

Hur väl håller vi våra nyårslöften? En randomiserad kontrollgruppsstudie med tolvmånadersuppföljning

Martin Oscarsson

Psykologiska institutionen
Psykologexamensuppsats, 30 hp
Psykologprogrammet 2018
Handledare: Per Carlbring och Alexander Rozentel



Stockholms
universitet

HUR VÄL HÅLLER VI VÅRA NYÅRSLÖFTEN? EN RANDOMISERAD KONTROLLGRUPPSSTUDIE MED TOLVMÅNADERSUPPFÖLJNING

Martin Oscarsson

Varje år avlägger nästan en femtedel av svenskarna ett nyårslöfte, ofta med ambitionen att genomföra en positiv beteendeförändring. Syftet med föreliggande studie var att kartlägga svenskars nyårslöften, mäta hur väl deltagarna håller sina nyårslöften samt undersöka huruvida man kan öka sannolikheten att de lyckas genom att via internet förmedla stöd i form av information och övningar baserade på kognitiv beteendeterapi. Deltagarna randomiserades till tre grupper: en som fick lite stöd, en som fick mycket stöd och en aktiv kontrollgrupp. Totalt följdes 1 066 deltagare under tolv månader, de flesta med nyårslöften avseende fysisk hälsa. Efter ett år uppgav 55% av deltagarna som svarade ($n = 699$) att de fortfarande var framgångsrika. Deltagare i gruppen som fick lite stöd lyckades i genomsnitt signifikant bättre än deltagare i de andra två grupperna. Resultaten antyder att det finns anledning att vidare studera nyårslöften som ett potentiellt effektivt verktyg för beteendeförändring.

När vi vill förändra något i våra liv utgår vi ofta från en specifik tidpunkt, ett tillfälle som ger chans till en nystart. Exempel på sådana tidpunkter är efter storhelger, i samband med en födelsedag, i början på en ny termin eller i början av ett nytt år (Dai, Milkman, & Riis, 2014). I en undersökning gjord under den första veckan i januari 2017 uppgav 18% av de tillfrågade svenskarna att de avlagt ett nyårslöfte för det nya året (Kantar Sifo, 2017). I en liknande undersökning gjord i USA (Marist Poll, 2017) uppgav 44% av de svarande att det var troligt, eller mycket troligt, att de skulle avlägga ett nyårslöfte för år 2017. Populärhistoriker som skriver om nyårslöftenas historia hävdar gärna att paralleller kan dras från dagens nyårslöften till forntida Babylonien (t.ex. Bennett, 2015; Holloway, 2017; Pruitt, 2015). Då, för 4 000 år sedan, sägs man vid nyårsfirandet ha lovat gudarna att återbetala sina skulder och lämna tillbaka de saker man lånat. Samma författare refererar också till romerska nyårsfiranden med löften till guden Janus – Janus som med sina två ansikten samtidigt kunde se tillbaka på det förgångna året och framåt, in i det nya. Ytterligare försök har gjorts att i vår nordiska historia finna föregångare till dagens nyårslöften genom liknelser vid de fornnordiska offerriterna under midvinterblotet (t.ex. Görnerup Faith-Ell, 2011) och stormännens utfästelser om kommande stordåd, så kallade bragelöften (af Klintberg, 2011; Harrison, 2013).

Harrison (2013) menar dock att någon röd tråd inte går att dra mellan vikingatidens bragelöften och nyårslöften som vi känner dem idag. Också eventuella kopplingar till babyloniernas nyårsfiranden får anses långsökta då historiker inte är överens ens om vad som firades (Sommer, 2000). Harrison (2013) menar att nyårslöften som vi känner dem idag är en kulturimport från USA. Detta är inte orimligt då vi under 1900-talet lånade in flera kalendariska seder från USA, till exempel mors dag, alla hjärtans dag och halloween (af Klintberg, 2011). Det första tryckta exemplet på engelskans "New Year's resolution" påstås av flera (t.ex. Merriam-Webster, 2015; The Economist, 2018) återfinnas i en

Bostontidning publicerad runt årsskiftet 1812/1813. Tidningen refereras dock återkommande till som ”en Bostontidning” varför detta är i princip omöjligt att verifiera. Lika otydliga referenser görs av bland andra Merriam-Webster (2015) och Saint Joseph’s University (2018) till den skotska författaren Anne Halkett som påstås ha skrivit ett dagboksinslag om nyårslöften redan 1671. Inte heller detta går att verifiera då någon källa inte uppges.

En rimlig slutsats är att nyårslöftenas allmänna historia finns beskriven fragmentariskt som bäst, och af Klintberg (2011) konstaterar att detsamma gäller nyårslöftenas historia i Sverige. Enligt af Klintbergs egna efterforskningar återfinns ordet ”nyårslöfte” åtminstone så tidigt som 1944 i en krönika i Aftonbladet. Beskrivningar av goda föresatser och beslut kring årsskiftet återfinns dock tidigare, redan under 1920-talet. Nyårslöften är således något vi svenskar ägnat oss åt, i en form eller annan, i åtminstone 70 år, och nordamerikanerna betydligt längre än så.

Forskning på nyårslöften

Det är också från Nordamerika som den tillgängliga psykologiska forskningen kring nyårslöften härstammar. Det tidigaste exemplet är en studie av Marlatt och Kaplan (1972). De 184 deltagarna i studien delades upp i två grupper utifrån huruvida deras nyårslöften avsåg viktnedgång eller något annat. Deltagarna som avlagt nyårslöfte att gå ner i vikt och kontrolldeltagare som inte avlagt ett nyårslöfte randomiserades sedan till två grupper, en med regelbundna uppföljningar var tredje vecka och en med endast en avslutande uppföljning efter tolv veckor. Författarna fann inga signifikanta skillnader i viktnedgång beroende på huruvida deltagarna avlagt ett nyårslöfte eller inte, eller beroende på uppföljningsfrekvensen. Också deltagarna med nyårslöften avseende annat än viktnedgång randomiserades till två grupper, en med regelbunden uppföljning och en utan. Efter 15 veckor ansåg de sig framgångsrika med 75% av sina löften. Inte heller avseende dessa deltagare fanns signifikanta skillnader i framgång till följd av skillnaden i uppföljningsfrekvens.

Senare publicerade Marlatt, Curry och Gordon (1988) en studie i vilken de under två år följt 153 deltagare som avlagt nyårslöftet att sluta röka. Marlatt et al. fann att 77% var rökfria under minst ett dygn under den första månaden. Efter fyra månader var 28% rökfria eller rökfria med enstaka återfall, efter ett år 24% och efter två år 20%. Totalt 20% av deltagarna slutade aldrig röka medan 60% av deltagarna som slutade under studiens gång hade återfallit inom två år. Användandet av flera simultana strategier för att sluta, till exempel stimuluskontroll och självbelöning, samt stark motivation att sluta förutsåg långsiktig framgång. Studien inkluderade inte någon kontrollgrupp.

År 1989 publicerades tre studier av nyårslöften. Gritz, Carr och Marcus (1989) följde två urval om totalt 554 rökare som önskade sluta. Deltagare i det ena urvalet avsåg att sluta under *The Great American Smokeout*, ett årligt evenemang som anordnas av American Cancer Society, ungefär Cancerfonden, och deltagare i det andra urvalet hade avlagt nyårslöfte att sluta röka. Deltagarna delades sekventiellt in i en av två grupper: en grupp med frekvent uppföljning, efter en vecka samt månad 1, 3, 6, 9 och 12, och en grupp med infrekvent uppföljning, månad 1, 6, och 12. Författarna fann inga skillnader i framgång mellan de två urvalen eller de olika grupperna baserade på uppföljningsfrekvens. Resultaten redovisas inte per urval men författarna konstaterar att 34% av samtliga

deltagare var rökfria efter en månad, 27% efter sex månader och 25% efter ett år. Totalt 11% höll sig rökfria under samtliga tolv månader medan 21% aldrig slutade röka. En majoritet (68%) av de som slutade återföll inom ett år.

Norcross och Vangarelli (1989) genomförde en studie där de under två års tid följde 200 personer som avlagt ett nyårslöfte. Deltagarna rekryterades genom en nyhetsändning i lokal-TV där tittarna uppmanades att ringa in och anmäla sig om de hade formulerat ett nyårslöfte för det kommande året. Detta är den hittills mest omfattande studien av nyårslöften som publicerats vad gäller antal deltagare, antal uppföljningar och tidsperspektiv sammantaget. Nyårslöftena avsåg inte bara rökning utan även exempelvis viktning och privatekonomi. Författarna fann att 77% fortfarande höll sitt nyårslöfte efter en vecka, 55% efter en månad, 43% efter tre månader, 40% efter sex månader och 19% efter två år. Man fann också att deltagare som rapporterat större användning av stimuluskontroll, till exempel att omge sig med saker som påminner om att inte återfalla i en dålig vana, samt mer viljestyrka och mer självbelöning hade lyckats bättre, samt att vissa sociala och interpersonella processer haft positiv påverkan på utfallet. I en annan studie från samma projekt konstaterade Norcross, Ratzin och Payne (1989) att *readiness to change*, den grad till vilken man känner sig redo att just nu genomföra en beteendeförändring och sträva efter sitt mål, och *self-efficacy*, förtroende för ens förmåga till förändring, hade positiv påverkan på graden av framgång tidigt i processen.

Senare publicerade Norcross, Mrykalo och Blagys (2002) en studie där man följde 159 deltagare som avlagt ett nyårslöfte och 123 jämförbara deltagare som ville genomföra en förändring men ännu inte hade bestämt sig. Författarna fann att deltagare som avlagt ett nyårslöfte gjorde större framsteg än de som inte hade bestämt sig. Efter sex månader ansåg sig 46% av deltagarna som avlagt ett nyårslöfte att de fortfarande var framgångsrika, att jämföra med 4% av de som inte hade bestämt sig.

Koestner, Lokes, Powers och Chicoine (2002) följde 59 studenter som avlagt ett eller flera nyårslöften. Detta är det enda kända exemplet med en mer omfattande intervention än frekvent uppföljning då deltagarna randomiserades till en av tre grupper. Deltagarna i den första gruppen fick formulera så kallade *implementation intentions* för sina nyårslöften. Detta innebär att de fick lista var och när varje mål skulle uppnås, möjliga distraktioner som kunde störa detta och hur dessa distraktioner skulle hanteras. Deltagarna i den andra gruppen fick istället reflektera kring varför de ville uppnå sina nyårslöften och anteckna personligt meningsfulla anledningar samt beskriva belönande aspekter av arbetet mot sina mål. Deltagarna i den tredje gruppen ombads varken fundera över var, när eller hur de skulle nå sina mål, eller varför de ville lyckas, och tjänade således som kontrollgrupp. Vid uppföljning efter en månad fann författarna inga signifikanta skillnader i framgång mellan grupperna. Detta var den enda uppföljning som rapporterades. Det lilla antalet deltagare väcker dock frågor om eventuell undermålig statistisk power.

En översikt över andelen framgångsrika deltagare i dessa tidigare studier ges i tabell 1.

Tabell 1. Översikt över procentuell framgång i tidigare studier.

Studie	Tid								
	1v	2v	3v	4v	3m	4m	6m	1 år	2 år
Marlatt & Kaplan (1972)	-	-	-	-	75%	-	-	-	-
Marlatt et al. (1988)*	-	-	-	41%	-	28%	-	24%	20%
Gritz et al. (1989)*	-	-	-	34%	-	-	27%	25%	-
Norcross & Vangarelli (1989)	77%	66%	60%	55%	43%	-	40%	-	19%
Norcross et al. (2002)	-	71%	-	80%	72%	-	69%	-	-

Kommentar: *Endast rökning

Forskning kring typer av nyårslöften

I flera av de publicerade studierna har man kategoriserat deltagarnas nyårslöften efter deras innehåll. Marlatt och Kaplan (1972) delade in deltagarnas nyårslöften i åtta kategorier, varav en ”annat/övrigt”. Kategorierna formulerades efter att data samlats in.

Hur många kategorier Norcross och Vangarelli (1989) använde sig av är oklart men de tycks ha använt sig av sex kategorier, varav en ”annat/övrigt”. Det är oklart huruvida dessa formulerades utifrån insamlade data eller var förutbestämda. Också Norcross et al. (2002) använde sig av sex kategorier, ingen av dessa var ”annat/övrigt”. Även i detta fall är det oklart huruvida dessa formulerades utifrån insamlade data eller var förutbestämda. Slutligen är det också i fallet Koestner et al. (2002) oklart hur många kategorier som användes och hur man kom fram till dessa, endast tre kategorier redovisas.

Samtliga studier kommer fram till liknande resultat vad gäller de vanligaste förekommande nyårslöften. De vanligaste kategorierna är fysisk hälsa, interpersonella relationer, personlig utveckling och akademisk prestation. Marlatt och Kaplan (1972) fann att deltagare med nyårslöften avseende vikt misslyckades i större utsträckning än deltagare med nyårslöften avseende annat än vikt. Varken Norcross och Vangarelli (1989) eller Norcross et al. (2002) fann några signifikanta skillnader i framgång beroende på kategori av nyårslöfte. Koestner et al. (2002) redovisar inte huruvida det fanns några skillnader i framgång utifrån kategori.

Bland ovan beskrivna studier som kategoriserat deltagarnas nyårslöften efter innehåll finns en del oklarheter kring metodologi. Det är i flera fall oklart hur många kategorier som använts. I tre av fyra studier är det också oklart huruvida man använt sig av förutbestämda kategorier, som man passat in deltagarnas nyårslöften i, eller utformat kategorier utifrån aktuella data. Det är också stora variationer i hur stor andel av deltagarnas nyårslöften som kategoriserats som ”annat/övrigt”, från 2% (Marlatt & Kaplan, 1971) till 23% (Norcross & Vangarelli, 1989).

Andra undersökningar av nyårslöften

Medan förhållandevis få vetenskapliga studier av nyårslöften har publicerats är tillgången på mindre vetenskapliga undersökningar god. Varje år genomför olika marknadsundersökningsföretag och opinionsinstitut kartläggningar av folks nyårslöften, ofta på uppdrag av tidningar eller företag (t.ex. Eriksson, 2016; Kantar Sifo, 2017; Marist Poll, 2017). Till skillnad från de vetenskapliga studier som finns publicerade tenderar dessa kartläggningar att fokusera nästan enbart på nyårslöftenas innehåll snarare än hur

stor framgång folk har med sina löften. Medan tidigare nämnda vetenskapliga studier som kategoriserat deltagarnas nyårslöften utifrån innehåll härstammar från USA, har den här typen av kartläggningar gjorts i bland annat Storbritannien (Smith, 2017), Tyskland (Schäfer, 2018), Frankrike (La Dépêche du Midi, 2018) och Kanada (Ipsos, 2017).

I likhet med de vetenskapliga studierna konstaterar man i dessa kartläggningar att de flesta nyårslöften avser fysisk hälsa, interpersonella relationer och personlig utveckling. Vanligt förekommande är också nyårslöften avseende psykisk hälsa, till exempel stress, samt privatekonomi. Nyårslöften kring akademisk prestation förekommer inte i dessa kartläggningar. Kartläggningarna är lika otydliga som de vetenskapliga studierna kring hur kategorierna skapats. I de fall det framgår har deltagarna antingen fått välja mellan ett antal förutbestämda alternativ, alternativt har deltagarnas svar delats in i redan förutbestämda kategorier. Det senare förfarandet medför att ett stort antal svar hamnar i kategorin ”annat/övrigt”, vilket i fallet Kantar Sifo (2017) var den största kategorin med 47% av svaren.

De tunna och bristfälliga beskrivningarna av nyårslöftenas historia, det fåtal vetenskapliga studier som publicerats, med delvis oklar metod, och de övriga undersökningar och kartläggningar som genomförts utgör i princip allt referensmaterial kring nyårslöften som i skrivande stund finns att tillgå. Detta får anses som en kunskapslucka med tanke på att miljoner människor varje år avlägger ett eller flera nyårslöften. Ett sätt att få mer bakgrund till människors försök att på eget initiativ genomföra förändringar i sina liv är att se till forskning på personliga mål i allmänhet.

Personliga mål

De mest meningsfulla tankarna, känslorna och beteendena i vår vardag uppstår i relation till saker vi bryr oss om och strävar efter. Mycket av vår tid och energi ägnas åt handlingar vi tror för oss närmare mål vi önskar uppnå (Grant & Gelety, 2009). Emmons (2003) menar att utan mål skulle våra liv sakna såväl syfte som struktur. Klinger (2013) beskriver hur ett beteendesystem utan mål, eller med otillräckliga mål, saknar grundförutsättningarna för ett hälsosamt fungerande. Mål, menar Klinger, är grundbulten i den psykologiska organisationen då individens strävan styr deras uppmärksamhet, perception, kognition, tankeinnehåll och emotionella responser. Personliga mål kan beskrivas som utarbetade kognitiva representationer av vad vi vill åstadkomma i vår aktuella livssituation (Brunstein, Schultheiss, & Grässman, 1998). I takt med att vi blir äldre, vår livssituation förändras och vi antar nya roller förändras våra mål för att möta nya krav och restriktioner (McAdams, 2013). Under de senaste fyra decennierna har personliga mål blivit ett allt viktigare forskningsämne. Hur vill vi strukturera våra liv? Hur sätter vi våra mål? Hur strävar vi mot våra mål och vad får detta för konsekvenser? Dessa är några av frågorna forskare sökt svar på (Michalak & Holtforth, 2006).

Målteorier.

Trots att det idag finns ett stort antal teorier om mål och målinriktat beteende finns det få teoretiska kontroverser och in på 1990-talet hade få artiklar ännu publicerats som kritiskt jämför teorierna sinsemellan (Gollwitzer & Moskowitz, 1996). I en översikt publicerad 2005 gör dock Webb och Sheeran (2005) just detta.

Webb och Sheeran (2005) använder sig av Rubiconmodellen (Gollwitzer, 1990) som utgångspunkt för att studera de olika teorierna. Rubiconmodellen utgår i sin tur från antagandet att strävan mot mål görs i fyra faser. I den första fasen funderar vi över vilket mål vi vill sträva mot och formulerar en intention. I den andra fasen bestämmer vi oss för när, var och hur vi ska agera. Detta leder till en beteendeplan, tidigare nämnda *implementation intentions*. I den tredje fasen börjar vi agera och fortsätter så göra om det krävs. Slutligen, i den fjärde fasen, utvärderar vi vårt agerande i förhållande till vad vi önskade uppnå (Webb & Sheeran, 2005).

Theory of planned behavior och *goal setting theory* är båda teorier som knyter an till den första fasen i Rubiconmodellen (Webb & Sheeran, 2005). *Theory of planned behavior* utgår från antagandet att människor vanligtvis beter sig förnuftigt – vi tar hänsyn till den information vi har tillgänglig och funderar över konsekvenserna av våra handlingar (Ajzen, 2005). Enligt *theory of planned behavior* är beteenden ett resultat av en individs intentioner vilket i sin tur är ett resultat av tre avgörande faktorer: individens attityd till beteendet, upplevt socialt tryck att utföra eller att inte utföra beteendet och individens känsla av förmåga att utföra beteendet. I en metaanalys konstaterar Armitage och Conner (2001) att *theory of planned behavior* förklarar 27% av variansen i beteende och således har stöd som prediktor av beteende (Webb & Sheeran, 2005).

Studier på *goal setting theory* har visat att specifika, högt satta mål leder till bättre prestation än enkla, vaga och/eller abstrakta mål. Så länge individen i fråga är hängiven sitt mål, har förutsättningar som krävs för att nå det och inte har andra, motstridiga mål finns det ett linjärt positivt samband mellan svårighetsgrad och prestation (Locke & Latham, 2006). Mål är också mer effektiva, och ofta endast effektiva, i kombination med återkoppling som gör det möjligt för individen att värdera sin prestation (Locke & Latham, 1990). Utifrån *goal setting theory* kan personliga mål således nås genom att sätta höga mål och få återkoppling avseende eventuella framsteg mot dem (Webb & Sheeran, 2005).

Theory of self-regulation är en teori som tillsammans med *implementation intentions* kan förklara processerna som översätter intentioner till handlingar i fas två av Rubiconmodellen (Webb & Sheeran, 2005). Bagozzi (1992) menar att attityder och socialt tryck inte är tillräckliga som avgörande faktorer för intentioner och att en individs intention inte är tillräcklig som antecedent till beteenden. Bagozzi menar att ytterligare faktorer är avgörande för att översätta intention till beteende, bland annat *hängivenhet* och *ansträngning*. Personer som är mycket hängivna och gör stora ansträngningar är mer sannolika att nå sina mål (Bagozzi, 1992; Webb & Sheeran, 2005). *Implementation intentions*, som Koestner et al. (2002) lät undersökningsdeltagare formulera för sina nyårslöften, är beteendeplaner som specificerar när, var och hur man ska agera för att närma sig målpåfyllelse. Medan Koestner et al. inte fann någon skillnad i framgång mellan deltagare som uppmanats att formulera *implementation intentions* för sina nyårslöften och andra, fann Sheeran (2002) i en metaanalys att *implementation intentions* hade en medelstor effekt ($r = 0,33$) på efterföljande beteende.

Vad gäller fas tre i Rubiconmodellen, i vilken vi agerar, lyfter Webb och Sheeran (2005) bristande självkontroll, motstridiga mål och starka känslor som möjliga förklaringar till varför många misslyckas med att nå sina mål. Muraven och Baumeister (2000)

argumenterar för att självkontroll är beroende av en begränsad resurs, *self-control strength*. Med en serie experiment ger Baumeister, Bratslavsky, Muraven och Tice (1998) stöd för detta och konstaterar att vi efter att ha frammanat självkontroll i en situation uppvisar bristande självkontroll i en efterföljande, orelaterad situation. Till exempel, menar man, är vi sämre på att motstå en frestelse kort efter att vi ansträngt oss för att motstå en annan, varför individer som går på diet och samtidigt försöker sluta röka äter mer än personer som endast går på diet. Dessa fynd har dock senare ifrågasatts av flera forskare (se t.ex. Carter & McCullough, 2014; Lurquin & Miyake, 2017) och i flera studier visats svåra att replikera (t.ex. Hagger et al., 2016; Xu et al., 2014). Avseende motstridiga mål har Emmons och King (1988) funnit att mål som står i konflikt med varandra leder till ruminering snarare än beteende (Webb & Sheeran, 2005). Vad gäller upplevelse av starka känslor konstaterar Webb och Sheeran att det finns forskning som talar för att det kan ha såväl positiva som negativa konsekvenser i förhållande till personliga mål.

Slutligen konstaterar Webb och Sheeran (2005) att det är osannolikt att framgång i strävan mot personliga mål enbart bestäms av personliga faktorer, varför de även lyfter fram effekterna av socialt stöd. Effekten av socialt stöd på strävan mot personliga mål har undersökt av bland andra Brunstein, Dangelmayer och Schultheiss (1996). Brunstein et al. fann att deltagare som i högre utsträckning översatte sina ambitioner till handlingar uppgav att deras partners var mycket stöttande i deras strävan. Mermelstein, Lichtenstein och McIntyre (1983) fick liknande resultat i en studie av gifta par som önskade sluta röka. Powers, Koestner och Gorin (2008) visade också att stöd från vänner och familj kan ha positiv påverkan på försök till viktnedgång.

Personliga mål och måloppfyllelse.

Trots de många teorierna kring personliga mål har få försök gjorts att undersöka i vilken grad förändringar i intention leder till förändringar i beteende, eller i vilken utsträckning vi faktiskt når de mål vi sätter upp för oss själva. Detta undantaget nyårslöften. Faktum är att den begränsade forskningen på nyårslöften är grunden till mycket av den kunskap vi har om procentuell framgång i strävan mot personliga mål. I en metaanalys av 47 publicerade studier konstaterar Webb och Sheeran (2006) att en medelstor eller stor förändring i intention leder till en liten till medelstor förändring i beteende. I övrigt är det många forskare som utifrån studier på nyårslöften konstaterar att vi ofta misslyckas med att nå våra mål, varefter forskarna gör ambitiösa försök att svara på frågan varför, utan att undersöka eller redovisa hur stor andel som når framgång i personliga mål formulerade under andra tider på året (t.ex. Koestner, 2002; Polivy & Herman, 2002).

Personliga mål och välmående.

Forskare har också undersökt hur personliga mål påverkar människors mående. Strävan mot och uppnåendet av personliga mål har länge setts som en väsentlig del av mänskligt välmående. När folk får frågan om vad som är grunden till ett lyckligt och meningsfullt liv börjar många spontant diskutera sina mål, önskningar och drömmar för framtiden (Emmons, 2003). Frisch (1998) väljer till och med att definiera lycka som "the extent to which your most important needs, goals, and wishes have been fulfilled" (sid. 35).

Flera studier har undersökt hypotesen att framsteg mot personliga mål är förknippat med ökad positiv affekt och minskad negativ affekt. I en metaanalys fann Koestner et al.

(2002) att deltagarna i de inkluderade studierna rapporterade signifikant mer positiv affekt och signifikant mindre negativ affekt, över tid, då de gjort framsteg mot sina mål. Ett antal faktorer har visats påverka sambanden mellan personliga mål och välmående. I en longitudinell studie av studenter och deras mål fann Brunstein (1993) att en stark känsla av hängivenhet till målen i kombination med goda möjligheter att sträva mot dessa ledde till ökad framgång, vilket i sin tur ledde till ökat välmående. Strävan underlättades av faktorer som kontroll över målrelevanta utfall och stöd från omgivningen. I samma studie fann Brunstein också att det motsatta gällde: ogynnsamma förutsättningar såsom brister i kontroll och stöd ledde till försvagad framgång, vilket i sin tur förutsåg minskat välmående hos deltagare som var hängivna sina mål.

Tidigare antog många forskare att två olika mål av samma värde för individen och med samma förväntningar kring uppnåbarhet skulle leda till lika stor framgång och likvärdig affektiv upplevelse (Deci & Ryan, 2000). Idag har flera studier visat att så inte alltid är fallet. Kasser och Ryan (1996) skiljer på personers mål och strävan utifrån två kategorier: *intrinsic aspirations*, inre strävan, och *extrinsic aspirations*, yttre strävan. Inre strävan avser strävan mot personlig utveckling, tillfredsställande relationer och god fysisk hälsa. Yttre strävan avser strävan mot materiell rikedom, social uppskattning och fysisk attraktivitet. I en översikt konstaterar Weinstein, Ryan och Deci (2013) att ett antal studier visat hur personer med övervägande yttre strävan tenderar att uppvisa mindre självförverkligande och livslust, samt mer depression och ångest, i förhållande till personer med övervägande inre strävan. Weinstein et al. (2013) konstaterar också att endast inre strävan och uppnåendet av mål i linje med denna tycks främja välmående och skänka äkta mening till våra liv. All strävan vi värderar högt tycks alltså inte nödvändigtvis göra oss gott.

Närmandemål och undvikandemål.

Personliga mål kan också utifrån deras riktning kategoriseras som närmandemål och undvikandemål. Närmandemål avser att röra sig mot eller upprätthålla ett önskat utfall eller tillstånd. Undvikandemål avser att röra sig från eller hålla sig borta från ett oönskat utfall eller tillstånd. En person med ambitionen att leva mer hälsosamt kan till exempel ha som mål att jogga tre gånger i veckan *eller* att inte äta sötsaker i veckorna. Flera studier har visat att personer med övervägande undvikandemål uppvisar lägre välmående och mindre livstillfredsställelse än personer med övervägande närmandemål (Coats, Janoff-Bulman, & Alpert, 1996; Elliot, Sheldon, & Church, 1997). Förutom sambandet mellan riktningen i personliga mål och välmående har forskare undersökt eventuella samband mellan riktningen i personliga mål och måluppfyllelse. I flera studier har man funnit att närmandemål har positiva samband med prestation medan undvikandemål har negativa samband med prestation, åtminstone i akademiska sammanhang (t.ex. Church, Elliot, & Gable, 2001; Darnon, Butera, Mugny, Quiamzade, & Hulleman, 2009; Elliot, Shell, Henry, & Maier, 2005).

Prokrastinering

De flesta av oss skjuter ibland upp saker vi egentligen borde göra, om det så rör långsiktiga personliga mål eller småsaker i vardagen. Detta kan ofta kännas stressande men leder sällan till omfattande psykiskt lidande. För vissa utvecklas dock detta relativt ofarliga uppskjutande till ett ihållande beteendemönster som stör fungerandet i vardagen. Detta kallas *prokrastinering* (Rozenal & Carlbring, 2014). Prokrastinering kan definieras

som att frivilligt skjuta upp något man planerat att göra trots förväntningar om negativa konsekvenser av detta uppskjutande (Svardal et al., 2016; Rozental et al., 2014; Steel, 2010). Prokrastinering är mycket vanligt förekommande bland studenter där uppemot 50% prokrastinerar konsekvent och problematiskt (Day, Mensink, & O'Sullivan, 2000). Prokrastinering är inte heller ovanligt bland vuxna i allmänhet – uppemot var femte vuxen beskriver problem till följd av kronisk prokrastinering (Harriott & Ferrari, 1996).

Likt personliga mål har prokrastinering attraherat forskares intresse särskilt under de senaste fyra decennierna. Likt strävan mot personliga mål har prokrastinering också visats påverka subjektivt välmående (Klingsieck, 2013). Negativa korrelationer mellan självskattad prokrastinering och hälsa har visats av bland andra Sirois, Melia-Gordon och Pychyl (2003) samt Stead, Shanahan och Neufeld (2010). Vad som inte undersökts i lika stor utsträckning är eventuella samband mellan prokrastinering och personliga mål. Kanske kan detta förklaras utifrån tidigare nämnda definition av prokrastinering – frivilligt uppskjutande av något man planerat att göra trots förväntningar om negativa konsekvenser – då få personliga mål är förknippade med direkta negativa konsekvenser om de inte utförs inom den närmaste framtiden. Konsensus råder dock inte kring någon definition av prokrastinering (Klingsieck, 2013). Bland annat väljer van Eerde (2000) att definiera prokrastinering som undvikandet av att implementera en avsikt, ett beteende som kan tänkas återfinnas hos många som misslyckas med att nå sina personliga mål.

Self-efficacy

Till skillnad från prokrastinering har self-efficacy i flera publicerade studier undersökts i förhållande till personliga mål. Self-efficacy, på svenska ofta *självförmåga* eller *egenförmåga* (Egedius, 2008), myntades av Bandura (1977) som menade att förväntningar på personlig förmåga bestämmer hur stor ansträngning som kommer göras och hur länge ansträngningen kommer upprätthållas trots hinder och aversiva upplevelser. De flesta studier har fokuserat på akademiska mål. Bland annat har Mone, Baker och Jeffries (1995) undersökt self-efficacy och självförtroende som antecedenter och konsekvenser av studenters betygsmål. Detta gjordes med hypotesen att studenter med högre self-efficacy sätter högre mål och att eventuella framsteg mot målen i sin tur har positiv påverkan på deras upplevda self-efficacy. Man fann att self-efficacy bättre förutsåg både målsättning och prestation än vad självförtroende gjorde samt att framsteg mot målen också hade positiv påverkan på upplevd self-efficacy. Liknande resultat har visats av Zimmerman, Bandura och Martinez-Pons (1992) som fann att studenters self-efficacy hade positiv påverkan på både akademisk målsättning och prestation. Också Vancouver, Thompson och Williams (2001) undersökte relationen mellan self-efficacy och studenters akademiska mål och fann, i linje med tidigare forskning, en positiv korrelation. Till skillnad från flertalet tidigare studier använde man sig dock av en inom-individsdesign och fann också motsatt samband, en negativ korrelation mellan self-efficacy och prestation, *över tid*. Resultaten replikerades i en andra studie i samma artikel.

Som tidigare återgivet har Norcross et al. (1989) visat att self-efficacy kan ha positiv påverkan på graden av framgång med nyårslöften, åtminstone tidigt i processen. I övrigt har mycket av forskningen kring self-efficacy och personliga mål kretsat kring individers mål på arbetsplatsen, utifrån ett organisatoriskt perspektiv (t.ex. Abele & Spurr, 2009; Lee, Locke, & Phan, 1997; Locke & Latham, 1990).

Att hjälpa människor nå sina mål

Som tidigare konstaterats finns det bland forskningen på nyårslöften få studier med aktiva interventioner där forskare utvärderat metoder för att öka sannolikheten att undersökningsdeltagarna når framgång. De som finns publicerade är tidigare nämnda studier av Gritz et al. (1989) samt Marlatt och Kaplan (1972), med varierande frekvens av uppföljning, samt Koestner och kollegors (2002) experiment där vissa deltagare fick formulera implementation intentions och andra fick lista personligt meningsfulla anledningar till sina nyårslöften. Även i forskningen kring personliga mål i allmänhet finns få publicerade studier med aktiva interventioner. Sheldon, Kasser, Smith och Share (2002) lät en grupp studenter genomföra en planeringsövning kring sina mål för den kommande terminen. I en annan studie på studenter (Morisano, Hirsh, Peterson, Pihl, & Shore, 2010) fick en grupp genomgå ett målsättningsprogram online. Målsättningsprogrammet ledde studenterna genom åtta steg som underlättade formulering av specifika personliga mål och strategier för att nå dessa. Sammantaget har dessa studier visat att olika typer av övningar kan ha positiva effekter på ansträngning för att närma sig målen och senare måluppfyllelse.

Förutom tidigare nämnda forskning skulle ytterligare ett sätt att förmedla stöd till personer som önskar genomföra en beteendeförändring kunna vara att använda befintliga plattformar för internetförmedlad psykologisk behandling. Psykologisk behandling via internet har sedan slutet på 1990-talet utvecklats och utvärderats för ett antal psykiatriska och somatiska diagnoser (Andersson, Carlbring, Ljótsson, & Hedman, 2013). Majoriteten av de program och behandlingar som tagits fram har använt sig av internetförmedlad kognitiv beteendeterapi (iKBT; Lindefors & Andersson, 2016). Många av iKBT-programmen involverar kontakt med en terapeut, till exempel via krypterad email eller annan motsvarande teknisk lösning, medan andra inte involverar kontakt med någon terapeut. Medan iKBT med terapeutstöd har visats leda till bättre resultat (Baumeister, Reichler, Munzinger, & Lin, 2014; Palmqvist, Carlbring, & Andersson, 2007) har flera metaanalyser visat på lovande resultat både med och utan terapeutstöd (Andersson, Cuijpers, Carlbring, Riper, & Hedman, 2014; Carlbring, Andersson, Cuijpers, Riper, & Hedman-Lagerlöf, 2018). Andersson, Rozental, Shafran och Carlbring (2018) har också visat att resultaten tycks stå sig även efter 2 år, eller längre. iKBT har också visats effektivt för problemområden som tangerar nyårslöftesförändringar, till exempel prokrastinering (Rozental, Forsell, Svensson, Andersson, & Carlbring, 2015) och perfektionism (Rozental et al., 2017).

Föreliggande studie

Som tidigare konstaterats avlägger varje år miljontals människor nyårslöften med förhoppning om att genomföra en förändring i sina liv. Många populära nyårslöften avser beteendeförändringar med möjliga positiva utfall på den psykiska och fysiska hälsan, bland annat att sluta röka, att gå ner i vikt, att sluta stressa eller att börja motionera. Sett i ljuset av att en stor del av sjukligheten i västvärlden idag beror på livsstilssjukdomar (Lozano et al., 2012; Ludvigsson, 2015) kan det därför tyckas olyckligt att så många misslyckas med sina nyårslöften. Utifrån detta faktum vore det gynnsamt på såväl individnivå som samhällsnivå om fler lyckades med sina önskade beteendeförändringar mot en mer hälsosam vardag. Utöver utfallen på den psykiska och fysiska hälsan skulle större framgång med nyårslöften och andra beteendeförändringar bland allmänheten kunna minska antalet som söker hjälp inom vården för att till exempel sluta röka eller gå

ner i vikt. Det är också möjligt att det skulle fungera preventivt kring samma negativa hälsobeteenden.

Utifrån tidigare återgiven forskning kanske vissa skulle hävda att det tycks lika traditionsenligt att misslyckas med sitt nyårslöfte som det är att avlägga det. Norcross et al. (2002) fann emellertid att chanserna för framgång mot en önskad förändring kan mångdubblas om förändringen formuleras som ett nyårslöfte. Mot bakgrund av detta kan det finnas anledning att närmare utforska nyårslöften som ett förhållandevis effektivt verktyg för förändring. Med tanke på hur många som varje år avlägger ett nyårslöfte har få tidigare studier av nyårslöften publicerats. Bland dessa har endast Koestner et al. (2002) använt sig av en mer omfattande intervention, endast Marlatt et al. (1988), Gritz et al. (1989) samt Norcross och Vangarelli (1989) har följt deltagarna under ett helt år och samtliga tidigare studier härstammar från Nordamerika. Försök att kategorisera individers nyårslöften utifrån deras innehåll har gjorts med oklar metod eller genom ovetenskapliga undersökningar. Ingen longitudinell studie har heller genomförts i Sverige, varför det kan vara motiverat att studera svenskarnas nyårslöften i en sådan studie.

Syfte

Syftet med föreliggande studie var att kartlägga svenskars nyårslöften, mäta hur väl deltagarna håller sina nyårslöften samt undersöka huruvida man kan öka sannolikheten att en person lyckas med sitt nyårslöfte genom att via internet förmedla stöd i form av information och övningar baserade på kognitiv beteendeterapi. Deltagare som via media rekryterades till studien följdes under ett års tid med regelbundna uppföljningar under året.

Huvudfrågeställningar

1. Vilka är de vanligaste nyårslöften bland svenskar?
2. Hur väl håller deltagarna sina nyårslöften?
3. Kan stöd i form av information och övningar förmedlade via internet öka sannolikheten att en person lyckas med sitt nyårslöfte?

Ytterligare frågeställningar

4. Är personer som avlagt vissa typer av nyårslöften och/eller formuleringar av nyårslöften mer troliga att lyckas?
5. Kan initiala skattningar av subjektivt välmående, prokrastinering samt self-efficacy predicera sannolikheten att en person lyckas med sitt nyårslöfte?
6. Efter tolv månader, finns det några samband mellan att lyckas med sitt nyårslöfte och förändring i skattning av subjektivt välmående, prokrastinering samt self-efficacy?

Metod

Design

Studien är en randomiserad kontrollgruppsstudie med tre betingelser: två interventionsgrupper (*Lite stöd* respektive *Mycket stöd*) och en aktiv kontrollgrupp.

Rekrytering av deltagare

Anmälan till studien var öppen mellan 2016-12-27 och 2017-01-04. Deltagare rekryterades från allmänheten via flera kanaler. Information om studien delades i sociala media, till exempel Facebook, Twitter och Reddit. Under rekryteringsfasen uppmärksammades studien också i flera traditionella media, som tidningar, radio och teve (t.ex. Järvestad, 2016; Karlén, 2016; Lagerwall, 2016; Satz, 2016), något som kan antas öka den demografiska spridningen (Lindner, Nyström, Hassmén, Andersson, & Carlbring, 2015). Intresserad allmänhet hänvisades till en hemsida byggd på behandlingsplattformen iTerapi (Vlaescu, Alasjö, Miloff, Carlbring, & Andersson, 2016) där de fick ta del av mer information om studien och hade möjlighet att skapa ett användarkonto. I samband med skapande av användarkontot informerades deltagarna om villkoren för studien. För att kunna delta i studien behövde deltagarna ha fyllt 18 år och kunna läsa och uttrycka sig på svenska i skrift. Ingen ersättning utgick men deltagandet var kostnadsfritt och deltagarna erbjöds en sammanfattning av resultatet som tack. Totalt 1 263 deltagare skapade användarkonton på hemsidan och randomiserades till tre grupper om 421 deltagare vardera. Som framgår av figur 1 fullgjorde 396, 364 och 306 deltagare förmätningen i grupp 1, grupp 2 respektive grupp 3.

Inklusions- och exklusionskriterier

Utöver att deltagarna skulle vara myndiga samt kunna läsa och uttrycka sig på svenska i skrift tillämpades inga särskilda inklusions- eller exklusionskriterier. Ett fåtal deltagare kom att exkluderas från senare analyser på grund av ofullständiga nyårslöften, mer om detta under *Databearbetning*.

Procedur

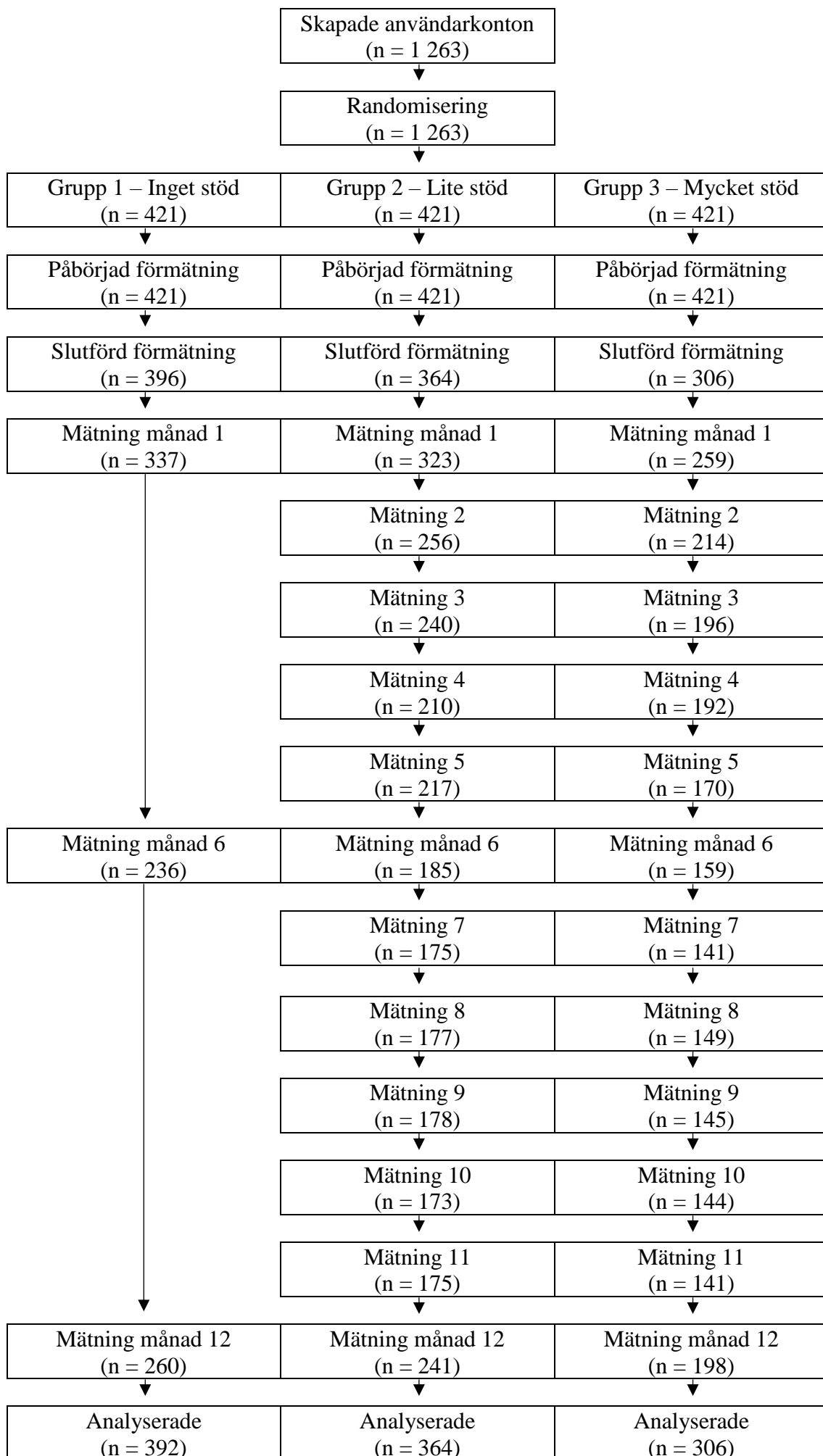
I samband med att deltagarna skapade sitt användarkonto randomiserades de kontinuerligt till en av tre grupper. Randomiseringen gjordes av behandlingsplattformen utan mänsklig inblandning. Beroende på vilken grupp deltagarna randomiserades till såg deras fortsatta deltagande i studien olika ut.

Grupp 1 – Inget stöd.

Efter att ha skapat ett användarkonto fick deltagarna i grupp 1 enbart kort, generell information om nyårslöften varefter de ombads uppge sitt eller sina nyårslöften samt skatta i vilken grad de trodde att de skulle lyckas med dessa. De fick därefter fylla i tre självskattningsformulär enligt specifikation under *Övriga instrument*. Under året fick deltagarna i grupp 1 tre uppföljningar, en i januari, en i juni och en i december. Utöver detta fick deltagarna i denna grupp inget ytterligare stöd och tjänade som aktiv kontroll (se tabell 2).

Grupp 2 – Lite stöd.

Efter att ha skapat ett användarkonto fick deltagarna i grupp 2 samma korta, generella information som deltagarna i grupp 1 (Inget stöd), men även information om att det kan vara värdefullt att ha någon som stöder en i att lyckas med sitt nyårslöfte. De fick därefter, utöver sitt eller sina nyårslöften samt skattning av tron på att lyckas med dessa, uppge en person som skulle stötta dem under året. Slutligen fick de fylla i de tre självskattningsformulären. Under året fick deltagarna i grupp 2 tolv månadsvisa uppföljningar, från och med januari till och med december. Utöver den extra informationen och de mer frekventa uppföljningarna fick deltagarna i grupp 2



Figur 1. Flödesschema för studiens tre grupper samt svarsfrekvens vid respektive mätning.

två månader in i studien också ett mejlutskick med information avseende hinder de kan stöta på och hur de kan hantera bakslag (se tabell 2). Informationen innehöll även ett antal övningar att utföra på egen hand. De utförligare instruktionerna, mer frekventa uppföljningarna samt informationen och övningarna i mejlutskicket antogs öka chanserna att deltagarna i denna grupp lyckades med sina nyårslöften i jämförelse med deltagarna i grupp 1, mer om detta under *Förmedlat stöd*.

Grupp 3 – Mycket stöd.

Efter att ha skapat ett användarkonto fick deltagarna i grupp 3 ta del av samma information som deltagarna i grupp 2 (Lite stöd), alltså generell information om nyårslöften och information om värdet av socialt stöd, men därtill även information om hur delmål kan vara värdefulla i processen. De fick därefter, efter att ha uppgett sitt eller sina nyårslöften, skattat tron på att lyckas med dessa och uppgett en person som ska stötta dem, formulera sex delmål att sträva mot under året. Slutligen fick de fylla i de tre självskattningsformulären. Likt deltagarna i grupp 2 fick deltagarna i grupp 3 också månadsvisa uppföljningar samt ett utskick med information och övningar avseende hinder de kan stöta på och hur de kan hantera bakslag. Utöver detta fick deltagarna i grupp 3 ytterligare tre utskick under året med information och övningar avseende bland annat motivation, tankemönster och negativa spiraler (se tabell 2), mer om detta under *Förmedlat stöd*.

Tabell 2. Instruktioner, uppföljningar samt information och övningar till de olika grupperna.

Stöd	Grupp 1 (Inget stöd)	Grupp 2 (Lite stöd)	Grupp 3 (Mycket stöd)
Instruktioner	Nyårslöfte	Nyårslöfte Stödperson	Nyårslöfte Stödperson Effektiva mål
Uppföljning	Månad 1, 6 och 12	Månadsvis	Månadsvis
Information och övningar	Inga	Ett utskick	Fyra utskick

Primärt utfallsmått

För att besvara frågeställning 2, hur väl svenskar håller sina nyårslöften, användes ett självskattningsformulär kallat Framgång. Deltagarna fick vid varje uppföljning, totalt tre för grupp 1 och tolv för grupp 2 och grupp 3, skatta i vilken utsträckning de ansåg sig hålla fast vid sitt nyårslöfte. Svaren gavs på en tiogradig skala från 0% ("Jag har helt och hållet övergett mitt nyårslöfte") till 100% ("Jag håller mitt nyårslöfte helt och hållet enligt plan"), se appendix 1. Inför analyser avseende frågeställning 2, 4, 5 och 6 dikotomiserades det primära utfallsmåttet. Svar om 70% ("Jag håller på det stora hela fast vid mitt nyårslöfte") och uppåt betraktades som att deltagarna hade lyckats med sitt nyårslöfte medan svar om 60% ("Jag funderar på att ge mitt nyårslöfte ett försök") och nedåt betraktades som att deltagarna inte hade lyckats. Liknande förfaranden har använts av bland andra Norcross och Vangarelli (1989) samt Norcross et al. (2002).

Övriga instrument

Efter att ha tagit del av instruktioner av olika omfattning fick samtliga deltagare fylla i tre självskattningsformulär, avseende subjektivt välmående, prokrastinering och self-efficacy, samt uppges sociodemografiska data såsom ålder, könstillhörighet, civilstånd, sysselsättning med mera. Formulär lika dessa har tidigare visats fungera väl administrerade över internet (Hedman et al., 2010; Holländare, Andersson, & Engström, 2010; Weigold, Weigold, & Russell, 2013).

Tilltro.

Utöver framgång fick deltagarna vid samtliga uppföljningar utom den sista skatta sin *tilltro*, i vilken utsträckning de tror att de kommer lyckas med sitt nyårslöfte. Svaren gavs på en tiogradig skala från 0% (Ingen tilltro alls, jag kommer definitivt inte att lyckas) till 100% (Extremt hög tilltro, jag kommer definitivt att lyckas), se appendix 1.

Välmåendeskalan (VS).

VS mäter subjektivt välmående med 18 påståenden som skattas från 0 ("Aldrig") till 4 ("Mycket ofta"). Exempel på påståenden är "I hur hög grad har du den senaste veckan känt dig lugn och avspänd?" och "I hur hög grad har du den senaste veckan känt dig tillfreds med dig själv?" (Ström & Carlbring, 2014). Med subjektivt välmående avses individens känslomässiga upplevelse av och kognitiva uppfattning om tre domäner: (1) närvaro av positiva känslor, (2) frånvaro av negativa känslor samt (3) grad av livstillfredsställelse (Braconier, 2015). VS har god reliabilitet med hög intern konsistens (Cronbachs $\alpha = 0,93$ i icke-klinisk population) och hög test-retest-reliabilitet (ICC = 0,80 i icke-klinisk population; Braconier, 2015).

Pure Procrastination Scale (svensk version, PPS).

PPS mäter prokrastinering med tolv påståenden som respondenten skattar i vilken grad de stämmer överens med dennes situation på en skala från 1 ("Mycket sällan eller stämmer inte alls i mitt fall") till 5 ("Mycket ofta eller stämmer helt och hållet i mitt fall"). Exempel på påståenden är "Jag skjuter upp beslut tills det är försent" och "Även när det gäller arbeten som inte är särskilt krävande kan det ta mig flera dagar att slutföra dem". Med prokrastinering avses att frivilligt skjuta upp något man planerat att göra trots förväntningar om negativa konsekvenser av detta uppskjutande (Rozenal et al., 2014; Steel, 2010). PPS har god intern konsistens (Cronbachs $\alpha = 0,78$ i klinisk population; Rozenal et al., 2014).

General Self-Efficacy Scale (svensk version, S-GSE).

S-GSE mäter generell self-efficacy med tio påståenden som respondenten skattar på en skala från 1 ("Stämmer inte alls") till 4 ("Stämmer helt och hållet"). Exempel på påståenden är "Jag lyckas alltid lösa svåra problem om jag bara anstränger mig tillräckligt" och "Om jag ställs inför nya utmaningar vet jag hur jag ska ta mig an dem". Med generell self-efficacy avses individens tro på sin förmåga att svara på nya eller utmanande situationer och hantera eventuella hinder eller bakslag. S-GSE har hög intern konsistens (Cronbachs $\alpha = 0,91$ i icke-klinisk population; Löve, Moore, & Hensing, 2012).

Förmedlat stöd

Stödperson.

Både deltagare i grupp 2 (Lite stöd) och grupp 3 (Mycket stöd) fick ta del av de instruktioner som handlade om att mobilisera en person som skulle kunna stötta deltagaren i att lyckas med dennes nyårslöfte. Deltagarna fick information om att det finns många fördelar med att engagera människor i sin närhet när man vill förändra någonting i sitt liv. Deltagarna fick bland annat läsa om hur detta skapar bättre förutsättningar för att få stöd och uppmuntran när det är tufft samt belöningar vid framgång. Deltagarna uppmuntrades att fundera ordentligt på vem eller vilka som vore lämpliga att engagera. Vänner, bekanta, kollegor och familj gavs som förslag. Deltagarna fick också ett antal rekommendationer, bland annat att en faktiskt bekant är att föredra framför internetforum, att en formell inbjudan snarare än en spontan fråga kan göra motparten mer engagerad och att det är viktigt att berätta vad man faktiskt behöver hjälp med. Som tidigare beskrivet har effekten av socialt stöd på strävan mot personliga mål undersökts i flera studier som sammantaget visat på möjlig positiv påverkan.

Effektiva mål.

I samband med att de ombads uppge sitt nyårslöfte fick deltagare i grupp 3 (Mycket stöd) instruktioner om hur de kunde formulera sitt nyårslöfte på sätt som ökar chansen att det går att uppnå. Deltagarna fick bland annat läsa om hur otydliga, abstrakta eller överväldigande mål kan öka risken att man hittar på ursäkter och undanflykter för att inte jobba mot dem, ett fenomen beskrivet bland annat i samband med prokrastinering (Schouwenburg, 1992; Watson, 2001). De fick sedan ta del av fyra tips på hur de bättre kan formulera sitt nyårslöfte. Tipsen handlade om hur mål ska vara meningsfulla, realistiska, mana till handling och vara konkreta. Deltagarna fick också tipset att formulera sitt mål efter SMART-kriterierna, se appendix 2. SMART-kriterierna tycks ha etablerats av Doran (1981) men innehållet i akronymen har sedan dess varierat beroende på källa (Rubin, 2002). Deltagarna i föreliggande studie fick läsa att ett mål, för att uppfylla SMART-kriterierna, ska vara specifikt, mätbart, accepterat, realistiskt och tidsbundet. Som tidigare beskrivet har studier på *goal setting theory* visat att specifika mål är att föredra framför vaga eller abstrakta mål. Locke och Latham (1990) har också visat att mål är mer effektiva när individen kan värdera sin prestation, något som kan antas möjliggöras genom att formulera målet på så sätt att det blir mätbart.

Delmål.

Utöver information och tips kring effektiva mål fick deltagare i grupp 3 också information om värdet av delmål. De fick bland annat läsa om hur man enkelt kan nedprioritera mål man inte kan uppnå förrän längre fram och hur det kan vara svårt att finna motivation att jobba mot dem här och nu, se appendix 2. Deltagarna ombads sedan formulera sex delmål att sträva mot under året. Bandura (1985) beskriver hur långsiktiga mål påverkar våra vägval men är för avlägsna i tid för att fungera som effektiva incitament och ge guidning för vårt agerande här och nu. Fokus på en avlägsen framtid gör det enkelt att skjuta upp ansträngningar, återigen ett fenomen centralt i prokrastinering (Ferrari, Johnson, & McCown, 1995; Howell & Buro, 2009; Krause & Freund, 2014), medan delmål närmare i tid effektivt mobiliserar våra ansträngningar och styr vad vi ägnar oss åt här och nu (Bandura, 1985).

Information och övningar.

Det första utskicket med information och övningar skickades i mars, per mejl, till deltagare i grupp 2 (Lite stöd) och grupp 3 (Mycket stöd). Utskicket handlade om att deltagarna skulle komma att stöta på hinder i arbetet med sina nyårslöften. Detta validerades, normaliserades, och följdes av en övning kring hur man tidigare hanterat en motgång. Deltagarna fick sedan läsa om skillnaden mellan ett bakslag och ett återfall (Larimer & Palmer, 1999; Linton & Flink, 2011) samt göra en övning kring hur de kan lära av sina bakslag. Deltagarna fick också göra en övning som syftade till att kartlägga situationer förknippade med ökad risk för bakslag. Senare utskick skickades enbart till deltagare i grupp 3.

Utskick nummer två skickades i juni. Detta handlade om att motivation inte är något man behöver vänta på utan något som kan påverkas. Deltagarna fick bland annat läsa information om *fusing*, att kombinera en långsiktig strävan med något som ger en snabbare belöning (Steel, 2007), och fick göra en övning kring detta. Deltagarna fick också information om värdet av att belöna sig själv längs vägen, inte bara vid fullständig måluppfyllelse, och fick göra en övning kring detta.

Det tredje utskicket skickades i september. Detta handlade om hur våra tankar kan få oss ur kurs i vårt förändringsarbete, till exempel hur man kan undvika ett åtagande man uppfattar som för svårt, vilket i sin tur uppfattas som bevis för att man inte klarar av det (Rozenal & Wennersten, 2014). Deltagarna fick göra en övning som syftade till att identifiera tankar och känslor förknippade med deras nyårslöften samt en övning som syftade till att identifiera krav och måsten som hindrade deltagarna från att arbeta med dessa. Slutligen fick deltagarna genomföra en övning kring ”tvärtom”-beteenden (Azrin & Nunn, 1973) med syfte att bryta automatiska beteenden, till exempel att ta tag i disken direkt efter maten istället för att röka en cigarett.

Det fjärde och sista utskicket skickades i december och var en sammanfattning av tidigare utskick med upprepad information om hinder, bakslag och återfall, motivation, samt negativa tankar. Utskicket avslutades med en övning där deltagarna fick gå tillbaka och sammanfatta vad som fungerat bäst för dem.

Uppföljning.

Också mätningarna som administrerats under året kan påverka deltagarnas chanser att lyckas med sitt nyårslöfte. Medan flera tidigare återgivna studier av nyårslöften (Marlatt & Kaplan, 1972; Gritz et al., 1989) inte funnit några signifikanta skillnader till följd av mer frekvent uppföljning av deltagares framsteg fann Titov et al. (2013) att påminnelser via email ökade följsamheten till och förstärkte effekten av en internetbehandling, utan terapeutstöd, för ångest och depression.

Databearbetning

Fyra deltagare exkluderades från analyserna på grund av ofullständiga nyårslöften, till exempel ”I år kommer vara annorlunda...” eller ”Precis som tidigare år ska jag strunta i detta vansinne med nyårslöften”.

Kvalitativa analyser.

För att besvara frågeställning 1, vilka som är de vanligaste nyårslöftena bland svenskar, delades deltagarnas nyårslöften in i 15 kategorier. Kategorierna formulerades dels efter vanligt förekommande kategorier i tidigare studier och kartläggningar, dels utifrån aktuella data. För varje kategori formulerades exempel på närmandemål och undvikandemål utifrån datamaterialet. Dessa kategorier med tillhörande exempel utgjorde en kodningsmall för kategorisering av deltagarnas nyårslöften, se tabell 3. I de fall deltagarna uppgivit flera nyårslöften noterades antalet. Två eller fler löften inom samma kategori räknades som skilda löften förutsatt att de var numrerade (t.ex. ”1) Jag lovar att träna minst tre gånger i veckan. 2) Jag lovar att gå en längre promenad minst tre dagar i veckan”), eller som ett löfte om de inte var tydligt åtskilda (t.ex. ”Jag lovar att träna mer och gå fler promenader”). För deltagare som uppgivit flera nyårslöften kategoriserades endast det första.

För att kontrollera kodningsmallens reliabilitet slumpades 100 deltagares svar och kodades av en oberoende bedömare. Samstämmigheten analyserades procentuellt och enligt Cohens (1960) κ . Samstämmigheten uppgick till 87% avseende kategori av nyårslöfte och 95% avseende måltyp. Detta motsvarar Cohens (1960) $\kappa = 0,83$ respektive $\kappa = 0,87$, enligt McHugh (2012) att anse som stark samstämmighet, den näst högsta nivån.

Statistiska analyser.

Då det saknades forskning på hur stora effektstorlekar som var att vänta gjordes ingen powerberäkning. Istället sattes ett maxtak på 1 500 deltagare. Emellertid gjordes bedömningen att minst 100 deltagare per grupp var nödvändiga för att ha tillräcklig power för att identifiera meningsfulla skillnader om sådana fanns. Bedömningen gjordes utifrån ett antagande om att det skulle föreligga en mellangruppeffektstorlek om $d = 0,40$ med en alfanivå på 0,05 och power på 0,80. Anmälan var öppen under åtta dagar och studien utgick från de deltagare som anmälde sig.

För att kontrollera om det till följd av systematiskt bortfall vid förmätningen fanns signifikanta skillnader mellan de tre grupperna avseende demografiska variabler, kategori av nyårslöfte och måltyp eller skattningar av tilltro, subjektivt välmående, prokrastinering och self-efficacy genomfördes chi-två-test och envägs variansanalyser (ANOVA). För att undersöka var eventuella skillnader fanns användes post hoc-test, LSD med Bonferronikorrigerade p-värden och Games Howell vid variansanalys samt adjusted residuals-metoden med Bonferronikorrigerade p-värden vid chi-två-test. I korthet går adjusted residuals-metoden till så att en korstabulering görs av variabel I och J, till exempel måltyp och grupptillhörighet. Residualerna utgörs av skillnaden mellan de observerade värdena och de förväntade värdena. Att residualerna är justerade innebär att hänsyn tagits till samplestorleken. Värdet på de justerade residualerna är i praktiken z-värden och desto större värde ju mer avviker det observerade värdet från det förväntade värdet. Z-värdena kan sedan genom kvadrering omvandlas till chi-två-värden (Wallis, 2013) för vilka p-värden kan beräknas och statistisk signifikans i skillnaden mellan observerat värde och förväntat värde konstateras. För mer detaljerade beskrivningar av metoden, se till exempel Garcia-Perez och Nunez-Anton (2003), MacDonald och Gardner (2000) eller Sharpe (2015). Vid Bonferronikorrektioner återges det korrigerade p-värdet,

p_{Bonf} .

Tabell 3. Kodningsmall för kategori och måltyp avseende deltagarnas nyårslöften.

Kategori	Exempel närmandemål	Exempel undvikandemål
Alkohol	Jag ska vara nykter	Jag ska minska min alkoholkonsumtion
Arbete och studier	Jag ska ta examen/bli bättre på [arbetsuppgift]	Jag ska inte jobba så mycket
Ekonomi	Jag ska spara minst 2 000 kr varje månad	Jag ska köpa mindre onödiga saker
Engagemang	Jag ska engagera mig mer politiskt / i välgörenhet	-
Fritidsintressen	Jag ska läsa fler böcker	-
Fysisk hälsa utan närmare specifikation (UNS)	Jag ska röra på mig mer / träna mer	Jag ska minska mitt kroppsfett utan att tappa i muskler
Gå ner i vikt	Jag ska bli guldmedlem i Viktväktarna	Jag ska gå ner x kg
Hemmiljö	Jag ska rensa hemma / göra klart köket	-
Konsumtion	Jag ska äta mer miljösmart	Jag ska köra mindre bil
Kärlek	Jag ska ha mer sex med min partner	Jag ska skilja mig
Matvanor	Jag ska äta nyttigare	Jag ska inte äta godis
Tobaksvanor	Jag ska bli nikotinfri	Jag ska sluta röka/snusa
Psykisk hälsa och sömn	Jag ska meditera varje dag	Jag ska stressa mindre
Självutveckling	Jag ska lära mig ett nytt språk / skriva klart min bok / lära mig stå på händer	Jag ska sluta svära / bita på naglarna
Vänner och familj	Jag ska spendera mer tid med min son / ha mer kontakt med mina vänner	-

För att besvara frågeställning 2, hur väl deltagarna håller sina nyårslöften, användes det dikotomiserade primära utfallsmåttet Framgång, där skattningar om 70% och uppåt betraktades som att deltagaren hade lyckats med sitt nyårslöfte medan svar om 60% och nedåt betraktades som att deltagaren inte hade lyckats med sitt nyårslöfte.

För att undersöka effekten av interventionen och besvara frågeställning 3, huruvida stöd förmedlat via internet kan öka sannolikheten att en person lyckas med sitt nyårslöfte, användes en *mixed-effects model*. Mixed-effects models är en generell term som inkluderar modeller med *fixed effects*, *random effects* och kombinationer av dessa (Gueorguieva & Krystal, 2004). Fixed effects har ett konstant värde för alla undersökningsdeltagare, till exempel behandlingsbetingelse eller kön, och varierar således inte. Random effects varierar mellan undersökningsdeltagare, till exempel initial skattning på det primära utfallsmåttet (Tasca & Gallop, 2009). Vid analys av data från upprepade mätningar finns flera fördelar med att använda mixed-effects models framför mer traditionella metoder, till exempel ANOVA-baserade modeller. ANOVA-baserade modeller kräver fullständiga data för samtliga deltagare. Detta innebär att en deltagare som saknar data vid minst ett mättillfälle antingen måste exkluderas från analysen eller att saknade data måste imputeras (Gueorguieva & Krystal, 2004; Nich & Carroll, 2002). Mixed-effects models använder alla tillgängliga data för varje undersökningsdeltagare, påverkas inte av slumpmässigt saknade data och kan flexibelt modellera effekter av tid (Gueorguieva & Krystal, 2004). Vid post-hoc test utfördes t-test med Bonferronikorrigerade p-värden. För att undersöka huruvida deltagarna i grupp 2 (Lite stöd) och grupp 3 (Mycket stöd) tagit del av information, instruktioner och övningar fick de vid sista mätningen svara på två respektive tre frågor. Deltagare i grupp 2 fick uppge huruvida de använt sin stödperson för stöd under året och huruvida de upplevde att mejlutsikten hjälpte dem uppfylla sitt nyårslöfte. Dessa frågor ställdes också till deltagare i grupp 3 som dessutom fick uppge huruvida de delade upp sina nyårslöften i delmål.

För att besvara frågeställning 4, huruvida personer som avlagt vissa typer av nyårslöften och/eller formuleringar av nyårslöften är mer troliga att lyckas, användes återigen det dikotomiserade primära utfallsmåttet Framgång samt chi-två-test och post hoc-test med adjusted residuals metoden, även här med Bonferronikorrektion. För att besvara frågeställning 5, huruvida initiala skattningar av subjektivt välmående, prokrastinering samt self-efficacy kan predicera sannolikheten att en person lyckas med sitt nyårslöfte, utfördes en logistisk regression. För att besvara frågeställning 6, huruvida det efter tolv månader fanns några samband mellan att lyckas med sitt nyårslöfte och förändring i subjektivt välmående, prokrastinering samt self-efficacy, beräknades förändring på VS, PPS och S-GSE för deltagare som i decembermätningen skattat att de lyckats respektive inte lyckats, varefter t-test utfördes.

Etiska överväganden

Studien prövades och godkändes av regionala etikprövningsnämnden i Stockholm med diarienummer 2017/1727-31/5. En risk som bedömdes föreligga inför genomförandet av studien var att vissa deltagare kunde ha mycket höga ambitioner och tidigt i studien känna att de misslyckats med sitt nyårslöfte. Att då påminnas om detta misslyckande när de regelbundet ombads svara på enkäter riskerade att stärka den negativa känslan. Flera delar av studien motverkade dock denna effekt. Det var frivilligt att delta och frivilligt att när

som helst avbryta. Delar i det material som skickades ut till vissa av deltagarna handlade också om att normalisera bakslag.

Resultat

Skillnader vid förmätning

Lika många deltagare randomiserades till de tre grupperna men antalet deltagare som fullgjorde förmätningen skiljde sig åt grupperna emellan, se figur 1. En demografisk översikt ges i tabell 4. Bland de demografiska variablerna visade envägs variansanalys (ANOVA) en signifikant skillnad mellan grupperna avseende ålder, $F(2,1059) = 3,05$; $p = 0,048$. Post hoc-test med LSD och Bonferronikorrektion visade att medelåldern i grupp 1, Inget stöd, ($M = 43,08$; $SD = 13,64$) var statistiskt signifikant ($p_{Bonf} = 0,041$) men marginellt (Cohens [1977] $d = 0,18$) lägre än i grupp 2, Lite stöd, ($M = 45,51$; $SD = 13,74$). Se fullständiga resultat i tabell 1, bilaga 1. ANOVA visade även att det vid förmätning förelåg signifikanta skillnader mellan grupperna i skattning på Tilltro, $F(2,1059) = 7,25$; $p = 0,001$. Post hoc-test med LSD och Bonferronikorrektion visade att skattningarna i grupp 3 (Mycket stöd; $M = 73,4$; $SD = 17,6$) i genomsnitt var signifikant ($p_{Bonf} = 0,001$) men marginellt ($d = 0,18$) högre än skattningarna i grupp 1 ($M = 68,2$; $SD = 19,1$). Signifikanta skillnader fanns också i skattning på S-GSE, $F(2,1059) = 3,07$; $p = 0,047$. Post hoc-test med LSD och Bonferronikorrektion visade att skattningarna i grupp 2 ($M = 29,3$; $SD = 4,73$) i genomsnitt var signifikant ($p_{Bonf} = 0,042$) men marginellt ($d = 0,19$) högre än skattningarna i grupp 3 ($M = 30,15$; $SD = 4,16$). Se fullständiga resultat i tabell 1, bilaga 1.

ANOVA visade att ytterligare skillnader mellan grupperna förelåg i det genomsnittliga antalet löften per deltagare, $F(2,1059) = 47,96$; $p < 0,001$. Då villkoret om homogena populationsvarianser inte uppfylldes utfördes post hoc-test med Games-Howell. Post hoc-test visade att det genomsnittliga antalet nyårslöften bland deltagarna i grupp 1 ($M = 1,95$; $SD = 1,23$) och grupp 2 ($M = 2,11$; $SD = 1,33$) var signifikant fler än det genomsnittliga antalet nyårslöften bland deltagarna i grupp 3 ($M = 1,28$; $SD = 0,74$), $p < 0,001$. Dessa skillnader motsvarar medelstora effektstorlekar ($d = 0,64$ respektive $d = 0,75$). Se fullständiga resultat i tabell 1, bilaga 1.

Ett chi-två-test visade att andelen deltagare med undvikandemål skiljde sig signifikant mellan grupperna, $\chi^2(2, N = 1062) = 9,96$; $p = 0,007$. Post hoc-test med adjusted residuals-metoden och Bonferronikorrektion visade att andelen deltagare med undvikandemål var signifikant större i grupp 1 ($p_{Bonf} = 0,022$) än i övriga grupper. Se fullständiga resultat i tabell 2, bilaga 1. Också vad gäller kategorierna av nyårslöften fanns signifikanta skillnader mellan grupperna, $\chi^2(26, N = 1062) = 45,21$; $p = 0,011$. För att uppfylla villkoren för chi-två-test slogs kategorierna "Kärlek" och "Vänner och familj" ihop. Post hoc-test med adjusted residuals-metoden och Bonferronikorrektion visade att andelen deltagare med nyårslöften avseende alkoholvanor var signifikant större i grupp 1 ($p_{Bonf} = 0,022$) än i övriga grupper. Se fullständiga resultat i tabell 3, bilaga 1.

Svarsfrekvenser och bortfall

Svarsfrekvenserna per grupp och månad redovisas i tabell 5. Chi-två-test visade inga signifikanta skillnader mellan de tre grupperna, de två måltyperna eller de 15 kategorierna av nyårslöften i andel deltagare som svarade på den sista mätningen.

Tabell 4. Demografisk översikt av studiens deltagare fördelat på de tre grupperna samt test av mellangruppskillnader.

		Grupp 1 (n=392)	Grupp 2 (n=364)	Grupp 3 (n=306)	Totalt (n=1062)	Skillnader
Genomsnittlig ålder	(M) (SD)	43,08 13,64	45,51 13,74	44,18 13,06	44,23 13,53	$F(2,1059) = 3,05^*$
Kön	Man Kvinna Annat	71 (18,1 %) 320 (81,6 %) 1 (0,26 %)	63 (17,3 %) 300 (82,4 %) 1 (0,27 %)	60 (19,6 %) 245 (80,1 %) 1 (0,32 %)	194 (18,2 %) 865 (81,2 %) 3 (0,28 %)	$\chi^2(4) = 0,64$
Civilstånd	Ensamstående I fast relation Annat	103 (26,3 %) 285 (72,7 %) 4 (1,02 %)	99 (27,2 %) 261 (71,7 %) 4 (1,10 %)	70 (22,9 %) 234 (76,5 %) 2 (0,65 %)	217 (20,4 %) 780 (73,4 %) 10 (0,94 %)	$\chi^2(4) = 2,27$
Barn	Ja, hemmavarande Ja, icke-hemmavarande Nej	168 (42,9 %) 86 (21,9 %) 138 (35,2 %)	149 (40,9 %) 109 (29,9 %) 106 (29,1 %)	136 (44,4 %) 72 (23,5 %) 98 (32,0 %)	392 (36,9 %) 364 (34,3 %) 306 (28,8 %)	$\chi^2(4) = 7,92$
Utbildning	Grundskola Gymnasium/folkhögskola Praktisk eftergymnasial Högskola (enstaka kurs) Högskola (3 år) Högskola (4 år) Högskola (5 år) Forskarutbildning	11 (2,81 %) 58 (14,8 %) 23 (5,87 %) 54 (13,8 %) 92 (23,5 %) 64 (16,3 %) 79 (20,2 %) 11 (2,81 %)	4 (1,10 %) 42 (11,5 %) 13 (3,57 %) 49 (13,5 %) 104 (28,6 %) 53 (14,6 %) 85 (23,4 %) 14 (3,85 %)	6 (1,96 %) 51 (16,7 %) 14 (4,58 %) 34 (11,1 %) 76 (24,7 %) 43 (14,1 %) 67 (21,9 %) 15 (4,9 %)	21 (1,98 %) 151 (14,2 %) 50 (4,71 %) 137 (12,9 %) 272 (25,6 %) 160 (15,1 %) 231 (21,8 %) 40 (3,77 %)	$\chi^2(14) = 14,82$
Sysselsättning	Studera Yrkesarbetande Egenföretagare Arbetssökande Sjukskriven Föräldraledig Pensionär Annat	53 (13,5 %) 260 (66,3 %) 26 (6,63 %) 4 (1,02 %) 4 (1,02 %) 9 (2,30 %) 15 (3,83 %) 21 (5,36 %)	29 (7,97 %) 247 (67,9 %) 29 (7,97 %) 3 (0,82 %) 3 (0,82 %) 6 (1,65 %) 29 (7,97 %) 18 (4,95 %)	29 (9,48 %) 205 (67,0 %) 26 (8,50 %) 4 (1,41 %) 8 (2,61 %) 8 (2,61 %) 12 (3,92 %) 14 (4,58 %)	111 (10,5 %) 712 (67,0 %) 81 (7,63 %) 11 (1,04 %) 15 (1,41 %) 23 (2,17 %) 56 (5,27 %) 53 (4,99 %)	$\chi^2(14) = 20,32$

Kommentar: $*p < 0,05$

Tabell 5. Svarefrekvenser per grupp och månad.

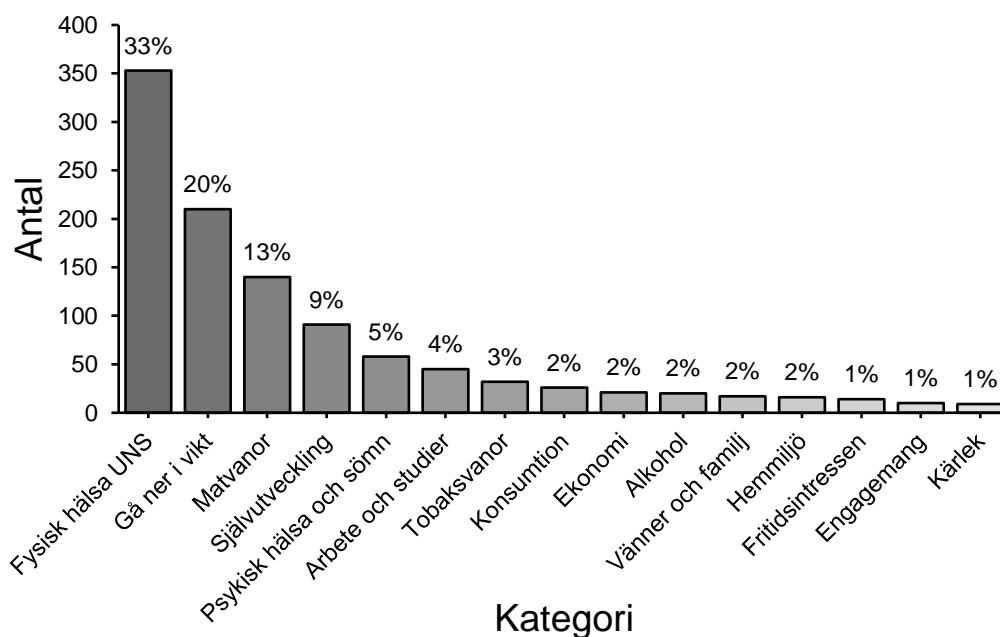
Grupp	n	Januari	Februari	Mars	April	Maj	Juni
1	392	85%	-	-	-	-	60%
2	364	89%	70%	66%	58%	60%	51%
3	306	85%	70%	64%	63%	56%	52%

Grupp	n	Juli	Augusti	September	Oktober	November	December
1	392	-	-	-	-	-	66%
2	364	48%	49%	49%	48%	48%	66%
3	306	46%	49%	47%	47%	46%	65%

Huvudfrågeställningar

Frågeställning 1: Vilka är de vanligaste nyårslöftena bland svenskar?

Resultatet av kategoriseringen av deltagarnas nyårslöften återges i figur 2. En tredjedel (33%) av deltagarna hade ett eller flera nyårslöften som avsåg fysisk hälsa utan närmare specifikation. En femtedel av deltagarna (20%) hade som nyårslöfte att gå ner i vikt. Tretton procent av deltagarna hade ett eller flera nyårslöften som avsåg matvanor medan nio procent hade ett eller flera nyårslöften som avsåg självutveckling. Den femte största kategorin var psykisk hälsa och sömn med 5% av deltagarna. Resterande 20% av deltagarna hade ett eller flera nyårslöften som avsåg arbete och studier, tobaksvanor, ekonomi, alkoholvanor, vänner och familj, hemmiljö, fritidsintressen, engagemang eller kärlek. Antalet nyårslöften varierade mellan 1 och 10 med ett medelvärde av 1,8 ($SD = 1,2$). Totalt hade 64,5% av deltagarna ett första nyårslöfte formulerat som ett närmandemål medan 35,5% av deltagarna hade ett första nyårslöfte formulerat som ett undvikandemål.



Figur 2. Frekvens per kategori av nyårslöfte utan hänsyn till grupptillhörighet. UNS = utan närmare specifikation.

Frågeställning 2: Hur väl håller deltagarna sina nyårslöften?

För att besvara frågeställning 2 användes det dikotomiserade primära utfallsmåttet, Framgång. Antal deltagare som tillfrågats om hur väl de håller sitt nyårslöfte, svarsfrekvensen och andelen som var framgångsrika redovisas i tabell 6. Vid samtliga mättillfällen skattade en majoritet av deltagarna som svarade att de fortfarande var framgångsrika med sitt nyårslöfte. Även i slutet av december uppgav mer än hälften av deltagarna (54,7%) att de fortfarande höll fast vid sitt nyårslöfte.

Tabell 6. Antal tillfrågade, svarsfrekvens och andel framgångsrika per månad av de som svarat.

Månad	Antal tillfrågade (n)	Svarsfrekvens (%)	Andel framgångsrika (%)
Januari	1062	88,5	88,8
Februari	670	72,5	80,9
Mars	670	67,8	75,1
April	670	61,8	74,4
Maj	670	59,9	73,6
Juni	1062	57,0	67,8
Juli	670	49,6	71,1
Augusti	670	49,9	71,6
September	670	50,0	73,7
Oktober	670	48,4	69,4
November	670	48,5	66,2
December	1062	68,7	54,7

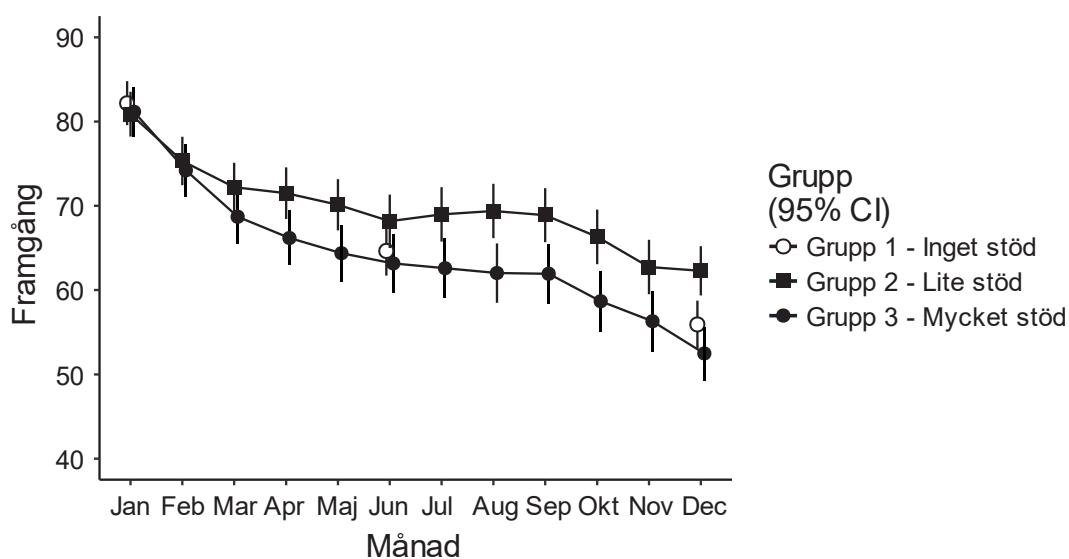
Frågeställning 3: Kan stöd i form av information och övningar förmedlade via internet öka sannolikheten att en person lyckas med sitt nyårslöfte?

För att besvara frågeställning 3 konstruerades en modell med Framgång som beroende variabel. Fixed effects utgjordes av Grupp, Tid och interaktionen dem emellan (Grupp \times Tid). Random effects utgjordes av intercept, varje deltagares första skattning på Framgång, med en ostrukturerad kovariansstruktur. Data från samtliga deltagare inkluderades i analyserna och saknade värden imputerades med maximum likelihood estimation-metoden. Skillnader i Framgång mellan grupperna illustreras i figur 3. De uppskattade medelvärdena med respektive standardavvikelse återges i tabell 7.

Analys med modellen visade på signifikanta effekter av Grupp, $F(2,1071) = 5,90$; $p = 0,003$; Tid, $F(11,4809) = 93,99$; $p < 0,001$; och Grupp \times Tid, $F(13,4824) = 2,85$; $p < 0,001$. Post hoc-test med Bonferronikorrektion för grupp 2 (Lite stöd) och grupp 3 (Mycket stöd) visade att deltagare i grupp 2 i genomsnitt skattade signifikant högre på Framgång än deltagare i grupp 3, $p_{Bonf} = 0,002$. Skillnaden mellan de uppskattade medelvärdena för grupp 2 ($M = 62,3$; $SD = 28,4$) och grupp 3 ($M = 52,5$; $SD = 28,5$) i december motsvarar en liten effektstorlek ($d = 0,34$).

Enkla t-test med Bonferronikorrektion på de uppskattade medelvärdena för grupp 1 (Inget stöd) mot de uppskattade medelvärdena för grupp 2 respektive grupp 3 i december visade att deltagare i grupp 2 också skattade signifikant högre på Framgång än deltagare i grupp 1 ($M = 55,9$; $SD = 28,7$), $t(754) = 3,08$; $p_{Bonf} = 0,004$; efter tolv månader. Skillnaden motsvarar en liten effektstorlek ($d = 0,22$). ANOVA på de uppskattade medelvärdena för

samtliga grupper i juni visade inga signifikanta skillnader i skattning på Framgång efter sex månader.



Figur 3. Skillnader i skattning på Framgång mellan grupperna samt konfidensintervall (95%).

Hälften av deltagarna (50%) i grupp 2 och grupp 3 som svarade på decembermätningen uppgav att de hade använt sig av sin stödperson för stöd under året medan en fjärdedel av deltagarna (25%) uppgav att mejlutsicknen hade hjälpt dem att uppfylla sina nyårslöften. Av deltagarna i grupp 3 som svarade på decembermätningen uppgav 81% att de hade delat upp sitt nyårslöfte i delmål.

Tabell 7. Uppskattade medelvärden och standardavvikelser på Framgång per grupp och månad.

Månad	Grupp 1 (Inget stöd)		Grupp 2 (Lite stöd)		Grupp 3 (Mycket stöd)	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Januari	82,2	26,5	80,9	25,9	81,2	26,4
Februari	-	-	75,3	27,9	74,2	28,0
Mars	-	-	72,2	28,4	68,7	28,7
April	-	-	71,5	29,8	66,2	28,9
Maj	-	-	70,1	29,6	64,4	29,9
Juni	64,6	29,5	68,2	30,9	63,2	30,8
Juli	-	-	69,0	31,5	62,6	31,7
Augusti	-	-	69,4	31,5	62,0	31,5
September	-	-	68,9	31,3	61,9	31,7
Oktober	-	-	66,9	31,7	58,7	31,8
November	-	-	62,7	31,5	56,3	32,0
December	55,9	28,7	62,3	28,4	52,5	28,5

Ytterligare frågeställningar

Frågeställning 4: Är personer som avlagt vissa typer av nyårslöften och/eller formuleringar av nyårslöften mer troliga att lyckas?

För att besvara frågeställning 4 användes det dikotomiserade primära utfallsmåttet, Framgång. Ett chi-två-test visade att andelen deltagare med en eller flera kategorier av nyårslöften skiljde sig signifikant mellan de som lyckades med sitt nyårslöfte och de som inte lyckades med sitt nyårslöfte, $\chi^2 (13, N = 730) = 29,85; p = 0,005$. För att uppfylla villkoren för chi-två-test slogs kategorierna "Kärlek" och "Vänner och familj" ihop. Post hoc-test med adjusted residuals-metoden visade att inga skillnader var signifikanta efter Bonferronikorrektion. Se fullständiga resultat i tabell 4, bilaga 1.

Totalt 58,9% av deltagarna med närmandemål lyckades med sitt nyårslöfte jämfört med 47,1% av deltagarna med undvikandemål. Ett chi-två-test visade att skillnaden i frekvens var signifikant, $\chi^2 (1, N = 730) = 9,35; p = 0,002$; och således att en signifikant större andel deltagare med närmandemål lyckades med sitt nyårslöfte.

Frågeställning 5: Kan initiala skattningar av subjektivt välmående, prokrastinering samt self-efficacy predicera sannolikheten att en person lyckas med sitt nyårslöfte?

För att besvara frågeställning 5 utfördes en logistisk regression med det dikotomiserade primära utfallsmåttet, Framgång, som beroende variabel och Tilltro, VS, PPS samt S-GSE vid förmätning som oberoende variabler, se tabell 8. Den logistiska regressionen visade på signifikanta samband mellan Tilltro, VS, PPS samt S-GSE och sannolikheten att lyckas med sitt nyårslöfte, $\chi^2 (5) = 31,66, p < 0,001$. Högre skattningar på Tilltro hade ett signifikant positivt samband med att lyckas med sitt nyårslöfte, $p = 0,008$; och högre skattningar på PPS hade ett signifikant negativt samband med att lyckas med sitt nyårslöfte, $p = 0,009$.

Tabell 8. Logistisk regression.

Källa	B	SE B	Wald χ^2	p	OR	95% CI	
						Lägre	Övre
Tilltro	0,012	,004	7,00	0,008	1,01	1,00	1,02
VS	-0,001	,009	0,19	0,891	1,00	0,98	1,02
PPS	-0,023	,009	6,75	0,009	0,98	0,96	0,99
S-GSE	0,014	,020	0,85	0,478	1,01	0,98	1,05

Förkortningar: VS, Välmåendeskalan; PPS, Pure Procrastination Scale; S-GSE, Global Self-Efficacy Scale (svensk version).

Frågeställning 6: Efter tolv månader, finns det några samband mellan att lyckas med sitt nyårslöfte och förändring i skattning av subjektivt välmående, prokrastinering samt self-efficacy?

För att besvara frågeställning 6 utfördes t-test för att jämföra den genomsnittliga förändringen i skattning på VS, PPS och S-GSE mellan förmätning och decembermätning för deltagare som lyckades respektive inte lyckades med sina nyårslöften. Både deltagare som lyckades med sitt nyårslöfte ($M = 4,39; SD = 11,80$) och deltagare som inte lyckades med sitt nyårslöfte ($M = 0,44; SD = 11,36$) skattade i genomsnitt en positiv förändring på VS, alltså ett ökat subjektivt välmående. T-test visade att deltagare som lyckades med sitt nyårslöfte skattade en signifikant större positiv förändring på VS än deltagare som inte

lyckades med sitt nyårslöfte, $t(705) = 4,50$; $p < 0,001$. Skillnaden motsvarar en liten effektstorlek ($d = 0,34$).

Vad gäller PPS skattade både deltagare som lyckades med sitt nyårslöfte ($M = -2,21$; $SD = 7,80$) och deltagare som inte lyckades med sitt nyårslöfte ($M = -1,27$; $SD = 6,47$) i genomsnitt en negativ förändring på PPS, alltså en minskning i prokrastinering. T-test visade att skillnaden mellan grupperna i förändring på PPS inte var signifikant. Slutligen skattade både deltagare som lyckades med sitt nyårslöfte ($M = 1,18$; $SD = 3,76$) och deltagare som inte lyckades med sitt nyårslöfte ($M = 0,07$; $SD = 3,55$) i genomsnitt en positiv förändring på S-GSE, alltså en ökad generell self-efficacy. T-test visade att deltagare som lyckats med sitt nyårslöfte skattade en signifikant större positiv förändring på S-GSE än deltagare som inte lyckades, $t(694) = 3,99$; $p < 0,001$. Skillnaden motsvarar en liten effektstorlek ($d = 0,30$).

Diskussion

Syftet med studien var att kartlägga svenskarnas nyårslöften, mäta hur väl deltagarna håller sina nyårslöften samt undersöka huruvida man kan öka sannolikheten att en person lyckas med sitt nyårslöfte genom att via internet förmedla stöd i form av information och övningar baserade på kognitiv beteendeterapi. Studien är sannolikt den största och mest omfattande vetenskapliga undersökning av människors nyårslöften som hittills utförts och en av mycket få som använt en aktiv intervention för att om möjligt öka sannolikheten att deltagarna lyckas med sina nyårslöften. Studien antas också vara den första kontrollerade studien av nyårslöften som genomförts i Sverige.

Resultatdiskussion

Frågeställning 1: Vilka är de vanligaste nyårslöftena bland svenskar?

För att besvara frågeställning 1 kodades deltagarnas nyårslöften enligt 15 kategorier som formulerades utifrån tidigare forskning och aktuella data. Resultatet av kategoriseringen var i stort i linje med tidigare studier och kartläggningar av nyårslöften i västvärlden. Bland annat hade en majoritet av deltagarna ett eller flera nyårslöften som avsåg fysisk hälsa, som att motionera mer, äta mindre sötsaker eller gå ner i vikt. Andra i tidigare studier vanligt förekommande kategorier så som arbete, ekonomi, relationer samt tobaks- och alkoholvanor återfanns också i aktuella data. Utöver de vanligt förekommande kategorierna återfanns ett antal mindre vanligt förekommande, bland annat psykisk hälsa, konsumtion och engagemang, samt två kategorier som inte återfinns i tidigare återgivna studier och kartläggningar, självutveckling och hemmiljö.

Till skillnad från flera tidigare studier och kartläggningar användes i föreliggande studie ett större antal kategorier. Kategorierna var dessutom utformade efter fritextsvar från deltagarna, något som är ovanligt eller mycket ovanligt i tidigare studier och kartläggningar. Fördelarna med detta förfarande framför användandet av förkonstruerade kategorier är dels att respondenterna mer fritt tillåts delge sina nyårslöften och dels att en stor andel av svaren inte behöver placeras i en kategori av typen "annat/övrigt". Trots denna mer högupplösta och datanära metod var resultaten alltså till största del i linje med tidigare studier och kartläggningar såväl i Sverige som i andra länder i väst.

Frågeställning 2: Hur väl håller deltagarna sina nyårslöften?

Vid samtliga mätillfällen skattade en majoritet av deltagarna som svarade att de fortfarande var framgångsrika med sitt nyårslöfte. Även i slutet av december uppgav mer än hälften av deltagarna att de fortfarande höll fast vid sitt nyårslöfte.

I det fåtal studier av nyårslöften som tidigare publicerats har antalet uppföljningar och frekvensen av dessa varierat stort. Också resultaten mellan undersökningarna har skilt sig varför jämförelser med dessa är svåra att genomföra. Trots detta kan man konstatera att det i denna undersökning, vid samtliga mätningar, var en större andel deltagare som fortfarande ansåg sig framgångsrika än i någon tidigare studie, med ett undantag. Endast i sexmånadersuppföljningen av Norcross et al. (2002) var en större andel deltagare framgångsrika än vid motsvarande tidpunkt i föreliggande studie. Att deltagarna i denna studie i princip genomgående tycks mer framgångsrika än i tidigare studier var inte överraskande. Till att börja med avser resultaten för månaderna februari till och med maj samt juli till och med november endast deltagare i grupp 2 (Lite stöd) och grupp 3 (Mycket stöd), alltså deltagare som alla fått visst stöd i att hålla sina nyårslöften. Grupp 1 (Inget stöd) tjänade också som *aktiv* kontroll då även deltagare i denna grupp fick formulera sina nyårslöften i skrift och svara på uppföljningar vid tre tillfällen (januari, juni och december). Utifrån detta kan man anse att deltagare i samtliga grupper, genom upprepade självskattningar, fått stöd och påminnelser kring sina nyårslöften. Utöver detta kan den stora andelen framgångsrika deltagare också förstås utifrån karaktäristiken i urvalet samt att resultatet för denna frågeställning bygger på data endast från de deltagare som svarade på de aktuella mätningarna. Detta diskuteras vidare under *Metoddiskussion*.

Frågeställning 3: Kan stöd i form av information och övningar förmedlade via internet öka sannolikheten att en person lyckas med sitt nyårslöfte?

Analys med en mixed-effects model visade på signifikanta effekter av grupp, tid och interaktionen dem emellan på det primära utfallsmåttet Framgång. Den signifikanta effekten av interaktionen mellan grupp och tid innebär att det fanns en tydlig skillnad i deltagarnas skattning på Framgång beroende på vilken grupp de ingick i. Post hoc-test visade att deltagare i grupp 2 i genomsnitt skattade signifikant högre på Framgång än deltagare i grupp 3. Deltagare som fick mycket stöd ansåg sig alltså i genomsnitt hålla fast vid sitt nyårslöfte i lägre grad än deltagare som fick mindre stöd. Resultatet var överraskande, men det finns flera möjliga förklaringar till detta.

En av de saker som skiljde sig åt i stödet som förmedlades till grupp 2 och grupp 3 var att deltagare i grupp 3 ombads formulera effektiva mål. Deltagarna i grupp 3 fick ta del av information om att ett effektivt mål bland annat skulle vara *specifikt* och *tidsbundet*. Ett specifikt mål har fördelen att det ger större vägledning i hur vi ska göra för att närma oss vårt önskade utfall. Samtidigt som det kan ge oss större vägledning i *hur* vi ska göra, kan det också bli tydligare när vi *inte* gör det vi ska. En deltagare med ett mer generellt nyårslöfte, till exempel att ta bättre hand om sin hälsa, kan tänkas anse sig relativt framgångsrik om hen på något vis gjort en eller flera förändringar i linje med denna önskan. En deltagare med ett mer specifikt nyårslöfte, å andra sidan, kan tänkas ha en mer svartvit syn på framgång i sitt löfte. Om en person hade som löfte att träna minst en gång i veckan så den blir svettig, har den då misslyckats om den missar en vecka? Två veckor? Denna möjliga effekt kan förstärkas ytterligare av att ett mål eller nyårslöfte också är tidsbundet. Att ett mål är tidsbundet innebär att en deadline är satt för när det ska vara

uppnått. Detta kan leda till frågor om huruvida man misslyckats om man inte uppnått sitt mål eller nyårslöfte i tid. Ytterligare en skillnad mellan grupp 2 och 3 var att deltagarna i grupp 3 ombads formulera sex delmål för sitt nyårslöfte. Medan delmål, likt specifika mål, gör det tydligt vad vi bör ägna oss åt leder de till än fler möjligheter att misslyckas. Med sex delmål finns sex deadlines att missa, vilket kan tänkas påverka deltagarnas känsla av framgång med sitt nyårslöfte.

Forskare har i flera studier undersökt möjliga negativa effekter av att sätta specifika och tidsbundna mål. I en studie av Soman och Cheema (2004) fick deltagarna i uppdrag att genomföra en uppgift inom en månad. Vissa deltagare ombads därutöver sätta en egen deadline, tidigare än slutdatumet, medan övriga inte fick några extra instruktioner. Deltagare som nådde sin egen deadline presterade i slutändan mycket bra, men personer som missade sin egen deadline presterade i slutändan sämre än deltagare som inte satt något eget mål. Också eventuella baksidor av delmål har studerats i tidigare forskning. Cochran och Tesser (1996) har beskrivit vad de kallar ”what the hell”-effekten. Effekten uppstår när en person som misslyckats med ett delmål ger upp för stunden. Som exempel ges en person som önskar gå ner i vikt med hjälp av dagliga kalorimål. När personen en dag upptäcker att gränsen är passerad fortsätter denne äta eftersom misslyckandet redan är ett faktum. Exempel på hur delmål kan leda till känslor av upprepat misslyckande har beskrivits av bland andra Stock och Cervone (1990), utifrån en tidig studie av Locke och Bryan (1967). I studien lät Locke och Bryan nio deltagare formulera åtta delmål i strävan mot ett långsiktigt mål. Medan sex av deltagarna till slut nådde sina långsiktiga mål lyckades de nio nå sina delmål endast i hälften av fallen. Även deltagare som till slut lyckades nå sina mål upplevde alltså ett flertal misslyckanden längs vägen. I föreliggande studie, med månadsvisa mätningar, kan detta tänkas påverka hur deltagare i grupp 3 skattat sin framgång under året.

Samtidigt som flera skillnader fanns i stödet som förmedlades till deltagare i grupp 2 respektive grupp 3 var det också flera faktorer som överlappade. Detta väcker frågor kring möjliga mättnadseffekter. En mättnadseffekt skulle innebära att ytterligare stöd efter en viss punkt inte ger bättre effekt. Både deltagare i grupp 2 och grupp 3 fick information och instruktioner om att involvera någon närstående i arbetet med sina nyårslöften. Deltagare i båda grupperna fick också månadsvisa mätningar samt det första mejlutskicket med information och övningar. Tecken på möjliga mättnadseffekter återfinns i resultatet då endast en fjärdedel av deltagarna i grupp 2 och grupp 3 som svarade på decembermätningen uppgav att mejlutsicketen hade hjälpt dem med deras nyårslöften, medan hälften av deltagarna hade använt en närstående som stöd. Detta kan också bero på möjliga brister i mejlutsicketen, vilket diskuteras vidare under *Metoddiskussion*.

På grund av studiens design med endast tre mätningar för grupp 1 (Inget stöd) mot månadsvisa mätningar för grupp 2 och grupp 3 var parvisa jämförelser utifrån mixed-effects-modellen inte möjliga för grupp 1, mer om detta under *Metoddiskussion*. För att undersöka huruvida skillnader mellan de tre grupperna förelåg i juni och december utfördes istället ANOVA och enkla t-test. Testerna visade att inga signifikanta skillnader i skattning på Framgång förelåg i juni men att deltagare i grupp 2 skattade signifikant högre på Framgång än deltagare i grupp 1 i december. Deltagare som fick lite stöd skattade alltså signifikant högre på Framgång efter tolv månader än deltagare i den aktiva

kontrollgruppen. Detta resultat var mindre överraskande då lite stöd förväntades leda till större framgång än inget stöd, men skillnaden var endast 6,4%.

Någon statistisk signifikant skillnad i skattning på Framgång fanns inte mellan grupp 1 och grupp 3 i varken juni eller december. Deltagare i gruppen som fick mycket stöd skattade alltså inte signifikant högre eller lägre på Framgång än deltagare i den aktiva kontrollgruppen. Likt den signifikanta skillnaden mellan grupp 2 och grupp 3 i skattning på Framgång var också detta resultat förvånande. Utifrån det faktum att deltagare i grupp 3 ansågs få mycket stöd medan deltagare i grupp 1 ansågs få inget eller mycket begränsat stöd hade deltagare i grupp 3 förväntats skatta högre på Framgång. De möjliga förklaringarna till skillnaden i skattning på Framgång mellan grupp 2 och grupp 3 är dock av relevans även här. Likt deltagare i grupp 2 kan deltagare i grupp 1 antas haft mindre specifika och mindre tidsbundna mål än deltagare i grupp 3. Som tidigare diskuterat kan det vara enklare att se sig som subjektivt framgångsrik i strävan mot mer generella, icke tidsbundna mål, samtidigt som det kan finnas ett antal baksidor med specifika mål, tidsbundna mål och delmål.

Forskare har i ett fåtal tidigare studier undersökt metoder för att öka sannolikheten att personer lyckas med sina nyårslöften. Bland de studier som finns publicerade fann varken Marlatt och Kaplan (1972) eller Gritz et al. (1989) några signifikanta skillnader i framgång beroende på uppföljningsfrekvens. Koestner et al. (2002) fann inte heller några signifikanta skillnader i framgång mellan deltagare i tre grupper som fått olika instruktioner i samband med att de formulerade sina nyårslöften. Värt att notera är att skillnaderna mellan de tre grupperna i studien av Koestner et al. (2002), om än inte signifikanta, motsvarar ungefär lika stora effektstorlekar som skillnaderna mellan de tre grupperna i föreliggande studie. Studierna är dock i sig inte direkt jämförbara på grund av stora skillnader i population, antal deltagare och interventioner. I studier på personliga mål har dock Sheldon et al. (2002) och Morisano et al. (2010) funnit att olika typer av övningar kan ha positiva effekter på måluppfyllelse. Det finns således några studier, inklusive föreliggande, som pekar mot att olika former av stöd kan ha en positiv effekt på vissa grupper vad gäller sannolikheten att lyckas med nyårslöften och andra personliga mål.

Resultaten i föreliggande studie tyder på att skillnader i information, instruktioner och övningar kring målsättning, förmedlade via internet, kan påverka sannolikheten att personer lyckas med sina nyårslöften. Utifrån de aktuella resultaten tycks begränsat stöd fungera bättre än mycket eller inget stöd. Mycket stöd tycks inte fungera bättre eller sämre än inget stöd. Resultaten på denna frågeställning utgår från deltagarnas egna skattningar av framgång vilket leder till frågor om vad dessa egentligen säger om faktiska förändringar i beteende. Detta diskuteras under *Metoddiskussion*.

Frågeställning 4: Är personer som avlagt vissa typer av nyårslöften och/eller formuleringar av nyårslöften mer troliga att lyckas?

Den första delen av denna frågeställning avser huruvida det fanns några skillnader i andel deltagare som lyckades med sitt nyårslöfte beroende på kategori av nyårslöfte. Ett chi-två-test visade på signifikanta skillnader mellan kategorierna i andel framgångsrika men vid post hoc-test var inga skillnader signifikanta efter Bonferronikorrektion. Några skillnader i framgång beroende på kategori av nyårslöfte går alltså inte att konstatera.

Den andra delen av denna frågeställning avser huruvida det fanns några skillnader i andel deltagare som lyckades med sitt nyårslöfte beroende på måltyp. En signifikant större andel deltagare med närmandemål än deltagare med undvikandemål lyckades med sitt nyårslöfte. Som tidigare konstaterats har närmandemål och undvikandemål i flera studier visats ha positiva respektive negativa samband med prestation åtminstone vad gäller akademiska mål (t.ex. Church et al., 2001; Darnon et al., 2009; Elliot et al., 2005). Det aktuella resultatet visar att detsamma kan gälla andra personliga mål, i detta fall nyårslöften.

Frågeställning 5: Kan initiala skattningar av subjektivt välmående, prokrastinering samt self-efficacy predicera sannolikheten att en person lyckas med sitt nyårslöfte?

En logistisk regression visade på ett signifikant positivt samband mellan skattningar på Tilltro och att lyckas med sitt nyårslöfte samt ett signifikant negativt samband mellan skattningar på PPS och att lyckas med sitt nyårslöfte. Det positiva sambandet mellan skattningar på Tilltro och att lyckas med sitt nyårslöfte antyder att en större tro på att man kommer lyckas med sitt nyårslöfte kan öka sannolikheten att man också gör det. Det negativa sambandet mellan skattningar på PPS och att lyckas med sitt nyårslöfte antyder att större problem med prokrastinering kan minska sannolikheten att man lyckas med sitt nyårslöfte. Märk väl att medan de två sambanden är statistiskt signifikanta är oddskvoterna, 1,01 respektive 0,98, att anse som marginella. Värt att också ha i åtanke är att andra variabler kan påverka sambanden som föreligger. Till exempel kan personer som skattar högre på Tilltro ha andra karaktäristika som ökar sannolikheten att de lyckas med sina nyårslöften och personer som skattar högt på PPS ha andra karaktäristika som minskar sannolikheten att de lyckas med sina nyårslöften.

Eventuella samband mellan skattningar på VS samt S-GSE och sannolikheten att lyckas med sitt nyårslöfte var inte signifikanta. Medan välmående i första hand studerats som en konsekvens av framsteg mot personliga mål har flera studier konstaterat ett reciprokt samband mellan personliga mål och self-efficacy, det vill säga att self-efficacy förutsäger målsättning och prestation samt att framsteg mot målen i sin tur har positiv påverkan på self-efficacy. I tidigare forskning har Norcross et al. (1989) funnit att self-efficacy kan ha positiv påverkan på framgång med nyårslöften. Liknande samband har också funnits avseende akademiska mål av bland annat Mone et al. (1995) samt Zimmerman et al. (1992). I föreliggande studie kunde något statistiskt signifikant samband mellan self-efficacy i början på året och senare prestation, i det här fallet att lyckas med sitt nyårslöfte, inte visas. S-GSE avser mäta self-efficacy i bemärkelsen *individens tro på sin förmåga att svara på nya eller utmanande situationer och hantera eventuella hinder eller bakslag*, varför man hade kunnat anta att även denna bör samvariera med utfallet om Tilltro gör det. Analys av korrelationen mellan Tilltro och S-GSE visar å ena sidan ett signifikant samband men med hänsyn tagen till det stora antalet deltagare en effektstorlek att anse som liten ($r = 0,20$).

Frågeställning 6: Efter tolv månader, finns det några samband mellan att lyckas med sitt nyårslöfte och förändring i skattning av subjektivt välmående, prokrastinering samt self-efficacy?

För att besvara frågeställning 6 beräknades förändringen i skattning på VS, PPS och S-GSE för deltagare som lyckades respektive inte lyckades med sitt nyårslöfte.

Genomsnittligt positiva förändringar observerades för både de som lyckades och de som inte lyckades avseende VS och S-GSE. De genomsnittliga förändringarna var signifikant större för deltagare som lyckades med sitt nyårslöfte än för deltagare som inte lyckades.

Som tidigare konstaterats är sambandet mellan personliga mål och välmående beskrivet i flera tidigare studier. Bland annat har ett signifikant samband mellan framsteg mot personliga mål och ökad positiv affekt samt minskad negativ effekt visats i en metaanalys av Koestner et al. (2002). Att deltagare som lyckades med sitt nyårslöfte i föreliggande studie skattade en signifikant större positiv förändring på VS än deltagare som inte lyckades med sitt nyårslöfte antyder ett liknande samband och är således i linje med tidigare forskning.

Vad gäller self-efficacy har flera tidigare studier funnit ett reciprokt samband mellan self-efficacy och personliga mål. Medan ett signifikant samband mellan self-efficacy och sannolikheten att lyckas med sitt nyårslöfte inte kunde konstateras i frågeställning 5 kvarstår frågan om det omvända sambandet, sambandet mellan att lyckas med sitt nyårslöfte och efterföljande self-efficacy. Att deltagare som i föreliggande studie lyckades med sina nyårslöften i genomsnitt skattade en signifikant större positiv förändring på S-GSE än deltagare som inte lyckades antyder att också framgång med nyårslöften kan leda till ökad self-efficacy. Detta ligger alltså i linje med tidigare forskning på personliga mål i allmänhet.

Genomsnittligt negativa förändringar i skattning av PPS observerades både för deltagare som lyckades med sitt nyårslöfte och deltagare som inte lyckades. Skillnaden i genomsnittliga förändring mellan deltagare som lyckades respektive inte lyckades med sina nyårslöften var inte signifikant. Inga kända tidigare studier har undersökt eventuella samband mellan att lyckas med personliga mål och förändringar i prokrastinering varför jämförelser med tidigare forskning inte går att göra.

Med frågeställning 6 avsågs endast undersöka huruvida samband mellan att lyckas med sitt nyårslöfte och de aktuella variablerna föreligger, inte huruvida förändringar utifrån eventuella samband är att anse som kliniskt signifikanta. Värt att ha i åtanke också här är att andra variabler kan påverka sambanden som föreligger. Till exempel kan en eller flera bakomliggande variabler leda både till större framgång med nyårslöften *och* positiva förändringar i måendet. Resultatet kan också antas ha samband med skattningar vid förmätningen. Medan eventuella samband mellan initiala skattningar på VS samt S-GSE och sannolikheten att lyckas med sitt nyårslöfte inte var signifikanta visar en jämförelse av skattningarna vid förmätningen att deltagare som lyckades med sitt nyårslöfte i genomsnitt skattade högre på båda instrumenten ($p = 0,002$; $p = 0,003$). Deltagare som lyckades med sitt nyårslöfte skattade alltså större förändringar på VS och S-GSE än deltagare som inte lyckades men också högre vid förmätningen. Detta kan tolkas som att redan välmående deltagare och deltagare med hög upplevd self-efficacy lyckades med sina nyårslöften och därefter upplevde än större välmående och self-efficacy.

Skillnader vid förmätning.

Vissa av skillnaderna mellan grupperna vid förmätningen kan ses som resultat av informationen och instruktionerna som förmedlades till deltagare i grupp 2 och grupp 3. Detta gäller till exempel skillnaden i det genomsnittliga antalet nyårslöften. Deltagare i

grupp 1 och grupp 2 uppgav i genomsnitt signifikant fler nyårslöften (1,95 respektive 2,11) än deltagare i grupp 3 (1,28). Dessa skillnader motsvarar medelstora effektstorlekar ($d = 0,64$ respektive $d = 0,75$). En möjlig förklaring till att deltagare i grupp 3 i genomsnitt uppgav ett färre antal nyårslöften är att de ombads formulera effektiva, specifika nyårslöften samt dela upp dem i delmål, något som kan vara svårare, och mer tidskrävande, att göra för flera nyårslöften. En möjlig delförklaring kan också vara att det aktuella formuläret inte gav utrymme för detta. Liknande förklaringar kan tänkas ligga bakom den signifikanta skillnaden mellan grupperna i andelen deltagare med undvikandemål. Post hoc-test visade att andelen deltagare med undvikandemål var signifikant större i grupp 1. En del av instruktionerna för effektiva mål, som presenterades för deltagarna i grupp 3, handlade om hur närmandemål är att föredra, se appendix 2. Värt att notera är att denna information inte gavs till deltagarna i grupp 2 men att inga signifikanta skillnader i andelen deltagare med undvikandemål fanns mellan grupp 2 och grupp 3.

Metoddiskussion

Reliabilitet.

Vad gäller den kvalitativa analysen av deltagarnas nyårslöften, utifrån 15 kategorier och två måltyper, har interbedömarreliabiliteten testats och samstämmigheten bedömts som stark. Egenskaperna hos det primära utfallsmåttet, Framgång, diskuteras under *Intern validitet*. Övriga instrument som använts, VS, PPS och S-GSE, har samtliga goda psykometriska egenskaper vilket bidrar till reliabilitet i mätningarna.

Intern validitet.

Kanske den största frågan kring studiens interna validitet avser det primära utfallsmåttet, Framgång. Att inhämta valida och reliabla skattningar av framgång med nyårslöften är svårt av flera anledningar. Det första problemet handlar om att finna ett reliabelt mått på vilket deltagarna kan skatta sin framgång. Som primärt utfallsmått i denna studie användes ett självskattningsformulär kallat Framgång på vilket deltagarna fick skatta sin framgång på en tiogradig skala från 0% till 100%. Inför vissa statistiska analyser dikotomiserades deltagarnas svar då skattningar om 70% och uppåt betraktades som att deltagarna hade lyckats med sitt nyårslöfte medan svar om 60% och nedåt betraktades som att deltagarna inte hade lyckats. Huruvida detta faktiskt är ett valitt och reliabelt sätt att mäta framgång i nyårslöften får anses svårt att svara på. Till att börja med måste vi definiera vad framgång i fallet nyårslöften innebär. Medan framgång för en person som lovat att sluta röka kan handla om att minska sin tobakskonsumtion, vilket utan tvekan är mätbart, kan framgång för en person som lovat att ta bättre hand om sig själv vara någonting ytterst subjektivt och kanske omöjligt att mäta. I föreliggande studie har några oberoende kontroller av deltagarnas faktiska beteendeförändring inte kunnat göras. Deltagarnas skattningar av framgång är således helt och hållet deras egna och behöver inte spegla faktiska förändringar. Ytterligare ett problem har att göra med formuleringen av svarsalternativen på skalan. Skillnaden mellan svarsalternativen 60% ("Jag funderar på att ge mitt nyårslöfte ett försök") och 70% ("Jag håller på det stora hela fast vid mitt nyårslöfte") får anses stor i jämförelse med skillnaderna mellan övriga steg på skalan. De olika svarsalternativen hade kunnat formuleras bättre och förslagsvis utifrån en tanke om att svar över 50% ska betraktas som att deltagarna lyckats med sitt nyårslöfte.

Försök att undersöka skillnader mellan faktisk beteendeförändring och skattad beteendeförändring har gjorts dels i tidigare studier av beteendeförändringar men också i en tidigare studie av nyårslöften. I översikter av till exempel Prince et al. (2008) och Westerterp (2009) konstateras att självskattningar av fysisk aktivitet varierar stort, både upp och ner, i jämförelse med objektiva mått av fysisk aktivitet. Koebnick et al. (2005) och Mahabir et al. (2006) konstaterar också att överskattning av fysisk aktivitet kan samvariera med övervikt. I deras studie av nyårslöften observerade dock Norcross et al. (2002) att deltagare med nyårslöftet att sluta röka i genomsnitt rökte signifikant färre cigaretter efter ett halvår och att deltagare med nyårslöftet att gå ner i vikt i genomsnitt hade gått ner fyra kg. Hur väl dessa data stämde överens med självskattad framgång framgår dock inte. Möjliga lösningar på detta problem skulle vara att i samband med förmätning be deltagarna etablera beteendemått, alternativt använda en anhörig eller personlig coach som också skattar deltagarens framgång. Dessa förslag diskuteras vidare under *Framtida forskning*.

Att studien är av randomiserad kontrollerad design bidrar till den interna validiteten (Barker, Pistrang, & Elliot, 2016). Trots randomiseringen förelåg skillnader i antalet deltagare mellan grupperna då antalet deltagare som fullgjorde förmätningarna varierade. Medan 421 deltagare randomiserades till vardera grupp var det 396, 364 och 306 deltagare i grupp 1 (Inget stöd), grupp 2 (Lite stöd) respektive grupp 3 (Mycket stöd) som fullgjorde förmätningen. Som studien var utformad randomiserades deltagarna till respektive grupp i samband med att de skapade ett användarkonto och fick först därefter påbörja förmätningen, detta då en del av stödet som förmedlades till grupp 2 och grupp 3 var i form av information som gavs i samband med förmätningen. En nackdel med detta förfarande är att antalet deltagare per grupp således kan skilja sig åt på ett systematiskt sätt beroende på hur många som fullgör förmätningen. En möjlig förklaring till skillnaden mellan grupperna i antalet deltagare som fullgjorde förmätningen kan vara att många endast hade förväntat sig att uppge sitt nyårslöfte och sedan vara klara. Deltagare i grupp 2 och grupp 3 fick istället ta del av information om värdet av stöd från närstående och uppge en person som skulle stötta dem under året. Deltagare i grupp 3 ombads dessutom formulera ett effektivt nyårslöfte samt formulera sex delmål att sträva mot under året. Det är möjligt att detta av mindre motiverade deltagare uppfattades som omständligt och tidsödande, varför de avbröt sitt deltagande. Detta leder i sin tur till frågor om skillnader mellan grupperna utöver de som undersökts. Om det mer omfattande förfarandet i förmätningarna för grupp 2 och grupp 3 antas ha fått vissa mindre motiverade deltagare att avbryta sitt deltagande kan den genomsnittliga motivationsnivån ha skiljt sig åt mellan grupperna redan vid studiestart. Ett sätt att hantera detta hade varit att låta deltagarna skatta sin motivation i samband med förmätningen. Ett annat sätt hade varit att använda en flerfaktoriell design. Också dessa förslag diskuteras vidare under *Framtida forskning*.

Trots skillnaderna mellan grupperna i antal deltagare förelåg inga signifikanta demografiska skillnader mellan de tre grupperna med undantag för en signifikant men marginell ($d = 0,18$) skillnad i medelålder mellan grupp 1 och grupp 2 (43,1 år mot 45,5 år). Signifikanta skillnader förelåg också mellan grupp 1 och grupp 3 i skattning på Tilltro samt mellan grupp 2 och grupp 3 i skattning på S-GSE. Även dessa skillnader motsvarar dock marginella effektstorlekar. Mer påtagliga skillnader mellan grupperna förelåg avseende antal nyårslöften och andel deltagare med undvikandemål. Som beskrivet under

Resultatdiskussion kan dock dessa skillnader ses som resultat av informationen och instruktionerna i samband med förmätningen snarare än av något systematiskt bortfall.

Extern validitet.

Den externa validiteten kan ifrågasättas utifrån den demografiska kvaliteten på urvalet samt urvalsförfarandet. En majoritet av deltagarna, 81,5%, identifierade sig som kvinnor. Urval med större andel kvinnor än män är vanligt förekommande bland iKBT-studier (Rozenal, Magnusson, Boettcher, Andersson & Carlbring, 2017) och kvinnor är mer benägna att delta i vetenskapliga studier i allmänhet (Galea & Tracy, 2007). Kartläggningar av Sifo (Kantar Sifo, 2015; Kantar Sifo, 2017) visar också att fler kvinnor än män i Sverige avlägger nyårslöften, varför viss snedfördelning i kön var att vänta. I Sifo-undersökningarna handlade det dock om skillnader om 50-75%, att jämföra med drygt fyra gånger så många kvinnor som män i det aktuella urvalet, varför övervikten kvinnor får anses betydande. Vad gäller utbildningsnivå hade 66,3% av deltagarna studerat motsvarande en kandidatexamen eller mer, att jämföra med 27% av Sveriges befolkning i stort (SCB, 2017), varför även detta får anses anmärkningsvärt. Då syftet med studien bland annat var att kartlägga svenskarnas nyårslöften har den demografiska kvaliteten på urvalet relevans för möjligheterna till generalisering av resultaten.

Vad gäller urvalsförfarandet i sig kan variabler som inte undersökts, särskilt deltagarnas motivation, antas påverka den externa validiteten. Deltagare i denna studie har på ett eller annat sätt, till exempel genom media eller hörsägen, hört talas om att studien ska genomföras, sökt upp hemsidan och själva anmält sig. Urvalet är således på intet sätt att anse som slumpmässigt ur den svenska populationen utan kan istället antas utgöras av individer som är mer motiverade till förändring än många andra som avlägger ett nyårslöfte. Delar av resultatet utgår också endast från de deltagare som svarade vid de olika mätningarna. Detta har relevans då deltagare som anser sig mer framgångsrika kan tänkas vara mer benägna att svara. Slutligen kan deltagarna som svarade också tänkas överskatta sin framgång av flera anledningar, till exempel för att framstå som socialt önskvärda, känt som *social desirability bias* (Paulhus, 1991).

Metodologiska överväganden.

För att besvara frågeställning 3, huruvida stöd i form av information och övningar förmedlade via internet kan öka sannolikheten att en person lyckas med sitt nyårslöfte, användes en mixed-effects model. Som tidigare beskrivet finns ett antal fördelar med att använda denna typ av modell, bland annat då alla tillgängliga data för varje deltagare kan användas och saknade data kan imputeras med maximum likelihood estimation-metoden. I föreliggande studie användes en modell med samtliga tre grupper vilket i sig hade såväl fördelar som nackdelar. Det stora problemet med att inkludera samtliga grupper i modellen är skillnaden i antalet mätningar och tiden mellan dessa. Medan grupp 2 (Lite stöd) och grupp 3 (Mycket stöd) hade tolv månadsvisa mätningar hade grupp 1 (Inget stöd) endast tre mätningar, fem respektive sex månader emellan. Detta innebar dels, som tidigare konstaterat, att parvisa post hoc-jämförelser med modellen inte var möjliga att utföra för grupp 1. Det innebar också att modellen fick en sämre fit än om endast grupp 2 och grupp 3 hade inkluderats. Hesser (2015) menar därtill att minst fyra mätpunkter under en studie är att föredra vid användning av mixed-effects models då modellens flexibilitet ökar markant när data från fler än tre tidpunkter finns att tillgå.

Utifrån ovan beskrivna problem hade det möjligtvis varit mer metodologiskt lämpligt att endast inkludera grupperna med månadsvisa mätningar i modellen, men även det hade haft sina baksidor. Genom att exkludera grupp 1 ur modellen hade uppskattade medelvärden från modellen gått förlorade. Alternativen hade då varit att antingen imputera saknade värden med en annan metod eller att utgå endast från observerade värden, och därefter göra parvisa jämförelser mot grupp 2 och grupp 3. Det första alternativet hade skapat ytterligare problem då två olika imputationsmetoder hade använts. Det andra alternativet var inte heller att föredra då observerade värden fanns endast för 85%, 60% och 66% av deltagarna i grupp 1 i januari, juni respektive december. Utifrån detta beslutades att inkludera samtliga tre grupper i modellen.

Metodologiska begränsningar och brister.

En begränsning i studiens design är att det, som tidigare diskuterats, var flera delar i stödet som förmedlades till deltagare i grupp 2 och grupp 3 som överlappade. Till exempel fick deltagare i båda grupperna delvis samma information och instruktioner vid förmätningen samt månadsvisa mätningar och det första mejlutskicket. Detta gör det omöjligt att dra slutsatser om eventuella effekter av de olika delarna av stödet, till exempel om mejlutskicket hade ytterligare effekt efter instruktionerna om att involvera någon närstående. En möjlig lösning på detta, som tidigare beskrivet, hade varit att istället använda en flerfaktoriell design vilket diskuteras vidare under *Framtida forskning*.

Metodologiska brister fanns också i utformningen av och förmedlingen av stöd till deltagare i grupp 2 och grupp 3. För att undersöka huruvida deltagarna i grupp 2 och grupp 3 tagit del av information, instruktioner och övningar fick de vid sista mätningen svara på ett antal frågor. Resultaten av dessa visade att endast en fjärdedel av deltagarna i grupp 2 och grupp 3 som svarade på decembermätningen uppgav att mejlutskicket hade hjälpt dem att uppfylla sina nyårslöften. De fyra utskicken var alla relativt långa, 11-16 A4-sidor, och såg vid första anblick mycket lika ut. Samtliga utskick började med liknande rubrik och samma bild på fyrverkerier samt avslutades på liknande sätt. Detta kan tänkas påverka deltagarnas benägenhet att ta del av materialet. På grund av tekniska begränsningar i webplattformen som användes saknas information om vilka eller hur många som öppnade mejlen och/eller laddade ner utskicken som var bifogade.

Medan endast en fjärdedel uppgav att mejlutskicket varit till hjälp uppgav hälften av deltagarna i grupp 2 och grupp 3 som svarade på decembermätningen att de använt sig av sin stödperson under året. Av deltagarna i grupp 3 som svarade uppgav 81% att de delat upp sitt nyårslöfte i delmål. Medan instruktionerna att involvera en närstående och dela upp nyårslöftet i delmål tycks haft större genomslag än mejlutskicket fick deltagarna inte svara på huruvida de upplevde att dessa instruktioner faktiskt hjälpte dem i strävan mot sina nyårslöften.

Framtida forskning

I denna studie fick deltagarna först ta del av mer eller mindre utförliga instruktioner i samband med att de uppgav sina nyårslöften och sedan fylla i ett antal självskattningsformulär om totalt cirka 60 frågor. Detta antas ha bidragit till skillnaden mellan grupperna i antal deltagare och kan ha bidragit till en snedfördelning av genomsnittlig motivation mellan grupperna. Ett förslag för framtida studier är därför att först göra en allmän screening av intresserade deltagare för att sedan instruera deltagarna

att sätta nyårslöften på olika sätt. Detta kan eventuellt minska risken för stora skillnader mellan grupperna i antal deltagare och bidra till ökad kontroll över den beroende variabeln. Ytterligare ett förslag är att låta deltagare skatta sin motivation vid studiestart.

Då flera delar i stödet som förmedlades till deltagare i grupp 2 och grupp 3 överlappade är det omöjligt att dra slutsatser om eventuella effekter av de olika delarna av stödet. Ett förslag till framtida studier är därför också att använda en flerfaktoriell design. En flerfaktoriell design kan användas för att undersöka effekten av olika typer av stöd, till exempel mer frekventa mätningar, olika typer av instruktioner samt utskick under året, och olika kombinationer av dessa. Detta skulle kunna göra det möjligt att dra slutsatser till exempel om huruvida vissa typer av stöd fungerar bättre än andra och kring eventuella mätnadseffekter.

Framtida studier bör också närmare undersöka framgång utifrån faktiska beteendeförändringar. Detta skulle kunna göras genom att deltagarna i början av studien får etablera ett eller flera beteendemått, till exempel antal träningspass, andel vegetariska måltider eller tid spenderad med nära vänner. Deltagarna skulle sedan skatta sin framgång utifrån dessa mått. Intressant vore också att undersöka förhållandet mellan subjektiv framgång och faktisk beteendeförändring. Detta skulle kunna göras med hjälp av en anhörig eller en personlig coach till deltagaren. Denna andra person skulle parallellt med deltagaren skatta dennes framgång varefter dessa skattningar skulle jämföras med självskattningar, en metod som används bland annat inom missbruksforskning (Babor, Steinberg, Anton, & Del Boca, 2000; Del Boca & Noll, 2000).

Resultatet i ett vidare perspektiv

Trots delvis överraskande resultat, bland annat att deltagare som ansågs få begränsat stöd lyckades bättre än en aktiv kontrollgrupp medan deltagare som ansågs få mycket stöd inte gjorde det, antyder resultaten av denna studie att stöd i form av information och övningar som förmedlas via internet kan påverka och möjligtvis öka sannolikheten att individer lyckas med sina nyårslöften. I linje med tidigare studier och kartläggningar hade också en majoritet av deltagarna i denna studie nyårslöften som på ett eller annat sätt avser beteendeförändringar med möjliga positiva utfall på den psykiska och fysiska hälsan. Som tidigare beskrivet innebär detta bland annat att en större andel lyckade nyårslöften kan leda till fler lyckade beteendeförändringar mot en mer hälsosam vardag.

Slutsatser

En majoritet av deltagarna hade nyårslöften som avsåg fysisk hälsa. Många av de resterande deltagarna hade nyårslöften avseende självutveckling, psykisk hälsa och sömn samt arbete och studier. Vid samtliga uppföljningar ansåg sig en majoritet av deltagarna som svarade att de fortfarande var framgångsrika med sitt nyårslöfte, ett resultat som antyder att det finns anledning att vidare studera nyårslöften som ett potentiellt effektivt verktyg för beteendeförändring.

Vad gäller frågan om huruvida man med stöd förmedlat via internet kan öka sannolikheten att deltagarna lyckas med sina nyårslöften var resultaten överraskande. Deltagare i gruppen som fick mest stöd skattade varken större eller mindre framgång efter tolv månader än deltagare i den aktiva kontrollgruppen. Deltagare i gruppen som fick visst stöd skattade signifikant större framgång än deltagare i såväl kontrollgruppen som i

gruppen som fick mest stöd. Trots metodologiska begränsningar och brister antyder resultaten att information, instruktioner och övningar kring målsättning, förmedlade via internet, kan påverka sannolikheten att personer lyckas med sina nyårslöften – ytterligare en fråga att vidare studera.

Referenser

- Abele, A. E., & Spurk, D. (2009). The longitudinal impact of self-efficacy and career goals on objective and subjective career success. *Journal of Vocational Behavior*, 74(1), 53-62.
- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, Personality, and Behavior*. (2nd ed.) Maidenhead, Berkshire, England: Open University Press.
- Andersson, G., Carlbring, P., Ljótsson, B., & Hedman, E. (2013). Guided Internet-Based CBT for Common Mental Disorders. *Journal of Contemporary Psychotherapy*, 43(4), 223-233.
- Andersson, G., Rozental, A., Shafran, R., & Carlbring, P. (2018). Long-term effects of internet-supported cognitive behaviour therapy. *Expert Review of Neurotherapeutics*, 18(1), 21-28.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the Theory of Planned Behaviour: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40(4), 471-499.
- Andersson, G., Cuijpers, P., Carlbring, P., Riper, H., & Hedman, E. (2014). Guided Internet-based vs. face-to-face cognitive behavior therapy for psychiatric and somatic disorders: a systematic review and meta-analysis. *World Psychiatry*, 13(3), 288-295.
- Azrin, N. H., & Nunn, R. G. (1973). Habit-reversal: a method of eliminating nervous habits and tics. *Behaviour Research and Therapy*, 11(4), 619-628.
- Babor, T. F., Steinberg, K., Anton, R. A. Y., & Del Boca, F. (2000). Talk Is Cheap: Measuring Drinking Outcomes in Clinical Trials. *Journal of Studies on Alcohol*, 61(1), 55-63.
- Bagozzi, R. P. (1992). The Self-Regulation of Attitudes, Intentions, and Behavior. *Social Psychology Quarterly*, 55(2), 178-204.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change. *Psychological Review*, 84(2), 191-215.
- Bandura, A. (1985). Model of Causality in Social Learning Theory. I M. J. Mahoney & A. Freeman (Red.), *Cognition and Psychotherapy* (sid. 81-99). Boston, MA: Springer US.
- Barker, C., Pistrang, N., & Elliott, R. (2016). *Research Methods in Clinical Psychology: An Introduction for Students and Practitioners* (3rd ed.) Malden, MA: John Wiley and Sons.
- Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D. M. (1998). Ego Depletion: Is the Active Self a Limited Resource?. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(5), 1252-1265.
- Baumeister, H., Reichler, L., Munzinger, M., & Lin, J. (2014). The impact of guidance on Internet-based mental health interventions - A systematic review. *Internet Interventions*, 1(4), 205-215.
- Bennett, H. (2015). Why do we make new year's resolutions? Often these year-long promises don't last even a month. *The Washington Post*. Besökt 2018-03-23 på https://www.washingtonpost.com/lifestyle/kidspost/why-do-we-make-new-years-resolutions/2012/12/21/08b56a2a-381e-11e2-b01f-5f55b193f58f_story.html, arkiverad 2018-03-23 på <http://www.webcitation.org/6y8DOqoYP>
- Braconier, A. (2015). *Välmåendeformuläret – ett mått på subjektivt välmående. Psykometrisk utvärdering av en ny självskattningsskala*. (Examensarbete Psykoterapeutprogrammet). Stockholms universitet, Psykologiska institutionen.
- Brunstein, J. C. (1993). Personal goals and subjective well-being: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(5), 1061-1070.

- Brunstein, J. C., Dangelmayer, G., & Schultheiss, O. C. (1996). Personal Goals and Social Support in Close Relationships: Effects on Relationship Mood and Marital Satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(5), 1006-1019.
- Brunstein, J. C., Schultheiss, O. C., & Grässman, R. (1998). Personal goals and emotional well-being: The moderating role of motive dispositions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(2), 494-508.
- Carlbring, P., Andersson, G., Cuijpers, P., Riper, H., & Hedman-Lagerlöf, E. (2018). Internet-based vs. face-to-face cognitive behavior therapy for psychiatric and somatic disorders: an updated systematic review and meta-analysis. *Cognitive Behaviour Therapy*, 47(1), 1-18.
- Carter, E. C., & McCullough, M. E. (2014). Publication bias and the limited strength model of self-control: has the evidence for ego depletion been overestimated?. *Frontiers in Psychology*, 5:823.
- Church, M. A., Elliot, A. J., & Gable, S. L. (2001). Perceptions of Classroom Environment, Achievement Goals, and Achievement Outcomes. *Journal of Educational Psychology*, 93(1), 43-54.
- Cochran, W., & Tesser, A. (1996). The "What the Hell" Effect: Some Effects of Goal Proximity and Goal Framing on Performance. I L. L. Martin & A. Tesser (Red.), *Striving and Feeling: Interactions Among Goals, Affect, and Self-Regulation* (sid. 99-120). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Coats, E. J., Janoff-Bulman, R., & Alpert, N. (1996). Approach Versus Avoidance Goals: Differences in Self-Evaluation and Well-Being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(10), 1057-1067.
- Cohen, J. (1960). A Coefficient of Agreement for Nominal Scales. *Educational and Psychological Measurement*, 20(1), 37-46.
- Cohen, J. (1977). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences* (Rev. ed.) New York, NY: Academic Press.
- Dai, H., Milkman, K. L., & Riis, J. (2014). The Fresh Start Effect: Temporal Landmarks Motivate Aspirational Behavior. *Management Science*, 60(10), 2563-2582.
- Darnon, C., Butera, F., Mugny, G., Quiamzade, A., & Hulleman, C. S. (2009). "Too complex for me!" Why do performance-approach and performance-avoidance goals predict exam performance?. *European Journal of Psychology of Education*, 24(4), 423-434.
- Day, V., Mensink, D., & O'Sullivan, M. (2000). Patterns of Academic Procrastination. *Journal of College Reading and Learning*, 30(2), 120-134.
- Del Boca, F. K., & Noll, J. A. (2000). Truth or consequences: the validity of self-report data in health services research on addictions. *Addiction*, 95(11s3), 347-360.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The "What" and "Why" of Goal Pursuits: Human Needs and the Self-Determination of Behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227-268.
- Doran, G. T. (1981). There's a SMART way to write management's goals and objectives. *Management Review*, 70(11), 35-36.
- Egedius, H. (2008). *Natur & Kulturs psykologilexikon* (4:e utg.). Stockholm: Natur och Kultur.
- Elliot, A. J., Sheldon, K. M., & Church, M. A. (1997). Avoidance Personal Goals and Subjective Well-Being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23(9), 915-927.
- Elliot, A. J., Shell, M. M., Henry, K. B., & Maier, M. A. (2005). Achievement Goals, Performance Contingencies, and Performance Attainment: An Experimental Test. *Journal of Educational Psychology*, 97(4), 630-640.

Emmons, R. A. (2003). Personal goals, life meaning, and virtue: Wellsprings of a positive life. I C. L. M. Keyes & J. Haidt (Red.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived* (sid. 105-128). Washington, DC: American Psychological Association.

Emmons, R. A., & King, L. A. (1988). Conflict Among Personal Strivings: Immediate and Long-Term Implications for Psychological and Physical Well-Being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(6), 1040-1048.

van Eerde, W. (2000). Procrastination: Self-regulation in Initiating Aversive Goals. *Applied Psychology*, 49(3), 372-389.

Eriksson, C-F (2016). Här är svenskarnas nyårslöften i år - så lyckas du. *Metro*. Besökt 2018-03-28 på <https://www.metro.se/artikel/h%C3%A4r-%C3%A4r-svenskarnas-ny%C3%A5rsl%C3%B6ften-i-%C3%A5r-s%C3%A5-lyckas-du>, arkiverad 2018-03-28 på <http://www.webcitation.org/6yFgAgbgS>

Ferrari, J. R., Johnson, J. L., & McCown, W. G. (1995). *Procrastination and Task Avoidance: Theory, Research and Treatment*. New York, NY: Springer Science+Business Media, LLC.

Frisch, M. B. (1998). Quality of Life Therapy and Assessment in Health Care. *Clinical Psychology: Science and Practice*, 5(1), 19-40.

Garcia-Perez, M. A., & Nunez-Anton, V. (2003). Cellwise Residual Analysis in Two-Way Contingency Tables. *Educational and Psychological Measurement*, 63(5), 825-839.

Galea, S., & Tracy, M. (2007). Participation Rates in Epidemiologic Studies. *Annals of Epidemiology*, 17(9), 643-653.

Gollwitzer, P. M. (1990). Action Phases and Mind-Sets. I E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Red.) *Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of Social Behavior* (Vol. 2, sid. 53-92). New York, NU: The Guilford Press.

Gollwitzer, P. M., & Moskowitz, G. B. (1996). Goal Effects on Action and Cognition. I E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Red.), *The Psychology of Action: Linking Cognition and Motivation to Behavior* (sid. 361-399). New York, NY: Guilford.

Grant, H. & Gelety, L. (2009). Goal Content Theories: Why Differences in What We Are Striving for Matter. I G. B. Moskowitz & H. Grant (Red.), *The Psychology of Goals* (sid. 77-97). New York, NY: The Guilford Press.

Gritz, E. R., Carr, C. R., & Marcus, A. C. (1989). Unaided Smoking Cessation: Great American Smokeout and New Year's Day Quitters. *Journal of Psychosocial Oncology*, 6(3-4), 217-234.

Gueorguieva, R., & Krystal, J. H. (2004). Move Over ANOVA: Progress in Analyzing Repeated-Measures Data and Its Reflection in Papers Published in the Archives of General Psychiatry. *Archives of General Psychiatry*, 61(3), 310-317.

Görnerup Faith-Ell, Å. (2011, 27 december). Vad lovar du inför 2012?. *Mitt i Nacka*, sid. 8.

Hagger, M. S., Chatzisarantis, N. L., Alberts, H., Anggono, C. O., Batailler, C., et al. (2016). A Multilab Preregistered Replication of the Ego-Depletion Effect. *Perspectives on Psychological Science*, 11(4), 546-573.

Harriott, J., & Ferrari, J. R. (1996). Prevalence of procrastination among samples of adults. *Psychological Reports*, 78(2), 611-616.

Harrison, D. (2013). Nyårslöften. *Svenska Dagbladet*. Besökt 2018-03-23 på <http://blog.svd.se/historia/2013/01/01/nyarsloften/>, arkiverad 2018-03-23 på <http://www.webcitation.org/6y8LeCGaJ>

Hedman, E., Ljótsson, B., Rück, C., Furmark, T., Carlbring, P., Lindefors, N., & Andersson, G. (2010). Internet administration of self-report measures commonly used in research on social anxiety disorder: A psychometric evaluation. *Computers in Human Behavior*, 26(4), 736-740.

Hesser, H. (2015). Modeling individual differences in randomized experiments using growth models: Recommendations for design, statistical analysis and reporting of results of internet interventions. *Internet Interventions*, 2(2), 110-120.

Holloway, A. (2017). Humans Have Been Making New Year's Resolutions for Over 4,000 Years. *Ancient Origins*. Besökt 2018-03-23 på <http://www.ancient-origins.net/history-ancient-traditions/humans-have-been-making-new-year-s-resolutions-over-4000-years-009359>, arkiverad 2018-03-23 på <http://www.webcitation.org/6y8Dccm86>

Holländare, F., Andersson, G., & Engström, I. (2010). A Comparison of Psychometric Properties Between Internet and Paper Versions of Two Depression Instruments (BDI-II and MADRS-S) Administered to Clinic Patients. *Journal of Medical Internet Research*, 12(5), e49.

Howell, A. J., & Buro, K. (2009). Implicit beliefs, achievement goals, and procrastination: A mediational analysis. *Learning and Individual Differences*, 19(1), 151-154.

Ipsos. (2017). One in Three Canadians (33%) Say Improving Personal Fitness and Nutrition is Top New Year's Resolution. Besökt 2018-03-03 på <https://www.ipsos.com/en-ca/news-polls/one-three-canadians-improving-personal-fitness-and-nutrition-top-new-years-resolution>, arkiverad 2018-03-13 på <http://www.webcitation.org/6xysSISJ7>

Järvestad, J. (2016). Ny studie om nyårslöften - professorn tipsar. *Sveriges Radio*. Besökt 2018-02-23 på <http://sverigesradio.se/sida/artikel.aspx?programid=83&artikel=6596801>, arkiverad 2018-03-13 på <http://www.webcitation.org/6xt3InX8E>

Kantar Sifo. (2015). Nyårslöfte 2014/2015. Besökt 2017-08-13 på <https://www.kantarsifo.se/rapporter-undersokningar/nyarslofte-20142015>, arkiverad 2018-03-13 på <http://www.webcitation.org/6xsxgIvmE>

Kantar Sifo. (2017). Nyårslöften 2017. Besökt 2017-08-12 på <https://www.kantarsifo.se/rapporter-undersokningar/nyarsloften>, arkiverad 2018-03-13 på <http://www.webcitation.org/6xsxsE2RC>

Karlén, M. (2016). De ska avslöja hur du håller nyårslöftet. *Göteborgsposten*. Besökt 2018-02-23 på <http://www.gp.se/nyheter/g%C3%B6teborg/de-ska-avsl%C3%B6ja-hur-du-h%C3%A5ller-ny%C3%A5rsloftet-1.4079929>, arkiverad 2018-03-13 på <http://www.webcitation.org/6xt3KWvuz>

Kasser, T., & Ryan, R. M. (1996). Further Examining the American Dream: Differential Correlates of Intrinsic and Extrinsic Goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(3), 280-287.

Klinger, E. (2013). The Search for Meaning in Evolutionary Goal-Theory Perspective and Its Clinical Implications. I P. T. P. Wong (Red.), *The Human Quest for Meaning: Theories, Research and Applications* (2nd ed., sid. 23-56). New York, NY: Routledge.

Klingsieck, K. B. (2013). Procrastination: When Good Things Don't Come to Those Who Wait. *European Psychologist*, 18(1), 24-34.

af Klintberg, B. (2011). Nyårslöften har inte hållits länge. *Svenska Dagbladet*. Hämtad 8 februari 2018 på <https://www.svd.se/nyarsloften-har-inte-hallits-lange>, arkiverad 2018-03-13 på <http://www.webcitation.org/6xysVfk4w>

Koebnick, C., Wagner, K., Thielecke, F., Moeseneder, J., Hoehne, A., Franke, A., et al. (2005). Validation of a simplified physical activity record by doubly labeled water technique. *International Journal of Obesity*, 29(3), 302-309.

- Koestner, R., Lekes, N., Powers, T. A., & Chicoine, E. (2002). Attaining Personal Goals: Self-Concordance Plus Implementation Intentions Equals Success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(1), 231–244
- Krause, K., & Freund, A. M. (2014). How to Beat Procrastination: The Role of Goal Focus. *European Psychologist*, 19(2), 132-144.
- Lagerwall, K. (2016). Ny studie: Så kan du hålla nyårsloftet. *Dagens Nyheter*. Besökt 2018-02-23 på <https://www.dn.se/nyheter/vetenskap/ny-studie-sa-kan-du-halla-nyarsloftet/>, arkiverad 2018-03-13 på <http://www.webcitation.org/6xt3NaKxa>
- La Dépêche du Midi. (2017). Pour 2018, les Français sont prêts à tenir leurs bonnes résolutions. Et vous? *La Dépêche*. Besökt 2018-03-01 på <https://www.ladepêche.fr/article/2017/12/28/2712624-2018-francais-sont-prets-tenir-bonnes-resolutions.html>, arkiverad 2018-03-13 på <http://www.webcitation.org/6xsxyu4JC>
- Larimer, M. E., & Palmer, R. S. (1999). Relapse Prevention: An Overview of Marlatt's Cognitive-Behavioral Model. *Alcohol research and Health*, 23(2), 151-160.
- Lee, T. W., Locke, E. A., & Phan, S. H. (1997). Explaining the Assigned Goal-Incentive Interaction: The Role of Self-Efficacy and Personal Goals. *Journal of Management*, 23(4), 541-559.
- Lindfors, N., & Andersson, G. (Eds.). (2016). *Guided Internet-Based Treatments in Psychiatry*. Cham: Springer International Publishing.
- Lindner, P., Nyström, M. B., Hassmén, P., Andersson, G., & Carlbring, P. (2015). Who seeks ICBT for depression and how do they get there? Effects of recruitment source on patient demographics and clinical characteristics. *Internet Interventions*, 2(2), 221-225.
- Linton, S. J., & Flink, I. (2011). *12 verktyg i KBT – Från teori till färdighet*. Stockholm: Natur och Kultur.
- Locke, E. A., & Bryan, J. F. (1967). Performance goals as determinants of level of performance and boredom. *Journal of Applied Psychology*, 51(2), 120-130.
- Locke, E. A., & Latham, G. P. (1990). Work Motivation and Satisfaction: Light at the End of the Tunnel. *Psychological Science*, 1(4), 240-246.
- Locke, E. A., & Latham, G. P. (2006). New Directions in Goal-Setting Theory. *Current Directions in Psychological Science*, 15(5), 265-268.
- Lozano, R., Naghavi, M., Foreman, K., Lim, S., Shibuya, K., et al., (2012). Global and regional mortality from 235 causes of death for 20 age groups in 1990 and 2010: a systematic analysis for the Global Burden of Disease Study 2010. *The Lancet*, 380(9859), 2095-2128.
- Ludvigsson, J. F. (2015). Håller vårdpersonal sina nyårsloften? *Läkartidningen*. Besökt 2017-08-14 på <http://www.lakartidningen.se/Aktuellt/Kultur/Kultur/2015/12/Haller-vardpersonal-sina-nyarsloften/>, arkiverad 2018-03-13 på <http://www.webcitation.org/6xt3UIFup>
- Lurquin, J. H., & Miyake, A. (2017). Challenges to Ego-Depletion Research Go beyond the Replication Crisis: A Need for Tackling the Conceptual Crisis. *Frontiers in Psychology*, 8:568.
- Löve, J., Moore, C. D., & Hensing, G. (2012). Validation of the Swedish translation of the general self-efficacy scale. *Quality of Life Research*, 21(7), 1249-1253.
- MacDonald, P. L., & Gardner, R. C. (2000). Type I Error Rate Comparisons of Post Hoc Procedures for I J Chi-Square Tables. *Educational and Psychological Measurement*, 60(5), 735-754.

- Mahabir, S., Baer, D. J., Giffen, C., Clevidence, B. A., Campbell, W. S., Taylor, P. R., et al. (2006). Comparison of energy expenditure estimates from 4 physical activity questionnaires with doubly labeled water estimates in postmenopausal women—. *The American journal of clinical nutrition*, *84*(1), 230-236.
- Marist Poll. (2017). Being a Better Person Tops List of 2017 Resolutions. Besökt 2017-08-12 på <http://maristpoll.marist.edu/1222-being-a-better-person-tops-list-of-2017-resolutions/>, arkiverad 2018-03-13 på <http://www.webcitation.org/6xt3fMGHk>
- Marlatt, G. A., Curry, S., & Gordon, J. R. (1988). A Longitudinal Analysis of Unaided Smoking Cessation. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, *56*(5), 715-720.
- Marlatt, G. A., & Kaplan, B. E. (1972). Self-initiated attempts to change behavior: A study of New Year's resolutions. *Psychological Reports*, *30*(1), 123-131.
- McAdams, D. P. (2013). Meaning and Personality. I P. T. P. Wong (Red.), *The Human Quest for Meaning: Theories, Research and Applications* (2nd ed., sid. 107-123). New York, NY: Routledge.
- McHugh, M. L. (2012). Interrater reliability: the kappa statistic. *Biochemia Medica*, *22*(3), 276-282.
- Mermelstein, R., Lichtenstein, E., & McIntyre, K. (1983). Partner Support and Relapse in Smoking-Cessation Programs. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, *51*(3), 465-466.
- Merriam-Webster. (2015). New Year's Resolutions: A Pretty Old Practice. The habit of breaking them is probably only a couple days younger. Besökt 2018-03-23 på <https://www.merriam-webster.com/words-at-play/when-did-new-years-resolutions-start>, arkiverad 2018-03-23 på <http://www.webcitation.org/6y8DOqoYP>
- Michalak, J., & Holtforth, M. G. (2006). Where Do We Go From Here? The Goal Perspective in Psychotherapy. *Clinical Psychology: Science and Practice*, *13*(4), 346-365.
- Mone, M. A., Baker, D. D., & Jeffries, F. (1995). Predictive Validity and Time Dependency of Self-Efficacy, Self-Esteem, Personal Goals, and Academic Performance. *Educational and Psychological Measurement*, *55*(5), 716-727.
- Morisano, D., Hirsh, J. B., Peterson, J. B., Pihl, R. O., & Shore, B. M. (2010). Setting, Elaborating, and Reflecting on Personal Goals Improves Academic Performance. *Journal of Applied Psychology*, *95*(2), 255-264.
- Muraven, M., & Baumeister, R. F. (2000). Self-Regulation and Depletion of Limited Resources: Does Self-Control Resemble a Muscle?. *Psychological Bulletin*, *126*(2), 247-259.
- Nich, C., & Carroll, K. M. (2002). 'Intention-to-treat' meets 'missing data': implications of alternate strategies for analyzing clinical trials data. *Drug & Alcohol Dependence*, *68*(2), 121-130.
- Norcross, J. C., Mrykalo, M. S., & Blagys, M. D. (2002). Auld Lang Syne: Success Predictors, Change Processes, and Self-Reported Outcomes of New Year's Resolvers and Nonresolvers. *Journal of Clinical Psychology*, *58*(4), 397-405.
- Norcross, J. C., Ratzin, A. C., & Payne, D. (1989). Ringing in the New Year: The Change Processes and Reported Outcomes of Resolutions. *Addictive Behaviors*, *14*(2), 205-212.
- Norcross, J. C., & Vangarelli, D. J. (1989). The Resolution Solution: Longitudinal Examination of New Year's Change Attempts. *Journal of Substance Abuse*, *1*(2), 127-134.
- Palmqvist, B., Carlbring, P., & Andersson, G. (2007). Internet-delivered treatments with or without therapist input: does the therapist factor have implications for efficacy and cost?. *Expert Review of Pharmacoeconomics & Outcomes Research*, *7*(3), 291-297.

- Paulhus, D. (1991). Measurement and Control of Response Bias. I J. Robinson, P. R. Shaver, and L. S. Wrightsman (Red.), *Measures of Personality and Social Psychological Attitudes* (Vol. 1, sid. 17–59). San Diego, CA: Academic Press.
- Polivy, J., & Herman, C. P. (2002). If at First You Don't Succeed: False Hopes of Self-Change. *American Psychologist*, 57(9), 677-689.
- Powers, T. A., Koestner, R., & Gorin, A. A. (2008). Autonomy Support from Family and Friends and Weight Loss in College Women. *Families, Systems, & Health*, 26(4), 404-416.
- Prince, S. A., Adamo, K. B., Hamel, M. E., Hardt, J., Gorber, S. C., & Tremblay, M. (2008). A comparison of direct versus self-report measures for assessing physical activity in adults: a systematic review. *International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity*, 5(56).
- Pruitt, S. (2015). The History of New Year's Resolutions. *History*. Besökt 2018-03-23 på <https://www.history.com/news/the-history-of-new-years-resolutions>, arkiverad 2018-03-23 på <http://www.webcitation.org/6y8Dwj6c>
- Rozental, A., & Carlbring, P. (2014). Understanding and Treating Procrastination: A Review of a Common Self-Regulatory Failure. *Psychology*, 5(13), 1488-1502.
- Rozental, A., Forsell, E., Svensson, A., Andersson, G., & Carlbring, P. (2015). Internet-Based Cognitive Behavior Therapy for Procrastination: A Randomized Controlled Trial. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 83(4), 808-824.
- Rozental, A., Forsell, E., Svensson, A., Forsström, D., Andersson, G., & Carlbring, P. (2014). Psychometric evaluation of the Swedish version of the pure procrastination scale, the irrational procrastination scale, and the susceptibility to temptation scale in a clinical population. *BMC Psychology*, 2:54.
- Rozental, A., Magnusson, K., Boettcher, J., Andersson, G., & Carlbring, P. (2017). For Better or Worse: An Individual Patient Data Meta-Analysis of Deterioration Among Participants Receiving Internet-Based Cognitive Behavior Therapy. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 85(2), 160-177.
- Rozental, A., Shafran, R., Wade, T., Egan, S., Bergman Nordgren, L., Carlbring, P., Landström, A., Roos, S., Skoglund, M., Thelander, E., Trosell, L., Örténholm, A., & Andersson, G. (2017). A randomized controlled trial of Internet-based cognitive behavior therapy for perfectionism including an investigation of outcome predictors. *Behaviour Research and Therapy*, 95, 79-86.
- Rozental, A., & Wennersten, L. (2014). *Dansa på deadline*. Stockholm: Natur och Kultur.
- Rubin, R. S. (2002). Will the real SMART goals please stand up? *The Industrial-Organizational Psychologist*, 39(4), 26-27.
- Saint Joseph's University. (2018). Faculty Experts: Did You Set a New Year's Resolution? Your Ancestors May Have, Too. Historian and theologian weigh in on the annual practice's roots. Besökt 2018-03-23 på <https://www.sju.edu/news-events/news/faculty-experts-did-you-set-new-years-resolution-your-ancestors-may-have-too>, arkiverad 2018-03-23 på <http://www.webcitation.org/6y8X1jEXb>
- Satz, L. (2016). Nu ska våra nyårslöften kartläggas. *Sydsvenskan*. Besökt 2018-02-23 på <https://www.sydsvenskan.se/2016-12-29/nu-ska-vara-nyarsloften-kartlaggas>, arkiverad 2018-03-13 på <http://www.webcitation.org/6xt3W1P1n>
- SCB (2017). *Befolkningens utbildning 2016*. Stockholm: Statistiska centralbyrån (SCB).
- Schouwenburg, H. C. (1992). Procrastinators and fear of failure: An exploration of reasons for procrastination. *European Journal of Personality*, 6(3), 225-236.

- Schäfer, M. (2018). Die zehn beliebtesten Vorsätze der Deutschen für 2018. *T-Online*. Besökt 2018-03-01 på http://www.t-online.de/leben/familie/id_82973618/-top-10-die-zehn-beliebtesten-neujahrsvorsatze-2018.html, arkiverad 2018-03-13 på <http://www.webcitation.org/6xxyBklIM>
- Sharpe, D. (2015). Your Chi-Square Test is Statistically Significant: Now What?. *Practical Assessment, Research & Evaluation*, 20(8).
- Sheeran, P. (2002). Intention-Behaviour Relations: A Conceptual and Empirical Review. I W. Stroebe & M. Hewstone (Red.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 12, sid. 1-36). Chichester, England: Wiley.
- Sheldon, K. M., Kasser, T., Smith, K., & Share, T. (2002). Personal Goals and Psychological Growth: Testing an Intervention to Enhance Goal Attainment and Personality Integration. *Journal of Personality*, 70(1), 5-31.
- Sirois, F. M., Melia-Gordon, M. L., & Pychyl, T. A. (2003). "I'll look after my health, later": An investigation of procrastination and health. *Personality and Individual Differences*, 35(5), 1167-1184.
- Smith, M. (2017). Britain resolves to be more healthy in 2017. Besökt 2018-03-01 på <https://yougov.co.uk/news/2017/01/10/britain-resolves-be-more-healthy-2017/>, arkiverad 2018-03-13 på <http://www.webcitation.org/6xxyISgEf>
- Soman, D., & Cheema, A. (2004). When goals are counterproductive: The effects of violation of a behavioral goal on subsequent performance. *Journal of Consumer Research*, 31(1), 52-62.
- Sommer, B. D. (2000). The Babylonian Akitu Festival: Rectifying the King or Renewing the Cosmos. *Journal of the Ancient Near Eastern Society*, 27(1), 81-95.
- Stead, R., Shanahan, M. J., & Neufeld, R. W. (2010). "I'll go to therapy, eventually": Procrastination, stress and mental health. *Personality and Individual Differences*, 49(3), 175-180.
- Steel, P. (2007). The Nature of Procrastination: A Meta-Analytic and Theoretical Review of Quintessential Self-Regulatory Failure. *Psychological Bulletin*, 133(1), 65-94.
- Steel, P. (2010). Arousal, avoidant and decisional procrastinators: Do they exist?. *Personality and Individual Differences*, 48(8), 926-934.
- Stock, J., & Cervone, D. (1990). Proximal Goal-Setting and Self-Regulatory Processes. *Cognitive Therapy and Research*, 14(5), 483-498.
- Ström, L., & Carlbring, P. (2014). *Handbok för oglada: vetenskapligt förankrade metoder för ökad glädje och harmoni*. Västerås: KBT-akademin.
- Svardal, F., Pfuhl, G., Nordby, K., Foschi, G., Klingsieck, K. B., et al., (2016). On the Measurement of Procrastination: Comparing Two Scales in Six European Countries. *Frontiers in Psychology*, 7:1307.
- Tasca, G. A., & Gallop, R. (2009). Multilevel modeling of longitudinal data for psychotherapy researchers: I. The basics. *Psychotherapy Research*, 19(4-5), 429-437.
- The Economist. (2018). The origin of new year's resolutions. Those pledges to do more exercise and drink less alcohol recall promises that were made four millennia ago. Besökt 2018-03-23 på <https://www.economist.com/blogs/economist-explains/2018/01/economist-explains-4>, arkiverad 2018-03-23 på <http://www.webcitation.org/6y8S0473O>
- Titov, N., Dear, B. F., Johnston, L., Lorian, C., Zou, J., Wootton, B., et al. (2013). Improving Adherence and Clinical Outcomes in Self-Guided Internet Treatment for Anxiety and Depression: Randomised Controlled Trial. *PLoS One*, 8(7), e62873.

- Vancouver, J. B., Thompson, C. M., & Williams, A. A. (2001). The Changing Signs in the Relationships Among Self-Efficacy, Personal Goals, and Performance. *Journal of Applied Psychology*, 86(4), 605-620.
- Vlaescu, G., Alasjö, A., Miloff, A., Carlbring, P., & Andersson, G. (2016). Features and functionality of the Iterapi platform for internet-based psychological treatment. *Internet Interventions*, 6, 107-114.
- Wallis, S. (2013). z-squared: The Origin and Application of χ^2 . *Journal of Quantitative Linguistics*, 20(4), 350-378.
- Watson, D. C. (2001). Procrastination and the five-factor model: A facet level analysis. *Personality and individual differences*, 30(1), 149-158.
- Webb, T. L., & Sheeran, P. (2006). Does changing behavioral intentions engender behavior change? A meta-analysis of the experimental evidence. *Psychological Bulletin*, 132(2), 249-268.
- Weigold, A., Weigold, I. K., & Russell, E. J. (2013). Examination of the equivalence of self-report survey-based paper-and-pencil and internet data collection methods. *Psychological Methods*, 18(1), 53-70.
- Weinstein, N., Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2013). Motivation, Meaning, and Wellness: A Self-Determination Perspective on the Creation and Internalization of Personal Meanings and Life Goals. I P. T. P. Wong (Red.), *The Human Quest for Meaning: Theories, Research and Applications* (2nd ed., sid. 81-106). New York, NY: Routledge.
- Westerterp, K. R. (2009). Assessment of physical activity: a critical appraisal. *European journal of applied physiology*, 105(6), 823-828.
- Xu X., Demos K. E., Leahey T. M., Hart C. N., Trautvetter J., et al. (2014) Failure to Replicate Depletion of Self-Control. *PLoS ONE* 9(10), e109950
- Zimmerman, B. J., Bandura, A., & Martinez-Pons, M. (1992). Self-Motivation for Academic Attainment: The Role of Self-Efficacy Beliefs and Personal Goal Setting. *American Educational Research Journal*, 29(3), 663-676.

Bilaga 1 – Resultat

Tabell 1. Skillnader i skattningar av Tilltro, S-GSE och antal löften vid förmätning.

Variabel (analys)	(I) Grupp	(J) Grupp	Medelskillnad (I-J)	SE	Sig.	95% Konfidensintervall	
						Nedre gräns	Övre gräns
Ålder (LSD) (Bonferronikorr.)	1	2	-2,426*	0,983	0,041	-4,78	-0,07
		3	-1,101	1,030	0,857	-3,57	1,37
	2	1	2,426*	0,983	0,041	0,07	4,78
		3	1,326	1,048	0,618	-1,19	3,84
	3	1	1,101	1,030	0,857	-1,37	3,57
		2	-1,326	1,048	0,618	-3,84	1,19
Tilltro (LSD) (Bonferronikorr.)	1	2	-3,210	1,346	0,052	-6,44	0,02
		3	-5,268*	1,411	0,001	-8,65	-1,89
	2	1	3,210	1,346	0,052	-0,02	6,44
		3	-2,058	1,435	0,455	-5,50	1,38
	3	1	5,268*	1,411	0,001	1,89	8,65
		2	2,058	1,435	0,445	-1,38	5,50
S-GSE (LSD) (Bonferronikorr.)	1	2	-0,301	0,318	1,000	-1,06	0,46
		3	0,533	0,339	0,331	-0,27	1,33
	2	1	0,301	0,318	1,000	-0,46	1,06
		3	0,835*	0,339	0,042	0,02	1,65
	3	1	-0,533	0,334	0,331	-1,33	0,27
		2	-0,835*	0,339	0,042	-1,65	-0,02
Antal löften (Games-Howell)	1	2	-0,166	0,094	0,178	-0,39	0,05
		3	0,669***	0,075	<0,001	0,49	0,85
	2	1	0,166	0,094	0,178	-0,05	0,39
		3	0,835***	0,082	<0,001	0,64	1,03
	3	1	-0,669***	0,075	<0,001	-0,85	-0,49
		2	-0,835***	0,082	<0,001	-1,03	-0,64

Kommentar: * $p_{Bonf} < 0,05$. *** $p < 0,001$.

Tabell 2. Korstabulering Grupp x Måltyp.

Måltyp	Närmandemål	Antal	Grupp			Totalt
			1	2	3	
Närmandemål	Antal	231	239	215	685	
	Förväntat antal	252,8	234,8	197,4	685,0	
	% av totalt antal	33,7%	34,9%	31,4%	100,0%	
	Justerad residual	-2,9*	0,6	2,5		
Undvikandemål	Antal	161	125	91	377	
	Förväntat antal	139,2	129,2	108,6	377,0	
	% av totalt antal	42,7%	33,2%	24,1%	100,0%	
	Justerad residual	2,9*	-0,6	-2,5		
Totalt	Antal	392	364	306	1062	
	Förväntat antal	392,0	364,0	306,0	1062,0	
	% av totalt antal	36,9%	34,3%	28,8%	100,0%	

Kommentar: * $p_{Bonf} < 0,05$

Tabell 3. Korstabulering Grupp x Kategori.

Kategori			Grupp			Totalt
			1	2	3	
Arbete och studier	Antal		24	13	8	45
	Förväntat antal		16,6	15,4	13,0	45,0
	% av totalt antal		53,3%	28,9%	17,8%	100,0%
	Justerad residual		2,3	-0,8	-1,7	
Ekonomi	Antal		5	9	7	21
	Förväntat antal		7,8	7,2	6,1	21,0
	% av totalt antal		23,8%	42,9%	33,3%	100,0%
	Justerad residual		-1,3	0,8	0,5	
Engagemang	Antal		3	3	4	10
	Förväntat antal		3,7	3,4	2,9	10,0
	% av totalt antal		30,0%	30,0%	40,0%	100,0%
	Justerad residual		-0,5	-0,3	0,8	
Fritidsintressen	Antal		7	4	3	14
	Förväntat antal		5,2	4,8	4,0	14,0
	% av totalt antal		50,0%	28,6%	21,4%	100,0%
	Justerad residual		1,0	-0,5	-0,6	
Fysisk hälsa UNS	Antal		128	121	104	353
	Förväntat antal		130,3	121,0	101,7	353,0
	% av totalt antal		36,3%	34,3%	29,5%	100,0%
	Justerad residual		-0,3	0,0	0,3	
Hemmiljö	Antal		3	3	10	16
	Förväntat antal		5,9	5,5	4,6	16,0
	% av totalt antal		18,8%	18,8%	62,5%	100,0%
	Justerad residual		-1,5	-1,3	3,0	
Matvanor	Antal		54	45	41	140
	Förväntat antal		51,7	48,0	40,3	140,0
	% av totalt antal		38,6%	32,1%	29,3%	100,0%
	Justerad residual		0,4	-0,6	0,1	
Konsumtion	Antal		10	9	7	26
	Förväntat antal		9,6	8,9	7,5	26,0
	% av totalt antal		38,5%	34,6%	26,9%	100,0%
	Justerad residual		0,2	0,0	-0,2	
Psykisk hälsa och sömn	Antal		14	26	18	58
	Förväntat antal		21,4	19,9	16,7	58,0
	% av totalt antal		24,1%	44,8%	31,0%	100,0%
	Justerad residual		-2,1	1,7	0,4	
Självutveckling	Antal		40	32	19	91
	Förväntat antal		33,6	31,2	26,2	91,0
	% av totalt antal		44,0%	35,2%	20,9%	100,0%
	Justerad residual		1,5	0,2	-1,7	

Tabell 3. Fortsättning.

Vänner och familj + Kärlek	Antal	8	11	7	26
	Förväntat antal	9,6	8,9	7,5	26,0
	% av totalt antal	30,8%	42,3%	26,9%	100,0%
	Justerad residual	-0,7	0,9	-0,2	
Alkoholvanor	Antal	15	2	3	20
	Förväntat antal	7,4	6,9	5,8	20,0
	% av totalt antal	75,0%	10,0%	15,0%	100,0%
	Justerad residual	3,6*	-2,3	-1,4	
Tobaksvanor	Antal	12	15	5	32
	Förväntat antal	11,8	11,0	9,2	32,0
	% av totalt antal	37,5%	46,9%	15,6%	100,0%
	Justerad residual	0,1	1,5	-1,7	
Gå ner i vikt	Antal	69	71	70	210
	Förväntat antal	77,5	72,0	60,5	210,0
	% av totalt antal	32,9%	33,8%	33,3%	100,0%
	Justerad residual	-1,4	-0,2	1,6	
Totalt	Antal	392	364	306	1062
	Förväntat antal	392,0	364,0	306,0	1062,0
	% av totalt antal	36,9%	34,3%	28,8%	100,0%

Kommentar: * $p_{Bonf} < 0,05$

Tabell 4. Korstabulering Kategori x Utfall

Kategori	Arbete och studier		Utfall (lyckats)		
			Ja	Nej	Totalt
		Antal	18	14	32
		Förväntat antal	17,5	14,5	32,0
		% av totalt antal	56,30%	43,80%	100,0%
		Justerad residual	0,2	-0,2	
Ekonomi		Antal	12	3	15
		Förväntat antal	8,2	6,8	15,0
		% av totalt antal	80,00%	20,00%	100,0%
		Justerad residual	2,0	-2,0	
Engagemang		Antal	5	1	6
		Förväntat antal	3,3	2,7	6,0
		% av totalt antal	83,30%	16,70%	100,0%
		Justerad residual	1,4	-1,4	
Fritidsintressen		Antal	5	2	7
		Förväntat antal	3,8	3,2	7,0
		% av totalt antal	71,40%	28,60%	100,0%
		Justerad residual	0,9	-0,9	

Tabell 4. Fortsättning.

Fysisk hälsa UNS	Antal	130	112	242
	Förväntat antal	132,3	109,7	242,0
	% av totalt antal	53,70%	46,30%	100,0%
	Justerad residual	-0,4	0,4	
Hemmiljö	Antal	12	3	15
	Förväntat antal	8,2	6,8	15,0
	% av totalt antal	80,00%	20,00%	100,0%
	Justerad residual	2,0	-2,0	
Matvanor	Antal	38	45	83
	Förväntat antal	45,4	37,6	83,0
	% av totalt antal	45,80%	54,20%	100,0%
	Justerad residual	-1,7	1,7	
Konsumtion	Antal	11	6	17
	Förväntat antal	9,3	7,7	17,0
	% av totalt antal	64,70%	35,30%	100,0%
	Justerad residual	0,8	-0,8	
Psykisk hälsa och sömn	Antal	27	16	43
	Förväntat antal	23,5	19,5	43,0
	% av totalt antal	62,80%	37,20%	100,0%
	Justerad residual	1,1	-1,1	
Självutveckling	Antal	40	27	67
	Förväntat antal	36,6	30,4	67,0
	% av totalt antal	59,70%	40,30%	100,0%
	Justerad residual	0,9	-0,9	
Vänner och familj + Kärlek	Antal	17	3	20
	Förväntat antal	10,9	9,1	20,0
	% av totalt antal	85,00%	15,00%	100,0%
	Justerad residual	2,8	-2,8	
Alkoholvanor	Antal	7	7	14
	Förväntat antal	7,7	6,3	14,0
	% av totalt antal	50,00%	50,00%	100,0%
	Justerad residual	-0,4	0,4	
Tobaksvanor	Antal	11	9	20
	Förväntat antal	10,9	9,1	20,0
	% av totalt antal	55,00%	45,00%	100,0%
	Justerad residual	0,0	0,0	
Gå ner i vikt	Antal	66	83	149
	Förväntat antal	81,4	67,6	149,0
	% av totalt antal	44,30%	55,70%	100,0%
	Justerad residual	-2,8	2,8	
Totalt	Antal	331	399	331
	Förväntat antal	331,0	399	331
	% av totalt antal	45,3%	54,70%	45,30%

Appendix 1 - Frågeformulär

Framgång

- I vilken utsträckning anser du att du fortfarande håller fast vid ditt nyårslöfte?
 - 0% - Jag har helt och hållet övergett mitt nyårslöfte
 - 10% - Jag har övergett mitt nyårslöfte
 - 20% - Jag har i princip övergett mitt nyårslöfte
 - 30% - Jag håller på det stora hela inte längre fast vid mitt nyårslöfte
 - 40% - Jag funderar på att överge mitt nyårslöfte
 - 50% - Jag står i valet och kvalet om att fortsätta med mitt nyårslöfte
 - 60% - Jag funderar på att ge mitt nyårslöfte ett försök
 - 70% - Jag håller på det stora hela fast vid mitt nyårslöfte
 - 80% - Jag håller i princip fast vid mitt nyårslöfte
 - 90% - Jag håller fast vid mitt nyårslöfte
 - 100% - Jag håller mitt nyårslöfte helt och hållet enligt plan

Tilltro

- I vilken utsträckning tror du att du kommer att lyckas med ditt nyårslöfte? Ange ditt svar med hjälp av skalan 0-100%
 - 0% - Ingen tilltro alls, jag kommer definitivt inte att lyckas
 - 10% - Väldigt låg tilltro, jag kommer sannolikt inte att lyckas
 - 20% - Låg tilltro, jag kommer inte att lyckas
 - 30% - Ganska låg tilltro, jag kommer kanske inte att lyckas
 - 40% - Tillräckligt hög tilltro, jag kommer eventuellt att lyckas
 - 50% - Lagom tilltro, det är lika troligt att jag lyckas som misslyckas
 - 60% - Tillräckligt hög tilltro, jag kommer nog att lyckas
 - 70% - Ganska hög tilltro, jag kommer kanske att lyckas
 - 80% - Hög tilltro, jag kommer att lyckas
 - 90% - Väldigt hög tilltro, jag kommer sannolikt att lyckas
 - 100% - Extremt hög tilltro, jag kommer definitivt att lyckas

Appendix 2 – Förmedlat stöd

Mobilisera ditt team

Ett enkelt och effektivt sätt att lättare nå sina mål och åstadkomma en varaktig förändring är att mobilisera ett team bestående av personer som kan stötta dig i ditt arbete. Detta blir särskilt viktigt när du sedan ska upprätthålla de framsteg du har gjort och behöver hantera de svårigheter som kan uppstå längre fram. Forskning har visat att det finns många fördelar med att engagera människor i sin närhet, det har i vissa studier visat sig dubbla chansen att lyckas med sitt löfte. Därigenom skapar vi bättre förutsättningar att få stöd och uppmuntran samtidigt som vi har personer runtomkring oss som kan belöna våra framsteg.

Även om det i slutändan är du som får dra det tyngsta lasset i ditt förändringsarbete kan ditt team fungera som en avlastning när du behöver lite extra uppmuntran. Rusa dock inte iväg och ta första bästa person i din närhet, utan ta dig tid att fundera vem eller vilka du vill anlita till ditt team. Här kommer några saker som du bör tänka på:

- Riktiga personer – internetforum kan ibland hjälpa, men det bästa är att försöka engagera vänner, bekanta, kollegor eller familj som står dig nära och som du känner förtroende för.
- Formell inbjudan – involvera människor i ditt förändringsarbete genom en formell inbjudan snarare än något du gör spontant, det får personen att känna sig behövd och mer motiverad att hjälpa dig.
- Rätt stöd – välj de som kan ge dig det stöd som du behöver. Om du vet med dig att någon bara kommer att klandra dig för snedsteg så är den förmodligen inte rätt för ditt team.
- Berätta vad du behöver – beskriv vad du behöver hjälp med och vad personen kan bidra med i form av sin tid, uppmuntran eller praktisk vägledning.
- Ge något tillbaka – ett team bygger på samarbete och ömsesidighet, kanske kan ni göra en gemensam insats och hjälpa varandra med era respektive mål?

Fantastiskt! Förhoppningsvis har du insett nyttan med att involvera andra i ditt förändringsarbete. Nu är det dags att hitta en eller flera personer till ditt team. Utgå från råden ovan och invig den eller de i ditt nyårslöfte. Använd rutan nedanför för att anteckna vem du har tänkt att prata med (förnamn räcker), vad den personen kan hjälpa dig med och när du har tänkt att ta kontakt.

Effektiv målsättning

Alla människor kan sätta upp nyårslöften för sig själva, men få gör det på ett sätt som ökar chansen att de går att uppnå. Att formulera sina mål kräver nämligen lite förberedelser – svårigheten ligger i att skapa mål som manar till handling. Om dina mål upplevs som otydliga, abstrakta eller överväldigande är risken stor att du hittar en mängd ursäkter och undanflykter för att inte att jobba mot dem. Det blir också besvärligt för dig att fatta rätt beslut när du omges av många valmöjligheter. Här nedan följer ett par enkla tips kring hur du kan bli bättre på att formulera dina mål, något som kommer att vara viktigt nu när du ska bestämma ditt nyårslöfte. Försök att i så stor utsträckning som möjligt utgå från de råd som ges, så lägg gärna lite tid på att skriva ner dina målsättningar för det nya året. Forskning pekar på att människor som utgår från dessa tips har större

sannolikhet att lyckas med sina mål. Det har dessutom visat sig att välformulerade mål har ett samband med vårt välbefinnande.

1. Dina mål ska vara meningsfulla – mål som känns påtvingade av andra eller inte tilltalar dig personligen skjuts lätt på framtiden. Dina mål behöver därför hänga samman med något du själv värdesätter. Försök därför att hitta värdet i dina mål, gärna något du upplever som meningsfullt eller tilltalar dina värderingar. Exempelvis: att vilja må bättre kanske handlar om att du vill bli friskare och mer aktiv tillsammans med nära och kära?
2. Dina mål ska vara realistiska – det är lätt att formulera mål utan att bedöma vilken insats som krävs för att nå dem. Vi glömmer också bort att den som sätter målet (du idag) inte är samma person som ska jobba mot det (du imorgon). Fundera över om dina mål är realistiska, en bra tumregel är att du ska kunna ta ett första steg mot målet redan idag. Till exempel är det nog orealistiskt att springa ett maraton nu på en gång om du är otränad, men ett första steg kanske kan vara ett varv runt kvarteret?
3. Dina mål ska mana till handling – vi formulerar ofta våra mål utifrån vad vi vill bli av med, undvika eller slippa, exempelvis sluta röka eller inte äta godis. Denna typ av mål kallas för undvikandemål och sätter lätt krokben för oss själva då de säger väldigt lite om vad vi ska göra istället. Det är därför bättre att utgå från så kallade närmandemål, saker du faktiskt vill uppnå. Ett bra tips är att använda verb i dina mål, alltså saker du kan göra. Till exempel kanske du kan "äta frukt och nötter som mellanmål" istället för att "undvika godis på rasterna".
4. Dina mål ska vara konkreta – det största misstaget när vi formulerar våra mål är att de är alltför vaga. Det gör att det är lätt att komma med ursäkter och undanflykter för att sätta igång. Om vi inte vet när deadline inträffar är risken stor att vi skjuter fram våra mål till ett annat tillfälle. Försök därför istället att vara så konkret som möjligt när du sätter dina mål.

Tipset är att ett mål ska vara SMART:

- Specifikt – konkretisera vad du ska göra, till exempel att jogga i 25 minuter.
- Mätbart – beskriv hur du vet att målet är uppfyllt, till exempel när 25 minuter har passerat.
- Accepterat – är målet något du själv vill uppnå?
- Realistiskt – är målet möjligt att nå med den tid och de resurser du besitter?
- Tidsbundet – när ska du uppnå ditt mål? Till exempel på torsdag eftermiddag klockan 16.00 Strålande jobbat!

Nu har du lärt dig grunderna för att lättare lyckas med dina mål. Använd dig av dessa kunskaper när du ska formulera ditt nyårslöfte för det kommande året i rutan nedanför. Börja med ditt övergripande mål, det du vill sträva efter att uppnå. I nästa steg ska du sedan få bryta ner ditt mål i mindre bitar. Ett exempel på ett nyårslöfte som utgår från tipsen ovan skulle kunna vara: "under det kommande året vill jag äta mer hälsosamt genom att beställa vegetariskt till lunch tre gånger i veckan och dricka vatten istället för läsk vid varje måltid".

Delmål

Långsiktiga och övergripande mål är viktiga för att vi ska ha något att sträva efter. De hjälper oss också blicka fram mot det som verkligen är värdefullt för oss. Många saker som vi vill uppnå är dock långt borta i framtiden, vilket lätt gör att vi tappar motivationen att jobba mot dem här och nu. Mål som inte går att uppfylla förrän längre fram tenderar dessutom att nedprioriteras när andra viktiga saker dyker upp i vår vardag. För att vi lättare ska lyckas med våra mål krävs därför att vi också använder oss av delmål, det vill säga att vi bryter ner större mål i mindre bitar. Utgångspunkten är att delmål ska underlätta för oss att jobba litegrann mot vårt mål hela tiden samt att vårt långsiktiga mål känns enklare att ta itu med. Istället för att bara stirra på ett stort berg som tornar upp sig i horisonten ser vi med hjälp av delmål varje enskild etapp som vi ska göra under färden mot dess topp. Hur många delmål som krävs beror på vad du vill uppnå och hur många steg som behövs mot ditt långsiktiga mål. Grundregeln bör dock alltid vara att dina delmål ska underlätta för dig att jobba mot det du vill uppnå på längre sikt, samt att det alltid ska finnas ett delmål inom räckhåll att slutföra. För få delmål riskerar att i sig bli alldeles för stora, medan för många delmål riskerar att bli kontraproduktiva.

Bra! Nu har lärt dig lite om vikten av att använda delmål. Utgå från det nyårslöfte du just har skrivit ner och bryt ner det i mindre bitar. Här nedan finns det 6 rutor för dig att nedteckna dina delmål, förslagsvis vad du ska uppnå inför varannan månad. Om du däremot upplever att ditt nyårslöfte behöver fler delmål så kan du skriva ner dem på ett papper eller i din mobil. Glöm inte att utgå från vad du har lärt dig tidigare om hur mål bör formuleras för att bli lättare att uppnå.

Ett exempel på hur delmål kan se ut är följande:

- Långsiktigt mål – renovera hallen
- Delmål 1 – gör en skiss och skriv ner allt material som ska köpas in, lördag 21 januari klockan 11.00
- Delmål 2 – inhandla material på Byggmax, söndag 29 januari klockan 13.00
- Delmål 3 – flytta saker, lägg ut papper på golvet och spackla igen hål, lördag 4 februari klockan 10.00