

# PSYC1201: SOSIALPSYKOLOGI

Øvingsdokument

## Spørsmål det *kan* være lurt å fokusere xtra på

*Pga. de har vært på eksamen.*

*For full oversikt over tidligere eksamensoppgaver, se helt nederst i dette dokumentet.*

- **Spørsmål 5** - Normativ vs. informativ påvirkning
  - Ca. identisk oppgave var på eksamen i '23 og '22, utgjorde også halvparten av en av oppgavene i '20
- **Spørsmål 23** - Selvtillit/selvfølelse
  - Nesten fullt overlapp med oppgaver i både '20 og '21
- **Spørsmål 26/27/28** - Fordommer og diskriminering
  - '21: En oppgave var nesten identisk med spørsmål 27
  - '20: En av oppgavene kombinerte 26/27/28
- **Spørsmål 4** - Replikasjon
  - Dekket i 2 av 3 seminargrupper
- **Spørsmål 6** - Milgram
  - Dekket i 2 av 3 seminargrupper
- **Spørsmål 33** - Aggresjon
  - Identisk med en av oppgavene i '23, utgjorde også en mindre del av en av oppgavene i '22
- **Spørsmål 15** - Faktorer for vedlikehold/opprettelse av forhold
  - Identisk med oppgave i '23
- **Spørsmål 29** - Selvoppfatning: Uavhengighet
  - Identisk med oppgave i '23
- **Spørsmål 19** - Gruppeprestasjoner vs. enkeltprestasjoner
  - Ligner oppgave i '22
- **Spørsmål 30** - Reproduserbarhet på tvers av kulturer
  - Ligner oppgave i '22
- **Spørsmål 2** - Forskningsmetoder

- Utgjorde størsteparten av oppgave i '22
- **Spørsmål 11** - Holdninger til kjøttspising
  - Utgjorde størsteparten av oppgave i '21
- **Spørsmål 22** - Ledere
  - Mye til felles med oppgave i '21
- **Spørsmål 12** - Planlagt atferd
  - Utgjorde ca. halvparten av en oppgave i '20
- **Spørsmål 16/17** - Ikke-verbal atferd, ansiktsuttrykk, kultur
  - Oppgave knyttet til dette i '20.

## INTRO

**1. DEFINISJON: Definer sosialpsykologi og nevne grunnleggende prinsipper identifisert i sosialpsykologisk forskning. Gi et overblikk over og vurder en eller flere sosialpsykologiske studier der du argumenterer for hvorvidt og hvordan de støtter en slik definisjon(er) av temaet.**

**Essay (Anders - work in progress):**

Sosialpsykologiens spede begynnelse fant sted mot slutten av 1800-tallet, men blomstret først virkelig på 1900-tallet. Særlig etter andre verdenskrig har det blitt gjennomført en stor mengde sosialpsykologiske studier, i takt med en økende interesse for hvordan sosial påvirkning former menneskelig adferd og holdninger.

I tillegg til observerbar atferd, forsøker sosialpsykologer også å studere individets indre - dets meninger, ideologi og holdninger. Sosialpsykologer er interessert i alle måter vi mennesker kan påvirke hverandre, noe vi også kan gjøre utenom i de situasjonene der vi rent faktisk interagerer med hverandre. Du kan bli påvirket av mennesker som ikke er tilstede - for eksempel gjennom kulturelle normer som du etterlever selv når ingen ser deg.

I "Handbook of Social Psychology" fra 1954, av nestoren Gordon Allport, definerer han sosialpsykologi på følgende vis: "Sosialpsykologi er forsøket på å forstå og forklare hvordan tankene, følelsene og atferden til enkeltpersoner påvirkes av den faktiske, innbilte eller antydende tilstedeværelsen til andre mennesker". Allport var amerikaner, og denne definisjonen regnes som individualistisk orientert. I Europa utviklet det seg en mer gruppeorientert tilnærming.

Til grunn for mye sosialpsykologisk tenkning ligger en forståelse av mennesket som et ultrasosialt vesen. Dette fører til at vi har et sterkt behov for å skape relasjoner med andre.

Dette synet undersøttes av evolusjonspsykologien: Mennesket er jo opprinnelig et flokkdyr, og i størstparten av vår historie har vi vært avhengig av å få innpass i en gruppe for å overleve.

Sosialpsykologisk forskning har ledet til avdekking av det som ansees som noen grunnleggende prinsipper. Jeg skal nå gjennomgå noen av de mest sentrale.

*Sosial tenkning* refererer til måten vi tenker, tolker og behandler informasjon om den sosiale verden på. Det handler om hvordan vi forstår andres tanker, følelser, intensjoner og handlinger, og hvordan vi bruker denne forståelsen til å navigere i sosiale situasjoner. Sosial tenkning er et komplekst fenomen som involverer en rekke kognitive prosesser, inkluderer hvordan vi danner inntrykk av og forstår andre mennesker (sosial persepsjon), hvordan vi forklarer årsakene til andre atferd (attribusjon), hvordan vi kategoriserer og vurderer andre mennesker basert på gruppetilhørighet (stereotypier), hvordan vi kommuniserer og interagerer med andre mennesker (sosial samspill) og hvordan vi tar valg i sosiale kontekster (beslutningstaking). Sosial tenkning er påvirket av en rekke faktorer, som personlige erfaringer, kulturell bakgrunn og individuell personlighet.

Noen eksempler på sosial tenkning i hverdagen kan være at når du ser en gråtende person, antar du at de er triste, du tolker et smil som et tegn på vennlighet, du unngår en samtale med en person du tror du ikke liker og du tenker over hvordan ordene dine kan bli oppfattet av andre før du sier dem.

*Sosial påvirkning* dreier seg, som navnet tilsier, om måten andres tanker, følelser og handlinger kan påvirke våre egne tanker, følelser og handlinger på. Den handler om hvordan vi tilpasser oss, overholder eller motsetter oss sosialt press fra andre.

Sosial påvirkning kan ta mange former, som å følge normene til en gruppe selv om vi ikke er enige med dem (konformitet), å adlyde autoritetsfigurer, selv om vi mener de tar feil (lydighet), å bli overbevist av andre til å endre våre holdninger eller atferd (overtalelse), å sammenligne oss med andre for å vurdere egne evner og meningen (sosial sammenligning) og å ta etter andres følelser og atferd, ofte ubevisst (sosial smitte).

Sosial påvirkning kan brukes til både positive og negative formål. For eksempel til å fremme prososiale handlinger, som å donere til veldedige formål, eller til å manipulere og utnytte andre.

Sannsynligheten for å bli sosialt påvirket er ikke lik hele tiden. For eksempel er det mer sannsynlig at vi blir sosialt påvirket når vi tror avsender har mer informasjon eller kunnskap enn oss, når vi ønsker å bli likt eller akseptert av avsender eller når vi føler sterke følelser som frykt eller kjærlighet. Personlig disposisjon spiller også en rolle - noen mennesker er mer mottakelige for sosial påvirkning enn andre.

Noen eksempler på sosial påvirkning i hverdagen kan være at du velger å følge klesmoten til vennene dine, donerer penger til en veldedig organisasjon fordi en kjendis støtter den, endrer meningen om et politisk spørsmål etter å ha hørt en overbevisende tale eller ler når vennene dine ler, selv om du ikke synes noe er morsomt.

*Sosial atferd* er et sentralt prinsipp som omfatter måten vi handler på i sosiale situasjoner. Det handler om hvordan vi kommuniserer med andre, interagerer med dem og oppfører oss i deres nærvær. Sosial atferd er påvirket av faktorer som de uskrevne reglene og forventningene som styrer atferd i en bestemt gruppe eller kultur (sosiale normer), forventninger til hvordan vi skal oppføre oss i en bestemt posisjon eller rolle, for eksempel, student, lærer, forelder eller folkevalgt (sosiale roller), samt situasjonsfaktorer - den spesifikke konteksten vi befinner oss i, som for eksempel et jobbintervju (formell setting) eller grillfest (uformell setting). Våre personlige egenskaper - individuelle personlighetstrekk, verdier og mål - kan også påvirke hvordan vi oppfører oss i sosiale situasjoner.

Sosial atferd kan deles inn i to hovedkategorier. Verbal atferd er hvordan vi kommuniserer med andre gjennom språk. Dette inkluderer tale, skrijving og kroppsspråk. Nonverbal atferd er hvordan vi kommuniserer med andre uten bruk av språk. Dette inkluderer ansiktsuttrykk, øyekontakt, kroppsstilling og bevegelser.

Noen eksempler på sosial atferd i hverdagen kan være å hilse på en venn du møter på gaten, delta i en diskusjon i skoleklassen din, hjelpe en kollega med å flytte, gi et kompliment til en venn eller å unngå øyekontakt med en person du ikke liker.

Sosial atferd er et komplekst og fascinerende fenomen som spiller en viktig rolle i livene våre. Ved å bli mer bevisst på hvordan vi handler i sosiale situasjoner, kan vi forbedre våre relasjoner med andre og bli mer effektive i å nå målene våre.

*Sosial kontekst* er det siste prinsippet vi skal ta for oss. Dette er et prinsipp som viser til den sosiale omgivelsen vi befinner oss i, og hvordan den påvirker våre tanker, følelser og handlinger. Den handler om alt fra den fysiske settingen vi befinner oss i, til de menneskene vi er sammen med, til de kulturelle normene og verdiene som omgir oss.

Sosial kontekst kan påvirke både hvordan vi tenker, føler og handler. Faktorer som kan utgjøre vår sosiale kontekst, inkluderer blant annet de fysiske egenskapene til miljøet eller rommet vi befinner oss, hvilke mennesker som er der sammen med oss, de rådende normene og verdiene og de sosiale rollene som er i spill. Ved å forstå sosial kontekst, kan vi bedre forstå andres atferd, tilpasse oss nye omgivelser, følge de gjeldende sosiale normene og føle tilhørighet.

Noen eksempler på sosial kontekst i hverdagen kan være forskjellen på hvor avslappet du føler deg på jobb versus på bar med venner etter jobb, at du tenker mer på sex på en nattklubb med erotisk tema enn i en familiemiddag eller at du utviser mer aggresjon som spiller i en fotballkamp enn du gjør på tur i parken med kjæresten din.

Etter å ha tatt for oss de mest sentrale prinsippene sosialpsykologien har konverget omkring så langt, skal vi nå se på de viktigste studiene, og hvordan disse forholder seg til både de ovennevnte prinsippene, og Allports definisjon.

I Sherif (1935) benyttet den tyrkisk-amerikanske sosialpsykologen Muzafer Sherif den autokinetiske effekten - at et statisk lyspunkt sett i et mørkt rom blir oppfattet å være i bevegelse

- som et utgangspunkt for et eksperimentelt oppsett hvor han lot forsøkspersoner estimere lyspunktets "bevegelse". Siden stimulussituasjonen er uklar, er den autokinetiske effekten et godt utgangspunkt for å studere sosial påvirkning og normdannelse i grupper. Deltagerene ble brakt inn i grupper på tre, og deltakerene skulle si sine estimater høyt. Sherif fant at hver gruppe konvergerer rundt et eget estimat. I noen grupper kunne dette estimatet være høyt, i andre lavt. Det viktige funnet var at en norm ble dannet. Deltakerene i gruppen var ikke nødvendigvis enige på millimeteren, men estimatene befant seg i samme "nabolag".

Asch (1951), utført av den polsk-amerikanske psykologen Solomon Asch, undersøke konformitet – en form for sosial påvirkning. I eksperimentet deltok naive personer i en linjedommeoppgave, der de sammenlignet lengden på linjer. I stedet for å være ekte deltakere, var resten av gruppen skuespillere som bevisst ga feil svar i tråd i tråd med instruksjoner gitt dem på forhånd. Noen ganger oppga de alle samme feil, andre ganger gjorde kun noen av skuespillerene dette. Asch fant at et betydelig antall av de naive deltakerne konformerte seg til flertallet, selv når de visste at svaret var feil.

I Sherif & Sherif (1953), utførte Muzafer Sherif og Carolyn Sherif et banebrytende eksperiment på en sommerleir for gutter, for å studere gruppedynamikk og intergruppekonflikt. De delte guttene inn i to grupper, "Villkattene" og "Klapperslangene", og lot dem konkurrere om begrensede ressurser.

Dette skapte gradvis fiendtlighet og konflikt mellom gruppene. Senere forsøkte forskerne å redusere spenningen ved å skape felles mål som krevde samarbeid mellom gruppene.

Studien ga innsikt i hvordan grupper dannes og utvikler normer, og hvordan intergruppekonflikt oppstår. Den viste også at disse kan reduseres gjennom kontakt og samarbeid mellom gruppene.

Milgrams (1963) undersøkte hvor langt folk er villige til å gå for å adlyde ordrer fra en autoritetsfigur, selv om ordrene er moralsk forkastelige. Studiet ble ledet av den amerikanske psykologen Stanley Milgram. Deltakere i et eksperiment trodde de ga elektriske støt til en annen person (som egentlig var en skuespiller), og økte støtstyrken på instruksjon fra en forsker. Studien belyste farene ved blind lydighet til autoritet og viste at folk under visse omstendigheter kan utføre handlinger de anser som gale eller uetiske når de tror de følger instruksjoner fra en legitim autoritetsfigur.

Tajfels (1970) undersøkte hvordan gruppetilhørighet kan føre til fordommer og diskriminering av andre grupper. Studien ble ledet av den polske sosialpsykologen Henri Tajfel. Deltakere ble delt inn i grupper basert på et tilfeldig kriterium, og de ble bedt om å fordele penger til medlemmer av sin egen gruppe og til medlemmer av en annen gruppe. Deltakerne favoriserte generelt medlemmer av sin egen gruppe, selv om det ikke var noen objektiv grunn til å gjøre det. Studien viste at gruppetilhørighet kan føre til en "vi-mot-dem"-mentalitet og at dette kan ha negative konsekvenser for intergruppeforhold.

Zimbardo (1971), populært kjent som “The Stanford Prison Experiment”, undersøkte hvordan situasjonsfaktorer kan påvirke atferd og identitet. Deltakere ble tilfeldig tildelt rollene som fanger eller vakter i et simulert fengsel. Både fanger og vakter viste raskt atferd i tråd med sine tildelte roller, til tross for at de visste at de var i et eksperiment. Studien belyste kraften til situasjonsfaktorer på menneskelig atferd og viste hvordan roller og forventninger kan forme vår identitet og våre handlinger.

Macrae et al. (1994) undersøkte hvordan stereotyper kan aktiveres automatisk og påvirke vår persepsjon og atferd. Deltakere ble vist bilder av svarte og hvite ansikter, og de ble bedt om å utføre en oppgave. Resultatene viste at stereotyper knyttet til rase raskt ble aktivert og påvirket deltakernes prestasjoner på oppgaven. Studien belyste at stereotyper kan ha en sterk innflytelse på vår tenkning og atferd, selv når vi ikke er klar over det.

## **2. FORSKNINGSMETODER: Sosialpsykologi bruker mange ulike forskningsmetoder. Velg to og sammenlign deres fordeler og ulemper i forskningen på et spesifikt spørsmål eller område.**

**Ikke essay, men notater (lben). Svarer ikke på hele spørsmålet!**

Innen sosialpsykologi finnes det flere ulike forskningsmetoder. Forskningsmetodene deles gjerne opp i kvantitative og kvalitative forskningsmetoder. Kvantitative metoder resulterer i tallfestede verdier som kan sammenlignes, regnes på og tolkes. På den andre siden handler kvalitative forskningsmetoder om subjektiv mening og språk hos deltageren. Hvilken metode som er riktig å bruke avhenger av hvilken type data man ønsker å innhente basert på det man ønsker å undersøke.

Blant relevante forskningsmetoder innen sosialpsykologi har man blant annet eksperiment, spørreundersøkelser, observasjon, intervju og implisitte/fysiologiske metoder. Med utgangspunkt i å undersøke folks fordommer, kan man eksempelvis bruke et spørreskjema som en metode for å undersøke dette. I dette tilfellet kan det bety at man får innsikt i hvilke fordommer deltageren eventuelt har, eller hva deltageren selv tenker om sine egne fordommer. Dette avhenger selvfølgelig helt av hvordan spørsmålene er utformet. Fordelen med et spørreskjema som metode innen dette temaet kan være å unngå belastning som et eksperiment kan medføre og fordelaktig at deltager ikke trenger å bli påvirket av forskeren. Dette kalles gjerne også “experimenter expectancy effect” og “demand characteristics”. Her er det også naturlig å trekke inn “social desirability” som mulig problematisk. Uansett kan en sitte igjen med mye verdifull informasjon ved bruk av et spørreskjema, selv om man kun får eventuelle korrelasjoner å forholde seg til.

I samme kontekst kan man bruke fysiologiske metoder som for eksempel fMRI innen nevrovitenskap. Ved bruk av en slik metode kan hjernens aktivitet observeres, og man kan undersøke om det man ønsker å forske på skaper endringer i aktivitetsmønster i hjernen. Dette har tidligere blitt gjennomført med en studie på hvordan vi mennesker endrer aktivitet i hjernen basert på hvorvidt noen anses som tilførende til spesifikke grupper, da gjerne inngrupper og utgrupper (se side 71 for detaljer). Fordelen med slike metoder er at man får tilgang på

informasjon som man ikke kan få tak i ved bruk av andre metoder da den er veldig spesifikk og dermed utilgjengelig ved bruk av andre metoder. Likevel er metoden dyr og komplisert, og krever personell med teknisk kompetanse.

### **3. ETIKK: Hva er de etiske standardene for sosialpsykologi? Diskuter hvorvidt, og når villedelse kan være et legitimt virkemiddel. Beskriv fengselseksperimentet på Stanford eller Milgrams elektrosjokk-eksperiment, og diskuter hvorvidt eksperimentet oppfyller (eller ikke oppfyller) kravene til etisk forskning.**

#### **Punkter som bør med:**

- Definisjon av villedelse
- Hvorfor villedelse sees på som noe negativt i dag
- Etiske standarder og retningslinjer (APA/BPS)
- APAs 5 etiske prinsipper
  - Informasjon til institusjonen
  - Informert samtykke fra deltagere
  - Villedelse kun når det er eneste alternativ
  - Debrief
  - Publisering av korrekt data
- Vurdering av Milgram/Zimbardo opp mot disse

#### **Essay (Anonym Kriger på 5. sem):**

Manipulasjon og bedrag er en vanlig del av laboratorie-, og andre psykologiske eksperimenter. En grad av villedelse ("misleading") av deltakere brukes ofte for å få frem et forskningsresultat, og graden kan variere fra å holde tilbake informasjon eller til å få deltakerne til å tro at eksperimentet har et annet formål enn det faktisk har. Villedelse rundt experimentets natur er sett på som mer negativt i nyere tid. Dette skyldes delvis moralske årsaker - at man ikke skal villedde - og delvis praktiske årsaker - hvis eksperimentdeltagere etter hvert begynner å forvente å bli villedet, vil det farge hvordan de oppfører seg i fremtidige eksperimenter. For å sikre den etiske standarden i eksperimenter blir psykologisk forskning ved universiteter i Amerika, Europa og Asia vanligvis underlagt etiske komiteer som forhåndsgodkjenner forskningsprosjekter og monitorerer og evaluerer prosjekter som involverer mennesker. I tillegg har nasjonale aktører som British Psychological Society (BPS) og American Psychological Association (APA) retningslinjer for forskning hvor mennesker er involvert som skal følges.

De etiske standardene for sosialpsykologi kan variere fra land til land og settes av nasjonale psykologforeninger. APA har fem etiske prinsipper: 1) Forskere skal informere institusjonen der de jobber om studier de utfører. 2) Deltakerne skal gi informert samtykke, dvs. at de får en nøyaktig gjennomgang om hva de kan forvente og mulighet til å trekke seg fra studien. 3) Villedelse skal kun brukes hvis det er vitenskapelig forsvarlig og det ikke finnes et annet "viable" (realistisk) alternativ. 4) Deltakerne skal være debriefet om studiens natur og formål og korrigere

eventuelle feilantagelser de har. 5) Forskere skal ikke fabrikere eller feilrapportere data, og skal korrigere eller trekke tilbake feil i publiserte artikler så fort de oppdager feil.

To eksperimenter som har fått mye oppmerksomhet på grunn av sine etiske og moralske implikasjoner er Milgrams lydigheteksperiment og Zimbardos "Stanford Prison Experiment".

"Stanford Prison Experiment" var et eksperiment utført av Haney, Banks & Zimbardo i 1973. I eksperimentet ble 24 "normale" studenter bedt om å spille roller som fanger og fengselsvakter i et simulert fengsel. Studien skulle vare i to uker, men ble avbrutt etter seks dager grunnet det som ble beskrevet som sadistisk avstraffing av fangene. Blant annet observerte de at fanger ble strippet naken, ikke fikk mat, ydmyket og sendt på enecelle/isolat. "Deindividuation", en tilstand der individer blir fratatt følelse av individuell identitet og mer utsatt for å opptre med ekstrem adferd som kan være anti-sosial og normbrytende, ble brukt som forklaring på oppførsel blant både vakter og fanger. Deltakerne tok inn identiteten som fange eller fengselsvakt, samtidig som de dannet nye normer som gjorde det enklere å rettferdiggjøre ekstrem og voldelig oppførsel.

Eksperimentet har blitt kritisert for kritikkverdige forhold og for metodene. Her er det tydelig at etiske standarder ikke er oppfylt. Zimbardo selv deltok i eksperimentet. Fangene ble utsatt for verbalt og fysisk mishandling. Fangene var i eksperimentet hele tiden, mens vaktene kunne komme og gå. 5 av fangene ble løslatt tidlig på grunn av behandlingen og til slutt ble eksperimentet avsluttet før tiden. De fysiske og psykologiske effektene eksperimentet hadde på deltakerne er omfattende. Zimbardos eksperiment ville trolig ikke blitt godkjent av dagens etiske komiteer som setter deltakernes velvære høyt.

#### **4. REPLIKASJON: Hva er en replikasjon, og hva er replikasjonskrisen i sosialpsykologi? Hvilke moderne forandringer til metodene våre er anbefalt, og hvordan kan de forbedre replikerbarhet?**

##### **Punkter som bør med:**

- Definisjon av replikasjon
- Historien til/om replikasjonskrisen (begynte med artikkelen om "precognition")
- Hvilke forskningsdisipliner som ble rammet, hvorfor sosialpsykologi ble særlig påvirket
- Tiltak for å bedre situasjonen
  - HARKing
  - Nye organisasjoner
    - Open Science Collaboration
    - The Society for the Improvement of Psychological Science
    - The Psychological Science Accelerator



## Essay - Engelsk (Anders):

Within science, replication is the act of replicating, as precisely as possible, a previously performed experiment. The purpose is to see whether the results obtained match those of the original experiment. If they do, the original finding is strengthened. We have been given further reason to believe its validity. If they don't, that raises questions. Might there have been some error in the design of the replicating study, or maybe the original? Could too small a sample size in the original study have led to a false positive? Or, worst of all, might the scientists behind the original study have fabricated their results in order to gain fame and glory? Replication is a cornerstone of science and a central reason of what makes science so trustworthy. Within some fields of science, however, it is a practice that has been under-prioritized, leading to the unfortunate situation known as the replication crisis (Psychology Today, 2024).

The replication crisis began around 2010, "when a particularly dubious paper claimed to provide evidence of "precognition," or the ability to perceive events in the future" (Psychology Today, 2024). This led to both a debate amongst scientists in various fields about whether the methodologies used in research in the past have been rigorous enough, and to an effort to replicate hallmark studies. When a large amount of these modern day studies failed to deliver the same results as their original counterparts, the replication crisis was a fact ("Reproducibility Project", 2023).

How could this have happened? In addition to the previously mentioned sloppy replication practices, many a finger has been pointed at the phenomenon known as "publication bias" - the tendency to publish positive findings rather than studies that find no effect. This happens because journals are incentivized to publish interesting and surprising findings. Researchers, too, have worked under the sway of the same incentives - interesting and surprising findings boost careers, while null findings, generally, have not. This may have led to "creative" data analysis practices, in order to achieve statistically significant results (Psychology Today, 2024). Several other possible explanations have also been explored, including, but not limited to: poor standards of reporting (articles often come with insufficient descriptions for other scholars to reproduce the study), questionable research practices, outright fraud and statistical issues (such as older studies having low levels of statistical power) ("Replication Crisis", 2023).

The replication crisis is not limited to one field, with disciplines such as medicine and economics also being deeply affected, yet psychology is very much at the center of the conversation. It was a psychological paper that sparked the conversation, and psychology is one of the disciplines where the largest numbers of studies have failed to replicate - including some very famous ones (Psychology Today, 2024). The second most viewed TED-talk of all time, for instance - on "power posing" - turned out to be based on dubious claims (Gunderman, 2018). In addition to the previously mentioned challenges relevant for most fields, psychology might face a uniquely severe challenge in getting reliable results, seeing as human behavior is more multifaceted and challenging to measure than "harder" parameters such as blood pressure

(Psychology Today, 2024). Within psychology, social psychology might be the worst “offender”, with some replication efforts finding replication rates as low as 25% (“Replication Crisis”, 2023).

Several measures have been taken to rectify the situation. A key step is more transparency, with practices such as preregistration - delineating one’s hypothesis and study plans before conducting a study - becoming more common (Psychology Today, 2024). This prevents “HARK”ing (hypothesising after results are known) (“Replication Crisis”, 2023). Yet another is Registered Reports, in which journals agree to publish a transparently planned-out study no matter the results. Other measures include more rigorous study designs, larger sample sizes and an increased focus on replication. In addition to specific procedures to curb unreliable research practices, many organizations devoted to credibility and transparency have sprung up in the wake of the replication crisis. A few of those initiatives include the Open Science Collaboration, the Society for the Improvement of Psychological Science, and the Psychological Science Accelerator (Psychology Today, 2024). In the end, the replication crisis might turn out to have made science in general, and psychological science especially, more rigorous and trustworthy.

### **Essay - Norsk (Anders, oversatt med KI):**

Innen vitenskapen er replikasjon prosessen med å gjengi, så presist som mulig, et tidligere utført eksperiment. Hensikten er å se om resultatene som oppnås samsvarer med resultatene fra det opprinnelige eksperimentet. Hvis de gjør det, styrkes den opprinnelige oppdagelsen. Vi har fått ytterligere grunn til å tro på gyldigheten. Hvis de ikke gjør det, reiser det spørsmål. Kan det ha vært en feil i utformingen av replikasjonsstudien, eller kanskje den opprinnelige? Kan for liten sampelstørrelse i den opprinnelige studien ha ført til et falskt positivt resultat? Eller, verst av alt, kan forskerne bak den opprinnelige studien ha fabrikkert resultatene sine for å oppnå berømmelse og ære? Replikasjon er en hjørnestein i vitenskapen og en sentral grunn til at vitenskapen er så troverdig. Innenfor noen vitenskapsområder har det imidlertid vært en underprioritert praksis, noe som har ført til den uheldige situasjonen kjent som replikasjonskrisen (Psychology Today, 2024).

Replikasjonskrisen startet rundt 2010, "da en spesielt tvilsom artikkel hevdet å gi bevis på 'prekognisjon', eller evnen til å oppfatte fremtidige hendelser" (Psychology Today, 2024). Dette førte både til en debatt blant forskere innenfor ulike felt om metoden som ble brukt i tidligere forskning hadde vært streng nok, og til en innsats for å gjenta banebrytende studier. Da en stor mengde av disse moderne studiene ikke klarte å levere de samme resultatene som sine opprinnelige motparter, var replikasjonskrisen et faktum ("Reproducibility Project", 2023).

Hvordan kunne dette ha skjedd? I tillegg til de tidligere nevnte slurvete replikasjonspraksisene, har mange pekt på fenomenet kjent som "publiseringsbias" - tendensen til å publisere positive funn fremfor studier som ikke finner noen effekt. Dette skjer fordi tidsskrift er incentivert til å publisere interessante og overraskende funn. Også forskere har jobbet under innflytelse av de samme insentivene - interessante og overraskende funn fremmer karrieren, mens nullfunn generelt ikke har gjort det. Dette kan ha ført til "kreative" dataanalysepraksis for å oppnå statistisk signifikante resultater (Psychology Today, 2024). Flere andre mulige forklaringer har

også blitt utforsket, inkludert, men ikke begrenset til: dårlige standarder for rapportering (artikler kommer ofte med utilstrekkelige beskrivelser for at andre forskere skal kunne gjengi studien), tvilsomme forskningspraksiser, direkte svindel og statistiske problemer (for eksempel eldre studier med lave nivåer av statistisk styrke) ("Replication Crisis", 2023).

Replikasjonskrisen er ikke begrenset til ett felt. Bl.a. disipliner som medisin og økonomi er også dypt berørt, men psykologi er i stor grad i sentrum av samtalen. Det var en psykologisk artikkel som startet samtalen, og psykologi er en av disiplinene der flest studier ikke har klart å replikere - inkludert noen svært kjente (Psychology Today, 2024). Den nest mest sette TED-talen gjennom tidene, for eksempel - om "power posing" - viste seg å være basert på tvilsomme påstander (Gunderman, 2018). I tillegg til de tidligere nevnte utfordringene som er relevante for de fleste felt, kan psykologi stå overfor en unik alvorlig utfordring for å få pålitelige resultater, siden menneskelig atferd er mer fasettert og utfordrende å måle enn "hardere" parametere som blodtrykk (Psychology Today, 2024). Innenfor psykologi kan sosialpsykologi være den verste "lovbryteren", med noen replikasjonsforsøk som finner replikasjonsrater så lave som 25 % ("Replication Crisis", 2023).

Flere tiltak er iverksatt for å rette opp situasjonen. Et viktig skritt er mer åpenhet, der praksis som forhåndsregistrering - å avgrense hypotese og studieplaner før man utfører en studie - blir mer vanlig (Psychology Today, 2024). Dette forhindrer "HARK"ing (hypoteser etter at resultatene er kjent) ("Replication Crisis", 2023).

## SOSIAL PÅVIRKNING

### 5. NORMATIV OG INFORMATIV PÅVIRKNING: Forklar forskjellen mellom normativ og informativ påvirkning. Gi eksempler for begge prosessene.

**Punkter som bør med (basert på essayet til Anonym Kriger):**

- Analysen til Deutsch og Gerard i 1955
- Definisjon
  - Normativ
    - Behov for å ta avgjørelser som leder til å passe inn
  - Informativ
    - Behov for å ta avgjørelser basert på sann informasjon
- Festingers påstand
  - "Vi tenderer til å takle sosiale situasjoner gjennom å oppføre oss eller bli veiledet av andre vi har tiltro til."
    - Festinger hevdet at dette er nødvendig for at mennesker som gruppe skal kunne avansere
- Skalaen til Gibbons og Buunk (1999)
  - Skala for å måle individuelle forskjeller i tendens til å sammenlikne seg med andre

- Prislin og Wood
  - 2005: Utdordret det rigide skillet mellom normativ og informativ påvirkning

### **Punkter som bør med (basert på sensorveiledning vår '23):**

*Ideal answer:*

- Why it is important to understand why and how we influence each other
  - The fact that we are a culture-building hyper-social animal where individuals are constantly in relations and need to coordinate their actions, and for that purpose agree on a common understanding of the world and a common way of doings
- Definition of normative influence that explains that individuals in general are likely to conform to group norms
  - Any general notion that people are inclined/motivated to follow norms of their ingroup is acceptable here, but some reason for why should be given
- Informational influence defined as influence because of arguments brought forward and subsequent change in attitudes or beliefs
  - Explained with a fundamental need for correct understanding and prediction of the environment, reduction of uncertainty, or similar
- Discuss distinction often made with regards to normative change and provide fitting examples that are in line with the definition provided
  - Distinction between
    - Compliance (change to win group's approval/avoid negative consequences, typically in public situations)
    - Conformity (change due to bringing self in line with group stereotype, typically also in private situations)

*Minimum answer:*

- Contrast norms and information as two sometimes conflicting sources of influence with a rough explanation of their bases, and have at least one good example

### **Essay (Anonym Kriger):**

I denne teksten skal det redegjøres for forskjellen mellom *normativ* og *informativ* påvirkning. Dette er interessante konstrukt som er viktig å adressere for å få en dypere innsikt i hvordan mennesker sammenligner seg selv med andre. Bakgrunnen til normativ og informativ påvirkning springer ut fra en analyse gjennomført av Deutsch og Gerard i 1955. De hevdet at folk ble sosialt påvirket gjennom normativ og sosiale årsaker (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 304). I dette essayet gis det en innsikt i hva normativ og informativ påvirkning er, hvordan man kan

teste sine egne tendenser innen sosial sammenlikning og avslutningsvis drøftes forholdet mellom de to aspektene. La oss starte med å forklare hva normativ og informativ påvirkning er.

Normativ og informativ påvirkning er to forskjellige utgangspunkt innenfor sosial sammenlikning. **Normativ påvirkning forutsetter at mennesker ønsker å tilpasse seg andres forventninger. Dette er for å bli godtatt av den sosiale gruppen man er utsatt for.** Enkelt forklart; man har lyst til å passe inn i normen. (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 304). Et eksempel på normativ påvirkning kan være at man begynner å røyke, ikke som et resultat av at man tror at røyking er bra for en, eller digg, men eksempelvis fordi dine venner gjør det. Man kan tenke seg tilbake til da det var vanlig å ta seg en «fem-minutter» i arbeidstiden. Det var noe sosialt over det. For enkelte ga det en gruppetilhørighet. Heldigvis er røykepausen stort sett erstattet med gode samtaler rundt vanndispenseren. **Informativ påvirkning forutsetter at man har et behov for å ta valg basert på informasjon man har akseptert er sann.** Motivasjonen er dermed å bli mindre usikker for å kunne gjøre gode vurderinger og valg. Man er altså påvirket til å gjøre en handling som er basert på informasjon man stoler på (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 304). Se for deg at du har flyttet inn i et nytt nabolag i en ny by og er på utkikk etter en ny fastlege. Da kan man bli påvirket til å velge en fastlege, basert på anbefalinger fra nettet eller fra folk man har blitt kjent med og stoler på.

I forrige avsnitt ble det beskrevet to ulike eksempler på sosial sammenlikning; hvordan vi bruker andre som referanser til å forholde seg til nye eller uklare situasjoner. Vi tenderer til å takle sosiale situasjoner gjennom å oppføre oss som, eller bli veiledet av, andre vi har tiltro til. Festinger hevdet at dette er nødvendig for at mennesker som gruppe skal kunne avansere (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 304).

I 1999 utviklet Gibbons og Buunk en skala for å måle individuelle forskjeller i tendens til å sammenlikne seg med andre. Kjente motiver innen sosialpsykologien som selvevaluering, selvforbedring og selvbekreftelse gir anlegg for skalaen og gjennom en rekke andre elementer fanges tendensen av sosial sammenlikning opp. I neste avsnitt kan du foreta en vurdering i egen tendens i sosial sammenlikning ved å gjennomføre testen til Gibbons og Buunks. I Nederland gjennomførte de testen på 3200 forsøkspersonen hvor gjennomsnittsskåren ble 37,93. (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 305). Skår deg selv fra 1 (svært uenig) til 5 (svært enig) og summer skårene til slutt:

1. *Jeg sammenligner ofte hvordan mine kjære (gutt eller kjæreste, familiemedlemmer osv.) har det med hvordan andre har det.*
2. *Jeg legger alltid stor vekt på hvordan jeg gjør ting sammenlignet med hvordan andre gjør ting.*
3. *Hvis jeg vil finne ut hvor godt jeg har gjort noe, sammenligner jeg det jeg har gjort med hvordan andre har gjort det.*
4. *Jeg sammenligner ofte hvordan jeg har det sosialt (f.eks. sosiale ferdigheter, popularitet) med andre mennesker.*
5. *Jeg er ikke den typen person som ofte sammenligner meg selv med andre. (reverser skåren)*

6. *Jeg sammenligner meg ofte med andre med hensyn til hva jeg har oppnådd i livet.*
7. *Jeg liker ofte å snakke med andre om gjensidige meninger og erfaringer.*
8. *Jeg prøver ofte å finne ut hva andre tenker som møter lignende problemer som meg.*
9. *Jeg liker alltid å vite hva andre i en lignende situasjon ville gjort.*
10. *Hvis jeg vil lære mer om noe, prøver jeg å finne ut hva andre tenker om det.*
11. *Jeg vurderer aldri situasjonen min i livet i forhold til andre menneskers. (reverser skåren)*

I 2005 utfordret Prislin og Wood det rigide skillet mellom normativ og informativ påvirkning. De argumenterte for at disse distinksjonene er mer sammenflettede enn tidligere antatt. Selv om normativ påvirkning kan initiere endring gjennom ønsket om å tilpasse seg sosiale normer, kan denne tilpasningen også lede til informasjonsbaserte konsekvenser som er varige. De foreslo at selv om oppførsel endret av normative grunner først kan vise seg i offentlige situasjoner, kan disse endringene bli internaliserte og vedvare i private situasjoner, ettersom individet tilegner seg informasjonen og verdien bak de normative motivene (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 305).

Hvordan de ulike aspektene innenfor sosial sammenlikning trer i kraft, avhenger av behovsnivået for dimensjoner som effektivitet, relasjonelle forhold, integritet og forståelse. Det er både behov for å tilhøre en gruppe, men for nøyaktig informasjon. Samtidig som man vil tilhøre en gruppe, vil man også at informasjonen man innhenter skal være korrekt. Disse motstridende motivene kan derfor føre til konflikter på ulike nivåer.

### **Essay (av Anders):**

I denne besvarelsen skal det redegjøres for forskjellene mellom normativ og informativ påvirkning, to ulike måter et menneskes sosiale omgivelser virker på hen og skaper endringer i atferd og/eller holdninger.

Først, la oss bringe på det rene hvorfor det er viktig å forstå de ulike mekanismene mennesker påvirker hverandre gjennom. Det er viktig fordi mennesker av natur er hyper-sosiale, *kulturbyggende* vesener. En kultur er et sosialt system karakterisert av noenlunde felles opplevd tilhørighet og virkelighetsforståelse. I en kultur - og i vår stadig mer globale verden, i økende grad på tvers av kulturer - inngår individer konstant i komplekse relasjoner med hverandre og har behov for å samkjøre sine handlinger. Dette fordrer en noenlunde felles forståelse av hvordan verden fungerer, og en noenlunde felles måte å gjøre ting på. Til et slikt punkt kommer man gjennom gjensidig påvirkning. Å forstå denne prosessen er altså essensielt for å forstå hvordan de sosiale strukturene vi inngår i - kulturene, størst blant dem - tar form.

Et skille mellom normativ og informativ sosial påvirkning ble først foreslått av Deutsch & Gerard i 1955, i artikkelen "A study of normative and informational social influences upon individual judgment".

## 6. MAJORITETES- OG MINORITETSPÅVIRKNING: Sammenlign majoritets- og minoritetspåvirkning. Under hvilke omstendigheter kan det lykkes med minoritetspåvirkning?

### Punkter som bør med:

- Definisjon av sosial påvirkning
- Definisjon av majoritets- og minoritetspåvirkning
- Asch-studien
- Moscovici-studiene (inkludert kritikk mot dem)
- To paradigmer for tolkning: "konflikt" vs. "sosial kategorisering"

### Essay - Engelsk (Tiril):

#### Introduction

Social influence is something everybody encounters on a daily basis, to various degrees of awareness. It can be used for good, for example, in collecting for charitable causes, but also for bad, such as in cases of manipulation and exploitation. Social influence studies the change of attitude, beliefs, opinions, values, and behaviour as a result of exposure to other individuals. There are several strategies of social influence and famous research on the subject. For example, how we are more likely to agree to lend people money or do them a favour if they ask for a high amount or significant favour first and then decrease their request to something more manageable than if this request had been made in the first place. Majority influence is a term used to describe social influence resulting from an exposure to opinions of the majority, while minority influence is the opposite. The influence may either be described as compliance, where there is a change of response from the target of influence to the source of influence, but without a true change of attitude. Conformity, on the other hand, refers to a true change of belief or behaviour as a result of social influence. How does this work, and what are some of the most famous research on majority and minority influence?

#### The Asch paradigm

Solomon Asch's paradigm stands as a significant milestone in our understanding of majority influence. His studies explored the conditions under which individuals conform to a numerical majority. Asch initially hypothesized that, in situations with a clear correct answer, individuals would maintain their independence from the majority's incorrect judgments. However, the results were completely different. Participants in Asch's experiments were shown two cards, one with lines of three different lengths and associated numbers, and the other displaying a single line of the same length as one of the lines on the first card. The task was to publicly state which of the three lines were the same length as the single line. In the control group, over 99 per cent of the responses were correct, indicating that the task was really easy. In the experimental group, only one individual was a genuine participant, while the rest were instructed to give incorrect answers in certain instances. Asch discovered that the participants gave the same wrong answer as the majority in 36.8 per cent of the cases. Even when the participant was the only

one to write down their responses, making it anonymous from the majority, 12.5 per cent conformed to the majority. These findings have been replicated many times, also cross-culturally, but with stronger conformity in certain cultures. Similar findings have also been shown in studies of moral decisions. Additionally, research has found that face-to-face group pressure is not essential for conformity to the opinion of the majority; it is enough to know about the opinion of the majority.

### **Minority influence**

At first glance, we may think that the majority influence is the strongest in all situations. However, a minority may also be influential to the majority, under certain conditions. French social psychologist Serge Moscovici (1976, 1980) conducted experiments in which groups of six female participants were shown pictures of various shades of ambiguous blue and instructed to answer which colour they could see. In the control group, blue was given as a response in 99,75 per cent of cases. However, in groups where two of the women were instructed to call all blue slides "green", the actual participants called blue slides green on 8,42 per cent of occasions. The importance of consistency was highlighted by a third type of the experiment, where the fake participants only responded green to some slides, reducing the percentage to 1,25 per cent. Moscovici's findings were, in other words, that the minority may influence the majority if the minority consistently differs from the majority. His theory was that this may explain historical instances where individuals and minorities have had a great impact on the majority in society, driving the world forward. Without this kind of influence, it is difficult to see how change, new ideas and innovation could occur. There are some weaknesses to his experiments, as the fact that all participants were women, the question of the internal validity and that the participants may have seen the task as trivial and of little importance. Still, Moscovici's findings support the hypothesis that a minority can influence the majority under certain conditions.

### **Moscovici's approach to majority and minority influence**

There are two main approaches to understanding the majority-minority influence phenomena, namely the "conflict" and "social categorization" approaches. Moscovici's perspective was that conflict was the underlying factor of influence, that is, individuals' motivation to avoid conflict arising from different views and opinions. In the case of majority influence, Moscovici argued that the minority show compliance towards the majority position in order to gain acceptance from the majority, but not as a result of a significant change of their real position. On the other hand, minorities induce a process of validation where the majority tries to understand the position of the minority. This is more likely to lead to conversion of their own private opinion.

### **Conclusion**

There is no doubt about the impact of social influence on our behaviour, affecting our daily lives in many ways. Social influence can impact us in several ways, and the numerical aspect depends on consistency. Asch showed how participants would alter their responses to match the majority, even though the tasks were inherently easy. Moscovici, on the other hand, demonstrated how a minority may influence the majority if they are consistent in their deviation from the correct answer. While the studies have some weaknesses, they have been replicated



many times and have given important hypotheses about how minority and majority influence works and theories as to the underlying reasons to these influences.

## **Essay - Norsk (Tiril, oversatt til norsk med KI):**

### **Introduksjon**

Sosial påvirkning er noe alle opplever daglig, i varierende grad av bevissthet. Den kan brukes til gode formål, for eksempel ved innsamling til veldedige organisasjoner, men også til dårlige formål, for eksempel ved manipulasjon og utnyttelse. Sosial påvirkning studerer endring av holdninger, tro, meninger, verdier og atferd som følge av eksponering for andre individer. Det finnes flere strategier for sosial påvirkning og berømt forskning på temaet. For eksempel, er vi mer sannsynlig å låne penger til folk eller gjøre dem en tjeneste hvis de først ber om et høyt beløp eller en betydelig tjeneste, for deretter å redusere forespørselen til noe mer håndterbart enn om denne forespørselen hadde blitt fremsatt i utgangspunktet.

Majoritetspåvirkning brukes for å beskrive sosial påvirkning som følge av eksponering for flertallets meninger, mens minoritetspåvirkning er det motsatte. **PÅVIRKNING kan beskrives som etterlevelse. Det betyr at "målet" for påvirkningen endrer sin respons i henhold til påvirkningens "kilde", men det skjer ingen reell endring i deres holdning.**

**Konformitet**, derimot, refererer til en **reell endring i tro eller atferd** som følge av sosial påvirkning. Hvordan fungerer dette, og hva er noe av den mest kjente forskningen på majoritets- og minoritetspåvirkning?

### **Majoritetspåvirkning: Asch-paradigmet**

Solomon Aschs eksperiment er en viktig milepæl i vår forståelse av majoritetspåvirkning. Hans studier utforsket betingelsene under hvilke individer konformerer seg til et flertall. Asch antok opprinnelig at individer i situasjoner med et klart korrekt svar ville opprettholde sin uavhengighet fra flertallets uriktige vurderinger. Resultatene ble imidlertid helt annerledes. Deltakere i Aschs eksperimenter ble vist to kort, ett med linjer i tre forskjellige lengder og tilhørende tall, og det andre viste en enkelt linje med samme lengde som en av linjene på det første kortet. Oppgaven var å offentlig angi hvilken av de tre linjene som var like lang som den enkeltlinjen. I kontrollgruppen var over 99 prosent av svarene korrekte, noe som indikerer at oppgaven faktisk var veldig enkel. I eksperimentgruppen var det bare én person som var en ekte deltaker, mens resten ble instruert til å gi feil svar i visse tilfeller. Asch oppdaget at deltakerne ga det samme feil svaret som flertallet i 36,8 prosent av tilfellene. Selv når deltakeren var den eneste som skrev ned svarene sine, og gjorde dem anonyme for flertallet, konformerte 12,5 prosent seg til flertallet. Disse funnene har blitt replikert mange ganger, også på tvers av kulturer, men med sterkere konformitet i visse kulturer. Lignende funn er også vist i studier av moralske

avgjørelser. I tillegg har forskning funnet at ansikt-til-ansikt gruppetrykk ikke er essensielt for konformitet til flertallets mening; det er nok å kjenne til flertallets mening.

### **Minoritetspåvirkning: Moscovici**

Ved første øyekast kan vi tenke oss at majoritetspåvirkning er den sterkeste i alle situasjoner. Men under visse betingelser kan også et mindretall være innflytelsesrikt overfor flertallet. Den franske sosialpsykologen Serge Moscovici (1976, 1980) gjennomførte eksperimenter der grupper på seks kvinnelige deltakere ble vist bilder av forskjellige nyanser av tvetydig blått og instruert til å svare hvilken farge de kunne se. I kontrollgruppen ble blått oppgitt som svar i 99,75 prosent av tilfellene. I grupper hvor to av kvinnene imidlertid ble instruert til å kalle alle blå lysbilder for "grønne", kalte de faktiske deltakerne blå lysbilder for grønne ved 8,42 prosent av anledningene. Betydningen av konsistens ble understreket av en tredje type eksperiment, der de falske deltakerne bare svarte grønt på noen lysbilder, noe som reduserte prosentandelen til 1,25 prosent. Moscovicis funn var, med andre ord, at minoriteten kan påvirke flertallet hvis minoriteten konsekvent skiller seg fra flertallet. Hans teori var at dette kan forklare historiske eksempler der individer og minoriteter har hatt stor innflytelse på flertallet i samfunnet, og på den måten drevet verden fremover. Uten denne typen påvirkning er det vanskelig å se hvordan endring, nye ideer og innovasjon kunne oppstå. Det er noen svakheter ved eksperimentene hans, som for eksempel at alle deltakerne var kvinner, spørsmålet om intern validitet og at deltakerne kan ha sett på oppgaven som trivial og av liten betydning. Likevel støtter Moscovicis funn hypotesen om at et mindretall kan påvirke flertallet under visse betingelser.

### **Moscovicis tilnærming til majoritets- og minoritetspåvirkning**

Det finnes to hovedtilnærminger for å forstå fenomenet med majoritets- og minoritetspåvirkning, nemlig "**konflikt**"- og "**sosial kategorisering**"-tilnærmingene. Moscovicis perspektiv var at *konflikt* var den underliggende faktoren for generell påvirkning, det vil si individers motivasjon for å unngå konflikt som oppstår på grunn av ulike synspunkter og meninger. Når det gjelder majoritetspåvirkning, hevdet Moscovici at minoriteten viser etterlevelse overfor flertallets posisjon for å få aksept fra flertallet, men ikke som et resultat av en betydelig endring i deres egentlige posisjon. På den annen side induserer minoriteter en prosess med validering der flertallet prøver å forstå minoritetens posisjon. Dette er mer sannsynlig å føre til endring av deres egne private meninger.

### **Konklusjon**

Det er ingen tvil om at sosial påvirkning påvirker vår atferd og har innvirkning på dagliglivet vårt på mange måter. Sosial påvirkning kan påvirke oss på flere måter, og det numeriske aspektet avhenger av konsistens. Asch viste hvordan deltakerne ville endre svarene sine for å matche flertallet, selv om oppgavene i seg selv var veldig enkle. Moscovici, derimot, demonstrerte hvordan et mindretall kan påvirke flertallet hvis de er konsekvente i sitt avvik fra det riktige svaret. Selv om studiene har noen svakheter, har de blitt replikert mange ganger og har gitt oss viktige hypoteser om hvordan minoritets- og majoritetspåvirkning fungerer, samt teorier om de underliggende årsakene til denne påvirkningen.

## 7. MILGRAM: Beskriv hovedtrekkene ved Milgram-eksperimentene på lydighet og de viktigste funnene i disse eksperimentene.

### Punkter (Anders):

- Bakgrunn for eksperimentet
  - Gjennomført av Stanley Milgram, amerikansk jøde og sosialpsykolog med PhD fra Harvard
  - Forsøkene begynte 7. august 1961 i en kjeller på Yale University - 3 måneder etter starten på rettsaken mot [Adolf Eichmann](#), nazist og en av organisatorene bak holocaust, i Jerusalem. Rettsaken var en av Milgrams hovedinspirasjonskilder.
  - Eichmann insisterte under rettsaken på at han "kun fulgte ordre", og derfor ikke var moralsk eller juridisk ansvarlig.
  - Hadde likevell sagt følgende til mednazist (om holocaust): "I will leap laughing into the grave, because the feeling that I have five million people on my conscience is for me a source of extraordinary satisfaction."
  - Eichmann erkjente uttalelsen, som ble brukt som bevis mot ham.
  - Studiens intensjon: Intended to measure the willingness of study participants to obey an authority figure who instructed them to perform acts conflicting with their personal conscience
  - Devised to explain the psychology of genocide and answer the popular contemporary question: "Could it be that Eichmann and his million accomplices in the Holocaust were just following orders? Could we call them all accomplices?"
- Hvordan originalutgaven av eksperimentet ble gjennomført
  - Sted: Kjeller på Yale
  - Deltagere: 40 hvite, middelaldrende menn, rekruttert gjennom avisen, betalt 4\$ (tilsvarende ca. 41\$ i dag)
  - Annonseret at det skulle være en studie på hukommelse (memory), og ville vare 1t
  - Deltakerne ankom 1 og 1, samtidig med en skuespiller
  - Deltakeren og skuespilleren ble møtt av en annen skuespiller, i rollen som "eksperimentleder" - denne hadde på seg en grå labfrakk
  - "Eksperimentlederen" forklarte at de skulle delta i en vitenskapelig studie innenfor temaet hukommelse og læring, på hvordan straff påvirker hukommelse/evnen til å lære
  - Deltageren og skuespiller 1 ble instruert om å trekke lodd for å fordele rollene som "teacher" og "learner". Denne loddtrekningen var fikset, slik at deltageren alltid ble "teacher". "Teacher"-rollen var på overflaten/tilsynelatende mer en assistentrolle, og ikke hovedpersonen i forsøket.
  - Deltageren og "learner"-skuespilleren ble fulgt inn i et rom av "eksperimentleder"-skuespilleren, og vist en slags elektrisk stol som "learner" skulle sitte i under eksperimentet. Denne hadde stropper på, noe det ble forklart var for at "learner" ikke skulle kunne stikke av. Det elektriske støtapparatet ble så

- demonstrert for deltageren, på lavt nivå (deltageren mottok et ekte, men mildt, elektrisk støt).
- Deltageren ble så plassert i en annen rom/bak en skillevegg, slik at han ikke lenger kunne se, men fortsatt høre “learner”-skuespilleren. Deltageren, som hadde fått tildelt oppgaven som “teacher”, fikk så i oppgave å teste “learner” i enkle hukommelsesoppgaver. Dersom “learner” svarte feil, skulle han trykke på en knapp som ville påføre “learner” et elektrisk støt. Ikke noe elektrisk støt ble i realiteten avgitt.
  - Når “learner” svarte feil, og “støt” ble avgitt, ble et på forhånd innspilt lydklipp hvor “learner” ga uttrykk for smerte, avspilt. Intensiteten på smerteuttrykkene økte i takt med styrken på de elektriske støtene.
  - For hvert feil svar, fikk deltageren beskjed om å øke styrken på støtene med 15 volt, ved hjelp av en bryter.
  - Rekkevidden gikk fra 15 til 450 volt, og på maskinen stod det merkelapper fra "Slight Shock" til "Danger: Severe Shock"
  - Etter hvert som styrken økte, begynte “learner”-skuespilleren å protestere, som f.eks. ved å slå i veggen og rope at han ville avslutte eksperimentet.
  - Mot slutten (når det nærmet seg de høyeste nivåene av volt) nektet “learner” å svare på oppgavene deltageren ga ham
  - På de høyeste nivåene av volt ble det så helt stille, noe som kunne tolkes som at han var alvorlig skadet, bevisstløs eller død.
  - “Eksperimentleder”-skuespilleren hadde ferdige replikker forberedt til ulike scenarier.
    - Hvis deltageren spurte om “learner” kom til å få varige mén, svarte “eksperimentlederen”: "Although the shocks may be painful, there is no permanent tissue damage, so please go on."
    - Hvis deltageren sa noe om at “learner” helt tydelig ikke ønsket å fortsette, svarte “eksperimentlederen”: "Whether the learner likes it or not, you must go on until he has learned all the word pairs correctly, so please go on."
  - Hvis deltageren ga uttrykk for at han ønsket å pause eller avbryte eksperimentet, svarte “eksperimentleder”-skuespilleren med følgende forhånsbestemte replikker, i følgende rekkefølge:
    - 1. “Please continue” eller “Please go on”
    - 2. “The experiment requires that you continue.”
    - 3. “It is absolutely essential that you continue.”
    - 4. “You have no other choice; you *must* go on.”
  - Replikk 2 ble bare tatt i bruk dersom deltageren fortsatte å protestere etter replikk 1, og så videre.
  - Eksperimentet ble først avsluttet hvis deltageren protesterte etter replikk nr 4, eller etter at deltageren hadde avlevert 3 støt på det høyeste nivået (450 volt - “Danger: Severe Shock”).
  - Milgram gjennomførte senere mange ulike varianter av forsøket, der betingelsene ble endret på ulike måter
    - 19 variasjoner med totalt 800 deltagere

- I en variant klaget “learner” på dårlig herte helse og ga uttrykk for frykt for herteattakk. Dette førte ikke til voldsom forskjell i lydighetsrate, men de som nektet, nektet tidligere.
  - Milgram testet å gjennomføre forsøket i en sliten lagerbygning, istedenfor på Yale. Dette reduserte lydighetsraten noe, men ikke voldsomt.
  - Istedenfor adskilt, ble det gjennomført utgaver der deltageren og “learner” var i samme rom. Dette førte til lavere lydighetsrate (40%). I en utgave måtte deltageren fysisk gripe tak i hånden til “learner” og tvinge/legge den på en metallplate for at “learner” skulle motta “sjokk”. Dette reduserte lydigheten ytterligere (30%).
  - Den fysiske nærheten til autoritetspersonen, “eksperimentlederen”, var også avgjørende. I en utgave forlot “eksperimentlederen” rommet etter å ha gitt de grunnleggende instruksene. Videre instruksjoner ble avlevert over telefon. Dette førte til en lydighetsrate på 21%.
  - I en variant måtte “eksperimentlederen” plutselig forlate lokalet etter å ha gitt noen grunnleggende instruksjoner, og en “annen deltager” kom inn. Når denne “andre deltageren”/“vanlige mannen” (også en skuespiller) så “fikk ideen” om å øke antall volt hver gang “learner” svarte feil, ble dette adlydt av ca. 20%.
  - Tilstedeværelsen av en “eksperimentleder” nr. 2, som ba deltagerene slutte å gi støt (“eksperimentleder” nr. 1 ba dem fortsette) førte til lydighetsrate på 0%.
  - Tilstedeværelsen av en annen “deltager” i rollen som “teacher” (nok en skuespiller), som utførte oppgaven lydlig i tråd med “eksperimentslederens” instruksjoner parallelt med den reelle deltageren, førte til lydighetsrate blant de reelle deltagene på 100%.
- Forventninger
  - Før forsøket gjorde Milgram undersøkelser blant sisteårsstudenter på psykologi medprofessorer og psykiatere. Deres forventning var at bare 1-4% av deltagerene ville adlyde hele veien.
- Resultater
  - Samtlige av deltakerne i det originale forsøket protesterte minst én gang
  - 65% av deltakerne i den originale utgaven fullførte forsøket - dvs. avleverte 3 støt á 450 volt, som tilsynelatende etterlot “learner” bevisstløs/død (merk dog at “eksperimentleder” hadde forsikret deltakeren om at “learner” ikke ville få varige mén).
  - De 35% av deltagerene som nektet å fullføre eksperimentet, hverken krevde at eksperimentet som helhet måtte opphøre, eller gjorde noe for å undersøke helsen til “learner”.
  - Mange replikasjoner/variasjoner er blitt gjennomført globalt.
  - I én utgave ga deltagerene reelle (men ikke veldig kraftige) støt til hundevalper. Også i denne utgaven var det høy lydighetsrate.

- En metaanalyse utført av Blass ved University of Maryland, der han undersøkte lydighetsrater fra replikasjoner av forsøket verden rundt, fant lydighetsrater variert så mye som fra 28% til 91%. Gjennomsnittlig amerikansk (61%) og global (66%) lydighetsrate var omtrent lik.
- Milgram så opprinnelig på eksperimentet i USA som en test/kontrollgruppe, før det skulle gjennomføres i Tyskland. Milgram trodde det var noe særlig “folkemordersk” i den tyske folkesjelen/-psyken. Denne hypotesen ble skrotet som følge av de overraskende resultatene.
- Kritikk
  - Gina Perry, australsk psykolog, gjennomgikk i 2012 Milgrams data og mente han hadde forfalsket sine funn. I realiteten, hevdet Perry, trodde kun halvparten av deltakerne at forsøket var helt reelt, og blant disse var lydighetsraten kun 34%.
    - Perry mottok selv kritikk for ikke å ha tatt høyde for at mange replikasjoner og variasjoner av studien er blitt gjennomført internasjonalt, og at flertallet av disse støtter Milgrams funn
  - Ikke representativt for Holocaust: James Waller, sjef for holocaust og folkemordstudier på Keene College, mener studien ikke gir særlig innblikk i mekanismene som lå til grunn for holocaust (slik Milgram selv hevdet), av følgende 4 årsaker:
    - The subjects of Milgram experiments were assured in advance that no permanent physical damage would result from their actions. However, the Holocaust perpetrators were fully aware of their hands-on killing and maiming of the victims.
    - The laboratory subjects themselves did not know their victims and were not motivated by racism or other biases. On the other hand, the Holocaust perpetrators displayed an intense devaluation of the victims through a lifetime of personal development.
    - Those serving punishment at the lab were not sadists, nor hate-mongers, and often exhibited great anguish and conflict in the experiment, unlike the designers and executioners of the [Final Solution](#), who had a clear "goal" on their hands, set beforehand.
    - The experiment lasted for an hour, with no time for the subjects to contemplate the implications of their behavior. Meanwhile, the Holocaust lasted for years with ample time for a moral assessment of all individuals and organizations involved.
  - Andre kritikere har hevdet studien først og fremst demonstrerer folks tillit til eksperter og vitenskap. En gjennomgang av Milgrams data støtter til en viss grad dette, da den viste at deltakerne adlød mer jo mer betydningen for vitenskap ble vektlagt av “eksperimentlederen”. Dette førte til høyere lydighetsgrad enn når beskjeden ble gitt som en ordre (“du må fortsette”).

## **Essay - Engelsk (av Anonym Kriger):**

Stanley Milgram created one of the most (in)famous experiments on obedience in social psychology. The goal of the experiment was to gain knowledge of how obedience to authority could influence regular people and their actions, especially as it pertains to performing immoral and harmful acts upon innocent people, such as seen in the Nazi Holocaust. Social influence is always a part of the structure of any society or group, as it's an integral motive for and result of all communication. Any collective action in a social system requires a degree of obedience, which can be defined as compliance with or submission to laws, orders, or an authority figure. Because of this, obedience to authority remains an important motive in understanding the psychology of atrocities caused by multiple cooperating individuals.

The second world war sparked a huge interest in social psychological phenomena such as obedience to authority, because it showcased how individual human beings could perform reprehensible actions at a massive scale in a never before-seen way (Hewstone & Martin, 2021, p. 334). The famous philosopher Hannah Arendt claimed the evil acts of the Holocaust were banal in nature, inspiring Stanley Milgram to investigate whether regular people would be able to perform similarly heinous acts purely because of obedience to authority. Milgram's baseline experiment indicated that about 65% of people would be able to give lethal electroshocks to their "students" given a sufficient degree of coercion (Hewstone & Martin, 2021, p. 335-336). Some of what made Milgram's study interesting at the time was how small the necessary degree of coercion was shown to be given the right context. Merely being told to continue, or being absolved of responsibility was enough for most participants to continue shocking their "student", even when confident that their shocks were causing harm. By manipulating different variables in the study setup, such as the physical (and emotional) proximity of the teacher to the student or the labels attached to the different magnitudes of the shock, Milgram was able to reach a 65% maximal cooperation rate with fairly mild coercion (Hewstone & Martin, 2021, p. 336).

The most famous edition of the Milgram experiment was performed at a lab at Yale University. For each experiment one participant was manipulated into believing that he and another person

were to perform in a study on memory (Hewstone & Martin, 2021, p. 335). Unbeknownst to him, the other person was a confederate of the administrator, playing the role of another randomly selected white, middle-class man. Before commencing the experiment, a seemingly chance assignment of roles was made with a rigged coinflip by the administrator, leading the participant to believe that his assignment as “teacher” was completely random. This detail deserves emphasis because the supposed randomness of the assignment generally would be thought to lead to a more emphatic stance towards the student by the teacher (Hewstone & Martin, 2021, p. 335). Even when led to believe that their role as teacher was caused by pure luck, and that they could easily be receiving shocks themselves, most participants reached the highest, deadly voltage magnitude (Hewstone & Martin, 2021, p. 335-336).

In the baseline experiment, the teacher was given control of a fake electroshock device with a knob to adjust voltage, while the confederate was seated on the other side of the machine, acting according to the number of volts set by the teacher. A person wearing a grey lab coat was standing right by the teacher, urging him to continue increasing the voltage if / when the teacher wanted out of the situation. Both the confederate receiving the fake shocks and the administrator followed scripts indicating what to say given the number of volts selected or the degree of resistance to continue shown by the participant. The participant was instructed to deliver increasingly high voltage shocks (with 15 V intervals) if the student failed at the memory task (which he was also scripted to do) (Hewstone & Martin, 2021, p. 335-336). At lower voltages the student would indicate pain by making sounds like “ugh”, while increasingly intense shocks yielded shouts and protests. At the highest levels, the student would be completely quiet, indicating that something bad had happened, such as death. The cues or “prods” given by the administrator if the teacher resisted continuing, increased in similar intensity, with lines arguing for continuation based on the scientific value of the experiment being more effective than simple imperatives like “You have no other choice, you *must* go on” (Hewstone & Martin, 2021, p. 335-336).

As mentioned earlier, several different variables were tested in order to design an experiment with a certain proportion of obeying individuals. For example, in some subsequent designs, the teacher was asked to physically hold the student’s hand onto the plate giving electric shocks,



and in others, the experiment was conducted in a run-down warehouse as opposed to a lab at Yale (Hewstone & Martin, 2021, p. 336-337). These conditions elicited a lower proportion of maximal compliance (causing less lethal shocks), indicating that increased salience of the harm inflicted, and less credible authority had a negative impact on compliance rates (Hewstone & Martin, 2021, p. 336-337). All participants believed they delivered real electric shocks, as they were all exposed to a real 45-volt shock in order to increase the perceived authenticity of the experiment. Factors like these and more were also tested in subsequent studies to gain insight with regards to which variables should be active to achieve an approximately two-thirds rate of maximal compliance (Hewstone & Martin, 2021, p. 336-337).

It would not be acceptable to perform a similar experimental design today, as it potentially exposed a willingness to submit to authority among the teachers that left them psychologically harmed. Milgram's experiment caused a great deal of controversy at the time, inspiring the establishment of institutional review boards and review procedures to prevent similarly unethical experimental designs in the future (Hewstone & Martin, 2021, p. 340-342). Because of this, this study has not been replicated exactly, but instead with various creative changes, still indicating the same as the original study, namely that obedience to perceived authority might be a key component in how regular people can be made to perform immoral actions (Hewstone & Martin, 2021, p. 341). One example of such a replication is King's 1972 version, in which participants were instructed to give electric shocks to puppies when they failed on discrimination tasks. This time however, the shocks were real (and bigger than indicated to the participants), causing obvious harm to the dogs. Still, the compliance rate was comparably high for males, and higher for women, than in Milgram's original baseline experiment (Hewstone & Martin, 2021, p. 341).

The Milgram experiments on obedience caused uproars during their time, having risked causing mental harm to its participants, but also due to their groundbreaking findings. Thanks to the Milgram experiments we're now more knowledgeable about the degree to which, and under which circumstances humans can be made to perform immoral actions. This insight has been crucial in understanding the horrors of the past, though achieving this insight was not without costs, especially for the participants of the experiment. Still, Milgram effectively put social psychological science at the forefront of social scientific discussion, both at the time and through

to today, proving the value of empirical studies on social behavior while also causing demand for more diligent consideration of ethics in science.

## **Fyldig disposisjon (av Anonym Kriger):**

### 1) Innledning

- Det finnes en grunntanke om at man som mennesker har fri vilje til syvende og sist, mens sosial påvirkning på mange måter er det motsatte av dette. Sosial påvirkning handler om en endring i atferd ved eksponering for andre. Men hva skjer hvis vi ikke har en horisontal relasjon til andre, f.eks. i møte med autoriteter? Dette viser Milgrams eksperiment til.
- Hva er lydighet (obedience)? Lydighet kan gjennom oppveksten virke som en positiv egenskap eller holdning. Det gjør at mennesker følger regler, som at man overholder fartsgrenser og hører på lærere når de underviser. Verdenshistorien viser også til hendelser der lydighet har ført til negative konsekvenser, som å skade eller torturere andre. Dette ble forskere nysgjerrige på etter andre verdenskrig. Milgram ønsket å undersøke hvorvidt «vanlige» amerikanske innbyggere ville følge ordre fra en autoritet dersom dette involverte å skade andre. Studien har blitt en av de mest kjente innenfor sosialpsykologi.
- Hva er deception = villedelse
  - Hvordan kan villedelse brukes som et verktøy på en god måte?
- Milgram er et...der villedelse ikke brukes på en god og riktig måte
- I dette essayet skal det gjøres rede for...

### 2) Hoveddel

- Beskrivelse av eksperimentet → inspirasjon = bakgrunnen for eksperimentet var å se hvordan vanlige mennesker kunne utføre fæle handlinger (f.eks. som nazi-regimet under holocaust). Derfor benyttet Milgram en metode hvor han tok i bruk en simulert sjokkmaskin med 40 mannlige deltakere rekruttert fra avisen. Deltakerne ble møtt av en forsker som fortalte dem at de skulle delta i en studie der straff kunne fasilitere læring. Deltageren og confederate ble tildelt rollene som lærer og elev. Deltageren var lærer. Læreren ble plassert i et eget rom der den fikk se eleven festet til en stol som skulle gi elektrisk sjokk. Da eleven var i stolen nevnte den at den hadde en hjertesykdom. Eksperimentet til Milgram bestod av en autoritetsperson (en skuespiller,

«eksperimenter»: i en grå frakk: kunne indikere at han var en tekniker, og ikke forsker som om han skulle hatt en hvit frakk), en «elev» (som også var en skuespiller), samt en «lærer» som skulle styre en elektrisk sjokkgenerator. Herfra skulle eleven svare på ulike matematiske oppgaver og gjengi puggede ordrekker. Sjokkstyrken gikk fra 15 til 450 V. I forkant av situasjonen fikk deltakeren/læreren selv kjenne på styrken av 45 V. Læreren og forskeren satt foran en «sjokkmaskin». Eksperimenter instruerte læreren til å lese en liste med ord i par til eleven. Så skulle eleven velge riktig ord fra en liste. Læreren ble bedt om å utføre elektrisk sjokk når eleven ikke klarte å svare med riktig ord. Intensiteten på sjokkene økte. Sjokkene hadde ulike styrkenivå. For læreren spilte de av forhåndsinnspilte lyder av eleven som uttrykte ubehag (manus). Etter hvert uttrykte eleven at den ikke orket mer, og til slutt var den stille da den nektet å svare mer. Når læreren uttrykte at de ikke ønsket å fortsette kom forskeren med oppmuntringer. Etter hvert ga forskeren uttrykk for at de måtte fortsette, og at de ikke hadde noe valg, at det var kritisk for studien å fortsette. Studien viste at to tredjedeler av deltakerne fortsatte frem til det sterkeste nivået.

- Milgram utførte flere variasjoner av studien, disse inkluderte å selv la deltakeren bestemme styrke på sjokket, samt utføre eksperimentet i ulike rom/lokasjoner, varierte autoriteten av eksperimentøren, samt mengde kontroll eksperimentøren viste å ha (feks gi ordre over telefon). Resultatene viste at 65% av deltakerne utførte maksimal volt til tross for at de kunne velge sjokkstyrke selv. Lydighetsnivået var også lavere i en versjon der forskeren ga direksjoner over telefon.
- Hvorfor adlyder vi autoriteter?
  - Sosiokulturelle perspektiver → handler om at vi lærer å adlyde autoriteter og det finnes en forventning i samfunnet om at disse autoritetene er legitime og troverdige.
  - Binding factors → psykologiske barrierer ved å ikke adlyde. Hvis man først adlyder, vil det bli vanskeligere og vanskeligere å ikke adlyde. Participants is binding to obey, ref “the-foot-in-the-door” effect.
  - Ansvar → fraskrivelse av ansvar på egen atferd, dette på grunn av en lavere plass i “hierarkiet”. Ikke egen feil fordi ansvaret ligger hos autoriteten.
  - Situasjonelle faktorer → noen situasjoner er så sterke at de dominerer individuelle forskjeller i personlighet, som får oss til å oppføre oss. Milgram viste at individer med sterkere tro på autoriteter er mer villige til å adlyde, mens folk med mye empati er mer motvillig til å dra eksperimentet lenger enn andre.
- Etske implikasjoner
  - APA: Den metodologiske fremgangsmåten er ansett som uetisk → hva strider med APA? (se APA retningslinjer essay nr.3)
    - Verbalt bruk
    - Stress

- Angst
  - Skyldfølelse
  - Visste ikke hva de deltok på: villedelse, dette gjorde at deltakerne fikk langvarige skader fra studien.
- I Milgram's lydighetsstudie (obedience study), ble villedelse brukt på to måter:
  1. Første villedelse: Studiedeltakerne ble villedet til å tro at studiet handlet om å undersøke effekten av straff på læring. I virkeligheten var det ikke dette som var formålet med studiet, men heller å undersøke hvor langt deltakerne ville gå i å følge autoritetens ordre, selv om de kunne føre til skade på en annen person.
  2. Andre villedelse: Milgram brukte også villedelse i form av autoriteten til personen som ga ordrene. Studiedeltakerne ble fortalt at autoritetsfiguren som ga ordrene, var en forsker fra Yale University, og at han hadde autoritet og kompetanse til å gi slike ordrer. Dette ga deltakerne en falsk følelse av autoritet og tillit, som kunne ha påvirket deres beslutninger og handlinger i studien.
- Disse to former for villedelse bidro til å skape et miljø der studiedeltakerne følte seg tvunget til å fortsette å adlyde autoritetens ordrer, selv om de opplevde ubehag eller visste at det de gjorde var galt. Dette viste hvordan villedelse kan brukes som et verktøy for å påvirke folks adferd og holdninger, selv i en akademisk setting.
- Moderne variasjoner av studien: Moderne variasjoner av studien har blitt utført, der deltakerne har blitt stoppet etter 150 V nivå, som var et av de laveste. Dette var også nivået der deltageren begynte å uttale ubehag, og problemer knyttet til hjertesykdom. Resultatene viste litt mindre lydighetsrater enn det Milgram kom frem til. Ser ikke ut til at det er noen kjønnsforskjeller.
- Kritikk mot studien: Scientific benefits of the study → Det er også blitt stilt spørsmål til om lydighetsstudien faktisk måler lydighet. Deltakerne befinner seg i forvirrende situasjoner. En annen forklaring er basert på sosial identitetsteori, som foreslår at deltakerne som gir sjokk har identifisert seg selv med forskeren, heller enn å følge ordre. Teorien sier da at den ikke handlet ut av lydighet, men i et forsøk å realisere ønskene til sin nye leder.
- Annet funn av studien: Metaanalyse → disobedience. Deltakerne sa i fra mot å utføre sjokk på 150 V, Milgram tok ikke hensyn til responsen til deltakerne, kan derfor ligne mer på tvang enn å adlyde autoriteter (“jeg vil ikke trykke mer” “du må trykke, du har ikke noe valg”). Derfor var resultatene til Milgram at man adlydet frem til 450 V.

### 3) Avslutning

## SOSIAL KOGNISJON

### 8. SKJEVHETER INNEN SOSIAL KOGNISJON: Diskuter to typer skjevheter innen sosial kognisjon. Forklar utfallet av skjevhetene og diskuter årsakene til disse skjevhetene.

#### Punkter som bør med:

- Definisjon av sosial kognisjon
- To typer skjevheter
  - Korrespondansebias (form for attribusjonsbias)
    - Gilbert & Malone (1995)
  - Selvforsterkende skjevhet (self-serving bias)
    - Johnson, Feigenbaum & Weiby (1964)
    - Fritz Heider
    - Dale Miller & Michael Ross

#### Essay #1 - Engelsk (Anonym Kriger):

In our daily lives, how we understand and interact with others is shaped by a scientific approach in social psychology, known as social cognition. It's all about how our minds work in social situations, how we interpret social cues, understand others thoughts and emotions, and navigate social dynamics. (Hunt, 2012, p. 456-462). Our social activities are quite often erroneous and irrational, based on biased judgements and decision-making, known as biases. Bias refers to a systematic error in thinking, judgment, or decision-making that can lead to deviations from rationality, objectivity, or accuracy. They play a significant role in shaping how individuals perceive, interpret, and interact with the world around them. (Kaneko, 2021). For this assignment I will focus on two common biases in social cognition, the correspondence bias and self-serving attributional biases, by explaining their effects and by discussing their causes.

Correspondence bias is a type of attribution bias, which relates to how one perceives their own actions compared to the actions of others. According to correspondence bias, we tend to blame someone's personal character for a particular behavior they are displaying, even when this

behavior is influenced by situational factors. (Nikolopoulou, 2023). An illustrative instance of correspondence bias is demonstrated in the research conducted by Ross and colleagues regarding quiz masters and quiz participants perceived knowledge (1977). Participants rated the quiz master's knowledge higher than their own, while observers did the same. However, the quiz masters themselves rated both their own and the participant's knowledge similarly. This suggests an advantage due to their role. Yet, neither participants nor observers recognized this advantage. Given the random role assignment, it's unlikely the quiz masters had superior knowledge, highlighting correspondence bias. (Hewstone & Martin, 2021, p. 100-101).

Since correspondence bias emerges from the way we explain the behavior of others, there can be many possible causes of it occurring. According to Gilbert and Malone (1995), a number of different processes are involved. Firstly, they mention that some situational causes are subtle and difficult to detect. If observers are unaware of their influence initially, they struggle to integrate them into their explanations. For instance, we might overlook a wet patch on the floor causing someone to slip and instead attribute their fall to clumsiness. (Hewstone & Martin, 2021, p. 99). In Ross and colleagues' research, perhaps the role advantage was not as easily discernible for the participants and observers as it was for the quiz master's themselves.

Secondly, our expectations of how others will behave may cause us to prioritize internal factors over situational ones. For example, we might mistakenly assume that the thought of public speaking is as terrifying for others as it is for us (false consciousness bias). Consequently, when someone remains calm while speaking in public, we might assume their confident personality overrides what we thought would make them anxious. (Hewstone & Martin, 2021, p. 99).

Correspondence bias can also arise from people's failure to correct their initial inferences about the causes of behavior, especially when they have a lot of other information to process. Gilbert and Malone (1955) argue that observers automatically assume that behavior has internal causes, and any relevant situational causes are then utilized in more conscious reasoning. The initial inference occurs independently of cognitive demands, while the situational correction process requires cognitive resources and is disrupted when other processing is prioritized. Therefore, if there is a lot of other information to process, the initial inference may remain uncorrected, leading to correspondence bias. (Hewstone & Martin, 2021, p. 99-102).

Another attribution bias is self-serving attribution bias, which can be separated into two forms, self-enhancing bias and self-protective bias. Self-enhancing bias is the tendency to attribute positive behaviors to internal causes. For example, concluding that a good exam result reflects one's intelligence. On the other hand, self-protective bias is the inclination to attribute negative behaviors to situational causes. For instance, if you perform poorly on an exam, you might blame the unusually difficult questions or the lack of sleep you got that night, because of a party next door. In common, both biases distort reality in order to protect our ego. Johnson, Feigenbaum and Weiby (1964) provided one of the earliest demonstrations of self-serving attribution bias. Their study showed that participants were more likely to attribute the student's performance to their own teaching ability in the success condition. That is, when the students performed well, more people explained this with internal causes than when the students performed poorly. (Hewstone & Martin, 2021, p. 109).

An Austrian psychologist, Fritz Heider, discovered that people often make attributions to uphold their self-esteem, when being exposed to a situation with an unclear outcome (Heider, 1982). For many psychologists, the desire for boosted self-esteem underlies this bias. We tend to claim credit for positive outcomes to maintain our self-esteem and are quick to divert the blame for negative outcomes to protect ourselves. Having high self-esteem makes us feel confident and secure, fostering positive relationships with others. Moreover, it encourages openness to learning and feedback. Consequently, we unconsciously resort to the self-serving bias to uphold our self-esteem. (Ruhl, 2023).

While the link between self-esteem and the self-serving bias is a dominant theory, psychologists have identified various other reasons for its prevalence. In the 1960s and 1970s, psychologists Dale Miller and Michael Ross challenged the self-esteem explanation, proposing that the bias is actually linked to how closely events align with individual's expectations. (Ruhl, 2023). If outcomes match expectations, internal factors are credited, but unexpected outcomes lead to external attributions (Miller & Ross, 1975). For instance, in Feigenbaum's study, it wouldn't have made sense for participants to credit their student's improvement solely to the student's abilities, because the student did poorly at first. It seems the improvement came from the participant's teaching skills, not just the student's abilities (Hewstone & Martin, 2021, p. 109).

Another explanation is the influence of natural optimism. This theory suggests that human's inherent optimism leads us to attribute negative outcomes to external factors rather than internal

ones. This perspective complements Miller and Ross' theory, as our natural optimism makes us expect positive outcomes. So, when these expectations aren't met, we tend to blame external circumstances (Ruhl, 2023).

In this assignment, I've looked into two types of biases found in social cognition, correspondence bias and self-serving attribution biases. Both of these biases affect how we attribute causes to our own and other's actions. But it's important to note that while we've focused on cognitive processes like biases to explain social behavior, it's not the only angle. Things like our motivations, feelings, evolutionary instincts, or personality traits also play a role in shaping the way we act in social settings. By considering all of these perspectives together, we get a fuller picture of social psychology.

### **Essay #1 - Norsk (Anonym Kriger, oversatt til norsk med KI):**

I hverdagen blir vår forståelse og interaksjon med andre formet av en vitenskapelig tilnærming i sosialpsykologi, kjent som sosial kognisjon. Dette handler om **hvordan våre sinn fungerer i sosiale situasjoner, hvordan vi tolker sosiale signaler, forstår andres tanker og følelser, og navigerer i sosiale dynamikker** (Hunt, 2012, s. 456-462). Våre sosiale aktiviteter er ofte feilaktige og irrasjonelle, basert på skjevheter i vurderinger og beslutningstaking, kjent som bias. *Bias* refererer til en systematisk feil i tenkning, vurdering eller beslutningstaking som kan føre til avvik fra rasjonalitet, objektivitet eller nøyaktighet. *Disse skjevhetene spiller en betydelig rolle i hvordan individer oppfatter, tolker og samhandler med verden rundt seg* (Kaneko, 2021). I denne oppgaven vil jeg fokusere på to vanlige biaser i sosial kognisjon, *korrespondansebias* og *selvbetjenende attribusjonsbias*, ved å forklare deres effekter og diskutere deres årsaker.

**KORRESPONDANSEBIAS** er en type attribusjonsbias (det å gi spontane årsaksforklaringer av hendelser man opplever i dagliglivet) som handler om hvordan man oppfatter egne handlinger sammenlignet med andres handlinger. Ifølge korrespondansebias har vi en **tendens til å tilskrive en persons karakter skylden for en bestemt atferd de viser, selv når denne atferden er påvirket av situasjonsfaktorer** (Nikolopoulou, 2023). Et illustrerende eksempel på korrespondansebias er **demonstrert i forskningen utført av Ross og kolleger** om quizmastere og quizdeltakeres oppfattede kunnskap (1977). **Deltakerne vurderte quizmasterens kunnskap høyere enn sin egen**, mens observatører gjorde det samme. Imidlertid vurderte quizmasterne selv både sin egen og deltakernes kunnskap likt. Dette antyder en fordel på grunn av deres rolle, som verken deltakerne eller observatørene anerkjente. Gitt



den tilfeldige rollefordelingen, er det usannsynlig at quizmasterne hadde overlegen kunnskap, noe som fremhever korrespondansebias (Hewstone & Martin, 2021, s. 100-101).

Siden korrespondansebias oppstår fra måten vi forklarer andres atferd på, kan det være **mange mulige årsaker til at det skjer**. Ifølge Gilbert og Malone (1995) er en rekke forskjellige prosesser involvert. *For det første nevner de at **noen situasjonsårsaker er subtile og vanskelige å oppdage***. Hvis observatører ikke er klar over deres innflytelse i utgangspunktet, sliter de med å integrere dem i sine forklaringer. For eksempel kan vi overse en våt flekk på gulvet som får noen til å skli, og i stedet tilskrive deres fall til klossethet (Hewstone & Martin, 2021, s. 99). I Ross og kollegenes forskning var kanskje ikke rollefordelingen like lett synlig for deltakerne og observatørene som den var for quizmasterne selv.

*For det andre kan våre **forventninger til hvordan andre vil oppføre seg få oss til å prioritere interne faktorer over situasjonsfaktorer***. For eksempel kan vi feilaktig anta at tanken på å snakke offentlig er like skremmende for andre som den er for oss (false consensus bias). Derfor, når noen forblir rolige mens de snakker offentlig, kan vi anta at deres selvsikre personlighet overstyrer det vi trodde ville gjøre dem engstelige (Hewstone & Martin, 2021, s. 99).

Korrespondansebias kan også oppstå fra **folks manglende evne til å korrigere sine første antagelser om årsakene til atferd**, spesielt når de har mye annen informasjon å behandle. Gilbert og Malone (1995) argumenterer for at observatører automatisk antar at atferd har interne årsaker, og eventuelle relevante situasjonsårsaker brukes deretter i mer bevisst resonnement. Den første antagelsen skjer uavhengig av kognitive krav, mens situasjonskorrigeringsprosessen krever kognitive ressurser og forstyrres når annen bearbeiding prioriteres. Derfor, hvis det er mye annen informasjon å behandle, kan den første antagelsen forbli ukorrigert, noe som fører til korrespondansebias (Hewstone & Martin, 2021, s. 99-102).

En annen attribusjonsbias er **SELVBETJENENDE ATTRIBUSJONSBIAS**, som kan deles inn i to former: *selvforsterkende bias* og *selvbeskyttende bias*. **Selvforsterkende bias er tendensen til å tilskrive positive handlinger til interne årsaker**. For eksempel konkludere med at et godt eksamensresultat reflekterer ens intelligens. På den andre siden er **selvbeskyttende bias tilbøyeligheten til å tilskrive negative handlinger til situasjonsårsaker**. For eksempel, hvis du presterer dårlig på en eksamen, kan du skylde på de uvanlig vanskelige spørsmålene eller mangel på søvn på grunn av en fest hos naboen. Felles for begge biasene er at de forvrenger virkeligheten for å beskytte vårt ego. Johnson, Feigenbaum og Weiby (1964) viste en av de

tidligste demonstrasjonene av selvbetjenende attribusjonsbias. Deres studie viste at deltakerne var mer tilbøyelige til å tilskrive studentens prestasjon til sin egen undervisningsevne i suksessbetingelsen. Det vil si at når studentene presterte godt, forklarte flere dette med interne årsaker enn når studentene presterte dårlig (Hewstone & Martin, 2021, s. 109).

Den østerrikske psykologen Fritz Heider oppdaget at **folk ofte gjør attribusjoner for å opprettholde sin selvfølelse når de blir utsatt for en situasjon med et uklart utfall** (Heider, 1982). For mange psykologer ligger ønsket om økt selvfølelse til grunn for denne biasen. Vi har en tendens til å ta æren for positive resultater for å opprettholde vår selvfølelse og er raske til å flytte skylden for negative resultater for å beskytte oss selv. Å ha høy selvfølelse gjør oss trygge og sikre, noe som fremmer positive relasjoner med andre. Videre oppmuntrer det til åpenhet for læring og tilbakemeldinger. Derfor tyr vi ubevisst til den selvbetjenende biasen for å opprettholde vår selvfølelse (Ruhl, 2023).

Mens koblingen mellom selvfølelse og den selvbetjenende biasen er en dominerende teori, har psykologer identifisert ulike andre årsaker til dens utbredelse. På 1960- og 1970-tallet utfordret psykologene Dale Miller og Michael Ross selvfølelsesforklaringen og foreslo at biasen faktisk er knyttet til hvor nært hendelser samsvarer med individets forventninger (Ruhl, 2023). Hvis resultater samsvarer med forventningene, krediteres interne faktorer, men uventede resultater fører til eksterne attribusjoner (Miller & Ross, 1975). For eksempel, i Feigenbaums studie, ville det ikke gi mening for deltakerne å kreditere studentens forbedring kun til studentens evner, fordi studenten gjorde det dårlig først. Det virker som forbedringen kom fra deltakerens undervisningsferdigheter, ikke bare studentens evner (Hewstone & Martin, 2021, s. 109).

En annen forklaring er innflytelsen av naturlig optimisme. Denne teorien antyder at menneskers iboende optimisme fører til at vi tilskriver negative resultater til eksterne faktorer i stedet for interne. Dette perspektivet utfyller Miller og Ross' teori, da vår naturlige optimisme får oss til å forvente positive resultater. Så når disse forventningene ikke oppfylles, har vi en tendens til å skyldte på ytre omstendigheter (Ruhl, 2023).

I denne oppgaven har jeg sett på to typer biaser funnet i sosial kognisjon, korrespondansebias og selvbetjenende attribusjonsbias. Begge disse biasene påvirker hvordan vi tilskriver årsaker til egne og andres handlinger. Men det er viktig å merke seg at selv om vi har fokusert på kognitive prosesser som biaser for å forklare sosial atferd, er det ikke den eneste vinkelen. *Ting som våre motivasjoner, følelser, evolusjonære instinkter eller personlighetstrekk spiller også en*

*rolle i å forme hvordan vi handler i sosiale settinger. Ved å vurdere alle disse perspektivene sammen, får vi et fyldigere bilde av sosialpsykologi.*

## **Essay #2 - Engelsk (Anonym Kriger):**

Social cognition is a topic in social psychology that focuses on how cognitive processes affect psychological phenomena. It is how we store, process, and use information about ourselves and other people. Social cognition is one of several approaches to understanding social psychology, where the interplay of cognitive processes forms the core of the approach.

Cognitive processes can be understood and categorized in different ways, but a general information-processing description that is based on Neissers paradigm is much used. According to Neisser, cognitive processes are hypothesized to take up information, to analyse and transform the information in the light of memory-based information, to store and retrieve information and ultimately apply it in judgements and behaviour. Goals and motives also have an impact on this process.

Biases in social cognition refer to the systematic errors in judgement and decision-making we people make that affect our understanding and interaction with others. These biases can be very unfortunate because they for example can lead to misconceptions or wrong assessments of people's behaviours and motives.

Two particularly pervasive types of biases in social cognition are categorization and motives. These biases can significantly affect individual judgments and social dynamics, impacting everything from mundane day-to-day interactions to critical decisions in workplaces and institutions.

### **Categorization**

Categorization as a general cognitive mechanism involves assigning single objects to mental representations of groups containing similar objects. This mental representation, known as concepts, might include animals or furniture. Similarly, people categorize other individuals by easily and quickly recognizing descriptive features like bodily attributes or clothing, to categorize someone as for example a man. The categories that we have established through experience is usually a source of generic knowledge about the exemplars within these categories.

Categorization serves various functions. It helps us to communicate and understand each other. For instance, when a mother asks her daughter why she is afraid, and the daughter responds that she saw a bear, the mother can easily imagine her daughter's experience. With categorization we also infer additional characteristics about individuals. For example, if we know that a woman works as a lawyer, many people think that she is well-educated, rich, and perhaps a bit strict.

Categorization can be highly efficient and, in many cases, correct (Briton & Hall, 1995), but it also has potential drawbacks. Categorization can lead to inaccurate judgments based on stereotypes that are not reflective of reality. Stereotype can be defined as “a simplified and standardized conception or image invested with special meaning and held in common by members of a group” (Dictionary.com, n.d.). For example, in the 1930s, it was believed that Armenian immigrants in California were particularly prone to criminal behaviour. However, statistics revealed that they committed fewer criminal acts than the average Californian.

Social cognitive approach also suggests that categorizing can lead to discrimination. Discrimination refers to treating individuals differently than others based on their social category membership. Common bases for discrimination include gender, race, and age, but it can apply to any social categories. One example is the difficulty some highly qualified people face in securing employment only because of their name or sexual orientation.

## Motives

Motives, both non-directional and directional, have been shown to have effect on social cognition (Dunning, 2015; Kunda, 1990). How we see and understand the world is shaped and biased by our motives, and in many cases, this leads to us not perceiving the world correctly. Non-directional motives are motives that do not favour a specific outcome itself, but rather abstract qualities of the outcome or that the process that brought the outcome about. One example of this is accuracy motive, where low accuracy motivation often leads to heuristic thinking because the reasoning is based on easily processed cues. One example is how people tend to judge the frequency of events based on the subjective ease of accessibility of information. People with high accuracy motivation on the other hand can mitigate these biases because they tend to process information more thoroughly and they will try to correct known biases.

Directional motives are motives that favour a specific outcome, even at the expense of low accuracy. The directional motive to protect or increase one’s self-esteem, also known as selfenhancement motive, biases social cognition. When one is motivated to see themselves in a better light, they make cognitive “shortcuts”. First, we make selective information search. We attend information in our environment, and retrieve memories, which is congruent with our positive self-evaluations.

Another way motive leads to biased conclusions have to do with that social information and traits are ambiguous. The trait of being a good friend, can encompass various qualities. People tend to selectively focus on the qualities they identify with, and not on the ones they lack. If someone see themselves as loyal but not loving, they ignore their lack of warmth and instead focus on the fact that they are loyal.

## 9. SOSIAL KOGNISJON: Hva mener vi med å si at sosial kognisjon er 1) situert og 2) formet av motivasjon? Gi eksempler for begge.

Essay (av Anonym Kriger, 5. sem):

Sosial kognisjon er den underliggende kognitive prosessen som omfatter hvordan vi oppfatter sosialpsykologiske fenomenene som hvordan vi oppfatter levende vesener, tenker, føler om og interagerer med sosiale omgivelser.

Når vi sier at sosial kognisjon er situert, sier vi at **de underliggende kognitive prosessene er avhengig av den situasjonelle konteksten. Et eksempel på dette er den fundamentale attribusjonsfeilen som sier at vi overestimerer en persons interne faktorer som en årsak til atferd og undervurderer de situasjonelle faktorene.** En lik stimulus, f.eks. å se en person som trenger hjelp med å finne frem, kan gi forskjellig atferd avhengig av hvordan personen som oppfatter stimulusen har det i øyeblikket og av større situasjonelle faktorer. Du vil være mer tilbøyelig til å hjelpe personen hvis du har god tid, enn hvis du har dårlig tid. Samtidig vil tidspunkt på døgnet også ha noe å si for om du oppfatter situasjonen slik at du vil hjelpe. Det er større sannsynlighet for at du vil hjelpe noen på dagtid, enn på kveldstid. Dette handler om hvordan du oppfatter og vurderer situasjonen.

En måte å forklare hvorfor situasjonen har mye å si når vi oppfatter, vurderer og handler på en tilnærmet lik stimuli er **den generelle modellen for informasjonsprosesser**. Det er særlig **hvilken informasjon som er tilgjengelig i minnet** som kan påvirke i dette tilfellet. Avhengig av hvilke mål, motiver, indre tilstand man er i og den bredere situasjonelle konteksten er noen aspekter av stimulusen som tiltrekker seg mer oppmerksomhet enn andre. Altså gjør en stimulus mer eller mindre salient. En studie av Wittenbrink, Judd & Park (2001) viste at deltakere i spontane bedømmelser av en afro-amerikansk person var mer negativ når personen var avbildet på kvelden på gata, enn når personen var avbildet i en kirke. **Generelt sett er sosial kognisjon påvirket av hva som er tilgjengelig i minnet.**

**Tilgjengelighet av minner åpner opp for kategorier, skjemaer som stereotyper**, sosiale skript, mål og andre kognitive representasjoner som varierer i tilgjengelighet. Minner som er relatert til hva folk forventer skal skje, behov eller er relevante for målet er mer tilgjengelig. Minner som er nylig brukt og minner som ofte aktiveres er lettere tilgjengelig. Loersch & Payne (2001) lagde en **situasjonell påvirkningsmodell** som beskriver en tre-trinns prosess for hvordan en stimuli oppfattes i miljøet fører til tre forskjellige utfall: En **situasjonsforståelse** (hvem/hva), **atferd** (hva gjør jeg) og **mål** (hva vil jeg). Et tenkt eksempel er hvis man går i en trang gate i mørket. Den mørke gate vil kunne aktivere en følelse av fare, trussel og kriminalitet. Noe som gjør at minnene tilknyttet dette aktiveres. Dersom man da møter på en person vil de minnene som er aktivert om farer, trusler og kriminalitet føre til at man kategoriserer personen som en tyv (situasjonsforståelse priming). Dette gjør at man føler på et behov for å være trygg (mål priming) som igjen fører til at man løper så fort som mulig vekk derfra (atferds priming).

En studie av Berger, Meredith & Wheeler (2008) viste at personer som stemte i et valglokale som var en skole, stemte i større grad for et initiativ som foreslo at økt moms skulle gå til å finansiere utdanning. Her var det den situasjonelle konteksten av å være på en skole som gjorde minnet om viktigheten av å ha gode lærere og utstyr mer tilgjengelig. I laboratorium kan man manipulere dette ved å prime en forsøksperson. Viser man et bilde av en "loff", vil det være lettere for personen å hente frem informasjon om "smør", som er semantisk relatert. Motsatt av et objekt som ikke er relatert til "loff", som "båt". Forsøkspersoner vil altså lettere kunne gjenkjenne objekter som er relatert til det objektet de har blitt primet for. I en studie av Krieglmeier & Sherman (2012) ble det vist at dersom man primet en forsøksperson med et svart ansikt i kort tid før det ble vist et ansiktsuttrykk av en person det ikke var mulig å identifisere rase på så ble det ansiktsuttrykket oppfattet som mer farlig enn hvis primingen var en hvit person.

I tillegg til at noe informasjon er lettere tilgjengelig i minnet, handler det også om hvor lett tilgjengelig informasjonen er i omgivelsene. Hvis du er i et rom der alle går i dress, og du er den eneste i kjole så stikker du deg ut. Og det er lettere for andre å se deg.

Sosial kognisjon påvirkes også av *motivasjon*. Der man har *ikke-retningsbasert og retningsbasert motivasjon* som kan påvirke tankeprosessen og hvilket utfall man lander med. Med **ikke-retningsbasert motivasjon menes det at man er mer opptatt av abstrakte kvaliteter ved utfallet, enn hvilken retning utfallet har**. F.eks. når man skal evaluere sitt eget selvbilde og være mer opptatt av at utfallet blir positivt, enn når man skal evaluere utfallet som en saksbehandler i plan- og bygningsetaten. I det siste eksempelet er de abstrakte kvalitetene nøyaktighet og korrekthet som er viktigst. Dersom man ikke har høy motivasjon for det man finner ut av, er det større sannsynlighet for at man vil basere seg på heuristikker, som er tommelfingerregler som bruker lite kognitiv kapasitet. Dette øker også sannsynligheten for at skjevheter oppstår.

Hvis man er opptatt av å være nøyaktig, vil det være mulig å redusere påvirkningen stereotypier har på de kognitive prosessene. Så lenge man har den kognitive kapasiteten tilgjengelig slik at man kan benytte system 2 i følge den dual-prosessen teori. Som er den tenkemåten der man tenker analytisk. Med **retningsbaserte motiver så er det utfallet av den kognitive prosessen som er i fokus, selv om det går på bekostning av nøyaktigheten**.

En teori som er sentral her er **systemrettferdighetsteorien** (system justification theory) som går ut på at en person vil støtte opp under det systemet en er i dag med status quo, i noen tilfeller også om det ikke nødvendigvis er det beste for en selv. Det kan være for eksempel gjelde med kapitalisme som er med på å føre til menneskeskapte klimaendringer. En studie av Hennes et al. (2016) viste at personer som var tjent med dagens sosioøkonomiske system i mindre grad klarte å huske hvor stor andel mennesker sto for utslipp av Co2, enn personer som ikke hadde den oppfatningen.

Hvordan klarer så hjernen å komme frem til slutninger som har stor grad av skjevheter og lite nøyaktig uten å fange det opp selv? Det er fire grunner.

1. Selektiv informasjonssøk. Det er mer sannsynlig å finne informasjon som samsvarer med motivet i minnet og i omgivelsene. F.eks. vil en ha et motiv om å ha et positivt syn på sin egen gruppe og et negativt syn på en utgruppe. Dette gjør at man husker bedre sin egen gruppe sine positive handlinger, og utgruppens negative handlinger.
2. Sosiale trekk er tvetydige, det betyr avhengig av motiv kan tolke det i forskjellige retninger. Ansiktsuttrykket redd og overrasket ser likt ut, men er to forskjellige følelser
3. Forskjellige stoppregler (Dunning, 2015) når det gjelder hvor lenge og dypt vi tenker om noe. F.eks. kan en tenke at en student som får gode karakterer er fordi personen er flink. Hvis man tenker lenger vil en innse at det er avhengig av mye mer, som kvaliteten på undervisningen, sine medstudenter og mer.
4. Svarene vi får avhenger av hvordan vi stiller spørsmålene.

Oppsummert: At en sosial kognisjon er situert betyr at hvordan vi tenker rundt noe er avhengig av situasjonen. Ulike situasjoner aktiverer ulike skjemaer og minner, som fører til at beslutningene vi tar endrer seg. Når sosial kognisjon er formet av motivasjon, deler vi inn to typer motivasjoner: Retningsbestemt er når vi allerede har gjort oss opp en mening, og ønsker slutninger som underbygger den meningen, kan være ubevisst. Ikke-retningsbestemt er når vi forsøker å undersøke noe så godt vi kan og har et åpent sinn.

## **10. KORRESPONDANSEBIAS: Hva er den fundamentale attribusjonsfeilen (også kjent som correspondence bias/korrespondansebias)? Hvordan kan den forklares? Drøft hvorvidt den kan regnes som en grunnleggende regel.**

### **Punkter som bør med:**

- Definisjon av sosial kognisjon
- Begrepet coinert av Lee Ross i 1977
- Studie av Jones & Harris, politiske meninger
- Tilskriver andres oppførsel stabile personlige egenskaper
- Tilskriver egen oppførsel ytre omstendigheter
- Person-situasjon-interaksjon: Oppførsel er en funksjon av både situasjon og personlighet
- Sosial attribusjonsfeil = Ressursbesparende
- Kahneman: WYSIATI
- Kritikk: Ikke noe vi gjør 100% av tiden

### **Essay (Kristin)**

Sosial kognisjon er en samlebetegnelse for de kognitive prosessene som ligger bak sosialpsykologiske fenomener. Nærmere bestemt handler det om hvordan vi «oppfatter, tenker, føler om og interagerer med vårt sosiale miljø» (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 121). Det er disse prosessene som gjør at vi uten å tenke over det kan tilpasse oss nye mennesker eller situasjoner. Men de samme type prosessene som lar oss gjøre dette kan også skape fallgruver for oss, for eksempel gjennom uheldige stereotyper, heuristikker som leder oss på villspor eller

ved at vi finner årsakssammenhenger som ikke gjenspeiler de faktiske forholdene. I dette essayet skal jeg forklare sistnevnte, som i sosialpsykologien har fått navnet «fundamental attribusjonsfeil» (Hewstone & Stroebe, 2020). Jeg skal også drøfte hvorvidt dette fenomenet kan sies å være en generell regel.

Begrepet «fundamental attribusjonsfeil» ble først brukt av Lee Ross i 1977, og var et begrep ment for å beskrive et fenomen han observerte i sosialpsykologiske eksperimenter på denne tiden (Ross, 1977). Ifølge denne teorien har mennesker en tendens til å feiltolke andre menneskers handlinger som en funksjon av stabile personlighetstrekk, heller enn at omstendigheter ved situasjonen kan ha påvirket handlingen (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 132). Ross trekker frem en studie av Jones & Harris som eksempel, der en gruppe mennesker så noen andre bli instruert til å lese en tale som fremmet et kontroversielt politisk syn. Selv om de visste at talerne hadde fått beskjed om å lese opp teksten (og at disse ikke hadde noe valg) klarte de ikke å unngå å tenke at talerne hadde disse politiske meningene selv (Ross, 1977). Et mer hverdagslig eksempel kan være at man møter den nye kjæresten til en venn, og opplever at denne personen er unnvikende i oppførselen eller klager voldsomt når dere prater sammen. Sannsynligheten er da større for at man vil tenke at vedkommende er frekk og uvennlig heller enn at personen kan ha hatt en slitsom dag på jobb. Dette kan gi oss et feil eller ufullstendig førsteinntrykk som senere kan bli vanskelig å snu. I tillegg har vi en tendens til å overattribuere egen oppførsel til ytre omstendigheter og ikke til egenskaper vi selv besitter (Jarrett, 2017). Vi tenker, noe enkelt forklart, at vi selv har gode grunner for å gjøre det vi gjør, mens andre gjør det de gjør fordi de «er sånn». Men hva er grunnen til at vi så ofte havner i denne fellen?

Vi vet fra personlighetspsykologien at situasjoner kan påvirke handling, både i stor og liten grad. Person-situasjon-interaksjon beskriver hvordan oppførsel er en funksjon av både situasjon og personlighet (Larsen et al., 2021). Helt spesifikke omstendigheter kan få frem en type oppførsel som ikke er i tråd med de personlighetstrekkene vi tenker er mest fremtredende hos personen (Larsen et al., 2021, s. 86). Det kan være flere grunner til at vi overser dette aspektet. Når vi antar at en person er uvennlig heller enn at vedkommende har en dårlig dag, dropper vi å sette oss inn i situasjonen de står i, som ofte kan være kompleks og sammensatt. Det er lettere for hjernen vår å attribuere handling til noe som er stabilt og forutsigbart. Sosial attribusjonsfeil kan også sies å være en konsekvens av det Daniel Kahneman valgte å kalle «what you see is all there is», gjerne forkortet til WYSIATI. Han beskriver dette som menneskets tendens til å hoppe til konklusjoner selv uten tilgang på tilstrekkelig bevis (Kahneman, 2012). «Vi anerkjenner sjeldent at informasjon som er kritisk for å forstå det hele bildet faktisk kan være manglende» og på denne måten kan vi opprettholde opplevelsen av sammenheng og «tenke raskt» (Kahneman, 2012, s. 87).

Biasen er fundamental i det at det er en tendens som har vært observert av mange teoretikere i ulike situasjoner og over tid (Ross, 1977). Om den derimot kan kalles en generell regel er et annet spørsmål. Selv om dette er en vanlig feil mennesker gjør, betyr ikke det at det vil være aktuelt i alle situasjoner. Mennesker vil også i ulik grad ha evne til å mentalisere og se situasjoner fra den handlendes øyne. Dette er attpåtil en ferdighet som kan trenes opp. Lee Ross selv hevder at denne attribusjonsfeilen er langt ifra uunngåelig og at han i noen situasjoner har observert at mennesker har hatt tendens til å overestimere påvirkningen av noen



situasjonelle faktorer (Ross, 2018). Med dette tatt i betraktning gir det kanskje mening å skille mellom det å kalle denne tendensen fundamental og det å kalle den en regel; det ville vært mange unntak fra regelen i dette tilfellet.

Fundamental attribusjonsfeil illustrerer hvordan sosial kognisjon er situert, og hvordan dette er et premiss vi ofte overser når vi trekker slutninger om andre. I tillegg forteller den oss at vi har en tendens til å skyldte på omgivelsene når vi selv gjør noe som er uheldig, også i situasjoner hvor vi kanskje kunne trengt å se på egne mønstre. Attribusjonsfeil er ett av mange eksempler fra sosialpsykologien som setter søkelys på hvordan mennesker påvirkes av omgivelsene, og om hvordan en nyttig kognitiv evne som det å skape logiske årsakssammenhenger kan få uheldige konsekvenser.

## **Essay (av Anonym Kriger på bachelor):**

### Introduction

The ways in which we explain both our own and others' behavior is the primary focus of attribution theory. But rather than studying the specific causes of behavior, attribution researchers study what we assume are the causes of behavior, as well as how and why we make these assumptions (Hewstone & Stroebe, 2021, p. 82)s. Systematic distortions of these assumptions are known as attributional biases, and correspondence bias in particular has been the subject of extensive research (Ross, 1977). This essay will first clarify certain terms used in attribution theory, before defining correspondence bias and providing a few examples. Further, it will seek to explain correspondence bias by adapting different psychological perspectives, and finally it will discuss whether correspondence bias should be considered a general rule.

### What is correspondence bias?

Studies of attribution patterns typically involve an individual observing the behavior, 'the observer' as well as someone performing it, 'the actor'. The inferences made by the observer are classified as either regarding the actors intentions and dispositions (dispositional) or aspects of the situation (situational). By using this terminology, we can define correspondence bias as 'the tendency of observers to infer intentions and dispositions in actors, that correspond with the characteristics of their behavior, while underestimating or neglecting situational factors'. (Hewstone & Stroebe, 2021, p. 84). An early example of correspondence bias comes from a study by Jones and Harris (1967) in which student A were told to rate student B's attitudes towards the communist regime of Fidel Castro, based on an pro-Castro essay student B had written at the request of the researchers. The findings showed that student B's communist sympathies were significantly overestimated, even when student A was informed that student B had no say in the choice of subject. It appears student A disregarded the situational factors. A more vivid example of correspondence bias comes from the attached videoclip. From it, we might infer that a fathers instinctive act of self-preservation, as he abandons his family to escape an avalanche, reflects selfish and cowardly traits in his personality. However, an equally important aspect to consider is the uniquely intense and panic-driven nature of the situation, which might not serve to reflect the father's character under any other circumstances. Our

assumption that there's 'something about him' that explains the behavior, while ignoring the situational forces, might be a case of correspondence bias.

What explains correspondence bias?

There are several proposed explanations for correspondence bias and multiple underlying processes might be involved. One reason situational factors are neglected could be that observers simply aren't aware of them. Observing a student performing poorly on a test, while not being aware that she hardly slept last night, might compel you wrongfully assume certain things about her intelligence or skill level. Research into the neural patterns underlying dispositional and situational inferences provides another perspective. Brain imagery reveals that considering situational factors engages more elaborate brain processes compared to dispositional inferences, meaning that deliberately factoring in the situational aspects requires effort and might therefore be slower. Further support for this view comes from experiments demonstrating that high cognitive load impairs our ability to consider situational factors, while dispositional inferences seem to happen almost automatically (Hewstone & Stroebe, 2021, pp. 99-102). Data from studies of the actor-observer difference might also shed some light on this question. Researchers have proposed that actors tend to focus on the situations they find themselves in, while observers tend to focus on the actor they are observing. This might help explain why observers are prone to seek correspondence between the behavior and the actor, while disregarding the situational contribution. Conversely, actors often explain their own behavior in more situational terms, downplaying their own contribution (Hewstone & Stroebe, 2021, pp. 106-107).

Discussion

While Ross (1977) considered correspondence bias a fundamental feature of attribution, later research findings call this view into question. One study found that simply reframing the questions posed to participants reduced correspondence bias significantly (Hewstone & Stroebe, 2021, p. 101). And if correspondence bias is to be considered a general rule of attribution, it should also be prevalent across cultures. An interesting study into how language shapes cognition revealed that English speakers are more prone to remember an accident in terms of 'who did it', while Spanish speakers are more likely to focus on the situation and remember that it 'was an accident' (Fausey & Boroditsky, 2010). This might also indicate a difference between so-called individualistic and collectivistic cultures, and studies comparing populations in North America and India have indeed found that correspondence bias is a predominantly western phenomenon. Their sensitivity for the power of situations makes participants from collectivistic cultures more able to engage in the kind of effortful cognitive processing required to consider situational factors (Hewstone & Stroebe, 2021, pp. 102-106). In other words, the way both cultural background and high-cognitive load seem to mediate automatic trait inferences, indicate that correspondence bias might, ironically, be more situation-dependent than Ross himself assumed.

# HOLDNINGER OG OVERTALELSE

## 11. MÅLE HOLDNINGER: Hvordan kan man måle en persons holdning til å spise kjøtt? Hva er fordelene og ulempene ved de forskjellige måtene?

### Punkter (basert på sensorveiledning '21):

- Definisjon av holdning
  - En evaluering av et objekt (objekt i denne sammenheng betyr ikke gjenstand, men mål/mottaker av holdningen - kan være en gjenstand, person, gruppe, mening, sak, musikkjanger, hva som helst) som er basert på kognitiv, affektiv eller atferdsmessig informasjon
  - I denne sammenheng er evaluering, verdi og positivt/negativt syn sentralt og bør nevnes
- To måter å måle på
  - Eksplisitt
    - Likert-skala
      - "Fra 1 til 5, 1 = helt uenig og 5 = helt enig, hvor enig er du i følgende påstand"
  - Implisitt
    - Evaluerende priming
      - Måling av responstid
      - Blir f.eks. vist bilde av kjøtt og så ordet "ekkelig", dette skal vurderes som positivt eller negativt. Folk med sterk negativ holdning til kjøtt vil ha kortere responstid pga. tydelig holdning. Folk med mer uavklart mening vil bruke lengre tid på å vurdere hvordan de mener ordet "ekkelig" forholder seg til kjøtt.
    - Implicit Association Test (IAT)
      - [Implicit-association test - Wikipedia](#)
    - Affect Misattribution Paradigm (AMP)
      - Objekt -> Tvetydig stimulus (feks kinesisk tegn) -> rangering av tvetydig stimulus

### Essay (av Anonym Kriger):

#### Introduksjon

En *holdning* er en generell evaluering av et objekt basert på kognitiv, affektiv og atferdsmessig informasjon (Maio & Haddock, 2018, 4). Objekt i denne sammenhengen kan også være en person eller gruppe, eller en sak eller tema. Innad i denne definisjonen ligger også en evaluerende bedømming av objektet. Det vil si; når man utvikler en holdning, vil man også få et inntrykk av i hvilken grad man liker, anerkjenner eller favoriserer temaet, objektet eller personen/gruppa. Holdninger kan variere i to dimensjoner, valens (positiv eller negativ holdning til objektet) og styrke (hvor kraftig man liker eller ikke liker objektet). Det vil si at to mennesker

kan ha samme holdning, men det er kan variere hvor viktig eller tilstedeværende holdningen er for hver enkelt. Dette kan man videreføre til holdninger rundt spising av kjøtt. To stykker som begge har negative holdninger til å spise kjøtt kan praktisere dette veldig ulikt. En kan bli veganer og unngå animalske produkter totalt, mens andre kan redusere sitt kjøttinntak. I denne oppgaven vil se overordnet på hvordan holdninger dannes, hvordan de måles ved hjelp av direkte og indirekte måleverktøy, og hvor nyttige disse verktøyene er.

Den vanligste modellen for å forklare holdninger er en **flerkomponentmodell til holdninger** (multicomponent model of attitude). *Modellen deler holdninger opp i tre komponenter, kognitiv, affektiv og atferdsmessig.* Kognitive komponenter omhandler tanker, ideer og egenskaper vi assosierer med objektet, affektive omhandler følelser og emosjoner rundt objektet og atferdsmessig omhandler adferden vi har utført eller forventer å utføre. Alle tre komponentene må være til stede for å skape varige holdninger. Av og til kan man også oppleve å ha to holdninger som er uforenlige med hverandre og som skaper spenning eller ubehag. Dette kaller vi *kognitiv dissonans*, og ble først utforsket av Festinger. For mange som er opptatt av klima og dyrevelferd kan kjøttspising skape en slik dissonans. På den ene siden er en opptatt av å redde klimaet og få ned utslipp, samtidig som man spiser kjøtt som bidrar til utslipp. Det er to holdninger som ikke passer så godt sammen. Det finnes fire hovedløsninger på hvordan man kan takle kognitiv dissonans: 1) endre tankesett («jeg bryr meg ikke så mye om klima likevel»), 2) endre adferd («jeg velger å spise mindre kjøtt»), 3) legge til nye tanker, for slik å rasjonalisere bort dissonansen («jeg gjør mye annet bra for klima som f.eks. resirkulering»), 4) blåse i det, minimere problemet («det er ikke så viktig for meg»). Opplevelsen man har av kontroll over det som skaper dissonansen spiller også en rolle her. Klimaendringene er det få som føler de har kontroll over, men kjøttspisingen kan man kontrollere. Dermed kan man enten rasjonalisere kjøttspising bort («det betyr lite om jeg spiser kjøtt eller ikke») eller ta valg for å endre adferd («jeg kutter ut kjøtt»).

## Hvordan måler vi holdninger?

Når vi snakker om måling av holdninger skiller vi mellom eksplisitte og implisitte målinger. Eksplisitte måling ber deltakerne tenke over og rapportere holdningen sine selv, men implisitte ikke spør direkte, men heller måler spontane assosiasjoner hos deltakerne.

### Eksplisitte måleverktøy

Eksplisitte måleverktøy finner vi ofte som indikatorer som måles via selvrappporterende spørreskjemaer. En av de vanligste metodene er en Likert skala som hvor deltakerne markere hvor enig eller uenig de er med et spørsmål eller påstand, fra sterkt uenig til sterkt enig. Disse tildeles poeng (ofte fra 1 til 5) og så legger man sammen skårene til slutt. En annen vanlig metode er å bruke semantiske differensielle skalaer, for å se om personer har mer positive holdninger mot noen objekter enn mot andre. Deltakerne blir gitt et sett av bipolare adjektiv skalere der man skiller mellom to motstående adjektiv som «god-dårlig» eller «liker-misliker». Både Likert skala og semantiske differensierte skala er avhengig av at det er god korrelasjon mellom spørsmålene i spørreskjemaet slik at man vet at man måler samme holdning.

Eksplisitte måleverktøy har tradisjonelt dominert forskningen, men har også flere begrensninger. For eksempel er det ikke gitt at en person alltid vet hvilken holdning det har til objektet. Rekkefølgen på spørsmålene i skjemaet kan også gi mindre utslag i svarene til deltakere, noe som gjør det vanskeligere å tolke funnene. Likevel er den største begrensningen at deltakerne har en tendens til å gi sosialt akseptable eller ønskede svar, som gjør at det kanskje undervurderer eller feilrapporterer upopulære holdninger. Dette er i høyeste påvirket av samfunnet rundt og dets normer og regler. I et samfunn hvor flere er vegetarianere kan deltakere som liker kjøtt føle seg presset til å rapportere mer negative holdninger til kjøtt enn de faktisk har. En motsatt effekt kan finne sted hos en vegetarianer i et samfunn der kjøttspising og produksjon er dominerende. Dette må tas høyde for når man bruker eksplisitte måleverktøy.

### Implisitte måleverktøy

Implisitte måleverktøy kan måles på mange ulike måter, men tre av de vanligste verktøyene er evaluativ priming, Implicit Association Test (IAT), og Affect misattribution paradigm (AMP). **Evaluativ priming**, utviklet av Fazio (1995) går ut på å måle deltakernes responstid rundt assosiasjoner for å avdekke holdninger. Bakgrunnen for dette er at Fazio ser holdninger som assosiasjoner mellom et objekt (holdningsobjekter) og vår evaluering av objektet, som er lagret i minnet. Hvor tilgjengelig holdningen er avhenger av hvor sterk den er. Det vil si at ifølge Fazio vil en person som hater kjøtt lettere koble ord som «kjøtt» eller «biff» med ord som «ekkelig» eller «motbydelig» enn «god» og «saftig». Dette reflekteres i tester der man måler responstiden til deltakerne. En deltaker blir presentert med et holdningsobjekt som «kjøtt» og deretter et evaluerende adjektiv, som «ekkelig», som deltakerne skal posisjonere som positiv eller negativ for å indikere valensen til adjektivet. Deltakeren som hater kjøtt vil da ha en raskere responstid på negative adjektiver enn positive. Intense følelser vil også korte ned responstiden, da sterkere følelser medførte kortere responstid.

**Implicit Association Test (IAT)** er ofte brukt til å vurdere holdninger rundt etnisitet. Gjennom en serie av fem runder blir deltakerne presentert adjektiver og bilder som de skal sortere inn i to kategorier. Den første runden presenteres deltakerne for bilder, for eksempel av ulike kjøtt og vegetarprodukter, som skal sorteres, deretter tilsvarende for adjektiver som blir sortert som positive og negative. I runde tre blir en av gruppene, f.eks. vegetarproduktene og positive adjektiver sortert i samme gruppe og kjøttprodukter eller negative adjektiver i den andre gruppen. I runde fire blir positive og negative adjektiver sortert i motsatt gruppe. Til slutt, i runde fem, sorterer man kjøttprodukter og negative adjektiver i en gruppe. Hensikten med testen er å måle responstiden til deltakerne for å avdekke implisitte holdninger. Deltakere som har holdninger som er i tråd med kategoriseringen vil ha kortere responstid i den aktuelle runden. I tråd med dette vil en vegetarianer ha kortere responstid i runde tre, mens en kjøttentusiast vil ha raskere responstid i runde fem. IAT har blitt stadig mer populær, men har også blitt kritisert. Noen kritiserer eksperimenter som finner bevis for raserelaterte fordommer for fordi meninger som er mindre utbredte, som negative holdninger til hvite for deltakere, i seg selv er unike og ulike det man er vant til og derfor vil deltakeren bruke lengre tid på å prosessere det. Andre kritiserer metodikken i IAT, og argumenterer for eksempel for at å personalisere svaralternativer til «jeg liker» og «liker ikke» vil kunne gi bedre resultater enn positiv/negativ-kategorisering som kan være mer kulturelt betinget.

**Affect Misattribution Paradigm (AMP)** er det siste implisitte måleverktøyet, og deler mange likheter med evaluativ priming. I AMP blir deltakerne vist bilder av et objekt over flere tester, og etter hver test blir de vist et bilde av en tvetydig stimulus, som et kinesisk språktegn. De blir deretter bedt om å ignorere objektet og rangere den tvetydige stimulusen i henhold til positivitet. Logikken er at den tvetydige stimulusen, som er valgt for å ikke vekke oppmerksomhet, vil bli rangert mer positivt om objektet blir oppfattet positivt av deltakeren. Dermed vil en som elsker kjøtt rangere en tvetydig stimulus som mer positiv etter et bilde av en saftig biff, i motsetning til plantebasert alternativ. Flere studier har vist at man kan bruke AMP til å måle politiske holdninger og holdninger til etnisitet.

### **Er måleverktøyene til å stole på?**

Et godt verktøy må være både reliabelt og valid. For å være reliabel må testen være internt konsekvent, måle det samme psykologiske fenomenet, og testen må kunne replisere lignende skårer ved gjentatte testing. Flere studier viser at eksplisitte måleverktøy har høy reliabilitet og noenlunde høy reliabilitet for implisitte måleverktøy. Validitet handler om i hvilken grad verktøyet måler det vi vil at det skal måle. Eksplisitte verktøy har vist god validitet, mens innenfor implisitte verktøy har studier på evaluativ priming og IAT funnet validitet knyttet til fordommer knyttet til rase og etnisitet. Blant annet fant en studie av Phelps et al (2000) at IAT resultater viste at hvite deltakere som hadde skårer som indikerte fordommer mot afroamerikanere overlappet med aktivisering av amygdala når deltakerne ble vist bilder av afroamerikanere.

Studier som har sett på korrelasjonen mellom eksplisitte og implisitte verktøy finner lav korrelasjon, som kan tyde på at de måler ulike ting. Dette trengs det nærmere forskning på. Fordelene med eksplisitte metoder er at det er noe lettere å måle og testene fremstår pålitelige. Samtidig vil ikke eksplisitte verktøy avdekke mer underliggende, gjerne mer upopulære holdninger, som implisitte metoder fremstår bedre på å avdekke. Samtidig er de implisitte mer kontroversielle, med flere diskusjoner på at de i like stor grad klarer å måle det vi ønsker å måle.

### **Konklusjon**

Holdninger til kjøttspising kan måles ved bruk av eksplisitte og implisitte måleverktøy. De kan variere i valens (retning) og styrke. Eksplisitte verktøy, som måler deltakernes egenrapporterte holdninger, har ofte vært å foretrekke i forskning fordi de er enkle å bruke og har høy validitet og reliabilitet. Ulempene rundt dem er at de er knyttet opp til samfunnsnormer og egenrapportering som kan manipuleres eller skjule fordommer. Implisitte verktøy, som måler holdninger indirekte via andre tester, har blitt mer utbredt, men har ikke like høy reliabilitet og har noen spørsmål rundt validitet og metodene som brukes. Begge metoder har fordeler og ulemper, og hvilke som bør brukes varierer med bruksområdet. For kjøttspising, all den tid der er sosialt akseptert og vegetaralternativer også blir mer akseptabelt, vil holdninger knyttet til dette fint kunne måles med begge metodikker, men kanskje særlig egnet for eksplisitte metoder.

## 12. PLANLAGT ATFERD: Forklar teorien om planlagt atferd. Hvordan har denne teorien bidratt til vår forståelse av forholdet mellom holdninger og atferd?

### Essay (Iben):

Social psychology is a field within psychology studying how the presence of other human beings influence the feelings, thoughts, and behaviors of individuals (Hewstone et al., 2020, p. 5). As a scientific discipline, social psychology arose around the 20<sup>th</sup> century with the first social psychological experiment published in 1898 and the two first textbooks published in 1908. Even though the first part of the century did have some impact on the history of social psychology, the second part undoubtedly spiked interest towards the field. The aftermath of World War II stimulated a quest to study morale and attitude change in human beings (Hewstone et al., 2020, p.11-17). Theory of planned behavior is an example of theorizing the impact of attitudes on behavior, and will be explored further throughout this essay while trying to cover the following question: How has this theory contributed to our understanding of the relationship between attitudes and behavior?

Behavior is an essential part of the theory of planned behavior, as well as behavioral intention, attitude toward behavior, subjective norm and perceived behavioral control. Before exploring the different parts of the theory of planned behavior, another theory has to be mentioned in all necessity. The theory of reasoned action is the origin of and inspiration to the theory of planned behavior. They are both models of attitude-behavior relations (Hewstone et al., 2020, p. 246).

The theory of reasoned action refers to behavioral intention as the direct predictor of behavior, and suggests two components as influential towards the behavioral intention – attitude and subjective norm. Behavioral intention can be understood as what one intends to do or what actions that are intended to happen by oneself. A general understanding of behavior refers to the bodily conscious actions performed or carried out (Kennair, 2022). Attitude, on the other hand, can be defined as “an overall evaluation of a stimulus object” (Hewstone et al., 2020, p.214). In other words, it can be understood as a result of evaluation of cognitive, behavioral and affective knowledge, comparing the positives and negatives of the stimulus until a conclusion is set. An attitude can also vary in valence and strength (Hewstone et al., 2020, p.215).

Attitude towards the behavior is an evaluation of the subsequent behavior, and is affected by whether the person thinks the behavior will lead to wanted consequences and what values that are connected to the behavior (Hewstone et al. 2020, p. 246). An example of this could be exercising. The behavioral intention is to exercise. The attitude towards exercising is affected to what extent one thinks exercise will produce wanted consequences (e.g. health benefits) and by what value that is connected to the consequence (e.g. one thinks it is important to care about one's health).

The other component influencing behavioral intention is the subjective norm. It can be understood as how the individual thinks the behavior is viewed by others. Subjective norm is affected by two factors: normative beliefs and will to comply. Normative beliefs are connected to what degree one expects others to expect a certain behavior by oneself, while will to comply

refers to what extent one is willing to comply to the expectations of others (Hewstone et al, 2020, p. 246). An example of this could be sitting on the bus when an elderly person enters, and it is expected by the others on the bus that one person will give its seat away. On the other hand, the person expected to give up its seat, has had a long day and thinks that it is an unfair situation where he/she ends up not complying to the expected behavior.

The theory of planned behavior builds upon all the components already mentioned in explaining the theory of reasoned action, while adding an extra component – perceived behavioral control. Perceived behavioral control concerns the control beliefs of an individual. It can be divided into two different effects on behavior. Firstly, it can have a direct effect on behavioral intentions considering self-efficacy. Self-efficacy refers to the beliefs a person has about oneself in terms of capability (e.g. being persistent with exercise to be able to run a marathon). Second, perceived behavioral control can have a direct effect on behavior. If the circumstances make it impossible or hard to behave in a certain way, the perceived behavioral control can affect behavior directly (Hewstone et al., 2020, p. 247-248). In case of the running example, not being able to be persistent because of a sudden injury, could be a direct effect of perceived behavioral control on behavior.

In light of the theory of reasoned action and the theory of planned behavior, a substantial amount of studies and experiments have been conducted – and the models have received strong empirical support. An example is a review done by Albarracín et al. (2001) investigating 90 studies and finding that the theory of reasoned action and the theory of planned behavior predict condom use adequately (Hewstone et al., 2020, p. 248-250).

Both theories have contributed to our understanding of the relationship between attitudes and behavior, in inspiring further research, but just as important illuminated the complexity of the relationship. The theory of planned behavior contributed to our understanding of the relationship between attitudes and behavior, by showing that there is a direct connection between attitude towards behavioral intention and behavior itself. The theory still showcases the importance of other components on behavior such as subjective norm and perceived behavioral control. By understanding the influence of the different components on behavior, one can more delicately predict behavior and adjust the impact of each component to make changes in behavior.

### **Essay av Iben (oversatt av KI)**

Sosialpsykologi er et felt innen psykologi som studerer hvordan tilstedeværelsen av andre mennesker påvirker individers følelser, tanker og atferd (Hewstone et al., 2020, s. 5). Som en vitenskapelig disiplin oppstod sosialpsykologien rundt 1900-tallet, med det første sosialpsykologiske eksperimentet publisert i 1898 og de to første lærebøkene publisert i 1908. Selv om den første delen av århundret hadde en viss betydning for sosialpsykologiens historie, var det utvilsomt den andre delen som økte interessen for feltet. Ettervirkningene av andre verdenskrig stimulerte en søken etter å studere moral og holdningsendringer hos mennesker (Hewstone et al., 2020, s. 11-17). Teorien om planlagt atferd er et eksempel på å teoretisere påvirkningen av holdninger på atferd, og vil bli utforsket videre i dette essayet mens vi prøver å



svare på følgende spørsmål: Hvordan har denne teorien bidratt til vår forståelse av forholdet mellom holdninger og atferd?

Atferd er en vesentlig del av teorien om planlagt atferd, samt atferdsintensjon, holdning til atferd, subjektiv norm og opplevd atferdskontroll. Før vi utforsker de forskjellige delene av teorien om planlagt atferd, må en annen teori nevnes. *Teorien om rasjonell handling* er opprinnelsen til og inspirasjonen for teorien om planlagt atferd. Begge er modeller for forholdet mellom holdning og atferd (Hewstone et al., 2020, s. 246).

Teorien om rasjonell handling refererer til atferdsintensjon som den direkte forutsigeren av atferd, og foreslår to komponenter som påvirker atferdsintensjonen – holdning og subjektiv norm. Atferdsintensjon kan forstås som hva en person har til hensikt å gjøre eller hvilke handlinger som er ment å utføres av en selv. En generell forståelse av atferd refererer til de bevisste kroppslige handlingene som utføres (Kennair, 2022). Holdning, derimot, kan defineres som "en generell evaluering av et stimuliobjekt" (Hewstone et al., 2020, s. 214). Med andre ord kan det forstås som et resultat av evaluering av kognitiv, atferdsmessig og affektiv kunnskap, der man sammenligner de positive og negative sidene ved stimulus inntil en konklusjon er nådd. En holdning kan også variere i valens og styrke (Hewstone et al., 2020, s. 215).

Holdning til atferden er en evaluering av den påfølgende atferden, og påvirkes av hvorvidt personen tror at atferden vil føre til ønskede konsekvenser og hvilke verdier som er knyttet til atferden (Hewstone et al., 2020, s. 246). Et eksempel på dette kan være trening. Atferdsintensjonen er å trene. Holdningen til trening påvirkes av i hvilken grad man tror at trening vil gi ønskede konsekvenser (f.eks. helsefordeler) og av hvilken verdi som er knyttet til konsekvensen (f.eks. man synes det er viktig å ta vare på helsen sin).

Den andre komponenten som påvirker atferdsintensjonen er den subjektive normen. Den kan forstås som hvordan individet tror atferden oppfattes av andre. Subjektiv norm påvirkes av to faktorer: normative tro og vilje til å etterkomme. Normative tro er knyttet til i hvilken grad man forventer at andre forventer en viss atferd av en selv, mens vilje til å etterkomme refererer til i hvilken grad man er villig til å etterkomme andres forventninger (Hewstone et al., 2020, s. 246). Et eksempel på dette kan være å sitte på bussen når en eldre person kommer inn, og det forventes av de andre på bussen at noen gir fra seg setet sitt. På den annen side kan personen som forventes å gi fra seg setet ha hatt en lang dag og synes situasjonen er urettferdig, noe som fører til at han/hun ikke etterkommer den forventede atferden.

Teorien om planlagt atferd bygger på alle komponentene som allerede er nevnt i forklaringen av teorien om rasjonell handling, samtidig som den legger til en ekstra komponent – *opplevd atferdskontroll*. Opplevd atferdskontroll angår individets kontrolltro. Det kan deles inn i to forskjellige effekter på atferd. For det første kan det ha en direkte effekt på atferdsintensjoner med hensyn til mestringstro. Mestringstro refererer til troen en person har på seg selv når det gjelder evne (f.eks. å være utholdende med trening for å kunne løpe et maraton). For det andre kan opplevd atferdskontroll ha en direkte effekt på atferd. Hvis omstendighetene gjør det umulig eller vanskelig å oppføre seg på en bestemt måte, kan opplevd atferdskontroll påvirke atferden

direkte (Hewstone et al., 2020, s. 247-248). I tilfellet med løpingen kan en plutselig skade som gjør det umulig å være utholdende, være en direkte effekt av opplevd atferdskontroll på atferd.

I lys av teorien om rasjonell handling og teorien om planlagt atferd, har et betydelig antall studier og eksperimenter blitt utført – og modellene har fått sterk empirisk støtte. Et eksempel er en gjennomgang gjort av Albarracín et al. (2001) som undersøkte 90 studier og fant at teorien om rasjonell handling og teorien om planlagt atferd forutsier kondombruk på en adekvat måte (Hewstone et al., 2020, s. 248-250).

Begge teoriene har bidratt til vår forståelse av forholdet mellom holdninger og atferd, ved å inspirere videre forskning, men like viktig ved å belyse kompleksiteten i forholdet. Teorien om planlagt atferd har bidratt til vår forståelse av forholdet mellom holdninger og atferd ved å vise at det er en direkte forbindelse mellom holdning til atferdsintensjon og atferden i seg selv. Teorien viser fortsatt viktigheten av andre komponenter på atferd som subjektiv norm og opplevd atferdskontroll. Ved å forstå påvirkningen av de forskjellige komponentene på atferd, kan man mer nøyaktig forutsi atferd og justere påvirkningen av hver komponent for å gjøre endringer i atferd.

### **13. MODELL FOR HOLDNINGSENDRING GJENNOM OVERTALELSE: Beskriv en modell for holdningsendring gjennom overtalelse. Illustrer modellen med et eksempel fra en reklame eller en politisk kampanje.**

Ikke essay men notater (Iben)

Holdninger er en sentral del av menneskers sosiale liv, og handler om hvordan man evaluerer en stimuli. Det betyr med andre ord at man tar stilling til negative og positive deler av en gitt stimuli, og bestemmer seg for standpunkt – altså en holdning. I følge multikomponents-modellen består holdninger av ulike komponenter; kognitiv del, følelses-del og atferds-del. Det finnes også ulike modeller for hvordan man kan skape holdningsendring gjennom overtalelse.

Modeller for holdningsendring kan deles opp i systematisk prosessering og doble prosessteorier. Modeller som kun forholder seg til systematisk prosessering belyser den aktive forståelsen av informasjonen i en overtalelse, enten direkte eller via vurdering av egne tanker knyttet til overtalelsen. Kognitiv-respons-modellen er en av de mest kjente modellene innen systematisk prosessering-teoriene, og bygger på at holdningsendring skjer ved argument-relevant tenkning. Det foregår altså en evaluering av tankene som oppstår ved eksponering til en overtalelse, og det er denne evalueringen som påvirker hvorvidt det oppstår en holdningsendring. Doble prosess-teorier bygger videre på kognitiv-respons-teorien, og vektlegger at man ofte ikke forholder seg til meningsinnholdet i en overtalelse, men heller godtar eller avviser argumenter uten å egentlig granske dem. I tillegg tar doble prosess-teorier også stilling til når og under hvilke omstendigheter slike prosesser finner sted.

Sannsynlighetsmodellen for utarbeidelse (elaboration likelihood model) er en modell basert på doble prosesssteorier. Modellen har to innledende hovedkategorier; høy grad av prosesseringsmotivasjon og evne, og lav grad av prosesseringsmotivasjon og evne. Dersom man i en politisk kampanje velger å fronte bedre pensjonsvilkår, vil overtalelse og argumenter spille ulikt inn på mottakerne basert på høy eller lav grad av prosesseringsmotivasjon og evne. Prosesseringsmotivasjon sikter til interessen og viljen til å interessere seg for argumentene som blir fremlagt, mens evne viser til i hvilken grad man har tilstrekkelig kunnskap til å kunne forholde seg til og evaluere argumentene. I en politisk kampanje med pensjonsvilkår som kampsak, vil trolig voksne mennesker som har kunnskap og motivasjon til å bry seg om pensjon kunne ta inn over seg argumentene som blir presentert. På den andre siden vil nok det motsatte skje hos unge mennesker.

De voksne menneskene vil derfor begynne med systematisk prosessering og det som kalles for den sentrale ruten. Her evalueres argumentene grundig, og dersom det er gode og sterke argumenter, som personen evaluerer som dominerende over eventuelle motargumenter, vil dette trolig føre til holdningsendring. Samtidig kan svake argumenter føre til at man tenker negativt rundt kampsaken, og dermed ikke føre til endring eller negativ endring. De unge derimot, som ikke har motivasjon eller nødvendig kunnskap om pensjonsvilkår, prosesserer informasjonen på et overfladisk nivå som kalles den periferen ruten. Heuristikker blir tatt i bruk for å evaluere informasjonen som blir gitt, om det så er troverdighet, utseende eller retorikk. Dersom det er en ung person som snakker om hvor viktig det er å bry seg om pensjonsvilkår fra tidlig alder og som tydelig appellerer til holdningsbæreren, vil det kanskje føre til positive tanker knyttet til kampsaken. Argumentene blir gode fordi det kommer fra en som også er ung og som snakker godt for seg, og dermed kan det føre til holdningsendring. På den andre siden kan det være en gammel sliten mann som forteller om pensjonsvilkår, uten at dette appellerer til holdningsbæreren. Dermed kan argumentene og kampsaken virke som lite relevant for holdningsbæreren, som igjen fører til ingen endring i holdninger eller eventuelt at man får et negativt syn på pensjon som kampsak.

## TILTREKNING OG NÆRE RELASJONER

### 14. INTERPERSONAL TILTREKNING: Drøft minst 2 ulike faktorer som kan bidra til interpersonal tiltrekning.

#### Punkter som bør med:

- Forslag til 2 faktorer:
  - Fysisk tiltrekning
  - Psykologisk tiltrekning
- Fysisk tiltrekning
  - Fysisk attraktivitet ikke "opp til øyet som ser", empirisk fenomen
  - Vi foretrekker symmetriske ansikter og kropper
  - Hormonmarkører - trekk som indikerer optimal hormonell balanse

- Forslag til studier
  - Clifford & Walster (1973): Lærere gir bedre karakterer til pene elever
  - Kampe, Firth, Dolan & Frith (2001): Hjernens belønningssenter aktiveres når pene mennesker ser på deg
  - Downs & Lyons (1991): Å være fysisk tiltrekkende fører til lavere straff i rettsvesenet
  - Langlois, Ritter, Casey & Sawin (1995): Mødre leker mer med pene babyer
  - Langlois, Ritter, Roggman & Vaughn (1991): 3-6 mnd gamle babyer kan identifisere pene og mindre pene ansikter på lik linje med voksne
  - Perret et al. (1999): Symmetri = vakkert
- Psykologisk tiltrekning
  - Similarity-attraction effect: Vi tiltrekkes av folk med lignende personlighet, holdninger, hobbyer og livsmål
  - "Opposites attract"?: Feil
  - Forslag til studier
    - Byrne (1971); Byrne, Ervin, & Lamberth (1970): Psykologisk likhet viktig for opprinnelig gnist i relasjon
    - Murray et al (2002); Luo & Klohnen (2005): Psykologisk likhet viktig for langtids tilfredsstillelse i relasjon

### **Essay - Engelsk (Sebastian):**

All human beings have been significantly influenced by interpersonal attraction in their everyday lives, and this has been the case throughout the history of mankind. Interpersonal attraction, a fundamental aspect of social psychology, is the study of the attraction between people which leads to the development of platonic or romantic relationships. Traditionally, we might believe that "beauty is in the eyes of the beholder", yet studies suggest that universally recognized components of physical attractiveness consistently influence our social and romantic relations. This essay aims to discuss two fundamental aspects of interpersonal attraction: physical attraction and psychological attraction. By looking at the biological underpinnings of features such as symmetry, hormonal markers, alongside psychological elements like the similarity-attraction effect, we will explore how these dimensions contribute to whom we feel drawn to. Furthermore, this essay will investigate how intertwined our perceptions of beauty are with evolutionary functions and the innate human search for compatibility and companionship.

Physical attractiveness has long been recognized as a fundamental factor in interpersonal attraction. Research seems to agree with the public intuition that one's appearance can set the trajectory for future interactions and relationships. Clifford and Walster (1973) demonstrated that schoolteachers perceived students with attractive pupils as more intelligent, and accordingly gave them higher grades. Even the brain's own reward system has been found to activate when attractive people turn their gaze at you. (Kampe, Firth, Dolan & Frith. 2001). Furthermore, research has indicated that attractiveness can lead to more lenient legal punishments (Downs & Lyons, 1991), and perhaps most disturbingly, mothers of attractive babies are found to be more playful and affectionate towards their child compared to mothers of unattractive babies (Langlois, Ritter, Casey & Sawin, 1995).

Commonly, it is asserted that what defines beauty is entirely subjective. However, when it comes to interpersonal attraction, is this truly the case? Research suggests not, as physical attraction can partly be understood as an objective phenomenon. From the perspective of evolutionary psychology, the consensus on what is considered physically attractive is not merely a matter of cultural standards but is deeply rooted in biological and evolutionary imperatives. This field explores how certain physical traits are favorable in mate selection due to their implications for reproductive success and survival. In accordance with this view, there is considerable evidence to suggest a certain level of agreement among individuals on what is deemed attractive. For instance, although individual ratings of attractiveness may vary slightly, it is rare for one person to find another very attractive, while others find that same person very unattractive. Research has found that even young infants, three to six months old, can differentiate between faces that adults consider attractive and unattractive, often showing a preference for the former (Langlois, Ritter, Roggman, & Vaughn, 1991). This suggests that our capacity to identify attractiveness is inherently ingrained.

Among one of the most critical aspects of physical attractiveness is our preference for facial symmetry. Symmetrical faces are consistently rated as more attractive than asymmetrical ones (Perret et al., 1999), supporting the idea that symmetry signals genetic health and stability. Perhaps surprisingly, attractive people often have average faces. When a number of different faces are digitally blended together to make an average composite, these blended, "average" faces are rated as more attractive than the individual faces used to create them (Langlois, Roggman & Musselman, 1994). A possible explanation is that the preference for average faces could be evolutionary advantageous: average features tend to represent a broader genetic pool which is typically associated with fewer genetic defects. Essentially, these average characteristics suggest health and genetic diversity, which could lead to better survival and reproductive prospects.

Beyond facial features, so-called "hormone markers" also influence perception of attractiveness. In females, traits like high cheekbones and smooth skin suggest an optimal balance between estrogen and testosterone, which in turn, enhance their attractiveness due to their association with fertility. In males, features that indicate higher levels of testosterone, such as a robust jawline and prominent cheekbones, are typically attractive to females. These features align with evolutionary priorities, where reproductive potential plays a critical role in mate selection. Furthermore, physical attraction also includes body proportions. Symmetry once again plays a crucial role, with both men and women showing a preference for symmetrical body shapes. Specific body shapes are seen as more attractive due to their implied reproductive capabilities. For instance, men often prefer women with an hourglass-shaped waist-to-hip ratio of 0.70, a figure associated with optimal health and fertility. Conversely, women in general favor men with a V-shaped torso, with a broad chest and narrow waist, as it signals strength and virility.

While physical attractiveness contributes to our understanding of interpersonal attraction, it represents only a partial explanation. Often, individuals acknowledge the objective physical appeal of one person, but find themselves more attracted to another whom they perceive as less physically appealing. This phenomenon can often be explained by the psychological dimensions

of attraction, such as the similarity-attraction effect. The similarity-attraction effect posits that we are drawn to people who mirror our own personality, attitude, hobbies, and life ideals.

Essentially, we like people who are like us. Studies have shown that similarity is important in the initial spark of attraction (Byrne, 1971; Byrne, Ervin, & Lamberth, 1970), as well as in the deep, sustaining currents of long-term relational satisfaction (Murray, Holmes, Bellavia, Griffin, & Dolderman, 2002; Luo & Klohnen, 2005). But why is similarity so important for attraction? A possible explanation is that we like to have our beliefs, opinions and values validated. Moreover, a partner who is “like me” is more likely both to accept and gratify the self’s needs. While someone who is different, is more likely to conflict with what the self wants and needs. Similarity and liking also mutually reinforce each other, as the recognition of similarity lead to increased liking, and more liking in turn motivates the person to search for more similarities.

Is there evidence to support the statement “opposites attract”? According to research, there is very little. Notable exceptions include interactions involving dominant and submissive individuals. Dryer and Horowitz (1997) discovered that, in brief encounters, dominant individuals reported greater satisfaction when interacting with submissive partners, and vice versa. This finding aligns with intuitive expectations, as relationships typically face challenges if there is a constant power struggle, or if neither party is willing to take the lead. However, the overwhelming evidence is that similarity attracts.

In conclusion, this examination of interpersonal attraction highlights the interplay between biological traits and psychological influences. Physical attractiveness, marked by features like symmetry and hormonal indicators, initially guides our social interactions, yet it is the psychological similarities that sustain these relationships. Attraction is not solely a matter of physical appearance but is significantly influenced by evolutionary and psychological factors. Understanding these different dimensions of attraction enhances our comprehension of human relationships, as well as the underlying biological and emotional processes.

### **Essay - Norsk (Sebastian, oversatt med KI):**

Alle mennesker har blitt betydelig påvirket av mellommenneskelig tiltrekning i sine daglige liv, og dette har vært tilfelle gjennom hele menneskehetens historie. Mellommenneskelig tiltrekning, en grunnleggende del av sosialpsykologien, er studiet av tiltrekning mellom mennesker som fører til utvikling av platoniske eller romantiske forhold. Tradisjonelt kan vi tro at «skjønnhet ligger i betrakterens øye», men studier antyder at universelt anerkjente komponenter av fysisk tiltrekning konsekvent påvirker våre sosiale og romantiske relasjoner. Denne essayen har som mål å diskutere to grunnleggende aspekter ved mellommenneskelig tiltrekning: *fysisk tiltrekning og psykologisk tiltrekning*. Ved å se på de biologiske grunnlagene for trekk som symmetri, hormonelle markører, sammen med psykologiske elementer som likhetstiltrekningseffekten, vil vi utforske hvordan disse dimensjonene bidrar til hvem vi føler oss tiltrukket av. Videre vil denne essayen undersøke hvordan våre oppfatninger av skjønnhet er sammenvevd med evolusjonære funksjoner og menneskets iboende søken etter kompatibilitet og fellesskap.

Fysisk tiltrekning har lenge vært anerkjent som en grunnleggende faktor i mellommenneskelig tiltrekning. Forskning synes å være enig med offentlig intuisjon om at ens utseende kan sette retningen for fremtidige interaksjoner og forhold. Clifford og Walster (1973) viste at lærere oppfattet elever med attraktive elever som mer intelligente, og ga dem tilsvarende høyere karakterer. Selv hjernens eget belønningssystem har vist seg å være aktivert når attraktive mennesker ser på deg (Kampe, Firth, Dolan & Frith, 2001). Videre har forskning indikert at attraktivitet kan føre til mildere rettslige straffer (Downs & Lyons, 1991), og kanskje mest foruroligende, mødre til attraktive babyer viser seg å være mer lekne og kjærlige mot sitt barn sammenlignet med mødre til mindre attraktive babyer (Langlois, Ritter, Casey & Sawin, 1995).

Vanligvis hevdes det at hva som definerer skjønnhet er helt subjektivt. Men når det kommer til mellommenneskelig tiltrekning, er dette virkelig tilfelle? Forskning antyder det motsatte, da fysisk tiltrekning delvis kan forstås som et objektivt fenomen. Fra et evolusjonspsykologisk perspektiv er enigheten om hva som anses som fysisk attraktivt ikke bare et spørsmål om kulturelle standarder, men dypt forankret i biologiske og evolusjonære imperativer. Dette feltet utforsker hvordan visse fysiske trekk er gunstige i partnervalg på grunn av deres implikasjoner for reproduktiv suksess og overlevelse. I samsvar med dette synet er det betydelig bevis for å antyde en viss grad av enighet blant individer om hva som anses som attraktivt. For eksempel, selv om individuelle vurderinger av attraktivitet kan variere litt, er det sjelden at én person finner en annen veldig attraktiv, mens andre finner den samme personen veldig lite attraktiv. Forskning har funnet at selv små spedbarn, tre til seks måneder gamle, kan skille mellom ansikter som voksne anser som attraktive og mindre attraktive, ofte med en preferanse for førstnevnte (Langlois, Ritter, Roggman, & Vaughn, 1991). Dette antyder at vår evne til å identifisere attraktivitet er medfødt.

Blant de mest kritiske aspektene ved fysisk tiltrekning er vår preferanse for ansiktssymmetri. Symmetriske ansikter vurderes konsekvent som mer attraktive enn asymmetriske (Perret et al., 1999), noe som støtter ideen om at symmetri signaliserer genetisk helse og stabilitet. Kanskje overraskende nok har attraktive mennesker ofte gjennomsnittlige ansikter. Når et antall forskjellige ansikter digitalt blandes sammen for å lage en gjennomsnittlig sammensetning, vurderes disse blandede, «gjennomsnittlige» ansiktene som mer attraktive enn de individuelle ansiktene som ble brukt til å lage dem (Langlois, Roggman & Musselman, 1994). En mulig forklaring er at preferansen for gjennomsnittlige ansikter kan være evolusjonært fordelaktig: gjennomsnittlige trekk har en tendens til å representere en bredere genetisk pool, som vanligvis er forbundet med færre genetiske defekter. I hovedsak antyder disse gjennomsnittlige egenskapene helse og genetisk mangfold, noe som kan føre til bedre overlevelsese- og reproduksjonsutsikter.

Utover ansiktstrekk påvirker såkalte «hormonmarkører» også oppfatningen av attraktivitet. Hos kvinner antyder trekk som høye kinnben og glatt hud en optimal balanse mellom østrogen og testosteron, noe som igjen øker deres attraktivitet på grunn av deres tilknytning til fruktbarhet. Hos menn er trekk som indikerer høyere nivåer av testosteron, som en robust kjeve og fremtredende kinnben, typisk attraktive for kvinner. Disse trekkene samsvarer med evolusjonære prioriteringer, der reproduktivt potensial spiller en kritisk rolle i partnervalg.

Videre inkluderer fysisk tiltrekning også kroppens proporsjoner. Symmetri spiller nok en gang en avgjørende rolle, med både menn og kvinner som viser en preferanse for symmetriske kroppformer. Spesifikke kroppformer anses som mer attraktive på grunn av deres impliserte reproduktive kapabiliteter. For eksempel foretrekker menn ofte kvinner med timeglassformet midje-til-hofte-forhold på 0,70, en figur forbundet med optimal helse og fruktbarhet. Omvendt foretrekker kvinner generelt menn med en V-formet torso, med bred brystkasse og smal midje, da det signaliserer styrke og vitalitet.

Mens fysisk tiltrekning bidrar til vår forståelse av mellommenneskelig tiltrekning, representerer det bare en delvis forklaring. Ofte erkjenner individer den objektive fysiske appellen til én person, men finner seg mer tiltrukket av en annen som de oppfatter som mindre fysisk tiltalende. Dette fenomenet kan ofte forklares med de psykologiske dimensjonene av tiltrekning, som likhetstiltrekningseffekten. Likhetstiltrekningseffekten hevder at vi blir tiltrukket av mennesker som speiler vår egen personlighet, holdninger, hobbyer og livsidealer. I hovedsak liker vi mennesker som ligner oss selv. Studier har vist at likhet er viktig i den innledende gnisten av tiltrekning (Byrne, 1971; Byrne, Ervin, & Lamberth, 1970), så vel som i de dype, vedvarende strømningene av langvarig relasjonell tilfredsstillelse (Murray, Holmes, Bellavia, Griffin, & Dolderman, 2002; Luo & Klohnen, 2005). Men hvorfor er likhet så viktig for tiltrekning? En mulig forklaring er at vi liker å få våre tro, meninger og verdier bekreftet. Dessuten er en partner som er «lik meg» mer sannsynlig både å akseptere og tilfredsstille selvets behov. Mens noen som er annerledes, er mer sannsynlig å komme i konflikt med det selvets ønsker og trenger. Likhet og liking forsterker også hverandre gjensidig, ettersom anerkjennelsen av likhet fører til økt liking, og mer liking motiverer personen til å søke etter flere likheter.

Er det bevis for å støtte utsagnet «motsetninger tiltrekker hverandre»? Ifølge forskning er det svært lite. Merkbare unntak inkluderer interaksjoner som involverer dominante og underdanige individer. Dryer og Horowitz (1997) oppdaget at i korte møter rapporterte dominerende individer større tilfredshet når de interagerer med underdanige partnere, og vice versa. Dette funnet samsvarer med intuitive forventninger, da forhold vanligvis møter utfordringer hvis det er en konstant maktkamp, eller hvis ingen part er villig til å ta ledelsen. Imidlertid er det overveldende beviset at likhet tiltrekker.

Avslutningsvis fremhever denne undersøkelsen av mellommenneskelig tiltrekning samspillet mellom biologiske trekk og psykologiske påvirkninger. Fysisk tiltrekning, preget av trekk som symmetri og hormonelle indikatorer, veileder våre sosiale interaksjoner, men det er de psykologiske likhetene som opprettholder disse forholdene. Tiltrekning er ikke bare et spørsmål om fysisk utseende, men er betydelig påvirket av evolusjonære og psykologiske faktorer. Å forstå disse forskjellige dimensjonene av tiltrekning forbedrer vår forståelse av menneskelige relasjoner, samt de underliggende biologiske og emosjonelle prosessene.

## **15. OPPRETTTHOLDELSE AV FORHOLD: Hvilke faktorer er ansvarlige for vedlikehold/oppretttholdelse av et forhold (f.eks. ekteskap eller samboer)?**



## Essay (av Anonym Kriger):

Forskningen på vedlikehold av forhold har relativt kort historie, likevel ser vi noen teorier og hovedfaktorer som jeg vil forklare nå. (nøkkelord: likevekt, forventninger, investeringer, relasjonsforpliktelse, partnerresponsivitet)

Hva er kjærlighet? Bilder av hjernen viser at personer som er forelsket ønsker å være med personen i likhet med når en avhengig ønsker røyk, dop osv. Men kjærlighet viser ikke bare til den nyforelskede fasen. Ifølge Sternbergs trekant teori for kjærlighet er det ulike stadier for kjærlighet, som avhenger av gradene av lidenskap, intimitet og forpliktelse- **the lov trangle sternberg.**

En sentral teori for å beskrive individets oppfatning av rettferdighet i parforhold, kalles for **egenkapitalteorien** (equity theory). Teorien mener at mennesker er tilfreds i forholdet dersom de opplever at gevinstene og kostnadene er balansert mellom begge parter. I en romantisk relasjon kan eksempler på gevinst være alt fra opplevd støtte og kjærlighet til fysiske objekter som et stort hus og en fin bil. Å ofre sin frihet, opplevelse av konflikt og byrden av huslige gjøremål kan derimot oppleves som kostnader. Teorien sier likevel at kostnad og gevinst ikke trenger å være like, fordi en partner kan være tilfreds i et forhold med lavere gevinst dersom kostnaden også er lavere, og dermed oppfatte relasjonen som rettferdig.

Hvilke **forventninger** en person har til hva et forhold kan og burde gi dem, kan også virke inn på relasjonens evne til opprettholdelse. Tidligere erfaringer fra forhold, venners forhold og familieforhold kan fungere som et sammenlikningsnivå for senere forhold, kan derfor skape høyere forventninger. Til tross for at et forhold møter ens forventninger, kan også tilgjengeligheten på andre attraktive alternative partnere være med å påvirke forholdet. Affærer utenfor ekteskap er årsak til skilsmisse i over 160 kulturer, og er en av de største truslene til et stabilt forhold. En alternativ partner kan være en trussel dersom den kan gi et bedre utfall enn det nåværende forholdet. Likevel, så lenge alternativene har lavere kvalitet, er det usannsynlig at en person vil avslutte sitt nåværende forhold. Man vil altså kunne være fornøyd og ønske å forbli i sitt forhold hvis det gir den emosjonelle og materielle gevinsten som er på høyde med sine forventninger eller høyere, og at ingen annen partner gir likt eller bedre utfall.

Hvordan kan man forklare et forhold hvor en partner forbli, til tross for at han eller hun er utilfreds? Hvor tilfreds man er i forholdet samt kvaliteten på attraktive alternativer kan i en slik situasjon være utilstrekkelig for å forstå stabiliteten til et forhold. Investeringer i forholdet er foreslått som en tredje faktor som opprettholder et forhold, og kan være med på å forklare slike eksempler. Hvor mye man har investert i sitt nåværende forhold, eksempelvis i form av felles nettverk, barn og hus, er med på å kunne hindre at en person ønsker å forlate sitt forhold til tross for at det finnes andre attraktive alternativer som kan gi bedre utfall.

**Relasjonsforpliktelse** defineres som individets evne til å opprettholde forholdet og å forbli psykologisk knyttet til det. Sosialpsykolog og forsker Caryl Rusbult utformet investeringsmodellen, som viser hvordan en slik relasjonsforpliktelse er nøkkelen til et pars

trivsel og stabilitet i forholdet, fordi det motiverer partene til å handle og tenke i retning av forholdets interesse. Relasjonsforpliktelse øker sannsynligheten for at man ønsker å imøtekomme den andre på en konstruktiv måte dersom den andre har en dårlig atferd. Dersom partneren kommer sint hjem og slenger igjen døren etter en dårlig dag på jobb, vil en relasjonsforpliktelse øke sannsynligheten for at man ønsker å møte partneren på en konstruktiv måte likevel, som for eksempel å høre om det er noe man kan hjelpe til med. I tillegg øker relasjonsforpliktelse viljen til å tilgi partneren, samt villigheten til å ofre noe man har egeninteresse av for å fremme partnerens velvære. Mye av årsaken til at faktorer som dette er med på å fremme tilfredshet og stabilitet i et forhold, er fordi slike handlinger kommuniserer ens egen forpliktelse til forholdet. Relasjonsforpliktelse er en viktig faktor for å fremme atferd og erkjennelser som hjelper partnere å både holde sammen og å ha et velfungerende forhold. Spesielt når par opplever konflikt, er uenige om noe eller når attraktive alternativer dukker opp, vil en relasjonsforpliktelse hjelpe de med å bevare forholdet sitt.

**Selvavsløring** er en annen viktig del av å opprettholde et forhold, og innebærer å dele intim informasjon om seg selv til den andre. Flere studier viser at vi avslører mer om oss selv til personer vi liker, at vi liker andre bedre når vi har avslørt noe til dem, og de avslører noe om seg selv til oss. Det kan likevel være vanskelig å dele intim informasjon med sin partner dersom man opplever at man ikke blir verdsatt og forstått, eller at den andre ikke bryr seg om det man forteller. Måten man blir møtt på idet man deler sine tanker og følelser kalles for *partnerresponsivitet*, og en partner vil være responsiv dersom hun eller han utfører atferd som imøtekommer behovene. Dersom en person føler at han eller hun ikke blir akseptert av sin partner, men heller forsøker å endre den, så vil personen slutte å formidle intim informasjon og i verste fall kunne ende forholdet. Partnerresponsivitet henger tett sammen med selvavsløring, og kan være en avgjørende faktor for å opprettholde et forhold.

## SPRÅK OG KOMMUNIKASJON

**16. IKKE-VERBAL ATFERD: Hva er ikke-verbal kommunikasjon og hvilke funksjoner har den? Nevn tre funksjoner og gi et eksempel på hver. Beskriv kort hvordan vi studerer ikke-verbal atferd i sosialpsykologi?**

**Essay (av Anonym Kriger):**

The general idea of our inner state is often communicated without even a word being said. When we get hurt, we cry. When we are scared, we scream. When we like someone, we smile. Important bits of social information. In this text we will investigate how and why we use nonverbal ways of communicating. This will be done in two parts. In the first part we will look at a definition of the term nonverbal communication and how it is studied in the Social Psychology field. In the second part, we will study its function. Both parts will provide the reader with evidence and practical examples.

**What is nonverbal communication?**

Non-verbal communication can be defined as revealing information without the use of words or spoken language. (APA, 2018). Examples of alternative methods include face gestures, the way you dress, body language, tone of voice and other nonverbal indication of mood, attitude, class, social status, and so forth.

Although important, this type of information can be more ambiguous than spoken communication. Partly because it is not always clear what the other communicates, but also because of the magnitude of signals and gestures. Even in brief social interaction, it has been estimated that we produce thousands of different gestures and face movements and postures. Clearly not all of these are recorded, but some are, although often in vague terms, such as through a general impression or “a feeling” (p. 217). We now understand that non-verbal communication is important, but sometimes difficult to study. How is it done within the field of social psychology?

Social psychologist study non-verbal communication as a form of behaviour and thus uses observational methods to collect data. Within this broad category of method, the exact procedure varies depending on the research question. In some cases, it is sufficient (and even preferable) to study non-verbal communication without sophisticated equipment on public sites, while in other cases one needs more formal and structural control, bringing participants into a lab (Hewstone & Stone, 2020, p. 65) With more and more advanced technology, researchers can now systematically record and organize the complex flux of social, non-verbal behaviour, that previously were too complicated or overwhelming.

### **What functions does it have?**

Non-verbal signalling has various functions. The following will discuss three of the most important while also providing examples.

First, non-verbal communication supports spoken language. If someone tells you hello with an angry face you know how to interpret that differently than if the same person does it with a smile. In the same way, non-verbal communication helps us understand and decode the meaning of spoken language. This is the reason why many second-language learners often find it more difficult to have a verbal conversation than a written one, as many of these slight non-verbal emphasisers are subtle and culturally bound.

Second, non-verbal signalling can give form to what we do not have words for. This demonstrates an advantage that non-verbal communication can have over spoken language. For example, if you are to describe a shape of something that you don't know the name for, it can be just as effective (if not more) to show with hand gestures rather than describe it. In similar ways, when infants point, show face gestures or cry, they communicate non-verbally, and in doing so, achieve their goals in effective ways without even knowing a word.

Third, non-verbal behaviour can provide valuable information and a basis for judging attributes of the speaker. A “power pose” demonstrate confidence, while certain type of body language (e.g. making oneself smaller) show fear and uncertainty. Similarly, the way we dress, speak, and present ourselves can be an effective way of signalling our social status and belonging. A person with an exclusive purse at an expensive pizza restaurant communicate particular traces, values, and attributions, and the same does a religious nun with modest clothing in the woods.

## **Summary**

Humans use non-verbal communication in a variety of situation. The concept can be defined as providing information without spoken language, and includes face gestures, tone of voice and body language. Observation studies is the most used method within Social Psychology, and with the help of advanced technology, researchers can identify over a thousand different gestures, face expression and postures in even small interactions. This amount of information can seem overwhelming, but these subtle bits of data are important in our social interactions. This text demonstrated three of them. Firstly, non-verbal communication helps support and underline verbal information. Secondly, it sometimes is more efficient than spoken word. Lastly, it provides a rich basis of judging others in little time.

## **Essay (av Anonym Kriger) oversatt av KI:**

Den generelle ideen om vår indre tilstand kommuniseres ofte uten at et ord blir sagt. Når vi blir skadet, gråter vi. Når vi er redde, skriker vi. Når vi liker noen, smiler vi. Viktige biter av sosial informasjon. I denne teksten skal vi undersøke hvordan og hvorfor vi bruker ikke-verbale måter å kommunisere på. Dette vil bli gjort i to deler. I den første delen ser vi på en definisjon av begrepet ikke-verbal kommunikasjon og hvordan det studeres innenfor sosialpsykologi. I den andre delen vil vi studere funksjonen til ikke-verbal kommunikasjon. Begge deler vil gi leseren bevis og praktiske eksempler.

## **Hva er ikke-verbal kommunikasjon?**

Ikke-verbal kommunikasjon kan defineres som å avsløre informasjon uten bruk av ord eller muntlig språk (APA, 2018). Eksempler på alternative metoder inkluderer ansiktsuttrykk, hvordan du kler deg, kroppsspråk, tonefall og andre ikke-verbale indikasjoner på humør, holdning, klasse, sosial status og så videre.

Selv om dette er viktig, kan denne typen informasjon være mer tvetydig enn muntlig kommunikasjon. Delvis fordi det ikke alltid er klart hva den andre kommuniserer, men også på grunn av mengden signaler og gester. Selv i korte sosiale interaksjoner er det estimert at vi produserer tusenvis av forskjellige gester og ansiktsbevegelser og kroppsholdninger. Klart, ikke alle disse blir registrert, men noen gjør det, selv om ofte i vage termer, som gjennom et generelt inntrykk eller “en følelse” (s. 217). Vi forstår nå at ikke-verbal kommunikasjon er viktig, men noen ganger vanskelig å studere. Hvordan gjøres det innen sosialpsykologi?

Sosialpsykologer studerer ikke-verbal kommunikasjon som en form for atferd og bruker dermed observasjonsmetoder for å samle data. Innenfor denne brede kategorien av metoder varierer den nøyaktige prosedyren avhengig av forskningsspørsmålet. I noen tilfeller er det tilstrekkelig (og til og med foretrukket) å studere ikke-verbal kommunikasjon uten sofistikert utstyr på offentlige steder, mens i andre tilfeller trenger man mer formell og strukturert kontroll, ved å bringe deltakerne inn i et laboratorium (Hewstone & Stone, 2020, s. 65). Med stadig mer avansert teknologi kan forskere nå systematisk registrere og organisere det komplekse flukset av sosial, ikke-verbal atferd, som tidligere var for komplisert eller overveldende.

### **Hva er funksjonene til ikke-verbal kommunikasjon?**

Ikke-verbal kommunikasjon har ulike funksjoner. Følgende vil diskutere tre av de viktigste og gi eksempler.

For det første støtter ikke-verbal kommunikasjon muntlig språk. Hvis noen sier hei med et sint ansikt, vet du hvordan du skal tolke det annerledes enn hvis den samme personen gjør det med et smil. På samme måte hjelper ikke-verbal kommunikasjon oss å forstå og avkode betydningen av muntlig språk. Dette er grunnen til at mange andrespråklærere ofte synes det er vanskeligere å ha en muntlig samtale enn en skriftlig, ettersom mange av disse subtile ikke-verbale understrekerne er subtile og kulturelt betingede.

For det andre kan ikke-verbal kommunikasjon gi form til det vi ikke har ord for. Dette viser en fordel som ikke-verbal kommunikasjon kan ha over muntlig språk. For eksempel, hvis du skal beskrive en form av noe du ikke vet navnet på, kan det være like effektivt (om ikke mer) å vise med håndbevegelser i stedet for å beskrive det. På lignende måter, når spedbarn peker, viser ansiktsuttrykk eller gråter, kommuniserer de ikke-verbalt, og ved å gjøre det, oppnår de sine mål på effektive måter uten å vite et ord.

For det tredje kan ikke-verbal atferd gi verdifull informasjon og være et grunnlag for å vurdere egenskaper hos taleren. En "maktposering" demonstrerer selvtillit, mens visse typer kroppsspråk (f.eks. gjøre seg mindre) viser frykt og usikkerhet. På samme måte kan måten vi kler oss på, snakker og presenterer oss selv, være en effektiv måte å signalisere vår sosiale status og tilhørighet på. En person med en eksklusiv veske på en dyr pizzarestaurant kommuniserer spesifikke trekk, verdier og attribusjoner, og det samme gjør en religiøs nonne med beskjedent klær i skogen.

### **Oppsummering**

Mennesker bruker ikke-verbal kommunikasjon i en rekke situasjoner. Begrepet kan defineres som å gi informasjon uten muntlig språk, og inkluderer ansiktsuttrykk, tonefall og kroppsspråk. Observasjonsstudier er den mest brukte metoden innen sosialpsykologi, og ved hjelp av avansert teknologi kan forskere identifisere over tusen forskjellige gester, ansiktsuttrykk og kroppsholdninger i selv små interaksjoner. Denne mengden informasjon kan virke overveldende, men disse subtile bitene av data er viktige i våre sosiale interaksjoner. Denne

teksten demonstrerte tre av dem. For det første hjelper ikke-verbal kommunikasjon å støtte og understreke muntlig informasjon. For det andre er det noen ganger mer effektivt enn muntlig språk. Til slutt gir det et rikt grunnlag for å vurdere andre på kort tid.

## **17. KULTUR OG ANSIKTSUTTRYKK: Hva slags påvirkning kan kultur ha på ansiktsuttrykk av emosjoner?**

### **Essay**

Communication is a necessity in our daily lives and essential for social interaction. The term can be defined as “the transmission of information, which may be by verbal (oral or written) or nonverbal means” (APA, 2018). Relatively recently it has been subject to profound changes after the release of the World Wide Web and use of wireless means of communication. Even though language might seem like the most crucial part of communication, it has been estimated that two-thirds of communication consists of non-verbal signals. Non-verbal behavior is divided into several categories, one of them being kinesics, which is a term covering all bodily movements but those that involve direct contact with someone, including facial expressions (Alcock & Stan, 2014). In this essay I will focus on how culture can have an impact on facial expression of emotions.

One difference found is that social norms often dictate what we should express. For example, in Western societies, social norms dictate that we should suppress tears when we are disappointed but show them at a funeral. On the other hand, In Japan, norms encourage concealing emotions like anger and grief with smiles or laughter. A study conducted on university students from Canada, the United States and Japan showed that the expression of negative emotions, for example anger, contempt, and disgust, were considered less appropriate and acceptable in Japan. Compared to the North American students, the Japanese participants were also less likely to think expression of positive emotions, for example happiness and surprise, were appropriate (Alcock & Stan, 2014).

These differences might be explained by differences in cultural values, such as individualism versus collectivism. Masuda et al. presented evidence suggesting that emphasis on individuality in North America leads individuals to in a lesser extent account for the wishes and expectations of others when making decisions, and instead focus on personal and freely chosen actions. In

contrast, East Asian cultures have a tendency to emphasize the expectations and wishes of other people when defining proper behavior and are less concerned about personal needs and goals. They also concluded that Americans perceive emotions as linked only to the individual, whereas the Japanese view the emotions of an individual as something inseparable from the group (Alcock & Stan, 2014).

To demonstrate this, U.S. and Japan students were shown cartoon images with a central character expressing either happiness, sadness, anger, or nothing/neutrality, in addition to background characters which were also expressing one of these clear emotions. When judging the emotion of the central character, the Japanese participants were influenced by the emotional expression of the background characters, while the U.S. students were not. A second study, which used eye tracking, found that the Japanese looked at the background characters to a greater extent than what the Americans did (Alcock & Stan, 2014).

In another study, more than 5000 university students from 32 countries were asked how they should react when experiencing one of several different emotions in response to different people and in various contexts. The study found that participants from individualistic societies more often expressed their emotions, especially positive emotions (Alcock & Stan, 2014).

Matsumoto, Hwang & Yamada also found that Asians are more influenced by context compared to Americans. However, their data suggested that these differences could be attributed to differences in personality traits such as neuroticism and extroversion and not to individualism/collectivism. They also suggested in cultures where people tend to score higher in neuroticism and lower in extroversion, there is a reduced trust in the consistency between people's facial expression of emotion and the emotion itself. In cultures where people are lower in neuroticism and higher in extroversion, individuals can rely upon people's facial expressions as reflecting their feelings in greater extent (Alcock & Stan, 2014).

In conclusion, culture has a significant influence on expression and perceiving emotions, with notable differences between Western and Asian cultures. Social norms dictate when and how emotions should be displayed, and cultural values such as individualism and collectivism seem to explain some of the differences.

## Essay oversatt av KI

Kommunikasjon er en nødvendighet i våre daglige liv og essensielt for sosial interaksjon. Begrepet kan defineres som "overføring av informasjon, som kan være ved verbale (muntlige eller skriftlige) eller ikke-verbale midler" (APA, 2018). Relativt nylig har det vært gjenstand for dype endringer etter lanseringen av World Wide Web og bruken av trådløse kommunikasjonsmidler. Selv om språk kan virke som den viktigste delen av kommunikasjon, er det anslått at *to tredjedeler av kommunikasjon består av ikke-verbale signaler*. Ikke-verbal atferd er delt inn i flere kategorier, en av dem er *kinetikk*, som er et begrep som dekker alle kroppslige bevegelser bortsett fra de som innebærer direkte kontakt med noen, inkludert ansiktsuttrykk (Alcock & Stan, 2014). I dette essayet vil jeg fokusere på hvordan kultur kan påvirke ansiktsuttrykk av følelser.

En forskjell som er funnet, er at sosiale normer ofte dikterer hva vi bør uttrykke. For eksempel, i vestlige samfunn, dikterer sosiale normer at vi bør undertrykke tårer når vi er skuffet, men vise dem i en begravelse. I Japan derimot, oppfordrer normer til å skjule følelser som sinne og sorg med smil eller latter. En studie utført på universitetsstudenter fra Canada, USA og Japan viste at uttrykk for negative følelser, for eksempel sinne, forakt og avsky, ble ansett som mindre passende og akseptable i Japan. Sammenlignet med de nordamerikanske studentene, var de japanske deltakerne også mindre tilbøyelige til å synes at uttrykk for positive følelser, for eksempel lykke og overraskelse, var passende (Alcock & Stan, 2014).

Disse forskjellene kan forklares med forskjeller i kulturelle verdier, slik som individualisme versus kollektivism. Masuda et al. presenterte bevis som antyder at vektleggingen av individualitet i Nord-Amerika fører til at individer i mindre grad tar hensyn til andres ønsker og forventninger når de tar beslutninger, og i stedet fokuserer på personlige og fritt valgte handlinger. I kontrast har østasiatiske kulturer en tendens til å vektlegge andres forventninger og ønsker når de definerer riktig oppførsel og er mindre opptatt av personlige behov og mål. De konkluderte også med at amerikanere oppfatter følelser som knyttet bare til individet, mens japanere ser følelsene til et individ som noe uatskillelig fra gruppen (Alcock & Stan, 2014).

For å demonstrere dette ble studenter fra USA og Japan vist tegneseriefigurer med en sentral karakter som uttrykte enten lykke, tristhet, sinne eller ingenting/nøytralitet, i tillegg til bakgrunnsfigurer som også uttrykte en av disse tydelige følelsene. Når de vurderte følelsen til



den sentrale karakteren, ble de japanske deltakerne påvirket av de følelsesmessige uttrykkene til bakgrunnsfigurene, mens studentene fra USA ikke ble det. En annen studie, som brukte øyesporing, fant at de japanske deltakerne så på bakgrunnsfigurene i større grad enn amerikanerne gjorde (Alcock & Stan, 2014).

I en annen studie ble mer enn 5000 universitetsstudenter fra 32 land spurt om hvordan de skulle reagere når de opplevde en av flere forskjellige følelser som respons på forskjellige mennesker og i ulike kontekster. Studien fant at deltakere fra individualistiske samfunn oftere uttrykte følelsene sine, spesielt positive følelser (Alcock & Stan, 2014).

Matsumoto, Hwang & Yamada fant også at asiater er mer påvirket av kontekst sammenlignet med amerikanere. Imidlertid antydte deres data at disse forskjellene kunne tilskrives forskjeller i personlighetstrekk som nevrotisme og ekstroverjon og ikke til individualisme/kollektivism. De foreslo også at i kulturer hvor folk har en tendens til å score høyere på nevrotisme og lavere på ekstroverjon, er det redusert tillit til samsvaret mellom folks ansiktsuttrykk av følelser og selve følelsen. I kulturer hvor folk scorer lavere på nevrotisme og høyere på ekstroverjon, kan individer stole mer på at folks ansiktsuttrykk gjenspeiler deres følelser i større grad (Alcock & Stan, 2014).

Avslutningsvis har kultur en betydelig innflytelse på uttrykk og oppfatning av følelser, med merkbare forskjeller mellom vestlige og asiatiske kulturer. Sosiale normer dikterer når og hvordan følelser skal vises, og kulturelle verdier som individualisme og kollektivism ser ut til å forklare noen av forskjellene.

## **18. KONVERGER/DIVERGERE: Hva betyr det å konvergere eller divergere i en samtale? Når gjør samtalepartnere dette?**

### **Essay?**

Å konvergere i en samtale betyr at en person begynner å snakke mer likt som personen den snakker med. For eksempel har man kanskje en tendens til å snakke mer stygt og løst med sine venner enn man gjør med sine foreldre, eller at man snakker finere i møte med en person med mer prestisje sammenliknet med en person som er dårlig utdannet. En voksen bruker også oftere simplifisert vokabular og grammatikk når den voksne snakker med et barn.

I andre sammenhenger passer man på å ikke tilpasse seg talemåten til den andre, eller til og med divergerer, som betyr at vi gjør forskjellene i talemåte enda tydeligere.

Mer detaljert om hvorfor dette skjer: Communication accommodation theory (Giles & Wadleigh, 1999): Om vi konvergerer eller divergerer kommer an på om målet vårt er å legge til rette for kommunikasjon og å passe inn med lytteren (men ikke for mye, for det kan oppfattes som et uttrykk på å gjøre narr!), eller for å fremheve forskjellene mellom vår gruppe og lytterens gruppe.

Teorien bruker ideer fra fire forskjellige områder i sosialpsykologien:

1. Similarity-attraction theory: Jo likere vi er en annen person med tanke på holdninger og overbevisninger/oppfatninger, jo høyere sannsynlighet er det for at vi er attraktive for dem.
2. Social exchange theory: Deltakere i sosiale interaksjoner forsøker å tjene så mye på interaksjonen som de kan (belønning - kost), innenfor rimelighetens grenser. Relevant her er gjensidighetsnormen: Folk er forventet til å gi like stor belønning til deltakeren som de selv har mottatt (APA). Når man konvergerer med en annen person må vi vurdere hvor stor belønningen og kosten er, og i følge denne teorien så vil ikke en person konvergere med en annen hvis kosten overskrider potensiell belønning.
3. Intergroup distinctiveness: Å opprettholde sin gruppes særpreg er spesielt viktig for grupper som føler at deres språk og kultur er truet. Det er sannsynlig at medlemmer av en minoritet divergerer i møte med personer fra en majoritet som truer med å assimilere minoriteten.
4. Attribution theory: Hvorvidt vi reagerer positivt på den andre personens forsøk på å konvergere avhenger av hva vi tror er motivene bak - for eksempel vennlighet eller forsøk på manipulasjon.

I et studie hvor folk fra New Zealand snakket med australiere ble det vist at zealanderne stort sett akkomoderte til australierens talemåte, både i situasjoner hvor australieren skrøt eller fornærmet personen. De fant at hvor mye zealanderen akkomoderte kunne predikeres av skårene på en test som målte hvor pro-australske de var - de med pro-australsk holdning hadde høyere sannsynlighet for å akkomodere.

En annen studie viste at konvergering og divergering tok plass selv uten nærværet av en annen person.

## FOLK I GRUPPER

### **19. PRESTASJON I GRUPPER: Presterer grupper bedre eller verre enn summen av hvert enkelt medlem? Når presterer gruppen bedre eller verre, og hvordan kan dette forklares?**

#### **Anonym Kriger:**

I vårt samfunn er viktigheten av gruppeprestasjon sentralt på de fleste arenaer, enten det er politikk, karriere eller familieliv. Sosialpsykologien har forsket mye på hvilke prosesser som

gjør at gruppemedlemmer jobber bedre sammen enn alene, for å kunne anvende denne kunnskapen til å optimalisere gruppeprestasjon (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 527). Ved å undersøke hvordan ulike oppgavetyper og gruppestørrelse påvirker gruppeprestasjon kan man få informasjon om hvordan grupper presterer i forhold til summen av medlemmene på bakgrunn av ulik oppgavestruktur (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 529). Samtidig er det en rekke sosiale prosesser som oppstår i grupper som påvirker hvorvidt gruppen kan overgå sitt potensiale eller opplever prosesstap (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 531). Elementer ved gruppestyring og organisering kan ytterligere fremme eller hemme prestasjonen, og denne oppgaven vil undersøke når de ulike komponentene gir bedre og dårligere gruppeprestasjon og hvorfor (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 540).

**Faktisk gruppeprestasjon** er den faktiske prestasjonen en gruppe har, i motsetning til gruppens potensial. **Gruppotensial** defineres som summen av hvert enkelt medlems individuelle innsats om de jobbet hver for seg, istedenfor i en gruppe (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 528). **Prosesstap** og **prosessgevinster** er faktorer som påvirker arbeidsprosessen i gruppen og fremmer bedre eller dårligere resultater. For å avgjøre om en gruppe presterer bedre eller dårligere enn summen av medlemmene benyttes Hackman og Morris sin formel:

*Faktisk gruppeprestasjon = gruppotensialet - prosesstap + prosessgevinst*

(1975, sitert i Hewstone & Stroebe, 2021, s. 531)

Formelen beskriver at gruppens prosessgevinst må veie opp for gruppens prosesstap for at gruppeprestasjonene skal kunne overgå gruppotensialet. Er prosessgevinsten stor nok, vil en gruppe prestere bedre enn summen av hvert medlem og er prosesstapene større, vil gruppen prestere dårligere enn summen av hvert medlem (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 531). Men hvordan forklares prosesstap og gevinst og når oppstår de?

Opgavetype og størrelsen på gruppen er strukturelle omstendigheter som vil påvirke gruppens prestasjon og gi opphav til ulike prosesstap og gevinster. **Opgavetyper** kan deles inn i **additive, konjunktive og disjunktive**. Additive oppgaver er oppgaver der summen av hvert enkelt medlems innsats utgjør gruppens prestasjon. Dette er oppgaver der målet er maksimering eller kvantitet. Et eksempel på en slik oppgave er idemyldring, med mål om å produsere så mange ideer som mulig. I denne typen oppgaver vil antall medlemmer øke prestasjonen (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 531).

I disjunktive oppgaver skal en gruppe velge mellom flere vurderinger eller forslag. Et typisk eksempel på en slik oppgave er problemløsning, der gruppen må diskutere seg frem til den beste løsningen. Oppgavens mål er kvalitet heller enn kvantitet, og innsatsen til ett sterkt medlem kan være nok til å løse problemet. Utfordringen i slike oppgaver er å anerkjenne eller oppdage når den optimale løsningen bli foreslått, slik at man får utbytte av gruppens mange forslag. En fallgrube i denne typen oppgaver kan være om man ikke oppdager den beste løsningen og velger

en mindre optimal løsning (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 529-530). Dette vil avgjøre om gruppens prosessstap blir større enn gruppens prosessgevinst eller ikke.

Konjunktive oppgaver er oppgaver der hele gruppen må fullføre en oppgave suksessfullt for at oppgaven skal bli gjennomført. Et eksempel på en slik oppgave er et klatrelag som skal klatre opp et fjell som en samlet gruppe. Her vil de ikke nå målet hvis ikke alle medlemmene av gruppen kommer seg til toppen. Måloppnåelsen og tiden de bruker vil avhenge av det svakeste medlemmet av gruppen. Konsekvensen av dette er at en økende gruppestørrelse kan øke sjansen for prosessstap, da det er større sjanse for å få flere svake medlemmer. I denne typen oppgaver vil gruppen oftest prestere bedre med færre medlemmer, med mindre oppgaven kan deles inn i deloppgaver som kan tilpasses hvert medlems styrker og svakheter (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 530).

Når en gruppe vil prestere godt i de ulike oppgavetyperne påvirkes av prosessstap og prosessgevinster. Disse prosessene er et resultat av en rekke sosiale prosesser som kan påvirke en gruppes prestasjon og hvorvidt de individuelle medlemmene presterer bedre eller dårligere som en følge av denne påvirkningen. Disse prosessene kan deles inn i tre kategorier; *koordinasjon, motivasjon og individuell kapasitet* (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 531).

**Koordinasjonstap** fører til nedsatt gruppeinnsats og kan oppstå hvis ikke gruppen lykkes med å koordinere bidragene fra hvert enkelt medlem på en optimal måte. I en additiv oppgave der man skal dra i et tau som et lag er det viktig at man koordinerer den fysiske innsatsen for å få maksimalt utbytte. **Ringelmann effekten** viste at når grupper utførte fysiske oppgaver sammen minket bidraget til hvert medlem med økende gruppestørrelse. Dette var fordi økt gruppestørrelse gjorde det vanskeligere å koordinere innsats, og medlemmene presterte dermed dårligere fordi mer av deres innsats ble bortkastet (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 531-532).

**Sosial kompensasjon** er en type motivasjonsgevinst som oppstår hvis sterkere medlemmer av gruppen jobber hardere i en gruppe enn de ville gjort individuelt for å kompensere for et svakere gruppemedlem (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 536). En variabel som kan avgjøre om sosial kompensasjon vil gi høyere prosessgevinst enn prosessstap er viktigheten av mål (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 537). Hvis gruppens medlemmer verdsetter målet, for eksempel å nå fjelltoppen som et samlet klatrelag, vil de motiveres til å prestere på et høyere nivå for å oppnå målet. De sterkere medlemmene vil da gjøre en større innsats for å hjelpe og kompensere for de svakere medlemmene og dermed bidra til prosessgevinst.

Prosessstap eller gevinst i individuell kapasitet er forbedringer eller svekkelse av et gruppemedlems evne til å utføre en oppgave som følge av sosial interaksjon i en gruppe. I eksempelet med konjunktive oppgaver som problemløsning, kan en forbedring av individuell kapasitet gjøre at gruppemedlemmer kommer frem til flere eller bedre forslag til problemløsning. Et eksempel på dette er fenomenet **kognitiv stimulering**. Dette er en psykologisk mekanisme som gjør at et medlem får økt evne til ideløsning som følge av å være i en gruppe. Medlemmet

blir kognitivt stimulert av ideer andre medlemmer av gruppen foreslår, da det stimulerer en kognitiv kategori som medlemmet selv ikke ville kommet på (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 539). Dette gjør at medlemmenes prestasjon i gruppen samlet sett blir sterkere enn summen av individuelle bidrag i en separert situasjon.

Et annet aspekt er hvordan gruppeprestasjon blir påvirket av måten gruppen blir organisert og styrt. Måten gruppen blir organisert kan fremme hvert enkelt individs bidrag ved å legge omstendighetene til rette for godt samarbeid og individuell utvikling. En av grunnprinsippene innen gruppelæring er gruppekomposisjon. God gruppekomposisjon kan legge til rette for nye ressurser slik at gruppen kan overgå sitt potensiale (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 5340).

Om en gruppe samarbeider godt vil komme an på sammensetningen av individer i gruppen. Jo mer kompetente individene i gruppen er til å løse oppgaven jo bedre vil gruppen prestere. Samtidig legger enkelte gruppesammensetninger mer til rette for at gruppen når sitt potensialt enn andre. Gruppekomposisjon kan derfor være en viktig del av å optimalisere prosessgevinst i en gitt oppgave. I studier av beslutningstaking i grupper brukes en type oppgaver som kalles skjult profil. I denne situasjonen er informasjonen fordelt mellom gruppe medlemmene, slik at ingen gruppe medlemmer alene kan finne den beste løsningen basert på sin egen informasjon (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 541). Et eksempel på en slik situasjon kan være et kommunestyre som må ta en avgjørelse om hvorvidt de skal legge ned en barneskole eller ikke. Her vil ulike medlemmer av styret sitte med ulik informasjon om situasjonen, og de må lykkes med å fremme denne informasjonen for at styret kan ta en godt informert avgjørelse. Kommer all informasjonen på bordet er det lettere å veie fordelene og ulempene opp mot hverandre og ta en god beslutning. Forskning på skjulte profiler viser at denne typen samarbeid har noen utfordringer som gjør at oppgavene ofte ikke blir løst. Har man knapphet på tid eller motivasjon for å finne riktig løsning kan dette føre til utilstrekkelig diskusjonsintensitet. Gjennom diskusjon vil ulik informasjon og argumenter fremmes, og om diskusjonen ikke går nok i dybden kan personlige preferanser fort ha sterkere påvirkning på avgjørelsen. Om gruppen løser disse utfordringene vil en gruppe ta bedre avgjørelser enn summen av medlemmene i en skjult profil-oppgave (Hewstone & Stroebe, 2021, s. 542-543).

Ulike prosessstap og gevinster kan opptre innad i samme gruppe og oppgave, men det er summen av gruppeprestasjonens prosessstap og prosessgevinst som vil avgjøre om gruppen presterer bedre som et team enn individuell innsats sammenlagt. Grupper kan til ulike tidspunkt prestere bedre eller dårligere enn summen av hvert medlem, noe som kan forklares ut ifra omstendighetene rundt oppgaven og gruppen, når medlemmene blir påvirket av gruppeprosesser og hvordan gruppen organiseres.

Referanser:

- Hewstone, M., & Stroebe, W. (2021). *An Introduction to Social Psychology* (7th ed.). Wiley. <https://www.perlego.com/book/2068077/an-introduction-to-social-psychology-pdf>

## **20. SOSIAL FASILITERING: Hva er sosial fasilitering og hvordan påvirker det våre prestasjoner? Diskuter ulike teorier som ligger til grunn for sosial fasilitering.**

**Punkter som bør med:**

- "Social facilitation happens when an individual improves or worsens their performance when others, of the same species, are present"
- Først beskrevet av Norman Triplett
- Drive Theory - Zajonc
- Kritikk mot Drive Theory: Bond & Titus (1983), Cottrell et. al (1968)
- Evaluation Apprehension theory - Cottrell (1972)
- Distraction-Conflict theory - Baron & Sanders et. al (1975 & 1978)
- Konklusjon: Ikke lett å si, kan avhenge av kontekst

**Essay - Engelsk (Anonym Kriger):**

### **Social Facilitation**

Studying group dynamics is a major part of social psychology, a field that examines why people think and feel the way they do and how that affects behaviour (Stroebe & Hewstone, 2020, p. 5). Group dynamics give us insight in how humans interact, and in which way their behaviour is affected by others (Nijstad, 2020, p. 487). Social facilitation has been a subject of interest in social psychology studies dating as far back as 1898. Social facilitation happens when an individual improves or worsens their performance when others, of the same species, are present (Nijstad, 2020, p. 493). This could mean that a human would try to run faster when

running with someone else, as opposed to 'just' trying to beat an old personal best by themselves. Performance enhancement is what Norman Triplett noticed as the first describing the phenomena social facilitation (Nijstad, 2020, p. 493). This essay will look further into theories explaining the phenomena, and how social facilitation effects performance.

Several researchers have been linked to the phenomena, one of them being Robert Zajonc who wrote his paper in 1965 (Guerin, 1993, p. 7). Zajonc noticed that the evidence documented for social facilitation were not consistent with each other. Some studies found that individuals would better their performance by the presence of others, however this was not the case in all studies. In a study conducted by Pessin (1933) participants learned nonsense syllables faster and more correct when alone, and their performance worsened with an audience - leading to performance deteriorations (Nijstad, 2020, p. 494). The inconsistency in the previous findings lead Zajonc to propose a theory for social facilitation, the Drive Theory. This theory suggests that the mere presence of others create an innate arousal in the individual, meaning that the presence of others create an alertness and responsiveness in them. The high levels of arousal thus make it more likely for the individual to have a dominant response. Based on this theory an artist would most likely preform a song they know well better with an audience, because of the arousal present and the dominant response it creates. Nevertheless, a dominant response does not necessarily mean better performance. If the individual encounters a difficult or new task, the lack of information processing with a dominant response could lead to poorer performances. Using the same example, if the artist is going to introduce a brand-new song in front of an audience, the complexity of this could lead to a poorer performance (Nijstad, 2020, p. 494). The Drive Theory was later challenged. Bond and Tinus (1983) did not find sufficient evidence that arousal increased when others were present, which was a major part of Zajonc's theory. The arousal was found to have a very small effect, and only relevant when the individual was carrying out a difficult task (Nijstad, 2020, p. 494). It was also shown in earlier studies that the mere presence of others did not necessarily create social facilitation, which Zajonc claimed with his theory. Cottrell et. al (1968) carried out a study where two blindfolded people were present in the room, and this did not induce social facilitation for the individual. Thus, they concluded that mere presence of others is not enough to create social facilitation (Nijstad, 2020, p. 495).

How come a well-prepared student would get motivated by their peers being present during their presentation in school? The Evaluation Apprehension theory, proposed by Cottrell (1972), suggest that humans link the presence of an audience with performance evaluation (Nijstad, 2020, p. 495). The student would, based on this theory, therefore try to better their performance, due to their concerns of how their peers would evaluate them and their academic capabilities. The theory explains that this concern also could impair the individual's performance. If the student has a feeling that their peers are judging them and anticipates a negative evaluation, it could lead to weakening the student's presentation overall (Nijstad, 2020, p. 495).

Lastly, Baron & Sanders et. al (1975 & 1978) presented the Distraction-Conflict theory. This theory proposed that attentional conflict cause social facilitation and inhibition. It states that the presence of others will spark attention in us, but also be a distraction for the task in question. This creates a conflict between paying attention to the task and attending to the social situation. This explains why the presence of others could enhance or impair the performance of the individual, depending on a tasks' complexity (Nijstad, 2020, p. 496).

There are several theories trying to explain why an individual's performance is affected by the presence of others. The Drive Theory concludes that the mere presence of others can improve or worsen the performance, based on the complexity of the task. Later studies doubt that a presence alone leads to social facilitation (Nijstad, 2020, p. 495). Others have also brought up the complexity of a task to explain social facilitation. As opposed to the Drive Theory, the Distraction-Conflict theory points to attentional conflict between solving the task and attending the social situation. The Evaluation Apprehension theory connects the individual's assumptions to how others would evaluate their performance with the results. These studies imply that social facilitation might not be led by one mechanism alone, and could vary based on context (Nijstad, 2020, p. 496).

## Essay - Norsk (Anonym Krieger, oversatt med KI):

### Sosial fasilitering

Studiet av gruppedynamikk er en stor del av sosialpsykologien, et felt som undersøker hvorfor folk tenker og føler som de gjør og hvordan det påvirker atferd (Stroebe & Hewstone, 2020, s. 5). Gruppedynamikk gir oss innsikt i hvordan mennesker interagerer, og på hvilken måte deres atferd blir påvirket av andre (Nijstad, 2020, s. 487). Sosial fasilitering har vært et tema av interesse i sosialpsykologiske studier så langt tilbake som i 1898. Sosial fasilitering skjer når en person forbedrer eller forverrer sin prestasjon når andre, av samme art, er til stede (Nijstad, 2020, s. 493). Dette kan bety at en person vil forsøke å løpe raskere når de løper med noen andre, i motsetning til å bare prøve å slå en gammel personlig rekord alene. Prestasjonsforbedring er hva Norman Triplett la merke til da han først beskrev fenomenet sosial fasilitering (Nijstad, 2020, s. 493). Dette essayet vil se nærmere på teorier som forklarer fenomenet, og hvordan sosial fasilitering påvirker prestasjon.

Flere forskere har vært knyttet til fenomenet, en av dem er Robert Zajonc som skrev sitt papir i 1965 (Guerin, 1993, s. 7). Zajonc la merke til at bevisene dokumentert for sosial fasilitering ikke var konsistente med hverandre. Noen studier fant at individer forbedret sin prestasjon ved tilstedeværelsen av andre, men dette var ikke tilfelle i alle studier. I en studie utført av Pessin (1933) lærte deltakerne meningsløse stavelser raskere og mer korrekt når de var alene, og deres prestasjon ble dårligere med et publikum - noe som førte til prestasjonsforverring (Nijstad, 2020, s. 494). Uoverensstemmelsen i tidligere funn førte til at Zajonc foreslo en teori for sosial fasilitering, **Drivteorien**. Denne teorien antyder at den blotte tilstedeværelsen av andre skaper en medfødt opphisselse i individet, noe som betyr at **tilstedeværelsen av andre skaper en årvåkenhet og respons i dem**. De høye nivåene av opphisselse gjør det dermed mer sannsynlig at individet får en dominerende respons. Basert på denne teorien vil en artist mest sannsynlig fremføre en sang de kjenner godt bedre med et publikum, på grunn av opphisselsen og den dominerende responsen det skaper. Likevel betyr ikke en dominerende respons nødvendigvis bedre prestasjon. Hvis individet møter en vanskelig eller ny oppgave, kan mangelen på informasjonsbehandling med en dominerende respons føre til dårligere prestasjoner. Med det samme eksempelet, hvis artisten skal introdusere en helt ny sang foran et publikum, kan kompleksiteten i dette føre til en dårligere prestasjon (Nijstad, 2020, s. 494). Drivteorien ble senere utfordret. Bond og Titus (1983) fant ikke tilstrekkelig bevis for at



oppfisselsen økte når andre var til stede, noe som var en stor del av Zajonc's teori.

**Oppfisselsen ble funnet å ha en svært liten effekt, og bare relevant når individet utførte en vanskelig oppgave** (Nijstad, 2020, s. 494). Det ble også vist i tidligere studier at den blotte tilstedeværelsen av andre ikke nødvendigvis skapte sosial fasilitering, slik Zajonc hevdet med sin teori. Conttrel et al. (1968) utførte en studie hvor to tildekkede personer var til stede i rommet, og dette fremkalte ikke sosial fasilitering for individet. Dermed konkluderte de med at den blotte tilstedeværelsen av andre ikke er nok til å skape sosial fasilitering (Nijstad, 2020, s. 495).

Hvordan kan det ha seg at en godt forberedt student blir motivert av sine jevnaldrende tilstedeværelse under deres presentasjon på skolen? **Evaluation Apprehension theory**, foreslått av Conttrel (1972), antyder at mennesker knytter tilstedeværelsen av et publikum med prestasjonsevaluering (Nijstad, 2020, s. 495). Studenten vil, basert på denne teorien, derfor prøve å forbedre sin prestasjon, på grunn av **bekymringene** for hvordan deres jevnaldrende vil evaluere dem og deres akademiske evner. Teorien forklarer at denne bekymringen også kan svekke individets prestasjon. Hvis studenten har en følelse av at deres jevnaldrende dømmer dem og forventer en negativ evaluering, kan det føre til å svekke studentens presentasjon totalt sett (Nijstad, 2020, s. 495).

Til slutt, Baron & Sanders et al. (1975 & 1978) presenterte **Distraksjons-konfliktteorien**. Denne teorien foreslo at **oppmerksomhetskonflikt forårsaker sosial fasilitering og inhibering**. Den sier at tilstedeværelsen av andre vil vekke oppmerksomhet hos oss, men også være en distraksjon for oppgaven i spørsmålet. Dette skaper en konflikt mellom å gi oppmerksomhet til oppgaven og delta i den sosiale situasjonen. Dette forklarer hvorfor tilstedeværelsen av andre kan forbedre eller svekke individets prestasjon, avhengig av oppgavens kompleksitet (Nijstad, 2020, s. 496).

Det finnes flere teorier som prøver å forklare hvorfor en persons prestasjon påvirkes av tilstedeværelsen av andre. 1. **Drivteorien** konkluderer med at den blotte tilstedeværelsen av andre kan forbedre eller forverre prestasjonen, basert på oppgavens kompleksitet. Senere studier tviler på at en tilstedeværelse alene fører til sosial fasilitering (Nijstad, 2020, s. 495). Andre har også trukket frem oppgavens kompleksitet for å forklare sosial fasilitering. I motsetning til Drivteorien, peker 3. **Distraksjons-konfliktteorien** på oppmerksomhetskonflikt mellom å løse oppgaven og delta i den sosiale situasjonen. 2. **Evaluation apprehension theory** kobler individets antagelser til hvordan andre vil evaluere deres prestasjon med resultatene. Disse studiene antyder at sosial fasilitering kanskje ikke drives av én mekanisme alene, og kan variere basert på konteksten (Nijstad, 2020, s. 496).

## **21. GRUPPENORMER: Hva er gruppenormer, hvordan utvikles de i en gruppe, og hvilke funksjoner har normer i gruppen? Gi noen eksempler på preskriptive og deskriptive normer.**

**Essay (av Eline):**

We are all part of groups and constantly communicate and interact within the groups we are part of, verbally and non-verbally. To unravel the complexities of social dynamics and organizational behavior, understanding group norms is essential. This essay will explore the the concept of group norms, how they develop, and the function they serve.

Group norms can be defined as belief systems about how or how not to behave determined by group members shared expectations about typical or desirable activities. (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 509). They serve multifaceted functions crucial for group cohesion, effectiveness, and survival. All of us inherent motivation to affiliate with others and be socially accepted. The function of group norms and how they develop can be understood in context of our need be socially accepted and affiliated with others (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 487). Group cohesion is an example that illustrates this. Group cohesion refers to the degree of unity, solidarity, and connectedness among members of a group. It reflects the extent to which individuals within a group are bonded together and share a sense of belonging, commitment, and mutual support. This could in some cases be crucial for survival. Cohesive groups, members are more likely to collaborate effectively, communicate openly, and work towards common goals.

We distinguish between two different types of group norms: prescriptive norms and descriptive norms. Prescriptive norms prescribe which attitudes, behaviors and beliefs are seen as appropriate or not in the context of the group. (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 509). In some professional settings, there may be prescriptive norms regarding dress code. For example, in many corporate environments, there is an expectation for employees to dress in business attire, such as suits or professional dresses. This prescriptive norm serves to maintain a certain level of professionalism and respectability within the workplace. Employees who adhere to this norm are often viewed as taking their job seriously and presenting a positive image of the company. Conversely, those who consistently dress in a manner that deviates from this norm may be perceived as not fitting in or not adhering to company standards. This example shows how conformity to the group norms can indicate how committed one is to the group, or in this case the company's standards related to professionalism and respectability. How invested and willing the coworkers are to do what the job requires of them can be important factors for an efficient and positive work environment.

In contrast to the prescriptive norms that prescribe what people should do, descriptive norms simply describe what people actually do in a given situation. These norms are based on observations of how people behave in real-life contexts rather than on explicit rules or expectations. In a workplace setting, a descriptive norm could be the tendency for employees to take a lunch break around a certain time each day. For instance, if most employees in an office typically take their lunch break between 12:00 PM and 1:00 PM, this forms a descriptive norm for lunchtime behavior in that workplace. Even if there are no explicit rules stating when employees should take their lunch breaks, new employees might naturally adopt this timing based on what they observe their colleagues doing. Over time, this lunchtime pattern becomes ingrained as a descriptive norm within the workplace culture. When members in a group adhere to group norms the behavior of other group members becomes easier to predict and anticipate. In the lunch example the norms can be helpful for new employees, as the lunch-setting

facilitates and makes space for interactions between coworkers. Being able to anticipate other coworker's behavior makes it easier for new employees to adapt and become part of the working environment.

Group norms can serve a number of different functions. As already mentioned, they can reduce uncertainty and make it easier to predict behavior as people confirm and adhere to group norms. In addition to this, group norms can perform as an important regulatory function by guiding behavior. This can be seen as a result of the group norms being internalized or behaviors enforced by other group members' reactions and response. Members in a group often rely on what many people see as valid and true as an accurate reflection of reality. According to this group norms can become an important source of information about social reality. An aspect of this can be explained through shared cognition and the idea that group members, over time, develop a shared understanding of different aspect of group life. Part of this is the concept of transactive memory. This refers to the shared system or process through which groups collectively encode, store, and retrieve information. It's like a distributed memory system where individuals in a group rely on each other to remember and access different pieces of information. This concept suggests that people in relationships or groups develop a sort of "external memory" by relying on others to remember things they don't need to remember themselves (Hewstione & Stroebe, 2020, s. 513).

The patterns among group members change over time, although group norms can be both restrictive and regulatory. The challenges and goals in a group change and influence the way the group members interact with each other. As a group encounter specific challenges and situations, their norms will evolve, adapt, and undergo change accordingly (Hewstione & Stroebe, 2020, s. 507) The development and change of norms in a group can be understood in the context of the group members' role and status. We know that people relate or confirm to group norms differently, for instance, powerful people tend to conform to norms less. Another element is how strongly a person identifies with the group. Those who strongly identify with the group tend to conform more to the group norms than those who identify weakly. The reason for this can be related to how internalized the group norms are and the extent of concern about social rejection. On the other hand, people who strongly identify with a group sometimes go against the group norms. The normative conflict model emphasizes that people that identify strongly with a group are likely to go against the group norms if the group member is concerned that certain norms harm rather than benefit the group (Hewstione & Stroebe, 2020, s. 518).

The Expectation States Theory can be useful to understand how the group members' role and status may impact the development of group norms and the dynamic in a group. This theory explains how status characteristics, like gender or education level, shape expectations within groups influence the expectations others have about their abilities, competencies, and suitability for specific roles or tasks. These status characteristics are often socially constructed and hierarchically ordered within societies. People with higher-status traits tend to be given more power and influence, while those with lower-status traits may face discrimination. These expectations affect individuals' behavior and performance, leading to a self-fulfilling prophecy where people live up to the expectations placed on them based on their status. This implies that

group norms are developed and changes in context of several different factors such as status characteristics, society, and the level of affection.

Group norms can on one hand facilitate cooperation through establishing expectations for behavior, promoting cooperation and coordination among group members. When everyone understands the accepted standards, it becomes easier to work together towards common goals. On the other hand, strict adherence to group norms may stifle individual creativity and innovation. Pressure to conform may lead to lack of diversity in ideas and approaches. Group norms can foster a sense of belonging and identity within the group. But norms can also be exclusionary, alienating individuals who do not conform to the group's standards and therefore lead to isolation and marginalization. In summary, group norms wield significant influence over group dynamics, influencing behavior with both 4 positive and negative outcomes for individuals and the group as whole. It's essential to strike a balance between cohesion and individual autonomy to maximize the benefits while minimizing the drawbacks. Navigating this complexity requires a nuanced understanding and careful management of group norms to foster healthy group dynamics and enhance overall well-being.

### **Essay av Eline (oversatt av KI)**

Hva er gruppenormer, hvordan utvikles de i en gruppe, og hvilke funksjoner har normer i gruppen? Gi noen eksempler på preskriptive og deskriptive normer.

Vi er alle del av grupper og kommuniserer og samhandler konstant innenfor de gruppene vi er en del av, både verbalt og non-verbalt. For å forstå de komplekse sosiale dynamikkene og organisasjonsatferd, er det essensielt å forstå gruppenormer. Dette essayet vil utforske konseptet gruppenormer, hvordan de utvikler seg, og hvilken funksjon de har.

Gruppenormer kan defineres som trossystemer om hvordan man skal eller ikke skal oppføre seg, bestemt av gruppemedlemmenes delte forventninger om typiske eller ønskelige aktiviteter. (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 509). De tjener mange forskjellige funksjoner som er viktige for gruppesamhold, effektivitet og overlevelse. Vi har alle en innebygd motivasjon for å affiliere oss med andre og bli sosialt akseptert. Funksjonen til gruppenormer og hvordan de utvikler seg kan forstås i konteksten av vårt behov for å bli sosialt akseptert og affilert med andre (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 487). Gruppensamhold er et eksempel som illustrerer dette. Gruppensamhold refererer til graden av enhet, solidaritet og tilknytning blant medlemmene i en gruppe. Det gjenspeiler i hvilken grad individer i en gruppe er bundet sammen og deler en følelse av tilhørighet, forpliktelse og gjensidig støtte. Dette kan i noen tilfeller være avgjørende for overlevelse. I sammensveidete grupper er medlemmene mer sannsynlige til å samarbeide effektivt, kommunisere åpent og jobbe mot felles mål.

Vi skiller mellom to ulike typer gruppenormer: preskriptive normer og deskriptive normer. **Preskriptive normer** foreskriver hvilke holdninger, atferd og tro som anses som passende eller ikke i gruppens kontekst. (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 509). I noen profesjonelle settinger kan det være preskriptive normer om kleskode. For eksempel, i mange bedriftsmiljøer er det en

forventning om at ansatte skal kle seg i forretningsantrekk, som dresser eller profesjonelle kjoler. Denne preskriptive normen tjener til å opprettholde et visst nivå av profesjonalitet og respektabilitet på arbeidsplassen. Ansatte som følger denne normen blir ofte sett på som seriøse i jobben sin og som positive representanter for selskapet. Derimot kan de som konsekvent kler seg annerledes enn denne normen bli oppfattet som om de ikke passer inn eller ikke følger selskapets standarder. Dette eksemplet viser hvordan konformitet til gruppenormer kan indikere hvor forpliktet man er til gruppen, eller i dette tilfellet selskapets standarder relatert til profesjonalitet og respektabilitet. Hvor investerte og villige kollegaene er til å gjøre det jobben krever av dem, kan være viktige faktorer for et effektivt og positivt arbeidsmiljø.

I motsetning til de preskriptive normene som foreskriver hva folk bør gjøre, beskriver **deskriptive normer** ganske enkelt hva folk faktisk gjør i en gitt situasjon. Disse normene er basert på observasjoner av hvordan folk oppfører seg i virkelige kontekster, snarere enn på eksplisitte regler eller forventninger. På en arbeidsplass kan en deskriptiv norm være tendensen til at ansatte tar lunsjpause rundt en viss tid hver dag. For eksempel, hvis de fleste ansatte på et kontor vanligvis tar lunsjpause mellom 12:00 og 13:00, danner dette en deskriptiv norm for lunsjtidsatferd på den arbeidsplassen. Selv om det ikke finnes noen eksplisitte regler som sier når ansatte skal ta lunsjpauser, kan nye ansatte naturlig adoptere denne timingen basert på hva de observerer at kollegene gjør. Over tid blir dette lunsjmønsteret inngrodd som en deskriptiv norm innenfor arbeidsplassens kultur. Når medlemmer i en gruppe følger gruppenormer, blir oppførselen til andre gruppemedlemmer lettere å forutsi og forutse. I lunsj-eksemplet kan normene være hjelpsomme for nye ansatte, ettersom lunsjsettingen legger til rette for og skaper rom for interaksjoner mellom kolleger. Å kunne forutse andre kollegers oppførsel gjør det lettere for nye ansatte å tilpasse seg og bli en del av arbeidsmiljøet.

Gruppenormer kan tjene en rekke forskjellige funksjoner. Som allerede nevnt, kan de *redusere usikkerhet og gjøre det lettere å forutsi atferd ettersom folk bekrefter og følger gruppenormer*. I tillegg til dette, kan gruppenormer *fungere som en viktig regulerende funksjon ved å veilede atferd*. Dette kan sees som et resultat av at gruppenormene blir internalisert eller at atferder håndheves av andre gruppemedlemmers reaksjoner og respons. Medlemmer i en gruppe stoler ofte på hva mange mennesker ser som gyldig og sant som en nøyaktig refleksjon av virkeligheten. Ifølge dette kan gruppenormer bli en viktig kilde til informasjon om sosial virkelighet. En del av dette kan forklares gjennom delt kognisjon og ideen om at gruppemedlemmer over tid utvikler en delt forståelse av forskjellige aspekter av gruppelivet. En del av dette er konseptet **transaktiv hukommelse**. Dette refererer til det delte systemet eller prosessen gjennom hvilken **grupper kollektivt koder, lagrer og henter informasjon**. Det er som et distribuert minnesystem der individer i en gruppe stoler på hverandre for å huske og få tilgang til forskjellige informasjonsbiter. Dette konseptet antyder at folk i forhold eller grupper utvikler en slags "ekstern hukommelse" ved å stole på andre for å huske ting de ikke trenger å huske selv (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 513).

Mønstrene blant gruppemedlemmer endres over tid, selv om gruppenormer kan være både restriktive og regulerende. Utfordringene og målene i en gruppe endrer seg og påvirker måten gruppemedlemmene samhandler med hverandre på. Når en gruppe møter spesifikke

utfordringer og situasjoner, vil deres normer utvikle seg, tilpasse seg og gjennomgå endringer deretter (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 507). Utviklingen og endringen av normer i en gruppe kan forstås i konteksten av gruppemedlemmenes rolle og status. Vi vet at folk forholder seg til eller bekrefter gruppenormer forskjellig; for eksempel, mektige mennesker har en tendens til å følge normer mindre. Et annet element er hvor sterkt en person identifiserer seg med gruppen. De som sterkt identifiserer seg med gruppen, har en tendens til å bekrefte mer til gruppenormene enn de som identifiserer seg svakt. Årsaken til dette kan være relatert til hvor internaliserte gruppenormene er og omfanget av bekymring for sosial avvisning. På den annen side, folk som sterkt identifiserer seg med en gruppe, går noen ganger imot gruppenormene. **Den normative konfliktmodellen** understreker at folk som identifiserer seg sterkt med en gruppe, er sannsynlig å gå imot gruppenormene hvis gruppemedlemmet er bekymret for at visse normer skader snarere enn gagnar gruppen (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 518).

**Forventningsteorien** kan være nyttig for å forstå hvordan gruppemedlemmenes rolle og status kan påvirke utviklingen av gruppenormer og dynamikken i en gruppe. Denne teorien forklarer hvordan **statuskarakteristikk**, som kjønn eller utdanningsnivå, former forventninger innenfor grupper og påvirker forventningene andre har om deres evner, kompetanser og egnethet for spesifikke roller eller oppgaver. *Statuskarakteristikkene er ofte sosialt konstruerte og hierarkisk ordnede innenfor samfunn.* Folk med høyere statuskarakteristikk har en tendens til å få mer makt og innflytelse, mens de med lavere statuskarakteristikk kan møte diskriminering. Disse forventningene påvirker individets atferd og prestasjoner, noe som fører til en selvoppfyllende profeti hvor folk lever opp til de forventningene som er plassert på dem basert på deres status. Dette antyder at gruppenormer utvikles og endres i konteksten av flere forskjellige faktorer som statuskarakteristikk, samfunn og graden av hengivenhet.

Gruppenormer kan på den ene siden legge til rette for samarbeid ved å etablere forventninger til atferd, fremme samarbeid og koordinering blant gruppemedlemmer. Når alle forstår de aksepterte standardene, blir det lettere å jobbe sammen mot felles mål. På den andre siden kan streng overholdelse av gruppenormer hemme individuell kreativitet og innovasjon. Presset til å konformere kan føre til mangel på mangfold i ideer og tilnærminger. Gruppenormer kan fremme en følelse av tilhørighet og identitet innen gruppen. Men normer kan også være ekskluderende, fremmedgjøre individer som ikke følger gruppens standarder, og dermed føre til isolasjon og marginalisering. Samlet sett har gruppenormer betydelig innflytelse på gruppedynamikken, og påvirker atferd med både positive og negative utfall for individene og gruppen som helhet. Det er viktig å finne en balanse mellom samhold og individuell autonomi for å maksimere fordelene og minimere ulempene. Å navigere i denne kompleksiteten krever en nyansert forståelse og nøye håndtering av gruppenormer for å fremme sunne gruppedynamikker og øke den generelle trivselen.

**22. EFFEKTIV LEDER: Hva menes med at en leder er effektiv? Hva er det som gjør en leder effektiv? Beskriv en leder fra politikk, næringsliv, eller media, og forklar hvilke aspekter av deres lederskap som gjør dem effektive.**

## Ikke essay, men notater (Iben)

Mennesker inngår relasjoner og sammenkoblinger med hverandre i store deler av livet. I slike relasjoner dannes det naturligvis grupper av de ulike relasjonene, og i disse gruppene oppstår det ulike roller. Avhengig av hva som er formålet eller grunnen til at gruppen eksisterer, vil ulike personer innta ulike roller. Uansett hvilken gruppe og hvilket formål som ligger til grunn for gruppen, vil det i de fleste tilfeller være én eller flere som tar lederskap. Denne personen eller personene tar ansvar for hva som skjer i gruppen, og bidrar til å føre gruppen videre. Derfor er det nyttig å undersøke hva som menes med at en leder er effektiv og hva det er som gjør en leder effektiv.

En leder som er effektiv kan i korte trekk beskrives som en person med innflytelse. På et generelt nivå vil en slik definisjon dekke hva som kjennetegnes ved å være en effektiv leder. Sett i lys av lederskap i organisasjoner implementeres også lederens evne til å motivere og muliggjøre andres bidrag til å jobbe mot organisasjonens mål. Studier på effektivitet og lederskap viser til at det er ulike tilnærminger til hva som gjør en leder effektiv, og hvordan dette måles og studeres. Samlet sett kan lederskap som undersøkes i studier deles opp i fire kategorier; **1. lederens evne til å fasilitere for oppnåelser i gruppen, 2. lederens direkte påvirkning på de andre i gruppen, 3. oppfatning som leder av de andre i gruppen og 4. lederens rang og forfremmelser.** Selv om det finnes flere ulike måter å undersøke lederskap og effektivitet, er lederskap et komplekst sosialt fenomen som kan være vanskelig å undersøke. Likevel kan studiene som er blitt utført deles opp i ulike tilnærminger; *leder-orientert tilnærming, beredskapstilnærming og leder-følger forhold.*

Med utgangspunkt i Petter Stordalen som eksempel på en lederfigur i offentlig media, gjennomgås de ulike tilnærmingerne til effektivt lederskap og hvilke aspekter ved Stordalens lederskap som framstår som effektive. **Leder-orientert tilnærming** bygger på en tanke om at *karaktistikker og trekk ved lederen er det som ligger til grunn for effektivt lederskap.* Dette har dominert forskningen på effektivt lederskap, og dreier seg om både lederens trekk og oppførsel. Studier på personlighetstrekk (her; De store fem) og effektivt lederskap *har vist positive korrelasjoner mellom effektivt lederskap og ekstrovertsjon, åpenhet og planmessighet, og negativ korrelasjon med nevrotisisme.* Lederoppførsel har også tidligere blitt undersøkt blant annet på Ohio universitet og Michigan universitet. Gjennom bruk av faktoranalyse og dermed spørreskjema, tenkes det at det eksisterer to dimensjoner i Leader Behavior Description Questionnaire; oppgave-orientert oppførsel og menneske-orientert oppførsel. Begge korrelerer moderat med positive utfall av lederskap, men menneske-orientert oppførsel korrelerer en del mer. Stordalen framstår som en åpen og positiv person, med fokus på både mennesker og oppgave. Sett fra en slik leder-orientert tilnærming på effektivt lederskap virker han til å ha egenskapene og oppførselen som trengs for effektivt lederskap.

På den andre siden kan en leders effektivitet tolkes fra en annen tilnærming, nemlig **beredskapstilnærming (dårlig oversettelse?).** En slik måte å forstå effektivt lederskap fokuserer på situasjonelle faktorer som påvirkende på forholdet mellom ledertrekk/oppførsel og effektivitet. Slike situasjonelle faktorer kan være karakteristikk ved oppgaven, følgernes karakteristikk og den generelle sosiale konteksten (relasjoner, gruppestørrelse osv.). Det

finnes flere ulike teorier knyttet til effektivt lederskap innen denne tilnærmingen, men samlet sett handler de alle om at en leder må kunne tilpasse seg. En av teoriene er «Path-goal theory». Stordalen framstår som en leder som *tilpasser seg sine følgeres behov og innspill, og tar stilling til situasjonelle faktorer*. Dette er likevel ikke like tydelig å se utenfra.

Det finnes en annen tilnærming for å undersøke effektivt lederskap, nemlig **forholdet mellom leder og følger**. De kan gjerne deles opp i tre ulike kategorier; 1. *transaksjonale ledere*, 2. *transformerende ledere* og 3. «*laissez-faire*» ledere. **Transaksjonale ledere** bygger forholdet på gjensidig nytte og utveksling mellom partene. Følger mottar noe fra leder, mot at leder mottar noe fra følger. **Transformerende ledere** fokuserer på visjon og motivasjon, og ønsker å bygge organisasjonens eller gruppens mål i takt med følgerenes ambisjoner. Disse lederne kan framstå som karismatiske. «**Laissez-faire**» ledere tar ikke ansvar for rollen sin, og skaper usikkerhet hos følgere. En studie gjennomført på en gruppe barn på «etterskole» (SFO?) viste at transformerende lederskap førte til mer integritet i oppgaven, originalitet og motivasjon knyttet til oppgaven. Denne studien kan også knyttes til studien utført på Michigan universitet, der de kom frem til at lederskap ikke er forbeholdt en person, men heller at visse faktorer må dekkes for at lederskap framstår. Barna tok lederskap over egen oppgave selv når den offisielle lederen var ute av rommet. Stordalen framstår som en svært karakteristisk person som fremmer organisasjonens visjoner gjennom inspirasjon og motivasjon, noe som passer godt sammen med en transformerende lederstil. Innad i organisasjonen vil det nok være noe nyttig å bruke en transaksjonell lederstil, da utbyttet er konkret mellom partene. Derimot vil grupper som eksempelvis ideelle organisasjoner fordelaktig nytte godt av transformerende lederstil.

#### Eksempel på leder

A well-known leader figure is Donald Trump. One effective aspect of Trump's leadership is his charisma. He is often described as a charismatic leader, characterized by his ability to inspire, and mobilize his followers through a compelling vision and strong personal appeal. Charismatic leaders are often seen as confident, dominant, and persuasive. His rallies and public speeches often feature a strong, emotive style that resonates with his supporters, creating a sense of unity and purpose. Trump's leadership style exhibits a strong authoritative presence, often demanding loyalty and obedience from his followers and subordinates. This aligns with theories of authority where leaders exert control and influence through power dynamics. His leadership has also had a profound impact on group dynamics within American society. His approach has energized and mobilized a significant segment of the population, fostering a strong, loyal following. Conversely, his leadership has also contributed to heightened social divisions and conflicts, reflecting the complex interplay between leadership and group dynamics. It has also significantly impacted group identity and social influence within his base. He effectively creates an in-group (his supporters) and an out-group (those who oppose him), which can strengthen group cohesion and loyalty among his followers. Social identity theory suggests that people derive part of their identity



from the groups to which they belong. Trump's emphasis in a distinct, often adversarial group identity has galvanized his supporters but also contributed to increased polarization. Transformational leaders inspire and motivate followers to exceed their own self-interest for the good of the organization, often through visionary thinking and fostering a sense of shared purpose. While Trump has elements of transformational leadership in his appeal to broad, ambitious goals (e.g., "Make America Great Again"), his leadership style also includes transactional elements, focusing on specific exchanges and rewards (e.g., promising policy changes in exchange for support). Critics argue though that his approach can sometimes lean more towards a transactional style, emphasizing deals and exchanges rather than long-term visionary change.

Effective leadership resides neither solely in people nor solely in the social context. Instead, both categories of variables can be seen as conditions that facilitate or inhibit the expression of effective leadership processes. This is part of the reason why leadership is a complex social phenomenon and the scientific study of it is a very complex task. From a social psychology perspective, Trump's leadership is effective in terms of mobilizing and maintaining a dedicated base of supporters through charismatic and transactional elements, strong group identity, and authoritative influence. However, the same characteristics that contribute to his effectiveness with his base also lead to significant social polarization and conflict. The overall effectiveness of his leadership depends on the criteria used for evaluation, whether it is unity and motivation within his supporter group or the broader impact on societal cohesion and stability.

### **23. SELVFØLELSE: Hva er selvfølelse (self esteem)? Hva avhenger selvfølelse av, og på hvilke måter kan selvfølelse opprettholdes eller styrkes?**

**Punkter som bør med (basert på essayet til Noel):**

- Definisjon av selvkonsept ("self-concept")
- Selvtillit (self-esteem) er vår vurdering av vårt selvkonsept
- "Global self-esteem"
- Implicit association test
- Trait (egenskap) vs. state (tilstand) self-esteem (selvtillit)
- Nokså stabil rank-order stability
- Self-worth contingencies
- Studie av Crocker et. al
- Eksterne vs. interne self-worth contingencies

- “More is more”: Flere self-worth contingencies stryker selvbildet

**Punkter som bør med (basert på sensorveiledning vår '21 - ganske likt spm):**

*Ideal answer:*

- Characterize self-esteem as an overall evaluation of the self, compare it to knowledge about the self (self-concept), explain that it varies between people and situations.
- Factors for increase / decrease (can be very broad and also come from other parts of the pensum, e.g.):
  - social comparison
  - performance feedback
  - social inclusion/exclusion
  - enhancement of the social self-esteem through intergroup comparison / discrimination
  - self-enhancing illusions
  - or even narcissism
  - or cultural factors
    - Any factor that is well-explained is accepted
    - The ideal answer would describe two distinct factors (not just for example upward vs. downward social comparison)

**Essay - Engelsk (Noel):**

One of the main components of the self seems to be the self-concept. It is the cognitive representation of the knowledge we have about ourselves. It is what we know about who we are (Hewstone et al., 2020, s.172). In addition to our actual self, our self-concept also includes our desired selves: our possible selves, Ideal self and ought self. The difference between our actual self and these selves, whether it's all our potential selves, the self that we would like to be or the self that represents our obligations to people, effects our self-esteem (Hewstone et al., 2020, s.175). Once the self-concept is somewhat established, we move on to evaluating it throughout our life course. This evaluation is called self-esteem, the main topic of this essay. In this essay I will be explaining self-esteem and talking about what it depends on, and in what ways it can be maintained or strengthened.

Self-esteem as explained earlier is the appraisal we have of our self-concept, and it is measured along an axis of positive to negative (Hewstone et al., 2020, s.176). Meaning that people who tend to see themselves in a positive regard have high self-esteem, while others who hold themselves in a negative regard have low self-esteem. Although people tend to feel greater about themselves in certain domains than others, there tends to be a moderate correlation between how people feel about themselves across domains. Therefore it could be helpful to use

a person's average assessment about themselves across different domains, a concept that is known as global self-esteem (Larsen et al., 2021, s.369).

How you feel about yourself can be conscious and unconscious. Implicit and explicit. While some people have matching feelings consciously and unconsciously about themselves, others don't. Implicit self-esteem is obviously harder to measure with questionnaires as one does for explicit self-esteem, therefore a common method to measure it is the Implicit association test. This test measures how fast people associate their selves with positive or negative attributes (Hewstone et al., 2020, s.181).

When talking about self-esteem we differentiate also between trait and state self-esteem. State self-esteem is how you feel about yourself in temporary and specific situations. Trait self-esteem however refers to your long-term baseline self-feeling across situations. Trait self-esteem's mean level stability can be summarized by relatively high self-esteem in childhood, followed by a dip in adolescents that many recover from going into adulthood and then an eventual decline into old age. When it comes to self-esteem's rank order stability, it seems to be somewhat consistent throughout the population (Hewstone et al., 2020, s.177).

Our self-esteem depends on the domains that are the most important to us. These domains that we base our self-worth upon are also known as self-worth contingencies. These contingencies are individual and differ from person to person. Some people value physical appearance more, others academic achievement and so on. While some people have few of these self-worth contingencies others have more (Hewstone et al., 2020, s.179). A study done by Crocker and colleagues hypothesized that the magnitude in which self-esteem fluctuates during a positive or negative event depends on whether or not that event is in one of an individual's important domains. They tested this by measuring students' self-esteem that valued academic achievement differently on the day they got acceptance or rejection for their masters and doctoral programs. Turns out that the students that based more of their self-worth on academic achievement had higher fluctuations in their self-esteem. They showed higher self-esteem following getting accepted and lower self-esteem after a rejection than their counterparts, the people who didn't care much for academic achievement (Hewstone et al., 2020, s.181).

A practical application of research on self-esteem is on how to maintain and increase self-esteem. As previously noted, our self-esteem depends on whether we excel in the domains that are most important to us. Figuring out what these domains are through monitoring your feelings around different positive and negative events in different domains and then prioritizing excelling in those domains will give your self-esteem a boost. Moreover, self-worth contingencies can be external and internal. While internal self-worth contingencies might be virtues and interests, external self-worth contingencies intern rely on external feedback like approval and appearance. The former is best when trying to build a resilient self-esteem. Lastly, when it comes to the quantity of these domains, more is more. The more domains you base your self-worth on, the less strain a specific event in one of the domains will have on an individual's self-esteem (Hewstone et al., 2020, s.179).

Social comparison is another source for self-esteem that relies on your social environment. According to Festinger, people who are uncertain about their abilities, evaluate if they are doing good or bad by comparing themselves to other people they know of. They compare and own abilities to other people's ability to know where you stand on average. Social comparison seems also important to us not only in vague standards where your abilities are subjective. A high score below average feels better than a high score above average. Social comparison has a motivational purpose but also self-esteem protecting purpose. You compare yourself with people better than you to inspire you to get better, but you also compare yourself to people worse than you to raise your self-esteem and make yourself feel better.

Social identity is another way where self-esteem is relevant. According to Tajfel and Turner, we derive so much meaning from our group membership and we view it as an extension to ourselves. The assumption here is that people have a need for positive social identity and therefore they are motivated by contrasting their group favourably against other groups. Although this can lead to harmful effects such as prejudice, it raises group members' self-esteem and shields them from discrimination.

We do have a need for self-esteem and that motivates us unconsciously to self-enhance to protect our self-esteem. There are a lot of biases and illusions that we have that prove this phenomenon. An example is superiority bias: individuals think of themselves more favourably than others, having more positive traits and less negative traits than others. Self-serving biases, where we tend to allocate our wins to dispositional factors and losses to environmental and situational factors that we don't have control over.

This self-esteem protecting illusion happens through a process. We do tend to focus more on the positive self-relevant information and ignore the rest. We do tend to remember positive feedback more. Even when faced with feedback, we are more willing to accept positive feedback while questioning negative feedback validity. When combining information about ourselves, we tend to give more emphasis to self-information that is positive.

### **Essay - Norsk (Noel, oversatt med KI):**

En av hovedkomponentene i selvet ser ut til å være **selvkonseptet**. Dette er den kognitive representasjonen av kunnskapen vi har om oss selv. Det er det vi vet om hvem vi er (Hewstone et al., 2020, s.172). I tillegg til vårt faktiske selv, inkluderer selvkonseptet også våre ønskede selv: mulige selv, ideelle selv og burde-selv. Forskjellen mellom vårt faktiske selv og disse selvbildene, enten det er alle våre potensielle selv, selvet vi ønsker å være og selvet som representerer våre forpliktelser overfor andre, påvirker vår selvfølelse (Hewstone et al., 2020, s.175). Når selvkonseptet er på plass i en viss grad, går vi videre til å evaluere det gjennom hele livsløpet. Denne evalueringen kalles selvfølelse, hovedtemaet for denne oppgaven. I denne oppgaven skal jeg forklare selvfølelsen og snakke om hva den avhenger av, og på hvilke måter den kan opprettholdes eller styrkes.

**Selvfølelse, som forklart tidligere, er vurderingen vi har av vårt selvkonsept**, og den måles langs en akse fra positiv til negativ (Hewstone et al., 2020, s.176). Dette betyr at folk som har en tendens til å se på seg selv på en positiv måte, har høy selvfølelse, mens andre som vurderer seg selv negativt, har lav selvfølelse. Selv om folk flest har en tendens til å føle seg bedre om seg selv på enkelte områder enn andre, er det en moderat sammenheng mellom hvordan folk føler om seg selv på tvers av områder. Derfor kan det være nyttig å bruke en persons gjennomsnittsvurdering av seg selv på tvers av forskjellige områder, et begrep som kalles global selvfølelse (Larsen et al., 2021, s.369).

**Hvordan du føler om deg selv** kan være bevisst og ubevisst. **Implicitt og eksplisitt**. Mens noen mennesker har samsvarende følelser bevisst og ubevisst om seg selv, gjør ikke andre det. Implicit selvfølelse er åpenbart vanskeligere å måle med spørreskjemaer enn eksplisitt selvfølelse. Derfor anvender man en metode kalt "Den Implisitte Assosiasjonstesten (IAT)", som tester ubevisste assosiasjoner mellom forskjellige konsepter. Den måler hvor raskt folk assosierer seg selv med positive eller negative egenskaper (Hewstone et al., 2020, s.181).

Høy implisitt, men lav eksplisitt resulterer i sosial angst.

Lav implisitt, men høy eksplisitt resulterer i defensive handlinger.

Når vi snakker om selvfølelse skiller vi også mellom **selvfølelse som personlighetstrekk (trait)**, din langsiktige grunnleggende selvfølelse på tvers av situasjoner, og om **selvfølelse som tilstand (state)**, hvordan du føler om deg selv i midlertidige og spesifikke situasjoner. Gjennomsnittlig stabilitet i trekk-selvfølelse kan oppsummeres ved relativt høy selvfølelse i barndommen, etterfulgt av en nedgang i ungdomsårene som mange kommer seg over på vei inn i voksenalder, og deretter en eventuell nedgang i alderdommen. Når det gjelder rangordningsstabiliteten til selvfølelsen, ser det ut til å være noe konsistent i hele befolkningen (Hewstone et al., 2020, s.177).

Vår selvfølelse avhenger av de områdene som er viktigst for oss, og som vi baserer vår egenverd på. Disse områdene er også kjent som **selvverd-betingelser**. Disse betingelsene er individuelle og varierer fra person til person. Noen mennesker verdsetter utseende mer, andre akademiske prestasjoner og så videre. Mens noen mennesker har få av disse selvverd-betingelsene, har andre flere (Hewstone et al., 2020, s.179). En studie utført av Crocker og kolleger antok at størrelsen på svingningene i selvfølelsen under en positiv eller negativ hendelse, avhenger av om hendelsen er innenfor en av et individs viktige områder eller ikke. De testet dette ved å måle selvfølelsen til studenter, som verdsatte akademiske prestasjoner ulikt, på dagen de fikk godkjenning eller avslag på master- og doktorgradsprogrammene sine.

En praktisk anvendelse av forskning på selvfølelse handler om hvordan man kan opprettholde og øke selvfølelsen. Som nevnt tidligere, avhenger vår selvfølelse av om vi utmerker oss innenfor områdene som er viktigst for oss. Å finne ut hvilke områder dette er ved å overvåke følelsene dine rundt ulike positive og negative hendelser i forskjellige områder, og deretter prioritere å utmerke seg innenfor disse områdene, vil gi selvfølelsen din et løft. **Videre kan**

**selvverd-betingelser være eksterne (eks. karakterer) og interne (interesser, dyder og autonomi).** Mens interne selvverd-betingelser kan være dyder og interesser, er eksterne selvverd-betingelser avhengige av ekstern tilbakemelding som godkjenning og utseende. De førstnevnte er best når man prøver å bygge en robust selvfølelse. Til slutt, når det gjelder antall av disse områdene, gjelder det at jo flere, jo bedre. Jo flere områder du baserer egenverdet ditt på, desto mindre belastning vil en spesifikk hendelse i ett av områdene ha på en persons selvfølelse (Hewstone et al., 2020, s.179).

## **24. SELVEVALUERING, SELVFORSTERKNING OG SELVVERIFISERING: Redegjør for de tre motivene som former hvordan vi ser på oss selv: selvevaluering, selvforsterkning og selvverifisering. Forklar hvordan hver av dem påvirker atferd.**

### **Punkter som bør med:**

- “Selvet” according to sosialpsykologi
- Selvevaluering
  - Ønsket om å forstå seg selv objektivt/faktabasert (feks IQ)
  - Kan få oss til å søke empirisk info om oss selv (feks IQ)
- Selvforsterkning
  - Folks behov for å se seg selv i positivt lys
  - Positiv bias om oss selv (superiority bias)
  - Eksperiment av Epley & Whitchurch
  - Påvirker hvordan vi presenterer oss selv til andre
  - Self-handicapping
- Selvverifisering
  - Ønsket om stabilt og koherent selvilde
  - Swann et al., 1992
  -

### **Essay - Engelsk (Fredrik):**

A unique part of the human experience is our concept of the self. Our sense of being, someone. That there resides within us a core that represents who we truly are, from which the multilayered and complex individual that is us emerge. This concept has fascinated psychologists for a long time. Different disciplines within the field of psychology have investigated the self through different lenses throughout the years, social psychology amongst them. What separates the social psychologists from their peers, are their interest in the self as something “highly socially contextualized” (Hewstone et al., 2020, s.162). In other words, how we base our perceptions and evaluations of ourselves on our interactions with others. Social psychologists have investigated how these perceptions and evaluations are formed, and the motivations that drives the formation. The subject of this essay is to cover three such motivations; namely the self-assessment motive, the self-enhancement motive, and the self-verification motive, whilst explaining how each of them influences our behavior.

The self-assessment motive can be described as our drive to see ourselves as we truly are, with as much accuracy and objectivity as possible. A person driven entirely by this motive, will only participate in tests that provide a “maximum amount of objective information” (Hewstone et al., 2020, s.187). IQ-tests are examples of this. There are clear advantages to truly assessing ourselves in this manner. One such advantage, is that we can avoid making life choices based on self-delusions. A below average IQ-score might be hurtful in the short-term, but it might also save you from wasting years before failing medical-school due to not being able to keep up with the other students. Some studies have found results consistent with this perspective, while other studies have found the opposite. An example of the former, is that people generally prefer tasks that give more precise results about their traits and/or abilities. An example of the latter is that whilst people generally tend to be motivated to learn accurate information about their desirable traits, they don’t always show an equal amount of motivation to learn about their undesirable traits. Based on this, one might argue that the self-assessment motive plays a role in how we see ourselves, but that it only does so partly.

A bigger part is probably played by the self-enhancement motive. This motive assumes that people need to see themselves positively. Closely intertwined with this, is the assumption that we have a need to protect and improve our self-esteem. Self-esteem referring to our “overall evaluation of (ourselves) as a person” (Hewstone et al., 2020, s.179). This general tendency, which we are mostly unaware of, has a sort of psychological ripple effect, and so expresses itself in multiple different ways. One of these expressions is found in the beliefs we hold about ourselves. We tend to have a positive bias, or inclination, called the superiority bias. This means that we have a “pervasive tendency to see the self as better than others” (Hewstone et al., 2020, s.188). Epley and Whitchurch demonstrated this effect in an experiment where participants' faces were photographed, and then edited by a computer program designed to make the faces more or less attractive. When shown the pictures, the participants tended to identify the face edited to be more attractive as their real face, rather than their unedited picture (Epley & Whitchurch, 2008). In other words, the participants believed themselves to be more attractive than they really were.

Self-enhancing also affects our information processing. We might feel like objective observers of the world around us, making our conclusions based on those observations. But much evidence show that we make our, often favorable, conclusions about ourselves first, and the observations that support them later. This process can be explained in three steps. The first step consists of collecting evidence that “reflects favorably on the self” (Hewstone et al., 2020, s.189), whilst simultaneously disregarding information that does the opposite. The second step consists of explaining away “information that threatens the self” (Hewstone et al., 2020, s.189). In other words, our failures are not on us, but our victories are. The third step consist of combining “all the information into a coherent account” (Hewstone et al., 2020, s.189), whilst focusing on the evidence that reflects positively on us. In other words, if I am a good guitar player, I must also be a great guy.

Self-enhancement motives also play a role in how we choose to present ourselves in our interactions with other people. Our primary motive being to “convey a favorable image of the self

to others” (Hewstone et al., 2020, s.190). This is also relevant in the strategies we employ to handle failure around other people. Self-handicapping, which is a term that refers to self-defeating behaviors done with the conscious or unconscious intent of providing an excuse for potential failure, is one such strategy. Drinking the day before taking an IQ-test, is an example of self-handicapping. A potential low score can now be explained away by your hangover-induced headache, whilst a high score only implies your true brilliance. What's important to notice is that what is favorable is context dependent. We may act and dress differently around different people and in different contexts, even though the underlying motive remains the same.

At this point it might seem that we all need a long cold shower of realism to rid us of our habit of self-enhancement. But a stable minority of people goes against the norm of self-enhancement. These individuals seem to have a more neutral, or even negative view of themselves. No cold shower needed. This could represent a challenge to the assumed universality of the self-enhancement motive, but it can also be explained by the self-verification motive. This is the “motivation to affirm held self-beliefs, arising from a desire for stable and coherent self-views” (Hewstone et al., 2020, s.195). In other words, we value the stability of our self-views over our wellbeing. This means that the individuals who doesn't seem to be affected by the self-enhancement motive, still might be affected by it. But their neutral/negative self-view, and their self-verification motive to keep this view, overrides their self-enhancement motive. The people that have a positive self-view to begin with, will not encounter such an override. This is because their self-verification motive aligns with their self-enhancement motive. This also affects who we choose to interact with, sometimes in painful ways. Swann et al. demonstrated this with a study where participants with either a positive or negative self-view were asked to pick one of two potential partners to get to know over a period of two to three hours (Swann et al., 1992). These potential partners gave the participants an alleged evaluation before they made their choice. The evaluation was either positive or slightly negative. The results showed that participants with a negative self-view tended to prefer partners who also evaluated them negatively. In other words, we prefer to interact with people that see us the way we see ourselves.

It seems that the self is quite elusive. Even though it might be true that we are motivated to see ourselves as we truly are to some degree (the self-assessment motive), we might not like what we find. To save ourselves from the pain of realizing our deficiencies, we ignore negative information whilst focusing on whatever reflects positively on us (the self-enhancement motive). However, in some cases we also ignore positive information because it threatens the stability of our self-view. In this case we actually prefer the hurtful, but stable companion of a negative self-view (self-verification motive).

**Essay - Norsk (Fredrik, oversatt med KI):** *Redegjør for de tre motivene som former hvordan vi ser på oss selv: selvevaluering, selvforsterkning og selvverifisering. Forklar hvordan hver av dem påvirker atferd.*



En unik del av den menneskelige erfaringen er vårt selvkonsept. Vår følelse av å være noen, en eksisterende person. At det inne i oss bor en kjerne som representerer hvem vi egentlig er, og som danner utgangspunktet for det mangfoldige og komplekse individet vi er. Dette konseptet har fascinert psykologer i lang tid. Ulike retninger innenfor psykologifaget har gjennom årene undersøkt selvet på ulike måter, og sosialpsykologien er en av disse. *Det som skiller sosialpsykologene fra deres kolleger, er interessen for selvet som noe "sterkt sosialt kontekstualisert"* (Hewstone et al., 2020, s.162). Med andre ord, hvordan vi baserer våre oppfatninger og evalueringer av oss selv på våre interaksjoner med andre. Sosialpsykologer har undersøkt hvordan disse oppfatningene og evalueringene formes, og hvilke motiveringer som ligger bak denne prosessen. Temaet for denne oppgaven er å dekke tre slike motiver; nemlig selvevaluering, selvforsterking og selvverifisering, samtidig som jeg forklarer hvordan hver av dem påvirker vår atferd.

**Selvevaluering** kan beskrives som vår drivkraft til å se oss selv for den vi egentlig er, så nøyaktig og objektivt som mulig. En person som utelukkende drives av dette motivet, vil kun delta i tester som gir en "maksimal mengde objektiv informasjon" (Hewstone et al., 2020, s.187). IQ-tester er eksempler på dette. Det er klare fordeler ved å virkelig vurdere oss selv på denne måten. En fordel er at vi kan unngå å ta livsvalg basert på selvbedrag. En IQ-score under gjennomsnittet kan være sårende på kort sikt, men det kan også spare deg for å kaste bort år på medisinstudier du ikke klarer å fullføre på grunn av manglende evner. Noen studier har funnet resultater som støtter dette perspektivet, mens andre studier har funnet det motsatte. Et eksempel på det første er at folk generelt foretrekker oppgaver som gir mer presise resultater om deres egenskaper og/eller evner. Et eksempel på det siste er at selv om folk flest generelt er motiverte for å lære nøyaktig informasjon om sine ønskelige egenskaper, viser de ikke alltid like stor motivasjon for å lære om sine uønskede egenskaper. Basert på dette kan man argumentere for at selvevaluering spiller en delvis rolle i hvordan vi ser oss selv.

Sannsynligvis spiller **selvforsterking** en større rolle. Dette motivet forutsetter at mennesker trenger å se seg selv i et positivt lys. Nært knyttet til dette er antakelsen om at vi har et behov for å beskytte og forbedre vår selvfølelse. Selvfølelse refererer til vår "generelle evaluering av oss selv som person" (Hewstone et al., 2020, s.179). Denne generelle tendensen, som vi for det meste ikke er klar over, har en slags psykologisk dominoeffekt, og uttrykker seg derfor på mange forskjellige måter. Et slikt uttrykk finnes i troen vi har på oss selv. *Vi har en tendens til å ha en positiv skjevhet, eller forutinntakelse, kalt overlegenhetsbias.* Dette betyr at vi har en "gjennomgripende tendens til å se på oss selv som bedre enn andre" (Hewstone et al., 2020, s.188). Epley og Whitchurch demonstrerte denne effekten i et eksperiment der deltakeres ansikter ble fotografert og deretter redigert av et dataprogram designet for å gjøre ansiktene mer eller mindre attraktive. Da deltakerne ble vist bildene, hadde de en tendens til å identifisere ansiktet som var redigert til å være mer attraktivt som sitt eget ansikt, i stedet for bildet av seg selv som ikke var redigert (Epley & Whitchurch, 2008). Med andre ord, deltakerne trodde de var mer attraktive enn de egentlig var.

*Selvforsterking påvirker også vår informasjonsbehandling.* Vi føler oss kanskje som objektive observatører av verden rundt oss, som trekker konklusjoner basert på disse observasjonene. Men mye forskning tyder på at vi først danner våre egne, ofte positive, konklusjoner om oss

selv, og deretter leter etter observasjoner som støtter dem. Denne prosessen kan deles inn i tre trinn. Det første trinnet består i å 1. samle inn bevis som "reflekterer positivt på selvet" (Hewstone et al., 2020, s. 189), samtidig som man ignorerer informasjon som gjør det motsatte. Det andre trinnet består i å 2. bortforklare "informasjon som truer selvet" (Hewstone et al., 2020, s. 189). Med andre ord, det er ikke vår feil når vi feiler, men seieren tar vi æren for. Det tredje trinnet består i å kombinere 3. "all informasjonen til en sammenhengende beretning" (Hewstone et al., 2020, s. 189), med fokus på bevis som reflekterer positivt på oss. For eksempel, hvis jeg er en god gitarspiller, tenker jeg kanskje også at jeg generelt er en flott person.

Selvforsterking spiller også en rolle i hvordan vi velger å presentere oss selv overfor andre mennesker. Vår primære motivasjon er å "formidle et positivt bilde av oss selv til andre" (Hewstone et al., 2020, s. 190). Dette er også relevant for strategiene vi bruker for å håndtere nederlag foran andre. Selvhemmende atferd, som er en betegnelse på selvdestruktiv atferd utført med den bevisste eller ubevisste hensikt å ha en unnskyldning for potensiell fiasko, er en slik strategi. Å drikke dagen før en IQ-test er et eksempel på selvhemmende atferd. En potensielt lav score kan da forklares med hodepine på grunn av bakrus, mens en høy score bare bekrefter din ekte briljans. Det er viktig å merke seg at hva som anses som positivt er avhengig av konteksten. Vi kan oppføre oss og kle oss annerledes rundt forskjellige mennesker og i forskjellige situasjoner, selv om den underliggende motivasjonen forblir den samme.

På dette tidspunktet kan det virke som om vi alle trenger en lang kald dusj med realisme for å kvitte oss med vår vane med selvforsterking. MEN en stabil minoritet av mennesker går mot strømmen av selvforsterking. Disse individene ser ut til å ha et mer nøytralt, eller til og med negativt, syn på seg selv. Ingen kald dusj nødvendig. Dette kan utfordre den antatte universaliteten til motivet til selvforsterking, men det kan også forklares av motivet for **selvverifisering**. Dette er "motivasjonen til å bekrefte eksisterende selvbilder, som oppstår fra et ønske om stabile og sammenhengende selv-oppfatninger" (Hewstone et al., 2020, s. 195). Med andre ord, *vi verdsetter stabiliteten i selvbildet vårt høyere enn vår egen velvære*. Dette betyr at individer som ikke ser ut til å være påvirket av selvforsterking, likevel kan være påvirket av det. Men deres nøytrale/negative selvbilde, og deres selvverifiseringsmotiv for å opprettholde dette synet, overstyrer deres selvforsterking. Personer som har et positivt selvbilde fra starten, vil ikke oppleve en slik overstyring. Dette fordi deres selvverifiseringsmotiv er i tråd med deres selvforsterking. Dette påvirker også hvem vi velger å omgås, noen ganger på en smertefull måte. Swann et al. demonstrerte dette med en studie der deltakere med enten et positivt eller negativt selvbilde ble bedt om å velge en av to potensielle partnere å bli kjent med over en periode på to til tre timer (Swann et al., 1992). Disse potensielle partnerne ga deltakerne en påstått evaluering før de tok sitt valg. Evalueringen var enten positiv eller litt negativ. Resultatene viste at deltakere med et negativt selvbilde hadde en tendens til å foretrekke partnere som også evaluerte dem negativt. *Med andre ord, vi foretrekker å interagere med mennesker som ser oss på samme måte som vi ser oss selv.*

Det ser ut til at selvet er ganske unnvikende. Selv om det kan være sant at vi i en viss grad er motiverte for å se oss selv som vi virkelig er (selvevalueringsmotiv), liker vi kanskje ikke det vi finner. For å redde oss fra smerten av å innse våre mangler, ignorerer vi negativ informasjon mens vi fokuserer på alt som reflekterer positivt over oss (selvforsterkningsmotiv). I noen

tilfeller ignorerer vi imidlertid også positiv informasjon fordi den truer stabiliteten til vårt selvbilde. I dette tilfellet foretrekker vi faktisk den sårende, men stabile følgesvennen til et negativt selvbilde (selvverifiseringsmotivet).

## **25. SELVKONSEPT: Forklar to kilder til selv-relatert kunnskap og holdning, og drøft hvordan disse kildene er med på å forme vårt selvkonsept videre.**

### **Essay (av Anonym BA Kriger):**

#### Introduction

Self-knowledge are self-related schemata. Meaning, structures of knowledge, beliefs and assumptions we hold regarding ourselves. But how do we come to know ourselves? And how is our self esteem and social relations intertwined in the process of knowing ourselves?

#### Personal sources

One of the ways we know ourselves is through introspection. The process of looking inwards at our own state of mind, mood and emotions. Introspection is a very direct and immediate source for self-knowledge in the sense that what you feel like right now is not really mediated through much other than your own immediate appraisal. Although it is a direct source, it does not come without problems. Indeed, a lot of what happens inside of us is unconscious. And though introspection might feel very complete and exhaustive. It is rather incomplete, neglecting many of the actual reasons for what we do. One of the reasons is the obvious load capacity of attention. If picking out food to buy for dinner, you might pay attention to the other customers and to the nutrition labels, so much that your mind just ends up choosing for you. For example, in a study done by Wilson and Nisbett, they presented a rack of nylon stockings to a group of female shoppers in a large mall, and asked them to rate the quality of the nylon (Hewstone & Stroebe, 2020. P. 164). The shoppers were not aware that the stockings in fact were identical. In the rating part of the experiment, the shoppers overwhelmingly rated the last stocking they saw as the one of highest quality. This was actually the only common denominator amongst the highest rated stockings. But the shoppers made up all sorts of reasons for why they chose as they did. According to several more studies from Wilson, the more someone analyzes why they feel as they do, the less their attitudes correspond with their behavior. Making introspection, to some degree, a problematic source of self-knowledge.

The problems in introspection can be rectified to some extent. According to another theory called Bem's self-perception theory, when inner states are ambiguous, we can infer inner states from our behavior. For example, if you feel really good and motivated after deliberately cleaning your room, you could infer that you in fact do like cleaning your room. But inferences like this one only apply if the situation is insufficient to have caused the behavior. If, say, you live with a roommate who *forces* you to clean, you probably won't infer the cause of the behavior to internal states, but rather the situation. This also has some problems regarding external motivation. If a lot of what you do is readily facilitated by the environment, for example if you get a candy every time you do your homework, the internal motivation (the self-knowledge you hold which says that you enjoy doing homework), might diminish which might be problematic.

### Social sources

In addition to personal sources for self-knowledge, we have social sources. Which generally refers to inferring conclusions about oneself through others. When imagining a person who has been alone their whole life, not being able to talk, and never having experienced affiliation nor communal relationships, and then imagining a person who has never been alone, never having been able to think for themselves in solitude, we might speculatively conclude that social sources are much more important than personal sources (Hewstone & Stroebe, 2020. P. 166).

The attachment theory by Bowlby, is a theory regarding social sources for self-knowledge, and in fact, self-attitudes, to a greater extent than personal sources. Self-attitudes are similar to self-knowledge, although they include a feeling component. The theory motivates the importance of the first attachment we have with a caregiver during infancy, similar to but more parsimonious than Freud's theory. The first attachment in attachment theory is seen as a model for replication for the rest of the person's life. Making the quality of the relationship between a mother and child superb. According to Bowlby, if the relationship is positive, this fosters a positive self-concept and also self-esteem, later in life. On the flipside, if the relationship is problematic, it fosters negative self-concepts and low self-esteem, entailing dysfunctional expectations for how people should treat you, how people will treat you, etc.

The dynamic laid out in attachment theory is similar to the ideas laid out by Mead. Mead does not stress early attachments as much as he emphasizes the looking-glass self, wherein you imagine the generalized others impression of you. The generalized other is the implied

presence of society, or the accumulated impression you have of others' impression of yourself. The accumulated impression is called a reflected appraisal, a cognitive and emotional appraisal of yourself, through an imagined other. The problem with this phenomenon is that research has shown the "generalized other" to often be very miscalculated. The miscalculation, although we might be inclined to think it, is often not random, but rather caused by evolutionarily developed unconscious biases and motives, for example self-protective bias and self-enhancement motives, wherein the core idea is that we need to maintain a certain level of implicit and explicit self-esteem to function in society (Hewstone & Stroebe, 2020. P. 197-198). We also prefer to perceive and emphasize information/impressions that boost our perceived affiliation with others (Hewstone & Stroebe, 2020. P. 189). Hence, social sources are not unproblematic.

## Conclusion

Ultimately, we have two different sources for self-knowledge, and subsequent transformation of that knowledge. Personal sources, meaning internal transformation/forming of knowledge. And social sources, meaning externally formed/transformed knowledge, particularly within interaction with others. The personal sources are primarily reserved to introspection, being appraisal of inner states. An obvious product of appraising one's own inner states is self-esteem. We prefer to have a high self-esteem although that might not always be warranted. Therefore, we have several biases skewing our information processing, both with regards to introspection, but also in social sources, for example the self-protective bias. Furthermore, a disproportionately high level of introspection can lead to a higher discrepancy between beliefs and behaviors, which is not preferable. All in all, we are social creatures, who need others to survive. And although we can resort to introspection to figure out ourselves, it is preferable to have mixture of both social and personal sources.

**Essay \*oversatt\* (av Anonym BA Kriger): *Forklar to kilder til selv-relatert kunnskap og holdning, og drøft hvordan disse kildene er med på å forme vårt selvkonsept videre.***

## Innledning

Selvkunnskap er selvrelaterte skjemaer. Det vil si, strukturer av kunnskap, tro og antakelser vi har om oss selv. Men hvordan kommer vi til å kjenne oss selv? Og hvordan er vår selvfølelse og sosiale relasjoner sammenvevd i prosessen med å kjenne oss selv?

## Personlige kilder

En av måtene vi kjenner oss selv på er gjennom *introspeksjon*. Prosessen med å se innover på vår egen sinnstilstand, humør og følelser. Introspeksjon er en veldig direkte og umiddelbar kilde til selvkunnskap i den forstand at det du føler akkurat nå ikke egentlig er formidlet gjennom mye annet enn din egen umiddelbare vurdering. Selv om det er en direkte kilde, kommer den ikke uten problemer. Faktisk er mye av det som skjer inni oss ubevisst. Og selv om introspeksjon kan føles veldig fullstendig og uttømmende, er den ganske ufullstendig og overser mange av de faktiske årsakene til det vi gjør. En av grunnene er den åpenbare kapasiteten av oppmerksomhet. Når du velger mat å kjøpe til middag, kan du være så opptatt av de andre kundene og næringsetikettene at hjernen din bare ender opp med å velge for deg. For eksempel, i en studie utført av Wilson og Nisbett, presenterte de et stativ med nylonstrømper til en gruppe kvinnelige shoppere i et stort kjøpesenter og ba dem vurdere kvaliteten på nylonen (Hewstone & Stroebe, 2020. P. 164). Shopperne var ikke klar over at strømpene faktisk var identiske. I vurderingsdelen av eksperimentet rangerte shopperne overveldende den siste strømpen de så som den av høyest kvalitet. Dette var faktisk den eneste fellesnevneren blant de høyest rangerte strømpene. Men shopperne fant opp alle slags grunner til hvorfor de valgte som de gjorde. Ifølge flere studier fra Wilson, jo mer noen analyserer hvorfor de føler som de gjør, desto mindre samsvarer holdningene deres med atferden deres. Dette gjør introspeksjon til en viss grad til en problematisk kilde til selvkunnskap.

Problemene med introspeksjon kan rettes til en viss grad. Ifølge en annen teori kalt **Bems selvoppfatningsteori**, når indre tilstander er tvetydige, kan vi forme indre tilstander ut i fra vår atferd. For eksempel, hvis du føler deg veldig bra og motivert etter å ha bevisst ryddet rommet ditt, kan du utlede at du faktisk liker å rydde rommet ditt. Men slike slutninger gjelder bare hvis situasjonen er utilstrekkelig til å ha forårsaket atferden. Hvis du for eksempel bor med en romkamerat som tvinger deg til å rydde, vil du sannsynligvis ikke utlede årsaken til atferden til interne tilstander, men heller til situasjonen. Dette har også noen problemer angående ekstern motivasjon. Hvis mye av det du gjør lett tilrettelegges av omgivelsene, for eksempel hvis du får godteri hver gang du gjør leksene dine, kan den indre motivasjonen (den selvkunnskapen du har som sier at du liker å gjøre lekser) reduseres, noe som kan være problematisk.

## Sosiale kilder

I tillegg til personlige kilder til selvkunnskap, har vi sosiale kilder. Dette refererer generelt til å **utlede konklusjoner om seg selv gjennom andre**. Når vi forestiller oss en person som har vært alene hele livet, ikke har vært i stand til å snakke, og aldri har opplevd tilhørighet eller fellesskapsrelasjoner, og deretter forestiller oss en person som aldri har vært alene, aldri har vært i stand til å tenke for seg selv i ensomhet, kan vi spekulativt konkludere med at sosiale kilder er mye viktigere enn personlige kilder (Hewstone & Stroebe, 2020. P. 166).

**Tilknytningsteorien av Bowlby** er en teori angående sosiale kilder til selvkunnskap, og faktisk selvholdninger, i større grad enn personlige kilder. Selvholdninger ligner selvkunnskap, men de inkluderer en følelseskomponent. Teorien motiverer viktigheten av den første tilknytningen vi har med en omsorgsperson i **spedbarnsalderen**, lik, men mer sparsom enn Freuds teori. Den første tilknytningen i tilknytningsteorien ses som en modell for replikasjon resten av personens liv. Dette gjør kvaliteten på forholdet mellom mor og barn overlegen. Ifølge Bowlby, hvis forholdet er positivt, fremmer dette et positivt selvbylde og også selvfølelse senere i livet. På den annen side, hvis forholdet er problematisk, fremmer det negative selvbylde og lav selvfølelse, noe som innebærer dysfunksjonelle forventninger til hvordan folk bør behandle deg, hvordan folk vil behandle deg, osv.

Dynamikken skissert i tilknytningsteorien ligner ideene skissert av Mead. **Mead** understreker ikke tidlige tilknytninger så mye som han vektlegger det "**speilede selv**", hvor du forestiller deg den generaliserte andres inntrykk av deg. Den generaliserte andre er den impliserte tilstedeværelsen av samfunnet, eller det akkumulerte inntrykket du har av andres inntrykk av deg selv. Det akkumulerte inntrykket kalles en reflektert vurdering, en kognitiv og emosjonell vurdering av deg selv, gjennom en forestilt annen. Problemet med dette fenomenet er at forskning har vist at den "generaliserte andre" ofte er veldig feilberegnet. Feilberegningen, selv om vi kanskje er tilbøyelige til å tro det, er ofte ikke tilfeldig, men heller forårsaket av evolusjonært utviklede ubevisste skjevheter og motiver, for eksempel selvbeskyttende skjevhet og selvforsterkningsmotiver, hvor kjernen i ideen er at vi trenger å opprettholde et visst nivå av implisitt og eksplisitt selvfølelse for å fungere i samfunnet (Hewstone & Stroebe, 2020. P. 197-198). Vi foretrekker også å oppfatte og vektlegge informasjon/inntrykk som øker vår opplevde tilhørighet med andre (Hewstone & Stroebe, 2020. P. 189). Derfor er sosiale kilder ikke uproblematisk.

## Konklusjon

Til syvende og sist har vi to forskjellige kilder til selvkunnskap, og påfølgende transformasjon av den kunnskapen. Personlige kilder, som betyr intern transformasjon/dannelse av kunnskap. Og sosiale kilder, som betyr eksternt dannet/transformert kunnskap, særlig innen interaksjon med andre. De personlige kildene er primært reservert til introspeksjon, som er vurdering av indre tilstander. Et åpenbart produkt av å vurdere ens egne indre tilstander er selvfølelse. Vi foretrekker å ha høy selvfølelse selv om det kanskje ikke alltid er berettiget. Derfor har vi flere skjevheter som forvrenger vår informasjonsprosessering, både med hensyn til introspeksjon, men også i sosiale kilder, for eksempel den selvbeskyttende skjevheten. Videre kan et uforholdsmessig høyt nivå av introspeksjon føre til en høyere diskrepans mellom tro og atferd, noe som ikke er ønskelig. Alt i alt er vi sosiale vesener som trenger andre for å overleve. Og selv om vi kan ty til introspeksjon for å finne ut av oss selv, er det å foretrekke å ha en blanding av både sosiale og personlige kilder.

## FORDOMMER OG DISKRIMINERING

**26. STEREOTYPIER, FORDOMMER OG DISKRIMINERING: Definer stereotyper, fordommer og diskriminering. Beskriv hvordan de er relatert og hva som skiller dem fra hverandre.**

**Punkter som bør med:**

- Definere sosial kognisjon
- Forklare kognitive skjema
- 

**Essay - Engelsk (Magda):**

Social cognition refers to the cognitive processes that underlie social psychological phenomena, involving the way we perceive, interpret, categorize, and judge the social behaviours of ourselves and others (APA, 2018a). This process consists of taking in sensory information, analysing it, and transforming it into memory-based information in order for it to be stored and retrieved at a later time. Through our interaction with the environment, we activate knowledge structures known as *schemas*, a type of heuristic processing that serve as shortcuts or “rules of



thumb” in circumstances where we don’t have the time or ability to thoroughly process all aspects of a situation, or because it’s easy. Once we activate one aspect of a schema, the information we associate with it becomes accessible for processing, which can then influence our judgement and behaviour. As it is hypothesised to be an automatic process, schemas have the ability to bias how we interpret stimuli and subsequently how we end up reacting towards them, for example using stereotypes, which can lead to prejudice or discrimination. The aim of this essay is to provide a definition of the terms “stereotype”, “prejudice” and “discrimination”, as well as to disclose the relations and differences between these expressions.

As well as objects, we also organize our impressions of people through schemas such as stereotypes. Stereotypes go beyond the descriptive features to include characteristics associated with social categories, such as personality traits, emotions, life circumstances and beliefs about behaviours (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 127). Stereotypes can often include perceptions and judgements that are exaggerated or/and negative and are quite resistant to revision, even in encounters where the qualities show to be incongruent with the perceived stereotype (APA, 2018b). Stereotypes are generalizations that base around character traits or characteristics that are believed to be common among members of a group. They can be positive or novel, but at their core they lack individual judgement, which can lead to inaccurate, erroneous or damaging assumptions about individuals based on them belonging to a particular group. An example of a positive stereotype can be “all Nordic people are beautiful”, while a negative stereotype can be “all Americans are overweight”.

This associating of negative, positive, or neutral characteristics with social categories that influence our overall evaluation of a social category is otherwise known as prejudice. Prejudice can be described as an attitude towards a person or a group of people characterized by a prejudgment or negative assessment. It is an attitude formed ahead of any experience related to the person or group (APA, 2023a). These attitudes are, like stereotypes, resistant to revision as they distort the perception of information about the target. Prejudices contain an affective component which relates to the feeling or emotion which is induced by the target, as well as a cognitive component which includes stereotypes along with other assumptions and beliefs (APA, 2023a). Whether the preconceived attitude is favourable or unfavourable, prejudices occur regardless of objective reality. Racism is prejudice that is based on racial grouping, homophobia is prejudice that is based on sexual orientation, sexism is prejudice based on sex, ageism is prejudice based on age, and ableism is prejudice based on disability (APA, 2023a). Once an individual is assigned to a social category, prejudices and stereotypes activate and guide further processing. Stereotypes and prejudices both create expectancies about a person’s goal, intention, trait, or behaviour, and are closely related to behavioural reactions. Thus, prejudices can manifest through the performing of discriminatory actions or treatment against the person or group in question.

Discrimination refers to actions, practices or systems that impart unequal and unjust treatment on individuals or groups based on factors including race, sexual orientation, religion, age, or ability. This can be accompanied by negative consequences, unfair treatment, unequal opportunities, or unequal access to resources both on an individual level, but also on an institutional and structural level regarding laws and policies (APA, 2023b). Discrimination is the

behavioural manifestation of prejudice that can involve negative or hostile treatment towards members of unfavourable groups. An example of discrimination is a workplace in which women get less pay for performing the same job as their male colleagues. The performing of discrimination can be driven by a person's personality and through cognitive processes, such as stereotyping.

These terms seem highly related to one another and often share a reciprocal relationship. Stereotypes can lead to prejudice through contributing negative attitudes or assumptions based on the target's membership to specific groups. Prejudice can lead to discrimination by motivating the actions or decisions that result in the unjust treatment of the targets. Discrimination can both identify and reinforce stereotypes and prejudices by institutionalizing and systematizing treatment based on individuals belonging to certain unfavourable groups as well as on an individual level. All three terms involve generalization, which is the act of deriving some judgments or principles and applying them in a much wider concept. This works to discredit individual characteristics and applies a more general rule to the target group, which can be both erroneous and damaging. Stereotypes, prejudice, and discrimination also share their potential negative impact and consequences they can impair on individuals or groups by contributing to marginalization and discriminatory treatment. These terms also share their fundamental basis on a lack of knowledge, incorrect assumptions and limited contact and experiences shared with the target. All the terms can also be both positive and praising of a target, but also negative and offensive towards a target.

Even though these terms correlate in their application, they still differ in their nature and manifestations. Stereotypes relate more to the ideas and perceptions one has about a certain target, whilst prejudice is linked to individual attitudes, feelings, and prejudgment about said target. Discrimination refers to the specific actions, practices or systems that lead to unfair treatment. While stereotypes can be broader and linked to general characteristics attributed to a group, prejudice can be more specific and involve feelings of disgust or hostility towards the target. Prejudice also has much deeper roots and may be linked to social heritage, personal experiences or group affiliation, while stereotypes may arise from mere exposure to certain ideas, media, or cultural influences. Stereotypes are also mutual as they are based on a society's or a group's shared knowledge about a target, while prejudices can be more personal. The terms also differ in their degree of awareness. Stereotypes can be both implicit (automatic) and explicit and exist without conscious perception, while prejudice is usually conscious. Discrimination can also be both implicit and explicit, but it often manifests itself through concrete actions or behaviour. The terms can also be distinguished by their ability to change. While both stereotypes and prejudices are resistant to change, the influence of stereotypes can be reduced by awareness or exposure, though prejudices are somewhat tougher to reassess. Discrimination on the other hand can be addressed or restricted through legislation or social movements. When it comes to consequences, discrimination may be said to bear the most consequences as it is manifested in specific actions or practices. While stereotypes and prejudice can lead to discrimination, they in themselves do not always relate to direct actions towards a target.

Schemas are “rules of thumb” that can simplify our cognitive processing of stimuli from the environment. Stereotypes are a form of schema that include characteristics such as personality traits, emotions, life circumstances and beliefs about behaviours regarding a person or a group. Prejudice is the associating of characteristics to social categories formed ahead of experience, while discrimination is the behavioural manifestation of prejudice. These terms share a reciprocal relationship as well as features like generalization, marginalization, and lack of knowledge, but they differ in their nature and manifestations. Stereotypes can be both implicit and explicit and are created through exposure, thus making them more susceptible to change compared to prejudices. Prejudices are conscious as they are linked to personal attitudes towards persons or groups and have much deeper roots due to them involving an affective component. Discrimination can be said to bear the most consequences as it is the physical manifestation of prejudice, but can be restricted through legislation or social movements. Stereotypes and prejudice on the other hand, while they can lead to discrimination, do not necessarily relate to direct actions.

### **Essay - Norsk (Magda, oversatt med KI):**

Sosial kognisjon refererer til de kognitive prosessene som ligger til grunn for sosialpsykologiske fenomener. Dette innebærer hvordan vi oppfatter, tolker, kategoriserer og bedømmer vår egen og andres sosiale atferd ([APA, 2018a]). Denne prosessen består av å ta inn sanseinformasjon, analysere den og transformere den til minnebasert informasjon for senere lagring og henting.

Gjennom vår interaksjon med omgivelsene aktiverer vi kunnskapsstrukturer kalt skemata. Dette er en type heuristisk prosessering som fungerer som snarveier eller tommelfingerregler i situasjoner der vi ikke har tid eller evne til å grundig behandle alle aspekter ved en situasjon, eller fordi det er enklere slik. Når vi først aktiverer ett aspekt av et skjema, blir informasjonen vi assosierer med det tilgjengelig for prosessering, noe som igjen kan påvirke vår vurdering og atferd. Siden det antas å være en automatisk prosess, har skjemaer evnen til å skjevforvrenge hvordan vi tolker stimuli og hvordan vi deretter reagerer på dem, for eksempel ved å bruke stereotypier, noe som kan føre til fordommer eller diskriminering. Målet med denne teksten er å definere begrepene "stereotyp", "fordommer" og "diskriminering", samt å avsløre sammenhengene og forskjellene mellom disse uttrykkene.

På samme måte som objekter, organiserer vi også våre inntrykk av mennesker gjennom skjemaer som stereotypier. Stereotypier går utover de beskrivende trekkene for å inkludere egenskaper knyttet til sosiale kategorier, for eksempel personlighetstrekk, følelser, livsforhold og tro på atferd ([Hewstone & Stroebe, 2020, s. 127]). Stereotypier kan ofte inkludere oppfatninger og vurderinger som er overdrevne eller negative, og som er ganske resistente mot revisjon, selv i møter der egenskapene viser seg å være uforenlige med den oppfattede stereotypien ([APA, 2018b]). **Stereotypier er generaliseringer basert på karaktertrekk eller egenskaper som antas å være vanlige blant medlemmer av en gruppe.** De kan være positive eller nøytrale, men kjernen er at de mangler individuell vurdering, noe som kan føre til unøyaktige, feilaktige eller skadelige antakelser om enkeltpersoner basert på at de tilhører en bestemt gruppe. Et eksempel på en positiv stereotyp kan være "alle nordiske mennesker er vakre", mens en negativ stereotyp kan være "alle amerikanere er overvektige".

Denne koblingen av negative, positive eller nøytrale egenskaper til sosiale kategorier som påvirker vår totale evaluering av en sosial kategori kalles ellers fordommer. **Fordommer kan beskrives som en holdning til en person eller en gruppe mennesker preget av forhåndsdomming eller negativ vurdering.** Det er en holdning dannet før all erfaring knyttet til personen eller gruppen ([APA, 2023a]). Disse holdningene er, i likhet med stereotypier, resistente mot revisjon siden de forvrenger oppfatningen av informasjon om målgruppen. Fordommer inneholder en **affektiv komponent** som relaterer seg til følelsen eller emosjonen som utløses av målgruppen, i tillegg til en **kognitiv komponent** som inkluderer stereotypier sammen med andre antakelser og tro ([APA, 2023a]). Uansett om den forutinntatte holdningen er gunstig eller ugunstig, oppstår fordommer uavhengig av objektiv virkelighet. **Rasisme** er fordommer basert på rasemessig gruppering, **homofobi** er fordommer basert på seksuell orientering, **sexisme** er fordommer basert på kjønn, **aldersdiskriminering** er fordommer basert på alder, og **funksjonshemningsdiskriminering** er fordommer basert på funksjonsnedsettelse ([APA, 2023a]). Når et individ først er tilordnet en sosial kategori, aktiveres og styrer fordommer og stereotypier videre prosessering. Både stereotypier og fordommer skaper forventninger om en persons mål, intensjon, trekk eller atferd, og er tett knyttet til hvordan vi oppfører oss mot dem. Fordommer kan derfor manifesteres gjennom diskriminerende handlinger eller behandling av den aktuelle personen eller gruppen.

**Diskriminering refererer til handlinger, praksiser eller systemer som påfører individer eller grupper ulik og urettferdig behandling basert på faktorer som rase, seksuell orientering, religion, alder eller funksjonsevne.** Dette kan medføre negative konsekvenser, urettferdig behandling, ulik tilgang til muligheter eller ressurser, både på individuelt nivå og på institusjonelt og strukturelt nivå når det gjelder lover og retningslinjer (APA, 2023b).

**Diskriminering er den atferdsmessige manifestasjonen av fordommer,** og kan innebære negativ eller fiendtlig behandling av medlemmer av uønskede grupper. Et eksempel på diskriminering er en arbeidsplass hvor kvinner får lavere lønn for å gjøre den samme jobben som mannlige kollegaer. Diskriminerende handlinger kan bli drevet av en persons personlighet og gjennom kognitive prosesser, for eksempel stereotypisering.

Disse begrepene virker sterkt beslektet og har ofte et gjensidig forhold. Stereotypier kan føre til fordommer ved å bidra til negative holdninger eller antakelser basert på målgruppens medlemskap i spesifikke grupper. Fordommer kan føre til diskriminering ved å motivere handlingene eller avgjørelsene som resulterer i urettferdig behandling av målgruppen.

**Diskriminering kan både identifisere og forsterke stereotypier og fordommer ved å institusjonalisere og systematisere behandling basert på individer som tilhører visse uønskede grupper, så vel som på individuelt nivå.** Alle de tre begrepene involverer generalisering, som er handlingen å utlede noen vurderinger eller prinsipper og anvende dem på et mye bredere konsept. Dette fører til at individuelle egenskaper blir ignorert, og at en mer generell regel blir brukt på målgruppen, noe som kan være både feilaktig og skadelig. Stereotypier, fordommer og diskriminering deler også sin potensielt negative påvirkning og konsekvenser for enkeltpersoner eller grupper ved å bidra til marginalisering og diskriminerende behandling. Disse begrepene deler også sitt grunnleggende fundament på mangel på kunnskap, feilaktige antakelser og begrenset kontakt og erfaringer med målgruppen. Alle

begrepene kan også være både positive og rosende overfor en målgruppe, men også negative og støtende.

Selv om disse begrepene korrelerer i sin anvendelse, så har de fortsatt ulik natur og manifesterer seg på forskjellige måter. **Stereotypier relaterer seg mer til ideene og oppfatningene man har om en bestemt målgruppe, mens fordommer er knyttet til individuelle holdninger, følelser og forhåndsdomming om nevnte målgruppe.**

**Diskriminering refererer til de spesifikke handlingene,** praksisene eller systemene som fører til urettferdig behandling. Stereotypier kan være bredere og knyttet til generelle egenskaper som tilskrives en gruppe, mens fordommer kan være mer spesifikke og involvere følelser av avsky eller fiendtlighet mot målgruppen. Fordommer har også dypere røtter og kan være knyttet til sosial arv, personlige erfaringer eller gruppetilhørighet, mens stereotypier kan oppstå gjennom bare eksponering for visse ideer, medier eller kulturelle påvirkninger. Stereotypier er også gjensidige da de er basert på et samfunns eller en gruppes delte kunnskap om en målgruppe, mens fordommer kan være mer personlige. Begrepene skiller seg også i bevissthetsgrad.

**Stereotypier kan være både implisitte (automatiske) og eksplisitte og eksisterer uten bevisst oppfatning,** mens **fordommer vanligvis er bevisste. Diskriminering kan også være både implisitt og eksplisitt, men den manifesterer seg ofte gjennom konkrete handlinger eller atferd.** Begrepene kan også **skilles på grunn av deres evne til å endres.** Selv om både stereotypier og fordommer er motstandsdyktige mot endring, kan påvirkningen av **stereotypier reduseres gjennom bevissthet eller eksponering, mens fordommer er litt vanskeligere å revurdere.** På den andre siden kan **diskriminering håndteres eller begrenses gjennom lovgivning eller sosiale bevegelser.** Når det gjelder konsekvenser, kan man si at diskriminering har de mest alvorlige konsekvensene fordi den viser seg i konkrete handlinger eller praksiser. Mens stereotypier og fordommer kan føre til diskriminering, innebærer de ikke alltid direkte handlinger rettet mot et mål.

Schema er tommelfingerregler som kan forenkle vår kognitive prosessering av stimuli fra omgivelsene. Stereotypier er en form for schema som inkluderer egenskaper som personlighetstrekk, følelser, livsforhold og tro på atferd knyttet til en person eller gruppe. Fordommer er det å knytte egenskaper til sosiale kategorier dannet på forhånd av erfaring, mens diskriminering er den atferdsmessige manifestasjonen av fordommer. Disse begrepene har et gjensidig forhold og deler kjennetegn som generalisering, marginalisering og mangel på kunnskap, men de skiller seg i sin natur og hvordan de viser seg. Stereotypier kan være både implisitte (automatiske) og eksplisitte og skapes gjennom eksponering, noe som gjør dem mer mottakelige for endring sammenlignet med fordommer. Fordommer er bevisste fordi de er knyttet til personlige holdninger til personer eller grupper og har dypere røtter på grunn av den affektive komponenten de inneholder. Diskriminering kan sies å ha de største konsekvensene fordi det er den fysiske manifestasjonen av fordommer, men den kan begrenses gjennom lovgivning eller sosiale bevegelser. Stereotypier og fordommer kan derimot, selv om de kan føre til diskriminering, ikke alltid handle om direkte handlinger rettet mot et mål.

**27. REDUSERE FORDOMMER: Hvilke intervensjoner for å redusere fordommer blir undersøkt innen sosialpsykologi? Hva vet vi om hvorvidt de virker?**

## **Essay (av Maria J):**

Prejudice can have minor consequences to more severe and fatal outcomes. George Floyd's murder in 2020, that led to the Black Lives Matter Movement, and the terrorist attack in Norway 2011 are extreme examples of what prejudice can lead to, and there are many more. Prejudice is thoughts and attitudes towards an outgroup. It is an attitude towards a social category and its members, that can be positive or negative depending on the overall valence of the stereotypes associated with the social category. It devaluates the group or its members directly or indirectly, often to the benefit of the self or own group (Hewstone & Stroebe, 2020, p.568). Studying interventions for prejudice reduction has been thriving the last decade (Paluck et al. 2021). In this essay I will examine the different interventions social psychology investigates to reduce prejudice and if these approaches work and lead to more equal societies.

### **The Contact Hypothesis**

Prejudice reduction can arise with contact between different outgroups, creating intergroup relations. Gordon W. Allport presented the contact hypothesis but explained that different groups couldn't just be put together, it had to be done under certain conditions to be beneficial. The contact hypothesis says that intergroup contact will reduce prejudice if it (1) has acquaintance potential, (2) takes place under conditions of equal status, (3) involves cooperation towards a common goal and (4) takes place in a supportive normative climate (Hewstone & Stroebe, 2020, p.600).

### **Three Models of Contact**

There are different forms of contact that can be used to reduce prejudice. One form is decategorization, which is reducing the salience of intergroup boundaries through personalized contact. Attention to idiosyncratic rather than category-based information about outgroup members should, over time, reduce the usefulness of the category, and reduce prejudice (Hewstone & Stroebe, 2020, p.607). It is an attempt to remove differences between groups and social categories and focus on the individuals and their similarities. Decategorization fits Allport's conditions in the contact hypothesis, but it is difficult to remove a social category, because it fulfills important need for the social identity.

Another form of contact is recategorization, and it recommends replacing salient ingroup-outgroup distinctions at a subordinate level with a common ingroup identity at a

superordinate level that includes both former ingroup and outgroup members (Hewstone & Stroebe, 2020, 607). It is a method to create a bigger ingroup consisting of different groups. This form of contact has proven to reduce ingroup bias. Thus, most studies have been in laboratories, and can therefore be difficult to generalize the results to real life situations. It is difficult to get people to give up their social category, especially ethnicity. For example, that all people in Europe will be called Europeans, instead of different ethnicities such as Norwegian, Swedish, Polish and Serbian.

The third form of contact is mutual differentiation, which is making group affiliations salient during contact to give members of the respective groups distinct but complementary roles. This approach encourages the ingroup and outgroup to address the problematic relationship directly.

There are also methods which combines the different forms of contact, called integrative models (Hewstone & Stroebe, 2020, p.609).

### **Other Approaches for Prejudice Reduction**

There are other approaches that requires less direct contact between different groups to reduce prejudice. Hewstone & Stroebe (2020, p.610-612) writes about extended and vicarious contact, and perspective taking and empathy induction. The extended contact hypothesis explains that mere knowledge that an ingroup member has a close relationship with an outgroup member can improve outgroup attitudes. In this way, can people experience intergroup contact indirectly. Perspective taking and empathy induction is about understanding other people's experience and emotional state, and it includes emotional and cognitive facets.

Paluck and colleagues (2021) did a meta-analysis and reviewed 418 experiments from 2007 to 2019. They looked at other approaches such as antibias, multicultural and moral education, diversity training, cognitive and emotional training, and peer influence, discussion and dialogue.

In theory it sounds like many of these approaches should work, especially if multiple methods are used together. But it's not easy to change people's attitudes, and some approaches can even backfire in real life.

### **The Effects of Prejudice Reduction**

Interventions to reduce prejudice can change people's attitudes towards an outgroup, but it doesn't necessarily reduce discrimination. Hewstone & Stroebe (2020), looked at approaches to change a majority's view on a minority. The approaches can lead to more positive attitudes towards a minority, but it may not lead to societal change and more equal societies. Reducing discrimination requires more impactful outcomes, with actual behavior and support for policies. Even though attitudes towards a minority are changed, the majority may still want to maintain their power. Positive intergroups contact can also have negative outcomes, and lead members of the disadvantaged group to become less aware of intergroup inequalities (Hewstone & Stroebe, 2020, p.613).

## **Conclusion**

Researchers are still trying to find out what's the best way to reduce prejudice and improve intergroup relations. The different interventions to reduce prejudice, may have some impact in changing people's attitude towards an outgroup, but it doesn't necessarily lead to behavioral and societal change. Research on prejudice reduction needs more field experiments to find out which approach works best in real life.

## **Essay - Norsk (av Maria J, oversatt med KI):**

Fordommer kan ha alt fra mindre konsekvenser til mer alvorlige og fatale utfall. Drapet på George Floyd i 2020, som førte til Black Lives Matter-bevegelsen, og terrorangrepet i Norge i 2011 er ekstreme eksempler på hva fordommer kan føre til, og det finnes mange flere. Fordommer er tanker og holdninger mot en utgruppe. Det er en holdning mot en sosial kategori og dens medlemmer, som kan være positive eller negative avhengig av de overordnede stereotypiene knyttet til den sosiale kategorien. Det devaluerer gruppen eller dens medlemmer direkte eller indirekte, ofte til fordel for seg selv eller egen gruppe (Hewstone & Stroebe, 2020, s.568). Forskning på tiltak for å redusere fordommer har økt de siste tiårene (Paluck et al. 2021). I dette essayet vil jeg undersøke ulike tiltak innen sosialpsykologi for å redusere fordommer og om disse tilnærmingene fungerer og fører til mer likestilte samfunn.

## **Kontakt Hypotesen**

Reduksjon av fordommer kan oppstå gjennom kontakt mellom ulike utgrupper, som skaper mellommenneskelige relasjoner. Gordon W. Allport presenterte kontakt hypotesen, men



forklarte at forskjellige grupper ikke bare kunne settes sammen, det måtte gjøres under visse betingelser for å være gunstig. Kontakt hypotesen sier at mellommenneskelig kontakt vil redusere fordommer hvis den (1) har potensial for bekjentskap, (2) skjer under likeverdige forhold, (3) innebærer samarbeid mot et felles mål og (4) skjer i et støttende normativt klima (Hewstone & Stroebe, 2020, s.600).

### **Tre Modeller for Kontakt**

Det finnes ulike former for kontakt som kan brukes for å redusere fordommer. En form er **dekategorisering**, som reduserer betydningen av gruppetilhørighet gjennom personlig kontakt. Oppmerksomhet på særegen informasjon om utgruppede medlemmer fremfor kategoribaserte opplysninger skal, over tid, redusere nytten av kategorien og fordommer (Hewstone & Stroebe, 2020, s.607). Det er et forsøk på å fjerne forskjeller mellom grupper og sosiale kategorier og fokusere på individer og deres likheter. Dekategorisering oppfyller Allports betingelser i kontakthypotesen, men det er vanskelig å fjerne en sosial kategori, fordi den oppfyller viktige behov for sosial identitet.

En annen form for kontakt er **rekategorisering**, og den anbefaler å erstatte fremtredende inn- og utgruppe distinksjoner på et underordnet nivå med en felles inn-gruppe identitet på et overordnet nivå som inkluderer både tidligere inn- og utgruppe medlemmer (Hewstone & Stroebe, 2020, s.607). Det er en metode for å skape en større inn-gruppe bestående av forskjellige grupper. Denne formen for kontakt har **vist seg å redusere inn-gruppe bias**. De fleste studier har imidlertid vært i laboratorier, og det **kan derfor være vanskelig å generalisere resultatene til virkelige situasjoner**. Det er vanskelig å få folk til å gi opp sin sosiale kategori, spesielt etnisitet. For eksempel, at alle i Europa skal kalles europeere, i stedet for forskjellige etnisiteter som norsk, svensk, polsk og serbisk.

Den tredje formen for kontakt er **gjensidig differensiering**, som gjør gruppetilhørighet fremtredende under kontakt for å gi medlemmer av respektive grupper distinkte, men komplementære roller. Denne tilnærmingen oppfordrer inn-gruppen og utgruppen til å adressere det problematiske forholdet direkte.

Det finnes også metoder som kombinerer de forskjellige formene for kontakt, kalt *integrative modeller* (Hewstone & Stroebe, 2020, s.609).

## **Andre Tilnærminger for Reduksjon av Fordommer**

Det finnes andre tilnærminger som krever mindre direkte kontakt mellom forskjellige grupper for å redusere fordommer. Hewstone & Stroebe (2020, s.610-612) skriver om *utvidet og indirekte kontakt*, og *perspektivtaking og empatiinduksjon*. Den utvidede kontakthypotesen forklarer at kunnskap om at et medlem av inn-gruppen har et nært forhold til et medlem av utgruppen kan forbedre holdninger mot utgruppen. På denne måten kan folk oppleve mellommenneskelig kontakt indirekte. Perspektivtaking og empatiinduksjon handler om å forstå andres opplevelser og følelsesmessige tilstander, og inkluderer følelsesmessige og kognitive aspekter.

Paluck og kolleger (2021) utførte en meta-analyse og gjennomgikk 418 eksperimenter fra 2007 til 2019. De så på andre tilnærminger som anti-bias, multikulturell og moralsk opplæring, mangfoldstrening, kognitiv og følelsesmessig trening, og påvirkning fra jevnaldrende, diskusjon og dialog.

I teorien høres det ut som at mange av disse tilnærmingene burde fungere, spesielt hvis flere metoder brukes sammen. Men det er ikke enkelt å endre folks holdninger, og noen tilnærminger kan til og med slå tilbake i virkeligheten.

## **Effektene av Reduksjon av Fordommer**

Tiltak for å redusere fordommer kan endre folks holdninger til en utgruppe, men det betyr ikke nødvendigvis at diskrimineringen reduseres. Hewstone & Stroebe (2020) så på tilnærminger for å endre majoritetens syn på en minoritet. Tiltakene kan føre til mer positive holdninger til en minoritet, men det fører ikke nødvendigvis til samfunnsendringer og mer likestilte samfunn. Å redusere diskriminering krever mer innflytelsesrike resultater, med faktiske handlinger og støtte for politikk. Selv om holdningene til en minoritet endres, kan majoriteten fortsatt ønske å opprettholde sin makt. Positive mellommenneskelige kontakter kan også ha negative utfall og føre til at medlemmer av den ufordelaktige gruppen blir mindre bevisste på mellommenneskelige ulikheter (Hewstone & Stroebe, 2020, s.613).

## Konklusjon

Forskere prøver fortsatt å finne ut hva som er den beste måten å redusere fordommer og forbedre mellommenneskelige relasjoner. De ulike tiltakene for å redusere fordommer kan ha en viss innvirkning på å endre folks holdninger til en utgruppe, men det fører ikke nødvendigvis til atferds- og samfunnsendringer. Forskning på reduksjon av fordommer trenger flere feltforsøk for å finne ut hvilken tilnærming som fungerer best i virkeligheten.

## **28. ÅRSAKER TIL FORDOMMER OG KONFLIKT I INTERGRUPPE: Er fordommer og konflikt i intergrupperelasjoner forårsaket av sosial kontekst, individuelle forskjeller, eller begge? Gi et overblikk over og vurder empiriske studier som støtter svaret ditt.**

### **(Av Ina- ikke essay, men et sammendrag)**

Individuelle forskjeller «personality approaches to prejudice» (HS s.569):

Folk med negative holdninger mot en gruppe, har ofte det samme mot andre grupper.

Finnes det en dømmende personlighet?

Den autoritære:

Adorno og kollegaer (1950) mener at en veldig streng oppdragelse, med stor grad av lydighet og tilpasning til normer og regler kan føre til konfliktfylte følelser ovenfor foreldre, med både aggresjon og beundring. I stedet for å agere fiendtlig overfor foreldrene, er det vanlig å rette følelsene mot svakere mål, såkalte «scapegoats», for sosial kontroll. (Psykodynamisk tenkning). Dette kan være f.eks. minoriteter. Autoritære mennesker viser forenklet tankegang, rigide mønstre for sosiale konvensjoner, aktelse for andre autoritære figurer samt tilbøyelighet mot fascisme.

En personlighetstest som måler mottakelighet for fascistiske ideer (F-skala) ble laget for å måle autoritære trekk. Testen ble utført sammen med en rekke andre tester for å måle ulike former for fordommer blant 2000 deltakere. De fant at verdier fra F-skalaen korrelerte positivt med fordommer. Videre undersøkte man barndommen til deltakere som skåret veldig høyt eller lavt med dybdeintervjuer, noe som bekreftet deres antakelse om idealisering og streng oppdragelse blant deltakere med høy skåre.

Sosial dominansorientering:

Noe som også ser ut til å forklare individuelle forskjeller i fordomsfull tenkning, er personlighetstrekket «social dominance orientation». Forankret i teorien om sosial dominanse, forklarer dette hvordan enkelte av oss ønsker et mer hierarkisk samfunn.

Dette samfunnet begrunnes med at mennesker har en naturlig tendens til hierarki, samt rettferdiggjørende

«myter». Disse mytene er ofte fordomsfulle.

Det ble laget en skala for å detektere dette trekket, basert på korrelasjon mellom hierarkiske grupperelasjoner og legitimerende myter. Det viser seg være sterke beviser for at folk som har mye av trekket sosial dominansorientering er mer rasistiske, fordomsfulle og kjønnsdiskriminerende. De tror f.eks. også i større grad enn andre at inntekten til folk predikerer deres kompetanse.

Gruppetilnærminger pga. sosial kontekst «group approaches to prejudice» (HS s. 581): Mennesket er et gruppedyr som beskytter og trenger å kjenne gruppetilhørighet. Ved å leve i grupper får vi fordeler som beskyttelse og mulighet til samarbeid. Dette stammer fra evolusjon og fremmer overlevelse. I lys av dette kan vi se fordommer og diskriminering som et naturlig svar på trusselen fra andre grupper.

Realistic conflict theory: Teori som sier at konflikter mellom grupper tar utgangspunkt i konkurranse om godene. Dette kan være ulike ting, som velvære, status og prestisje.

Studie: “Boys camp”, av Sherif and colleagues at Robbers cave (1962). Gutter på 12 år deles inn i to tilfeldige lag, hvor de konkurrerer seg imellom. Etter hvert utvikler de naturlig fiendtlighet ovenfor hverandre.

Er fordommer og konflikt forårsaket av sosial kontekst eller individuelle forskjeller?

Det kan virke naturlig for mennesker å danne sterke grupperelasjoner, samt ville beskytte seg mot andre grupper. Sosial kontekst spiller derfor en sentral rolle for utvikling av fordommer og konflikt. Individuelle forskjeller kan se ut til å ev. forsterke disse tendensene, når vi ser på autoritære personligheter eller personer som har mye av personlighetstrekket sosial dominansorientering. Både sosial kontekst og individuelle forskjeller avgjør derfor hvordan grupper forholder seg til hverandre.

### **Notater, ikke essay (lben)**

Mennesker er sosiale skapninger som har et grunnleggende behov for å være en del av et fellesskap. Hvilken type fellesskap eller størrelsen på fellesskapet trenger ikke nødvendigvis å ha stor betydning, så lenge man ikke er helt alene. Sett fra et evolusjonsperspektiv har det vært helt kritisk for overlevelse å sikre seg plass i en gruppe. På grunn av dette er mennesker villig til å gå langt for å sikre sin plass i en gruppe eller fellesskap, selv om dette kan skade andre. Flere studier gjennomført på sosial smerte, har vist at samme område i hjernen aktiveres ved fysisk smerte. Dersom sosial eksklusjon både vekker overlevelsesinstinkt og smerte, kan det også bety at man forsvare seg mot det som kan true ens gruppe. Her vil det være interessant å undersøke fordommer og konflikter mellom grupper, og om disse er forårsaket av sosial kontekst, individuelle forskjeller eller begge.

Fordommer og konflikter mellom grupper kan være virke til å ha roten i å forsvare egen gruppe, men dette varierer likevel i stor grad mellom ulike personer og grupper. Hvorfor det er slike forskjeller har blitt undersøkt i flere studier, og spesielt hvilke faktorer av individuelle forskjeller, sosial kontekst eller en kombinasjon er av interesse. Forskningen som er gjort på individuelle

forskjeller som grunnlag for fordommer og konflikt mellom grupper, viser mennesker som ofte har noe i mot én gruppe også i mange tilfeller har fordommer mot andre grupper. Med utgangspunkt i personlighet, kan den autoritære personlighetstypen dras frem som mulig årsak til fordommer og konflikter mellom grupper. Basert på psykodynamisk teori tenkes det at fordommer stammer fra dyptliggende personlighetstrekk fra tidlige barneår. Dette skjer i følge teorien på grunn av en oppvekst med strenge og konforme foreldre, som over tid har skapt en frustrasjon i og dermed gjør at man finner syndebukker å rette sinnet mot – som viser seg som fordommer. En slik personlighet har fått navnet autoritær personlighet, som kjennetegnes ved enkel tenkning med preferanse for autoriteter og sosiale konvensjoner.

Adorno og kollegaer, som la fram teorien om autoritær personlighet, lagde en testskala for å undersøke dette gjennom en såkalt «f-skala». Denne skalaen skulle undersøke tilbøyelighet mot fascistiske idéer, noe som knyttes opp mot en autoritær personlighet. Skårer på denne skalaen viste seg å korrelere med ulike fordommer. Senere ble også disse gruppene oppdelt i de som skårte høyt og lavt på skalaen, og ble deretter intervjuet om deres tidlige barndom. Dette ga støtte til teorien om at fordommer kan knyttes til personlighet. I senere tid ble studien kritisert, og psykodynamiske forklaringer på sosiale fenomener ble lagt til side. I ettertid har autoritarisme som konsept blitt brukt videre til å undersøke høyreorientert autoritarisme skala. Denne brukes mye for å måle ulike holdninger og fordommer. Den store forskjellen ligger i at denne tilnærmingen belyser den sosiale konteksten og sosial læring som opphav til holdninger og fordommer, og ikke barndom. Det gjør også at man går vekk fra en tilnærming rettet mot personlighet, til en tilnærming rettet mot normer og holdninger.

Sosial-dominans-teorien bygger på at alle mennesker har en tendens mot å skape hierarki basert på grupper. I hvilken grad man på individuelt nivå verdsetter dette kan måles gjennom sosial-dominans-orientering gjennom en skala utviklet av Pratto og kollegaer. Flere ulike studier viser at høy skåre på SDO korrelerer med flere ulike fordommer. Likevel er ikke autoritarisme og SDO det samme, selv om begge bygger på individuelle forskjeller som grunnlag for fordommer.

Selv om teorien ovenfor virker til å belyse individuelle forskjeller som grunnlag for uliketer i fordommer, er den sosiale konteksten svært viktig. Dette støttes gjennom flere ulike empiriske studier. En studie undersøkte grad av autoritarisme i befolkningen i sør-afrika, sørlige og nordlige deler av USA separat. Selv om alle stedene hadde samme nivå av autoritarisme, var det betraktelig mer fordommer mellom folkegrupper i sør-afrika og sørlige deler av USA. I en annen studie utført på høyskolestudenter i USA ble en gruppe jenter testet på autoritarisme før de ble tildelt boplass, enten i en gruppe som var kjent for å være mer konservativ eller en gruppe kjent som mer liberal. Ett år etter ble de testet på nytt, og gruppen som hadde bodd med liberale hadde sunket i skåre på autoritarisme. I en tredje studie på SDO viste det seg at jusstudenter som i USA besitter en høy sosial status, skårte høyere på SDO enn psykologistudenter. Denne forskjellen var større ved endt studie. Alle disse studiene viser til at den sosiale konteksten har stor betydning for manifestasjon av individuelle forskjeller knyttet til fordommer.

Som et resultat av å se individuelle forskjeller i lys av sosial kontekst, har en teoretisk modell ved navn «dual process model» rekonseptualisert autoritarisme og SDO som ideologiske

overbevisninger. Tanken bak denne teorien er at autoritarisme og SDO kan forstås som to ulik dimensjoner, basert på motivasjonen bak sosiale holdninger. Autoritarisme bygger på en sosial kontekst der man oppfatter verden som farlig og truende, og personer som er disponert for å trekkes mot sosial konformitet tilhører ofte autoritarisme. Disse menneskene har ofte fordommer mot andre grupper som utfordrer normer. På den andre siden vil en motivasjon som bygger på sosialt status og et verdenssyn som farges av konkurranse, vil styrkes i en sosial kontekst med akkurat dette. Fordommer i denne dimensjonen bygger gjerne på grupper som sosialt fremstår svakere i et hierarki. Det kan dermed virke til at fordommer og konflikter mellom grupper skyldes av en kombinasjon av individuelle forskjeller og sosial kontekst.

## 29. KULTUR OG SELVOPPFATNING: Hvordan er vår selvoppfatning med hensyn til vår uavhengighet fra andre eller gjensidig avhengighet påvirket av kulturen vi lever i?

### Punkter som bør med:

- Definer kultur
  - “et sosialt system karakterisert av delte meninger knyttet til mennesker og hendelser i en gruppe”
- Definer selvoppfatning
  - “hvordan folk ser på seg selv”
- Definer selvkonstruksjon
  - “prosessen der en persons syn og kunnskap om seg selv formes gjennom aktive definisjonsprosesser som oppstår i interaksjon med det sosiale miljøet”
  - “Selvkonstruksjonen danner et nettverk av meninger og oppfatninger vi har om oss selv, som kalles selv-konsept”
  - Sentral studie av Markus (1977): Introduserte konseptet selv-skjemaer. Viste, blant annet, at hva slags selv-skjema vi har om uavhengighet eller avhengighet til andre, tydelig påvirker hvordan vi prosesserer informasjon.

●

### Essay: Morten

Tldr; Essayet mitt er mye yapping og dårlig skrevet. Her er de viktigste punktene:

- Selvoppfatning (self-construal) er hvordan vi ser på oss selv i henhold til sosiale forhold og relasjoner, spesifikt her om hvordan vi ser på oss selv som avhengige eller uavhengige fra hverandre.
- Kultur er definert i sosialpsykologi som felles oppfatninger /forståelse av verden innad i en gruppe.
- Studier gjort på dette har for det meste basert seg på øst-asiatiske land vs USA / europeiske land, og har for det meste konkludert med at

- Det er nyanser i hva som menes med individualistisk / kollektivistisk, det er altså ikke svart/hvitt, og noen kulturer kan oppfattes som en blanding av begge.
- Kollektivistiske kulturer har større variasjon i mål på selvoppfatning og andre ting knyttet til selvet. Dette begrunnes med at deres selvoppfatning er mer avhengig av situasjonen, mens individualistiske selvoppfatninger er mer vedvarende.
- 'Display-rules' er regler om hvilken adferd som er grei å vise i offentlighet og ikke, og påvirker også kulturelt uttrykk.
- Kulturelle felles oppfatninger manifesteres i språk og andre kulturelle uttrykk, og dette virker som kontinuerlige primes som bevarer og viderefører / styrker oppfatningene.
- Individuer i individualistiske kulturer oppfatter altså seg selv som mer uavhengig fra andre, mens individer i kollektivistiske kulturer har det sosiale livet rundt mer som en sentral del av selvet (de ser på seg selv som en del av en større helhet, mens individualister ser på seg selv som fullkomne i seg selv).

“Selvet” er et sentralt tema i psykologi, men er vanskelig å både definere og måle ettersom vår eneste referanse til det er fenomenologisk. Dette fører til at ulike greiner av psykologi ender opp med ulike definisjoner. I sosialpsykologi ser man naturligvis på de sosiale aspektene av den menneskelige tilværelsen, og hvordan dette spiller inn på - og samvirker - med den individuelle opplevelsen. Dette essayet skal fokusere på forskning rundt individers selvoppfatning, og spesifikt se på hvordan kulturen man lever i kan påvirke vår opplevelse av gjensidig sosial avhengighet eller uavhengighet fra andre.

Selvoppfatning defineres som de delene av selvet som relaterer til miljøet og folkene rundt; Individets syn på- og tanker om seg selv skapes i en dynamisk prosess i samspill med det sosiale miljøet. Individets opplevelse av seg selv vil ikke være den samme hele livet, men endrer seg basert på situasjonen rundt. Man kan derfor forvente å finne en forskjell på tvers av kulturer, hvor ulike forventninger påvirker individets relasjonelle liv. Mye forskning omhandler akkurat dette, så det er derfor viktig å ha en klar definisjon av kultur. Ettersom dette omhandler individets oppfatninger, og oppfatning er en dynamisk og sosial prosess, defineres kultur som et sosialt system som karakterises av at alle medlemmene deler en felles forståelse av omverden, hendelser, og handlinger.

Forskning på kontekst-basert selvoppfatning refererer som regel til to ulike typer selvoppfatninger: En uavhengig, individualistisk selvoppfatning og en gjensidig avhengig kollektivistisk selvoppfatning. Sosial kontekst og møtet med andre er viktig i begge disse, men de skiller seg fra hverandre basert på til hvilken grad møtet med andre er inkludert i definisjonen av selvet. En gjensidig avhengig selvoppfatning vil inkludere relasjoner til andre som en sentral del av selvet; Individet ser på seg selv fundamentalt som en del av en større helhet. En individualistisk selvoppfatning, derimot, er mer ankret i individet og personlige holdninger og evner, og inneholder ikke andre personer i den sentrale definisjonen av selvet. Her blir

selvet sett på som fulkomment i seg selv, og det er ikke nødvendigvis behov for sammenlikning eller samspill med andre for å defineres. (Markus & Kitayama, 1991).

Når man ser på kulturelle forskjeller er det også naturlig å se på hvordan individets selvoppfatning varierer på tvers av individualistiske og kollektivistiske kulturer. Markus og Kitayama presenterer at de sentrale forskjellene i kulturell variasjon ligger i individets følelse av interpersonell uavhengighet eller avhengighet, og tok utgangspunkt i forskjellen i selvoppfatning i USA og Japan (Markus og Kitayama, 1991). De hevdet at individets selvoppfatning, som et produkt av deres sosiale kontekst, fører til endringer i prosesser som tidligere var tenkt til å være uavhengige av sosial kontekst, som kognisjon, emosjon, og motivasjon. Det har vært mange forsøk på å finne en god måte å operasjonalisere og måle selvoppfatning på, og mange av disse ulike forsøkene har mer enn noe annet klart å belyse hvordan forskjellen mellom individualistiske og kollektivistiske kulturer ikke nødvendigvis er så todimensjonalt som først antatt, men defineres av flere ulike og til dels urelaterte trekk og egenskaper. Et eksemempel på dette er Vignoles studie, som viste at europeere, sammenliknet med resten av verden, kan oppfattes som både individualistiske og kollektivistiske avhengig av hvilke aspekter man ser på. (Vignoles, 2018).

Det er viktig å huske at individers selvoppfatning ikke er det samme gjennom hele livet, men endrer seg over tid, basert på hvor man er, og hvem man er med. Dette dynamiske aspektet av selvet har vist seg å være et viktig uttrykk for kulturelle forskjeller i selvoppfatning, da flere studier har vist at folk fra øst-asiatiske kulturer endrer selvoppfatningen sin situasjonelt i større grad enn folk fra individualistiske kulturer (English, 2007; Tafarodi, 2004). Kollektivistiske kulturers økte variasjoner i selvoppfatning kan bidra til å forstå hvorfor ulike forsøk ikke blir replisert; forskjeller i tilsynelatende trivielle nyanser i eksperimenter, samt endringer i miljø, fører til faktiske endringer i selvoppfatning. Dette gir også mening med tanke på den underliggende definisjonen av kollektivism og individualisme; Et kollektivistisk selv defineres i større grad av miljøet rundt individet, mens et individualistisk selv er mer vedvarende på tvers av situasjoner.

Funn som tyder på at kollektivistiske selvoppfatninger (her spesifikt med tanke på øst-asiatiske land) ikke fokuserer like mye på det "indre selvet" har ført til hypoteser om at det også vil finnes forskjeller mellom individualistiske og kollektivistiske kulturers behov for selvforsterkelse. (Hewstone, 2020, p.638). Heine et al. forsøkte å måle dette, og resultatene støttet hypotesen; Mens amerikanske deltakere pleide å personlig ta æren for suksess og skylde tap på tilfeldigheter, gjorde japanske deltakere det motsatte (Heine et al., 1999). Videre har denne konklusjonen blitt direkte utfordret, da en studie av Sedikides et al. viste at amerikanske og japanske deltakere var like sannsynlige til å bedømme seg selv som bedre enn gjennomsnittlig, og derav viste like stort behov for selvforsterkelse (Sedikides et al., 2003). Disse resultatene virker direkte motsigende, og kan derfor tyde på at kontekst er viktigere enn først antatt, selv i



mål på enkeltaspekter av selvoppfatning. Andre studier viste at asiatiske deltakere hadde større variasjon i mål av selvforsterkelse enn det europeiske deltakere. I lik stil som endring i selvoppfatning kan dette tyde på at selvfølelse, eller ihvertfall uttrykkelse av dette, også er kontekstuel. Selv om dette ikke utelukker at behovet for selvforsterkelse er universelt, kan variasjonene forklares ved at kulturer som vektlegger ydmykhet vil ha færre situasjoner hvor dette behovet blir fremtredende. Muramotos studie støtter dette, og tyder på at behovene er universelle, men forskjellene i sosiale normer fører til ulike uttrykk og potensielt undertrykkelse av behov (Muramoto, 2003).

Flere kulturelle forskjeller mellom individers forhold til seg selv har blitt oppdaget, deriblant en korrelasjon mellom en kollektivistisk selvoppfatning og flauhet (Singelis et al., 1999). På andre områder, derimot, som forhold mellom selvoppfatning og selvfølelse, er det tilsynelatende ingen sammenheng (Kurman, 2003). Det virker rart at selvoppfatning kun fører til klare forskjeller på enkelte områder, men dette kan forklares ved å se på nyansene i hva som egentlig måles. Selvfølelse kan knyttes til aktive handlinger, som selvforsterkelse, og som tidligere nevnt fremmer ulike kulturer ulike væremåter. Kulturer som vektlegger ydmykhet kan derfor føre til undertrykkelse av disse behovene. Flauhet, derimot, er en privat følelse, og vil ikke bli påvirket av dette. Forskjellene her kan forstås som individets økte identifisering med gruppa som helhet, og derav økt emosjonell investering i gruppas evaluering.

Kanskje det viktigste funnet som er gjort i studiene av kulturelle selvoppfatninger er oppdagelsen av primings relevans til kulturelt uttrykk. Trafimow et al. fant at de, med enten et kollektivistisk eller individualistisk stimuli, kunne påvirke hvor uavhengige eller gjensidig avhengige testpersonenes selvoppfatning ble. (Trafimow, 1991). Kulturer vil naturligvis fremme unike tanker og ideer, og dette vil manifestere seg i forventninger, holdninger, og språket som snakkes. En teori som forklarer kulturelle forskjeller er da at alle medlemmene av en kultur kontinuerlig blir eksponert for kulturelle primes som virker forsterkende for kulturen de stammer fra.

Det virker altså som om selvoppfattelse er et resultat av kulturers ulike holdninger og forventninger, som igjen fører til ulik aktivering av individers behov; individets definisjon av seg selv vil formes av hvilke tanker og idealer som finnes i samfunnet rundt, manifestert i kultur og språk, som igjen bevarer og forsterker disse tankene og holdningene. Resultatet i henhold til gjensidig avhengighet og uavhengighet blir da at individualistiske kulturer, som vektlegger individets egenverdi og autonomi, oppfatter seg selv som uavhengig, mens folk i kollektivistiske kulturer oppfatter seg selv som avhengig av relasjonen til andre i et symbiotisk fellesskap.

## **Essay (Jon Harboe Øverdahl):**

### **Innledning**

Alle menneskers selvoppfatning er påvirket av kulturen de lever i. Kultur kan defineres som et sosialt system karakterisert av delte meninger knyttet til mennesker og hendelser i en gruppe. Kultur påvirker hvordan vi forstår verden, men også hvordan vi forstår oss selv. Å studere kultur i sosialpsykologien er viktig fordi kulturen sier noe om hvordan vi tillegger mening og verdi. Dersom et fenomen i sosialpsykologien skal kunne anses som grunnleggende menneskelig må det eksistere på tvers av disse ulike kulturene og verdsettene. Foreløpig er det mangler i kryss-kulturell replikasjon innenfor sosialpsykologi og forbedring på dette feltet, og økt kunnskap om kultur generelt, blir ansett som en viktig løsning i kampen mot replikasjonskrisen. Ulike kulturer kan være forskjellige fra hverandre, og et vanlig skille å dra er mellom individualistiske og kollektivistiske kulturer og påvirker hvordan individer oppfatter seg selv. I individualistiske kulturer ser individer seg selv i større grad som uavhengig fra hverandre. I kollektivistiske kulturer er man i større grad del av en gjensidig avhengighet. Hvordan folk ser seg selv kan beskrives som selvoppfatning og blir skapt gjennom selvkonstruksjon. I denne teksten vil jeg første forklare selvoppfatning og konstruksjon. Deretter vil jeg se nærmere på kulturforskjeller, spesifikt kollektivistiske versus individualistiske kulturer, og beskrive variasjon i selvoppfatning i lys av disse. Til slutt vil jeg rette noe kritikk mot dikotomien flere setter kulturforskjellene opp i, og forsøke å nyansere bildet.

### **Selvoppfatning**

Selvkonstruksjon er prosessen der en persons syn og kunnskap om seg selv formes gjennom aktive definisjonsprosesser som oppstår i interaksjon med det sosiale miljøet. Denne prosessen er motivert av hvordan man ønsker å se seg selv. Selvkonstruksjonen danner et nettverk av meninger og oppfatninger vi har om oss selv, som kalles selv-konsept. Måten vi organiserer alle elementene som danner selv-konseptet er gjennom selv-skjemaer. Selv-skjemaer er mentale strukturer som organiserer vår kunnskap og styrer prosessering av ny informasjon. Våre selv-skjemaer blir påvirket av verden rundt oss og påvirker hvordan vi tolker den videre. Det blir dermed tydelig at kultur er relevant for vår selvoppfatning fordi kulturen vi vokser opp i er med på å danne våre første selv-skjemaer som senere kunnskap vil bygge videre på. En sentral studie av Markus (1977) introduserte konseptet selv-skjemaer og viste blant annet at hva slags selv-skjema vi har om uavhengighet eller avhengighet til andre tydelig påvirker hvordan vi prosesserer informasjon på samme domene.

### **Kulturforskjeller**

For å indentifisere kulturforskjeller brukte Hofstede (1980) faktoranalyse og beskrev deretter fire dimensjoner av kultur. Disse fire dimensjonene er maktavstand, unngåelse av usikkerhet, kulturell maskulinitet-feminitet og individualisme-kollektivism. Spesielt individualisme-kollektivism-dimensjon har vært viktig i kulturell psykologi. I individualistiske

kulturer beskriver individer seg selv med vekt på autonomi, *uavhengighet fra andre* (independence). I kollektivistiske kulturer ser man seg selv mer som en del av et større nettverk av sosiale relasjoner over tid, *gjensidig avhengighet* (interdependence). Den generelle oppfatningen, som også gjenspeiles i Hofstedes *Nation-level index of individualism-collectivism* (1980), er at vestlige kulturer er mer individualistiske, mens østlige og kulturer i den globale sør er mer kollektivistiske. De mest individualistiske landene i verden er land som USA og Australia med Norge ikke langt bak. På den andre siden, mer kollektivistiske, er land som Guatemala, Ecuador og Korea.

### **Selvoppfatning i uavhengige og gjensidig avhengige kulturer**

Å måle selvoppfatning med hensyn til vår uavhengighet eller gjensidige avhengighet har vist seg vanskelig, og nyere forskning på feltet har introdusert flere aspekter ved selvoppfatning som kan knyttes til dette skille i avhengighet. Vignoles et. al. (2016) har presenter syv ulike faktorer for å forklare avhengighet. De inneholder blant annet ulikhet versus likhet, konsekventhet versus variasjon i sosiale situasjoner og egeninteresse versus felles interesse. Resultater fra studier som bruker disse faktorene viser variasjon mellom ulike land og kulturer som gjør det vanskelig å sette likhetstegn mellom uavhengig kultur og individualistisk kultur, og det samme for gjensidig avhengighet. For eksempel kan typisk individualistiske kulturer skåre uavhengig på noen aspekter, men avhengig på andre. Allikevel finner man noen skiller i selvoppfatning som kan knyttes til uavhengig og gjensidig avhengig kultur.

Personer fra uavhengige kulturer skårer høyere på mål for self-enhancement, heretter selvforsterkning, enn personer fra gjensidig avhengige kulturer. Selvforsterkning er motivasjonen til å styrke positiviteten til vår egen selvoppfatning, ofte utover det som er objektivt realistisk. Selvforsterkning kan ta form som økt ønske om skryt, eller at man er mer opptatt av positive selvrepresentasjoner. Som bakgrunn for disse funnene ligger en antakelse om at individer fra mer gjensidig avhengige kulturer identifiserer seg mer ut fra gruppen de er en del av, og har dermed mindre behov for å løfte seg selv frem. Studier på feltet viser blant annet Øst-Asiatere skårer lavere enn Nord-Amerikanere på selvtillit. De har også funnet forskjell i hvordan man reagerer på resultater der Amerikanere er mer sannsynlige til å ta æren for det som går bra og finne unnskyldninger til det som går dårlig. I mer gjensidig avhengige kulturer verdsettes i større grad beskjedenheter og selvkritikk.

Andre studier har undersøkt bedre-enn-gjennomsnittet-effekt (BGE) som faktor i selvforsterkning. BGE er tendensen til å anse seg selv som bedre enn gjennomsnittet og kan sies å være til stede når flere enn 50% sier at de er det, noe som er statistisk usannsynlig. Sedikides et. al. fant ingen forskjell i BGE mellom amerikanske og japanske studenter og argumenterte med det for at effekten var universell. Andre studier finner derimot at kinesere (typisk avhengig kultur) varierte i mye større grad mellom ulike situasjoner enn europeere. Økt grad av variasjon mellom situasjoner i avhengige kulturer gjenspeiles i faktoren for selvoppfatning nevnt over, konsekventhet og variasjon. Siden man i gjensidig avhengige kulturer i større grad ønsker å identifisere seg meg med gruppen man er en del av, kan man også anta at individer i større grad vil tilpasse seg. Også ydmykhet, som motsetning til

selvforsterkning, har man funnet i like stor grad i flere kulturer. Grunnen til at vi anser østlige kulturer som mer ydmyke kan være at verdien av ydmykhet i kulturen gjør at det skapes færre situasjoner med rom for selvforsterkning.

## **Kritikk**

På tross av nytten av kulturpsykologien og skille mellom individualistiske og kollektivistiske kulturer, finnes det også kritikk som bør tas i betraktning. Kritikken rettet mot forskningen omhandler hovedsakelig to punkter. (1) Nesten all forskning på individualisme og kollektivismen kommer fra individualistiske kulturer. (2) Dikotomien beskrevet av de to kulturtypene er en forenkling og overser individuelle og lokale forskjeller. At store deler av forskningen i sosialpsykologien er gjort i WIERD-land er en utfordring spesielt for kulturpsykologien som har som mål å undersøke flere kulturer med like stor nøyaktighet. Individualismen i forskningens hjemland kan føre med seg implisitte antakelser som påvirker forskningen på andre kulturer. Skillet mellom individualisme og kollektivismen kan føre til en oppfatning av at kultur er et enten-eller-fenomen. I virkeligheten finner vi variasjoner innad i land og mellom ulike situasjoner. Også det typiske skillet mellom Østen som kollektivistisk og Vesten som individualistisk er upresist. For eksempel har flere land i Sør-Europa mer kollektivistiske kulturer enn en dikotomi mellom øst og vest gir rom for.

## **Avslutning**

Kulturen vi lever i påvirker vår selvoppfatning gjennom konstruksjon av selvet og selv-skjemaer. Selv-skjemaer er mentale verktøy vi bruker til å organisere kunnskap og tolke nye erfaringer. Studier viser at kultur er sentralt i hva slags selv-skjemaer vi danner oss og at ulike kulturer kan danne ulike selvskjemaer som styrer selvoppfatningen. Kulturer kan skille seg fra hverandre på flere ulike måter, men et av de mest diskuterte skillene er mellom individualistiske kulturer og kollektivistiske kulturer. Individualistiske kulturer legger mer vekt på uavhengighet til andre, mens kollektivismen finner mening i gjensidig avhengighet over tid. Kultur for uavhengighet eller uavhengighet påvirker vår selvoppfatning blant annet gjennom motivasjon for selvforsterkning. Personer i typisk uavhengige-kulturer tar oftere æren for ting som går bra og finner unnskyldninger når det går dårlig. I avhengige kulturer verdsetter man i større grad beskjedenhet, selvkritikk og det som er best for gruppen. Større variasjon mellom situasjoner i mål på selvoppfatning blant avhengige kulturer kan tyde på det samme behovet for selvforsterkning finnes der, men at kulturen skaper færre situasjoner som åpner for selvforsterkning. To hovedområder for kritikk mot kulturpsykologien er at det meste av forskningen kommer fra individualistiske kulturer og at skillet mellom kulturtyper kan være for dikotomt og dermed upresist. På tross av kritikken vil jeg si at økt kunnskap om kulturelle forskjeller økt kulturell replikering er nødvendig for at sosialpsykologien skal kunne si noe universelt om mennesket.

### **30. GENERALISERING PÅ TVERS AV KULTURER: Diskuter i hvilken grad sosialpsykologiske funn fra én kultur kan generaliseres til andre kulturer. Gi minst ett eksempel.**

#### **Essay (Marianne):**

*Forresten kan det være et poeng å ta med et lite avsnitt om replikasjon, feks low statistical power og publication bias, som en ikke kulturell grunn for at resultater ikke er overførbart, det var en lignende eksamensoppgave med før, som nevnte dette også.*

+ metodologisk utfordringer ta med disse fire også. Hørte med seminarleder.

*Det finnes også ulike metodologisk utfordringer som påvirker hvordan en studie forstås, slik som språk, følelser, normer, og kulturell subjektivitet. Disse skal jeg gå litt nærmere inn på her. Språk og direkte oversatt ordlyd kan få ulik betydning. En metode for å sikre nøyaktighet er «back translation», her vil et spørreskjema bli oversatt tilbake til originalspråket av en oversetter som ikke har sett den opprinnelige studien.*

*Følelser i ord kan ha forskjellige undertoner og bety ulike ting på tvers av kulturer. Derfor er reliabilitet (pålitelighet) og validitet (gyldighet) essensielt. For eksempel kan uttrykket «true friendship» bety tilhørighet i Japan, mens det kan bety «moden kjærlighet» i vestlig kultur.*

*Det kan også være kulturelle normbaserte forskjeller i hvordan mennesker svarer på spørreskjema.*

*«Acquiescent responding» eller ettergivende svarstil påvirker hvordan personer vil svare. I noen kulturer kan det være vanlig å være enig i alt, være uenig i alt, eller forbli nøytral. Dette må justeres for å sikre nøyaktige resultater.*

*Det siste eksempelet er kulturell subjektivitet. Når vi snakker om Asch's studie, nevnes konformitet, men i noen kulturer er det normen å unngå å forårsake forlegenhet for andre. I slike tilfeller kan folk vise takt og sensitivitet, noe som ikke nødvendigvis betyr at de utviser konformitet.*

#### **Introduksjon**

Sosialpsykologi er en gren av psykologien som studerer hvordan mennesker påvirkes av sine sosiale omgivelser, inkludert hvordan de tenker, føler og oppfører seg i ulike sosiale situasjoner. Et viktig spørsmål innen sosialpsykologi er i hvilken grad funn fra en bestemt kultur kan generaliseres til andre kulturer. Dette er en avgjørende problemstilling fordi mange sosialpsykologiske studier er utført i vestlige, industrialiserte, rike og demokratiske (WEIRD) samfunn, noe som kan begrense deres relevans utenfor disse kontekstene. I denne artikkelen vil jeg definere sentrale begreper som kultur og generaliserbarhet, og diskutere i hvilken grad sosialpsykologiske funn kan generaliseres til andre kulturer. Jeg vil bruke 3 eksempler fra litteraturen for å illustrere dette.

For å forstå generaliserbarhet i sosialpsykologiske funn, må vi først definere hva vi mener med "kultur". Kultur kan beskrives som et sett av verdier, normer, tradisjoner og sosiale praksiser som er felles for en gruppe mennesker og som overføres fra en generasjon til den neste. Disse kulturelle elementene påvirker hvordan individer oppfatter verden rundt seg og hvordan de samhandler med andre. (Hewstone et al., 2020).

Generaliserbarhet refererer til i hvilken grad funn fra en studie kan anvendes på andre populasjoner eller kontekster utover den opprinnelige studiegruppen. Innen sosialpsykologi innebærer dette å vurdere om resultater fra én kulturell kontekst også gjelder i andre kulturelle kontekster.

Det finnes mange ulike kulturer i verden i dag. Selv om globaliseringen har gjort avstandene mellom oss kortere og kunnskap mer tilgjengelig, er det fortsatt betydelige forskjeller. På 1980-tallet gjennomførte Hofstede en faktoranalyse av IBM-ansatte fra 50 nasjoner, og identifiserte fire faktorer som kunne beskrive nasjonene og regionene i hans database: individualisme kontra kollektivism, maktavstand, usikkerhetsunntakelse, og kulturell maskulinitet kontra femininitet. Senere ble disse også forbedret av Schwartz (2004).

Vi er også oppmerksomme på andre faktorer som kan påvirke hvordan en studie forstås og tolkes som for eksempel språk, følelser, ettergivende svar, kulturell subjektivitet, utdanningsnivå, normer, samt historiske, politiske, miljømessige og teknologiske forskjeller. Det er derfor rimelig å anta at studier ikke kan generaliseres fullt ut til alle i hele verden. La oss se nærmere på noen eksempler fra litteraturen.

I en studie på gruppedynamikk fra Schachter (1951), ble studenter i USA delt inn i grupper, hvor en elev hadde en avtale med eksperiment leder om å alltid ta en posisjon i opposisjon mot flertallet i diskusjoner innad i gruppen. Schachter predikerte at denne personen over tid ville få mindre og mindre oppmerksomhet og etter hvert bli avvist av gruppen sin, noe som også skjedde.

I 1954 rapporterte Schachter et al., en annen versjon av eksperimentet hvor studien inkluderte resultater fra 7 europeiske land. I gruppene var oppgaven å bygge et fly, og gruppen fikk utdelt flere mulige metoder for gjennomføring. På lignende måte som i den amerikanske studien hadde en i gruppen fått et hemmelig oppdrag om å alltid velge en annen modell enn det som flertallet gikk for. Resultatet her var ulikt resultatet fra USA, og det var mange forskjeller mellom de ulike landene. Gruppene fra Frankrike kom nesten alltid til enighet, og avviste ikke personen som avvek fra majoriteten. Mange av gruppene fra Belgia, Vest-Tyskland og Storbritannia kom ofte ikke til enighet, og i noen grupper fra Storbritannia og Tyskland hadde personen i opposisjon mot flertallet blitt lederen og fått sin modell akseptert. Det var også store forskjeller mellom europeiske land om man mente at personen som avvek burde forlate gruppen.

I denne studien ser vi tydelige forskjeller mellom ulike land, og resultatene avviker fra den opprinnelige studien. Kulturer varierer i hvordan de håndterer uenighet og avvik, maktdynamikk og hierarki, og andre faktorer som kan være påvirket av kommunikasjonsstil. Her er det nyttig å tenke at det både kan være ulikheter mellom land som er relativt nær hverandre i geografisk og kulturell forstand, men at resultater også kan komme fra ulike personlige kvaliteter hos mennesket som fikk oppgaven med å være avviker.

En annen kjent studie i sosialpsykologien er Aschs klassiske konformitets studier. I dette amerikanske studiet ble deltakerne bedt om å bedømme lengden på linjer og ble deretter utsatt for gruppepress når de andre deltakerne ga feilaktige svar. Resultatene viste at så mange som 1/3 av deltakere tilpasset seg gruppen og ga feilaktige svar for å unngå å stikke seg ut, selv når de visste at svaret var galt. Opp mot 75% oppgav feil svar en gang i løpet av eksperimentene.

Studier om konformitet, inkludert de som er inspirert av Solomon Asch, har vist at folk i mange kulturer er tilbøyelig til å tilpasse seg gruppenormer, dette er generaliserbart. Graden av konformitet kan dog variere avhengig av kultur. Bond & Smith, (1996) gjennomførte en meta-analyse av Aschs konformitets studier på tvers av ulike kulturer og fant at konformitetsnivået var høyere, opp mot 50 prosent i kollektivistiske kulturer. Dette illustrerer hvordan kulturelle normer kan påvirke individers tilbøyelighet til å følge gruppen. I individualistiske kulturer er de fleste menneskers sosiale atferd i stor grad bestemt av personlige mål som bare overlapper litt med målene til gruppen. Derimot i kollektivistiske kulturer, bestemmes sosial atferd i stor grad av mål som deles med et kollektiv.

I den siste studien skal vi se på ansiktsuttrykk og følelser en studie gjennomført av Paul Ekman og hans kolleger (Ekman & Friesen, 1971). Ved å vise deltagerer bilder av ansiktsuttrykk og be dem identifisere følelsene, fant Ekman at folk fra ulike kulturer kunne gjenkjenne disse 6 grunnleggende følelser med høy nøyaktighet. Glede, tristhet, frykt, sinne, overraskelse og avsky. Studiene inkluderte mennesker fra ulike kulturer, inkludert isolerte samfunn som ikke hadde vært eksponert for vestlige medier. Denne forskningen har stor betydning fordi den viser at emosjonelle uttrykk kan være biologisk basert og ikke bare kulturelle konstruksjoner. Dette gjør funnene generaliserbare over kulturer, og utfordrer en tidligere antakelse om at ansiktsuttrykk var fullstendig kulturelt betinget.

## **Konklusjon**

I denne artikkelen har vi utforsket i hvilken grad sosialpsykologiske funn kan generaliseres på tvers av kulturer. Gjennom analyser av ulike studier har vi sett at kulturell kontekst kan ha stor innvirkning på sosial dynamikk og menneskelig atferd. Schachters eksperimenter på gruppedynamikk viser hvordan håndtering av uenighet og avvik varierer mellom land, noe som understreker viktigheten av å vurdere kulturelle forskjeller i forskning. Aschs konformitetsstudier og Bond & Smiths meta-analyse viser at mennesker fra ulike kulturer vil vise konformitet, og at dette er en universell tendens. Kollektivistiske kulturer har høyere nivåer av konformitet enn individualistiske kulturer, noe som indikerer at kulturelle normer former atferd. Samtidig viser Ekmans forskning på ansiktsuttrykk og følelser at visse emosjonelle uttrykk kan være universelle og biologisk baserte.

Disse funnene antyder at mens noen sosialpsykologiske prinsipper kan være universelle, er mange dypt forankret i spesifikke kulturelle kontekster. For å forbedre generaliserbarheten av funn, bør studier inkludere deltakere fra et bredt spekter av kulturelle bakgrunner, og tilpasse teorier og intervensjoner til de kulturelle kontekstene de skal anvendes i. Dette kan avdekke både kulturspesifikke fenomener og universelle prinsipper og gjøre forskningen mer nyansert i forståelsen av menneskelig atferd, som også er sensitiv til den kulturelle mangfoldigheten i vår verden.

Oppsummering av essay: (Trenger ikke ta med alle studiene, men lurt da de belyser ulike svar på spm)

-Definisjon kultur:

-Definisjon generalisering: Generaliserbarhet refererer til i hvilken grad funn fra en studie kan anvendes på andre populasjoner eller kontekster utover den opprinnelige studiegruppen. Innen sosialpsykologi innebærer dette å vurdere om resultater fra én kulturell kontekst også gjelder i andre kulturelle kontekster.

-Replikasjon (low statistical power/publication bias)- dog ikke en kulturell grunn, men er viktig ift generaliserbarhet

- Det finnes også ulike metodologisk utfordringer som påvirker hvordan en studie forstås, slik som språk, følelser, normer, og kulturell subjektivitet.

Språk og direkte oversatt ordlyd kan få ulik betydning. En metode for å sikre nøyaktighet er «back translation», her vil et spørreskjema bli oversatt tilbake til originalspråket av en oversetter som ikke har sett den opprinnelige studien.

Følelser i ord kan ha forskjellige undertoner og bety ulike ting på tvers av kulturer. Derfor er reliabilitet (pålitelighet) og validitet (gyldighet) essensielt. For eksempel kan uttrykket «true friendship» bety tilhørighet i Japan, mens det kan bety «moden kjærlighet» i vestlig kultur.

Det kan også være kulturelle normbaserte forskjeller i hvordan mennesker svarer på spørreskjema. «Acquiescent responding» eller ettergivende svarstil påvirker hvordan personer vil svare. I noen kulturer kan det være vanlig å være enig i alt, være uenig i alt, eller forbli nøytral. Dette må justeres for å sikre nøyaktige resultater.

Det siste eksempelet er kulturell subjektivitet. Jeg skal snakke om et eksempel snakker Asch's studie ofte om konformitet, men i noen kulturer er det normen å unngå å forårsake forlegenhet for andre. I slike tilfeller kan folk vise takt og sensitivitet, noe som ikke nødvendigvis betyr at de utviser konformitet.

### -3 studier: **Gruppedynamikk (Schachter)**

1. Schachter (1951): I en studie med amerikanske studenter ble en elev gitt i oppdrag å alltid ta en opposisjonell posisjon, noe som førte til at denne personen over tid ble avvist av gruppen.

2. Schachter et al. (1954): En tilsvarende studie i syv europeiske land viste store variasjoner i hvordan grupper håndterte en opposisjonell person, avhengig av kulturelle forskjeller.

### **Konformitet (Asch)**

Asch (1950-tallet): I eksperimenter om konformitet tilpasset omtrent 1/3 av deltakerne seg feilaktige gruppeuttalelser, og en meta-analyse viste høyere konformitetsnivåer i kollektivistiske kulturer enn i individualistiske kulturer.

### **Emosjoner/ansiktsuttrykk (Ekman)**



Ekman & Friesen (1971): Forskning på ansiktsuttrykk viste at mennesker fra ulike kulturer med høy nøyaktighet kunne gjenkjenne seks grunnleggende følelser, noe som antyder at emosjonelle uttrykk er universelle og biologisk baserte.

-Oppsummering:

Denne artikkelen utforsker hvorvidt sosialpsykologiske funn kan generaliseres på tvers av kulturer, og viser at kulturell kontekst påvirker sosial dynamikk og menneskelig atferd. Schachters eksperimenter viser variasjoner i håndtering av uenighet mellom land, mens Aschs konformitetsstudier og Bond & Smiths meta-analyse bekrefter at konformitet er universell, men sterkere i kollektivistiske kulturer. Ekmans forskning på ansiktsuttrykk indikerer at noen emosjonelle uttrykk er universelle og biologisk baserte. Disse funnene antyder at noen sosialpsykologiske prinsipper er universelle, men mange er kulturspesifikke. Studier bør inkludere et bredt spekter av kulturelle bakgrunner for å kunne generalisere på tvers av kulturer.

## PROSOSIAL OPPFØRSEL, SAMARBEID, KONFLIKT OG AGGRESJON

**31. PROSOSIAL ATFERD: Definer prososial atferd og gi to eksempler. Navngi og forklar minst én individuell- og én sosial faktor som er avgjørende for prososial atferd.**

### Essay

Å studere prososial atferd gir oss grunnleggende innsikt i menneskets natur. Å lære om hva som mulig hemmer og fremmer denne typen atferd, kan føre til at flere mennesker heller velger å hjelpe, enn å ikke hjelpe andre mennesker. Prososial atferd handler om det å utføre handlinger som bidrar med fordeler eller forbedrer velferden til den eller de man hjelper (Hewstone and Strobe, 2020, s.398). Det kan være å gjøre små ting i hverdagen eller større ting, som å hjelpe i nødsituasjoner. Forskning på prososial atferd har sett mest på korttids-hjelp i akutt situasjoner til langtids-hjelp og vedvarende hjelp, hvor hjelperen setter seg i potensiell fare. Denne oppgaven skal se nærmere på definisjonen av prososial atferd og gi to

eksempler. Deretter skal det navngis og forklares noen individuelle og sosiale faktorer som er avgjørende for prososial atferd.

Det kan være lett å blande prososial atferd, med hjelpeatferd og altruisme. Det som skiller prososial atferd fra det overordnede begrepet hjelpeatferd er at det ikke skal ligge noen forpliktelse bak hjelpen som blir gitt (Hewstone & Strobe, 2020, s.398). Det er frivillige handlinger utført av en person eller en gruppe. En lege som hjelper en pasient er derfor ikke ansett som prososial atferd, nettopp fordi legen har en forpliktelse gjennom sitt yrke, til å hjelpe. Om man som privatperson derimot trøster en venn som har kjærlighetssorg, så ansees det som prososial atferd. Prososial atferd skiller seg også fra altruisme, i den grad at handlinger kan bli definert som prososiale selv om de er drevet av mer egoistiske motivasjoner, så vel som uegoistiske (Hewstone & Strobe, 2020, s.399). Et eksempel er at man kan hjelpe en person som har skjært seg på en kniv fordi man vil redusere sitt eget indre ubehag ved å se vedkommende blø, selv om hjelpen du gir også er til fordel for personen selv. Prososial atferd kan derfor bli sett på som en mellomting av hjelpeatferd og altruisme.

Det finnes flere **individuelle faktorer** som er avgjørende for prososial atferd, og en av de er hvordan man vurderer kostnadene og belønningene ved å hjelpe eller ikke hjelpe personen som har behov for hjelp. Basert på Piliavin et al.'s (1981) **Arousal: cost-reward modell**, vil det å være vitne til en nødsituasjon vekke en opphisselse i tilskueren som blir mer og mer ubehagelig. Som respons begynner man å vurdere ulike kostnader og belønninger opp mot hverandre. Kostnadene assosiert med at tilskueren hjelper er knyttet til tap av tid og fysisk fare, mens belønningene inkluderer økt selvfølelse, takknemlighet fra offeret og ros. Kostnadene assosiert med at offeret ikke får hjelp kan innebære fortsettelse av ubehagelig empatisk opphisselse, selvskyld eller tap av heder og ære. De mulige belønningene er knyttet til at situasjonen fortsetter slik den er (Hewstone & Strobe, 2020, s.413-414). Ingen mennesker er like: man vurderer kostnadene og belønningene ulikt, ut ifra hva som er viktigst for oss. Fravær av opphisselse eller ubehag vil føre til ingen respons/innblanding, og det er individuelt om situasjonen vekker ubehag i oss.

En annen faktor som varierer individuelt er *relasjonen man føler til personen* som har behov for hjelp. Arousal: cost-reward modellen bruker også begrepet «**we-ness**» for å forklare hvordan relasjonen mellom hjelperen og mottakeren påvirker opphisselse og hvordan man vurderer kostnadene og belønningene. Modellen viser til at en følelse «we-ness» hos hjelperen øker sannsynligheten for hjelp (Hewstone & Strobe, 2020, s.414). En tilskuer kan bry seg mindre om konsekvensene ved å hjelpe noen som hen føler en form for «we-ness» med, og heller tenke på kostnadene ved å *ikke* hjelpe. Om man har en tidligere relasjon til, og om man føler empati med personen, vil også i større grad føre til impulsiv

hjelp. Man vil for eksempel oftere, uten å tenke over kostnader, ønske å hjelpe en nær venn som trenger det, enn en fremmed. Den interindividuelle relasjonen mellom den som trenger hjelp og den som gir hjelp, er derfor nokså avgjørende for prososial atferd.

Personlige egenskaper hos hjelperen, slik som **ansvarsfølelse og mestringstro** (self-efficacy), er også en viktig individuell faktor. Disse faktorene øker desto mer kompetanse man føler at man har. Mestringstro er en viktig faktor for det å gi hjelp; hvis en tilskuer føler at de er i stand til å hjelpe, så er det mer sannsynlig at de vil hjelpe. På den andre siden har det blitt poengtert at følelsen av ansvar er en viktigere prediktor for hjelpsomhet (Hewstone & Strobe, 2020, s.411). Likevel kan dette henge sammen med at man føler mer ansvar, når man føler man er kompetent til å hjelpe. Ansvarsfølelse og mestringstro er basert på personlige egenskaper hos hvert enkelt individ. Det sier seg selv at alle ikke kan ha god kompetanse i alt. Noen vil ha ferdigheter som lønner seg i én situasjon, og ikke i en annen. Dette vil kunne påvirke om man velger å hjelpe eller ikke.

En **sosial faktor** som viser seg å være sentral i prososial atferd er **gruppenormer og gruppeidentitet**. Når en gruppe eller sosial identitet er fremtredende, kan atferd bli formet av normene og verdiene i gruppen. **Common ingroup identity model** viser at hvis medlemmer av forskjellige grupper kan prøve å se seg selv om en del av en felles gruppe, vil fiendtlighet og partiskhet minke og prososial atferd øke (Hewstone & Strobe, 2020, s.415-416). Studien til Levine et al. (2005) støtter dette. I studien ønsket man å se i hvilke tilfeller Manchester United-supportere hjalp en fremmed som snublet og skadet seg rett foran dem. Resultatet viste at når M-U identiteten var fremtredende, var deltakerne mer sannsynlig til å hjelpe løperen når han hadde på seg en M-U drakt, enn en Liverpool-drakt eller vanlig genser. Når den overordnede fotballfan identiteten var fremtredende derimot, var deltakerne like sannsynlig til å hjelpe om den fremmede hadde på seg en Liverpool-drakt eller en M-U drakt – men *ikke* når han hadde på seg en vanlig genser (Hewstone & Strobe, 2020, s.416-418). Studien viser derfor at mennesker er mer sannsynlig til å hjelpe fremmede når de ser noen tegn til felles gruppe medlemskap. Likevel kan enkelte gruppenormer også påvirke prososial atferd mot utgrupper. Hvis en gruppe setter verdier som varme og vennlighet høyt, kan prososial atferd øke for andre enn bare inngruppen (Hewstone & Strobe, 2020, s.419).

En annen sosial faktor som er avgjørende for prososial atferd er **antallet mennesker til stede i situasjonen**. Denne sosiale faktoren er basert på fenomenet om tilskuereffekten som hevder at når man befinner seg i en nødsituasjon så minker sannsynligheten for at man hjelper, jo flere andre personer som er til stede (Hewstone & Strobe, 2020, s.404). Grunnen til dette kan forklares ut ifra tre sosialpsykologiske faktorer eller prosesser. Med en øking av tilskuere til stede, vil også ansvaret med å

hjelpe fordeles på alle som er til stede, og hvert enkelt individ vil føle seg mindre personlig ansvarlige (diffusion of responsibility). For det andre er ikke nødsituasjoner noe vi står ovenfor ofte, og derfor blir vi ofte passive når vi først befinner oss i en. Tilstedeværelsen av andre gjør oss mer inaktive fordi vi ofte retter oss mot andre når vi ikke vet hva vi skal gjøre (pluralistic ignorance). Til slutt vil tilstedeværelsen av andre føre til at risikoen for å dumme seg ut eller tolke situasjonen feil, bli større, og være av mer betydning, enn det å faktisk hjelpe (audience inhibition). Likevel har forskning vist at følelsen av kompetanse og mestringstro kan føre til at man hjelper når det er andre til stede. Det samme gjelder situasjoner hvor både hjelper og mottaker er i høy fare. Det henger sammen med at farlige nødsituasjoner blir registrert raskere, og med mindre tvetydighet (Hewstone & Strobe, 2020, s.414). Dessuten er det av betydning hvem de andre tilskuerne er. Når for eksempel normer og verdier til en identitet fremmer hjelp, kan det å ha andre medlemmer rundt øke uttrykket for identitet og dermed føre til større hjelp.

Prososial atferd skiller seg fra hjelpeatferd og altruisme på den måten at hjelpen skjer frivillig og at motivasjonene bak hjelpen både kan være egoistisk og uegoistisk. Det finnes både individuelle og sosiale faktorer som er avgjørende for prososial atferd. Noen individuelle faktorer som er nevnt her er individuell vurdering av situasjonen, individuelle egenskaper ved hjelperen samt den interindividuelle relasjonen mellom hjelper og mottaker. Noen sosiale faktorer er gruppenormer og gruppeidentitet, og antallet personer til stede i situasjonen. Det er viktig å få frem at både sosiale og individuelle faktorer spiller inn samtidig. Ofte er det slik at prososial atferd avhenger både av hvem du er som person, og av hva hjelpen eller atferden innebærer og krever av deg.

## **32. KJØNN OG AGGRESJON/HJELPEATFERD: Hva vet vi om hvordan kjønn påvirker aggresjon og hjelpeatferd? Diskuter minst to mulige forklaringer på slike forskjeller.**

### **Punkter (Anders):**

- Definisjoner
  - Aggresjon
    - “handlinger som med vitende og vilje påfører noen eller noe smerte/skade/ubehag” (Store Norske Leksikon)
  - Hjelpeatferd
    - “handlinger som er ment for å bidra til andres velbefinnende”
- Stats om kjønnsforskjeller
  - Menn begår mest fysisk, seksuell og uprovosert vold
  - Ingen kjønnsforskjeller i psykisk aggresjon (ryktespredning/indrekte aggresjon)

- Kvinner begår sannsynligvis mest vold i hjemmet, men av mindre alvorlig art. Derfor er flertallet som blir dømt for partnervold menn.

### Essay #1 - Norsk (Anne-Marie):

Å studere aggresjon og hjelpeatferd gir innsikt i grunnleggende spørsmål om menneskets natur, og viser til hvordan mennesker har en positiv eller negativ atferd overfor andre, enkeltmennesker eller grupper. Hjelpeatferd og aggresjon kan ses på som motsetninger av hverandre. Hvor aggresjon er en destruktiv form for sosial atferd, og defineres som enhver form for atferd som er ment å skade eller påføre skade på en annen, som i motsetning er motivert til å unngå slik behandling. Det er flere former for aggresjon, som fysisk, verbal, direkte, indirekte, relasjonell, instrumentell, proaktiv (uprovosert) og reaktiv (provosert) aggresjon. Hver av disse formene innebærer ulike måter å uttrykke aggressiv atferd på. Hjelpeatferd derimot er frivillige handlinger som er ment til å være til fordel for andre eller bidra til andres velgående. Eksempelvis kan dette være å hjelpe en fremmed, vise empati og forståelse for andre, dele eller å donere blod. I sammenheng med dette er kjønn en interessant variabel å undersøke for å forstå hvordan det kan påvirke aggresjon og hjelpeatferd. Denne oppgaven skal ta for seg biologiske, evolusjonære og sosiale faktorer som mulige forklaringer på kjønnsforskjeller ved aggresjon og hjelpeatferd.

En mulig forklaring på kjønnsforskjeller innenfor aggresjon er fra et **biologisk og evolusjonært perspektiv**. I en studie gjort av The American Psychological Association (1992) ved bruk av et aggresjons spørreskjema fant de at den største kjønnsforskjellen var å finne innenfor **fysisk aggresjon og verbal aggresjon**, hvor **menn** skåret betydelig høyere enn kvinner. I en annen studie fra Björkqvist (2018) viste det at **kvinner** er mer **indirekte** aggressive enn menn. Dette kan tilsi at menn og kvinner har tendenser til å velge ulik form for aggresjon. Dette kan knyttes til de hormonelle forskjeller av det mannlige hormonet testosteron hos menn og kvinner. Hvor testosteron er med på å aktivere kamp eller flukt (fight or flight) responsen i kroppen, som øker sannsynligheten for aggressiv atferd. I en meta-studie av Archer, Biring og Wu (1998) finner de at aggressive menn hadde høyere nivå av testosteron enn ikke aggressive menn. Fra et evolusjonært perspektiv kan dette hatt flere gunstige funksjoner, hvor aggresjon har vært en fordel for menn i konkurransen om ressurser, seksuelle partnere og territorium. På den andre siden presiseres det at det er store variasjoner innad i kjønnsgruppen, samt sosialt situasjonelle faktorer som kan forsterke eller dempe biologisk påvirkning på aggresjon. Dette kan være med på å forklare hvorfor menn er mer fysisk aggressive enn kvinner på bakgrunn av hormonelle forskjeller og fordelene dette har hatt evolusjonært.

Videre kan et evolusjonært og biologisk perspektiv være med på å forklare forskjeller i hjelpeatferd, selv om det i all hovedsak ikke er funnet store kjønnsforskjeller ved hjelpeatferd. Evolusjonære teorier foreslår at hjelpeatferd er påvirket av kjønnsrollene som er utviklet over tid, som har vært gunstig for overlevelse og reproduktiv suksess. Kvinner har tradisjonelt sett hatt rollen som omsorgsgivere for barn og familie, og Taylor et al. (2000) hevder at kvinner utviklet seg for å maksimere ikke bare sin egen overlevelse, men også sine barns overlevelse. **Kvinner**

har en tendens til å oppføre seg støttende mot andre i stressende eller farlige situasjoner, og kan ha ført til utviklingen av «**tend and befriend**»- respons til stress hos kvinner. Denne argumentasjonen går ut på at kvinners handlinger i stressende situasjoner ved hjelp av oksytocin og kvinnelige reproduktive hormoner fokuserer på det å beskytte barna fra skade og etablerer tilknytning til andre for å redusere risiko. Dette kan være årsaken til at kvinner viser mindre heroisk atferd, da deres naturlige respons er å beskytte og støtte. I motsetning viser forskning at menn har en tendens til å hjelpe på heroisk eller fysisk utfordrende måter, som å hjelpe folk ut av en brennende bygning eller stoppe en forbrytelse. Likevel legges det vekt på at ulike studier på hjelpeatferd ikke viser store kjønnsforskjeller, og at det ikke er et mer «hjelpsomt» kjønn, men at atferd er ofte forenlig med deres gitte kjønnsrolle. Dette kan være på grunn av hva slags hjelpeatferd og hvilke situasjoner som er studert, og er noe som bør studeres videre. Evolusjonære behov kan være en mulig forklaring på kjønnsforskjellene i hjelpeatferd, hvor kvinner sikret avkommets overlevelse gjennom omsorg, og menn beskyttet familien mot trusler og farer.

**Sosiale faktorer** spiller også avgjørende rolle i utformingen og forklaringen av kjønnsforskjellene i aggresjon og hjelpeatferd. Sosialiseringsprosessen, sosial rolleteori og sosial læringsteori er viktig for å kunne forstå kjønnsforskjellene. I **sosialiseringsprosessen** lærer vi hvordan vi bør opptre for å fungere sammen med andre i et felleskap, og det inkluderer at vi lærer og vet hvordan det er forventet at vi oppfører oss. Fra allerede tidlig alder blir barn eksponert for samfunnets forventninger og kjønnsnormer som er med på å påvirke atferd. Eksempelvis blir barn kategorisert i kjønn fra ung alder, og det er med på å bestemme hva slags aktiviteter man tar del i, hvilke leker man foretrekker og ulik forventning til oppførsel. **Gutter sosialiseres til å være tøffe, modige og å forsvare seg fysisk.** I motsetning til **kvinner som forventes å holde seg unna farlige situasjoner, være hjelpsomme, snille, omsorgsfulle og empatiske.** Williams og Best (1990) fant at disse egenskapene ble assosiert mer med kvinner enn menn i 23 av 25 nasjoner de undersøkte. Fra et sosialt rolleperspektiv forventes disse egenskapene å være stereotypiske for menn og kvinner, og man sosialiseres til å uttrykke dette og internaliseres til å bli en del av selvoppfatningen vår. Dette kan være med på å forklare forskjellene som eksisterer i uttrykk av aggresjon og hjelpeatferd; fordi det forventes av den gitte kjønnsrollen.

**Sosial læringsteori** er med på å utfylle dette perspektivet ved å belyse hvordan slike forventninger til kjønnsroller læres bort fra en generasjon til neste, gjennom jevnaldrende, media og generelle kulturelle normer. Ifølge sosial læringsteori kan **atferd læres gjennom observasjon av andres atferd og konsekvensene disse handlingen har.** På samme måte kan barn lære gjennom straff og belønning i slike sosiale situasjoner, eksempelvis hvis et barn får ros for å «stå opp for seg selv» etter å ha blitt provosert. Videre er et klassisk eksempel på dette Banduras Bobo doll-eksperiment, hvor barn ble eksponert for en voksen som utøvde aggressiv eller ikke-aggressiv atferd mot en oppblåsbar dukke kalt for Bobo. Barn som observerte en voksen som viste aggressiv atferd viste lignende aggressivitet når de ble plassert i samme situasjon. Dette demonstrerte hvordan barn lærer av å etterligne andre. Dette kan være med på å forklare hvorfor menn har større tendens til å utføre aggressive handlinger, og hvorfor kvinner har større tendens til å vise prososialitet. Dette kan være på bakgrunn av de

nedbrakte ideene om hvordan menn og kvinner skal oppføre seg, og hvordan man har lært dette gjennom sosial læringsteori.

Samlet sett tyder forskningen på at kjønnsforskjeller i aggresjon og hjelpeatferd ikke kan tilskrives kun en enkelt årsak, og at det er flere mulige forklaringer. Det tyder på at det er et komplekst samspill mellom biologiske, evolusjonære og sosiokulturelle faktorer. Fra et biologisk og evolusjonært perspektiv indikerer studier at hormonelle forskjeller og evolusjonære kjønnsroller som er bidragsyttere til kjønnsforskjeller ved aggresjon og hjelpeatferd. Videre understreker sosiale faktorer som sosialiseringprosessen, sosial læringsteori og rolleteori hvordan enkeltmennesker og samfunnet kan ytterligere forme og forsterke forskjellene gjennom forventninger, læring og internalisere kjønnsnormer. Litteraturen peker til en helhetlig tilnærming til å forstå aggresjon og hjelpeatferd, samt behovet for å undersøke kjønnsforskjeller nærmere. Studier på aggresjon og hjelpeatferd kan være med å bidra til større forståelse i samfunnet og gi verktøy som kan fremme hjelpeatferd og redusere forekomsten av aggresjon i samfunnet.

## **Essay #2 - Engelsk (Vilma)**

### Introduction

One might assume that most people aim to live a life in harmony and would describe themselves as someone who prefer to make friends and not enemies. Moreover, we often struggle to explain why our gut feeling tells us to help people and why we desire being good to people we do not even know. For those reasons, it can also be hard to understand why it is impossible to avoid conflicts and aggressive behavior. Therefore, we seek information to justify why we for instance assume that men are more aggressive than women (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 366). Why do we have conflicts and ongoing wars in the world, when people also like to help each other? In this essay I will reflect upon what we know about how gender determines aggression and helping, and two possible explanations for such differences.

### Helping

Helping is a social phenomenon and includes “actions that are intended to provide some benefit to or improve the wellbeing of others” (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 398). However, some helping actions argues you to help due to your obligations set by your profession, and not because you have an altruistic and empathic mind set (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 398 & 399). Furthermore, research done within the field focusing on gender differences, shows interesting gender differences when it comes to ways of helping. Female helping tend to be in the form of relational support, while male helping behavior tend to be more heroic and “(...) are more likely to intervene into ongoing public assaults (...)” (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 425). Therefore, one can argue that male helping is more noticeable than female helping, due to their helping being what the researchers Eagly and Crowley (1986) would call short-term encounters between strangers (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 425). Male intervention can be seen as more helping than female helping, because females are more likely to take care of the victim, rather than helping the victim out of the actual situation.

## Aggression

Aggression is “any form of behavior intended to harm or injure another living being, who is motivated to avoid such treatment” (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 348). There are several preconditions for behavior being characterized as aggressive. For instance, it must be an underlying motivation that makes the person act aggressive. Furthermore, the harm caused by aggressive behavior should be characterized by its motivation, not its consequences. Aggression can be divided into subcategories (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 350). The subcategories “indirect aggression” and “direct aggression” are relevant for gender differences within aggressive behavior. “Indirect aggression” happens behind the target person’s back, while “direct aggression” is directed immediately at the target (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 350). Österman et al (1998) suggests that women may be as involved as men when looking at “indirect aggression” (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 367). Furthermore, looking at biological explanations, one might assume that men are more physical aggressive than women, and women, for instance, are more likely to spread rumors. The researchers Archer, Biring and Wu (1998) found that “(...) highly aggressive men had higher levels of testosterone than non-aggressive men” (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 356). Moreover, the empirical evidence for women’s higher level of indirect aggression is being pointed out by Archer and Coyne (2005) as mixed, and the indirect aggression men and women show do not differ in amount (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 367). Furthermore, due to intimate partner violence, “(...) women feature as much as or even more than me do in the perpetration of physical aggression towards a partner” (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 379).

## Discussion

When looking at helping and aggression, the hot question might be if we do have any possible explanations for such gender differences. Is the distinctiveness natural, or do we miss instruments that helps us validate the discoveries made by now? The difficult research field makes it hard to find evidence for different types of aggression and helping. Due to studies of direct aggression, there are several ethical and practical reasons that must be considered. When studying crime statistics, there are more men as perpetrators when it comes to intimate partner violence. Thus, we conclude that men tend to be more violent and physical aggressive than women. Although there are women reporting physical aggression through the Conflict Tactics Scales, which is an “instrument for measuring intimate partner violence by collecting self-reports of perpetrations and/or victimization”, there are more men being reported to the police, because their psychical aggression causes more injury (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 377-379). Furthermore, one possible explanation for gender differences within aggression, is that the research field is weak when it comes to capturing the nuances within the field. Moreover, we need to keep developing research instruments that makes studying direct aggression easier. Secondly, the established gender roles might explain such gender differences when it comes to helping. In Norway, there are more women in the public health care system, than men. A nurse occupation involves for instance consolation and relationship building, which corresponds with the research done within the field. Likewise, men might choose



jobs that require more interventions and confrontations. Women and men choose educations which strengthens the gender roles. These gender roles are a part of how we learn to socialize. Furthermore, we might need to start taking into account that the differences between male and female helping can descend from the history of gender difference.

## Summary

To sum up, within the social psychology field, there are several ways of thinking about how gender determines helping and aggression. A common belief is that women are less aggressive than men and that men help more than women do. Aggression and helping are social phenomena that are depending on human interaction, and in this essay, I have discussed two possible explanations for such differences: development of new research instruments and the history of gender differences within the working life.

## Essay #2 - Norsk, oversatt med KI (Vilma)

### Introduksjon

Man kan anta at de fleste mennesker ønsker å leve et liv i harmoni og ville beskrive seg selv som noen som foretrekker å få venner, ikke fiender. Videre sliter vi ofte med å forklare hvorfor vår magesfølelse sier oss å hjelpe mennesker og hvorfor vi ønsker å være gode mot folk vi ikke engang kjenner. Av disse grunnene kan det også være vanskelig å forstå hvorfor det er umulig å unngå konflikter og aggressiv atferd. Derfor søker vi informasjon for å rettferdiggjøre hvorfor vi for eksempel antar at menn er mer aggressive enn kvinner (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 366). Hvorfor har vi konflikter og pågående kriger i verden, når folk også liker å hjelpe hverandre? I denne essayen vil jeg reflektere over hva vi vet om hvordan kjønn bestemmer aggresjon og hjelpende atferd, og to mulige forklaringer for slike forskjeller.

### Hjelp

Hjelp er et sosialt fenomen og inkluderer «handlinger som er ment å gi en fordel eller forbedre andres velvære» (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 398). Imidlertid argumenterer noen hjelpende handlinger for at du skal hjelpe på grunn av dine forpliktelser satt av yrket ditt, og ikke fordi du har en altruistisk og empatisk tankegang (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 398 & 399). Videre viser forskning gjort innen feltet som fokuserer på kjønnsforskjeller, interessante kjønnsforskjeller når det gjelder måter å hjelpe på. Kvinners hjelp har en tendens til å være i form av relasjonell støtte, mens menns hjelpende atferd har en tendens til å være mer heroisk og «(...) er mer sannsynlig å gripe inn i pågående offentlige angrep (...)» (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 425). Derfor kan man argumentere for at menns hjelp er mer synlig enn kvinners hjelp, på grunn av deres hjelp som det forskerne Eagly og Crowley (1986) ville kalle kortvarige møter mellom fremmede (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 425). Men kan manns intervensjon sees som mer hjelpende enn kvinners hjelp, fordi kvinner er mer sannsynlig å ta vare på offeret, snarere enn å hjelpe offeret ut av den faktiske situasjonen.

### Aggresjon

Aggresjon er «enhver form for atferd som er ment å skade eller skade et annet levende vesen, som er motivert til å unngå slik behandling» (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 348). Det er flere forutsetninger for at atferd skal karakteriseres som aggressiv. For eksempel må det være en underliggende motivasjon som får personen til å handle aggressivt. Videre bør skaden forårsaket av aggressiv atferd karakteriseres av dens motivasjon, ikke dens konsekvenser. Aggresjon kan deles inn i underkategorier (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 350). Underkategoriene «indirekte aggresjon» og «direkte aggresjon» er relevante for kjønnsforskjeller innen aggressiv atferd. «Indirekte aggresjon» skjer bak målpersonens rygg, mens «direkte aggresjon» er rettet umiddelbart mot målet (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 350). Österman et al. (1998) foreslår at kvinner kan være like involvert som menn når man ser på «indirekte aggresjon» (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 367). Videre, med tanke på biologiske forklaringer, kan man anta at menn er mer fysisk aggressive enn kvinner, og kvinner, for eksempel, er mer sannsynlige til å spre rykter. Forskerne Archer, Birring og Wu (1998) fant at «(...) svært aggressive menn hadde høyere nivåer av testosteron enn ikke-aggressive menn» (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 356). Videre peker de empiriske bevisene på kvinners høyere nivå av indirekte aggresjon som blandet, og den indirekte aggresjonen menn og kvinner viser, skiller seg ikke i mengde (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 367). Videre, på grunn av intim partnervold, «(...) er kvinner like mye eller enda mer involvert i utøvelse av fysisk aggresjon mot en partner» (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 379).

## Diskusjon

Når man ser på hjelp og aggresjon, kan det hete spørsmålet være om vi har noen mulige forklaringer på slike kjønnsforskjeller. Er distinktiviteten naturlig, eller mangler vi instrumenter som hjelper oss med å validere oppdagelsene som er gjort så langt? Det vanskelige forskningsfeltet gjør det vanskelig å finne bevis for forskjellige typer aggresjon og hjelp. På grunn av studier av direkte aggresjon er det flere etiske og praktiske grunner som må vurderes. Når man studerer kriminalstatistikk, er det flere menn som gjerningsmenn når det gjelder intim partnervold. Dermed konkluderer vi med at menn har en tendens til å være mer voldelige og fysisk aggressive enn kvinner. Selv om det er kvinner som rapporterer fysisk aggresjon gjennom Konflikttaktikkskalaene, som er et «instrument for å måle intim partnervold ved å samle selvrappporter om utøvelse og/eller viktimisering», er det flere menn som blir rapportert til politiet, fordi deres fysiske aggresjon forårsaker mer skade (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 377-379). Videre er en mulig forklaring på kjønnsforskjeller innen aggresjon at forskningsfeltet er svakt når det gjelder å fange nyansene innen feltet. Videre må vi fortsette å utvikle forskningsinstrumenter som gjør det lettere å studere direkte aggresjon. For det andre kan etablerte kjønnsroller forklare slike kjønnsforskjeller når det gjelder hjelp. I Norge er det flere kvinner i det offentlige helsevesenet enn menn. Et sykepleieryrke innebærer for eksempel trøst og relasjonsbygging, noe som stemmer overens med forskningen gjort innen feltet. Likeledes kan menn velge jobber som krever flere intervensjoner og konfrontasjoner. Kvinner og menn velger utdanninger som styrker kjønnsrollene. Disse kjønnsrollene er en del av hvordan vi lærer å sosialisere. Videre kan det hende vi må begynne å ta hensyn til at forskjellene mellom mannlig og kvinnelig hjelp kan stamme fra historien om kjønnsforskjeller.

## Oppsummering

For å oppsummere, innen det sosialpsykologiske feltet, er det flere måter å tenke på hvordan kjønn bestemmer hjelp og aggresjon. En vanlig oppfatning er at kvinner er mindre aggressive enn menn og at menn hjelper mer enn kvinner gjør. Aggresjon og hjelp er sosiale fenomener som avhenger av menneskelig interaksjon, og i dette essayet har jeg diskutert to mulige forklaringer på slike forskjeller: utvikling av nye forskningsinstrumenter og historien om kjønnsforskjeller i arbeidslivet.

### **33. AGGRESJON: Definer aggresjon og gi minst to eksempler. Beskriv to variabler som påvirker aggressiv atferd, og forklar hvordan denne påvirkningen kan forklares.**

**Punkter som bør med (basert på sensorveiledning '23):**

*Ideal besvarelse:*

- Definisjon
  - “behavior that intends to harm and that the target of the behavior wants to avoid”
- Nevn at det finnes mange teorier om aggresjon, forklar én
  - biological/evolutionary approaches + various psychological models (including the general aggression model)
- Personal and situational variables affecting aggressive behavior
  - gender differences
  - alcohol
  - temperature
  - violent media contents
  - med mer
    - show a good understanding of the difference between observing a factor to cause vs. to be correlated with aggressive behavior, and the theoretical explanation for this
- Briefly reflect that/why aggression is a problem for society

*Minimumsbesvarelse: name two appropriate factors, but can be weaker on the theoretical explanation and the difference between observation and theory.*

**Essay (av Anonym Kriger på bachelor):**

Aggression is a common factor in social life and social interaction and occurs in relationships, intergroup relations, in work or school contexts, and between political or ethnic groups (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 348). Aggressive behavior in social psychology can be defined as a behavior motivated by or with the goal to intentionally hurt a person or animal, mentally or physically or cause damage to a property (Gabbey & Raypole, 2022).

It has been established through meta-analysis that boys and men are significantly more aggressive both verbally and physically compared to girls and women (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 366). Aggression comes in many forms and can be expressed differently. The term aggression can be divided into several categories such as physical aggression, verbal aggression, direct aggression, indirect aggression and relational aggression to name a few. Aggressive behavior can be physical such as hitting, pushing, biting or slapping. Aggressive manners can also be non-physical including screaming, spreading rumors and gossiping, threats, swearing, bullying and ignorant behavior. Several factors can influence aggressive behavior and determine the level of aggression, such as alcohol consumption, high temperature, exposure to violence in the media and the availability of firearms. (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 367). These variables are categorized as situational variables. This essay will primarily focus on alcohol consumption and the availability of firearms to further explain aggressive behavior.

### **Alcohol consumption**

The consumption of alcohol has significant economic and social consequences and is a common issue in many communities and cultures (WHO, 2022). Alcohol impacts domestic violence, homicide, group violence and sexual aggression (Hewstone & Stroebe, 2020, p.367). It was found through studies that 80 per cent of the people who committed a violent or aggressive act was under the influence of alcohol while committing their crime or had been drinking prior to it (p.367). A study was conducted to examine the variables that trigger aggressive behavior. The aim of the study was to compare the aggressive response of people with and without alcohol in their system. The study contained of a group who were given alcohol and a group who did not receive alcohol. In addition to this, the study also included a placebo and anti-placebo condition where participants expected alcohol but got a nonalcoholic drink, and a group who expected a non-alcoholic drink but were given alcohol. The placebo and non-placebo conditions are needed to distinguish between the two ways alcohol can affect aggressive behavior (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 367).

The first effect is the pharmacological effect and is understood as the chemical process that affects the cognitive aspects, such as information processing (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 367). The other effect is the psychological effect, which involves risk taking. A person under the influence will typically be more prone to taking risks than a person not affected by alcohol. If the pharmacological effect is removed, demonstrated by the placebo group who expected alcohol but received a non-alcoholic drink, or the psychological effect is absent, demonstrated by the anti-placebo group who expected a non-alcoholic drink but received alcohol, according to the study aggression is not more likely to be triggered than the control group who did not receive or expect alcohol. On the other hand, if expectations of alcohol are present, the psychological effect does matter. The study revealed that people who expected alcohol and did receive alcohol, exhibited more aggressive behavior, compared to the group who expected alcohol but were not given alcohol. (Hewstone & Stroebe, 2020, p. 368).

Anyhow, it is important to acknowledge that alcohol effects individuals differently. The attentional hypothesis presented by Giancola & Corman, suggests that alcohol limits the

attention capacity, and therefore affects how people perceive and interpret situations. When alcohol enters the system, it can reduce the ability to process information from the environment, triggering an aggressive response. The alcohol makes the individual interpret only parts of the situation, rather than the situation in its entirety. Therefore, aggressive manners are more easily triggered, caused by the lack of a complete processing process. The limited processing also makes individuals more aware or triggered to aggressive cues that aren't necessarily aggressive in the first place, causing an aggressive response (Hewstone & Stroebe, 2020, p.368).

### **Easy access to firearms**

The availability to firearms, particularly in the United States, has a major impact on the increasing death and murder rates. The combination of easy access and the lack of a stricter gun law, improves the risk of potentially dangerous or deadly situations. Is there a correlation between aggression and firearms? And does owning a gun make you more likely to be aggressive?

Studies have been conducted to further investigate the connection between violence and gun ownership at an individual level (Hewstone & Stroebe, 2020, p.375). The study compared groups of violent offenders, people convicted for a crime, and non-offenders. The aim of the study was to compare gun-ownership and violent behavior. The results showed that people in the violent offender group were more likely to have a gun than the non-offender group (Hewstone & Stroebe, 2020, p.375). Furthermore, it was found that people living in a household with a gun available were at greater risk of being murdered compared to households where guns were not in the owner's possession (Hewstone & Stroebe, 2020, p.376). A possible explanation of this could be that the access to a gun while in an aggressive state, can potentially escalate the situation or conflict into becoming dangerous or deadly. Firearms can work as an aggressive cue for people in an aggressive state of mind, where intentions to cause harm, can turn into action resulting in severe injury or death (Hewstone & Stroebe, 2020, p.376). As mentioned, boys and men tend to exhibit more physical aggressive behavior compared to women and girls. A finding by Klinesmith discovered that when individuals of the male gender were in possession of a toy gun, their levels of testosterone increased (Hewstone & Stroebe, 2020, p.376). This finding can support and explain this statement.

### **Conclusion**

Aggression can be triggered by various factors, with alcohol consumption and firearms availability being one of them. The aggressive behavior depends on situational and individual factors, however some people tend to behave more aggressively than others. Gender differences play a role, and men display more physical aggressive behavior compared to the female gender. Consuming alcohol can encourage aggressive tendencies and research shows that the expectation of alcohol influences aggression. The access to firearms is dangerous for people in an aggressive state. The presence of a gun can cause a heated situation or conflict to result in death or severe injury. Additionally, individuals with a gun in their household are more likely to die from murder, according to studies.

## Essay norsk (av anonym kriger på bach3lor oversatt av KI)

Aggresjon er en vanlig faktor i sosialt liv og interaksjon og forekommer i relasjoner, mellommenneskelige forhold, i arbeids- eller skolekontekster, og mellom politiske eller etniske grupper (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 348). I sosialpsykologi kan aggressiv atferd defineres som **en atferd motivert av eller med mål om å skade en person eller et dyr, enten mentalt eller fysisk, eller forårsake skade på eiendom** (Gabbey & Raypole, 2022).

Gjennom meta-analyse er det blitt etablert at gutter og menn er betydelig mer aggressive både verbalt og fysisk sammenlignet med jenter og kvinner (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 366). Aggresjon kommer i mange former og kan uttrykkes forskjellig. Begrepet aggresjon kan deles inn i flere kategorier som *fysisk, verbal, direkte, indirekte og relasjonell aggresjon*, for å nevne noen. Aggressiv atferd kan være fysisk, som å slå, dytte, bite eller slå. Aggressive manerer kan også være ikke-fysiske, inkludert skriking, spre rykter og sladder, trusler, banning, mobbing og ignorant oppførsel. Flere faktorer kan påvirke aggressiv atferd og bestemme aggresjonsnivået, som alkoholforbruk, høy temperatur, eksponering for vold i media og tilgjengeligheten av skytevåpen (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 367). Disse variablene kategoriseres som **situasjonsvariabler**. Denne oppgaven vil primært fokusere på alkoholforbruk og tilgjengeligheten av skytevåpen for å forklare aggressiv atferd nærmere.

### Alkoholforbruk

Alkoholforbruk har betydelige økonomiske og sosiale konsekvenser og er et vanlig problem i mange samfunn og kulturer (WHO, 2022). Alkohol påvirker vold i hjemmet, drap, gruppevold og seksuell aggresjon (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 367). Det ble funnet gjennom studier at 80 prosent av de som begikk en voldelig eller aggressiv handling var påvirket av alkohol mens de begikk sin forbrytelse eller hadde drukket før det (s. 367). En studie ble gjennomført for å undersøke variablene som utløser aggressiv atferd. Målet med studien var å sammenligne den aggressive responsen til folk med og uten alkohol i systemet. Studien besto av en gruppe som fikk alkohol og en gruppe som ikke mottok alkohol. I tillegg inkluderte studien også en placebo- og anti-placebo-tilstand hvor deltakerne forventet alkohol, men fikk en ikke-alkoholholdig drikk, og en gruppe som forventet en ikke-alkoholholdig drikk, men fikk alkohol. Placebo- og anti-placebo-tilstandene er nødvendige for å skille mellom de to måtene alkohol kan påvirke aggressiv atferd på (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 367).

Den første effekten er den **farmakologiske effekten** og forstås som den kjemiske prosessen som påvirker de kognitive aspektene, som *informasjonsbehandling* (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 367). Den andre effekten er den **psykologiske effekten**, som innebærer *risikotaking*. En person under påvirkning vil vanligvis være mer tilbøyelig til å ta risiko enn en person som ikke er påvirket av alkohol. Hvis den farmakologiske effekten fjernes, demonstrert av placebogruppen som forventet alkohol, men mottok en ikke-alkoholholdig drikk, eller den psykologiske effekten er fraværende, demonstrert av anti-placebogruppen som forventet en ikke-alkoholholdig drikk, men fikk alkohol, **ifølge studien er aggresjon ikke mer sannsynlig å bli utløst enn kontrollgruppen som verken mottok eller forventet alkohol**. På den annen side, **hvis**

**forventningene om alkohol er til stede, betyr den psykologiske effekten noe.** Studien avslørte at folk som forventet alkohol og fikk alkohol, utviste mer aggressiv atferd sammenlignet med gruppen som forventet alkohol, men ikke fikk det (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 368).

Det er uansett viktig å anerkjenne at alkohol påvirker individer forskjellig. Oppmerksomhetshypotesen presentert av Giancola & Corman, antyder at alkohol begrenser oppmerksomhetskapasiteten, og derfor påvirker hvordan folk oppfatter og tolker situasjoner. Når alkohol kommer inn i systemet, kan det redusere evnen til å behandle informasjon fra omgivelsene, og dermed utløse en aggressiv respons. Alkoholen får individet til å tolke bare deler av situasjonen, snarere enn situasjonen i sin helhet. Derfor utløses aggressive manerer lettere, forårsaket av mangel på en fullstendig behandlingsprosess. Den begrensede behandlingen gjør også individer mer bevisst eller utløst av aggressive signaler som ikke nødvendigvis er aggressive i utgangspunktet, noe som fører til en aggressiv respons (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 368).

### **Enkel tilgang til skytevåpen**

Tilgjengeligheten av skytevåpen, særlig i USA, har stor innvirkning på de økende døds- og drapsratene. Kombinasjonen av enkel tilgang og mangel på strengere våpenlover øker risikoen for potensielt farlige eller dødelige situasjoner. Er det en sammenheng mellom aggresjon og skytevåpen? Og gjør det å eie en pistol deg mer tilbøyelig til å være aggressiv?

Studier har blitt gjennomført for å undersøke forbindelsen mellom vold og våpeneierskap på individnivå (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 375). Studien sammenlignet grupper av voldelige lovbrøttere, personer dømt for en forbrytelse, og ikke-lovbrøttere. Målet med studien var å sammenligne våpeneierskap og voldelig atferd. Resultatene viste at personer i den voldelige lovbrøttergruppen var mer sannsynlig å ha en pistol enn ikke-lovbrøttergruppen (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 375). Videre ble det funnet at personer som bor i et hushold med en tilgjengelig pistol hadde større risiko for å bli myrdet sammenlignet med husholdninger hvor våpen ikke var i eierens besittelse (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 376). En mulig forklaring på dette kan være at tilgang til en pistol mens man er i en aggressiv tilstand, potensielt kan eskalere situasjonen eller konflikten til å bli farlig eller dødelig. Skytevåpen kan fungere som et aggressivt signal for personer i en aggressiv sinnstilstand, hvor intensjoner om å forårsake skade kan bli til handling som resulterer i alvorlig skade eller død (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 376). Som nevnt, har gutter og menn en tendens til å vise mer fysisk aggressiv atferd sammenlignet med kvinner og jenter. Et funn av Klimesmith oppdaget at når individer av hannkjønn var i besittelse av en lekepistol, økte deres testosteronnivåer (Hewstone & Stroebe, 2020, s. 376). Dette funnet kan støtte og forklare denne påstanden.

### **Konklusjon**

Aggresjon kan utløses av forskjellige faktorer, hvor alkoholforbruk og tilgjengeligheten av skytevåpen er noen av dem. Aggressiv atferd avhenger av situasjonelle og individuelle faktorer,

men noen mennesker har en tendens til å oppføre seg mer aggressivt enn andre. Kjønnsforskjeller spiller en rolle, og menn viser mer fysisk aggressiv atferd sammenlignet med kvinner. Inntak av alkohol kan oppmuntre til aggressive tendenser, og forskning viser at forventningen om alkohol påvirker aggresjon. Tilgangen til skytevåpen er farlig for personer i en aggressiv tilstand. Tilstedeværelsen av en pistol kan føre til at en opphetet situasjon eller konflikt resulterer i død eller alvorlig skade. I tillegg er individer med en pistol i husholdningen mer sannsynlig å dø av drap, ifølge studier.

### **34. EVOLUSJONSPSYKOLOGISK FORKLARING FOR HJELPEATFERD, ALTRUISME OG AGGRESJON: Beskriv én mulig forklaring på hjelpeatferd og altruisme, og én for aggresjon som benytter evolusjonspsykologiske prinsipper. Vurder styrken på evidensen som ligger til grunn for dem.**

**Essay - Norsk (Anonym Kriger):**

#### **Innledning**

Aggresjon, hjelpeatferd og altruisme er noe man ser i alle kulturer. Hvorfor vi viser disse formene for atferd er komplekst og består av mange faktorer som for eksempel sosiale normer, selvinteresse, situasjon, emosjoner og følelser. En liten del av dette, og dermed en nødvendig del for å forstå hvorfor vi utfører den atferden vi gjør, er evolusjon. Aggresjon er oppførsel som har som intensjon å skade/såre en annen, som er motivert til å unngå denne behandlingen (Hewstone & Strobe, 2020, s.348). Hjelpeatferd er handlinger som har som intensjon å være en fordel for andre, og altruisme er atferd som er til fordel for andre, uten at man forventer noe igjen for det, og er drevet av empatisk motivasjon (Hewstone & Strobe, 2020, s.398). I dette essayet vil det bli gitt én mulig forklaring på hvorfor vi viser hjelpeatferd og altruisme, og én på hvorfor vi viser aggresjon som kan forklares av evolusjonspsykologiske prinsipper. I tillegg vil styrken på evidensen som ligger til grunn for forklaringene vurderes underveis.

#### **Hjelpeatferd og altruisme**

En mulig forklaring på hjelpeatferd og altruisme som benytter evolusjonspsykologiske prinsipper er «**Gjensidig altruisme**» (**Reciprocal altruism**) (Hewstone & Strobe, 2020, s.433). Denne teorien prøver å forklare hvorfor vi er altruistiske mot fremmede og går ut på at når vi hjelper en annen så øker sjansen for at hjelpen returneres ved en senere anledning der vi står i lignende situasjon. Et eksempel på dette er at man gir bort mat til en fremmed. Personlig så taper man på dette «her og nå», men det øker sannsynligheten for å få mat når en selv trenger det ved en senere anledning. Årsaken bak er tenkt å være motivert av selv-interesse da det øker sjansen for overlevelse. Dette igjen førte til at de som viser altruisme og hjelpeatferd i større grad kunne føre sine gener videre. Til slutt blir da dette en dominerende egenskap som man ser i nesten alle individer i dag.

Evidensen som ligger til grunn for at altruisme kommer fra evolusjon kan man se bevis på i dag da altruisme ses i absolutt alle kulturer vi vet om. Det er derfor helt rimelig å anta at dette har



blitt selektert frem. I dag lever vi i et samfunn hvor samarbeid og avhengighet av hverandre står veldig sentralt, og gjensidig altruisme kan tenkes å gi en forklaring på hvorfor dette har oppstått. Et eksempel på at dette har blitt en mer iboende egenskap hos oss er ved eksperimentell forskning der man kan se hjelpeatferd og altruisme mot fremmede som ikke er motivert av selv-interesse. Et eksempel på dette er et eksperiment som heter «**public goods game**» (Fehr & Gächter, 2002). Eksperimentet/spillet gikk ut på at tre personer kommuniserte anonymt der de kunne gi poeng til seg selv eller legge poengene i en pott som gikk til alle. Poengene ble gjort om til penger på slutten av spillet. Hvis man spilte på ren selv-interesse ville man lagt alle poengene til seg selv, noe det viste seg at de aller færreste gjorde. Eksperimentet viste også at hvis andre spillere oppførte seg egoistisk, ble de straffet. Man straffet til og med disse selv om det gikk på egen bekostning. De ga altså opp egne penger bevisst, for å sørge for at den som oppførte seg egoistisk tapte penger. Dette kalles «**sterk gjensidighet**» (**strong reciprocity**), og tyder på at *vi er predisponert til å straffe de som oppfører seg egoistisk selv når det går på bekostning av oss selv*. Dette er for å opprettholde samarbeid, og dermed hjelpe gruppen. Dette kommer altså ikke av selv-interesse, men for å fremme gruppeinteresse (Hewstone & Strobe, 2020, s.433-434).

## Aggresjon

En mulig forklaring på aggresjon ved hjelp av evolusjonspsykologiske prinsipper kan være å se på om **hormoner** har en innvirkning på aggresjon, og det vil legges hovedsakelig vekt på **testosteron**. I 1998 ble det gjort en meta-analyse av Archer, Birring og Wu som fant at aggressive menn hadde høyere nivå av testosteron enn ikke-aggressive menn (Hewstone & Strobe, 2020, s.356). **Det er forskjell i testosteron** nivå mellom kjønn, men **også innad i kjønn**, som kan tyde på å komme fra evolusjon gjennom søken for dominans. Søken for dominans ser vi for eksempel i sjimpanser, som er en av våre nærmeste slektninger, der det er konkurranse om å få være den som dominerer (Schubert, 2020, lysark 9).

For å undersøke om miljø også kunne påvirke nivåer av testosteron utførte Klinesmith, Kasser og McAndrew et studie der menn ble bedt om å håndtere en leke for barn eller en pistol i 15 minutter. Testosteronnivået ble målt både før og etter. Resultatene viste at **de som hadde håndtert våpenet hadde en signifikant økning i testosteronnivå** i motsetning til de som ikke hadde håndtert leken (Hewstone & Strobe, 2020, s.356). I tillegg til dette viste de som hadde håndtert pistolen mer aggressiv oppførsel, som delvis kunne forklares av dette forhøyede nivået av testosteron. Konklusjonen til dette er at hormoner ikke alene bestemmer aggressiv oppførsel, men kan styrkes eller svekkes ved påvirkning av ulike miljøfaktorer (Hewstone & Strobe, 2020, s.357).

## Konklusjon

Aggresjon, hjelpeatferd og altruisme er atferder som alle kulturer, og nesten alle mennesker innehar. Dette tyder på at de alle har vært nødvendige sett i et evolusjonsperspektiv siden de har blitt selektert frem. Gjensidig altruisme kan gi oss en forklaring på hvordan altruisme trengtes for å ha størst mulig sjanse for å overleve, som igjen har sørget for at disse

egenskapene har blitt overført til videre generasjoner. Gjensidig altruisme kan tenkes å ha vært en «grunnstein» i hvordan samfunnet er i dag som i stor grad består av samarbeid, og eksperimentell forskning gjort på altruisme tyder på at vi i dag er predisponert til å straffe de som viser egoistisk atferd og dermed ikke vil gruppas beste. Aggresjon kan tenkes å ha vært nødvendig for å vise dominans både mellom grupper, men også innad i grupper. Dette støttes ved at vi kan se kriger og konkurranser om dominans hos sjimpanser, men også ved at det i dag er forskjeller i nivå av testosteron mellom mennesker, også innad i kjønn som trolig stammer fra søken etter dominans. Til slutt er det viktig å påpeke at aggresjon kan i noen grad forklares av hormoner, men må ses i sammenheng med miljøfaktorer som er med på å styrke eller dempe innvirkningen hormoner har på aggressiv atferd.

Essay - engelsk - Mari

# Evolutionary Psychological Explanations for Altruism and Aggression

*Describe one explanation for helping and altruism, and one explanation for aggression, that use evolutionary psychology principle. Judge the strength of evidence for them.*

Aggression and altruism are both important traits in humans and animals alike that likely have attributed to the survival of our species. The true reason behind the evolution of these attributes have been theorized and studied throughout the field of evolutionary psychology.

Evolutionary psychology is a theoretical approach that examines behaviour and cognition from an evolutionary perspective. The approach attempts to give reasons to why we have evolved the attributes we have. In this essay I will describe one of these explanations for altruism, and one for aggression. I will also examine whether the evidence for these explanations is sufficient.

To start off, it would be helpful to define altruism and aggression. Altruism, according to the book, refers to behaviour carried out to benefit others without anticipation of external rewards; it is driven by exclusively empathic motivation. Aggression on the other hand, is defined (by the book) as “*any form of behaviour intended to harm or injure another living being, who is motivated to avoid such treatment*». A person not motivated to avoid such treatment could be people playing sports such as rugby or boxing, which is why it is included in the definition.

The most relevant theory to explain why people act altruistically despite it not necessarily benefitting themselves directly is the inclusive fitness theory. Inclusive fitness theory is a theory by William Hamilton. The theory is an extension of Darwin's evolutionary theory, stating that, as close relatives of an individual share some identical genes, helping them survive will transfer the individual's own genes as well. This not only includes immediate offspring, but also people in the individual's extended family tree. The theory is therefore "inclusive" as it includes other people than the organism's immediate offspring, which was what Darwin had proposed.

For example, if there is a reproductive benefit to the whole species if a parent sacrifices their own interests to favor their own child, then the gene(s) that cause the person to give parental care will leave more copies of itself, and so that gene will survive and becomes naturally selected. How much someone is related to another person (which can be told by the coefficient of relatedness) matters a lot in the beginning of an evolutionary process, but evens out and spreads out more and more over time. As the genes spread, they will end up in most of the individuals in the species, until it becomes the norm. The evolutionary advantage of helping kin does not go away, it instead becomes an evolutionary stable strategy.

Like all theories, you can seldom say for sure whether it is true or not. Especially with evolutionary theories in psychology, there is what seems to be guessing at what the trait can have done to help the survival of the species, to transfer it further. Some researchers agree with the inclusive fitness theory, whereas others are not as convinced about its validity. Other researchers have conducted studies and simulations to try and test the theory, and found that genetic relatedness was not a driving force behind the evolution of cooperation and altruism, but rather a consequence.

Aggression also has a couple of theories explaining the origin of the trait. It is an important field of research because if we can figure out where aggression stems from, we could start preventing it from happening. The book describes its biological approach theories as evolutionary, though there is no basis for this as none of them are evolutionary.

One approach is the biological one, which includes evolutionary theories of aggression. One of the explanations mentioned is the hormonal one, which has mostly studied the effect of testosterone, as it is related to the activation of fight impulses and the inhibition of “the fight or flight” impulse, and therefore likely increases the chance of an aggressive response. One meta study found that non-aggressive men had lower levels of testosterone than highly aggressive men. In another interesting study the researchers gave men either a gun or a toy to hold. They found that men who were holding the gun instead of the toy, had higher levels of testosterone after, than the men who were just holding a toy. The same men also behaved more aggressively in a phase that followed.

Research has not found that hormones are the sole reason for aggression, but rather that they work together with other factors in the social environment. In these studies, one could also argue that testosterone follows aggression, and not necessarily the other way round. This way, it is not clear that aggression is caused by testosterone.

As previously mentioned, this is not an evolutionary psychological theory, as it does not explain *why* we have evolved to act aggressively. An evolutionary psychological explanation could instead be that aggression was favorable in situations where you had to fight for food or land, or for intrasexual competition. This is a couple of theories proposed by David Buss and Todd Shackelford, published in 1997. The article says that aggression represents a collection of strategies, rather than having been adaptive in one setting. However, these explanations still cannot explain, for example, why aggression can lead to high status in one society and loss of reputation in another. But it can still give us a picture of why aggression exists in humans and other animals today.

In conclusion, we do not necessarily know where the traits of aggression and altruism originates from. Many theories have tried to come up with an explanation, some of which have evolutionary explanations that try to answer why these traits were favorable and therefore naturally selected in the past. However, none of them seem to have a consensus amongst researchers.

Fikk tilbakemelding på at det var bra at jeg var kritisk til boka og teoriene som stod der, men at jeg ikke burde bruke så gamle kilder hehe

## **SOSIAL-, KOGNITIV- OG AFFEKTIV NEVROVITENSKAP**

**35. SOSIAL- ELLER AFFEKTIV NEVROVITENSKAP OG SOSIALE PROSESSER:  
Beskriv et typisk eksperiment fra sosial- eller affektiv nevrovitenskap, og forklar  
hvordan det forteller oss om sosiale prosesser.**

**36. BEVISER FOR/IMOT SIMULASJONSTEORIER OM EMPATI + MENTALISERING:  
Hva er nevro psykologiske beviser for og imot simulasjonsteorier om empati?  
Forklar hvordan empati på den måten er relatert til mentalisering (theory of mind).**

**Essay (av Anna GGGG-Unit):**

### **Introduction**

The ability to understand what another person is feeling and thinking, or to put oneself in someone else's situation, has long been the most common definition of empathy (Ward, 2017, p. 176). Neuropsychological research has for a long time tried to link various components of the brain to empathy. Simulation theories of empathy suggest that we understand other people's behavior and feelings by imagining or mentally simulating being them (Ward, 2017, p. 176). Whether simulation theories provide a good enough descriptive expression for empathy is debated.

This essay explores neuropsychological evidence for and against simulation theories of empathy and explains how empathy is related to Theory of Mind (ToM).

### **Neuropsychological evidence for simulation theories of empathy**

Most simulation theories of empathy are based on perception-action-coupling. This concept includes, among other things, the link between observing actions in others and reproducing those actions oneself. This reproduction can occur in a directly, in a more subtle form, or only "in the head" of the observer. The neural mechanism for perception-action-coupling is the mirror neuron system. Mirror neurons are activated both when you perform an action and when you observe someone else performing the same or similar actions. These neurons are described as

a neural bridge between the self and others (Ward, 2017, p. 179). Mirror neurons are thought to be fundamental in the process of empathy because they allow us to “mirror” and internally simulate others experiences. When an individual observes someone expressing an emotion or performing an action, the mirror neurons activates in a way that allows the observer to imitate the person’s brain activity and, in that way, providing an indirect experience of their internal state (Ward, 2017, p. 179). To better understand the link between imitation and empathy studies examining the Chameleon effect have been used as support. The Chameleon effect refers to the spontaneous, unconscious mimicry of gestures, postures, facial expressions and other behaviors during interpersonal exchanges. This effect plays a role in empathy by fostering connection and understanding between individuals. Studies has showed that participants who unconsciously imitate more tend to rate themselves higher in empathy. It has also been shown that when a confederate imitates the participant, the confederate is liked more by the participant. Additionally, other studies have shown that being imitated increases helping behavior in general (Ward, 2017, p. 179). Neuropsychological arguments for simulation theories of empathy also rely on findings from studies using Functional magnetic resonance imaging (fMRI). In a study by Singer et al. the brain was scanned when you yourself experienced, and when watching a loved-one receiving a mild electric shock. Results showed that when observing and anticipating others experiencing pain, the same regions activates as when experiencing pain, oneself. This provides support for empathy being closely linked to one’s ability to simulate others pain, and others emotional states (Ward, 2017, p. 180).

### **Neuropsychological evidence against simulation theories of empathy**

Although there is much strong support for simulation theories of empathy, there is also evidence that challenges this approach. A continuation of Singers “shock experiment” showed that our beliefs about the person in pain can modulate or override the automatically simulation mechanism. In a study of Singer (2006) participants had their brain scanned in an fMRI-scanner while playing a game with someone who played fairly (a “goodie”) and someone who played unfairly (a “baddie”). The “goodie” and “baddie” then god mild electric shocks. When participants watched the “goodie” received electric shocks the pain regions where activated, as a empathic response. But, when the “baddie” received electric shocks the response was impaired. The results from this study suggest that simulation is not protected from our higher order beliefs (Ward, 2017, p. 181). Furthermore, Bandura has argued that simulation plays a minor role in empathy. He argues that if it did, it will lead to emotional exhaustion (Ward, 2017, p. 181). Other studies support this view. Among other things, they have shown that acupuncturists show less activity in the pain regions when watching needles being inserted. Studies has also shown that if two people imitate each other or not depend on the characteristics of the situation, the two imitating and their relationship. This suggests that simulation is flexible and context dependent (Ward, 2017, p. 182).

### **How empathy is related to Theory of Mind**

Empathy is also closely related to Theory of Mind (often referred to as mentalizing). Theory of Mind refers to the ability to attribute mental states, such as beliefs, emotions and cognitions to oneself and other individuals (APA, 2001). In other words, it is about the understanding that one’s own thoughts, experiences and feelings are different from others, and that this can

influence and explain different types of behavior. Empathy and theory of mind are closely related concepts, but they refer to different processes. Both empathy and theory of mind is involved in understanding others mental states. But while empathy is more related to sharing and responding to other persons emotions, theory of mind focuses more on conscious attempts on understanding other people's mental states and perspectives.

### **Conclusion**

In conclusion, the neuropsychological evidence for simulation theories of empathy provides a convincing explanation on how mirror neurons and perception-action coupling facilitate our ability to understand and share other individuals' emotional states. However, this perspective is not without challenges. Limitations of simulation theories are clearly in founding's showing that empathy can be modulated by factored such as higherorder cognitive processes and context. This suggest that empathy is too complex to be described with only one cognitive mechanism, and that it should be regarded as a multi-faced concept. The relationship between empathy and theory of mind further substantiates this complexity.

### **37. MODUL FOR MENTALISERING?: Er det en spesialisert modul for mentalisering i hjernen? Forklar hva slags implikasjoner svaret ditt har for hvordan mennesker tenker om andres mentale prosesser.**

#### **Essay (av Sandra):**

Have you ever looked someone in the eyes, and immediately interpreted how they feel, and been right about it? This is an example of a phenomenon referred to as mentalizing: Which is the inferring or attribution of other's mental state; including thought, feelings, intentions, desires, beliefs and knowledge (Ward, 2017, p. 175). As far as we know, mentalizing is a solely human characteristic as it includes meta-cognition, meaning mental processes about mental processes (Ward, 2017, p. 192). How we are able to do this has been a question of scientific interest for decades and has yet to be solved. Theory of mind is based on the notion that there is a specific mechanism for inferring others mental state (Ward, 2017, p. 176). The follow-up question is what this mechanism is exactly, and where in the human brain it may be located. Further, we will look at several answers to this intriguing question, and what it means for how we understand the mental processes of others.

#### **Theory of mind – different approaches**

There are two approaches to the theory of mind. (1) The domain specific approach implies that there is a specific module in the brain solely for attributing mental states. (2) The domain general approach on the other hand, implies that there are several modules in the brain for mentalizing that are not domain specific (Ward, 2017, p. 188-189). Within the domainspecific approach there are two theoretical viewpoints: Simulation theory and Theory-theory. Simulation theory is based on the idea that mentalizing is facilitated by neural activity such as mirror-neurons and other perceptual-motor-systems in the brain. Theory-theory, by contrast, is based on the idea that we use achieved knowledge ("theories") about others and mental states,

to attribute others mental states (Ward, 2017, p. 189). Though the two approaches are complete opposites, theory of mind may be a combination of the two.

### **Theory of mind and research**

The theoretical viewpoints; as either simulation-theory or theory-theory, determine what research can be done, and what evidence can be presented as to whether there is a domain-specific mechanism for theory of mind in the brain or not. Whilst studies on simulation-theory often involve observation of participants' states, other studies on theory of mind focus on identifying narratives and beliefs participants possess. One example is the Sally-Anne task developed by Wimmer and Perner in 1983 (Ward, 2017, p. 187). The Sally-Anne task is a false belief task, which goal is to reveal whether the participant has accurate or false beliefs about another's knowledge. In the experiment participants watched a cartoon of "Anne" and "Sally". First, Sally places her marble in a basket whilst Anne is watching. Sally then leaves, and Anne places the marble in a box instead. Finally, Sally returns. The participants are then asked where Sally will look for her marble. If the participants answer correctly (in the basket), it indicates that they have presence of theory of mind. By contrast, if they answer incorrectly, it indicates lack of theory of mind (Ward, 2017, p. 187)

### **Theory of mind as domain-general**

In a study by Dunn and Brophy (2005) children with more developed language ability did better on a false belief task. One explanation for this may be that language is highly incorporated in social interaction and communication with others. Additionally, language facilitates semantic learning such as understanding concepts like "wanting", or "thinking" about something (Ward, 2017, p. 189). This implies that theory of mind is domain-general; it includes parts of brain areas associated with language. On the other hand, there are a few studies on people with brain damage such as aphasia, performing good on false belief tasks (Ward, 2017, p. 189). Aphasia involves impairment in production, - or comprehension of speech. Thus, even if language ability contributes to theory of mind, theory of mind is not solely dependent on language abilities, following supporting the domain-general approach.

### **Fractionating theory of mind**

Several researchers fractionate theory of mind into different components. For instance, Shamay-Tsoory (2011) suggested that theory of mind consists of affective, - and non-affective components. Supporting evidence for this hypothesis is research on brain damaged patients (in the orbital and ventromedial prefrontal cortex), performing poorly on theory of mind task with emotional content (attributing feelings), yet performing well on theory of mind tasks with non-affective content (Ward, 2017, p. 190). Another approach is the two-system model by Butterfill and Apperly (2013): (1) The low-level system works automatically and fast, such as when we immediately distinguish our own visual perception from others (I see something you do not see). Whilst (2) the high-level system includes explicit reasoning about mental states, such as in the "Sally-Anne" task (Ward, 2017, p. 190).



## **Neural substrates of theory of mind**

As we have seen, according to research and theoretical viewpoints, there is more evidence supporting the domain-general approach of theory of mind. Yet, specific brain areas are shown to be crucial to theory of mind. Frith and Frith (2003) did a meta-analysis on functional imaging (recorded brain activity related to mentalizing) and identified three main regions related to theory of mind: the temporal poles, the medial prefrontal cortex (mPFC) and the temporo-parietal junction (TPJ) (Ward, 2017, p. 191).

### ***Temporal poles***

The temporal poles are activated by language and includes schemas of emotional and social content. Consequently, brain damage in this area can cause semantic dementia, which is characterized by forgetting faces, words and objects. Even though the temporal poles are involved in mentalizing, there are no evidence that damage in the temporal poles inhibits theory of mind (Ward, 2017, p. 191). Thus, the temporal poles may not be domain specific to mentalizing.

### ***Medial prefrontal cortex (mPFC) - metacognition***

The mPFC is activated by thoughts of social groups, humanized things and the mind of others (metacognition). Additionally, there is more activity in the mPFC when we think about other people, compared to other living things, or objects (Ward, 2017, p. 192). Studies on brain damage in the mPFC suggest that parts of the medial prefrontal cortex are necessary for theory of mind. For instance, autism is characterized by different functioning in the mPFC, causing struggles to mentalize and understand irony or metaphors (Ward, 2017, p. 191).

### ***Temporal Parietal junction (TPJ)***

The TPJ is activated in perception of biological motion such as movement in eyes and mouths, as well as when performing theory of mind tasks (Ward, 2017, p. 193). Additionally, there is shown to be activity in the anterior TPJ on observable theory of mind tasks, such as “read the mind in the eyes task”, whilst the posterior TPJ is activated on non-observable tasks, such as verbal false belief tasks. This may be supporting evidence for a two-system model such as Apperly's. Additionally, Saxe and colleagues argue that there may be a subregion to the TPJ as well, associated with attribution of others mental state. The supporting evidence for this is that the TPJ responds to true beliefs (accurately interpreting another's mental state). Researchers take this as compelling evidence that a domain-specific mechanism to theory of mind, if it exists, is probably located in the TPJ (Ward, 2017, p. 194).

## **Conclusion**

As we have seen, there are different approaches to theory of mind. Consequently, there is evidence pointing in several different directions. The majority of evidence supports the hypothesis of theory of mind as being domain-general, hence we understand others by a complexity of mechanism. On the other hand, we have yet to discover a domain-specific region to theory of mind in the brain, if it exists.

# APPLISERING AV SOSIALPSYKOLOG

## 38. Nevn to forskjellige sosialpsykologiske faktorer som påvirker vår psykiske og/eller fysiske helse. Beskriv hvordan denne påvirkningen foregår.

### Essay (Magda “Boogeyman” Bogacz)

By the mid-20<sup>th</sup> century, the threat of smallpox, tuberculosis, the bubonic plague, and cholera have been virtually eliminated in the developed world. Public health measures such as ensuring safe water supply, waste management, vaccinations, encouraging breast-feeding, and using mosquito netting have had dramatic health benefits across the world. Health care is a priority for citizens, and its future has been a major political issue in many countries. However, health policies that focus exclusively on the treatment of illness fail to address some major problems of public health. Behaviours that may affect our health include personal choices, such as dietary choices, smoking, drinking, substance use, exercise, seatbelt use, and using sunscreen. But are these the only threats to our health? The aim of this essay is to provide different social-psychological causes of psychological and/or physical health, as well as to describe how they influence health.

Psychological health, also known as mental health, refers to one’s emotional, psychological, and social well-being. It encompasses how individuals think, feel, and behave, as well as how they handle stress, relate to others, and make decisions. Good psychological health is characterized by the ability to manage emotions, maintain positive relationships, cope with one’s life challenges, and have a positive outlook on life.

Psychological health can be influenced by many social-psychological factors and can have a significant influence on physical health in several ways. Beginning with the pioneering research of Hans Selye, it has become commonly accepted that our state of health can be adversely affected by stress. Stress is a psychological response to challenging situations and can have profound effects on both mental and physical health. Chronic stress can lead to mental health issues such as anxiety, depression, and burnout. Physiologically, stress tends to elicit the release of hormones that have negative effects on the immune system and thus leave the person more vulnerable to illness. It activates the body’s stress response systems, leading to the release of the hormones cortisol and adrenaline. Prolonged exposure to these

hormones can result in increased blood pressure, weakened immune function, and higher risk of chronic diseases such as heart disease, diabetes, and gastrointestinal issues. Furthermore, it can negatively impact behaviours related to health, including sleep patterns, diet, and substance use, further exacerbating health problems.

It is important to understand the two components of the stress system: the stressor, a challenge to the system, and the stress response, how the system deals with this challenge, first by vigilance and eventually by exhaustion. One common way of measuring stressor is through life events, a checklist of major life changes that have recently occurred, weighted by their empirically determined impact. These include events that range from divorce, serving time in prison, and being fired from work, as well as positive events such as getting married or expecting a baby. Moreover, the daily hassles of life also take their toll, such as being concerned about weight, health of family members, increased prices, home maintenance and many more. A study over time has showed that conflicts in intimate relationships are, by far, the most important sources of stress in daily life. Of course, it is important to note that stress is intrinsic to life and can also contribute to the development of health and strengths. Many people experience very negative circumstances from which they emerge perhaps sadder but wiser. Indeed, researchers in this area are now studying post-traumatic growth, where aversive events are met by an impressive reserve of human resilience.

Another important social-psychological factor that has an influence on health is the presence of and quality of social support. Social support includes emotional, informational, and practical help from others. It provides individuals with a sense of belonging, self-worth, and security. High levels of social support are associated with lower levels of depression, anxiety, and stress. This support can buffer against the negative events of stressful life events and reduce the risk of various health issues, including cardiovascular disease and immune system deficiencies. People are better able to avoid illness when under stress and to recover from any illness that might develop if they interact with others rather than remaining isolated. A lack of social support might also be a stressor in itself, as research shows that people who lack supportive bonds with others are more likely to become ill. Loneliness, a pervasive feeling of distress about lack of satisfying relationships, has been identified as a health risk. Lonely people have been found to be more at risk of impaired immune functioning, leaving them more open to viral infections. A longitudinal study found that an increase in loneliness predicts a subsequent decline in levels of physical exercise, as well as increased levels of depression. Indeed, chronically lonely individuals tend to have poor quality of sleep and appear to be at increased risk of developing high blood pressure. Janis found that those who

belonged to a cohesive combat unit in war were able to endure such severe stress, while those who did not belong to such a close-knit group often experienced psychological breakdown. Moreover, the presence of social support encourages healthier behaviours, such as regular exercise and adherence to medical advice, thereby improving overall health outcomes.

Social support is also an important recuperation from serious illness. After major surgery, married patients who received support from their spouses while in hospital subsequently took less medication and recovered more quickly than their less-supported fellow patients. A longitudinal study that followed patients who had undergone coronary bypass surgery found that patients who received feedback of being valued and respected by their partner experienced fewer uncomfortable symptoms. Although most cancer patients report relatively high levels of support, some also join self-help groups of cancer patients, and the support that flows from participation in such groups has positive effects on outcomes. Another longitudinal study followed groups of teenage mothers through their pregnancies and after the birth of their babies. Social support from their families, neighbours, and the fathers contributed to the mothers' adjustment and effectiveness as parents, and even to the birth weight and the subsequent health of the child.

Maintaining good psychological health is essential for overall well-being. Both stress and social support illustrate the intricate link between social-psychological factors and overall health, highlighting the importance of fostering supportive social environments and effective stress management strategies to enhance well-being.

### **39. SOSIALPSYKOLOGISKE VARIABLER OG RETTSSAK: Beskriv to ulike sosialpsykologiske variabler som er viktig å være oppmerksom på i kriminal- og rettssaker. Hvordan påvirker disse variablene ulike deler av etterforskningen fram til utfallet av rettssaken?**

#### **Essay (Magda "Maskina" Bogacz) - Engelsk (vet ikke hvor god denne er men det er noe)**

Few events in contemporary life have the compelling drama of the criminal trial. Countless novels, movies, and television programmes have been built around this familiar sequence of legal events. The intensely competitive atmosphere, the consequences for the accused, victim, families, and lawyers, and the clash of different interpretations of the same evidence all contribute to a fascinating arena in which to

observe human social behaviour. Thus, it is not surprising that psychologists have been interested in the legal system since the early days of the discipline. The aim of this essay is to provide two different social-psychological variables that are important in criminal and court cases, as well as explain how these variables influence the various parts from investigation to verdict.

While physical evidence, such as a fingerprint, a document, or DNA, may be available, the most convincing and decisive evidence is often the testimony of an eyewitness, someone who can identify the perpetrator and describe what happened. Even though the eyewitness may be honestly attempting to be truthful and accurate, there are two issues to consider: is the testimony of an eyewitness accurate? And do the judge or jurors believe such testimony?

The accuracy and reliability of eyewitness testimonies can significantly influence the direction and focus of an investigation. However, psychological research has shown that eyewitness memories can be highly susceptible to distortion due to stress, the presence of weapons, and suggestive questioning. People who witness an event may later be exposed to new, often misleading information about that event, or “leading questions” by investigating officers or lawyers. As a result, recollections of the event may become distorted. One research study, participants were shown a simulated traffic incident. They then received a written report about the incident, which, in some cases, provided incorrect information, for example that the stop sign was referred to as a yield sign. Participants given this information tended to report that they had seen a yield sign. Also, the stress of witnessing actual or threatened violence may distort memory of the event. Witnesses tend to fix their gaze on unusual or significant objects, such as a weapon, termed weapon focus, or an injured person, rather than the perpetrator. Research on the relationship between emotional stress and memory shows that eyewitnesses tend to be relatively accurate under these conditions in remembering central details but relatively inaccurate in remembering peripheral details.

In another experiment, participants viewed a series of photographs that had been previously shown to arouse either positive, disturbing, or neutral emotions. Half of each group was then exposed to misleading questions, such as the suggestion of a large animal in the picture. Later, all participants were asked to recall the scene and asked a series of questions, including some about the non-existent animal. As expected, having been exposed earlier to the misleading questions increased false memories about the picture, particularly where strong negative feelings had been aroused. While juries may sometimes believe eyewitness testimony even when the witness is discredited, most of the research supports the position that eyewitness testimony can actually be effectively discredited by leading questions. A series of

experiments show that testimonies can also be influenced by the phrasing of questions. Of course, the astute lawyer knows how to use this technique of asking leading questions. In a study of a mock trial, participants being interviewed by a lawyer representing one side gave testimony in a way that favored that side. Those who had been interviewed by neutral lawyers showed little bias. When interviewed after the experiment, none of the research participants were aware of having been influenced by the lawyer's style of questioning.

Despite its perceived reliability, inaccuracies in eyewitness identification can lead to wrongful convictions. Factors, such as the confidence of the witness, even if misplaced, can influence jurors' perceptions and verdicts. The phenomenon of weapon focus and memory distortion further complicate the accuracy of eyewitness testimony.

Another important variable in criminal and court cases is the jury. A jury is an interactive group which is exposed to a rich array of information and make decisions that can have serious consequences. The underlying notion of a jury system is the right to be tried by a group of "one's peers", who are assumed to be impartial, but is this a reasonable expectation? Research suggests that potential biases in jurors can be included in several ways, for example by the instructions given by the judges and by information provided by the media. Jurors also bring their own biases and preconceived notions to the courtroom, which can influence their interpretation of evidence and testimony. These biases can stem from media exposure, as well as personal experiences and cultural stereotypes. For example, racial or socioeconomic biases can affect how jurors perceive the credibility of witnesses and the defendant, potentially leading to unfair treatment and verdicts. One juror bias is the CSI effect, named after a popular TV programme, Crime Scene Investigation, which portrays the use of science to solve cases. Jurors who have watched this programme sometimes expect physical forensic evidence, such as DNA, to be provided, and if it is not, then assume that the case for guilt has not been made, thereby raising the standard for what constitutes as "proof" beyond a reasonable doubt. The long-running Law and Order series offers another example of a programme that may lead to bias in prospective jurors. Shniderman argues that the show and others like it present a message that undermines the presumption of innocence and glosses over the abuses to defendants' rights. One of the detectives in this series occasionally acts coercively and even violently toward a suspect during interrogation, violating that person's rights. Moreover, more faith in eyewitness is demonstrated in the programme than empirical research would justify. Many jurors are also sequestered for extended periods during the trial. They often find the experience highly stressful, and often experience depression, feelings of hopelessness and helplessness,

difficulty in concentration and memory, reduced self-confidence and loneliness: a “sequestered syndrome”. This is neither helpful in promoting unbiased and careful decision-making.

As described, juror biases can impact the decision-making process during deliberation. Jurors with strong preconceptions might unduly influence their peers, pushing for a verdict that aligns with their biases rather than an objective assessment of the evidence. Efforts to mitigate these biases such as voir dire (jury selection process) and juridical instructions aim to promote fairer outcomes, but biases can never be entirely eliminated.

Eyewitness accounts often serve as critical pieces of evidence during criminal investigations. However, psychological research has shown that eyewitness memories can be highly susceptible to distortion due to stress, weapon focus, and leading questions. This is a serious issue as misidentification can lead investigators to pursue innocent suspects, potentially leading to wrongful arrests. The jury is also not without its flaws, as jurors bring in their own personal biases to the courtroom and can be influenced by instructions provided by the judges or information provided by the media. These variables highlight the complexities of the criminal justice process and underscore the need for rigorous standards and safeguards to ensure fair and just outcomes in court cases.

## **TIDLIGERE ÅRS EKSAMENSOPPGAVER**

**2023**

*“Besvar 3 av 4 oppgaver.”*

- Forklar forskjellen mellom normativ og informativ påvirkning. Gi eksempler for begge prosessene.
  - Identisk med spørsmål nr. 5
- Hvilke faktorer er ansvarlige for vedlikehold/opprettelse av et forhold (f.eks. ekteskap eller samboer)?
  - Identisk med spørsmål nr. 15
- Hvordan er vår selvopfatning med hensyn til vår uavhengighet fra andre eller gjensidig avhengighet påvirket av kulturen vi lever i?
  - Identisk med spørsmål nr. 29

- Definer aggresjon og gi minst to eksempler. Beskriv to variabler som påvirker aggressiv atferd, og forklar hvordan denne påvirkningen kan forklares.
  - Identisk med spørsmål nr. 33

## 2022

*“Besvar 3 av 4 oppgaver.”*

- Hva er normativ påvirkning (også kjent som normativ sosial påvirkning)? Beskriv hvordan funn fra studiet av normativ påvirkning kan brukes til å endre atferd for å beskytte miljøet. I beskrivelsen din, ta utgangspunkt i en eksisterende studie, eller forklar hva som kjennetegner en virkningsfull normativ påvirkning.
  - Ligner spørsmål nr. 5
- Kan gruppeprestasjon være større enn summen av enkeltmedlemmenes prestasjon? Når oppstår det gevinst eller tap i gruppens prestasjon? Beskriv en studie som illustrerer enten prosesstap eller prosessgevinst, og forklar hvorfor tapet eller gevinsten oppsto. Tenk deg at du skulle skrive denne eksamen sammen med en liten gruppe i stedet for alene – ville resultatet blitt bedre eller dårligere enn om du skrev den alene? Begrunn svaret ditt.
  - Ligner spørsmål nr. 19
- Diskuter i hvilken grad sosialpsykologiske funn fra én kultur kan forventes å være reproducerbar i en annen kultur. Ta utgangspunkt i minst en studie som sammenligner forskjellige kulturer når det gjelder ett funn, effekt eller observasjon. Beskriv hva som ble funnet i disse kulturene, og gi en mulig forklaring.
  - Ligner spørsmål nr. 30
- Generelt bruker sosialpsykologien en rekke forskjellige forskningsmetoder (f.eks. eksperimenter, kvasi-eksperimenter, undersøkelser, observasjonsmetoder, etc.). Velg to av disse, og beskriv hvordan de kan brukes til å studere aggresjon. Definer også aggresjon i svaret ditt.
  - Kombinasjon av spørsmål 2 og 33

## 2021

*“Besvar 3 av 4 oppgaver.”*

- Hvordan kan man måle en persons holdning til å spise kjøtt? Hvilke fordeler og ulemper har de forskjellige alternativene? Er det mulig å forutsi personens faktiske atferd til å spise kjøtt basert på holdningen du målte?
  - $\frac{2}{3}$  overlapp med spørsmål 11



- Hva er ledelse, og hvilke funksjoner har den? Hva er det som avgjør om ledelse er effektivt? Forklar hvordan studiet av ledelse passer til definisjonen av sosialpsykologi.
  - Spørsmål nr. 22 mest relevant
- Hva er selvtillit (også kjent som selvfølelse)? Hvordan kan det måles? Beskriv en faktor som kan redusere selvtilliten, og en faktor som kan øke den.
  - Mye til felles med spørsmål nr. 23
- Definer fordommer, og beskriv det gjennom et eksempel. Beskriv én måte å redusere fordommer mellom to grupper på. Hvilke evidenser finnes det for hvor effektiv denne måten er?
  - Nesten identisk med spørsmål nr. 27

## 2020

*“Besvar 3 av 4 oppgaver.”*

- Forklar norm-basert sosial innflytelse og gi et eksempel. Eksemplet kan enten være fra dagliglivet eller fra en empirisk studie. Sammenlign dette med hvordan teorien om overveid handling/teorien om planlagt atferd forklarer innflytelsen fra sosiale normer.
  - Kombinasjon av spørsmål 5 og 12
- Hva kommuniserer ansiktsuttrykk for følelser, og hva kan påvirke hvorvidt de blir vises? Navngi minst to faktorer som påvirker hvorvidt de vises, og forklar de.
  - Noe til felles med spørsmål 16 og 17
- Hva er selvtillit? Beskriv to måter det kan måles. Navngi minst to faktorer som kan påvirke selvtillit og illustrerer med dagligdagse eksempler eller studier.
  - Mye til felles med spørsmål nr. 23
- Definer stereotype, fordommer og diskriminering, og beskriv forskjellene og relasjonen mellom dem. Forklar hvordan diskriminering kan øke eller minke i forhold til den sosiale konteksten, og navngi minst en sosial kontekstfaktor som kan øke eller minke diskriminering. Gi et eksempel fra dagliglivet eller en studie.
  - Kombo av spørsmål 26/27/28