

SOSIALPSYKOLOGI ESSAYSPØRSMÅL VÅREN 2023

UKE:	HVA SKAL GJØRES:
17 (APRIL)	ESSAY: 1, 2, 3, 4, 5
18 (MAI)	ESSAY: 6, 7, 8, 9, 10, 11
19 (MAI)	ESSAY: 12, 13, 14, 15,
20 (MAI)	ESSAY: 19, 20, 21, 22, 23
21 (MAI)	ESSAY: 24, 25, 26, 27, 28, 29
22 (MAI+JUNI)	ESSAY: 30, 31, 32, 33, 34, 16, 17, 18
23 (JUNI)	ESSAY: 35, 36, 37, 38, 39,
24 (EKSAMENSUKE)	OPPSUMMERING

ESSAY GENERELL STRUKTUR:

Innledning:

- Evt historieperspektiv
- Definere kort viktigste begreper som skal tas opp i essayet
- Få frem hva essayet skal fokusere på og snakke om
- Få frem hvorfor dette temaet er viktig å diskutere

Hoveddel:

- Evt dypere og lengre definisjoner
- Bruk av studier og forskning som kan demonstrere teoriene og begrepene
 - Fordeler/ulempene av studiene
 - Kritikk
 - Generaliserbarheten til studiene
- Bruk av et eget hverdagslig eksempel
- Drøftingsdel - ofte siste delen av essayet
- Komme med eventuelle egne refleksjoner

Avslutning:

- Oppsummering av alt som har blitt tatt opp i essayet (i korte ord)
- En slags konklusjon hvis mulig ("det kan tenkes at.." "på grunn av..")
- Hva er viktig i videre forskning fremover basert på det som har blitt diskutert i dette essayet?

INTRO

Nr. 1 - INTRO: 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.

- **Sidetall og kapittel:** kapittel 1, sidetall: 2-5, 7-9

Disposisjon

1) Innledning

- Historie sosialpsykologi → Blomstret på 1900-tallet og etter andre verdenskrig har det blitt gjennomført en rekke sosialpsykologiske studier, dette i takt med en økende interesse for sosial påvirkning og holdningsendring.
- Sosialpsykologi studerer ikke bare faktisk observerbar atferd, men også individets indre (meninger, ideologier, holdninger). Studerer også menneskene i forhold til andres påvirkning, om påvirkningen så er sosial, eller kommer av minner, været, hjernen og maten vi spiser. Likevel er sosiale forhold og sosial påvirkning viktig. Vi blir også påvirket av mennesker som ikke er til stede.
- Definisjon: **Gordon Allport, 1954, *handbook of social psychology* = "Sosialpsykologi er forsøket på å forstå og forklare hvordan tankene, følelsene og atferden til enkeltpersoner påvirkes av den faktiske, innbilte eller antydende tilstedeværelsen av andre mennesker"**
 - En individualistisk tilnærming bruker som regel denne definisjonen. Europeere har tatt på seg et mer gruppe-orientert perspektiv.
 - Mennesker som ultrasosiale vesener → Dette gjør at vi har et sterkt behov og skape relasjoner med andre. Det som støtter denne teorien er: Vår overlevelse har vært og er avhengig at vi hører til av våre sosiale omgivelser. Det som kjennetegner mennesker.

2) Hoveddel

- Grunnleggende prinsipper identifisert i sosialpsykologisk forskning
 - Sosial tenkning, sosial påvirkning, og sosial atferd.
 - Sosial fasilitering → kun andres tilstedeværelse fører til endring i atferd
 - Sosial kontekst (Milgram 1963; obedience study, Zimbardo 1971; Stanford Prison Study, Sherif 1935; autokinetic effect + konformitet, Sherif & Sherif 1953; summercamp/inn- og utgruppe, Tajfel 1970; the minimal group paradigm, Asch, 1951; konformitet)
- Sosialpsykologiske studier som støtter en slik definisjon
 - **Sherif (1954): Robbers cave study.** To ulike grupper med gutter i 11-12 års alder ble satt i en camp for å konkurrere mot hverandre. Utviklet inngruppe/utgruppe-mentalitet → *Realistic conflict theory.* →

competition between groups for finite resources leads to intergroup stereotypes, antagonism, and conflict

- Sosial atferd påvirkes av miljøet rundt individet, og man tilpasser seg for å beholde plassen sin i gruppen. Gruppen danner felles normer, holdninger og verdier. Dersom andre truer gruppen oppstår fiendtlighet og kan resultere i ytterligere styrking av gruppa.
- *Auto-kinetic effect*
- **Asch (1955)**: Gruppe med mennesker som skulle si hvilken strek som var like lang som de andre strekene. Alle utenom én av deltakerne hadde blitt bedt om å svare feil på spørsmålet. Den siste uvitende deltakeren svarer dermed også feil (=konformitet).
 - Sosial påvirkning: **Konformitet** - Svarer det han egentlig ikke mener. Tilpasser holdninger eller atferd ut ifra hva som fremstår som sosialt akseptabelt. *Majority influence/gruppepress.*
 - Prinsipper: **social ekskludering** (vil passe inn), **social læring** (informasjon, "alle andre er jo enige, jeg må ha feil"), **social virkelighet** ("er det noe feil med meg siden jeg ser virkeligheten annerledes enn de andre?").
- **Tajfel (1971)**: tilstedeværelsen av andre var bare forestilt og ikke reell. Innbilt tilstedeværelse av andre kan påvirke atferd, slik definisjonen til Allport tilsier.
- Macrae (1994):
- **Tripplet**: sosial fasilitering; vår prestasjon påvirkes av nærværet av andre.
- Komme med evt ulemper ved sosialpsykologisk forskning
 - Utfordringer i sosialpsykologi:
 - Etikk, f.eks. Zimbardo, Milgram.
 - Repliserbarhet
 - Validitet

3) Avslutning

- Viktigste prinsipp i sosialpsykologi: Interaksjon mellom sosialkontekst og individet

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

- **Sidetall og kapittel**: kapittel 2, s. 38-47

1) Innledning

- Forskningsmetoder er verktøy for forskere for å teste ulike hypoteser. Benytter teorier for å undersøke fenomenene. Dette kan gjøres på ulike måter, ofte også i kombinasjon.
- **Kvantitative strategier:** fokuserer på å samle objektiv data om atferd hvor dataene presenteres som tall, mens den større sosiale sammenhengen atferden opptrer i vektlegges ikke.
 - **Fordel** = mulighet for å måle og analysere data på en presis og objektiv måte, mulighet for å utføre statistiske analyser som kan avdekke sammenhenger og forklare varians i data, mulighet for å samle inn data fra store og representative utvalg (bedre generaliserbarhet)
 - **Ulempe** = tendens til å forenkle komplekse fenomener, redusere deltakernes oppfatninger til numeriske verdier, kan være sårbare for feil pga metodologiske begrensninger eller problemer med utvalget av deltakere
 - **Eksperiment** (forskeren vil bevisst introdusere en endring i en setting for å undersøke konsekvensene av den endringen) og **kvasieksperiment** (deltakerne er ikke tilfeldig delt i de ulike gruppe)
 - **True randomized experiment** = an experiment in which participants are allocated to the different conditions of the experiment on a random basis
 - **Survey** = intervjuer et utvalg av respondenter som er representative for populasjonen
 - **Andre eksperimentelle design:** *one-shot case study, repeated-measures design, post-test only control group design, factorial experiment*
- **Kvalitative strategier:** forsøker å forstå hvordan mennesker tenker og hvorfor de gjør som de gjør, og hvordan de tolker egne erfaringer. Fokuserer på innhold og mening av språk og ord. Dataene presenteres med tekst.
 - Diskursanalyse = en gruppe av metoder for å analysere samtaler og tekster, med mål om å avdekke hvordan folk gir mening til sin hverdag.
 - **Fordel:** detaljerte data, feks forstå kulturelle forskjeller og oppfatninger
 - **Ulempe:** dataen er sårbare for forskerens subjektive tolkning og bias, vanskeligere å generalisere (færre deltakere), tidkrevende og ressurskrevende

2) Hoveddel

- Sammenligning: eksperiment i kontrollert og naturlig setting:
 - Laboratorieeksperiment → finner sted i kontrollert miljø. De skaper kontrollerte settinger for å teste teoriene sine. Forskeren introduserer bevisst nye variabler i en setning, og holder de andre faktorene

konstant slik at de kan måle konsekvensene av den endringen. For eksempel; [Milgrams lydighetsstudie](#)

- Fordeler: kontrollere, minimerer og eliminerer unødvendige variabler.
- Ulemper: vanskelig å generalisere til den virkelige verden.
- Felteksperiment → Eksperimenter som tar plass i det virkelige liv. Feks [Sherifs summer camp studie](#).
 - Fordeler: deltakerne vet ikke at de er i et eksperiment, høy ekstern validitet, kausale forhold kan etableres.
 - Ulemper: vanskelig å kontrollere og eliminere andre variabler, vanskeligere å måle den avhengige variabelen i en naturlig setting.
- Hva med data collection? (metoder for datainnsamling)
 - observasjon
 - selv-rapport
 - implisitte og fysiologiske metoder
- Begge studier viser → social influence paradox (hvordan atferd påvirkes av andre).
- [Donald Campbell](#) → Triangulering = bruken av flere metoder og målinger
 - kan være bra
- Hva truer eksperimenters validitet generelt?
- ***The importance of replication in research***

3) Avslutning

Nr. 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 elektroshock-eksperiment, og diskuter hvorvidt eksperimentet oppfyller (eller ikke oppfyller) kravene til etisk forskning.*

- **Sidetall og kapittel:** Kapittel 2 s. 60-64, Kapittel 8 s. 334-343 – Milgram

1) Innledning

- Selv om forskere ofte ikke ønsker å skade deltakerne, kan de komme til å gjøre dette uten å mene det. Sosialpsykologien har med tiden blitt mer opptatt av det etiske aspektet ved forskning. Noe som har blitt viktig i sosialpsykologi er å få informert samtykke fra deltakerne, at deltakerne har konfidensialitet og være ansvarlig for handlinger.
- Hvorfor er dette viktig?

2) Hoveddel

- **APA etiske retningslinjer:** 5 punkter
 1. **Alle forskningsobjektene skal informeres om studien** (formål, prosedyrer, risikoer og fordeler), på denne måten kan de ta en informert beslutning hvorvidt de skal delta eller ikke

2. De som deltar i studien må gi et **informert samtykke** (få en nøyaktig beskrivelse av hva de deltar i, samt rett til å trekke seg fra studien når som helst uten straff). I tillegg må barn, studenter og sårbare grupper ivaretas, spesielt ved eksperimentell forskning
 3. **Bedrag/villedelse** bør kun brukes når det er nødvendig for å oppnå studiens mål, og når alternative metoder ikke er levedyktige. Når villedelse brukes, må forskere veie den potensielle risikoen opp mot de vitenskapelige fordelene
 4. Etter at studien er fullført, bør deltakerne gis en **debriefing** som forklarer formålet med forskningen (eventuelt villedelse som ble brukt), og resultatene av studien → deltakerne vil dermed få en bedre forståelse av forskningen, og kan lindre potensielle negative konsekvenser som følge av deres deltakelse
 5. **Alle rapporter fra studiene må være nøyaktige og ikke fabrikkerte eller feilrapportere**. Dersom det avlegges feil, bør utgiveren korrigere eller trekke tilbake studien så snart som mulig
- **Deception/villedelse:** Villedelse er når man ikke forteller deltakerne i eksperimentet det egentlige formålet med studien. Dersom deltakerne vet formålet med studien, er det usannsynlig at de hadde opptrådt likt som om de ikke hadde visst det. I laboratorie-eksperimenter kan ofte formålet i studien være skjult, slik at deltakerne opptrer som om de hadde vært i en situasjon i det virkelige liv.
 - **Bruk av villedelse som ikke tar hensyn til APAs retningslinjer:**
 - Bruk av villedelse ble kontroversielt etter **Milgrams lydighetsstudie** (1963). Deltakerne ble i studien fortalt at de deltok i en studie om læring som involverte å i elektriske sjokk som den som skulle lære. Milgram ble anklaget for å ha eksponert deltakerne til potensielle skadelige reaksjoner når de ble informert hva studien egentlig handlet om. Milgram argumenterte for at deltakerne ikke ville oppleve emotional distress når de fikk vite at de egentlig ikke hadde skadet noen.
 - **Beskrivelse av Milgrams studie** → Mennesker ble bedt av autoriteter om å gi en person i et annet rom sjokk mens man satt og så på. Deltakerne kunne styre hvor mye sjokk som skulle gis. Studien viste at 65% av deltakerne var villige til å gi sjokk om og om igjen (selv om deltakeren ikke skrek lenger). Deltakerne forteller at de ikke handlet på vegne av seg selv, men at de ble bedt om å gjøre det. Milgram refererte til *Agentic state of inquestioning obedience* → deltakerne overførte personlig handling/ansvar over til autoritetene som gir ordre.
 - **Hva har sosialpsykologien lært av Milgrams studie?**

- I lys av blant annet Milgram sin studie, ble etiske retningslinjer innen sosialpsykologien strengere. Villedelse brukes sjeldnere, når det ikke er noen bedre løsninger og når det er usannsynlig at deltakerne blir skadet.
- Villedelse er fortsatt nødvendig for mye av sosialpsykologien. Det vil bli viktig om man utsetter for deltakere for villedelse at man kan gjøre dette mens man behandler dem med respekt.
- **Alternativer til villedelse kan være simulering.** Der blir deltakerne satt i en situasjon som er lik en situasjon fra det virkelige liv. Et eksempel på dette er Stanford Prison eksperimentet. Likevel, selv om deltakerne visste at det ikke var ekte ble atferden som ble produsert så ekte at studien måtte avsluttes før planlagt tid. Selv om denne studien bruker villedelse, var ikke dette et etisk bra eksperiment.
- **Debriefing:** Det er viktig at deltakerne i studier med villedelse blir forklart hensikten med studien i en debriefing. Der blir studiene forklart, og deltakerne blir hjulpet til å forstå sin egen atferd i studien. Dette kan minske sjansen for at de vil oppleve bekymringer rundt egen atferd senere.

3) Avslutning

- Sosialpsykologer har et ansvar. Sosialpsykologer må ta forhåndsregler og forsikre at risikoen for å delta i en studie er minimal, og at eventuell villedelse er berettiget av det som man kan lære av studien.
- **Ideell oppsummering:** *“To sum up APA-retningslinjer, villedelse kan være legitimt og ikke legitimt ut fra om de følger/bruker APA-retningslinjene. Milgram gir et eksempel på villedelse, som i utgangspunktet brukte villedelse på en etisk problematisk måte, men at det finnes måter å gjøre et slikt eksperiment på som imøtegår etiske krav. + hva trenger fremtidig forskning”*
- Viktig for videre forskning → følge APAs retningslinjer og lære fra tidligere feil.

Nr. 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?*

- **Sidetall og kapittel:** kap 2 – Side 59 – 61, kapittel 1 – replikasjonskrisen. Side 22-28!
Viktig

1) Innledning

- For å undersøke validiteten til en studie, vil **replikasjon** være veien å gå.
- **Definisjon:** En replikasjon er en prosess der man gjentar en studie så likt som mulig som originalstudien (direkte replikasjon), eller at man tester samme hypotese med en annen metode (konseptuell replikasjon). Hensikten med å replisere studier er å forsøke å vise at funnene er valide.

- [Direct replication](#): gjør studien på akkurat samme måte, samme metode, design, analyse og utvalg karakteristikk. Direkte replikasjon er nyttig for å vise om en studie kan reproduseres, og dermed om funnene er «ekte».
- [Conceptual replication](#): tester samme hypotese men med variasjon i metode. Feks ulik manipulasjon, i ulik setting, med ulikt utvalg i en ulik kontekst. Konseptuell replikasjon indikerer hvor robust eller sensitiv et funn er for variasjoner i metoden. Noen ganger er ikke direkte replikasjon mulig, og konseptuell replikasjon er det nest beste.

2) Hoveddel

- Innenfor psykologifeltet pågår det som kalles en replikasjonskrise. Replikasjonskrisen oppstod etter flere forsøk på å replikere funn i psykologisk forskning.
 - I 2011: gjorde et omfattende arbeid med å gjennomgå studier. Fant at kun 35% av studiene var repliserbare, i sosialpsykologien var kun 25% replikerbare.
 - Noe som ofte blir oversett i denne diskusjonen er at selv om funnene ikke kan bli replisert, betyr ikke dette det originale funnet ikke er valid. Men de indikerer at det trengs mer forskning på fenomenet.
- **Replikasjonskrisene** → årsak = failure to replicate, men dette betyr ikke nødvendigvis at resultatene ikke er “ekte”, de mislykkes kun i å replikeres i for eksempel andre deler av populasjonen.
 - **1. Statistisk styrke**: studiens mulighet for å avdekke en effekt dersom effekten faktisk er tilstede.
 - **2. Publikasjonsbias**: refererer til tendensen til at forskertidsskrifter publiserer statistisk signifikante funn som blir sett på som nye og informative, og at ikke-signifikante eller null-funn forblir upubliserte.
 - **En ulempe**: repliserbarhet har blitt en industri, og det er et overdrevent fokus på replikasjon. Når folk leser tror man at god replikasjon = god forskning, dette er ikke nødvendigvis tilfelle.
 - **En fordel**: et krav om open science/transparens/pre-registration, dette vil kunne forbedre replikerbarheten til studier.
- **Forslag til å bedre replikasjonskrisen**
 - **1. Open science-initiativ**: Open science initiativ refererer til prinsipp og praksis som øker transparensten til forskningsmetoden. Dette betyr at forskere deler mye om fremgangsmåtene og metodene brukt i forskning. Dette gjør at andre forskere kan replisere forskningen ved å gjøre samme dataanalyser, og kan gjøre et tilnærmet likt studie.

- **2. Pre-registration:** Dette innebærer at forskere deler forskningsmetoden, hypotese og planlagt dataanalyse før studien gjennomføres.
- 3) Avslutning
- Summere opp alt
 - Økende fokus på replikasjon - validitet i studier vil kunne undersøkes og forbedres.

SOSIAL PÅVIRKNING

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

- **Sidetall og kapittel:** kap 8, sidetall 302, s. 262

1) Innledning

- **Sosial påvirkning:** beskriver hvordan individet kan påvirkes av andre. Sosial påvirkning (social influence) beskrives som individets endring i atferd, meninger, tro og holdninger som et resultat av å bli eksponert for andre. Det å være konform betyr å rette seg etter andres sosiale normer. Det er ulike årsaker til at mennesker kan ønske å rette seg etter andre.
- Det finnes to ulike former for sosial påvirkning: **normativ og informativ påvirkning**
- Hvorfor er forståelsen av sosial påvirkning viktig?: sosial påvirkning tillater oss å forstå hvordan, hvorfor og under hvilke omstendigheter individer blir påvirket av mennesker rundt dem
- I dette essayet vil fokuset være på forskjellen mellom normativ og informativ påvirkning, og det vil gis eksempler på begge prosessene
- **4 hovedmotiver til hvorfor vi blir sosialt påvirket (Cialdini & Trost, 1998):**
 - Effektiv handling
 - Bygge og vedlikeholde forhold
 - Regulering av selvet (managing the self)
 - Forståelse

2) Hoveddel

- **Deutsch og Gerard (1955)** utviklet en teori som foreslår to motiver til sosial påvirkning. De foreslo at mennesker enten er enige med andre for normative eller informative grunner.
- **Normativ påvirkning:**
 - **Sosiale normer** = Sosiale normer er uskrevne regler og standarder som er forstått av medlemmer i en gruppe. De fungerer som veiledende for vår atferd, og de reflekterer gruppens forventninger til individets atferd. For eksempel på matbutikken vil man vente på sin tur til å betale i kassen, uten at man trenger et skilt som forklarer

dette. Dersom noen går forbi hele køen og krever å betale før de som venter, kan dette generere negative reaksjoner.

- **Normativ påvirkning:** Normativ sosial påvirkning forekommer når individet er konformt til en gruppes positive forventinger til andre. Normativ påvirkning kommer fra individets ønske for sosial godkjenning, og et ønske om å opptre slik at man unngår sosiale sanksjoner. Et ønske om å ikke skille ut. Frykten om å bli avvist er ofte nok til å få individet til å følge gruppenormen.
- Et empirisk eksempel på normativ påvirkning er **Asch (1951) konformitetsstudie**. I studien fikk grupper på 7-9 personer en enkel oppgave, hvor bare én person var en ekte deltaker. Deltakerne ble vist tre linjer, og skulle så identifisere hvilken av linjene som var lik et annet bilde de ble vist. Så skulle gruppemedlemmene si høyt hvilket svar de mente var riktig. Den ekte deltakerne ble plassert nest sist til å si dette høyt. Det Asch ønsket å finne ut av var, hvordan ville den ekte deltakerne svare på et tilsynelatende enkelt spørsmål, når majoriteten ga et feil svar. Asch fant ut at den ekte deltakerne ga feil svar ved rundt 37 % av tilfellene. I en kontrollgruppe der deltagere ble stilt samme spørsmål uten gruppepåvirkning, svarte over 99 % riktig. Studien viser hvordan deltakerne var enige med majoriteten av muligens normative grunner, og ønske om sosial godkjenning. Konformitet kom fra et ønske om å bli likt. En annen studie av Deutsch og Gerard viste at normativ sosial påvirkning var størst når man er en del av gruppen.
- **Informativ påvirkning:**
 - **Definisjon:** Informasjonsbasert sosial påvirkning beskriver når man godtar informasjon fra andre som et bevis på virkeligheten. Et eksempel på dette kan være tankegangen, "Hvis andre gjør det, så må det være rett".
 - **Sherif (1935, 1936)** gjennomførte et eksperiment med bruk av autokinetisk effekt. **Den autokinetiske effekt** er en perceptuell illusjon, der et stillestående lyspunkt ser ut til å bevege seg når man fikserer på det. Sherif plasserte deltagere alene eller i grupper på to til tre deltagere. Deltakerne fikk se et lys fra fem meters avstand, og ble spurt om å estimere avstanden til lyset. Halvparten av deltakerne ble bedt om å gjøre vurderinger på dette først alene, også i tre dager gjøre vurderinger i en gruppe. Og motsatt. Deltagere som først estimerte avstanden alene utviklet en personlig norm. Når deltakere med ulike personlige normer skulle dele dette med gruppen, kom de etter hvert frem til en mer eller mindre felles forståelse av avstanden. Svarene begynte som ganske separerte, men etter hvert ble de mer og mer like, til det var lite som skilte dem. Individene utviklet dermed, uten

direkte press, en felles sosial norm. I dette tilfellet blir konformitet resultatet av informasjonsbasert sosial påvirkning. Forsøket illustrerer hvordan normer dannes i en gruppe for å redusere usikkerhet.

- Kritikk til teorien: Selv om Deutsch og Gerards teori har fått stor påvirkning, er den også kritisert. [Prislin og Wood](#) har kritisert tolkingen av teorien, som fokuserer på hvordan mennesker er med og uten tilsyn fra andre. Ifølge en forenklet idé av fordelingen vil normativ påvirkning være midlertidig, og vist i sosiale settinger, og ikke når man er alene og holdninger ikke har sosiale konsekvenser. Og informasjonsbasert påvirkning være langvarig og vare i både private og langvarige settinger. Prislin og Wood fremmer at normative motiver også kan være langvarige og vare i private settinger.
- **Hva er likheter og forskjeller mellom normativ og informativ påvirkning?**
 - **Likheter:** begge resulterer i [konformitet](#) (overensstemmelse) Det er derimot vanskelig å skille de to formene for konformitet, fordi de i den virkelige verden ofte går inn i hverandre.
 - Informasjonsbasert konformitet er knyttet til sosial innflytelse og det erfarne behovet for å vite eller forstå hva som anses sosialt riktig atferd. I situasjoner med usikkerhet eller tvetydighet søker vi derfor informasjon og veiledning fra andre om hvordan vi skal oppføre seg, og vi overholder (eller kopierer) slik atferd, forutsatt at andres tolkning av situasjonen er riktig.
 - Normativ konformitet er knyttet til behovet for å bli akseptert. Vi overholder gruppens sosiale normer (gjennom sosial innflytelse) for å bli likt og akseptert av andre. Resultatet er at vi viser enighet med gruppens normer og oppførsel sosialt, dvs. "offentlig overholdelse". Dette samsvarer ikke nødvendigvis med private normer eller oppførsel.
 - **Forskjeller:** Oppsummert informativ påvirkning er basert på et behov/ønske for informasjon og veiledning, mens normativ påvirkning er basert på et ønske om å passe inn/få anerkjennelse fra andre.
 - **Elaboration Likelihood Model (ELM) (s. 162)** kan benyttes for å vise forskjellene. [Elaboration Likelihood-modellen \(ELM\)](#) er en annen måte å se hvordan holdningsendring kan skje på. Denne antyder at det er et kontinuum av måten mennesker behandler informasjon på, enten om det er veldig gjennomtenkt og systematisk prosessering eller en ikke-systematisk og enklere fremgangsmåte
 - ikke enten/eller → går mye i hverandre
 - **FRA FORELESNING:** Sosial påvirkning er bestemt av motivasjonsbaserte prosesser → disse motivasjonene er bestemt av individuelle motiver og sosiale relasjoner.

- Motiver → **mastery motive** = forstå og predikere miljø korrekt (informational influence), **belonging/relational motive** = demonstrere koblingen til gruppen (normative influence), *motiv som er konsistent med hvem vi er* = påvirkning fra referansegruppe som bekrefter vår norm.
- **Eksempler fra dagliglivet:**
 - Informasjon → dersom vennegjengen din gir informasjon om en god restaurant de har spist på og derfor anbefaler videre. Dette påvirker deg til å også teste den samme.
 - Normativ → dersom vennegjengen din går med bestemte typer klesplagg, med ønske om å passe inn i gruppen går du også med det samme.

3) Avslutning

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

- **Sidetall og kapittel:** kap 8, sidetall 308 --->

1) Innledning:

- Mennesker blir påvirket av andre, selv om man kanskje tenker at man er prinsippfast og egenrådig. Sosial påvirkning beskriver hvordan individet kan påvirkes av andre, og beskrives som individets endring i atferd, meninger, tro og holdninger som et resultat av å bli eksponert for andre. Både minoriteter og majoriteter har vist seg å påvirke menneskers atferd. Videre vil både majoritetspåvirkning og minoritetspåvirkning forklares, og hvordan man skal lykkes med disse.
- Hvorfor er dette viktig å undersøke?
- Fokuset i dette essayet er...

2) Hoveddel

- Definisjon → **majoritetspåvirkning (konformitet) - Gruppepress**= BOKA: **social påvirkning** som resultat av eksponering fra majoritetens meninger, eller majoriteten innad i en gruppe. Referer til prosessen som individer endrer sine holdninger, meninger, verdier eller atferd på grunn av sosialt press og eksponering for meninger eller handlinger fra et flertall (en majoritet).
 - Studie som viser dette: **The Asch paradigm and beyond** (s.309). I studien fikk grupper på 7-9 personer en enkel oppgave, hvor bare én person var en ekte deltager. Deltagerne ble vist tre linjer, og skulle så identifisere hvilken av linjene som var lik et annet bilde de ble vist. Så skulle gruppemedlemmene si høyt hvilket svar de mente var riktig. Den ekte deltageren ble plassert nest sist til å si dette høyt. Det Asch

ønsket å finne ut av var hvordan den enkelte uinformerte deltakeren ville svare på et tilsynelatende enkelt spørsmål, når majoriteten ga feil svar. Studien viser hvordan deltakerne ble påvirket av majoritetens meninger. Det ble gjort flere versjoner av studien, blant annet ved at størrelsen på gruppen/majoriteten varierte. Resultatene fra de ulike versjonene viste at jo flere confederates/de informerte deltakere som avgir feil svar, jo større var effekten av konformitet (gruppe på fire personer var toppen, videre økning viste ingen forskjell).

- **Konformitetsraten er høyest i face-to-face situasjoner.**
- **Viktigste faktorer som påvirker konformitet i Asch studiet: Når konformer man?**
 - *gruppestørrelse*
 - *enstemmighet*
 - *sosial støtte og kultur (kollektivistiske kulturer- sterk moderator for konformitet)*
 - **Crutchfield** (s.310): Crutchfield paradig er en annen studie som ønsket å undersøke konformitet. I denne studien er det ingen confederates/informerte deltakere til stede, og skiller seg fra på denne måten fra Asch sin studie (mer implisert påvirkning). Hver deltager sitter i en bås, uten verbal eller visuell kontakt, og skal svare på oppgaver med noen control switches. På en skjerm ved siden av vises det hva andre har svart på samme oppgave. Deltakerne rapporterer etterpå å svare det andre har svart fordi man tenkte at majoriteten må ha rett, siden det er "flere øyne" enn man har selv. Resultatene viste at sosial påvirkning/langvarig endring kan ha en stor effekt selv når man ikke observerer andres atferd direkte/fysisk. Konformitet viser seg likevel å være høyere i "face-to-face"-situasjoner.
- **Hvorfor skjer konformitet?**
 - Den mest populære forklaringen på konformitet kommer fra **Festingers** perspektiv på gruppeatferd (s. 312), om at mennesker er kognitivt og sosialt avhengige av hverandre, og at uniformitet hjelper å validere deres meninger (social reality) og flytte gruppen mot sitt mål (locomotion).
 - **Deutsch and Gerards 1955**: the desired to be liked (normative influence) and the desire to be right (informational influence)
- Definisjon → **minoritetspåvirkning (innovasjon) s. 314**= BOKA: tilfeller der et individ eller en gruppe i mindretall har innflytelse på majoriteten. Av definisjon er minoriteter i fåtall, og de mangler status og makt. Likevel viser studier til at minoriteter også kan påvirke majoriteter. **Moscovici (1969)** hevdet at det ville være vanskelig om sosial påvirkning bare baserte seg på

konformitet, og at det slik vil være vanskelig for grupper å utvikle seg/vil stagnere. Minoriteter kan skape konflikt og utfordre majoritetens syn. Dette kan være en nødvendig faktor for endring av holdninger og normer i samfunnet, samt at selve gruppen kan utvikle nye ideer og skape atferdsendring.

- **Hvordan kan dette skje?**
 - Konsistens (consistency): minoriteten må ha en kontinuerlig/vedvarende respons til samme tema over tid
 - og overbevisende argumenter (selvtillit) og relevans for samfunnet/situasjonen og være fleksible
 - Feks miljøkampen → fåtall som snakket høyt om dette i starten, men med overbevisende argumenter og konsistente argumenter har miljøaktivister fått økende støtte. Fått større samfunnspåvirkning.
- Studie som viser dette: **Moscovici** → Moscovici og kolleger undersøkte hvordan en minoritet kan påvirke en majoritet. I et eksperiment ble seks personer spurt om å se på bilder og si hvilken farge de så. To av deltakerne var ikke ekte deltakere. Alle bildene var blå, men varierte i intensitet. De to deltakerne som var med på eksperimentet sa konsistent at de så at bildene var grønne. Studien fant at minst 32% av de ekte deltakerne sa de så grønn minst én gang. I en kontrollgruppe uten confederates sa nesten ingen at den var grønn. Tendensen til å si grønn ble også observert i deltagere som ikke hadde sagt det høyt i gruppesituasjonen. Det så ut til at minoriteten hadde påvirket deltakerne selv om noen av dem ikke ønsket å si det høyt i gruppa. Viser viktigheten av konsistens.
- Moscovici utførte en annen variasjon av studiet der confederates svarte mer variabelt og inkonsistent. Da forsvant effekten nesten helt. For å lykkes med minoritetspåvirkning kan det synes som det er viktig at man er konsistent i det man mener, og har selvtillit. Likevel kan man ikke virke for ekstrem. Generelt viser forskning til at utfallet av majoritetspåvirkning ofte er begrenset til kortvarig endring av atferd, mens minoritetspåvirkning kan produsere holdningsendringer.
- **Forskjeller:** gruppestørrelse, konsekvensen av å ikke følge minoriteten (gruppetilhørighet) i motsetning til å bli utstøtt av en majoritetsgruppe. Minoritetspåvirkning er mer indirekte og privat (egne indre tanker), mens majoritetspåvirkning er mer offentlig og har større “flokkdyr-tendenser”.
 - **Normativ påvirkning** → majoritetspåvirkning
 - **Informativ påvirkning** → minoritetspåvirkning
- **Likheter:** begge kan føre til endring i atferd og holdninger, minoriteter kan ha like mye påvirkning som majoriteten. Krever overbevisning.

- **Når kan det lykkes med minoritets påvirkning?**
 - *Konsistens, overbevisende argumenter, relevans og fleksibilitet*
 - **UNNGÅ:** å være rigid eller ekstrem da dette kan gi motsatt effekt.
 - Viktig for samfunnsendringer - mange samfunnsendringer er ofte minoritetspåvirkning
 - **Hvordan/hvorfor skjer det at man følger en minoritetsgruppe?**
 - *Attention fase:* minoriteten oppnår oppmerksomhet for sine synspunkter
 - *Cognitiv fase:* majoritetsgruppen begynner å evaluere synspunktene til minoritetsgruppen.
 - *Behavioral fase:* endring skjer, majoriteten begynner å adaptere minoritetens holdninger/atferd.

3) Avslutning

- Oppsummering
- Hva er viktig i videre forskning?

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

- **Sidetall og kapittel:** kap 8, side 334 - 343

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, feks 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 bruke 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 (feks 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. Deltagern 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, «experimenter»: 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». Experimenter 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.
- **Etiske 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

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

- **Sidetall og kapittel:** kap 3 og 4, s. 99→

1) Innledning → hva er sosial kognisjon og hva er persepsjon.

- **Sosial kognisjon:** kan defineres som en prosess der mennesker bearbeider og bruker informasjon om seg selv og om verden rundt seg for å forstå og forutsi hendelser i sosiale situasjoner. Det omfatter oppfatning, hukommelse, vurdering og bruk av informasjon, samt beslutningstaking i sosiale sammenhenger. Sosial kognisjon påvirker også hvordan mennesker tolker og reagerer på andre mennesker og situasjoner. Derfor er hva som kan føre til skjevheter i sosial kognisjon være viktig å undersøke i sosialpsykologi.
- **Sosial persepsjon:** prosessen med å samle inn og tolke informasjon om en annens persons individuelle egenskaper
- **Attributional bias:** refererer til en systematisk skjevhet i måten folk vurderer årsaker og årsakssammenhenger på når de forklarer andres atferd
- **Hvilke attributional biases finnes?**
 - 1. Correspondence bias
 - 2. Self-serving attributional biases

- 3. Andre: Stereotypier og evt fordommer (feks: stereotype misperception task)

2) Hoveddel

- Heuristikk og skjevhet/bias:

- Heuristikker er generelle problemløsnings og bedømmelsesstrategier. De er «tommefingerregler» som hjelper oss ta effektive og raskere beslutninger (ofte veldig tilgjengelige og enkle å prosessere). Dette fungerer ofte bra, men under gitte omstendigheter kan det gå feil. Selv om heuristikker er verktøy, kan de villedde oss og føre til at vi bryter med logiske prinsipper for resonnering.
- Skjevhet er noe annet enn unøyaktighet. Feilen må være systematisk. Om vi under bestemte forhold har vi en tendens til å ta feil på en bestemt måte (e.g. at vi systematisk undervurderer eller -overvurderer), så har vi et bias. Utsagn, valg og vurderinger som på systematisk måte avviker fra det som stemmer overens med virkeligheten. Når vi trekker kausale slutninger, så legger vi mer vekt på noen faktorer enn andre.

- **Correspondence bias:** er den foreslåtte tendensen til å slutte seg til (attribuere/årsaksforklare) en personlig disposisjon som samsvarer med observerbar atferd, selv når atferden ble bestemt av situasjonen → feil fordi det er en systematisk feil i måten vi forstår og vurderer årsakene til andres atferd. Feilen ligger i at vi tilskriver/attribuerer atferd til indre årsaker (personlighet, holdninger, verdier) fremfor situasjonelle faktorer (miljø, kontekst, normer). Vi kan derfor ofte feilaktig anta at en persons atferd skyldes deres indre karaktertrekk, uten å ta hensyn til de ytre omstendighetene som kan ha påvirket atferden. Kan føre til misforståelser og uriktige fakta om mennesker → negative konsekvenser i sosiale situasjoner. Eksempel: kan vi forklare det at en person faller ved at “han er klumsete” (trekkforklaring) fremfor at “det var glatt” (situasjonsforklaring).

- Hva er årsaken til denne skjevheten?

- **Gilbert og Malone** foreslår to grunner. Først (1) at noen situasjonelle faktorer er subtile og derfor lett å overse, og derfor en grunn til at vi ikke tar det til betraktning. (2) Våre forventninger til hvordan mennesker skal opptre kan føre til at vi overvurderer viktigheten av interne forklaringer.
- **High cognitive load** - kan skje dersom man har mye annen informasjon å prosessere (Gilbert et al., 1998)
- **Avhenger av en rekke andre faktorer**, inkludert hva slags informasjon som er tilgjengelig/fremtredende og hva observatørens nåværende slutningsmål kan være.
- **Situasjonsmessige årsaker** er subtile og vanskelige å oppdage

- Studie som viser dette → **Ross et al (1977)**: quizmaster; 24 par med deltagere skulle være den som ledet en quiz, eller den som måtte svare på spørsmålene. «Quizmasterne - de som lagde spørsmål», som stilte spørsmålene, fikk i oppgave å lage 10 spørsmål som de skulle stille en annen. Ved å bruke sine egne spørsmål fikk de en fordel i quizen. Likevel svarte de som ble stilt spørsmålene, og observatører som skulle se på vurderte likevel quizmasterne som å inneha mer generell kunnskap. Opplevde quizmaster som mer kompetente.
- **KRITIKK:**
 - Kan ikke ansees som en fundamental regel på grunn av...
 - Ikke likt i alle kulturer
- **Self-serving attributional biases:**
 - Viser til behovet for økt selvtillit og opprettholde en god selvfølelse. Når personer pleier å attribuere egen suksess til indre faktorer, og til eksterne faktorer når man mislykkes. Motiverte forvrengninger av attribusjon som fungerer for å opprettholde eller øke selvtilliten.
 - To former:
 - *Self-enhancing bias* → gjort det bra på en prøve og forklarer dette med at man har gode medfødte ferdigheter.
 - *Self-protective bias* → gjort det dårlig på en prøve og forklarer dette med at spørsmålene på prøven var dårlige/vanskelige.
 - Studie som viser dette:
 - **Johnson et al., 1964**: presenterte den første demonstrasjonen av self-serving bias. Eksperimentet bestod av deltagere, psykologistudenter, som skulle lære bort matematikk til to elever hver. Kommunikasjonen var enveis, som betyr at deltakerne aldri fikk se eller høre elevene deres. Når elevene gjorde det bra på arbeidsheftene forklarte ofte deltagerne det var på grunn av deres egen gode lærer evne, i motsetning til da elevene gjorde det dårlig
 - Zuckermann (1979): diskuterte at self-serving bias handlet om ønske for å øke eller beholde selvfølelsen/selvtillit. Ved “competing motivations” kunne man derimot redusere self-serving attribusjon (riktig årsaksforklaring). For eksempel, å ta æren for et positivt utfall vil hjelpe selvtilliten, men kan også produsere et mer negativt inntrykk hos andre. Utfallet av slike hendelser vil være at selv-presentasjonen kan komme i veien for vedlikeholdet av selvtilliten.
 - **Hva er årsaken til at dette skjer?**
 - Mer aktiv og motivert ift kognitive prosesser sammenlignet med feks correspondence bias.
 - KRITIKK:

- Det skjer mindre (svakere) i kollektivistiske kulturer. I kollektivistiske kulturer er selv-skjemaer mer relasjonelle, hvilket vil si at folk definerer seg selv gjennom sine relasjoner med andre mennesker, grupper, og institusjoner.
- Self-serving er en mer kognitiv effekt, basert på tommelfingerregel (automatikk).

3) Avslutning

- Både correspondance og self-serving bias kan begge lede til feil, selv om det kan være praktisk. Det kan være nyttig for personen som "utfører" biasen.
- Man kan ikke anta at en skjevhet er feil, med mindre vi har en tydelig idé om hva det betyr at noe unbiased.
- Mennesker vil ikke kunne fungere optimalt dersom de ikke kan lete etter kausale forklaringer. Mennesker er i behov for å årsaksforklare hendelser og personer. Både korrespondansebias og self-serving bias er begge attribusjonsbiaser som forklarer hvordan mennesker årsaksforklarer adferd og sosiale hendelser.

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

- **Sidetall og kapittel:** kap 4, s. 132-140 og s. 140-145

1) Innledning

- **Presentere prinsippene;** sosial kognisjon → sosial kognisjon omhandler mentale prosesser involvert i å prosessere informasjon fra det sosiale miljøet som inkluderer koding, lagring og gjenhenting av informasjon. I alle stadier av informasjonsprosessering finnes en underbevisst mental manipulering som alltid er tilstede, dette muliggjør skjevheter i menneskers tolkning av virkeligheten.
- **Sosial kognisjon** er en retning innen sosialpsykologi som undersøker sosiale fenomen som har å gjøre med kognitive prosesser i individer. Forskere tar ofte teorier fra kognitiv psykologi og tester dem for å se hvorvidt de kan forklare et sosialt fenomen.

2) Hoveddel

- Kognisjon er viktig for mange sosialpsykologiske tema, for eksempel læring, kategorisering, aggresjon, sosial påvirkning, og holdninger. Man kan derfor si at sosial kognisjon ikke er et eget område av psykologien, men heller en tilnærming til å forstå sosialpsykologi. Sosial kognisjon handler om hvordan vi prosesserer og lagrer informasjon, og hvordan vi kan forklare atferden vår i sosiale sammenhenger. Det handler om hvordan vi bruker informasjon, og

opptrer i sosiale situasjoner. Sosialpsykologiske tema som studeres i sosial kognisjonsforskning er for eksempel diskriminering, aggresjon, empati og læring. Oppgaven vil videre beskrive hvordan (1) sosial kognisjon avhenger ut fra situasjonen, og (2) hvordan sosial kognisjon blir formet av menneskers motivasjon.

- To konsepter som denne retningen har blitt opptatt av er hvordan individers informasjon om verden blir organisert i meningsfulle kategorier (skjema) og hvordan man ofte tar kognitive snarveier (heuristikker) når man gjør vurderinger.
- **1. Sosial kognisjon er avhengig av den situasjonelle sammenheng individet befinner seg i.** Dette betyr at vår sosiale tenkning innretter seg etter konteksten den er i for å sikre passende respons.
 - **Muligheten til tilgang på kunnskap (gjenhenting, accessibility)** → handler om kategorier, skjemaer, mål, stereotypier, andre kognitive representasjoner varierer i forhold til tilgang. Dette resulterer i at “accessibility” former hva mennesker legger merke til, oppfatter, og suksessivt hvordan de avgjør og handler. Cues fra miljøet gir rask tilgang til informasjon. For eksempel viste en studie av Wittenbrink med flere (2001) at deltakernes vurderinger av en afroamerikansk person var vurdert mer negativt når personen ble presentert på et gatehjørne, enn i en kirke. Dette er avhengig av muligheten til minnene, og frekvensen til minnene. For eksempel om man går ut på gaten om natten etter å ha sett en skrekkefilm, kan det være mer sannsynlig at man assosierer et blinkende gatelys med fare og trussel. Dersom minnet er mer tilgjengelig vil man lettere relatere det til annen stimuli, og påvirke hvordan vi vurderer miljøet rundt oss.
 - **Cognitive load;** hvilken tilstand man er i for å oppfatte cues fra miljøet.
 - **Priming** s. 135 - bruker forhåndsoppfatning/fordommer for å bekrefte
 - Eksempel: Wittenbrink - illustrerte dette ved å vise hvordan spontane evalueringer av bilder av en afroamerikaner var mer negative når de ble presentert i et gatehjørne sammenlignet med en kirke. Den ytre konteksten aktiverte med andre ord skjematisk kunnskap differensielt, som ble tilskrevet det avbildede individet.
 - **Tilgangen på informasjon i miljøet (availability)** → En annen faktor som påvirker sosiale kognitive prosesser, er informasjonen som finnes i miljøet rundt oss. Det er noen faktorer og elementer som skiller seg ut, og trekker vår oppmerksomhet. Dette kan for eksempel om det kun er en mannlig student på psykologistudiet. Ved å skille seg ut vil

dette ta mer av vår oppmerksomhet. Det kan være fordi de skiller seg ut, er annerledes eller ekstreme. Effekten den har: Det kan få oss til å tenke mer negativt, eller mer positivt om andre. Det kan få oss til å skape antagelser om befolkningen generelt. For eksempel om norske turister i Kina oppleves frekke, kan de tenkes at dette gjelder hele Norge. Selv om det kan være andre faktorer som påvirker dette.

- **Saliency**, et trekk ved perseptuell input som gjør at den skiller seg ut på en måte som fanger oppmerksomheten vår. Ved å skille seg ut og tiltrekke oppmerksomhet, vil salient informasjon (både objekter og personer) påvirke vår persepsjon, tenkning, minne, og følgelig vår atferd. Om noe er fremtredende påvirkes av hvor mye det skiller seg ut fra omgivelsene, hvor sentralt det er i vårt synsfelt og hvor relevant det er for våre mål. Den generelle mekanismen av saliency initierer en kaskade av kognitiv prosessering, som da kan forklare hvorfor å være et individ som tilhører en negativt stereotypert gruppe kan påvirke deltakelse (eks; én jente i en gruppe med gutter)
- **Informational processing paradigme** → bruke denne modellen som en rød tråd ?????
- **2. Sosial kognisjon blir formet av menneskers motivasjon (s. 140-145):** Alt mennesker gjør (tanker og handlinger) er drevet av **motivasjon**, som består både av grunnleggende biologiske motiver (feks. mat og drikke), og mer abstrakte, sosiale og muligens spirituelle motiver
 - Mennesker motiveres både av en nysgjerrighet for verden, og av at korrekt kunnskap om verden kan gjøre oppgaver og oppfyllelse av behov enklere
 - **Non-directional motives (ikke-retningsbestemte motiver)**
 - De motiver som ikke favoriserer bestemte, konkrete utfall (eks: positivt selvbilde), men heller abstrakte kvaliteter. → at utfallet er nøyaktig (fakta), eller prosessen som leder til utfallet, feks at prosessen ikke er for krevende. Stereotypier benyttes feks når motivasjonen er lav. De som avfeier stereotypier er oftere mer nøyaktige i sine vurderinger av miljøet og har gjerne en høyere motivasjon.
 - Et eksempel på dette: når man har høy motivasjon, vil motivasjonen til å vurdere informasjon være nøye, motsatt dersom man har lav motivasjon vil man være mer tilbøyelig for å bruke tilgjengelig informasjon og være utsatt for tankefeil.
 - **Directional motives (retningsbestemte motiver)**

- Motiver som favoriserer bestemte utfall, selv dersom det påvirker nøyaktigheten, slik som positivt selvbilde
- → motiver som skaper et bias i kognisjon mot et spesifikt utfall
- Definert basert på foretrukne utfall
- Informasjon som hjelper ditt motiv er mer interessant (selektivt informasjonssøk)
 - Minner som støtter et ønsket utfall er mer tilgjengelig
- Et eksempel på dette: Mennesker ønsker ofte å oppfylle en hypotese, og vil ofte lete etter informasjon som støtter denne (feks dersom man spør seg selv “er jeg hyggelig?” vil man ofte lete etter informasjon som støtter dette)
- Evt Hennes et al 2016 s 143: motives effect what we remember → system justification theory: 2 grupper: gruppe 1, deltakerne leser et kort avsnitt på hvordan deres sosiale systemet påvirker dem, økt motivasjon for å se det som rettferdig dersom de tror at det sosiale systemet har stor innvirkning. For gruppe 2 ble de fortalt at systemet ikke hadde like stor innvirkning og hadde dermed mindre positivt syn på dette.
- **Summary:**
 - Sosial kognisjon er formet av **ikke-retningsbestemte og retningsbestemte motiver.**
 - ikke retningsbestemte motiver er knyttet til interindividuelle forskjeller i hvor mye mennesker vektlegger eksempelvis å gjøre en riktig og grundig antagelse om miljøet rundt, noe som igjen vil forme hvordan man prosesserer informasjon.
 - de som har høy motivasjon for å gjøre korrekte og grundige antagelser prosesserer informasjon mindre

Avslutning

- a) Oppsummere at sosial kognisjon er 1) situert og 2) formet av motivasjon

Nr. 10 – CORRESPONDENCE BIAS: *Hva er den fundamentale attribusjonsfeilen (også kjent som correspondence bias)? Hvordan kan den forklares? Drøft hvorvidt den kan regnes som en grunnleggende regel.* Sidetall og kapittel: kap 3, sidetall 82-85 og s. 99-105, s. 132

- Innledning:
 - **Hva er attribusjon?** Attribusjon er en del av sosialpsykologien som handler om hvordan vi årsaksforklarer (attribuerer hendelser).
 - **Correspondent inference theory (korrespondent slutningsteori):** teori som hevder at vi bruker informasjon om andres atferd til å kunne trekke konklusjoner om deres personlighetstrekk, men at vi også tar hensyn til

situasjonelle faktorer for å gjøre disse vurderingene. → *dette er hvordan vi bør bearbeide informasjon om atferd for å kunne trekke riktige konklusjoner*

- **For eksempel (chatGPT)**, hvis noen gir en stor pengegave til en veldedig organisasjon, vil vi se på dette som en indikator på at personen har en høy grad av generøsitet eller omsorg for andre → vurderer også om personen hadde en god grunn til å gi den store pengegaven
- Bias viser til en skjevhet.
- **Hva er correspondence bias (samsvarsfeilen)**: er den foreslåtte tendensen til å slutte seg til (attribuere/årsaksforklare) en personlig disposisjon som samsvarer med observerbar atferd, selv når atferden ble bestemt av situasjonen
- **Hoveddel:**
 - **Correspondent inference theory**: beskriver en grunnleggende måte vi bearbeider andres atferd på
 - innen gruppe vs fremmed gruppe har mye å si
 - positive outcome vs negative outcome kan også ha betydning for bias
 - **Correspondence bias**: Skjevhet eller feil som kan oppstå i vår måte på å forstå andre mennesker heller enn en grunnleggende regel/prinsipp
 - **Attributional biases**: attribusjonsfeil er systematiske skjevheter i utvelgelsen eller behandlingen av informasjon om årsakene til atferd.
 - **Hva er correspondence bias (samsvarsfeilen)**: er den foreslåtte tendensen til å slutte seg til (attribuere/årsaksforklare) en personlig disposisjon som samsvarer med observerbar atferd, selv når atferden ble bestemt av situasjonen → feil fordi det er en systematisk feil i måten vi forstår og vurderer årsakene til andres atferd. Feilen ligger i at vi tilskriver/attribuerer atferd til indre årsaker (personlighet, holdninger, verdier) fremfor situasjonelle faktorer (miljø, kontekst, normer). Vi kan derfor ofte feilaktig anta at en persons atferd skyldes deres indre karaktertrekk, uten å ta hensyn til de ytre omstendighetene som kan ha påvirket atferden. Kan føre til misforståelser og uriktige fakta om mennesker → negative konsekvenser i sosiale situasjoner. Eksempel: kan vi forklare det at en person faller ved at “han er klumsete” (trekkforklaring) fremfor at “det var glatt” (situasjonsforklaring). → *dette er hvordan vi har tendens til å gjøre feil når denne informasjonen bearbeides*
 - **Saliency**: hvor “tiltrekkende” en stimulus er
 - **False consensus bias**: (feilaktig konsensusbias) er antakelsen om at andre mennesker generelt deler ens egne personlige holdninger og meninger (eks alle synes det er skummelt å snakke foran en stor forsamling).
 - **Covariation error**

- Informasjonsmangel

Drøft hvorvidt den kan regnes som en grunnleggende regel.

- Vi bruker nå samsvarsfeilen, ikke lenger fundamentale attribusjonsfeil fordi det er omdiskutert om denne er fundamental.
- **Hvorfor er det ikke en grunnleggende regel? → DEN ER KONTEKSTAVHENGIG**
 - **Ross et al., 1977:** Dette studiet var deltakerne tildelt rollen som enten master eller deltaker, quizmasteren lagde spørsmål om generell kunnskap som de testet deltakerne i. Quizmasteren lagde spørsmålene på stedet, noe som gjorde at spørsmålene ville reflektere masterens kunnskap og interesser. En master med interesse om historie og sport ville stilt flere spørsmål om dette enn kultur. Deltakerne visste om at spørsmålene ble laget på stedet, men likevel fortalte de at de opplevde quizmasteren som mer kompetente og kunnskapsrike enn dem selv. Quizmasteren rangerte ikke seg selv som mer kompetente mulig fordi de selv visste at de ikke var kompetent på andre områder/visste hva de ikke visste. Dette reiser spørsmål om FAE kan regnes som en generell regel.
 - **ARGUMENT I MOT:** ulike resultater i ulike kontekster. Ved første studie rapporterte deltakerne at quizmasteren hadde høyere kunnskap for de spesifikke temaene, ikke for generell kunnskap. Ved senere studier ble det rapportert at observatørene mente at deltakerne kunne gjøre det like bra som quizmaster dersom rollene var reversert.
 - **ARGUMENT I MOT - Generaliserbarhet!**→ kultur- kontekst (individualistisk kultur vs. kollektivistisk) og rate fremmede (ikke en real-life situasjon, derfor ikke alltid generaliserbart, se Ross studie)
 - Ikke universelt, men kulturelt spesifikt
 - Informasjonsmangel er en av årsakene til at man gjør en feilvurdering
 - Kulturelle faktorer → En annen grunn til at de ikke regnes som universelle er på grunn av at det har blitt vist at samsvarsfeilen ikke opptrer likt på tvers av kulturer. Studier har vist at mange vestlige samfunn tenderer til å være mer fokusert mot personlige egenskaper, istedenfor situasjonelle. Dette kan ha noe med å gjøre at disse kulturene ofte er individualiserte, og verdsetter personlig innsats og ferdigheter. I enkelte andre kulturer vokser man opp med et fokus som er med på familien og samfunnet rundt seg. Det er likevel ikke slik at de unngår den helt. Studier foreslår at kollektivistiske kulturer er mer tilpasset situasjonell informasjon i den første automatiske vurderingen av andre, og at de er mer motivert til å velge situasjonelle tolkninger.
 - Ulike forventninger?

- **ARGUMENT I MOT** - Når man har mer tid og kapasitet i arbeidsminne for å justere antakelser og vurder situasjonen dypere - så vil den fundamentale attribusjonsfeilen reduseres (kap 3)
 - **Cognitive load**; når har man nok tid og kapasitet til å prosessere informasjon? Bruke som rød tråd.
- **ARGUMENT I MOT** - Kommer an på hvilken informasjon som er tilgjengelig og salient, og hva observatørens nåværende mål (slutningsmål), ergo, ikke fundamentalt
- Samsvarsfeilen er også tidligere kjent som den fundamentale attribusjonsfeilen. Dette var fordi det var beregnet som en universell bias. Nyligere forskning foreslår derimot at samsvarsfeilen er mer **kontekst-avhengig** enn det man trodde tidligere. Den foreslår at samsvarsfeilen ikke er et resultat av en automatisk prosess, men heller er avhengig av flere andre faktorer som hvilken informasjon som er fremtredende i miljøet, og hva en persons mål er. Krull (1993) viste for eksempel at situasjonelle faktorer var fremtredende for observatører i bestemt miljøer.

HOLDNINGER OG OVERTALELSE

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

- **Sidetall og kapittel:** kap 6, s. 214-220 + s.231→s. 246-249

1) Innledning

- **Hva er holdninger:** en overordnet evaluering av et objekt som er basert på kognitiv, affektiv og atferdsmessig informasjon. Gjøre en evaluering på et spesifikt tema, objekt eller en person. Feks å vise til om man liker/ikke liker, er enig/uenig, eller foretrekke/ikke foretrekke. Dette handler om hva man iligger verdi. Alle typer stimulus kan bli evaluert.
 - **Affektive, kognitiv og atferdsmessige komponenter** → Kognitive refererer til tanker om et objekt (f.eks. kjøtt er usunt). → Affektiv, om hvilke følelser man har, feks positive, negative eller nøytrale tanker om å spise kjøtt. → Den atferdsmessige komponenten referer til atferd i fortid eller fremtid i forhold til en holdning (feks skrive under på en dyreorganisasjons arbeid mot kjøttindustrien, eller bli med i MDG). Den atferdsmessige komponenten kan derfor predikere hvordan en person vil reagere i en bestemt situasjon.
 - Holdninger kan variere i to ulike retninger. (1) Holdninger kan variere i **valens eller retning (positiv, negativ, ambivalent, nøytral)**, “jeg liker ikke lever”. (2) Holdninger kan variere i **styrke** “to personer har begge negativ holdning til lever, men den ene mer enn den andre”.

2) Hoveddel:

- **Eksplisitt/implisitt (direkte/indirekte):** Det finnes flere måter å måle holdninger på, og for å måle om de er sterke eller svake. Det går et skille mellom eksplisitte og implisitte holdninger. Vi kan antyde en holdning gjennom å evaluere responsen som oppstår når holdningsobjektet blir stimulert.
- **Eksplisitt:** tester holdninger som er “bevisste”, som deltakeren selv kan rapportere. Den “direkte” måten er å spørre folk ved hjelp av ulike skaleringsteknikker. De målingene som direkte spør respondentene om å tenke og rapportere holdningene sine (**selvrapportering**)
 - **Likertskala:**
 - Mest utbredte tilnærmingen
 - Hvert punkt har en numerisk verdi som gjør at man kan undersøke fenomenet statistisk.
 - Omhandler grad av enighet og uenighet
 - hvert testledd(utsagn) er konstruert slik at den indikerer enten en foretrukket eller ikke foretrukket holdning
 - EKSEMPEL: spørreskjema
 - **Semantisk differensiering skalaer (semantic differential scales):**
 - Spørreundersøkelse som spør personer om å rate et produkt. Man spør hvor man befinner seg på en skala med to motstridende adjektiver «Glad-Trist», «Etisk-Uetisk», “good-bad”.
 - Positivt da denne metoden bidrar til å måle holdninger om ulike holdningsobjekter (attitude objects) på tvers av en felles skala.
 - EKSEMPEL: spørreskjema
 - **Fordeler:**
 - Effektivt å forvalte
 - Gir data som kan analysere ved sofistikerte statistiske teknikker.
 - Har også vist seg å være valide/gyldige, og kan i noen situasjoner forutsi diskriminerende oppførsel
 - Høy reliabilitet, høy indre konsistens, høy test-retest reliabilitet (semantisk)
 - Valide resultater
 - **Ulemper:**
 - Er man ikke bevisst sine eksplisitte holdninger, vil det være vanskelig å måle disse.
 - Subtile ulikheter i hvordan spørsmål blir stilt (ordlyd i spørsmål feks), kan påvirke svar.
 - Tendensen deltakerne har til å svare på en sosialt ønskelig måte for å skape et godt inntrykk eller for å opprettholde et gunstig selv bilde (*evaluation apprehension*).
 - Direkte måling kan medføre en mulighet for at deltageren gjennomskuer formålet med undersøkelsen (problemer for

generaliserbarhet) → dette kan forhindres ved bruk av implisitte målemetoder (*demand characteristics*).

- For å overvinne slike problemer, har en rekke indirekte holdningsmålinger blitt utviklet der sammenhengen mellom det som måles og holdningen av interesse ikke er tydelig.
- **Implisitt (indirekte):** Den implisitte metoden er å gjøre slutninger om deltakernes holdninger ut fra deres reaksjoner på ulike stimuli, der deltakeren ikke er klar over at en bestemt holdning blir vurdert. Brukes når man ønsker å avdekke ubevisste og automatiske holdninger.
 - **Evaluative Priming:** Deltakere blir primet med ord eller bilder, hvor bildet/ordet senere erstattes med et adjektiv (feks ekkelt, godt). Så måler man hvor fort dette skjer. Styrken av disse assosiasjonene skal påvirke hvor raskt et individ responderer til et vurderende ord etter at deltakerne har blitt primet/blitt presentert med holdningsobjektet. Kan brukes ved sensitive eller sosialt uønskede holdninger
 - **Eksempel:** En vanlig måte å bruke denne teknikken på er å presentere deltakerne for bilder eller ord som enten er positive eller negative, etterfulgt av et bilde eller ord som representerer emnet som skal måles, for eksempel kjøtt. Hvis personen har en positiv holdning til kjøtt, vil reaksjonstiden være raskere når ordet "kjøtt" følger et positivt bilde eller ord, og langsommere når ordet "kjøtt" følger et negativt bilde eller ord.
 - **The implicit association test (IAT):** måler assosiasjoner mellom konsepter (feks kjøttspisere og vegetarianer) og evalueringer (snill, slem). Personer er raskere til å svare når holdningsobjektene er relatert til sinnet deres. Feks skal det måle en fordom over kjøttspisere dersom man er raskere til å sortere "vegetarianere" og "snill".
 - ulike blokker
 - **The affect misattribution paradigm:** har mange fellestrekk med evaluative priming, kan brukes for å undersøke stereotypier og fordommer. Studier viser at denne metoden kan være betydningsfull ift å måle politisk og rasemessig holdninger. Viser først et stimuli/bilde og deretter et urelatert stimuli/bilde. · Mennesker feilattribuerer ofte følelsene sine til fremtredende stimuli. Derfor blir ratingene på dette brukt som skårer som reflekterer holdninger mot foregående stimuli.
 - EKSEMPEL: bilde av en nystekt burger og deretter bilde av noe urelatert, vil fortelle om deltakerne har en positiv holdning til kjøtt.
 - **Fordel:**
 - Høy intern konsistens, høy test-retest korrelasjoner
 - Konvergent validitet (samsvar)

- Fungere korrigerende for selvrapportering gjort ved eksplisitte metoder.
- **Ulemper**
 - Vi kan ikke anta at implisitte metoder er en nøyaktig inngang til det ubevisste uten overbevisende bevis.
 - Disse implisitte metodene kan ikke benyttes som løgndetektor. Ved tilsvarende resonnement kan implisitte mål av selvbilde ikke antas å gjenspeile ens «sanne jeg». Selv om forskningen så langt er lovende, er vi ikke på det stadiet at en slik antagelse kan gjøres med sikkerhet.

Oppsummering: Forskning viser at eksplisitte målinger er mer effektive i å predikere intensjonell og bevisst atferd. Mens implisitte målinger er mer effektive i å predikere spontan atferd. Valg av metode kan avhenge av ulike faktorer, slik som forskningsspørsmål, kontekst av studien og tilgjengelige ressurser.

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

- **Sidetall og kapittel:** kap 6, s. 246
 - Hva er teorien om **planlagt atferd** (attitude-behaviour relations): Teorien om planlagt atferd (1991) forsøker å forstå atferd som en reaksjon på individets intensjoner (intensjonene predikerer atferd). Denne teorien bygger på en tidligere teori, nemlig Fishbein og Aizen (1975) sin teori om overveid handling. Teorien om overveid handling forsøker å forklare at atferd kan forutsies ved å se på menneskers intensjoner. Disse intensjonene blir bestemt av holdninger og normer. Teorien om planlagt atferd forsøker å forstå atferd som en reaksjon på individets intensjoner. Teorien tar utgangspunkt i en interaksjon mellom tre komponenter for å forklare intensjonen; **holdninger, subjektive normer og opplevd kontroll**.
 1. **Holdninger** → holdninger knyttet til handlingen. Dette kan for eksempel være at man tenker at røyking er dyrt, og at det lukter vondt.
 2. **Subjektive normer** → normer knyttet til handlingen. Et individs oppfatning av hvordan andre oppfatter handlingen. Feks at du oppfatter at andre syns man lukter vondt fordi man røyker.
 3. **Opplevd atferdskontroll** (percieved behaviour control) → består av oppfattet kontroll, som er hvorvidt individet oppfatter det har ressurser og mulighet til å utføre atferden. Jo sterkere kontroll vi opplever at vi har over atferden vår, jo sterkere er intensjonen vår til å utføre atferden. Dette kalles også “self-efficacy”, som er hvilke tanker vi har om at vi vil klare å utføre en atferd. I den grad opplevelsen av

kontroll reflekterer faktisk kontroll, vil dette også øke sjansen for at individet klarer å omsette intensjon til handling. (Man klarer ikke å dempe røyksuget, og fortsetter å røyke, selv om både ens holdninger og subjektive normer forutsetter at man *burde* slutte). Ment til å ha en direkte kausal innflytelse til intensjoner om atferd.

- Opplevd atferdskontroll påvirker atferd på to måter:
 - Intensjonen til å gjennomføre en handling blir påvirket av deres opplevde tro på at de kan gjennomføre den. (kausal direkte effekt på intensjon om atferd)
 - Hvorvidt handlingen i realiteten kan gjennomføres (direkte effekt på atferd) → selv om man kan tro at man kan gjennomføre atferden, er det ikke sikkert at deres oppfatning er riktig)
- Disse tre faktorene er kombinert for å forutsi intensjonen til atferd. Så man måler disse tre faktorene, som vil avgjøre styrken av intensjonen. Før atferden utføres så må man gå gjennom behavioral intention. Det er intensjonen som forutsier om man vil utføre handlingen.
- **Definer holdninger og atferd:**
 - Holdninger: en overordnet evaluering av et objekt som er basert på kognitiv, affektiv og atferdsmessig informasjon. Gjøre en evaluerende vurdering på et spesifikt tema, objekt eller en person.
- ***Hvordan har denne teorien bidratt til vår forståelse av forholdet mellom holdninger og atferd?***
 - Har man en intensjon om å gjøre noe er sjansen større for at handlingen gjennomføres → Holdninger er en del av intensjon
 - Holdninger har en sentral rolle i å predikere atferd. Graden av prediksjon kommer an på en rekke faktorer, inkludert korrespondanse, type atferd, styrken av holdningen, og personlige forhold.
 - Eksempler med røyk: Et viktig moment med teorien om planlagt atferd er at den ser på de bakenforliggende faktorene hos en person som ønsker å endre en atferd, og da hva som faktisk gjør at røykeren får en intensjon om å slutte å røyke eller ikke. Ved å ha disse bakenforliggende komponentene, vil teorien om planlagt atferd kunne gi en forståelse for hva som må påvirkes for at en røyker vil slutte å røyke. Hvis røykere har både holdningene, de subjektive normene, og den persiperte atferdskontrollen som er nevnt over til røyk, vil de ifølge teorien om planlagt atferd danne seg en intensjon om å slutte å røyke, og dermed mest sannsynlig også utføre denne handlingen.
 - Holdning og intensjon kan også ses opp mot vaner. Et eksempel er å dra på treningssenteret. Når vaner er svake vil intensjonen være en

viktig prediktor for atferd, mens når vanene er sterke blir intensjonen mindre viktig.

- **Implementation intention:** rammeverket for modellen kan også bidra til en større forståelse for hvordan intensjoner blir omgjort til faktisk atferd. Modellen tydeliggjør derfor betydningen av intensjon. Hvis noe er planlagt, vil atferden bli gjennomført (sannsynligheten for atferd og dermed nå "målet").
- **KRITIKK TIL MODELLEN:**
 - Kan virke som den gjør atferdsendringen enklere enn det den er. Sier heller ikke noe om hvordan den skal endres.
Kritikk til teoriene er at de begge går ut fra at mennesker er rasjonelle, logiske vesener. Derfor at handlingene deres er planlagt. Mennesker er derimot ikke dette.

Nr. 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.* **Sidetall og kapittel:** kap 6, 7 - s. 256-- s. 279, s. 288→

Hva er en holdning: En holdning kan defineres som en vurdering av et objekt som er basert på kognitive, affektive og atferdsinformasjon.

Hovedstrategier for holdninger og atferdsendring:

- **1. Overtalelse:** *Overtalelse* (persuasion) er bevisst bruk av kommunikasjon til å endre personers holdninger, atferd og tro.
- **2. Bruken av insentiver: legalitære - økonomiske insentiver (mindre skatt, støtte), kognitiv dissonans**
- *Disse burde sees på som komplementære og brukes sammen, heller enn to adskilte metoder/strategier*

Systematisk prosessering: grundig, detaljert prosessering av informasjon. Denne typen prosessering belager seg på evne og innsats. **Teorier om systematisk prosessering:** de tidligere teoriene om persuasjon fokuserer på overtalelse som et resultat av systematisk prosessering av semantisk innhold av overtalende beskjeder

- *Informasjonsprosesserings modell om overtalelse*
- *Kognitiv responsmodell*

En todelt-prosess teori om overtalelse (dual-processing theories- ELM): I nyere tid har denne teorien anerkjent at mennesker ofte tilegner seg holdninger på bakgrunn av andre grunner enn deres systematiske prosessering av argumenter. De postulerer to moduser av informasjonsprosessering: systematisk og usystematisk. Modusene skiller seg fra hverandre i hvilken grad individer.

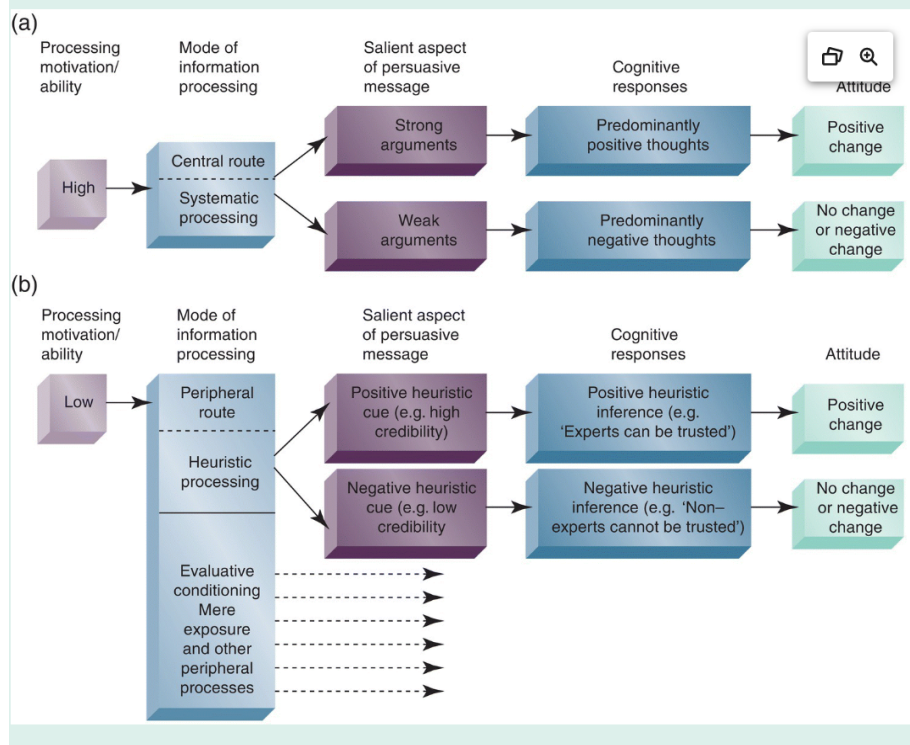
- *Dual-Processteorier forsøker å integrere at mennesker kan systematisk vurdere et budskap, men også at noen vurderingsprosesser er basert på lav innsats, og preget av heuristikker. Modellen anerkjenner at mennesker noen ganger bruker snarveier for å akseptere eller avslå overtalelse fra en kommunikator. Dual-process modeller for overtalelse foreslår at det finnes to måter for informasjonsprosessering ved overtalelse. En systematisk, og en ikke-systematisk. Det er to informasjonsprosesseringsmodeller; Heuristic-systematic model (HSM) og Elaboration likelihood model (ELM). Vi velger å fokusere på ELM.*
 - **ELM (the elaboration likelihood model):** Når en mottaker står overfor valget å enten akseptere eller avslå en kommunisert posisjon, vil den prøve å vurdere dens validitet. Denne vurderingen kan oppstå fra to ulike informasjonsprosesseringsruter; **sentral (tenker)** eller **perifer (intuitiv)**. De rangerer fra en veldig systematisk/gjennomtenkt prosessering (tenkende) av et budskap til mer automatiske, lite gjennomtenkte strategier (intuitiv).
 - **I hvilken grad et individ vil gjennomgå argumentet/budskapet grundig og detaljert er avhengig av både motivasjon og evne til å prosessere budskapet.**
 - Ifølge ELM → når individer er sterkt motiverte og har evnen til å bearbeide informasjon, er det mer sannsynlig å velge den sentrale ruten. På den andre siden, når individer mangler motivasjon eller evne til å bearbeide informasjon, er det mer sannsynlig for å stole på perifere ledetråder og velge den perifere ruten.
 - **Personlig relevans er vesentlig** (og internett gjør dette mer mulig) **og tid.**
 - **Need for cognitive closure:** (behovet for å hoppe til en konklusjon)
 - høyt behov → foretrekker raske og enkle svar (PERIFER RUTE)
 - lavt behov → påvirket av kvaliteten på argumentet (SENTRAL RUTE)

Eksempel:

- **Perifer** (kan føre til endring, men ofte ikke varig fordi man ikke har prosessert det) → **tannkrem**
 - Dersom en ekspert formulerer budskapet så er ikke nødvendigvis argumentene så viktige
 - **MODELLEN:**
 - **Prosesserings motivasjon:** LOW
 - **Mode of information processing:** perifer (heuristikk) - automatisk
 - **Salient aspect of persuasive message:** kan gå to veier →

- 1. positiv heuristic cue: høy troverdighet
- 2. negative heuristic cue: lav troverdighet
- Kognitive responser:
 1. (POSITIV): positive heuristic inference → eksperter kan bli stolt på
 2. (NEGATIV): negative heuristic inference → ikke-eksperter kan ikke bli stolt på
- **Holdning:**
 - (POSITIV): positiv endring
 - (NEGATIV): ingen endring eller negativ endring
- **Sentral** (mer sannsynlig til å føre til varig endring) → **politisk kampanje** (presidentvalg i USA)
 - Mer avhengig av at argumentene er gode
 - Grunnen til at det skjer en endring: basert på at man har en mer gjennomtenkt innfallsvinkel på det argumentet som blir kommunisert, og en person vil bare bli overtalt dersom mottakeren responderer med positive tanker om budskapet/kommunikasjonen
 - **MODELLEN:**
 - **Prosesserings-motivasjon/evne:** HØY
 - **Prosesserings Rute:** systematisk/sentral
 - Salient aspect of persuasive message:
 1. Sterke argumenter
 2. Svake argumenter
 - **Kognitive responser:**
 1. Positive tanker
 - 2. Negative tanker
 - **Holdninger:**
 1. Positiv endring
 2. Ingen endring eller negativ endring

THEORY BOX 7.2 THE ELABORATION LIKELIHOOD MODEL OF PETTY AND CACIOPPO (1986A & B): (A) CENTRAL ROUTE TO PERSUASION; (B) PERIPHERAL ROUTE TO PERSUASION



Markedsføring: kap 7

- 1. Sublim markedsføring:
 - Markedsføring som ikke oppfattes av kjøperne, slik som lydmeldinger som er vanskelige å høre, eller ord som kun vises på skjermen i så kort tid at man ikke bevisst registrerer hva som står
 - Er særlig effektivt mot grupper som ikke vanligvis kjøper produktet som annonseres, men vil være mest effektivt i bestemte settinger
→ Eks. viste et forsøk av Karremans et. al. (2006) at sublim meldinger om Lipton iste under diverse eksperimenter økte preferansen for Lipton iste aller mest hos personer som allerede var tørste
- 2. Effektiv markedsføring:
 - Her forsøker annonsøren å matche produktet og reklamen opp mot forbrukernes personligheter og mål
 - Forbruksvarer som tannkrem og vaskemidler kjøpes til det de brukes til, mens andre varer kjøpes med andre mål. Dette gjør det blant annet mulig å selge luksusmerker
 - Tenkevarer: Tannkrem, vaskemidler, oppvaskmaskiner o.l.
 - Man kjøper det som gjør en god nok jobb til en akseptabel pris

- Følevarer: Biler, telefoner, klokker osv.
 - Man kjøper noe som enten passer sin eksisterende identitet, som representerer den personen man vil fremstå som, eller noe som passer ens personlige preferanse
- Mange reklamer bruker en kombinasjon av tankerettede salgsargumenter og følelsesrettede salgsargumenter. Feks. vil mange biler ha informasjon om kjøreegenskaper skrevet ned, mens bildene de viser er av bilene i eksotiske omgivelser, foran flotte hoteller og med pene mennesker
- Mange varer er sentrale deler av menneskers identitet
- I dagens samfunn har internett og informasjonskapsler gjort det mye enklere for selskaper å drive målrettet markedsføring fordi de vet mye mer om store deler av befolkningen

TILTREKNING OG NÆRE RELASJONER

Nr. 14 – INTERPERSONAL TILTREKNING: *Drøft minst 2 ulike faktorer som kan bidra til interpersonal tiltrekning.* - Sidetall og kapittel: kap 11, s. 456 - 473

Tiltrekning/attraction (og hvorfor er det viktig å definere tiltrekning): motivasjonen til å være sammen med, forholde seg til eller tilbringe tid med en annen person, og ser det som en forløper for både vennskap og intimt forhold

Interpersonal tiltrekning: Handler om grunnene til at personer liker hverandre. Forskning viser til at vi har en tendens til å like personer som er like oss, som liker oss, som belønner oss, som er fysisk attraktive, vennlige og kompetente. Knyttet til en positiv evaluering eller holdning som et individ har til en spesifikk person.

- Hvorfor er dette viktig: tilhørighet og knytting av nære bånd, sosial støtte og tilknytning er vesentlig for en god fysisk og psykisk helse. RELATIONSHIPS DO MATTER

Faktorer som kan føre til interpersonal tiltrekning:

- **Fysisk tiltrekning**
- **Psykisk tiltrekning**
- **Nærhet (proximity)**
- **Familiarity**
- **Likhet (Similarity)**

VELGER 2 ULIKE FAKTORER:

1. Fysisk tiltrekning:

- FRA MARIA: Fysisk tiltrekning har vist seg å være viktig i hvordan mennesker vurderer og behandler andre. Når man møter en person for første gang, er utseende til en person ofte av det vi danner førsteinntrykket på. Forskning viser at attraktive

mennesker gjennomsnittlig mer ekstroverte, hadde mer selvtillit og bedre sosiale personligheter

- At fysisk attraktive mennesker har mer selvtillit og bedre sosiale personligheter er sannsynligvis innlært. Allerede fra de er babyer får pene barn mer sosial stimuli, og dette bidrar til en selvoppyllende profeti
- Samtlige studier viser at fysisk attraktive mennesker oppfattes ofte som mer vennlige (innehar mer "foretrekkbare" trekk.)
- **Evolusjonspsykologisk forklaring** = forklarer at menneskelig atferd og preferanser basert på deres verdi i å reprodusere avkom, **å være pen = god helse**
- Hva vi bedømmer som attraktivt varierer fra individ til individ , men det er noen universelle tendenser i våre preferanser som har en innvirkning på hva vi anser som attraktivt: (*Husk: det finnes selvfølgelig kulturelle forskjeller*)
 - De har ofte gjennomsnittlige ansikt
 - Symmetri
 - Andre ansiktstrekk: hormonelle markører (hormone markers)
 - For eksempel synes det som at kvinner ofte vurderes attraktive når de har høye kinnben og glass hud, som ofte vurderes med høyere østrogen og høyere fertilitet. Og for menn med ansikt som indikerer høye testosteronverdier, slik som store kjever, og markerte kinnben.
 - Symmetriske kropper (inverted triangle, hour-glass)
- **Kontekstuelle faktorer** knyttet til fysisk attraktivitet:
 - Det er også situasjonelle faktorer som «Closing time effect», at mennesker vurderte attraktiviteten hos motsatt kjønn høyere senere på kvelden, nærmere 12.
 - Studie: [hengebro-eksempelet](#) → [Dutton & Aron](#); Brigde-study → undersøkte sammenhengen mellom misattribusjon av arousal og tiltrekning. I eksperimentet rekrutterte forskerne mannlige deltakere og lot dem gå over to ulike broer: en sikker og stabil bro og en hengebro som var ustabil og skapte en følelse av frykt. På hver bro møtte deltakerne en kvinnelig intervjuer som spurte dem noen spørsmål og ga dem hennes telefonnummer, i tilfelle de hadde flere spørsmål senere. Studien antydte at deltakerne som krysset den ustabile hengebroen, opplevde en økning i fysiologisk arousal på grunn av frykt og spenning. Disse deltakerne ble deretter mer sannsynlig til å feilaktig tilskrive sitt økte arousal til tiltrekning mot den kvinnelige intervjueren. Deltakerne som krysset den mer stabile broen, opplevde ikke den samme fysiologiske arousalen, og dermed ble det ikke observert samme misattribusjon av tiltrekning. Studien antydte at når mennesker opplever en høyere grad av fysiologisk arousal uten en tydelig kilde til denne opphisselsen, kan de feilaktig tilskrive denne følelsen til mer positive og attraktive stimuli som er til stede i øyeblikket, som den kvinnelige intervjueren i dette tilfellet. Dette studiet ga støtte til teorien om

misattribusjon av arousal, som hevder at mennesker kan feiltolke kilden til sin egen fysiologiske opphisselse og tilskrive den til feilaktige årsaker.

- Du opplever en fysiologisk aktivering og tilskriver denne til noe annet (blir opphisset av å gå på broen, og tilskriver denne aktivering til kvinnen og ikke selve broen)

2. Psykisk tiltrekning/sosiale faktorer

- **Nærhet (proximity)**

- Det er enklere å interagere med mennesker som er fysisk nærme. Når man bor nære andre er det større sannsynlighet for å treffe andre og dermed bli kjent med dem. Dette viste studiet til Festinger, Schachter og Back (1950).
 - **Festinger, Schachter og Back (1950)** utforsket hvilke forhold studenter i studentbygninger utviklet til hverandre i USA. Leilighetsbygget studentene bodde i var forskjellige bygninger, og leiligheter i ulike etasjer. Studien varte over 10 måneder. Det de fant ut av var at fysisk nærhet forutså hvilket forhold de utviklet med de andre. For eksempel var studentene mer sannsynlig å bli venner med personer i samme bygning som de selv bodde i, eller i andre bygg. Personer som bodde i samme etasje, var mer sannsynlig for å være venner med hverandre. Likevel var det ikke alltid at nærhet forårsaket at man likte personen bedre, i noen tilfeller forårsaket det også det motsatte.

- **Familiarity**

- En faktor som kan spille en rolle i dette er **mere exposure effect**, som sier at jo flere ganger man blir utsatt for en stimuli, jo større sannsynlighet er det for at man begynner å like den.
- Studie med studenter (**Moreland and Beach**): en studie med tre kvinner som var rangert like fysisk attraktive, en var i forelesning 5 ganger, en annen 10 og den siste 15. Den som hadde vært der 15 ganger ble ansett av andre som mest attraktiv.

- **Likhet (Similarity)**

- Forskning viser til at mennesker liker personer med like holdninger, verdier og interesser. Empiriske studier viser **similarity-attraction effect**.
- Man føler seg også mer forstått når man omgås andre som likner en selv

Underestimering av situasjonen:

- Situasjonen kan ha mye å si og kan gi feil informasjon
- **Misattribution of arousal** = people mistakenly attribute part of their arousal to an external stimulus that is not the actual cause of their arousal
- Example = Dutton and Aron 1974

Nr. 15 - Hvilke faktorer er ansvarlige for vedlikehold/oppretholdelse av et forhold (f.eks. ekteskap eller samboer)? - Sidetall og kapittel: kap 11, s. 474 --->

Hva er et forhold: Ulike meninger om hva et forhold innebærer (og betyr), men de aller fleste er enige om at for å kunne ha et forhold må man være gjensidig avhengig av hverandre. Skiller mellom exchange forhold og communal forhold.

- **Exchange:** refererer til en mellommenneskelig assosiasjon mellom individer som er opptatt av hva partneren får og hva de selv mottar for å sikre rettfærdige fordeler. (eks rørlegger)
- **Communal:** personer er mer opptatt av hva den andre personen får, eller å ta hensyn til den andres behov
- Det skiller videre mellom **horisontale** og **vertikale** forhold.

Faktorer som er ansvarlige for vedlikehold/opprettelse av et forhold:

- **Disclosure**
 - Den viktigste prosessen for å øke intimitet og nærhet i et forhold.
 - Self-disclosure: å avsløre informasjon om seg selv til en annen person
 - Disclosure reciprocity: tendensen hvor man deler noe om seg selv, som igjen leder til at den andre deler mer om seg selv, man matcher hverandre sin tendens. Eller motsatt der den ene deler mindre om seg selv som leder til at den andre heller ikke gjør det.
 - Relatert til fordeler i ulike relasjoner, fra romantiske forhold, til familiære og vennskapelige forhold: liking, tillit, intimitet, nærhet og satisfaction
 - man øker bredden og dybden av selv-delning (self-disclosure) til de man liker, og minker mengden selv-delning til mennesker de ikke liker, som ofte knyttes til prosessen for å avslutte et forhold.
 - Eksempel: ungdom og forhold over nettet
- **Perceived partner responsiveness**
 - Oppfatningen om at en relasjonspartner er mottakelig for våre behov
 - for å dele personlig informasjon til en annen person, har vi et behov for å føle at den andre personen forstår og bryr seg → personen er mottakelig for dine følelser → vedlikeholdende faktor
 - En person er mottakelig når han eller hun adresserer dine behov
 - For eksempel ler når personen er morsom, eller lytter når personen deler noe personlig
 - Modell s. 480: Disclosure → Perceived Responsiveness → Intimacy



- *Andre faktorer: ref s. 465 om romantiske relasjoner*
 - **Kjærlighet**
 - **Tilfredshet og stabilitet**

- **Equity theory** = Foreslår at mennesker er fornøyde i deres romantiske relasjoner hvis det er en balanse mellom kostnader (det man putter inn i forholdet) og belønning (det man får ut av forholdet) - ratio er lik
 - Belønning kan være: støtte, fint hus og bil
 - Kostnader: konflikter, mye hushold, gi opp frihet
- **The investment model** = Hvor fornøyd man er i forholdet, hvor mye man har investert, og kvaliteten på alternativene → forpliktelse til forholdet → forholdsstabilitet. Nivået på ressurser (tid, emosjonell involvering, penger og self-disclosure)
- Rusbult's investment model: box 11.2 s. 469
 - Three variables: satisfaction, quality of alternatives and investments, affect the level of relationship commitment a person experiences to the relationship
 - **Relationship commitment** = an individual's intent to maintain the relationship and to remain psychologically attached to it
 - Commitment er en faktor som påvirker mye!!!!
 - I følge selvekspansjonsmodellen (self-expansion model) er det å **forhindre kjedsomhet** nøkkelen til et vellykket forhold.
- **OPPSUMMERT (ROMANTISKE RELASJONER):**
 - Sterke, velfungerende og long-lasting romantiske relasjoner er karakterisert av at begge partnere er engasjert/forpliktet i relasjonen.
 - Sterk forpliktelse er basert på tilfredshet, investeringer og kvalitet av alternativer (dette vil fremkalle at personene oppfører seg på en pro-relasjon måte)

Hvorfor ender et forhold?

- Den ene partneren klarer ikke å være mottakelig til den andre personens sine behov → den andre personen føler at partneren ikke bryr seg om den → forholdet ender
- Når disse faktorene mangler (disclosure, responsiveness) er det ikke overraskende at et forhold kan bli konfliktfylt eller i verste fall ende.

Konklusjon:

- Disclosure og perceived partner responsiveness spiller en viktig rolle i dannelsen og opprettholdelsen av alle relasjoner. Ved å dele info om seg selv og signalisere at de aksepterer og bryr seg om hverandre, vil man opprettholde forhold.
- I forhold til romantiske relasjoner vil kjærlighet, tilfredshet og stabilitet (commitment og investment).

SPRÅK OG KOMMUNIKASJON

Nr. 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?*

Sidetall og kapittel: AS7 - kapittel 7 Fra Alcock & Sadava, 2014 (Kompendium)

Innledning:

- **Kommunikasjon** er avgjørende for sosial interaksjon. Kjennetegn ved kilden, budskapet, mediet og mottakeren påvirker alle i hvilken grad kommunikasjonen er effektiv.
- **Non-verbal kommunikasjon:** Vi kommuniserer ikke bare gjennom verbalt språk, men også ved ansiktsuttrykk, gestikulering, smil, kroppsholdning.
 - Omtrent 2/3 av all kommunikasjon består av ikke-verbale signaler. Ikke-verbale subtile tegn kommuniserer også våre holdninger, tanker og ideer vi favoriserer og ikke favoriserer.
 - Barn kommuniserer med ansiktsuttrykk og kroppsbevegelser før de lærer å uttrykke seg verbalt.
 - Vi lærer ikke-verbal kommunikasjon på egenhånd gjennom imitasjon og observasjon (sosial læring)
 - **Paralanguage:** inngår i hvordan en kommuniserer, altså de ikke verbale aspektene ved tale, slik som timing, tonehøyde, lydstyrke, understreking, sukk
 - Spiller en viktig rolle i kommunikasjon og er en kilde til informasjon som endrer betydningen av en verbal ytring. Timing, tonehøyde (pitch) og lydstyrke er det man kaller prosodic features: de understreker poenger, gir en indikasjon på hva vi tenker og kommuniserer emosjoner.
- Både verbal og nonverbal kommunikasjon blir formet av kulturen, hvorav ord og uttrykk og gestikulasjoner reflekterer de kommunikative behovene av de som bruker språket → Likevel finnes det universalitet i den tidlige utviklingen av gestikulering

Hoveddel:

- **Hvilken funksjon har nonverbal kommunikasjon?**
 1. *Ikke-verbale signaler er et overlegent kommunikasjonsmiddel i noen situasjoner.* Feks: vokabularet vårt for former begrenset, og det er lettere å beskrive en kompleks form (feks en firkant), med håndbevegelser enn å navngi den.
 2. *Ikke-verbale signaler er mer spontane og vanskeligere å kontrollere, og derfor mer sannsynlig å formidle genuin informasjon.* Feks: kan det å se inn i noens

øyne ofte uttrykke intimitet enklere enn ord. Vår ikke-verbale oppførsel kan være mer sannsynlig å skildre det vi føler på en ærlig måte.

3. *Ikke-verbale signaler kan rask etablere dominans, eller fremme sosial kontroll.* Feks: Truende ansiktsuttrykk eller innbydende smil, eller man snakker høyere enn alle andre.
4. *Ikke-verbale signaler gir grunnlag for å bedømme kvaliteten til den som snakker.* Ansiktsuttrykk og andre ikke-verbale signaler kan sterkt påvirke vår oppfatning av et individs attraktivitet, sosial identitet og personlighet .
5. *Ikke-verbale signaler gir en annen kommunikasjonskanal som lar oss koordinere flyten av verbal kommunikasjon under en samtale.* Eks: i hver lingvistikk gruppe, er det normer som ikke bare bestemmer hvem som skal snakke videre, men også utad alle aspekter ved en samtale fra begynnelse til slutt → feks kan ikke-verbal kommunikasjon gi en indikator på når en setning skal slutte. Dette skjer automatisk, gjerne ubevisst, og er basert i ikke-verbal atferd slik som paralanguage. Viktig med slike regler og kontroll i en samtale, hvis ikke hadde samtalene vært ukontrollerte og kaotiske

- **ULIKE KATEGORIER AV IKKE-VERBAL KOMMUNIKASJON:**

- **Kinesics**, the 'body language' of popular literature, which includes all bodily movements except those that involve direct contact with someone;
 - Ansiktsuttrykk, gestikulering, mikikking
- **Oculesics**, eye movement and gaze;
- **Haptics**, the use of touch as communication;
- **Proxemics**, the use and structuring of space as communication;
- **Chronemics**, the use of pauses and silences;
- **Artefacts**, the use of clothing and tattoos and piercing and hairstyles and so forth to signal something about ourselves.
- **Mimikry**, lytter kopierer den andres verbale og ikke-verbale oppførsler

- **Nevn tre funksjoner og gi eksempler:**

- *1. Ikke-verbale signaler er et overlegent kommunikasjonsmiddel i noen situasjoner*

- **EKSEMPEL 1: Øyekontakt**

- Hvis noen er interessert i det som blir sagt, vil han eller hun engasjere seg i øyekontakt med taleren. For mye øyekontakt kan imidlertid signalisere at lytteren er litt aggressiv eller mistroisk. For lite øyekontakt er ofte et tegn på at lytteren ikke er interessert eller misliker det som blir sagt. Det er altså varigheten av øyekontakt som er det mest meningsfulle aspektet.

- Øyekontakt hjelper oss å forstå andre mennesker, dere emosjonelle tilstander, samt at det fasiliteter våre daglige interaksjoner
- **EKSEMPEL 2: Kroppsspråk**
 - Håndbevegelser (gestikulering) for å forklare en form - enklere å beskrive noe ved bruk av ikke-verbal atferd
 - Som oftest er det samsvar mellom det vi sier verbalt og det vi uttrykker nonverbalt via kroppsspråket, slik at kroppsspråket understreker det du nettopp sa. Kroppsspråket kan imidlertid si noe helt annet enn ordene. Dette oppfattes ofte som forvirrende og betegnes ofte som diskrepans (uoverensstemmelse).
 - Varierer fra kultur til kultur
- *2. Ikke-verbale signaler er mer spontane og vanskeligere å kontrollere, og derfor mer sannsynlig å formidle genuin informasjon*
 - **EKSEMPEL 1: Proxemics** (personal space): Hvordan vi bruker space som et ikke-verbalt signal gir reguleringer av våre sosiale interaksjoner
 - Forskning indikerer upassende overtråkk av din intimsone er generelt angstfremkallende, og produserer observerbare blodtrykk og hjerterytme endringer som er korrelert med angst
 - Har en kommunikatv funksjon: kan kommunisere følelser av intimitet (ved å la andre komme nærmere i en samtale), eller vi kan sende motsatt beskjed ved å øke distansen
 - **EKSEMPEL 2: Ansiktsuttrykk:**
 - Nonverbale signaler er ofte mer spontane og mindre lette å kontrollere, og viser derfor lettere genuin informasjon.
 - I hverdagen anser vi ofte ansiktsuttrykk som den beste indikatoren for andres sanne følelser. Samtidig som vi utveksler verbale uttalelser under en samtale, gir ansiktsuttrykk en strøm av informasjon relatert til personens følelsesmessige reaksjoner - enten mot samtalens innhold eller forholdet mellom avsender og mottaker. Nonverbale tegn er ofte spontane og dermed vanskelig å kontrollere eller skjule.
- *5. Ikke-verbale signaler gir en annen kommunikasjonskanal som lar oss koordinere flyten av verbal kommunikasjon under en samtale.*
 - **EKSEMPEL 1: Mimikk (skiftende ansiktsuttrykk gjennom speiling)**
 - **Mimikry:** lytter kopierer den andres verbale og ikke-verbale oppførsler. Involverer øyebevegelser, ansiktsuttrykk, og

- gestikulering, inkludert ikke-verbale aspekter av talen i seg selv blir til en viss grad koordinert i en samtale slik at taler og mottaker produserer lignende ikke-verbale tegn
- Kan være med på å gi samtalen bedre flyt (guider og former samtalen). Det skjer ofte ubevisst og det kan øke positive følelser og gi følelse av empati for begge parter i samtalen.
- **Viktig å være obs på at det finnes både kulturelle forskjeller og kjønnsforskjeller!**
- **Hvordan studeres ikke-verbal atferd i sosialpsykologi?**
 - Gitt at ikke-verbal kommunikasjon ofte er et fenomen som forekommer mellom individer (i motsetning til bare innenfor individer), er disse fenomenene ofte mulige å studere gjennom å observere deltakere. Man kan distribuere eksperimentelle design som utsetter deltakere for visse atferdssignaler, som ansiktsuttrykk, eller plassere deltakere i et sosialt miljø der de blir observert i samspill med andre i et gitt kontrollert miljø. Man kan også studere ikke-verbal kommunikasjon gjennom å observere interaksjoner i virkelige omgivelser, selv om replikkerbarheten til laboratorieeksperimentet er bedre til å oppnå valide resultater.
 - Et eksempel på forskning non-verbal atferd:
 - **Emotion expression modell:** Forskere har viet betydelig oppmerksomhet i forsøk på å demonstrere at ansiktsuttrykk, inkludert smil, er medfødt knyttet til følelser og derfor er universelle.

Avslutning:

- Ikke-verbal kommunikasjon tjener evnen til å supplere og regulere en samtale. Atferden gir informasjon om talerens eller mottakerens følelsesmessige tilstand og motiv, tanker og holdninger, og kan brukes til å opprettholde sosial kontroll. Verbal og ikke-verbal kommunikasjon er to stiler som benyttes om hverandre, og det er derfor viktig å vite hvordan de fungerer for å øke forståelsen av en effektiv og vellykket kommunikasjon. I tillegg er det viktig å bemerke seg at diverse funksjoner og kategorier av ikke-verbal kommunikasjon kan variere på tvers av kjønn og kultur.

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

Sidetall og kapittel: AS7 - kapittel 7 Fra Alcock & Sadava, 2014 (Kompendium)

Innledning

- **Emosjoner** = som reaksjoner på viktige hendelser (virkelige eller innbilte) som medfører endringer i affekt, opphisselse, motivasjon.

- **Kultur** = et sosialt system som karakteriseres av felles meninger og holdninger som er attribuert til mennesker og hendelser av sine medlemmer. Kultur er viktig i sosialpsykologien fordi mennesker tar del i fellesskap, noe som påvirker oss. Det er verdi i å studere kulturer i sosialpsykologi ettersom det understreker at vi er i et samspill med andre rundt oss, som igjen er meningsskapende i menneskers liv.
 - Hver kultur vil ha sitt sett med *cultural display rules* (kulturskapt uttrykksregler)
- **Ansiktsuttrykk:** Ansiktsuttrykk er en viktig form for nonverbal kommunikasjon. Forskning viser til at der ord og kroppsspråk er motsigende, så viser ofte ansiktet hva man egentlig mener.
 - En debatt i sosialpsykologisk forskning er hvorvidt ansiktsuttrykk er koblet til medfødte følelser, eller om ansiktsuttrykket knyttet til sosiale motiver. Er de medfødt, vil de da være universelle, og gjelde på tvers av kulturer. Er de derimot et resultat av læring, vil like ansiktsuttrykk kunne bety noe forskjellig i ulike kulturer.

Hoveddel:

- **Argumenter for at de er universelle:**
 - **Emotion expression modell:** Forskere har viet betydelig oppmerksomhet i forsøk på å demonstrere at ansiktsuttrykk, inkludert smil, er medfødt knyttet til følelser og derfor er universelle. Denne modellen har til nylig vært den mest dominerende modellen til å vise sammenhengen mellom ansiktsuttrykk og følelser.
 - Ref Ekman et al → utviklet de seks basic emosjonene (sinne, frykt, overraskelse, sorg, glede og avsky)
- **Argumenter i mot at de er universelle:**
 - Faktisk har forskere funnet ut at ansiktsuttrykk som reflekterer følelser er mer konsistente blant medlemmer av samme subkultur eller gruppe enn mellom medlemmer som kommer fra forskjellige kulturer eller grupper, noe som motsier forestillingen om universalitet
 - **Motive communication model:** antyder at ansiktsuttrykk er bevisst brukt for å kommunisere spesielle sosiale motiver til individene som henvises til (Fridlund, 1994). I dette synet reflekterer ansiktsuttrykk intensjoner, og ikke følelser som har "lekket ut" i den sosiale verden.
 - Ansiktsuttrykk reflekterer intensjoner og ikke emosjoner, og kommer an på hvem du interagerer med
 - **Individualisme vs. kollektivism:**
 - **Masuda et al (2008)**
 - Studenter i USA og Japan ble vist en tegnefilm hvor en sentral figur viste en tydelig emosjon (happy, sad, angry, neutral), mens andre figurer i bakgrunnen viste lignende eller andre

emosjoner. For japanske studenter påvirket figurene i bakgrunnen hvordan de vurderte, tolket emosjonen til hovedkarakteren. Dette gjaldt ikke for de amerikanske studentene.

- **RESULTAT:** De konkluderte med at amerikanere ser på følelser som noe assosiert kun med individet, mens for japanere er individets følelser en del av gruppens. Hos japanere ble det vurdert mindre akseptabelt med sterke negative emosjoner som avsky og sinne og positive emosjoner som lykke og overraskelse enn hos de amerikanske.
- **Matsumoto, Hwang & Yamada (2012)**
 - De foreslo at forskjellen mellom nasjonalitetene ikke var grunnet om de var fra individualistiske eller kollektivistiske samfunn, men heller basert på personlighetstrekk (særlig nevrotisisme og ekstroversjon). Vesten: med lav grad av nevrotisisme og høy ekstroversjon → hadde større tiltro at de kunne stole på at ansiktsuttrykk reflekterte genuin emosjon.
 - Japan: generelt lav ekstroversjon og høy nevrotisisme → stolte de mindre på at ansiktsuttrykk reflekterte genuin emosjonell tilstand – ergo mer avhengig av å se på kontekst (folket rundt).
 - Det er ikke en tydelig link mellom spesifikke ansiktsuttrykk og spesifikke emosjoner. Likevel tror de fleste at dette er tilfellet. Dette antas å skyldes dannelsen av kognitive skjema (kan være formet av kultur). Barn som imiterer ansiktsuttrykk når de er små, kan inkorporere disse i allerede eksisterende skjema.

Avslutning

Det er uenigheter om hvorvidt ansiktsuttrykk er universelle, medfødte evner, eller om dette skyldes kulturelle eller påvirkning. Forskning tyder på at kultur vil kunne ha en betydningsfull påvirkning på ansiktsuttrykk av emosjoner, gjennom både motive-communication model, dannelsen av kognitive skjemaer og forskjellen mellom individualistiske/kollektivistiske kulturer.

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

Sidetall og kapittel: AS7 - kapittel 7 Fra Alcock & Sadava, 2014 (Kompendium)

Innledning

- **Konvergere (prøve å passe inn):** Når man endrer egen talemåte for å tilpasse seg den andre i samtalen ved å snakke likere, eks. når voksne bruker andre ord og snakker enklere med barn enn de vanligvis gjør, eller når man snakker penere i møte med personer av høyere status
 - For mye konvergering kan oppleves som hån og latterliggjøring
- **Divergere (prøve å skille seg ut):** Når man endrer egen talemåte for å forsterke ulikheten i talemåten mellom en selv og den andre i samtalen, f eks i møte med en person med en annen dialekt kan man finne på å forsterke sin egen dialekt. F.eks. Man kan være opptatt av å bevisst markere at man ikke tilhører samme generasjon som sine foreldre.

Hoveddel

- **Hva kan påvirke at vi i noen situasjoner konvergerer, mens i andre divergerer?**
 - **Communication accommodation theory (Kommunikasjonstilpasningsteorien)** (kan både være divergering og konvergering)- Vi tilpasser talemåten for å bli bedre likt eller passe inn, men bare opp til et visst nivå for å ikke gjøre narr av den andre. Kan være aksent, hurtighet, grammatikk, vokabular og ikke- verbal stil. Denne teorien inkorporerer ideer fra fire andre teorier:
 - **Similarity-attraction** (konvergering): Jo likere vi er andre (holdninger, oppfatninger osv) jo mer sannsynlig er det at vi blir likt. Hvis man da er i en samtale med en person som konvergerer, vil dette ofte føre til å øke likheten.
 - **Social-exchange** (konvergering eller ei): Konvergens har kostnader (feks tap av integritet eller negativ påvirkning på gruppen/gruppeidentiteten) og gevinster, og dersom kostnaden overgår gevinsten vil man ikke konvergere
 - **Intergroup distinctiveness** (divergering): Man ønsker å skille sin egen gruppe fra andre, og særlig minoritetsgrupper kan divergere i møte med majoritetsgrupper der majoriteten oppfattes som en trussel for minoritetenes språk og kultur
 - **Eksempel:** Tolk som skulle oversette fra samisk til norsk i kommunestyremøte i Porsanger. Tolken dukket ikke opp, men likevel valgte kommunestyremedlemmet å snakke samisk - tross at flere ikke forstod noe som helst. Her divergerte medlemmet i samtalen for å bevare/tydeliggjøre sin samiske identitet.
 - **Causal attribution** (kausal attribusjonsteori) (reaksjon på andres konvergering): Vår egen reaksjon på andres konvergering vil avhenge av de oppfattede motivene bak, om det er vennlig eller ei (prøver de å manipulere eller latterliggjøre?)

- **Etnolingvistisk vitalitet** (ethnolinguistic vitality) = den relative statusen og styrken ett språk har i en bestemt sosial struktur. Villigheten for å kommunisere på andrespråket avhenger også delvis av dette (Konvergering)
 - F.eks. I Sveits. Bytter med å snakke språk dersom man kan flere - avhenger av samfunnet rundt deg. (Zurich: tysk, Geneva: fransk)
- **STUDIE: Nasjonal gruppe-identitet**
 - I de fleste tilfeller vil personer fra New Zealand tilpasse seg den australske talemåten. En studie som ble gjennomført i New Zealand eksponerte de lokale for ulike positive/negative/nøytrale utsagn om australiere (e.g. Australia donerte en milliard dollar til hjelpearbeidet etter den japanske tsunamien/Australia var utslippskonge av drivhusgasser i 2005). De som ble utsatt for positive utsagn om Australia ville uttale ord med en australsk aksent, sammenlignet med de som ble utsatt for et negativt utsagn om Australia.

Avslutning:

- Hvorvidt vi konvergerer eller divergerer i en samtale avhenger av om målet vårt er å lette kommunikasjonen (feks når voksne snakker med barn), prøve å "passe inn" med lytteren, eller å fremheve forskjellene mellom gruppen vår og lytteren.

FOLK I GRUPPER

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

Sidetall og kapittel: kap 13, s. 531 - 540 og kap 12

Hva er en gruppe? kap 12

- En gruppe eksisterer når to eller flere mennesker definerer seg som medlem av den (sosial identitetsteori).
- Ulike perspektiver på hvorfor man er en del av en gruppe:
 - **Sosiologiske perspektiv:** overlevelse
 - **Kognitivt perspektiv:** hjelpe å forstå og manøvrere verden, reduserer usikkerhet og gjøre verden mer forutsigbar
 - **Nytteperspektiv:** oppnå materielle og psykologiske goder
- Det finnes mange typer grupper:
 - store grupper (kull på et studie)
 - familie - fortrolige grupper
 - kortvarige grupper (jury)
 - langvarlige grupper (religiøse grupper)
 - tett sammenvevde grupper
 - løst koblede grupper

Å bestemme gruppepotensialet avhenger av typen gruppeoppgave:

- **Gruppepotensiale:** Hvor mye gruppen potensielt kan utrette hvis man summerer evnene til alle enkeltmedlemmene uten å ta hensyn til at man arbeider som en gruppe
 - **Additive oppgaver:** oppgaver der gruppepotensialet av gruppen er summen av enkeltmedlemmenes bidrag, eks. brainstorming
 - **Disjunctive oppgaver:** Oppgaver der gruppen må bli enige om en felles løsning, og gruppepotensialet avhenger av kvaliteten på den valgte løsningen, eks. problemløsning
 - **Conjunctive oppgaver:** Oppgaver der gruppepotensialet avhenger av gruppas svakeste ledds evner, eks. fjellklatring

Entitativitet: grad av gruppethet; i hvilken grad en samling av mennesker oppleves som bundet sammen til en sammensveiset enhet. Mange oppgaver blir bedre dersom man øker entitativiteten i gruppen.

- En grunn til at entitative grupper blir mer attraktive etter en opplevd trussel om personlig kontroll, er at entitative grupper generelt blir sett på som agentiske, kompetente og effektive
- Interessant nok kan og bruker grupper disse entitativitetsoppfatningene for å fremstå sterkere for rivaliserende grupper. For eksempel marsjerer hærer ofte synkront, og forskning tyder på at å bevege seg synkront øker oppfatningen av entitativitet (Lakens, 2010).

Cohesion:

Presterer grupper bedre? Kap 13

For å kunne si noe om gruppeprestasjoner må man kunne måle innsats. Gruppepotensialet blir målt i to trinn. Det første er å måle hvordan de samme gruppe medlemmene utfører en oppgave individuelt. Den andre er å kombinere disse individuelle bidragene til et hypotetisk gruppeprosjekt

Prosesstap og prosessgevinst:

Det er ofte en forskjell mellom gruppepotensial og faktisk gruppeprestasjon. Denne forskjellen skyldes **prosesstap** og **prosessgevinster**. Dersom gruppeprestasjonen er lavere enn gruppepotensialet har det skjedd et prosesstap. Dersom gruppeprestasjonen er høyere enn gruppepotensialet har det vært en prosessgevinst. Det finnes tre typer prosesstap og gevinst, koordinering, motivasjon og individuell kapasitet.

- $\text{Actual group performance} = \text{group potential} - \text{process losses} + \text{process gains}$

1. Koordineringstap:

- **Definisjon:** Gruppen feiler å koordinere bidragene fra hver enkelt gruppemedlem på en optimal måte → *gruppen presterer dårligere enn summen av hvert enkeltmedlem*
 - **Ringelmanneffekten:** e.g., den enkeltes bidrag minker med økende gruppestørrelse, for eksempel vil man i tautrekking trekke mindre enn summen av hvor mye hvert enkeltindivid trekker alene)
 - Tautrekking
 - Koordineringstap kan også forekomme ved at gruppen for eksempel mislykkes i å velge det beste av flere forslag; brainstorming

2. Motivasjonstap/motivasjonsgevinst

- **Definisjon:** Motivasjon er en faktor som kan gjøre at individer presterer dårligere eller bedre i en gruppe, såkalt motivasjonstap eller motivasjonsgevinst → *gruppen presterer dårligere eller bedre enn summen av hvert enkeltmedlem*
- **Motivasjonstap:** jo større gruppe, desto større sannsynlighet for slike tap
 - *Dispensability effect*, som er når individet i en gruppe minsker egen innsats da det ikke oppleves at denne har noen betydning i gruppen. Feks ved tautrekking.
 - *Sucker effekt*, som skjer dersom individet i gruppen opplever at de andre minsker egen innsats, og gjør dette selv.
 - *Social loafing*, oppstår dersom gruppemedlemmer reduserer deres egen innsats fordi deres individuelle bidrag til gruppe produktet ikke er identifiserbart
- Å jobbe i en gruppe kan øke eller minke motivasjonen til å bidra til (task performance) → jo større gruppe jo flere losses
- **Motivasjongevinst:**
 - *Social competition*: hvis individuelle bidrag er identifiserbare, kan gruppemedlemmer bli mer motivert til å prestere fordi de vil utkonkurrere de andre medlemmene
 - *Social compensation*: de sterkeste medlemmene jobber ekstra for å gjøre opp for de svakeste medlemmene
 - *Köhler effect*: når svakere medlemmer jobber hardere enn de vanligvis ville gjort individuelt, for å unngå å bli holdt ansvarlig for et svakt grupperesultat
- **Type gruppe/partner, type oppgave og gruppemålet vil ha betydning for om det oppstår motivasjonsgevinster eller motivasjonstap.**

3. Individuell kapasitet

- **Definisjon:** Gruppen kan påvirke individets evner til å bidra i en gruppe. Sosial interaksjon kan ha en skadelig effekt for eksempel ved å redusere deres oppmerksomhet, eller tilby rollemodeller

- Sosial interaksjon kan også hjelpe gruppens medlemmer til å prestere bedre. For eksempel ved å bidra til intellektuell stimulering hos individer (kognitiv stimulering) = *kognitiv gevinst*
- **Kognitivt tap (restriction)**: eks brainstorming - oppstår hvis en av grupped medlemmene kommer med en ide som styrer prosessen i en bestemt retning, på bekostning av at det ikke genereres nye ideer
- **Kognitivt gevinst (stimulation)**: eks brainstorming - oppstår når en nevnt ide av et grupped medlem kobles til en kognitiv kategori som ellers ikke ville tatt opp
- Brainstorming i grupper kan enten føre til mer uniformitet, eller større variasjon i idemyldringen
- For å fremme individuell kapasitet så må man forebygge prosesstap som production blocking, for å fremme individets bidrag konstruktivt (for nettkommunikasjon I chat er ikke production blocking et problem)

Level of process	Process losses	Process gains
Coordination	Coordination part of the Ringelmann effect Production blocking	-
Motivation	Social loafing Dispensability effect Sucker effect	Social compensation Social competition Köhler effect
Individual capability	Cognitive restriction	Cognitive stimulation

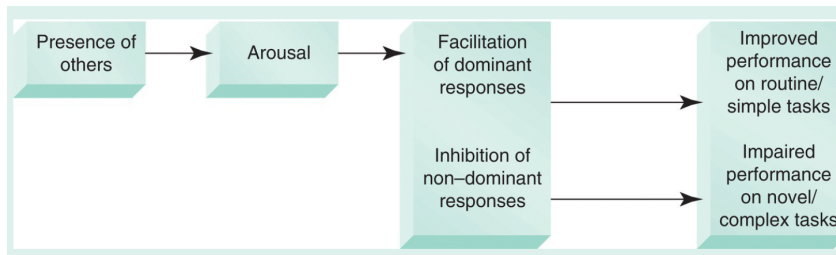
Oppsummert: *Når presterer gruppen bedre eller verre, og hvordan kan dette forklares?*

- **Gruppen presterer bedre:** Prosessgvinster:
 - Motivasjonsgevinst (social compensation, social competition köler effect)
 - Individuell kapasitet (kognitiv stimulation)
- **Gruppen presterer verre:** Prosesstap:
 - Kordineringstap (ringelmann effect, production blocking)
 - Motivasjonstap (social loafing, dispensability effect, sucker effect)
 - Individuell kapasitet (cognitive restriction)

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

Sidetall og kapittel: kap 12, s. 493

- 1) **Innledning:** Sosial påvirkning. **Sosial fasilitering** handler om effekten på individets prestasjon ved tilstedeværelse av andre.
- 2) **Hoveddel:**
 - **Sosial fasilitering:** en bedring i prestasjon av innøvde/enkle oppgaver og en forverring av prestasjon ved ikke innøvde/vanskelige oppgaver på grunn av tilstedeværelse av andre. Andres tilstedeværelse kan fremme prestasjon, feks kan medlemmer i et idrettslag prestere bedre sammen med andre.



- Ulike teorier:

- **Zajonc's drive theory:** mente at sosial fasilitering inntreffer fordi andres nærvær gir en aktivering (arousal), noe som fasiliterer handlinger som er godt innlærte. Men av samme grunn vil handlinger som ikke er så godt innlærte, hemmes av andres nærvær (social inhibition). Når vi lærer en ny egenskap må vi ikke bare trene nye responser, men også fjerne gale (non-dominant) (som å trykke på feil tangenter på et piano). Normalt sett vil disse gale responsene gradvis forsvinne, men spenningen av andres nærvær vil øke styrken av både de riktige og gale responsene.
 - Allport → prestasjon foran andre avhenger av type oppgave. Ved tilfeller vil man prestere bedre foran andre (feks matteoppgaver), men dårligere på andre oppgaver (feks problemløsning).
 - **Tripplet:** sosial fasilitering; vår prestasjon påvirkes av nærværet av andre.
 - Forsøk med Tripplet som studerte barn 9-15 år som arbeidet alene eller i gruppe. + sykkeleksempel, Tripplet s. 493 (syklet fortere i grupper vs alene)
- **Evalueringssrykt** (evaluation apprehension): bekymring for hvordan andre evaluerer oss. Ikke kun tilstedeværelsen av andre som er mest sentralt (slik Allport, Zajonc og Tripplet mente), men heller opplevelsen/bevisstheten av å bli observert.
 - En metaanalyse av Bond og Titus (1983) - går imot Zajoncs teori fordi de mener at andres tilstedeværelse må være av betydning for individet
- **Distraction-conflict theory:** er annen alternativ forklaring, og gir et rammeverk for å forstå hvordan distraksjoner kan påvirke oppmerksomheten og ytelsen til en person - oppmerksomhetskonflikt. Dersom oppmerksomheten blir forstyrrende kan dette forverre prestasjonen i nærvær med andre mennesker. Fokuserer på 2 ting samtidig (oppmerksomhet på oppgaven og oppmerksomhet på tilstedeværelsen av andre). Distraction-conflict teorien mener at tilstedeværelsen av andre kun har effekt dersom tilstedeværelsen skaper forstyrrelser og leder til oppmerksomhetskonflikt (i motsetning til Zajonc's teorien)
- **Impression management** (s. 58) (*Fra Maria*)
 - *Sosial fasilitering kommer fra impression management.*

- *Individet strever for å skape et godt inntrykk. Dette skjer mest sannsynlig hvor en kompleks oppgave kan forårsake pinlighet.*
- *Et annet lignende synspunkt argumenterer at andres nærvær gjør en mer selvbevisst, som igjen gjør en mer bekymret over atferd som resulterer i å gjøre et godt inntrykk, som igjen forbedrer/forverrer prestasjonen*
- *Kan også nevnes → effekten av andres forventninger (Rosenthal): hvilke forventninger andre har til dine prestasjoner vil påvirke grad av prestasjon i positiv eller negativ retning (experimenter expectancy effect).*

Oppsummert:

- Konklusjonen av disse studiene er at sosial fasilitering er et grunnleggende fenomen, og til og med forekommer blant insekter, selv om effektene ikke alltid er sterke (se Bond & Titus, 1983)
- Det virker dermed sannsynlig at ikke én, men flere prosesser ligger til grunn for sosiale fasiliterings effekter:
 - Når folk blir overvåket eller vurdert
 - Distraksjon
 - Jobber med vanskelige oppgaver

Nr. 21 – GRUPPEPOLARISERING: *Forklar hva gruppepolarisering er, hvordan det kan forklares, og hva det kan føre til.*

Sidetall og kapittel: kap 8, s. 325 - 330

1) Innledning:

- **Sosial påvirkning:** beskriver hvordan individet kan påvirkes av andre. Sosial påvirkning (social influence) beskrives som individets endring i atferd, meninger, tro og holdninger som et resultat av å bli eksponert for andre. Det å være konform betyr å rette seg etter andres sosiale normer. Det er ulike årsaker til at mennesker kan ønske å rette seg etter andre. Det finnes to ulike former for sosial påvirkning: normativ og informativ påvirkning.
 - Hvorfor er forståelsen av sosial påvirkning viktig?: sosial påvirkning tillater oss å forstå hvordan, hvorfor og under hvilke omstendigheter individer blir påvirket av mennesker rundt dem
- I rettsaker, viser studier at individuelle jurymedlemmers synspunkt er mer ekstreme når de skal skrive ned beslutning til dommeren, enn synspunktene de hadde før de begynte å diskutere med andre jurymedlemmer. Dette fenomenet kalles **gruppepolarisering**, og går ut på at man tar beslutninger i grupper som ofte er mer ekstreme enn enkeltmedlemmers beslutning.

- **Hva er gruppepolarisering:** Når grupper må komme til en felles beslutning, er den ofte mer ekstrem enn den enkeltes beslutning. Beslutningen tas for flertallet.
- **Hvordan kan det forklares?**
 - Moscovici and Zavalloni 1969: studerte små grupper av videregående elever. Først skulle elevene skrive sine egne holdninger til to temaer, et av temaene var de positive til, mens det andre temaet var de mer negative til. Elevene ble mer ekstreme i sine holdninger til temaene etter de hadde snakket med medelever som var enig med en selv (positiv ble mer positiv, negativ ble mer negativ), en forsterkende effekt.

THEORY BOX 8.2 WHAT PRODUCES GROUP POLARIZATION? THREE MAIN THEORIES

A group member:

- Hears *arguments* from other group members
 1. Persuasive arguments theory
- Learns the *position* of other group members
 2. Social comparison theory
- Is more influenced by ingroup than outgroup members
 3. Self-categorization theory
- Together, these 3 processes lead to:
 4. More polarized attitudes following group discussion (more extreme, in the same direction)

- Det finnes tre mulige forklaringer til effekten av gruppepolarisering:
 - **Overbevisende argumenter** → andres argumenter tas i betraktning, slik at polarisering skjer på bakgrunn av informasjonsbasert sosial påvirkning.
 - **Sosial sammenligning** → normativ påvirkning, gruppemedlemmer har en tendens til å sammenligne seg med andre i gruppen, og har et behov for å oppleve seg selv som positiv (self-enhancement bias) og få bekreftelse av andre. Når de ser hvilken rolle andre gruppemedlemmer har, vokser et sterkt ønske om å skille seg ut.
 - **Selvkategorisering** → blir mer påvirket av inn-gruppemedlemmer enn et ut-gruppemedlemmer. På bakgrunn av konformitet til en gruppenorm som blir mer ekstrem enn den i utgangspunktet var. Dette skjer fordi gruppemedlemmene er motivert til å oppfatte sin gruppe som forskjellig/unik fra andre grupper som ikke deler de samme gruppenormene.

- Dagsaktuelt tema: *media* kan ha en sterk polariseringseffekt. Dette fordi de gjerne fronter ekstreme meninger, og jo mer man klikker seg inn på slike saker, jo flere lignende saker får man opp. Får en forsterkningseffekt.
- **Hva kan gruppepolarisering føre til?**
 - Gruppepolarisering kan føre til at avgjørelser som blir tatt ikke representerer det naturlige valget som gruppen egentlig burde gått for, ettersom det blir mer ekstremt enn det gjennomsnittet mener. Sett at alle i en gruppe teoretisk sett hadde akkurat samme syn på en sak, så vil avgjørelsen faktisk ikke representere noen av deltakerne, noe som illustrerer alvorligheten som effekten kan medføre.
 - Unngå å hjelpe. F.eks. mobbing. **Negativt**
 - **Gruppepolarisering kan også føre til → Gruppetenkning (kun negative utfall): betegner prosesser i sosiale grupper som kan få grupper til å treffe dårlige eller irrasjonelle beslutninger. Beslutningene blir ofte tatt for å opprettholde harmoni eller konformitet innad i gruppen (Wikipedia)**
 - Gruppetenkning er en alvorlig implikasjon av gruppepolarisering for beslutningstaking i naturlige settinger
 - Gruppetenkning er oftere en barriere for cellykket beslutningstaking
 - Kan også føre **positivt**. F.eks. organisasjoner som kjemper for en god sak. Kan vise større engasjement, og kanskje oppnå større resultater. Selv om gruppepolarisering forekommer, så betyr ikke det at alle beslutninger i alle situasjoner er feilaktige. Det er derimot et statistisk fenomen som man må være obs på når man er i en gruppesetting og skal ta en viktig avgjørelse.

Nr. 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.*

Sidetall og kapittel: kap 13, s. 550→

- **Lederskap:** omhandler å påvirke andre. Innebærer også å motivere og aktivisere/muliggjøre andre til effektiv arbeid i grupper og organisasjoner.
 - *Fra Maria: Grupper har ofte ledere, som påvirker gruppe-medlemmer, og kan koordinere gruppen mot et mål. En leder kan være utpekt av andre, som for eksempel å være avdelingsleder i et selskap, eller man kan bli leder i en kollokviegruppe, uten at man nødvendigvis har blitt utpekt til dette.*
- **Hva menes med at en leder er effektiv?**

- Innflytelsen av ledere på gruppens prestasjoner og mål; på deres oppførsel, oppfatninger, holdninger, verdier, motivasjonen til gruppen og dens følgere, samt lederens oppnåelser
- Mest forskning på effektiviteten av en leder fokuserer på ett eller flere av følgende områder:
 1. Innflytelsen av lederen på gruppens måloppnåelse og organisatoriske mål
 2. Innflytelse på følgere på bakgrunn av lederen
 3. Oppfattelsen av lederen som "en leder" i andres øyne
 4. Fremveksten av en person som leder og hvor fort de har klatret i rangstigen
- Effektivt lederskap = leder + kontekst + interaksjon (leder x kontekst).
- **Hva kan ha innvirkning:**
 - Leder orienterte tilnærminger:
 - Lederens trekk: relativt stabile personlige egenskaper som skal predikere lederens forutsetning for godt lederskap (feks personlighet, intelligens, motivasjon). "A leader is born, not made" → medfødte egenskaper kan være mer avgjørende enn tillærte egenskaper, feks forskjellen mellom en ekstrovert vs. introvert leder.
 - **Kritikk?**
 - Leders atferd: oppgavefokusert eller menneskefokusert lederskap. Dimensjoner av leders atferd. Fasiliterer det interaksjoner mellom medarbeidere eller fasiliterer det arbeidet? Bygger leders atferd på målfokus eller individuell støtte? Hva som vil være mest effektivt vil avhenge av den enkelte situasjonen.
 - the Ohio group
 - the Michigan group
 - **Kritikk?**
 - **Kritikk av denne metoden:** Leader-oriented approaches that focus solely on leaders' traits and behaviours have a tendency to look for simple answers to complex problems. They can account for only a limited proportion of the variance in leadership effectiveness, because the effects of leader traits and behaviours are likely to average out across different situations that may require different types of leaders or different leader behaviours.
 - Situasjonelle faktorer: feks sosial kontekst
 - **Contingency approaches:** Det fokuserer på hvordan situasjonelle betingelser kan moderere forholdet mellom en

leders effektivitet og en leders trekk. Situasjonelle faktorer kan være oppgavens kompleksitet, motivasjonen til de ansatte, uforutsette situasjoner.

- Viktig her: at lederen må kunne tilpasse seg ulike situasjoner
- **Path-goal theory:** se fem ulike atferder som er viktige hos lederen for å påvirke gruppens mål
 - 1. avklarende
 - 2. arbeidstilrettelegging
 - 3. deltakelsesorientert
 - 4. støttende
 - 5. Prestasjonsorientert
 - I hvilken grad den beskrevne lederatferden er vellykket, avhenger av to klasser av beredskapsfaktorer: (1) personlige egenskaper til følgerne og (2) egenskaper ved miljøet
- Relasjonen mellom leder og følgere (lederskapsteorier): er forholdet transformasjonsmessig, transaksjonelle eller ikke-eksisterende?
 - **Transformasjonell leder:** Transformasjonsledere inspirerer andre til å jobbe mot mål. De kjennetegnes av høy selvtilit, dominans og overbevisning. De er ofte karismatiske (utstråling, sjarm, tiltrekningskraft), og appellerer til en visjon. Et eksempel på en leder som blir sett på som å ha en transformasjonell lederstil er **Steve Jobs**. Han ønsker å inspirere de han jobber for, og fokuserer på kreativitet og en felles visjon. Gi personer spillerom, mulighet til å være kreative. Fokuserer på hver ansatt individuelt.
 - **4 ulike subgrupper her (Bass 1985)**
 - Denne lederstilen kan blant annet resultere i:
 - **Internalisering** (dvs. følgere adopterer lederens idealer og mål og blir inspirert til å oppnå dem fordi de er iverboende tilfredsstillende)
 - **Sosial identifikasjon** (dvs. følgere skaper en forbindelse i deres sinn mellom deres selvoppfatninger og de delte verdiene og identitetene til deres gruppe eller organisasjon).
 - Effektiv leder
 - **Laissez-faire lederstil:** gir lite til de som blir ledet. De unngår å lage beslutninger, er nølende og er ikke tilstede når de trengs. Dette kan bidra til mindre effektivitet hos de ansatte. Ikke-eksisterende relasjon mellom leder og følger.

- **Transactional leadership:** En transaksjonell lederstil innebærer å gi personer klare regler, forventinger og instruksjoner. Man venter til utfordringer oppstår før man griper inn. Det er likevel ikke det samme som laissez faire. Et eksempel på slik lederstil er **Barack Obama**.
 - **3 subgrupper:**
 - Kontingent belønning
 - Aktiv administrasjon ved unntak
 - Passiv administrasjon ved unntak
 - Effektiv leder
 - Disse lederstilene impliserer at lederstil delvis er bestemt av personlige trekk (eks. karismatisk lederstil vil være vanskelig å oppnå dersom noen ikke er sosial, karismatisk). De foreslår også situasjonelle faktorer som fremmer/hemmer.
- **Hva er det som gjør en leder effektiv?**
 - Effektiviteten av leder avhenger av flere faktorer; lederens trekk og atferd, situasjonsmessige faktorer, lederstil. Et effektivt lederskap er ikke bare bestemt av lederens trekk og situasjonen, men også interaksjonen mellom situasjonen og trekkene til lederen. Mer komplekst.
 - **Men ofte er transactional og transformativ lederskap effektivt!**
 - Også situasjonsbetinget.
 - **Lederstil** = et mønster av lederatferd som gjentatte ganger vises og er tydelig i en rekke situasjoner.
 - 1. autokratisk ledelse (direktiv, ikke-deltakende, dominerende atferd);
 - 2. demokratisk ledelse (deltakende, kommunikativ, egalitær);
 - 3. laissez-faire ledelse ('hands-off' ledelse, med få forsøk på å påvirke andre i det hele tatt).
 - **Den demokratiske ledelsen hadde de beste grupperesultatene**
 - **Ny forskning og tilnærminger:**
 - **gruppeledelse** = å påvirke, motivere eller sette (seg selv og) andre i stand til å bidra til arbeidsgruppens effektivitet og levedyktighet.
 - **delt ledelse** = ansvar for lederfunksjoner, utøvelse av lederatferd og oppfatninger om lederroller deles mellom gruppemedlemmer (noen ganger inkludert agenter utenfor teamet).
 - **FRA ESSAY:** *In modern times, the concepts of group and shared leadership are also seen as important for leadership effectiveness. The Michigan group suggests that anyone in a work group can provide leadership functions, and, thus, the responsibility for leadership is shared among all members of a group. This shared responsibility is known as shared leadership. Group leadership, however, is about*

influencing and motivating oneself and others in an effort to make work groups more effective. Hewstone and Strobe (2020) claim that organizations should keep these concepts in mind when choosing leaders, because this will facilitate the employees' performance both individually and in groups

- **Beskriv en leder, hva er det som gjør denne lederen effektiv?**
 - Bent Høie (lederskapet under covid → SAMLENDE), Obama, Steve Jobs, Erna Solberg, Kongen
 - Erna Solberg → se essay
 - Høy selvtillit, trygg, overbevisende, klare regler,

SELV OG IDENTITET

Nr. 23 - SELVFØLELSE: *Hva er selvfølelse (selfesteem)? Hva avhenger selvfølelse av, og på hvilke måter kan selvfølelse opprettholdes eller styrkes?*

Sidetall og kapittel: kap 5, s. 176

- **Hva er selvfølelse** → en overordnet vurdering av oss selv på tvers av en dimensjon (positiv - negativ). Kan anses som en følelse om en selv basert på en vurdering av egen kvalitet og verdi. Selvfølelse kan påvirke oss eksplisitt og implisitt. Selvfølelse er ikke det samme som selvtillit (hvilken verdi vi tilegner oss selv basert på det vi gjør). Man kan ha dårlig selvtillit, men god selvfølelse.
 - *Trait-self esteem*: Hva man tenker om seg selv mesteparten av tida, med noen svingninger i ulike aldre
 - *State self esteem*: Hva man tenker om seg selv i ulike situasjoner, feks etter en forfremmelse på jobb
- **Hvordan måle selvfølelse?**
 - **EKSPLISITT**: direkte måling, ved feks spørreundersøkelse. Denne kan derimot være utfordrende/negativt med tanke på **respons-bias** og **selvrepresentasjon** (self-presentation concerns). Man vil gjerne respondere slik at man representerer seg på best mulig måte, og gir sosial akseptable svar.
 - **IMPLISITT**: name-letter effect → dersom man foretrekker ord med samme forbokstav som sitt eget navn indikerer dette en høyere grad av implisitt selvfølelse. En annen mye brukt metode for å måle selvfølelse er Implicit Association Test (IAT) → responstid på ordassosiasjoner uten at personen er bevisst hva som måles.
- **Hvorfor er selvfølelse bra/dårlig?**
 - Positivt: mer motstandsdyktige mot stress, tilbakeslag og depresjon. Mer optimistisk om fremtiden. Gir ringvirkninger i høyere selvtillit (ergo, føler seg bedre).
 - Negativt: kan ta store og upassende risikoer, sterkere partiskhet/in group-bias og flere fordommer. Narsissisme hos dem med veldig høy selvfølelse.

- Kontekst er sentralt!!
- **Faktor som kan øke/minke selvfølelsen?**
 - MARIA “Det er veldig individuelt for hva som er viktig for selvfølelsen for ulike personer. Crocker et al. har vist at for noen er et godt utseende viktig for selvfølelse, andre er akademiske prestasjoner, religiøse verdier eller noe helt annet.”
 - MARIA “Noen studier viser at man kan støtte selvfølelsen ved å modifisere hvilke områder som er viktig for selvfølelsen. Det viser seg at jo mindre selvfølelsen avhenger av ytre verdier, som karakterer, jobbprestasjoner og utseende, og mer på indre styrker, som interesser, autonomi, jo bedre selvfølelse kan man få. Og den vil være sterkere mot eventuelle tilbakeslag.”
 - “Og det er lurt å dele det på flere områder. Om man henter sin selvfølelse kun ut fra hvordan man gjør det i sosialpsykologi eksamen, vil man stå veldig svakt dersom den går dårlig.”
 - Situasjonelle faktorer: styrke/svekke
 - Sosial sammenligning
 - Sammenligning til et ideal (selvideal)
 - Oppnå status
 - Selvbeskyttelse
 - contextual variability
 - Personlighetsfaktorer: styrke/svekke
 - Narsissisme
 - Individual differences and
 - Perfeksjonisme
 - Kultur
 - Kjønn
- **Faktorer som kan opprettholde selvfølelsen (både god og dårlig selvfølelse - kommer an på utgangspunktet):**
 - **Self-handicapping:** tendensen til å engasjere seg i selvødeleggende atferd (eks gå på fest), for å kunne gi en påfølgende unnskyldning for feil (på eksamen) og forsterke evnetilskrivelse i tilfeller av suksess. “Jeg var på fest før eksamen, og det er grunnen til at jeg fikk dårlige resultater”
 - Folk hindrer muligheten for å lykkes, for å beskytte selvfølelsen fra å bli skuffet.
 - Det er viktig å merke seg at det ikke handler om å lage unnskyldninger, men å handle på forhånd for å skape en unnskyldning ved et eventuelt nederlag. (er på forskudd)
 - **Self-regulation teori:** prosessen med å kontrollere og styre egen atferd for å oppnå egne tanker, følelser og mål.
 - **Self-serving bias:** styrker selvfølelse fordi vi tenker at suksessen vår skyldes egne evner, og fiaskoene skyldes omstendighetene.

- **KULTUR:** Hva som kan ha innvirkning på selvfølelsen er avhengig av kultur. Dette fordi kulturelle forskjeller, som feks individualistiske og kollektivistiske kulturer, vil ha ulike syn på hva som er riktig i forhold til grad av selvfølelse, idealet vil være kulturelt betinget.
 - Ikke likt fokus på selvfølelse på tvers av kulturer
- **Hvordan kan selvfølelsen endres?**
 - **How to shift:** 3 things need to happen:
 1. Vi må endre vår atferd
 2. Andre må respondere annerledes til vår atferd
 3. Vi må ha tro på vårt nye oppfatning av oss selv (new self-view)

Avslutning:

- Avslutningsvis kan man konkludere med at selvfølelsen kommer av en vurdering av selvet, både positivt og negativt. Selvfølelsen kan måles på to ulike måter, både eksplisitt og implisitt. Den er avhengig av situasjon, kultur, tidligere erfaringer og andre mennesker. Vi kan beskytte selvfølelsen ved å blant annet benytte nedadgående sammenligning, ved self-handicapping eller ved å bruke self-serving bias. Viktig er det å merke seg selvfølelser fluktuerer og vil variere. Dermed er det ikke god grunn til at vi har utviklet mekanismer for å håndtere evalueringen av oss selv.

Nr. 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.*

Sidetall og kapittel: kap 5

Innledning:

- Ved å evaluere oss selv tilpasser man og bekrefter sitt selvkonsept. Motivasjonen til å evaluere seg selv kommer fra tre motiver; selvevaluering, selvforsterkning og selvverifisering. Disse kan påvirke hvordan vi velger ut fra informasjon, og hvordan vi anser oss selv.
- Alle disse tre = tre motiver som former hvordan vi ser på oss selv

Selvevaluering (self-assessment):

- **Self-assessment motive** = Streben for å oppnå en nøyaktig objektiv forståelse av selvet. Ønsker å utføre tester eller oppgaver som gir oss en maksimal mengde objektiv informasjon om oss selv.
- **Hvordan påvirker dette atferd:** Eksempel: man går og tar en IQ test for å forstå hvor smart (eller dum) man er, fremfor vårt eget subjektive inntrykk av vår intelligens. Evt en løpetest.

- Likevel viser forskning at mennesker ikke er like interessert i å få en objektiv vurdering av våre negative konsekvenser. Så selv om teorien virker plausibel, har dette motivet begrenset forklaringsverdi. Feks: dersom man er klar over at man kanskje har litt lav IQ vil man ikke være så motivert til å ta en slik test.

Selvforsterkning (self-enhancement):

- **Self-enhancement:** vår ønske om å fremheve/tydeliggjøre de positive sidene av vår selvoppfatning. Eller for å beskytte selvet fra negativ informasjon.
 - Det handler om vårt ønske om å beskytte selvet fra negativ informasjon og forsterke de positive sidene av selvkonseptet vårt. Denne teorien kan være en forutsetning for god selvfølelse/være en faktor som forklarer et behov for god selvfølelse, at mennesker trenger å se på seg selv som positiv. Ifølge teorien vil vi unngå negative tilbakemeldinger og søke positive. De fleste tankene om oss selv er positive og vil da forsterke dette.
 - Selv om selvforsterkning anses å være et universelt menneskelig motiv, finnes det også her kulturelle forskjeller mellom individualistisk og kollektivistisk kultur.
 - Individualistiske kulturer forsterker seg mest pga individualistiske egenskaper (uavhengige, unike), mens kollektivistiske kulturer forsterker seg mest pga kollektivistiske egenskaper (respektfull, medgjørlig, lojal)
- **Hvordan påvirker dette atferd:**
 - **Selvforsterkende illusjoner:** Studier viser til at psykisk friske individer har flere positive illusjoner om seg selv. Et eksempel på dette er *superiority bias* som betyr at vi har usannsynlig høye tanker om oss selv. Dette innebærer også at man har en tendens til å vurdere seg selv som bedre enn andre.
 - **Selvforsterkende informasjonsprosessering:** mennesker opptrer som advokater som forsøker å lage en god sak for en konklusjon som allerede er bestemt. Først samler vi bevis til saken som støtter selvet vårt, og deretter ignorerer vi informasjon som er negativ eller som ikke passer vårt eget selvbilde. Det finnes bevis på at hvordan vi trekker konklusjoner og resonnerer, er biased til å støtte konklusjoner som støtter oss (motivated reasoning).
 - **Implisitt selvforsterkning:** vi ser ut til å være uvitende om hvor mye hver tenkning er påvirket av selvforbedrende motiver. (går på automatikk - heuristikker - ubevisste prosesser).
 - **Selvpresentasjon og selvforsterkning:** påvirket hvordan vi ønsker å fremstå overfor andre. Vi ønsker å fremstå på en viss måte, og kler oss og opptrer kanskje deretter. Kan vise seg gjennom self-handicapping og selvpresentasjon.
 - **Pankulturell selvforsterkning:** I Øst-Asia vil man mulig fremme mer kollektivistiske trekk ved seg selv (feks være lojal og respektfull) sammenlignet med individualistiske trekk, som er mer vanlig i Vesten.

Selvverifisering (selv-verification):

- **Selvverifisering:** Motivasjonen til å få bekreftet det inntrykket man har om seg selv. Et underliggende ønske om å oppnå stabilitet og forutsigbarhet overfor eget selvbilde. For de med positivt syn på seg selv (majoriteten), så fungerer selvforbedring og selvverifisering side om side. For de med negative selvbilder så blir det en konflikt mellom selvforbedring og selvverifisering. På en side vil det føles bra å bekrefte positive sider ved oss selv, men på en annen side går dette på bekostning på følelsen av koherens som driver selvverifiseringen.
- **Hvordan påvirker dette atferd:** en studie viste at mennesker som tenkte positivt om seg selv oppsøkte/valgte mennesker som likte dem, mens mennesker som tenkte negativt om seg selv søkte de som ikke likte dem.
 - Hvorfor gjør man dette? Man føler seg bedre forstått av de som har samme tanker om en.

Aslutning:

Vi har tre motiver som former hvordan vi ser på oss selv, evaluering, forsterkning og verifisering. Hver av disse påvirker vår atferd i en retning. Denne retningen kan både være positiv og negativ for vårt selvbilde, atferd og helse.

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

Sidetall og kapittel: kap 5

Innledning:

- Skiller mellom sosiale og personlige kilder til selv-relatert kunnskap og holdning.
- **Selvkonsept** = den kognitive representasjonen av vår selverkjenning som består av en sum av alle oppfatninger vi har om oss selv. Det gir sammenheng og mening til ens opplevelse, inkludert ens forhold til andre mennesker.
 - Ingen vurdering slik som “dette betyr at jeg er dårlig”, men mer fakta
 - Selvfølelsen derimot omhandler mer vurdering av egen verdi
 - Dog henger disse konseptene tydelig sammen og kan påvirke hverandre

Hoveddel:

- **1. Personlig kilde** = gjennom vår egen observasjon
 - **Introspeksjon og selvrefleksjon** → prosess der man forsøker å innsisere og vurdere egen indre tilstand (både mentalt og emosjonelt) for å oppføre seg på en bestemt måte. Vi har svært lite/begrenset selvinnsikt om de aspektene av selvet som vi ønsker ikke var en sannhet i oss selv. På den andre siden har vi en tendens til å overvurdere våre positive aspekter. Studier viser at når

mennesker bruker introspeksjon for å finne årsaker til indre tilstander, blir disse ofte feil. Mange prosesser foregår uten at vi vet årsakene til dette, og da kan feilvurderinger oppstå. Introspeksjon kan derfor noen ganger redusere hvor korrekt selv-relatert kunnskap er.

- Eksempel: kvinner som skal vurdere kvaliteten på strømper på et kjøpesenter; kvinnene påstår å ha valgt strømpen med best kvalitet, i realiteten valgte kvinnene den strømpen de så til slutt, alle strømpene var like gode.
- En annen grunn til at introspeksjon er en begrenset kilde til informasjon om selvet, er at mennesker ønsker å holde uønsket tanker og følelser ut av bevisstheten.
- **Hvordan er denne kilden med på å forme vårt selvkonsept videre:**
 - **Self-perception theory:** Hvordan kan personlige kilder forme selvkonseptet videre? Bems (1972) sin teori foreslår når indre tilstander er tvetydige, så kan mennesker konkludere disse ved å observere egen atferd. Det antas at mennesker bestemmer egne holdninger ved å tolke betydningen av egen atferd. For eksempel etter man har holdt en presentasjon er man lettet og glad, på denne måten kan man forstå at man kanskje var mer stresset enn det man trodde på forhånd. Man lærer også om hvilke situasjoner som trigget visse typer atferd etc, får ny kunnskap om seg selv på denne måten.
 - Man bruker på denne måten ytre atferd for å forklare indre tilstander.
- **2. Sosial kilde** = gjennom hjelp fra andre. En annen måte vi kan få kunnskap om oss selv på, er gjennom andre personer. Hvordan andre reagerer på vår atferd kan være førende for hvordan vi velger å være.
 - **1. Sosial vurdering: tilknytningsteori** → omsorgsgivers påvirkning er sentralt for utvikling av selvbilde fra fødsel av.
 - Reflected appraisals → slutninger om andres vurderinger av oss, som vi oppnår ved å observere andres reaksjoner mot oss. Hvis du tenker at andre tenker bra om deg, vil du ha et positivt bilde av deg selv.
 - **2. Sosial sammenligning:** en prosess der man sammenligner seg selv med andre for å vurdere egne evner og meninger. Festinger viste til at vi ofte sammenligner oss med de som er like oss, eller de som har samme generelle evne som oss selv. Motivasjonsgrunnlag → man kan også sammenligne seg med noen som er "hakkert over" dine evner for å kunne strebe etter et ideal, eller "hakkert under" for å styrke egen selvfølelse.
 - **3. Sosial identitet:** Personers sosiale identitet kan sees på som en forlengelse av det relasjonelle selvet. Dette betyr at vi inkorporerer personer vi bryr oss om i vårt selvkonsept, og de sosiale gruppene vi identifiserer oss med. For eksempel kan man bli såret om noen kommer med en nedverdiggende kommentar om din etniske gruppe, profesjon, kjønn eller religion.

- Ref **Sosial identitetsteori** = mennesker har et behov for en sosial identitet.
- **Hvordan er denne kilden med på å forme vårt selvkonsept videre: både de personlige og de sosiale**
 - Vårt selvkonsept er den kognitive representasjonen av vår selvkunnskap. Dette består av alle tankene vi har om oss selv.
 - Hva som former vårt selvkonsept kan både skyldes implisitte og eksplisitte prosesser, noe er ubevisst mens andre ting er bevisst.

Avslutning:

- De personlige årsakene er ofte preget av bias, og dermed mer upresise.
- Varierende og kontekstavhengig
- Vi aktiverer ulike deler av selvkonseptet vår til ulike tider.

FORDOMMER OG DISKRIMINERING

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

Sidetall og kapittel: kap 14

Innledning:

Et kjapt blikk på nyhetene viser at mange samfunn og kulturer sliter med problemer på grunn av fordommer og diskriminering. Noen eksempler er «Black Lives Matter»-bevegelsen i USA, antisemittiske holdninger over deler av jorden, Sør-Afrikas varige og skjulte fordommer mot svarte, innfødtes samfunn i Canada, Australia, USA, Latin-Amerika som sliter med fattigdom og diskriminering. Mye av problemene oppstår på bakgrunn av holdninger som fører til handlinger og tankesett. Denne oppgaven vil forsøke å definere stereotyper, fordommer og diskriminering, og beskrive hvordan de er relatert og hva som skiller dem fra hverandre.

Hoveddel:

- **Fordommer:** en holdning eller orientering mot en gruppe eller dens medlemmer som devaluerer den direkte eller indirekte, ofte til fordel for seg selv eller egen gruppe. Å dømme noen før fakta er kjent. Fordommer bygger på atferd, affektive og kognitive komponenter.
 - Fordommer trenger ikke bare være om rase eller religion, men kan også være mot folk i bestemte aldre, seksuell orientering, bosted og yrker. Å ha fordommer mot noen betyr å forhåndsdomme en person basert på hvilken gruppe man tenker at denne personen tilhører.
 - Fordommer kan også brukes for å oppnå sosial dominans, en hierarkisk struktur.

- Prejudice bias: Legger negative assosiasjoner til et individ i denne gruppen, selv om man ikke vet at disse karakteristikene gjelder for dem.
- **Stereotypier**: en kognitiv representasjon av en gruppe, en sosial kategori, eller dens medlemmer som inkluderer egenskaper knyttet til den (sosial stereotypier).
 - En overgeneralisering av en gruppe og dens medlemmer. Det gjør det enklere for oss å kategorisere miljøet rundt oss. Men slike kategorier kan både være positive og negative, feks alle fra Kina er gode i matte. Men selv om det ikke nødvendigvis er ment negativt, vil man likevel inkludere de som mulig ikke passer inn (drar alle over en kam). Stereotypier får oss til å overvurdere forskjellen mellom grupper, og undervurdere forskjellene innad i en gruppe.
- **Diskriminering**: Den atferdsmessige komponenten er *diskriminering*, og er den aktive utførelsen av fordommene. Kan foregå på individnivå, eller institusjonalisert og støttet av både implisitte og eksplisitte reguleringer. Ofte basert på en oppfatning om at en rase er mindre verdt enn andre. *Omvendt diskriminering* vil si at man er mer positiv mot en spesifikk utgruppe enn man er mot mennesker generelt (fekst en i rullestol - Morten rulle). Mens fordommer er en holdning, så er diskriminering den aktive utførelsen av fordommene
 - Den sosial kognitive tilnærmingen til diskriminering foreslår at hvordan vi kategoriserer kan føre til diskriminering.
 - Diskriminering er ikke uunngåelig konsekvenser av gruppe-medlemskap eller gruppe-identifisering. Skape skiller mellom grupper (inngruppe/utgruppe-prosesser).
- **Forskjeller mellom de tre**:
 - Stereotypier er ikke alltid nødvendigvis fordommer.
 - Stereotypiske prosesser kan forklare fordommer (hvorfor det oppstår og hvor det kommer fra)
 - Stereotypier er den kognitive komponenten av fordommer.
 - Stereotypier kan skape fordommer
 - Stereotypier kan også utvikle seg til å rettferdiggjøre allerede eksisterende fordommer, heller enn å skape dem.
 - Fordommer og stereotypier trenger ikke nødvendigvis være negative
 - Man kan en fordom om at alle italienere kan lage mat og ha en stereotypi om at alle basketballspillere er høye
 - Diskriminering er på sin side den negative komponenten av fordommer som er knyttet til handling. Den aktive utførelsen av fordommer, kan ikke oppstå uten at fordommer eller stereotypier er der i utgangspunktet.
 - **De tre er relatert til hverandre, men er ikke nødvendigvis avhengig av hverandre.**
 - **Fordommer er et holdningsbegrepet, stereotyper er den kognitive komponenten til begrepet, og diskriminering er den atferdsmessige. Inn- og**

ut-grupper har stor betydning for hvordan fordommer, stereotyper og ikke minst diskriminering oppstå.

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

Sidetall og kapittel: kap 14

Innledning: Situasjonen av fordommer i samfunnet i dag.

- **Fordommer:** en holdning eller orientering mot en gruppe eller dens medlemmer som devaluerer den direkte eller indirekte, ofte til fordel for seg selv eller egen gruppe. Å dømme noen før fakta er kjent. Fordommer bygger på atferd, affektive og kognitive komponenter.
 - Fordommer trenger ikke bare være om rase eller religion, men kan også være mot folk i bestemte aldre, seksuell orientering, bosted og yrker. Å ha fordommer mot noen betyr å forhåndsdømme en person basert på hvilken gruppe man tenker at denne personen tilhører.
- **Realistic conflict theory** (Sherif og Campell) = fra **Robbers cave** eksperimentet så man at guttene dannet inngruppe og utgruppe-mentalitet og at det oppstå både fordommer og diskriminering som et resultat av interessekonflikt. Dette rettet søkelyset mot at fordommer kan oppstå, og være problematiske på individ- og gruppenivå.
 - Hvordan redusere fordommer i dette eksperimentet: et **overordnet mål (superordinate goal)** er et mål som krever at gruppene jobber sammen, målet kan kun nås ved samarbeid. Dette kan redusere fordommer og konflikt mellom grupper. Dette skjedde i Robbers cave.

Hoveddel:

- Boken viser til at det finnes fire metoder for å redusere fordommer, disse inkluderer 1. **kontaktteorien (Allport)**, 2. **nivåer av kategorisering**, 3. **indirekte kontakt (extended and vicarious contact)** og 4. **perspektivtakning og empati fremming**. I denne oppgaven vil vi derimot fokusere på kontaktteorien og perspektivtaking.
- **Kontaktteorien** (Allport 1954): face-to-face (direkte kontakt mellom grupper).
 - **Contact hypothesis** = Allport foreslo at kontakt mellom grupper kan redusere fordommer når fire forhold er oppfylt. Han foreslo at intergruppe kontakt vil redusere fordommer dersom (1) de har potensial for bekjentskap, (2) at medlemmene har felles status (3) at medlemmene samarbeider mot et felles mål, (4) at det skjer i et støttende miljø (en sosial kontekst kan påvirke fordommer positivt eller negativt for menneskene rundt). Et mulig punkt 5 kan være at lover og reguleringer i

- Eksempel når denne modellen fungerer: **Jigsaw classroom** (metode for å organisere klasseromsaktivitet som gjør elevene avhengige av hverandre for å lykkes. Den deler klassene inn i grupper som hver setter sammen en del av en oppgave og syntetiserer arbeidet når de er ferdige.) Dette er en intervensjon med en læringsmetode laget for å redusere fordommer i klasserommet. Elevene fikk av dette mindre fordommer og høyere selvtillit.
- **Kritikk til modellen:** vil effekten av kontakt faktisk kunne generaliseres fra utgrupped medlemmene til utgruppen som en helhet. Nødvendigheten av alle de fire punktene/kontaktforholdene er vanskelige å møte i virkelige omgivelser. Kontakt under mindre optimale forhold kan øke fordommer. Likevel → generelt sett vil kontakt over tid predikere en reduksjon i fordommer.
- **Perspective taking and empathy induction**
 - **Empati:** Opplevelsen av å forstå eller dele emosjonelle tilstander med/hos en annen person, dette inkluderer både emosjonelle (empatisk bekymring) og kognitive (perspektivtaking) fasetter.
 - Eks: [Clare and Jeffery 1972](#), instruerte deltakerne til å påta seg rollen som en funksjonshemmet person ved å komme seg frem ved hjelp av rullestol i en time. Dette forbedret holdninger til funksjonshemmede, en effekt som fortsatt var til stede fire måneder senere.
 - Kritikk: perspektiv-taking vil ikke nødvendigvis føre til tilførsel av perspektiv (perspective gaining). Faktisk gir det økt selvtillit, men ikke nøyaktighet når man forutser en annen persons mentale tilstand. Man tror man vet mer om en annen gruppe enn det man egentlig vet.
 - Personer med sterk gruppe mentalitet, vanskeligere å prøve å ta en annen rolle (er så sterkt knyttet til den gruppen man har)
 - Får ikke faktisk en større innsikt, men man tror det selv

Avslutning:

- Det er viktig å redusere fordommer fordi det skaper avstand og frykt i samfunnet. Samt inngruppe- utgruppe-mentalitet som kan resultere i diskriminering.
- Finnes til sammen 4 ulike metoder for å redusere fordommer
- Vi har snakket om kontaktteorien og empati (perspektiv taking).

- (EKSTRA) Three models of categorization: Å endre hvordan en gruppe presenteres har vist seg å redusere fordommer. For eksempel gjennom de kategorisering, rekategorisering og mutual differensiation.

- [The decategorization approach](#)
- [The recategorization approach](#)
- [The mutual differentiation model \(categorization approach\)](#)

- **The decategorization approach:** 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
 - Inducing two cognitive processes: differentiation (making distinctions between individual outgroup members) and personalization (stressing the uniqueness of each individual outgroup member)
 - Consistent with Allports contact hypotheses number 1
 - **Reduce bias by making evaluations of former ingroup members less positive**
 - Criticism: people might be reluctant to give up or ignore their group memberships
- **The recategorization approach (common ingroup identity model) =** 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
 - From “us”/”them” to “we”
 - Results in reduced ingroup bias
 - **Reduce bias by making evaluations of former outgroup more positive**
 - Criticism: generalizable? Many studies where made in the lab? Generalize to the real world?
- **The mutual differentiation model (categorization approach to improving intergroup relations) =** making group affiliations salient during contact to give members of the respective groups distinct but complementary roles

Integrative models:

- Ser på alle tre modellene som komplementære
- Decategorization should happen first, because initial intergroup interaction are often formal and characterized by anxiety
- Then recategorization
- Dual identity model (dual categorization)

Other prejudice-reduction techniques:

- Approaches that do not require direct interaction (internet or other media) to achieve widespread exposure
- **Extended and vicarious contact**
 - **Extended contact hypothesis** = mere knowledge that an ingroup member has a close relationship with an outgroup member can improve outgroup attitudes
 - Wright et al 1997 study: friendship-building exercise
 - Indirect forms of contact influence prejudice because they shape perceived group norms
 - Extended contact reduces **intergroup anxiety** (a negative affective state experience when anticipating future, or experiencing actual, contact with an outgroup member, stemming from the expectations of negative consequences for oneself during intergroup interactions) --> such as embarrassment or rejection
 - Good tool in preparing individuals for actual intergroup encounters
- Reducing prejudice does not necessarily address or eliminate intergroup inequality
 - **Conclusion:** interventions to improve intergroup relations need to go beyond measuring prejudice to assess the consequences of interventions for intergroup equality more generally

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

Sidetall og kapittel: kap 14 , s. 569 og 581

Innledning:

- **Definisjon fordommer:** en holdning eller orientering mot en gruppe eller dens medlemmer som devaluerer den direkte eller indirekte, ofte til fordel for seg selv eller egen gruppe. Å dømme noen før fakta er kjent. Fordommer bygger på atferd, affektive og kognitive komponenter.
 - Fordommer trenger ikke bare være om rase eller religion, men kan også være mot folk i bestemte aldre, seksuell orientering, bosted og yrker. Å ha fordommer mot noen betyr å forhåndsdomme en person basert på hvilken gruppe man tenker at denne personen tilhører.

Hoveddel: årsaker til fordommer:

- **Individuelle forskjeller? (individuell nivå):**
 - **1. Den autoritære personlighet** = personlighetssyndrom karakterisert av en forenklet kognitiv stil, en rigid respekt for sosiale konvensjoner og underkastelse til autoritetsfigurer. Assosiert med fordommer mot minoritetsgrupper og mottakelighet for fascisme.
 - **EKSEMPEL:** Zimbardo - prison experiment → fikk tildelt roller, “fangene” ble etter hvert lydige ovenfor “vaktene”, dette til tross for at de gikk inn i eksperimentet likestilte.
 - **Adorno et al., 1950:** utviklet “F-skala” (F for fascisme) der han målte antidemokratiske tendenser i personligheten spesifikt. Testleddene skal være knyttet til fascisme. Adorno og kolleger oppdaget at en person med autoritære tendenser ofte ikke bare er fordomsfull mot en spesifikk gruppe, men veldig fordomsfull generelt og med mange stereotyper. Dette er en personlighetstype som er utsatt for å favorisere lydighet til autoriteter og intoleranse av ut-grupper og de med lavere status. Personer med slike personligheter vokser ofte opp med svært streng disiplin (foreldrene sentral faktor), er ofte usikre og søker derfor etter makt og status.
 - **Right-wing authoritarianism (høyreautoritærisme)** (Altemeyer) = videreutvikling for å minimere intervju bias ved Adornos arbeid → foreldrene er sentrale, Altemeyer så ikke på right-wing autoritarisme som feilplassert aggresjon mot foreldrene, men heller som en følelse som ble “boostet” av samfunnet, forsterket aggresjon, konvensjonalisme og lydighet mot autoriteter. La økt fokus på sosiale læringsprosesser. **Kort sagt:** grunnlaget for right-wing authoritarianisme lå nå i holdninger og normer, i stedet for at dette skyldtes personlighet.
 - **2. Den sosial-dominante orientering** (social dominance orientation/SDO): variabel på individuelle forskjeller som fanger opp et ønske for hierarkiske grupperelasjoner, som da sikrer orden og stabilitet. Basert på sosial dominans teori (social dominance theory) som utsetter at hierarkisk sosial orden er en

universell menneskelig tendens, og at en slik orden opprettholdes gjennom individuell og institusjonell diskriminering. Dette legitimeres ved å understøtte myter (holdninger, sosiale og kulturelle ideologier) som bruker intellektuelle og moralske rasjonaler som "rettferdiggjør" ulikhet mellom grupper, eller gruppediskriminering (eks: raseteori - den hvite manns byrde= hvite mennesker er mer intellektuelle enn andre raser, er det deres plikt å lære andre raser å være "siviliserte")

- **EKSEMPEL:** Robbers cave; demonstrerer mellomgruppe-konflikt, inngruppe-favorisering/samarbeid.
- SDO er et personlighetstrekk som måler i hvilken grad individet har et ønske om å fremme eller redusere intergrupper-hierarkier. Sosial-dominant personlighet foretrekker at noen grupper er over andre, og at sin egen gruppe er overordnet.
- De som skårer høyt på SDO scale = høyt i hierarkiet (Protto et al)
- **Sosial kontekst? (sosial nivå)**
 - Det kan være vanskelig å påstå at det er personlighet alene som avgjør om et menneske bærer fordommer.
 - Mennesker blir også sterkt påvirket av den sosiale konteksten de befinner seg i, og hvilken mening og atferd de har rundt seg.
 - Studier viser at personlighet ikke er en tilstrekkelig grunn til å forklare fordommer, mennesker blir også påvirket av den sosiale konteksten de befinner seg i.
 - Individuelle forskjeller slik som SDO og RWA vil variere ut i fra den sosiale konteksten man befinner seg i, på denne måten kan autoritarismen endre seg som en funksjon av konteksten, ref. studier (Siegel og Siegel).
 - **EKSEMPEL:** Sherif et al (Robbers cave) → viser hvordan kontekst kan bidra til intergruppe-konflikter. Dette kan utvikle seg når det oppstår konkurranse for delte ressurser og belønning. Forklarer at det er en intergruppe-forklaring, guttene i studien er mer interessert i sin egen gruppe (positiv innstilling), de er derimot negativt innstilt til utgruppen.
 - positive interdependence og negative interdependence
- **Begge:** Både gruppetilnærming en personlighetsmessig tilnærming
 - **Interaksjonseffekt: personlighet * sosial kontekst** (dette henger sammen, det miljøet du velger er basert på din personlighet)
 - SDO forutsier utgruppe-fiendtlighet/diskriminering når dominansgrenser blir truet
 - RWA forutsier utgruppe-fiendtlighet/diskriminering når gruppesamholdet blir truet.

- Sosiale faktorer spiller en viktig rolle i å danne individuelle nivåer av fordommer og at disse individuelle forskjellene blir påvirket av den sosiale konteksten
- Men den sosiale konteksten er viktigere enn personlighet og individuelle forskjeller.

KULTUR

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

Sidetall og kapittel: kap 15 s. 636 og 5

Innledning:

- **Definisjoner:** **Kultur** = et sosialt system som karakteriseres av felles meninger og holdninger som er tilknyttet til mennesker og hendelser av sine medlemmer. Kultur er viktig i sosialpsykologien fordi mennesker tar del i fellesskap, noe som påvirker oss. Det er verdi i å studere kulturer i sosialpsykologi ettersom det understreker at vi er i et samspill med andre rundt oss, som igjen er meningskapende i menneskers liv. Vår selvoppfatning handler om vår forståelse av oss selv og vil være påvirket av selvskjemaer. Et skjema er mentale forestillinger om hvordan ting er eller skal være.
- **Selvskjemaer** = kognitivt rammeverk som inneholder kunnskap, følelser mm. om selvet, og kan fungere som en guide som forenkler prosessering av relevant informasjon om oss selv. De har som funksjon å hjelpe oss å organisere og fortolke informasjon. Dette inkluderer selvfølelsen, hva vi vet og tenker om oss selv, og slike selvskjemaer kan variere på en rekke ulike måter, som feks i kompleksitet og konsistens.
- **Selvkonstruksjon** → Selvkonstruksjon er kunnskap om oss selv, og blir ofte brukt i sammenheng med det uavhengige og det avhengige selvet. Selvet skapes gjennom en aktiv, konstruerende prosess, der vi mottar og integrerer tilbakemeldinger fra andre.

Hoveddel

- Kultur kan deles inn i individualistiske og kollektivistiske kulturer:
 - **Individualistiske (vestlige):** identitet og selvskjema knyttet til det spesifikke individet.
 - **Kollektivistisk (østlige):** kultur hvor individet ser seg selv som en del av et større fellesskap, definerer seg selv gjennom relasjoner med andre mennesker, grupper og institusjoner. Her er selvskjemaer mer relasjonelle. Folk beskriver seg selv som underbygger sin tilknytning til andre.
- **Priming** → Mennesker kan primes til å endre sitt selvkonstrukt, men kulturen man befinner seg i vil bidra til en kontinuerlig priming gjennom språk og holdninger som forsterker et selvstendig eller avhengig syn på seg selv (Trafimow et. al. 1991)

- Kultur kan påvirke selvskjemaet vårt på flere måter. Normer, tanker, tradisjoner og atferd kan være med på å påvirke selvskjemaet vårt. En sentral måte kulturer skiller seg på er om de oppmuntrer individer til å tenke på seg selv som relativt uavhengige av andre (individualistisk) eller som gjensidig avhengige av de de står nær (kollektivistisk). Uavhengighet er forbundet med et behov for å se seg selv positivt (individualistisk kultur). Gjensidig avhengighet er assosiert med et behov for å opprettholde harmoniske forhold til andre gjennom offentlig uttrykt beskjedenhet (kollektivistisk kultur). Kulturelle forskjeller forklares dels av forskjeller i selvkonstruksjon og dels av delte normer. Selvkonstruksjoner er foranderlige, men fremkalles kontinuerlig av fremtredende aspekter ved kultur, som språkbruk og atferdsnormer (priming).
- **Forskjeller i individualistisk vs. kollektivistisk kultur:**
 - **Self-enhancement motivation** → Motivasjonen for å forsøke å opprettholde et positivt selvbilde ser ut til å være sterkest i vestlige/individualistiske kulturer. Mens i kollektivistiske kulturer er man mer villig til å forbedre seg selv ved å akseptere både positiv og negativ informasjon. Et dependent selv definerer selvet gjennom intern attribusjon som feks personlighetstrekk, mens interdependent-selv understreker individets kobling til andre, og definerer seg selv i relasjon med andre. Dette ble vist ved at vestlige ser på seg selv som bedre enn gjennomsnittet, mens østlige verdsetter mer beskjedenhet og selvkritikk, tilfredsstillelse av andre er mer viktig (forbedre seg selv og kollektive mål).
 - **Sosial sammenligning:** folk fra kollektivistiske kulturer har en tendens til å sammenligne seg selv med andre. En studie (White & Lehman) rapporterte at asiatiske kanadiere gjorde mye flere sosiale sammenligninger enn europeiske kanadiere. Sammenligning gir økt motivasjon til selvforbedring.
 - **Kritikk:** dikotome kulturer: det blir feil å skulle anta at alle individualistiske eller kollektivistiske kulturer er "enten eller". Dette kan avhenge av setting, hvor kulturer kan variere. Realiteten er ofte at flere kulturer kan finnes innad i et land, slik at en generalisering av slike fenomener kan virke misvisende. Mye av forskningen gjennomført i eksempelvis Asia er også gjort av individer som er en del av denne kulturen, dette kan skape bias.
 - EKSEMPEL: Ser forskjeller innad i Europa også

Oppsummert: Disse studiene tyder på at individualistiske kulturer har en oppfattelse av selvet som uavhengig, mens kollektivistiske kulturer har en opplevelse av selvet som avhengig av relasjonen med andre mennesker.

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

Sidetall og kapittel: kap 15

Innledning:

- **Kultur** = et sosialt system som karakteriseres av felles meninger og holdninger som er attribuert til mennesker og hendelser av sine medlemmer. Kultur er viktig i sosialpsykologien fordi mennesker tar del i fellesskap, noe som påvirker oss.
- Kulturelle forskjeller er essensielle å ta høyde for i sosialpsykologien, særlig når det gjelder og generalisering av funn om menneskelig adferd. Det kan være utfordrende å generalisere funn fra sosialpsykologi til forskjellige kulturer. En mulig utfordring er at mekanismer og fenomener studert i sosialpsykologien ofte er påvirket av samfunnet mennesket er en del av (miljøet)

Hoveddel:

- **Cross-cultural studies:** er en forskningsmetode som studerer menneskelig atferd og mentale prosesser i lys av kulturelle aspekter. Studiene ønsker å etterstrebe representative utvalg for å teste en hypotese. Dette krever et utvalg på tvers av tid og sted for det originale studiet.
 - Eks: nature vs nurture - kan se om et trekk er arvbare eller forårsaket av miljø ved å teste disse på tvers av kulturer
 - Replikasjon er viktig!!!
 - Problematisk ved slike studier: språk og normer kan variere på tvers av land og kulturer.
 - Eks forståelsen av spørsmål på en spørreundersøkelse, eller hvorvidt man sier seg enig/uenig
- **Individualistiske vs. kollektivistiske kulturer**
 - **Kollektivism:** medlemmene prioriterer langvarige inn grupperelasjoner, medlemmene ønsker å danne samhold og harmoni
 - **Individualisme:** selvstendighet og frihet er dominerende
 - Disse forskjellene kan sees når man sammenligner vestlige og østlige land. Vestlige land fokuserer mer på personlige og uavhengige atferd og handling, mens østlige kulturer fokuserer på sentrale personer i livet, og egne mål og ønsker
 - *Noen funn viser at individualistiske og kollektivistiske kulturer ikke er så markant forskjellig likevel. Selv om det finnes forskjeller, tyder mye på at tiden, historietutvikling og globalisering er med å viske ut disse skillelinjene.*
- **EKSEMPLER PÅ SOSIALPSYKOLOGISKE FUNN SOM KAN GENERALISERES/IKKE GENERALISERES**
 - **Ekman** → 6 basic emotion → universelt funn
 - Det har vært flere forsøk på krysskulturell replikering innenfor sosialpsykologi. Noen replikasjoner av studier har gitt ulike resultater på tvers av kulturer, mens andre har vist muligheter for universelle

effekter. Et eksempel på en studie som støtter en universell effekt er Ekman og kollegers studie (1987). De fant bevis for at seks grunnleggende følelser uttrykkes gjennom de samme ansiktsuttrykkene, uavhengig av stedet hvor utvalget ble tatt.

- De bidro med evidens på at seks grunnleggende emosjoner er formidlet av de samme ansiktsuttrykkene (smiler når man er glad), uavhengig av hvilken lokasjon de var samlet
- **Fundamental attribuerings feil** → ikke et universelt funn
 - For å klargjøre viktigheten av å være oppmerksom på slike utfordringer, kan man se på den fundamentale attribusjonsfeilen. Den fundamentale attribusjonsfeilen er tendensen til å tilskrive andres handlinger til disposisjonelle eller personlige faktorer, eller legge mer vekt på disposisjonelle faktorer enn situasjonsfaktorer når man vurderer handlingene til andre individer. Som navnet antyder, ble det antatt at dette var et psykologisk fenomen som gjaldt alle mennesker. Krysskulturelle studier har senere vist at "feilen" ikke er så universell likevel. Dette skyldes funn som viser at feil forekommer mye sjeldnere hos mennesker som vokser opp i kollektivistiske kulturer sammenlignet med individualistiske kulturer. For eksempel sammenlignet **Miller (1984)** mennesker fra India og USA. Studien viste at personer fra USA tilskriver andres handlinger disposisjonelle (personlige) faktorer, mens slike tendenser ikke var like fremtredende i indisk kultur. Dette understreker hvordan kulturelle forskjeller kan påvirke funn i forskning. Derfor har den fundamentale attribusjons feilen blitt omdøpt til correspondance error.
- **WEIRD** - White, Educated, Industrialized, Rich, and Democratic = et problematisk/utfordrende fenomen (gjerner individualistiske kulturer)
 - Majoriteten av studier på kultur har utvalg med hvite mennesker som bor i nasjoner som er industrialiserte, rike og demokratiske - WEIRD - teoriene utviklet ut ifra disse studiene vil mest sannsynlig være ugyldige dersom de blir testet på steder der disse antagelsene ikke gjelder.

Avslutning:

- Noen sosialpsykologiske funn kan generaliseres til andre kulturer, men dette er ikke alltid tilfellet, (da man har kollektivistisk vs. individualistiske kulturer). Krysskulturelle studier er derfor nødvendige slik at man kan avgjøre om funn er universelle eller ikke.
- MARIA: Det er altså vanskelig å uten videre generalisere funnene fra sosialpsykologisk forskning til andre kulturer, siden mekanismene og fenomenene vi studerer i sosialpsykologien ofte er påvirket av hvilket samfunn vi er del av. For å få valid forskning som gjelder universelle sosialpsykologiske fenomener er det derfor nødvendig med krysskulturelle studier for å bekrefte at disse faktisk er universelle.

PROSOCIAL BEHAVIOR, COOPERATION, CONFLICT, AND AGGRESSION

Nr. 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.*

Sidetall og kapittel: kap 10 s. 410

Innledning:

- Studier av prososial atferd tillater psykologer å utforske grunnleggende spørsmål om menneskelig natur, de type spørsmål som filosofer har stilt seg i lang tid. Forskning på området dekker en rekke former for atferd, alt fra korttids-hjelp i akutsituasjoner, daglig hjelp, langtids-hjelp, og vedvarende hjelp hvor hjelperen setter seg i potensiell fare. Prososial atferd er atferd som hjelper andre eller som andre kan dra nytte av, og som oftest har positive sosiale konsekvenser. For eksempel å være frivillig i en organisasjon eller hjelpe en gammel nabo bære varene fra butikken.
- **Prososial atferd** = refererer til atferd som er definert av samfunnet som fordelaktig for andre mennesker; ekskluderer atferd som er motivert av profesjonelle forpliktelser, og er mulig drevet av mer egoistiske og/eller mer altruistiske motivasjoner. Ofte sett i sammenheng med og skiller seg på flere måter fra helping behaviour og altruisme. Å skille dette kan hjelpe oss å forstå begrepet prososial atferd på en tydeligere måte.
 - **Helping behavior** = handling med intensjon om å oppnå en form for fordel eller å forbedre andres well-being. Mennesker er hele tiden omgitt av muligheter for å kunne hjelpe andre, det som kan være med på å forklare slik atferd er (1) hva som ligger bak atferden, samt (2) hvilke motivasjon som ligger til grunn. Kan også ses opp mot helsetjenesten osv, et mer overordnet fenomen.
 - **Altruisme** = en tanke om at atferden man utfører ikke vil gi en personlig fordel/pris. Anses som en handling til nytte for andre, samt uselvisk av personen som utfører handlingen.

Hoveddel:

- Ulike nivåer av prososial atferd:
 - Forskere (Penner med flere, 2005) har foreslått tre distinkte men relaterte nivåer av prososial atferd, mikro, meso og makro.
 - **Mikronivået** refererer til forskning på opprinnelsen til prososiale atferder.
 - **Mesonivået** har ofte fokusert på hjelper og mottaker i spesifikke situasjoner.
 - **Makronivået** studerer prososial atferd i grupper og større organisasjoner.
- **Hvorfor hjelper vi ikke?**

- **Situasjonsbetinget** → **bystander effect**: sannsynligheten for at noen hjelper minsker i takt med at antall observatører øker. Eksempel: Kitty, New York drept. Utfordrende effekt, må forsøke å forstå hvorfor det skjer. Hvorfor mennesker hjelper andre i nødstilfeller skyldes en mindre grad personlighetstrekk, det er heller situasjonsbetinget. Om noen griper inn i en situasjon eller ikke kan avhenge av flere faktorer (er situasjonsbetinget); får man med seg situasjonen? Antar man at dette er en nødsituasjon? Tar man personlig ansvar for situasjonen? Anser jeg meg selv som kompetent nok?
 - Årsaker til bystander effect: (1) **diffusion of responsibility**; hvem skal ha ansvaret? mange mennesker og diffust hvem som skal handle, (2) **pluralistic ignorance**; vi ser på hverandre og andres reaksjoner og responderer deretter - ingen responderer (3) **audience inhibition**; opplevelsen til individuelle bystandere, oppleves som å bli observert av andre og dermed frykter å dumme seg ut - unngår å handle.
 - Jo mer disse prosessene blir aktivert, desto mindre sannsynlig er det at vi griper inn i situasjonen og hjelper.
 - Bystander effect er et robust funn og godt replikert i sosialpsykologien.
 - **KRITIKK TIL MODELLEN:**
 - Effekten holder ikke i situasjoner med situasjoner der det er høye skader for både tilskuere og ofre
 - Studie: folk som hadde lært om de tre årsakene til effekten før en nødsituasjon ville hjelpe mer i situasjonen
- **Hvorfor hjelper vi?** → **Individuelle og sosiale faktorer:**
 - **Individuell faktor** → **cost-reward modell**: er med på å utfordre bystander effecten (utvider og legger til flere faktorer, ikke kun bystander effect); ikke bare mengden mennesker som avgjør om man velger å hjelpe, det vil også handler om en vurdering av egen innsats (cost) og vinning (reward). Foreslår at å observere en nødsituasjon danner en form for aktivering hos bystander/tilskuer, som igjen gradvis øker i **ubehag**. Bystanderen vil da vurdere kostnad/belønning for å hjelpe/ikke hjelpe.
 - Et regnestykke
 - **Hvilke underliggende motiverende faktorer fører til prososial atferd?**
 - UTVIDET MODELL: Revised arousal: cost-reward model (situasjonelle, tilskuer og offers karakteristikker)
 - Costs: fysisk fare, tap av tid, mye innsats
 - Rewards: økt selvfølelse, takknemlighet fra personen i nødsituasjonen, skryt, heder og ære
 - Tilføyde bystander karakteristikker:
 - trait factors: kompetanse, personlige normer
 - state factors: humør (mood), oppmerksomhet (attention)

- Victim karakteristikker: likhet til den som skal hjelpe
 - → påvirker og bidrar til emergency intervention
 - Understreker også viktigheten av attribuering av årsaken/naturen av aktiveringen som skjer hos tilskuer. + empati mot offeret som en kilde til arousal
- Har også inkludert konseptet «**we-ness**». Dette går ut på at sannsynligheten for å gripe inn øker dersom tilskueren føler seg som en del av samme gruppe som offeret.- øker sannsynligheten for å gripe inn, øker belønning og minker kostnader
- **Individuell faktor nr. 2** → basert på bystander effect
 - Oppsummert kan man si at individuelle faktorer som er avgjørende for at man hjelper er at hjelperen har en **ansvarsfølelse**, og **mestringstro** (self-efficacy) på seg selv.
 - Basert på personlige egenskaper hos hvert enkelt individ → varierer fra person til person,
- **Sosial faktor** → **Gruppeprosesser/gruppeidentitet** viser seg å være en sentral faktor i prososial atferd.
 - Denne atferden kan føre til prososial atferd. Dersom man ser på seg selv som medlem av en gruppe, vil man være mindre fiendtlig mot medlem av samme gruppe, og mer villig til prososial atferd.
 - Inngruppe vs. utgruppe mentalitet:
 - **Normer og verdier i en gruppe**, slik som varme og vennlighet mot utgruppen, kan føre til prososial atferd for andre enn bare inngruppen
 - **Common-ingroup identity model** → en identitet der man reduserer muligheten for å favorisere inngruppe-medlemmene. Når normer og verdier til en identitet fremmer hjelp, kan det å ha andre gruppemedlemmer rundt øke uttrykket for identitet og dermed føre til større hjelp.
 - Manchester united fans -manchester united t-skjorte
 - Inngruppe/utgruppe mentalitet: man viser prososial atferd for inngruppen
 - Utfordrer bystander effect: det er også relasjonen til andre mennesker som har effe
 - Sjansen for at man griper inn når offeret er en del av din inngruppe øker hvis man oppfatter at offeret søker hjelp av deg.
- **Sosial faktor nr.2** → basert på bystander effect

- Sosiale faktorer som skaper større sannsynlighet for at noen hjelper er at det ikke er for mange tilskuere (unngå bystander effect og pluralistic ignorance).
- Dette er eksempel (*diffusion of responsibility, pluralistic ignorance og audience inhibition*) på tre sosiale faktorer som kan påvirke prososialatferd.
- Kan også ha kulturelle føringer → kollektivistiske vs. individualistiske kulturer, er det normativt å hjelpe andre eller er man mer selvisk i sine handlinger.

Oppsummert:

- **Hva er prososial atferd:** refererer til atferd som er definert av samfunnet som fordelaktig for andre mennesker; ekskluderer atferd som er motivert av profesjonelle forpliktelser, og er mulig drevet av mer egoistiske og/eller mer altruistiske motivasjoner. Ofte sett i sammenheng med og skiller seg på flere måter fra helping behaviour og altruisme. Å skille dette kan hjelpe oss å forstå begrepet prososial atferd på en tydeligere måte.
- **Hvorfor hjelper vi andre (utfører prososial atferd):** Flere forklaringer; som en del av å håndtere de emosjonelle og fysiologiske kostnadene av å være i en nødsituasjon. Både individuelle og sosiale faktorer

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

Sidetall og kapittel: kap 9 og 10 → s. 425 (gender)

Innledning:

- **Aggresjon** = alle former for oppførsel og handlinger ment for å skade andre levende vesener som er motivert til å unngå å bli skadd
- Teorier på aggresjon:
 - **Biologiske tilnærminger:** etologi (indre energi frigjøres av ytre faktorer; steam boiler model), atferds-genetikk (overført som del av den genetiske make-upen), hormonelle forklaringer (påvirket av det mannlige sex-hormonet og kortisol).
 - **Psykologiske tilnærminger:** frustrasjon-aggresjon hypotesen (en sannsynlig respons til frustrasjon), kognitiv nyassosiasjonist modell og eksitasjonsoverføring, læringsteori, sosial informasjonprosesseringsmodell, generell aggresjonsmodell.
 - **Disse modellene viser at negativ affekt** – forårsaket av en rekke stimuli som feks frustrasjon, smerte eller bråk – er en sterk trigger for selektiv informasjonsprosessering som øker sannsynligheten for aggressiv atferd.

- **Helping behavior** = handling med intensjon om å oppnå en form for fordel eller å forbedre andres well-being. Mennesker er hele tiden omgitt av muligheter for å kunne hjelpe andre, det som kan være med på å forklare slik atferd er (1) hva som ligger bak atferden, samt (2) hvilke motivasjon som ligger til grunn. Kan også ses opp mot helsetjenesten osv, et mer overordnet fenomen.

Hoveddel:

- **KJØNNS PÅVIRKNING PÅ AGGRESJON:**
 - **Kjønnsforskjeller i forhold til type aggresjon:**
 - Fysisk vold → flest menn
 - Seksuell vold → fler menn mot kvinner
 - Uprovosert vold → flest menn (forskjellen er mindre på provosert aggresjon)
 - Psykisk aggresjon/ryktespredning (indirekte aggresjon) → ingen kjønnsforskjeller/små forskjeller
 - Fysisk aggresjon mot partner (domestic violence) → noen studier viser at det er flest kvinner som er sannsynlig til å vise fysisk aggresjon, men menn var mer sannsynlig til å påføre skade på partner
 - Årsak til partnervold: ofte sjalusi
 - **Oppsummert:** det er blandede resultater i ulike studier, tvetydige svar når det kommer til konkrete kjønnsforskjeller relatert til aggressiv atferd.
 - Ettersom det foreligger tvetydige resultater når det kommer til kjønnsforskjeller, kan en ytterligere forklaring på aggressiv atferd ligge i potensielle situasjonelle faktorer. Disse kan for eksempel inkludere alkohol, voldelig medieinnhold osv.
 - **To mulige forklaringer på kjønnsforskjeller knyttet til aggresjon:**
 - **1. Hormon forskjeller** mellom menn og kvinner: det mannlige sex-hormonet (testosteron). Dette kan forklare forskjellene i både mannlige aggresjon, men også kjønnsforskjeller i fysisk aggresjon.
 - Høyere nivåer av testosteron og lavere nivåer av kortisol har vært knyttet til aggresjon, men må vurderes i kombinasjon med miljøpåvirkninger.
 - Koblingen mellom mannlige kjønnshormoner og aggresjon er kompleks og varierer i forhold til personlighet og situasjonsegenskaper.
 - En metaanalyse av Archer, Birring og Wu konkluderte med at menn som utviste mer aggresjon også hadde høyere forekomster av testosteron, enn menn som var mindre aggressive
 - **2. Sosial læringsteori:**

- **Direkte forsterkning av atferd:**
 - Får skryt av foreldre for å stå opp for deg selv hvis man har blitt utsatt for noe på en aggressiv måte
 - Å ta en leke fra et annet barn kan få positive effekter og ikke konsekvenser
- **Imitering av andre (observational learning):**
 - Bobo doll eksperiment (**Bandura**)
- **KJØNNS PÅVIRKNING PÅ HJELPEATFERD:**
 - **Mindre** sannsynlighet for inngripen når en mannlig tilskuer så en mann angripe en kvinne (enn kvinne-kvinne, mann-mann) → Borowski
 - **Shotland and Straw-eksperiment** (en mann og en kvinne som kjemper i nåtiden til tilskuere): viste at tilskuerne var mer sannsynlig å gripe inn i et angrep på en kvinne fra en mann hvis de trodde paret var fremmede enn hvis de var gift.
 - En annen studie av **Lowe med flere (2012)** utførte intervjuer om vold mellom kvinner. Mannlige tilskuere hadde en tendens til å le av vold mellom kvinner, og uttrykte bekymring over å påføre kvinnene skade, eller å bli beskyldt for seksuell trakassering dersom de grep inn. Kvinner rapporterer en større motivasjon til å hjelpe.
 - Vanskelig å skille menn og kvinner i typen hjelpeatferd de uttrykker som konsistent med foreskrevne kjønnsroller (**Eagly 2009**) → **vanskelig å sammenligne menn og kvinner (vi har ulike forutsetning)**
 - Menn = har en tendens til å hjelpe på en heroisk eller ridderlig måte
 - Kvinner = har en tendens til å gi felles og relasjonell støtte til andre
 - **Oppsummert:** Menn og kvinner er mer like i hjelpetilbudet enn de er forskjellige
 - **Mulig forklaring på kjønnsforskjeller knyttet til hjelpeatferd:**
 - **Kinship principle (evolusjonspsykologisk):** Kinship principle beskriver at man har en hypotetisk motivasjon til å hjelpe nærme familie. Dette er fordi vi deler gener med være slektninger, og å hjelpe dem vil øke sannsynligheten for at genene blir videreført. Siden menn kan få uendelig med barn, mens kvinner kan produsere begrenset med barn, er hvert barn mer verdifullt for en kvinne. Derfor foreslår kinship prinsippet at mødre bør opptre mer prososialt mot barn enn fedre.
 - **Testosteron** = økning av testosteron kan føre til at menn skal opptre så modig og ridderlig og derfor hjelpe i ulike situasjoner. Tar mer **risiko** enn det kvinner gjør (går ut i krig)

- **Normative kjønnsroller** → Menn mer samfunnsmessig forventet til å gripe inn (historisk). Kvinner som hjelper andre kvinner som slåss begrunnes i at de ikke ønsker at kvinnesynet skal endres til noe negativt.

Oppsummert:

- Ulike kjønnsforskjeller både i aggresjon og hjelpeatferd
- Se ovenfor

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

Sidetall og kapittel: kap 9

Innledning:

- **Aggresjon:** enhver form for atferd med intensjon å skade andre som er motivert til å ikke motta slik skade. Flere ulike former for aggresjon; fysisk aggresjon, indirekte aggresjon, direkte aggresjon, verbal, relasjonell, proaktiv, reaktiv, hostile, instrumental.
- **Baron og Richardson (1994)** står for en av de mest kjente definisjonene på aggresjon. De beskriver aggresjon som atferd med mål om å skade et annet levende vesen som er motivert til å unngå denne skaden. I dette ligger det tre viktige trekk. Den første (1) er at aggressiv atferd kjennetegnes av dens underliggende motivasjon. Det vil si at om en person er aggressiv og for eksempel prøver å slå et annet menneske, men blir stoppet i bevegelsen, så vil det fremdeles defineres som aggressiv atferd fordi handlingen hadde intensjonen om å skade. Det andre (2) er at personen som utfører den aggressive handlingen må forstå at handlingen den prøver å begå er skadelig. Dersom et lite barn velter en varm kaffekopp på moren når den leker, kunne den ikke forutse at dette ville skade, og det vil derfor ikke defineres som aggresjon. Det tredje (3) er at atferden som handlingen blir rettet mot er noe den vil unngå.
- **Vold:** Aggresjon skiller seg fra vold, ved at vold er smalere. **Vold** er atferd som har intensjon å skade andre ved bruk av trusler eller fysisk makt. → vold må gjennomføres

Hoveddel:

- **To (tre) eksempler på aggresjon:**
 - **Direkte og indirekte aggresjon** → direkte er rettet mot offeret rent direkte, feks å slå eller rope. Mens indirekte aggresjon handler om å indirekte gå etter offeret gjennom feks ryktespredning eller å ødelegge relasjonene deres. Hostile aggression er aggressiv atferd motivert av ønsket om å uttrykke sinne og fiendtlige følelser.
- **To variabler som påvirker aggressiv atferd:**

- **1. Individuelle forskjeller:** trekk (trait aggressiveness and alcohol, Bushman), hostile attribution bias, kjønnsforskjeller.
 - **Hostile attribution bias** = tendensen til å tilskrive fiendtlige intensjoner til en person som har forårsaket skade, når det er uklart om hvorvidt skaden var påført med (vilje eller uhell) intensjon eller ikke. (enkelt: man tenker det verste om noen ved eks et uhell).
 - Målt ved å vise barn en video der to barn bygger et tårn av blokker, og den ene personen velter tårnet og det er uklart om personen gjorde dette bevisst eller ikke. Deltakerne skal deretter vurdere om personen gjorde dette med vilje eller ikke. De barna som alltid mener det var med vilje har oftere hostile attribution bias.
 - Metastudie viser at dette kanskje kan forutsi aggressiv atferd senere i livet.
- **2. Situasjonelle forskjeller:** alkohol, høy temperatur, voldelig medieinnhold, tilgang til våpen.
 - **Voldelig medieinnhold** = media-violence aggression link → hypotesen om at eksponering til voldelig medieinnhold, gjør mediebrukere mer aggressive. Dette har også blitt linket til sangtekst, hvor de som lytter til klassisk musikk viste mindre aggressiv atferd sammenlignet med de som lyttet til Eminem/heavy metal. Kontekst og personlighetsmessige faktorer er førende for effekten av denne situasjonelle faktoren.
 - Dannes av for eksempel priming; primes til å assosiere voldelige tv-spill til "normal atferd".
 - Men dette kommer an på konteksten → sitter man med mor feks kan hun fortelle at dette er "dårlig" atferd

Oppsummering:

- Definisjon aggresjon
- Ulike faktorer

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

Sidetall og kapittel: kap 9 og 10

Innledning:

- **Hjelpeatferd:** handling med intensjon om å oppnå en form for fordel eller å forbedre andres well-being. Mennesker er hele tiden omgitt av muligheter for å kunne hjelpe andre, det som kan være med på å forklare slik atferd er (1) hva som ligger bak atferden, samt (2) hvilke motivasjon som ligger til grunn. Kan også ses opp mot helsetjenesten osv, et mer overordnet fenomen.
- **Altruisme:** handlinger gjort uten motivasjon i form av ytre belønninger, men heller motivert av empati (hjelpeatferd er et paraflybegrep for altruisme)
- **Aggresjon:** enhver form for atferd med intensjon å skade andre som er motivert til å ikke motta slik skade. Flere ulike former for aggresjon; fysisk aggresjon, indirekte aggresjon, direkte aggresjon, verbal, relasjonell, proaktiv, reaktiv, hostile, instrumental.

Hoveddel:

- **Evolusjonspsykologiske prinsipper for altruisme og hjelpeatferd:**
 - **Kin selection:** Handler om at beslektede mennesker sannsynligvis deler altruistiske gener (altruism gene), slik at man i større grad oppfører seg altruistisk ovenfor slektninger enn fremmede → disse genene har blitt så vanlige over tid at de i dag kan sees som en *evolusjonært stabil strategi*.
 - Å hjelpe mennesker som er genetisk relatert til oss. Mer sannsynlig at vi hjelper familie enn fremmede, da dette ikke er fordelaktig. Fremmede er konkurranse.
 - **(Trivers, 1991) Reciprocal altruism (gjensidig altruisme):** Teorien om gjensidig altruisme går ut på at man kan hjelpe fremmede fordi man har en tanke om at man vil få noe i retur. For eksempel om man deler mat med noen andre, vil dette være en kostnad der og da, men kan bety at man vil få mat tilbake i en annen situasjon der man kanskje trenger det selv. Kan se på handlingen som en type investering.
 - **Vurdering av evidens:**
 - **Kin selection** → støttes til dels, men den er ikke like relevant i dag. Dette fordi de altruistiske genene har blitt så utbredt slik at de aller fleste har det. Derfor ikke like relevant for videre forskning, men heller en forståelse for evolusjon.
 - **Reciprocal altruism:** Det er likevel utfordringer for teorien. Det er ikke alltid at fremmede vil hjelpe tilbake. Dersom dette skjer er det ikke sannsynlig at man vil fortsette å hjelpe fremmede dersom man ikke får noe tilbake. Det må også være med mennesker man ser igjen, for at man skal kunne forvente å få noe tilbake. Det er derfor ikke en fullstendig forklaring på hvorfor man hjelper noen på gjennomreise et sted, som man mest sannsynlig aldri kommer til å treffe igjen.
- **Evolusjonspsykologiske prinsipper for aggresjon:**

- **Hormoner: testosteron** → sentralt i aktiveringen av fight or flight-respons. Derfor er menn høyere i fight-respons. Testosteron er derfor relatert til aktivering av fight respons og inhiberingen av flight og unnvikende atferd.
 - **Vurdering av evidens:** I stedet kan man si at testosteron påvirker aggresjonsnivået, og virker sammen med andre biopsykososiale faktorer for å avgjøre i hvilken grad aggresjonen kommer til uttrykk
- **The ethological perspective:** (det etologiske perspektivet) - læren om sykdommens årsaker
 - En evolusjonspsykologisk teori på aggresjon, ofte representert av Konrad Lorenz (1966) forklarer aggresjon i mennesker og dyr som drevet av en indre energi som blir frigjort av aggresjon. Dette beskrives i *steam boiler modellen*. Teorien antar at aggressiv energi kontinuerlig produseres i dyr og mennesker til det blir frigjort av et eksternt «cue». Et cue kan være at det dukker opp en trussel. Dersom mengden energi overgår et visst nivå uten at det denne energien blir frigjort, sier teorien at det vil lede til spontan aggresjon.
 - Ifølge denne teorien er aggresjon uunngåelig. Aggresjon er en konsekvens er en resultatet av en kontinuerlig produksjon av aggressiv atferd.
 - **Vurdering av evidens:** En av kritikkene mot modellen er antagelsen om at det indre lageret for aggressiv energi brukes opp når man har utført en aggressiv handling. Virkelige hendelser, som skoleskytinger viser derimot at mennesker kan utføre flere aggressive handlinger etter hverandre. Selv om teorien er populær, blir den avvist som en vitenskapelig modell.

Oppsummering:

SOCIAL COGNITIVE AND AFFECTIVE NEUROSCIENCE

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

Sidetall og kapittel: WCh6 - Ward (2012) kapittel 6, p. 174-189, 190-205 (Kompendium).

Innledning: Sosial nevrovitenskap studerer deltakernes hjerner mens de prosesserer sosial informasjon. Det er hovedsakelig to tilnærminger til sosial nevrovitenskap, dette er kartlegging av hjernen (brain mapping) og psykologisk hypotesetesting. Å forstå andre er en viktig faktor for sosiale interaksjoner og relasjonsbygging. En grunntanke er at dersom vi klarer å gjenskape en lik respons i vår egen hjerne som vi tenker at den andre personen opplever, har vi en mulighet for å kunne forstå personen bedre. I denne oppgaven vil det bli

beskrevet et typisk eksperiment, nemlig Sally-Anne-eksperimentet, og det vil forsøkes å forklare hvordan dette kan informere oss om sosiale prosesser.

Hoveddel:

- **Sally-Anne (False belief task) → theory of mind**
- **Forskjellen på mentalisering (dypere refleksjon) of theory of mind (mer forståelse):**
 - Theory of Mind handler om å forstå at andre har mentale tilstander, mens mentalisering går dypere ved å omfatte evnen til å reflektere og forstå de spesifikke aspektene ved andres mentale tilstander. Mentalisering kan betraktes som en videreutvikling og utvidelse av Theory of Mind.
 - **Mentalisering** → affektiv nevrovitenskap (følelser, behov)
 - **Theory of mind** → kognitiv nevrovitenskap (årsaksforklaring, informasjon)

Theory of mind er en viktig sosial-kognitiv egenskap som lar en person muligheten til å tenke på mentale tilstander både hos seg selv og andre. For ordens skyld kan det være greit å få med seg at ToM skiller seg fra *mentalisering*. Mentalisering er også prosessen hvor man vurderer eller tillegger mentale tilstander til andre, men brukes mer nøytralt enn hva ToM gjør. Sistnevnte brukes oftest av personer som argumenterer for at det er en spesiell mekanisme i hjernen for tolkning av mentale tilstander. Tidligere studier møtte en del kritikk for å ikke skille mellom ToM og annen kunnskap som assosiasjoner mellom objekter. I respons av dette kom uttrykket «false beliefs» opp, som betyr at et individ kan besitte en annen mental tilstand enn hva man som observatør oppfatter. Et eksperiment for å teste disse prosessene er *Sally-Anne eksperimentet*.

Dette eksperimentet har to jenter, Sally og Anne, i et rom. Sally putter klinkekuler i en kurv slik at Anne kan se. Deretter forlater Sally rommet og Anne putter klinkekulene over i en boks. Sally kommer tilbake til rommet og forsøkspersonen (3 person) vil få et spørsmål som «hvor vil Sally lete etter klinkekulene?» eller «hvor tror Sally klinkekulene er?». Om forsøkspersonen svarer at det vil være i kurven, så vil dette være en indikator på ToM. Om personen svarer boksen kan dette være en indikator for det motsatte. Det er likevel viktig å ta språkforståelse i betraktning eller at man ikke klarer å overse sin egne, dominante oppfatning. Det er vanskeligere å ta vurderinger i slike eksperimenter fordi man er nødt til å ta sine egne mentale tilstander «offline» og skape et hypotetisk scenario forskjellig fra realiteten. I eksperimentet må personen som observerer late som hun eller han selv ikke har sett at Anne flyttet kulene, men se situasjonen fra Sally sin side.

Sosialpsykologer bruker *attribusjon* om prosessen hvor man tolker grunnen til folks atferd. Filosofen Dennett (1983) brukte sitt eget begrepet *tilsiktet holdning* (intentional stance) for å referer til tendensen vi har til å forklare atferd i termer av mentale tilstander, som kunne blitt brukt på lik linje som mentalisering eller ToM. Dennett forklarte på en brukbar måte hvordan beskrivelse av ulike nivåer av intensjonalitet kan brukes for å redegjøre for atferden.

I penum presenteres fire slike nivåer; **0) «zero-order intensjonalitet»** er hvor deltaker ikke opplever at et objekt/individ besitter noen intensjoner eller oppfatninger. Man opplever at det bare responderer refleksivt på stimuli. **1) Ved «first-order»** opplever observatør at agenten besitter noen intensjoner og oppfatninger, men ikke mer enn det. En agent reagerer altså her bare fordi den tror noe. **2) «Second-order»** er da observatøren tolket agenten som noe med oppfatninger om andres oppfatninger. «False belief»-tester opererer på dette nivået. En med autisme har ofte dårligere utvikling på dette området. **3) «Third-order»** tror observatør at agenten besitter oppfatninger om andre personers tanker angående andre mennesker.

Avslutning:

Sally og Anne er et typisk eksperiment fra sosial nevrovitenskap ,også kalt false belief task. Eksperimentet kan fortelle oss om sosiale prosesser tilknyttet Theory of Mind.

Oppsummerende kan man si at eksperimentet om Sally og Anne gir et innblikk i hvorvidt personer kan sette seg inn i andres tilstander. Siden det er forskjell på alle aldre, hvor spesielt små barn ikke har denne egenskapen helt enda, kan man se at dette læres ettersom man vokser opp.

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

Sidetall og kapittel: WCh6 - Ward (2012) kapittel 6, p. 174-189, 190-205 (Kompendium).

Innledning: I sosialpsykologi er empati en emosjonell reaksjon til eller forståelse av en annen persons følelser, og er originalt relatert til å sette seg selv i en annens situasjon (perspective taking). Empati blir også sett på som et multifasettert begrep, ettersom det er mange tilnærminger til å forstå fenomenet.

Simulasjonsteori er en måte å forstå empati på. Dette er ikke bare én teori, men flere teorier basert på antagelsen om at vi forstår andre mennesker atferd ved å gjenskape de mentale prosessene i andres atferd. Altså, vi bruker våre egne simulerte mentale tilstander til å forstå, og dele empatisk, andres mentale tilstander. Å gjøre slutninger om dette kan ses i sammenheng med mentalisering og theory of mind.

Hoveddel:

- **Argumenter for simulasjonsteori for empati** → de fleste simulasjonsteorier er basert på forestilling om **persepsjon-handling koblingen**, der man ser en handling hos andre mennesker for så å reprodusere samme handling i sitt eget system. Noe forskning tyder på at *speilneuron-systemet (mirror neuron system)* får oss til å imitere andre mennesker når vi samhandler med dem uten at vi er bevisst klar over det. I

noen tilfeller kan handlingen reproduseres direkte (dette er kjent som direkte imitasjon), i andre tilfeller kan handlingen reproduseres i en mer subtil form (feks ansiktsmuskler/ansiktsuttrykk oppdaget ved EMG), eller handlingen kan reproduseres utelukkende i hodet (aktivering av motorsystemet oppdaget ved fMRI).

- **Singer et al (2004):** brukte fMRI for å undersøke empati for smerte hos mennesker. Deltakerne så på en de brydde seg om få et mildt elektrisk sjokk, resultatene indikerte at det var en overlapp mellom regioner aktivert av forventningen om en annen persons smerte og det å oppleve smerte selv. Dette gir bevis for et speilingsbevis for smerte og er en støtte for simuleringsteori for empati, der det å se noen i smerte aktiverer visse deler av vår egen smertekrets.
- **Også Carr et al 2003**
- **Argumenter mot simulasjonsteori for empati** → forskning tyder også på at det er mangler i simuleringsteorier på empati.
 - **Singer et al (2006):** Til tross for at simulasjon oppstår automatisk, er det ikke beskyttet mot vår høyere ordens tro/higher order belief. Simulasjonsteori blir på denne måten utfordret ved at empatiske regioner ikke vil aktiveres i alle situasjoner (goodie vs. badie i eksperimentet).
 - Deltakerne i studiet spilte et videospill med både en “goodie” og en “baddie”, hvor “baddie” og “goodie” spillere mottok milde støt. Deltakerne viste en aktivering i empatiske regioner når goodien fikk støt, men når baddien fikk støt var denne responsen dempet. Kjønnsforskjeller; menn hadde en aktivering i nytelsesregionen når “baddien” fikk støt.
 - **Bandura (2002):** argumenterer for at simulasjon har en mindre sentral rolle i empati. Han argumenterer for at dersom det hadde en større rolle ville dette ført til følelsesmessig utmattelse som videre ville svekket vår hverdagslige funksjon.
 - **En annen studie av Lamm, Batson og Decety (2007)** lar deltakerne observere mennesker som har smerter som et resultat av en medisinsk prosedyre. De fant at aktiveringen i smerterelaterte hjerneregioner ble modulert av observatørens tro på at behandlingen var vellykket eller ikke, og om deltakerne ble bedt om å forestille seg følelsene til pasienten eller å se seg selv i den situasjonen. Deltakerne opplevde mer smerte når de ble bedt om å forestille seg dette selv. Disse resultatene tyder på at vår tendens til å simulere, modereres av kognitiv kontroll og vår innsats for å ta forskjellige perspektiver.
 - **Studier av imitering** viser også at hvilken grad to mennesker imiterer hverandre avhenger av karakteristikkene til den som imiterer og personen som blir imitert, i tillegg til karakteristikkene av den sosiale konteksten. Dette foreslår at imitasjons-basert simulering er fleksibel og kontekst-sensitiv. F.eks

det er mindre sannsynlig at imitasjon skjer, dersom eksperiment-personen (confederate: personen som vet de er en del av eksperimentet) har en type sosial stigma (arr eller fedme). På lik linje, er ubevisst (unintended) imitering av ansiktsuttrykk større for ens egen etniske gruppe relativt til en utgruppe (social closeness). Enkle simulasjons-modeller baser på perception-action couplings er derfor lite tilstrekkelige til å forklare data som er hentet fra mer (naturlige) sosiale interaksjoner.

Forklar hvordan empati på den måten er relatert til mentalisering (theory of mind).

- Theory of mind er en teori som er nært knyttet til begrepet empati. Theory of mind, også kjent som mentalisering (prosessen med å utlede eller tilskrive mentale tilstander til andre), er ofte et bevisst forsøk på å prøve å forstå andre, mens empati er en mer spontan følelse. Felles for begge konseptene er at de begge innebærer å forstå den andre. **Zaki og Ochsner (2012)** anser empati som et produkt av to mekanismer, *speiling (kognitiv)* og *mentalisering (affektivt)* (theory of mind). I hvilken grad mekanismen kan dominere over den andre er dynamisk og avhenger av hva det forventede resultatet er. I eksperimentet til Singer (2006), som nevnt ovenfor, er tendensen til å simulere en annens smerte, i henhold til dette rammeverket, en del av speilsystemet. Mens representasjonen av de andres intensjon (å spille rettfærdig eller urettferdig) er en del av mentaliseringen (ToM).

Avslutning:

- Simulasjonsteori KAN forklare/være et bevis for empati, men at den er begrenset. Empati er best forstått som et multifasettert konsept og kan forklares av flere samvirkende elementer, heller enn et enkelt.

Nr. 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.*

Sidetall og kapittel: WCh6 - Ward (2012) kapittel 6, p. 174-189, 190-205 (Kompendium).

Introduksjon: mentalisering

- I løpet av en dag er de aller fleste mennesker i kontakt med andre mennesker. For å forstå oss på andre er det viktig å kunne sette seg inn i deres meninger, oppfatning og følelser. Evnen til å gjøre dette kalles **mentalisering**. Det kan altså defineres som menneskers evne til å tolke og forstå andres mentale tilstander. Spørsmålet blir om hvorvidt det finnes en spesialisert modul for mentalisering i hjernen og hva slags implikasjoner det har for hvordan mennesker tenker om andres mentale prosesser. Ta utgangspunkt i autisme.
- **Theory of mind (ToM)** defineres som en forståelse av hvordan menneskers atferd påvirkes av mentale prosesser, som f.eks. hvordan intensjon påvirker atferd. Det

handler om å kunne skille sitt eget «jeg» fra andre og sette seg inn i deres perspektiver. På en måte er det likt mentalisering, men mentalisering brukes gjerne nøytralt (teoretisk), mens ToM brukes av de som holder en påstand om at det er et spesialisert domene for å tolke andre. Dette betyr da at de mener ToM er domene-spesifikt. Motpolen er domene-generelt. Kognitive ressurser som språk er eksempel på domene-generelt.

Hoveddel:

- Hva det betyr at noe er **domene-spesifikt** er at man har et område i hjernen som er spesialisert på å prosessere en type informasjon, i dette tilfelle mentalisering. Man må se på to type retningslinjer om noe skal være domenespesifikt. Først må man spørre seg om det er en spesifikk region i hjernen som handler om mentale tilstander og ikke noe annet, samtidig om denne er delt utover områder eller om det finnes et ekte, helt spesifikt område. For det andre må man kunne se at dersom det er skader på dette spesifikke domenet vil det kun være skader der, og ikke andre steder (autisme).
 - Den sterkeste kandidatregionen for domenespesifisitet har skiftet bort fra det mediale prefrontale området til TPJ-regionen (Temporo-parietal junction)
 - Men fortsatt kontroversielt om noen av regionene kan klassifisere som spesifikke for å attribuere mentale tilstander
- **Mot domenespesifikk** → Argumenter som taler for at ToM er et resultat av domenegenerelle faktorer, er blant annet språk. For å kunne oppnå ToM er språkkunnskaper blitt sett på som nødvendige, og da spesielt i forbindelse med «false belief-task» som tester hvorvidt man har ToM. Barn som har språk viser en raskere utvikling enn døve barn (uten foreldre som kan tegnspråk naturlig). Det viser seg dog at når språk ikke lenger er en avgjørende faktor, avhenger ikke ToM av dette lengre. (knyttet til type oppgave?) Det er vist gjennom afasipasienter, som har mistet språkevner, men fortsatt hadde en ToM.
- **For domenespesifikk** → Argumentene på den andre siden om at ToM er domenespesifikk tolkes i sammenheng av mennesker med **autisme**. Autisme innebærer bl.a. vanskeligheter med sosial kommunikasjon (Ward, 2012). Autismepasienter kan ha problemer med tolkning av mentale tilstander. False-belief tasks krever å kunne foreta meta-representasjoner, altså representasjoner av representasjoner. Før ble det antatt at en svikt i meta-representasjoner kunne forklare en svekket ToM funksjon i autisme-lidelser. Likevel viser andre studier at de med autismedidelser kan danne meta-representasjoner for å kunne resonnerer rundt falske bilder, hvor innholdet er forskjellig fra virkeligheten. **Dersom det finnes en svikt i autismedidelser knyttet til mentale representasjoner istedenfor fysiske representasjoner, kan dette gi støtte til at ToM er domenespesifikk. Ved å forske om autismepasienter har problemer i andre domener enn mentale**

representasjoner, så kan de bidra til kunnskap om «theory of mind» er domene-spesifikt eller ikke (Ward, 2012).

- **Theory of mind module:** Det har blitt foreslått en modul for mentalisering i hjernen som kalles «theory of mind module», som kan defineres som en mekanisme for å forstå andres mentale tilstander. Studier viser at det er spesielt noen hjerneområder som er aktive ved «theory of mind» oppgaver. Det er slik disse hjerneområdene ikke er like de områdene som er aktive ved andre kognitive prosesser. Dette gjør at man kan anta at «theory of mind» muligens er domene-spesifikt, og muligens ikke er avhengige av domene-generelle faktorer. Det er blitt forsket på om hvilke hjerneområder som er aktive under «theory of mind»-tester. Det er flere hjerneområder som ser ut til å være aktive, og det gjelder spesielt «Temporo-Parietal Junction». Området ser ut til å f.eks. være aktiv ved «false belief task», som krever mentalisering. Likevel er det usikkert om man kan anta at området er domene-spesifikt.

Hjerneregioner som er nevnt i forhold the broken mirror theory of autism (de med autisme har mindre grey matter i disse hjerneregionene) = The inferior frontal gyrus (Broca's region), the inferior parietal lobule, and the superior temporal sulcus - mindre gray matter

Avslutning:

- ***Er det en spesialisert modul for mentalisering i hjernen?***
 - Usikkert, både argumenter for og imot
 - Dersom det finnes en svikt i autismelidelser knyttet til mentale representasjoner istedenfor fysiske representasjoner, kan dette gi støtte til at ToM er domenespesifikk. Ved å forske om autismepasienter har problemer i andre domener enn mentale representasjoner, så kan de bidra til kunnskap om «theory of mind» er domene-spesifikt eller ikke (Ward, 2012).
- ***Forklar hva slags implikasjoner svaret ditt har for hvordan mennesker tenker om andres mentale prosesser.***
 - Hva slags implikasjoner kommer av å ikke kunne sette seg inn i andres tanker?
 - Tilstedeværelse av «theory of mind» er en fordel når man er i kontakt med mennesker, for det kan gjøre det enklere å forstå andre, noe som kan være positivt i forbindelse med sosial samhandling. Man kan anta at personer med autisme har en svekket evne til mentalisering, for de kan ha problemer med å mestre «false-belief task» (Ward, 2012) . Som nevnt tidligere er det noen hjerneområder som er spesielt aktive under slike tester. Det at autismepasienter ikke mestrer slike oppgaver tyder på at de har problemer med mentale representasjoner. En svekket evne til å tolke andres mentale tilstander gjør at man ikke

klarer å forstå andre. Dette kan være problematisk i forbindelse med å skape eller utvikle sosiale relasjoner.

APPLYING SOCIAL PSYCHOLOGY

Nr. 38 – SOSIALPSYKOLOGISKE FAKTORER: *Nevn to forskjellige sosialpsykologiske faktorer som påvirker vår psykiske og/eller fysiske helse. Beskriv hvordan denne påvirkningen foregår*

Sidetall og kapittel: AS15 - kapittel 15 fra Alcock & Sadava, 2014 (Kompendium)

Innledning:

- God helse handler ikke bare om fravær av dårlig helse, men også om å fremme bedre helse. I tillegg vil faktorer som hvilket land man bor i, hvilken jobb man har, lønn, risiko for å bli et offer for vold og tilgang til helsetjenester bidra til følelsen av velvære.
- De hovedårsakene til død i industrialiserte nasjoner er kroniske sykdommer (diabetes, kreft og hjerte- og karsykdommer), og ulykker. Våre personlige valg kan være en sentral bakenforliggende årsak, og avgjørende i forhold til vår helse og velvære.
- **Sosialpsykologisk faktor:** interaksjon mellom psykologiske og sosiale faktorer som inkluderer våre tanker, følelser, atferd og det sosiale miljøet vi lever i.
-

Hoveddel:

- Det finnes flere ulike sosialpsykologiske faktorer som påvirker vår psykiske og/eller fysiske helse:
 - **Sosioøkonomiske helsegradienten**
 - Jo, høyere sosioøkonomisk status desto bedre helse
 - Faktorer: økonomi, informasjon/utdanning, diett, trening, røyking, medisinsk tilgang
 - **Helseatferd: å ta vare på deg selv**
 - Faktorer: diett, røyking, drikking, trening, setebelte i bil, solkrem, vaksinerings, trygg sex, søvn, tannhelse, stresshåndtering
 - Bandura: mener våre handlinger blir ofte modellert etter andres
 - **Stress**
 - **Sosial støtte**
 - **Helse, intimitet og ensomhet**
 - Ensomhet forverrer både fysisk og psykisk helse og gir økt risiko for utvikling av sykdommer

- Gifte personer er generelt sett i bedre fysisk og mental form enn ugifte
- **Personlighet og sykdom**
 - Personlighet kan gjøre en mer eller mindre utsatt for ulike sykdommer:
 - 1. astma, 2. kronisk hodepine, 3. magesår, 4. leddgikt, 5. sirkulasjons- og hjertesykdommer
 - De tre mest konsekvent identifiserte personlighetsvariablene er angst, depresjon og fiendtlighet
 - For eksempel har depresjon vært knyttet til allergier og til mangler i immunsystemet
- **STRESS:** Vår generelle velvære og helse kan bli negativt påvirket av stress
 - stress har en tendens til å frigjøre hormoner som har negative effekter på immunforsvaret, og kan dermed gjøre personer mer sårbare for sykdom (HPA-aksen)
 - Ved et svekket immunforsvar kan man bli mer sårbar for vanlige sykdommer som forkjølelse
 - **To komponenter i stresssystemet:**
 1. **Stressor** (eks skal ha eksamen) - dette er en utfordring (challenge aktivering) av systemet
 2. **Stressrespons** - hvordan systemet reagerer på stressoren, hvordan den takler utfordringen
 - Eksempler på : både små og store livshendelser
 - Skilsmisse
 - Dødsfall
 - Soning i fengsel
 - Oppsagt/permittert
 - Trøbbel med sjefen
 - Seksuelle problemer/utfordringer
 - Ensomhet
 - Også positive hendelser slik som giftemål eller graviditet
 - Og små daglige hendelser som bekymring om økonomi, utseende, helse etc
 - Stress kan også være en opprettholdende faktor ved kroniske lidelser, og kan også være med på å forverre sykdomsbildet
- **SOSIAL STØTTE**
 - STUDIET: Hvordan takler soldater krigsforhold?
 - De soldatene som tilhørte en sammensveiset tropp var i stand til å takle store påkjenninger, i motsetning til de som ikke tilhørte en

sammensveiset gruppe. Slike soldater opplevde ofte psykiske sammenbrudd → personer som mangler støttende bånd er mer utsatt sykdom

- **Sosial støtte kan være positivt fordi:**
 - Buffer,
 - Viktig i restitusjon ved alvorlig sykdom, fordi det gir en bedre prognose og kan føre til mindre bruk av medikamenter
- **Hvorfor er sosial støtte knyttet til helse:**
 - En hypotese viser at sosial støtte har en **stress-buffering effekt** (stressdempende effekt)
 - Mennesker er bedre rustet til å unngå sykdom under stress, og opplevde bedring fra en sykdom, dersom de er i et støttende sosialt miljø. Dette fordi ensomhet kan sees som en helseserisiko
 - Kan også ha indirekte effekter på helse:
 - Individuer med støtte fra andre kan være mer mottakelig for å gå i behandling, slutte å røyke, eller generelt ta bedre vare på seg selv enn de uten sosial støtte
 - I samfunn der mennesker flytter/skifter seg ofte, er mangel på sosial støtte et økende problem. I slike omstendigheter vil et etablert og velfungerende helse- og omsorgstilbud være veldig viktig, slik som familiekontor, støttegrupper, aktiviseringstilbud, osv.
- **KULTUR:** mennesker fra øst-asiatiske kulturer (kollektivistiske), er mindre tilbøyelige til å søke sosial støtte basert på deres bekymring for å forstyrre harmonien i gruppen deres, sammenlignet med individualistiske kulturer. Likevel opplever medlemmer av kollektivistiske kulturer like mye sosial støtte, og lider mindre av stressrelaterte sykdommer

Avslutning:

- Stress kan både være med på å opprettholde og forverre sykdom
- Personer som får sosial støtte fra andre og har emosjonelle bånd med andre er mer sannsynlig å bli raskere frisk fra sykdommer og få bedre helse, blant annet fordi det kan minske stress og en følelse av ensomhet.

Nr. 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?*

Sidetall og kapittel: AS15 - kapittel 15 fra Alcock & Sadava, 2014 (Kompendium)

Innledning:

- Sosialpsykologer har vært interessert i rettssalen i mange år, mye på grunn av de sosialpsykologiske prosessene som foregår der med tanke på de avgjørende beslutningene
- Det er flere ulike variabler som er viktig å være oppmerksomme på i kriminal- og rettssaker. Disse faktorene er **(1) øyenvitnene, (2) vitneforklaringer, (3) juryen, og (4) dommen**. I denne oppgaven skal vi fokusere på selve vitnet og juryen.
 - **Ulike sosiale psykologiske variabler:**
 - 1. ledende spørsmål
 - 2. eksperimenter bias
 - 3. stress
 - 4. medias påvirkning
 - 5. jury bias
 - Gruppepolarisering
 - Minoritetspåvirkning
 - Majoritetspåvirkning

Hoveddel:

- **ØYEVITNE**
 - Det mest overbevisende og avgjørende er ofte vitneforklaringen til øyevitne, altså noen som kan beskrive hva som har skjedd og hvem som har begått forbrytelsen. I tillegg viser studier at et vitnes forklaring om en hendelse kan endres i etterkant ut fra hvordan de utspørres av hendelsen fra politi/jurister.
 - Ofte er det to spørsmål man stiller seg:
 1. Er vitneforklaringen nøyaktig?
 2. Tror juryen/dommeren på vitneforklaringen?
 - **Øyevitnes nøyaktighet**
 - Den vanligste årsaken til urettmessig domfellelse av en uskyldig person er en feil rapportering fra et øyevitne. Likevel overvurderer juryen nøyaktigheten til øyevitner
 - **STUDIE:** identifisering av en kriminell person ved å se en 127 sek lang video, bare 15,3% identifiserte forbryteren korrekt → viser hvor lite nøyaktig og troverdig et øyevitne kan være
 - *Faktorer som påvirker vår evne til å identifisere nøyaktig:*
 - Rase - mere i stand til å identifisere mennesker av egen rase enn andre raser
 - **Minneforvregning**
 - Kan skje dersom det etterforsker stiller *ledende spørsmål*
 - I en undersøkelse fikk deltagerne se en bil som hadde vært i en ulykke, og at en grønn bil kjørte foran ulykken. Etter dette ble de spurt «Hadde den blå bilen som kjørte forbi ski på taket?». Senere ble deltagerne spurt om å identifisere fargen på bilen. De fleste deltagerne som ble spurt om en grønn bil valgte

grønn, og de fleste som ble spurt om de hadde sett en blå bil, valgte fargen blå. Effekten varte i en uke.

- Dette kan føre til at vitnets minner blir forvrengt.
- **Noe som kan bedre dette er å spørre åpne, generelle spørsmål før spesifikke spørsmål.**

- Stresset av å være vitne til faktisk trussel om vold kan forvrengne minnet om hendelsen (eks hvis man blir rettet et våpen mot seg, legger man kanskje ikke merke til gjerningspersonen)
- Relativt nøyaktig i å huske sentrale detaljer (våpen), men unøyaktig i å huske perifere detaljer (gjerningspersonen sin farge på klærne)

- **Politiets lineup**

- ***Eksperimentator bias*** (experimentor biases) av politibetjenten som står ved siden av den som skal plukke ut en person.
- Eks: politibetjenter utkledd i sivile klær står i en police lineup med den mistenkte. Politimennene vendte blikket sitt litt mot den mistenkte.
 - Hvordan kan man bedre motvirke slike bias? -stor nok lineup, double blinded procedure (både *Hvordan kan vitne påvirke rettssaken?*)
- Hvordan vitnene fremstår troverdige for juryen, spesielt relevant er dette da vi vet at juryer ofte overvurderer vitnenes betydning

- **JURYEN**

- Naturen til jurysystemet varierer tydeligvis med nasjonen, dens historie og kultur (Kaplan & Martin, 2006). En jury er en interaktiv gruppe og er antatt å være upartisk i en rettssak.
- ***Media influence***
 - Diverse tv-programmer viser bruken av vitenskap til å løse saker. Jurymedlemmer som har sett slike programmer forventer av og til at konkrete bevis, slik som DNA, må være til stede i rettssaken. Hvis slike bevis ikke er lagt fram, kan de anta at det ikke finnes tilstrekkelig med bevis for å gi en dom (**CSI-effekt**)
 - Andre liknende program demonstrerer også manglende rettssikkerhet for den tiltalte, og tillegger vitneforklaringer mye mer verdi og vekt enn empiriske bevis
- ***Jury bias:***
 - Tenk på at jurymedlemmer som er eldre, mindre utdannede og av lavere sosioøkonomisk nivå har større sannsynlighet for å stemme for å dømme (Nemeth, 1 981). Mannlige og kvinnelige jurymedlemmer viser ulike mønstre bare i voldtektssaker; kvinner er mer sannsynlig å dømme og favorisere strenge straffer (Nemeth, 1 981).
 - Juryen kan bli utsatt for **sosial påvirkning:**

- **Gruppepolarisering** (mer ekstreme meninger når man er i en gruppe)
 - Studiene viser at det de individuelle jurymedlemmene sine første meninger, er mindre ekstreme enn den som endes opp med å skrives ned.
 - Et forslag til å motvirke dette var å diskutere i mindre grupper, for å hindre gruppepolarisering.
- **Majoritetspåvirkning**
 - Juryer kan også vise tendenser til majoritetspåvirkning, fordi initielle meninger nesten alltid består i rettssakene. Sosialpsykologier viser til at det både er en informasjonell påvirkning, men også en sterk normativ komponent.
 - En studie av **Smith og Tindale (2010)** viser at når en jury får 2/3 av majoriteten, så tenderer dette til å avgjøre utfallet av en jurys beslutningsprosess.
- **Minoritetspåvirkning**
 - Likevel, sier de at jurymedlem som er for frikjennelse har stor påvirkning, og er mer innflytelsesrike. Derfor vil det i en jury på 12, om det er fem som er for frikjennelse, så vil disse kunne ha større påvirkning over de 7, altså minoritetspåvirkning.

Avslutning:

- **Sosialpsykologiske variabler som er viktig å være oppmerksom på i kriminal- og rettssaker.**
 - 1. ledende spørsmål
 - 2. eksperimenter bias
 - 3. stress
 - 4. medias påvirkning
 - 5. jury bias
 - Gruppepolarisering
 - Minoritetspåvirkning
 - Majoritetspåvirkning