

Institutt for psykologi

Eksamensoppgave i PSY1014/PSYPRO4114 – sosialpsykologi 1

Faglig kontakt under eksamen: Mons Bendixen

Tlf.: 73 59 19 60

Eksamensdato: 12. desember 2017

Eksamenstid (fra-til): 09:00-13:00

Hjelpemiddelkode/Tillatte hjelpemidler: Ingen

Målform/språk: Bokmål

Antall sider (uten forside): 1

Antall sider vedlegg: 0

Informasjon om trykking av eksamensoppgave

Originalen er:

1-sidig **2-sidig**

sort/hvit **farger**

skal ha flervalgskjema

Kontrollert av:

Dato

Sign

Del 1 vektes 60%, Del 2 vektes 40%.

Alle tre besvarte oppgaver fra Del 1 må være besvart (dvs. bestått med karakter E eller bedre) for at karakter E eller bedre skal kunne oppnås. Er oppgaven i Del 2 ikke bestått vil studenten få karakteren F uavhengig av resultatet på Del 1.

Kortsvarsoppgaver (ca. 300 ord eller inntil 1 side håndskrift): Tre av fire oppgaver skal besvares (samlet vekting 60%)

1. Hva er altruisme? Gi et eksempel på hvordan man har studert dette i sosialpsykologien
2. Beskriv kort to kjente former for attribusjonsfeil
3. Redegjør kort for hvordan man har kommet fram til at det som gjør en person attraktiv for andre er tilnærmet universelt
4. Gjør rede for direkte og indirekte mål på holdninger

Drøftingsoppgaver (ingen sidebegrensning): En av to oppgaver skal besvares (vekting 40%)

Oppgave 1

Selvaktelse (self-esteem) er et sentralt begrep i sosialpsykologien. Redegjør kort for begrepet og drøft deretter kilder til selvaktelse og mulige konsekvenser av veldig høy eller veldig lav selvaktelse

Oppgave 2

Drøft hvordan individers prestasjoner kan påvirkes av andres tilstedeværelse

Sensorveiledning PSY1014/PSYPRO4114 Høst 2017

Pensumboken (og boken det er undervist fra) er Sutton & Douglas' (2013) Social Psychology, men oppgavene lar seg også besvare med tidligere pensumbok av Aronson et al. (2013)

Generelt:

Del 1 vektes 60%, Del 2 vektes 40%.

Alle tre besvarte oppgaver fra Del 1 må være besvart (dvs. bestått med karakter E eller bedre) for at karakter E eller bedre skal kunne oppnås.

Er oppgaven i Del 2 ikke bestått vil studenten få karakteren F uavhengig av resultatet på Del 1.

*Svaret på oppgaven i **Del 2** evalueres etter følgende generelle kriterier:*

- 1. Kunnskapsmengde (teoretisk/empirisk)**
- 2. Innsikt (oversikt/forståelse)**
- 3. Fremstilling (struktur/begrepsapparat)**
- 4. Bruk (selvstendighet/originalitet)**

Kortsvarsoppgaver (ca. 300 ord eller inntil 1 side håndskrift): Tre av fire oppgaver skal besvares (samlet vekting 60%)

2. Hva er altruisme? Gi et eksempel på hvordan man har studert dette i sosialpsykologien

Pensum: kapittel 14 (s.611–614) i Sutton & Douglas.

Altruisme er enhver handling som gjøres for å begunstige/ gagne en annen person selv om det ikke er noen fordeler, og ofte kostnader, knyttet til handlingen for en selv. Dette er typiske studert ved å se på om og hvor lang tid det tar før man griper inn som tilskuer til en situasjon hvor noen trenger hjelp. De mest kjente eksperimentene ble utført av Darley og Lantané på 1960-tallet. Eksperimentene var inspirert av drapet på Kitty Genovese i New York i 1964. Forsøkspersonene ble plassert i egne rom og kunne kommunisere med hverandre via intercom. Man varierte hvor mange som kunne kommunisere. En av deltakerne var instruert av forsøkslederen til å få et illebefinnende (et anfall) og man målte om den enkelte gikk for å undersøke hva som hadde skjedd og hvor lang tid det gikk (målt i seksunder). Funnene var klare og viste at desto flere det var som snakket sammen på

intercom'en (som skapte en illusjon av at man var en del av en gruppe), desto færre gikk for å hjelpe og de brukte lengre tid. Funnene forklares med diffusjon av ansvar og pluralistisk ignorans.

5. Beskriv kort to kjente former for attribusjonsfeil.

Pensum: kapittel 3 (s.111–119) i Sutton & Douglas.

De to mest kjente er den fundamentale attribusjonsfeilen og aktør-observatør bias. Den “fundamentale” attribusjonsfeil, (også omtalt som korrespondansebias) er tendensen vi har til å tilskrive årsaken til en persons atferd til noe ved 'personen' tross manglende evidens for det, og det samtidig er evidens for at det er noe i situasjonen (utenfor personen) som kan ha forårsaket atferden (Jones, 1979). Studien til Jones and Harris (1967) om personer som enten velger selv eller blir fortalt at de skal fremføre et essay er naturlig å nevne her. Denne tendensen er funnet å være sterkere i vestlige kulturer (Nisbett et al., 2001). Tendensen reduseres om den som bedømmer gis mer tid og kan behandle informasjon mer konsentrert, samt er motivert til å gjøre korrekte attribusjoner (e.g., Gilbert & Malone, 1995). Aktør - observatørbiasen er tendensen aktører har til å attribuere egen atferd mer til forhold i situasjonen, og når vi observerer andre at den samme atferden i hovedsak kan tilskrives den andres personlighetstrekk. Denne tendensen er dog ikke spesielt sterk og ikke tilstede i mange studier. Den er også klart påvirket av om atferden er positiv eller negativ (se metastudie av Malle, 2006). Når folk gjør egne feil eller jukser attribuerer man mer til situasjonen, mens når man skal forklare positiv atferd refererer man oftere til interne årsaksforhold (noe ved en selv).

Andre biaser og feilslutninger som kan nevnes er: Selvtjenende attribusjonsbias (Arkin et al., 1980); Urealistisk optimisme (Lerner et al., 2003); Illusjon om kontroll (Langer, 1975); Falsk konsensus-effekten (Ross et al., 1977); Falsk unikhets-effekten (Ehrlinger et al., 2005)

6. Redegjør kort for hvordan man har kommet fram til at det som gjør en person attraktiv for andre er tilnærmet universelt.

Pensum: kapittel 7 (s.301–308) i Sutton & Douglas.

Ulike studier har vist at det er sterk konsensus om hva som er attraktivt både innad i og mellom kulturer (Langlois & Roggman, 1990). Ansikter preget av mangel på avvik (symmetri og gjennomsnittlighet) synes mest attraktive (e.g., Halberstadt et al., 2005; Winkielman & Halberstadt, 2006). Prototypiske ansikter som er digitalisert (matematisk gjennomsnittlig) har vist seg å bli vurdert mer attraktive enn virkelige ansikter. De synes være nærmere den mentale prototypen av et ansikt og derfor mer familiært og lettere å prosessere. Et prototypisk og symmetrisk ansikt er en markør for biologisk 'kvalitet' i evolusjonær forstand og det er derfor vi har preferanser for dette. Det er også relative kjønnsforskjeller i hva man

finner attraktivt. Menn har klar preferanse for kvinnelige former, og mer enn kvinner sterkere i preferanse for fysisk attraktivitet, og ungdommelighet (Buss, 1989, 1990; Lipka, 2007). På den andre siden har kvinner har sterkere preferanse for status enn menn. Dette er predikert av Buss & Schmitts Seksuelle Strategiteori (s.306–307)

7. Gjør rede for direkte og indirekte mål på holdninger

Pensum: kapittel 4 (s.172–177) i Sutton & Douglas.

Holdninger er typisk definert som en persons samlede evalueringer av ulike aspekter av den sosiale verden, og omfatter en selv, enkeltpersoner, grupper, ting, handlinger, m.m. (s. 156). Holdninger kan i motsetning til atferd ikke observeres direkte. Ved direkte mål på holdninger benyttes holdningsskalaer (eller indekser) som består av en rekke påstander som man skal ta stilling til. Et godt konstruert holdningsskala vil måle retning og styrke på evalueringer av et spesifisert tema eller objekt. Typisk skal man markere (respondere ved å sette kryss, eller liknende) langsetter ulike svaralternativer hvor enig eller uenig man er i hver enkelt påstand. Hver respons har sin egen verdi og verdiene av de ulike responsene blir addert til en sumskåre (eller gjennomsnitt). Fordi direkte holdningsmåling kan være gjenstand for sosialt ønskelig rapportering, inkluderer men av og til såkalte "løgn-skalaer". Andre direkte måter å måle holdninger på er ved å systematisk observere andres atferd (brukes ofte i organisasjons-psykologien), og deretter trekke slutninger om hvor godt de liker en gruppe eller en sak. Donering av penger er et eksempel. Indirekte holdningsmål omfatter er rekke teknikker som er tenkt å omgå folk tendenser til å fremstille seg mer sosialt ønskelig og antas derfor å måle folks "sanne" holdninger. Eksempler fra læreboken er Bogus Pipeline prosedyren, måling av ansiktsmuskelbevegelser ved EMG instrumenter, og måling av hjerneaktivitet (fMRI). De to mest benyttede metodene er likevel GNAT (go/no-go association test) og spesielt IAT (implisitt assosiasjonstest) som begge måler reaksjonstider i millisekunder og grad av korrekthet (presisjon/nøyaktighet). IAT er beskrevet mer utfyllende på sidene 176 og 177 og en god besvarelse vil presentere en redegjørelse for prosedyren for denne type måling.

Drøftingsoppgaver (ingen sidebegrensning): En av to oppgaver skal besvares (vekting 40%)

Oppgave 1

Selvaktelse (self-esteem) er et sentralt begrep i sosialpsykologien. Redegjør kort for begrepet og drøft deretter kilder til selvaktelse og mulige konsekvenser av veldig høy eller veldig lav selvaktelse

Pensum: Hele kapittel 2 (primært s.75–82) i Sutton & Douglas.

Relevant innhold (oppsummert):

Læreboken presenterer en rekke aspekter ved selvet som selvbegrepet (det samlede settet av oppfatninger vi har om oss selv), selvskjema (oppfatninger man har om en selv som hjelper folk å prosessere selv-relevant informasjon), og selvbevissthet (awareness). Læreboken beskriver ulike teorier knyttet til selvet (Bems Selvobservasjonsteori, Higgins' selvdiskrepansteori, ulike teorier på selvregulering, Festingers sosiale sammenligningsteori, og Tessers selvevaluerende vedlikeholdsmodell. En god besvarelse vil klargjøre de mest sentrale selvbegrepene kunne skille de fra selvaktelse.

Selvaktelse (eller selvrespekt) er en persons subjektive evaluering av ens egenverdi langsetter dimensjonen positiv eller negativ (Rosenberg). Den type oppdragelse man får i oppveksten (Baumeister et al, Baumrind) og hvordan man behandles i ulike sosiale situasjoner påvirker ens selvaktelse. Empiriske funn viser at barn av autoritære foreldre (krevende og lite emosjonelt responsive) og barn av ettergivende foreldre har mer negativt syn på seg selv sammenlignet med barn av autoritative (veiledende) foreldre.

Sosiometerteorien (Leary m.fl.) er sentral og predikerer at sosial aksept er knyttet til selvaktelse, og at høy selvaktelse er et resultat av høy grad av aksept (inkludering i en gruppe eller relasjon), mens manglende aksept resulterer i nedsatt selvaktelse. Teorien påstår også at årsakssammenhengen ikke går motsatt vei, og en longitudinell studie støtter teorien. Nedsatt selvaktelse er dessuten assosiert med aversive emosjoner og ansees som er uønsket tilstand man søker seg bort fra.

Kritikere av sosiometerteorien (Pyszczynski m.fl.) har vist at sosial utestenging ikke nødvendigvis medfører nedsatt selvaktelse, men kan utløse en rekke andre reaksjoner fra tilbaketrekning til aggresjon, og i noen tilfeller apati eller nummenhet (ingen reaksjon). En av funksjonene til selvaktelse synes å være beskyttelse mot tanker om dødelighet (terror management). Andre funksjoner synes innebære regulering av humør og evne til å sette seg mål. Lav selvaktelse er assosiert med aggresjon, høy selvaktelse med narsissisme. Det styrker besvarelsen om kandidaten diskuterer empiri knyttet til disse utfallene.

Oppgave 2

Drøft hvordan individers prestasjoner kan påvirkes av andres tilstedeværelse

Pensum: Hele kapittel 10 (primært s. 432–446) i Sutton & Douglas.

Relevant innhold (oppsummert):

Tenk og faktisk tilstedeværelse av andre mennesker kan i utstrakt grad påvirke folks atferd, og sosial påvirkning er et kjernebegrep i selve definisjonen av sosialpsykologien (jfr. Allport). Sosial fasilitering og sosial unnasluntring (loafing) er de sentrale begreper i besvarelsen, og spørsmålet er hvordan andres tilstedeværelse, gruppen er til hjelp eller til hindrer for den enkeltes prestasjoner. Dette ble først studert av Triplett (1898) og har vært gjenstand for systematiske studier frem til i dag (Flynn & Amanatullah, 2012). Zajonc (1965) fasiliteringsteori (illustrert på s. 434) viser hvordan prestasjonen kan svekkes ved eller bedres i andres nærvær betinget av om oppgaven er vanskelig eller lett. Zajonc mener at

kun tilstedeværelsen av andre kan føre til disse resultatene og viser til emosjonell aktivering (arousal) og drive theory (styrking av dominante responser). Andre forskere er opptatt av hvordan den enkeltes engstelse for evaluering (evaluation apprehension) påvirker prestasjonen i andres nærvær (for eksempel Cottrell, m.fl.). Distraksjon kan også forklare noen av funnene. Andre forklaringer på sosial fasilitering legger mindre vekt på arousal og mer på selvbevissthet (awareness) og følelse av "overload" ved tilstedeværelsen av andre. En metastudie av Bond & Titus (1983) fant da også at kun tilstedeværelse forklarte bare en mindre andel av variansen i atferd.

Sosial unnaslutning blir ofte omtalt som Ringelmann-effekten eller free rider-effekten. Denne viser at den enkeltes anstrengelser minsker desto flere som er involvert i en felles oppgave. Dette ble først studert ved simulering av tautrekking. Betingelsene for at sosial unnaslutning skal finne sted er grundig studert. Figuren på s. 443 illustrerer de ulike faktorene som påvirker utfallet. En metastudie av Karau & Williams (1993) viser at fenomenet er robust på tvers av en rekke studerte atferder (latter, klapping, generering av ideer, vurderingsoppgaver, m.m.) og på tvers av kulturer. Andre forklaringer på dette fenomenet omfatter output equity (effekten av tanken på at andre ikke yter så mye), og faktorer som personlig verdier, personlighet, kjønn og kultur. Studier viser blant annet at deltakere fra vestlige kulturer tenderer å sluntre unna mer enn de fra Japan, Thailand, India og Kina, og kvinner gjør dette mindre enn menn. En diskusjon som viser til empiriske funn som kaster lys over fenomenet vil styrke besvarelsen. Funnene trenger dog ikke presenteres detaljert.