

Institutt for psykologi

Eksamensoppgave i PSY1014/PSYPRO4114 – sosialpsykologi 1

Faglig kontakt under eksamen: Mons Bendixen

Tlf.: 73 59 19 60

Eksamensdato: 19. desember 2018

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

Hjelpemiddelkode/Tillatte hjelpemidler: Ingen

Målform/språk: Bokmål

Antall sider (uten forside): 1

Informasjon om trykking av eksamensoppgave

Originalen er:

1-sidig **2-sidig**

sort/hvit **farger**

skal ha flervalgskjema

Kontrollert av:

Dato

Sign

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

Oppgave 1

Gjør rede for hvordan man kan måle holdninger med direkte og indirekte metoder

Oppgave 2

Beskriv kort to former for attribusjonsfeil.

Oppgave 3

Klargjør begrepene stereotypier, fordommer og diskriminering. Gjengi kort hvordan man har studert at gruppeidentitet kan medføre diskriminering av utgruppedlemmer.

Oppgave 4

Beskriv kort begrepet sosial unnasluntring (eng. social loafing), og nevnt forhold/faktorer som kan påvirke om folk i større eller mindre grad yter dårligere i grupper.

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

Oppgave 1

Drøft ulike forhold som kan ha betydning for interpersonlig tiltrekning.

Oppgave 2

Drøft hvordan ulike sosiale faktorer kan være knyttet aggressiv atferd.

Senorveiledning PSY1014/PSYPRO4114 Høst 2018

Pensumboken (og boken det er undervist fra) er Sutton & Douglas (2013) Social Psychology, men oppgavene lar seg også stor grad besvare ved bruk av andre grunnbøker i sosialpsykologi

Generelt:

Del 1, Kortsvarsoppgaver (ca. 300 ord eller omtrent 1 side håndskrift pr. oppgave): samlet vektning for de besvarte oppgavene utgjør 60% av karakteren)

Del 2, Drøftingsoppgaver (ingen sidebegrensning): Én av to oppgaver skal besvares (vektning 40%)

Tre oppgaver fra Del 1 må være besvart. Én av de kan stå til stryk (F) og kandidaten vil likevel kunne få karakter for del 1 om de to andre oppgavene er tilstrekkelig godt besvart. 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)

Del 1

Oppgave 1

Gjør rede for hvordan man kan måle holdninger med direkte og indirekte metoder

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 måling av 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 holdningsmåling 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.

Oppgave 2

Beskriv kort to 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 (Malle, 2006) 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 attribueres den andres personlighetstrekk. Denne tendensen er ikke sterk og ikke tilsted i mange studier. Den er også klart påvirket atferdens 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 refereres 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)

Oppgave 3

Klargjør begrepene stereotypier, fordommer og diskriminering. Gjengi kort hvordan man har studert at gruppeidentitet kan medføre diskriminering av utgruppemedlemmer.

Pensum: kapittel 11 i Sutton & Douglas (s. 474 + 488-492)

Stereotypier: Forenklede men utbredte oppfatninger om karakteristika ved grupper og deres medlemmer basert på gruppetilhørighet.

Fordommer: Negative affektive reaksjoner (holdninger) mot en gruppe og dens medlemmer.

Diskriminering: Forskjellsbehandling bare på grunn av gruppetilhørighet.

Det er viktig å kunne skille mellom disse da oppfatninger handler om tanker, affektive reaksjoner om evaluering langsetter holdningsdimensjoner (liker – liker ikke), og atferd/handlinger. En person kan i prinsippet ha både stereotypiske oppfatninger om f.eks. innvandrere fra det afrikanske kontinent (de er slik og slik), mislike folk med mørk hudfarge og omtale de i nedsettende ordelag, men likevel si ja til en invitasjon om å ta en kopp kaffe med en mørkhudet kollega. Folk kan også holde stor distanse til mørkhudede på bussen, men likevel fortelle andre at de ikke har noe imot folk med afrikansk opprinnelse.

Tajfel og kolleger (1971) var de første til å studere effekter av sosial (gruppe) identitet på fordeling av penger til egen (inngruppe) eller til utgruppen. Studien omtales som «minimal group paradigm». En god besvarelse vil inneholde en beskrivelse av hvordan man delte inn en gruppe i to undergrupper på bakgrunn av falsk (eng: bogus) tilbakemelding på preferanser på kunst (Kandinsky eller Klee). Deltakerne skulle deretter fordele poeng (so kunne veksles inn i penger) til gruppene og det viste seg at de favoriserte egen gruppe ved å gi relativt mer poeng til denne (på bekostning av utgruppen). Det viste seg også at man var villig til å gi mindre til egen gruppe (17 heller enn 18 poeng) så lenge de i utgruppen fikk enda mindre (21 heller enn 23). Funnene fra studien er reprodusert hundrevis av ganger (Diehl, 1990).

Note: «Robbers cave» studien til Sherif og kolleger ser ikke direkte på gruppeidentitet, men kan til nød trekkes inn og gi bestått. Stanford Prison studien er ikke relevant å trekke inn her.

Oppgave 4

Beskriv kort begrepet sosial unnasluntring (eng. social loafing), og nevnt forhold/faktorer som kan påvirke om folk i større eller mindre grad yter dårligere i grupper.

Pensum: kapittel 10 i Sutton & Douglas (s. 441–446)

Sosial unnasluntring er definert som tendensen folk har til å prestere/yte dårligere i en gruppe når de ikke står individuelt ansvarlige for prestasjon og ytelsen. Dette er ofte omtalt om Ringelmanneffekten (1913). Denne viste at med økende gruppestørrelse sank den enkeltes individuelle innsats i gruppen. Senere studier har vist at dette skyldes at den enkeltes motivasjon til å bidra til gruppen synker i store grupper mer enn i små, og at den er høyest når ens innsats blir mål individuelt (Levinger et al., 1974). En studie av Latané et al. (1979) på oppmuntrende klapping og jubling i grupper opptil 6 personer viste det samme. Fenomenet likner på et annen fenomen vi kaller «free rider effekten» (Kerr) hvor gruppemedlemmer lar andre arbeide uten selv å legge noe innsats i gruppen.

Forklaringer på hvorfor folk yter mindre i grupper tar hensyn til flere faktorer (se modell s. 443). Tilstedeværelsen av andre kan føre til lavere innsats når: (1) den enkeltes innsats ikke blir evaluert, som fører til (2) redusert engstelse for å bli evaluert, som igjen fører til (3) at folk slapper av.

Oppgavens kompleksitet synes imidlertid å ha betydning. Det samme gjelder opplevelsen av andres innsats i forhold til egen (output equity).

Det er relativt sett mindre sosial unnasluntring dersom ens egen innsats er identifiserbar (målbar), dersom man verdsetter egen gruppe høyt, dersom man har høy personlig arbeidsmoral/etikk, dersom man er lav på trekket narsissisme, dersom man er kvinne, og dersom man kommer fra en mer kollektivistisk (østlig) kultur hvor betydningen av sosial bånd vektlegges mer enn i vestlige, individualistiske kulturer.

Del 2

Oppgave 1

Drøft ulike forhold som kan ha betydning for interpersonlig tiltrekning.

Pensum: kapittel 7 (primært s. 301–321) i Sutton & Douglas.

Læreboken presenterer en rekke fysiske og psykologiske faktorer som kan ha betydning for interpersonlig tiltrekning i nære relasjoner. Det forventes av en god besvarelse at kandidaten gjør en viss avgrensning av disse og heller ser de i forhold til hverandre (setter de opp mot hverandre i en drøfting). Teorier om tiltrekning og kjærlighet i romantiske relasjoner er mindre sentralt for besvarelsen av oppgaveteksten, men kan trekkes inn dersom de fysiske og psykologiske faktorene er redegjort for og drøftet.

Relevant innhold (oppsummert):

I en tidlig studie av Hatfield et al. (1966) fant man at fysisk utseende (attraktivitet) hos den man møter synes være viktigere enn personlighet og evner/ferdigheter. De ba studenter fylle ut en rekke personlighets- og evnetester for deretter å "pare" to og to tilfeldig (randomisert) for en sosial sammenkomst (dans). Deltakerne evaluerte så partneren og hvor vellykket stevnemøtet var. Personlighet og evner predikerte dårlig evalueringene. Kun fysisk attraktivitet viste seg å være viktig.

Vi attribuerer positive kvaliteter til vakre mennesker (Eagly et al., 1991). "What is beautiful is good" – stereotypien. Vi synes å tro at attraktive folk også innehar sosialt ønskelige trekk (bla. at de er smarte). Dette kan bli selvoppfyllende gjennom at man ubevisst endrer atferd overfor antatt attraktive folk og registrerer at den andre responderer mer positivt.

Hva er det som gjør en person attraktiv for andre? Det er sterk konsensus om dette både innen og mellom kulturer (Langlois & Roggman, 1990). Ansikter preget av mangel på avvik (gjennomsnittlighet) synes mest attraktive (e.g., Halberstadt et al., 2005; Winkielman & Halberstadt, 2006). Prototypiske (digitalisert eller matematisk gjennomsnittlig) ansikter er 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). Menn har sterkere i preferanse for fysisk attraktivitet, ungdommelighet og skjønnhet enn kvinner (Buss, 1989, 1990; Lippa, 2007). Kvinner har sterkere preferanse for status enn menn. Dette er predikert av Buss & Schmitts Seksuelle Strategiteori, som kan trekkes inn for å diskutere forskjeller i preferanser i langtidforhold vs. forhold av kort varighet (one-night stands).

Folk synes å videre å tiltrekkes av andre som er omtrent like fysisk attraktive som de selv (matching fenomenet), og finner oftere andre attraktive på grunn av familiaritet og fysisk nærhet. Zajonc (1968, 2001) mener vi liker bedre det vi eksponeres for ofte (gitt at første eksponering er positiv), og dette er senere vist i studie av Moreland & Beach (1992) med økende grad av eksponering for en undervisningsassistent.

Fysisk attraktivitet er viktig for interpersonlig tiltrekning men må sees i lys av en rekke psykologiske forhold (determinanter). Disse omfatter det grunnleggende behovet vi har for tilhørighet ('need to affiliate'). Store individuelle variasjoner i dette behovet – Noen foretrekker å være alene (Craig et al., 1999). Enkelte situasjonelle faktorer (ytre trusler) kan aktivere behovet (for eksempel ved ubehag/smerte eller trusler knyttet til fysiske farer eller sosial utestenging). Redsel for døden kan også aktivere behovet (Wisman & Koole, 2003). Emosjoner: Positive følelser fører til positive evalueringer, og negative følelser fører til negative evalueringer (Byrne, 1977). Bare det å være sammen med noen når noe fint skjer kan medføre at vi liker den andre personen bedre. Det er også funnet at jevnaldrende med like holdninger og verdier som deltaker ble vurdert som mer attraktive (Newcomb). Tiltrekning synes direkte og lineært assosiert med andelen holdninger som er felles. Styrking av allerede eksisterende tiltrekning (jfr. Byrnes' tiltrekningslov). Likheter i personlighet og kommunikasjonsferdigheter (Heiders balanseteori) gir økt tiltrekning. Det samme gjør gjensidige betroelser. Motsetninger kan gi økt tiltrekningen, men da fortrinnsvis i mer kortvarige forhold. Gjensidighet (vi liker de som liker oss) kan også nevnes som en faktor. Mange aspekter ved tiltrekning nevnt over synes universelle (stor grad av krysskulturell konsistens). Men folk har generelt preferanse for stevnemøter innad i egen etnisk gruppe (Liu et al., 1995).

Oppgave 2

Drøft hvordan ulike sosiale faktorer kan være knyttet aggressiv atferd.

Pensum: kapittel 13 (primært s. 577–591) i Sutton & Douglas.

Læreboken redegjør for tre ulike tilnærminger til forståelsen av aggresjon mellom mennesker: biologiske-, sosiale-, og gruppebaserte forklaringsmodeller. Biologiske faktorer og ulike gruppebaserte tilnærminger kan trekkes inn i besvarelsen av oppgaven, men disse er av underordnet betydning og vil i seg selv ikke styrke besvarelsen. Det er nok stoff om ulike sosiale faktorer betydning for utøvelse av aggressiv atferd.

Relevant innhold (oppsummert):

Det forventes at kandidaten avklarer begrepet aggresjon/aggressiv atferd og gjør et konseptuelt skille mellom ulike typer aggresjon; fysisk vs. sosial aggresjon (s. 562-3), evt. også instrumentell og fiendtlig aggresjon.

Læreboken nevner først hvordan personlige karakteristika som selvaktelse/ selvfølelse (self-esteem) og narsissisme kan være knyttet til utøvelse av aggressiv atferd. Selvaktelse i seg selv synes ikke være entydig relatert til aggresjon, men former for selvaktelse som indikerer stor usikkerhet og tvil er relatert til narsissistiske personlighetstrekk. Personer høyt på dette trekket er mer tilbøyelige til å reagere aggressivt i eksperimentelle situasjoner og rette denne mot kilden til trusselen mot selvet (men andre studier viser at de kan være aggressive også mot andre som ikke har truet dem).

Folk med såkalt fiendtlig attribusjonsbias (Dodge) synes også respondere mer aggressivt på ambivalent atferd hos andre (metastudie av Orobio de Castro et al., 2002).

Det er visse cues eller betingelser i det sosiale miljøet som synes trigge aggressive reaksjoner. Frustrasjons-aggresjonshypotesen forventes å kunne gjengi og prinsippene for denne hypotesen. En rekke aversive (plagsomme/ubehagelige) betingelser er også studert (hete, kulde, fysisk smerte, trengsel), og disse er i stor grad funnet å øke sannsynligheten for å respondere aggressivt (oppsummert av Anderson et al., 1995, 1997).

Andre sosiale faktorer som kan trigge aggresjon (men også tyveri, en mer instrumentell form) er *relativ* deprivasjon. Denne typen deprivasjonen kan skje både på individuelt nivå og gruppenivå og det forventes at kandidaten forklarer dette begrepet (opp mot *absolutt* deprivasjon). Noen typer opprør kan knyttes til dette.

Aggressive responser synes også kunne læres gjennom observasjon av aggressive modeller (jfr. Banduras Sosiale læringsteori). Hvordan dette er studert forventes beskrevet og forklart, og en naturlig forlengelse av dette er å gjengi mediens effekter på aggresjon (omtalt på sidene 583-587). To medieeffekter omtale spesielt i læreboken («mean world syndrome» og «desentitization»). Det første refererer til en overestimering av de reelle farer i verden, den andre til emosjonell avstumpning som kan skje etter eksponering for mye vold over tid (både filmer og videospill).

Endelig er det gjort studier av betydningen konkurransepreget aktivitet som idrett og sport. Her kan det refereres til Lorenz' arbeider som ser på sport som et substitutt for krig og at idrett kan ha en ventilerende funksjon på aggresjon (jfr. katharsismodellen). Det andre perspektivet (den normative modellen) sier derimot at deltakelse i konkurransepreget aggressiv lek og sport ØKER en persons tilbøyelighet til å respondere aggressivt. Tilskuere synes også bli noe mer aggressive etter å ha sett f.eks. amerikansk fotball (Sachs & Chu, 2000). Mekanismene som ligger under disse atferdseffektene kan diskuteres med utgangspunkt i sosial læringsteori og aggresjons-frustrasjonshypotesen.