

## **SENSORVEILEDNING SOSIALPSYKOLOGI I (PSY1014/PSYPRO4114)**

**Pensum:** Gilovich, Keltner, Chen & Nisbett (2019) Social Psychology, Norton, kapitlene 1–10, og 12–14. Kapittel 11 er erstattet av Kapittel 11 i Sutton & Douglas (2020) som studentene har kopi (pdf) av.  
(Annen litteratur kan benyttes, men denne kan være utdatert).

*NB! Det gjøres oppmerksom på at alle hjelpemidler er tillatt på hjemmeeksamen. Det er opplyst om at kandidatene bør identifisere relevante studier med navn på forfattere og årstall (men det kreves ikke referanseliste).*

Tre oppgaver fra første del (**Kortsvarsoppgaver, vektet 60%**) skal være besvart. Én av de tre kan være stryk (F), og kandidaten vil likevel kunne få karakter på denne delen om de to andre oppgavene er gjennomgående godt besvart (C eller bedre). Er den valgte **drøftingsoppgaven (som vektet 40%)** ikke bestått vil studenten få karakteren stryk (F) uavhengig av resultatet på første del.

**Drøftingsoppgaven** (ingen ordbegrensning) evalueres etter følgende fire dimensjoner: (1) innhold, (2) argumentasjon, (3) organisering, og (4) i en viss grad stil/format.

### **1. INNHOLD**

*Presenterer studenten relevant teori og forskning (materiale) fra læreboken (faglitteraturen)?*

*Er materialet presentert korrekt?*

*Integrerer studenten ulike teorier og forskning?*

*Evaluerer studenten materialet kritisk?*

*Viser studenten forståelse for feltet?*

### **2. ARGUMENTASJON**

*Ble argumentasjonen utviklet og kritisk analysert?*

*Er argumentasjonen logisk konsistent?*

*Er det tatt hensyn til vesentlige motargumenter?*

### **3. ORGANISERING**

*Er det en systematisk utvikling av ideer som leder fram mot en konklusjon uten avsporinger fra temaet?*

*Er besvarelsen godt strukturert og generelt forståelig?*

### **4. STIL/FORMAT**

*Formuleringsevne: språklig stil og grammatikk (men ikke enkle skrivefeil)*

## Spesifikk sensorveiledning for de enkelte oppgavene

Oppgaver hjemmeeksamen i Sosialpsykologi I (PSY1014/PSYPRO4114)

### Del 1. (Vektes med 60% av den samlede karakteren).

Vennligst besvar tre av de fire kortsvarsoppgavene nedenfor (Inntil 350 ord for hver av oppgavene):

1. På en barneskole ønsker en lærer å dele inn klassen sin i to grupper. Før inndelingen skjer, får elevene høre på ulike typer musikk og deretter svare individuelt på noen spørsmål om det de har hørt. Læreren forteller elevene at på bakgrunn av det de har svart, kan man dele de inn to like store grupper. De som liker best musikk med rytme (de får navnet «de rytmiske»), de andre som liker best musikk med harmonier (de får navnet «de harmoniske»). Egentlig er gruppeinndelingen helt tilfeldig (randomisert). Hvordan kan en slik inndeling i grupper påvirke de enkelte gruppemedlemmenes atferd?

**Pensum: Kapittel 11 i Sutton & Douglas (sidene 466–470). Også dekket av kapittel 11 i Gilovich et al. (som ikke er pensum men tilleggs litteratur).**

Det man spør etter her er det såkalte Minimal Group Paradigm utviklet av Tajfel et al., (1971). Utgangspunktet for Tajfels studie lignet på den i oppgavebeskrivelsen. «Minimal groups» refererer til at gruppeinndelingen baserer seg på nærmest trivielle forhold (i dette tilfellet egentlig tilfeldigheter) og ikke bygger på felles mål, historie, framtidsutsikter, vennskap eller liknende. Etter gruppeinndelingen etableres en gruppeidentitet (kategorisering ved hjelp av navnet) og i ulike påfølgende fordelings/belønningsoppgaver (decision-making tasks) skulle det enkelte gruppemedlem fordele poeng til et ikke-identifisert medlem av egen gruppe eller til et ikke-identifisert medlem av den andre gruppe langsetter en 15-poengsmatrise (f.eks, 2 vs 13, 7 vs 8, 11 vs 4 til hhv egen vs den andre gruppen). Deltakerne fikk vite at poengene etterpå kunne veksles inn i penger.

Funnene av fordelingen av poeng viser at gruppemedlemmer «diskriminerer» utgruppedlemmer ved å gi de mindre poeng enn medlemmer av egen gruppe. Dette omtales som inngruppefavorisering. Studiene av dette paradigmet viser også at favoriseringen av egen gruppe på bekostning av utgruppen ble opprettholdt selv om gruppemedlemmer i egen gruppe kom dårligere ut i absolutt forstand. Det vil si at det som stod sentralt var den *relative* favoriseringen av egen gruppe (f.eks, differensen på 5 heller enn 4 poeng), *ikke absolutt* antall poeng (18 heller enn 17 poeng til eget gruppemedlem). Disse studiene har vært gjenstand for en mengde replikasjoner (Diehl, 1990; Hewstone et al., 2002; Otten, 2016) og synes støtte hypotesen om at det dannes sosial identitet i slike grupper og at man benytter fordeling av materielle goder for å styrke denne (symbolsk overlegenhet).

Det er rettet kritikk mot dette paradigmet oppsummert i en egen boks «Critical focus». Dette dreier seg om slik gruppeinndeling har noen økologisk validitet da slike grupper er forskjellige fra naturlig dannede grupper. På den andre siden viser metaanalyser av 200 studier (Balliet et al., 2014) at inngruppefavoriseringen er like sterk i minimale grupper som i naturlig dannede grupper. En annen kritikk går på at det kan være en dypere mening i kategoriseringen av gruppene (gjennom navn), og at dette kan ha styrket inngruppefavoriseringen. Studier med bokstaver som gruppemarkør tilbakeviser dette (Billing & Tajfel, 1973). En tredje kritikk handler om kravkarakteristika fra eksperimentatoren (at det skapes forventninger til atferd gjennom subtile signaler). En fjerde kritikk (e.g., Foddy et al., 2009; Yamagishi et al., 2015) mener at det heller enn sosial identitet handler om at man gir relativt sett mer til eget (anonymt) gruppemedlem med den forventning at man vil bli

begunstiget av egne gruppemedlemmer senere (dvs. et generalisert gjensidighetsprinsipp). Det er empirisk støtte for denne kritikken og denne truer sosial identitetshypotesen.

Kommentar: En besvarelse som ikke klarer å identifisere paradigmet vil i regelen få strykkarakter (F) eller det vil klart trekke karakteren ned med mindre begrunnelsen for en alternativ tolkning er meget god. Grunnleggende god beskrivelse av forskningsparadigmet og hvordan man har målt inngruppefavorisering vil gi C. God gjengivelse av relativ favorisering (versus absolutt antall poeng) samt kritiske momenter vil trekke opp.

- 2. Du og noen venner er på konsert med et band ingen av dere har noe kjennskap til. Vokalist sliter med stemmen og virker være irritert. Plutselig skjeller han ut de andre i bandet og sier at de bare er noen «amatører». En av vennene dine sier at: «vokalist er en skikkelig drittsekk». De andre nikker. Hvordan kan vi forklare kommentaren til vennen din ut fra kjennskap til sosialpsykologisk teori og empiri?**

**Pensum: Kapittel 5 (sidene 153–160 + 164-165).**

Fortellingen i oppgaven handler om å trekke disposisjonelle slutninger, også omtalt som den fundamentale attribusjonsfeilen (FAE; Ross, 1977). Dette fenomenet beskriver folks tendens til å tilskrive (tilskrive årsak til) andres atferd til personlige egenskaper/karakteristika og samtidig unngå å legge merke til faktorer i situasjonen som påvirker atferden. Denne tendensen til å *legge mer vekt på* det disposisjonelle (ved personen) på bekostning av påvirkningsfaktorer i situasjonen kalles fundamental fordi denne måten å tenke på er så vanlig og gjennomgående. Det betyr ikke at alle gjør dette hele tiden i ens forsøk på å årsaksforklare andres atferd, men at det er en tendens.

En rekke eksperimenter er gjennomført for å undersøke FAE. Det mest klassiske er Jones & Harris' (1967) Castro-eksperiment (ikke direkte gjengitt i læreboken, men omtalt under kultur og FAE på side 164-5). I en studie av Van Boven et al. (1999) ble deltakerne tilfeldig gitt (randomisert) rollen som utspørter eller den som svarte. Svarene var skrevet ned på kort på forhånd og reflekterte enten (1) altruistiske eller (2) egoistiske personlighetstrekk. *Utspørter induserte (påvirket) hvilket av de to svarene den andre burde gi.* Utspørterne skulle deretter vurdere personlighetstrekkene til den de spurte. Man skulle kanskje tro at når man selv påvirker den andres svar vil ikke vurderingen av den andres personlige egenskaper bli påvirket. Men det gjør de, og utspørterne gjorde klart disposisjonelle slutninger som samsvarte med den andres måte å svare på. Et annen studie av Ross et al. (1977) ble deltakerne tilfeldig tildelt en av tre roller i et kunnskapsspill; observatør, utspørter eller den som ble spurt. På tross av at rollene var helt tilfeldig vurderte gruppen som observerte utspørteres kunnskapsnivå å være mye høyere enn kunnskapsnivået til den som ble spurt. I dagliglivet synes vi danne oss oppfatninger om de som er begunstiget (Eng. advantaged) og de som ikke er begunstiget (Eng. disadvantaged). Det å observere andre i roller synes å påvirke vår oppfatning av deres evner, personlige karakteristika, vilje og pågangsmot, m.m.).

I forklaringen av hvorfor vi trekker disposisjonelle slutninger nevnes troen på en rettferdig verden (Lambert et al., 1999; Lerner, 1980, m.fl.), hva som er perseptuelt fremtredende (eng. salient), og at FAE skjer som et resultat av raskt og automatisk prosessering og fungerer som «default» hvis man ikke har tid eller kapasitet til å ta hensyn til situasjonsfaktorer (Gilbert, 1989, 2002). Kulturens betydning: Studier av FAE hvor folk trekker slutninger om en talers oppfatninger om en sak (Jones & Harris, 1967) er senere replikert i Kina, Korea og Japan. *FAE synes være en universell tendens*, men den er mer utpreget (sterkere) i Vesten enn i resten av verden. Konsekvenser av FAE er blant annet knyttet til intervjuer av jobbsøkere eller opptak til studier hvor man overveker betydningen av personens måte å oppføre seg på i intervjusituasjonen. Slike inntrykk har prediktiv verdi

sammenlignet med supplerende informasjon (skoleprestasjoner, referansepersoner, tidligere arbeidsforhold).

Kommentar: En besvarelse som ikke klarer å identifisere at dette handler om FAE vil få strykkarakter (F) eller det vil klart trekke karakteren ned. Grunnleggende god beskrivelse av hvordan man har studert fenomenet eksperimentelt vil gi C. God gjengivelse av grunner til FAE og kunnskap om kulturelle forskjeller, samt konsekvenser vil trekke opp.

- 3. Du og kjæresten din krangler en del om bruk av penger og dere sliter med dårlig økonomi og dyr husleie. I håp om å bedre den økonomiske situasjonen leverer dere inn en Lottokupong på lørdag. I timene før trekningen er dere begge spente på om dere vinner og begynner å snakke om hvordan «alt» kommer til å forandre seg om dere vinner toppgevinsten. Du sier at «Hvis vi vinner skal vi kjøpe oss leilighet og aldri mer krangle om penger. Vi kommer til å få det så bra!». Hvorfor er det grunn til å anta at du vil komme til å ta feil?**

**Pensum: Kapittel 6 (sidene 195–201, primært 166+197).**

Det sentrale begrepet i denne fortellingen er affektiv prognose (eng. affective forecasting) og handler om i hvilken grad vi mennesker er kapable til pålitelig å forutse hva som vil påvirke humøret vårt og følelsene våre. Spesifikt handler det om prediksjon av fremtidige følelser, slik som at en hendelse vil føre til glede, sinne eller sorg, og hvor lenge en slik følelse vil vare. Ifølge Gilbert et al.(1998, 2000) er vi mennesker på grunn ulike mentale biaser relativt dårlige på dette. En av studiene gjengitt i læreboka av studenter viste at de som ikke hadde opplevd brudd med kjæresten forestilte seg at de ville være langt mindre glade (tilfredse) 2 måneder etter bruddet enn de var nå, og også langt mindre glade enn de som faktisk hadde opplevd brudd for 2 måneder siden. Det er tre grunner til at vi er dårlige på affektiv prognose: (1) Folk har det vi kaller «psykologisk immunsystem» som beskytter dem mot sterke negative opplevelser og traumer. Folk viser ofte stor motstandsdyktighet mot smertefulle hendelser, men vi tar ikke tilstrekkelig hensyn til at prosesser er operative, hvor effektive de er eller hvor rask de slår inn. (2) Den andre biasen er såkalt «fokalisme», hvor vi kun fokuserer på en bestemt hendelse og derigjennom unnlater så ta hensyn til andre aspekter i livet vårt som klart påvirker hvor tilfredse vi er (Wilson et al., 2000). (3) Den siste biasen handler om feilaktige antakelser om at ting som varer lenge har større betydning enn ting som varer kort (eng. duration neglect). I virkeligheten er slik at lengden ikke spiller noen rolle, men at det er intensiteten (eng. peak moment) og ofte det siste man opplever som er lettest å minnes (og som derfor påvirker humøret mer). Relevant referanse her er Fredrickson & Kahneman (1993).

Kommentar: En besvarelse som ikke klarer å identifisere at dette handler om affektiv prognose vil få strykkarakter (F) eller det vil klart trekke karakteren ned med mindre begrunnelsen for en alternativ tolkning er meget god. Grunnleggende god beskrivelse av hva dette handler om og eksempel på hvordan man har studert fenomenet vil gi C. God gjengivelse av de tre grunnene til manglende affektiv prognoser vil klart trekke opp.

**4. Folk flest er glade i dyr, for eksempel hunder, hester og katter. Men vi liker også rådyr, rein, kyr, sau, gris og kylling. Likevel spiser vi disse dyrene (etter at noen har tatt livet av dem). Hvordan kan sosialpsykologien forklare dette?**

**Pensum: Kapittel 7 (sidene 214–224).**

Det sentrale begrepet som kandidaten bør kunne identifisere her er kognitiv dissonans. Dette begrepet ble først navngitt av Leon Festinger (1957) og er et av de mer kjente sosialpsykologiske fenomener. Festinger bygget en hel teori rundt dette begrepet og sier at når det er inkonsistens (uoverensstemmelse) mellom en persons tanker, meninger og handlinger vil det oppstå en aversiv/ubehagelig følelsesmessig tilstand (eng. emotional state) som fører til at man vil anstrenge seg for å gjenopprette konsistens. Man antar for eksempel at folk som røyker er klar over at det er skadelig. Dette vil skape en dissonant tilstand hos dem som vil motivere for enten å endre atferd (stupe røyken) eller endre meninger og oppfatninger om røyking i retning av at forskningen overdriver farene, at det ikke rammer alle, at det er mange eldre som røyker, at en venn av dem som døde nylig, ikke døde av røyking men omkom i trafikken, etc.). Dissonans oppstår ved beslutninger og valg mellom alternativer, men kun etter at valget er tatt og ikke kan gjøres om (Festinger, 1964). Det klassiske studiet av overrettferdiggjøring av innsats (eng. effort justification; Aronson & Mills, 1959) er bare ett av mange eksperimenter som illustrerer det tilsynelatende paradoksale ved menneskers rettferdiggjøring av valg. For å rettferdiggjøre at vi spiser kjøtt i fortellingen over, kan vi lage oss mange forestillinger om dyrenes velferd, deres bevissthetsnivå, deres plass i naturen, at man trenger kjøtt for å få tilstrekkelig med vitaminer og proteiner, med mer. Alt dette kan bidra til å gjøre det mindre aversivt å spise kjøtt fordi det blir overensstemmelse mellom tankene og handlingene våre. Ved å hindre folk i å danne seg rettferdiggjørende tanker som nevnt over (gjennom sosial påvirkning), kan man øke dissonansen og dermed øke sjansen for at folk reduserer sin kjøttspising. Læreboka nevner spesielt fire faktorer som avgjør om inkonsistens fører til en opplevelse av kognitiv dissonans: (1) når atferden er et resultat av fritt valg, (2) når atferden ikke er tilstrekkelig rettferdiggjort, (3) når atferden har negative konsekvenser, og (4) når de negative konsekvensene kunne forutsees.

Kommentar: En besvarelse som ikke klarer å identifisere at dette handler om kognitiv dissonans vil få strykkarakter (F) eller det vil klart trekke karakteren ned. Grunnleggende god beskrivelse av hva dette handler om og eksempel på hvordan man har studert fenomenet vil gi C. God gjengivelse av de fire faktorene som knytter inkongruens til dissonans vil klart trekke opp.

## **Del 2 (Vektes med 40% av den samlede karakteren).**

Vennligst besvar én av de to drøftingsoppgavene nedenfor (Det er ingen ordbegrensning):

- 1. Sentralt i sosialpsykologien står Kurt Lewins idé om «situasjonens kraft». Gjør rede for hva som ligger i denne ideen, og diskuter deretter i hvilken grad situasjonelle faktorer kan bidra til forståelsen av altruistiske og aggressive handlinger.**

Kurt Lewin og situasjonen kraft er rikelig omtalt på lærebokens side 7-11, og hans idé om kraftfelt (eng. field of forces) er hentet fra fysikken hvor man forstår et objekts bevegelse i lys av mediets viskositet, gravitasjonskrefter og den kraft som opprinnelige er øvd på objektet (som satte det i bevegelse). For mennesket er det situasjonen (dvs. den sosial situasjonen) som utgjør «kraftfeltet» i form av andre menneskers atferd eller bare deres tilstedeværelse (eng. mere presence). Men egenskaper (attributter) ved mennesket selv er også viktige for å forstå dets atferd, og det er disse egenskapene i *samspill* med atferden til venner, kjæreste, eller helt ukjente, som best kan forklare individets atferd. Sosialpsykologien er full av eksempler på hvordan andres tilstedeværelse og atferd kan dramatisk endre individets atferd.

Aggresjon og altruisme er dekket av lærebokens kapittel 13 og 14. Det forventes at kandidaten avklarer sentrale begreper brukt i oppgaven (gjennom definisjoner og illustrasjoner). *Samarbeid kan trekkes inn som en form for altruisme, men man kan også velge å definere dette ut av oppgaven.* Situasjonelle faktorer omtales spesifikt på sidene 446–456 (aggresjon), sidene 489–491 (altruisme), og på sidene 504–505 (samarbeid).

Av mulige situasjonelle faktorer som er studert å ha betydning for aggressiv atferd presenterer læreboken effektene av hete (varmt vær), medievold og voldelige spill, sosial avvisning/utestenging, nasjonale inntektsforskjeller, og tilgang på grøntarealer (parker og skoger). Av mulige situasjonelle faktorer av betydning for altruisme nevnes andres tilstedeværelse for inngripen i situasjoner, og karakteristika ved offeret (eng. victim characteristics). Spesifikt for samarbeid nevnes gjentatte versus enkeltstående tilfeller av muligheter for samarbeid, karakteristika ved den andre (atferd, egenskaper og utseende), den andre personen rykte og omdømme, og om man i samarbeidsspill har mulighet til å «sladre» underveis innad i grupper omkring den andres grad av generøsitet.

Kommentar: Det vil være naturlig å foreta en avgrensning av de mulige situasjonelle faktorer man redegjør for og ønsker å diskutere i en slik oppgave. Det vil veie positivt å diskutere få tema grundig med henvisning til relevant empiri (som gjengis korrekt) heller enn å forsøke å gjengi alt som står i læreboken på en overfladisk måte. I en slik drøftingsoppgave vil det være gunstig å se situasjonelle faktorer opp mot alternative forklaringsmodeller som er mer fortolkende/konstruerende og kognitivt orienterte (eng. construal processes), men en god diskusjon vil uansett bygge på evidens (empiri), drøfte denne, og sammenligne effekter av ulike typer faktorer. Ellers gjelder de fire overordnede kriteriene (dimensjonene) for evaluering av drøftingsoppgaver.

**2. Hva vektlegger sosialpsykologer når de snakker om kulturelle forskjeller? Drøft hvordan kulturelle forskjeller kan påvirke folks syn på seg selv, hvordan man forklarer andres atferd, hvordan man uttrykker følelser, og hvilke egenskaper man ønsker seg i en partner.**

Denne oppgaven spenner over et bredt felt som dekkes av bokens kapittel 3 (det sosiale selvet), 5 (sosiale attribusjoner), 6 (emosjoner) og 10 (relasjoner og tiltrekning). I sosialpsykologien gjør man et grovt skille mellom gjensidig avhengige, mer kollektivistiske (eng. interdependent, collectivistic) kulturer på den ene siden og uavhengige, mer individualistiske (eng. independent, individualistic) kulturer. Dette er redegjort for i boken på sidene 24–30. Da denne oppgaven omfatter en stor mengde litteratur, vil det kunne aksepteres en viss utvelgelse og vektig av stoff (den bør være redegjort for og begrunnet).

En skissert presentasjon av de to typene kultur finnes på side 25 i læreboken (Table 1.2). Det vil være nødvendig for den videre drøftingen å gjøre et klart skille mellom disse to kulturelle hovedtypene innledningsvis, hva som kjennetegner de, og å spesifisere hvilke kulturer som sorterer under de to hovedtypene, men også hvilke kulturer som vanskelig lar seg rubrisere (e.g., latinamerikanske, men også arbeiderklassen i vestlig-dominerte, individualistiske kulturer).

Om man vokser opp i en kollektivistisk eller individualistisk kultur har betydning for hvordan vi ser eller karakteriserer oss selv (konstruerer selvet), hva man fokuserer på ved en selv og sin egen historie, og hvor mye oppmerksomhet man gir til omgivelsene ved tolkning av andres atferd. Dette er det redegjort for på sidene 71–74. Typisk vil folk fra vestlige, individualistiske kulturer i større grad enn de fra kollektivistiske ha et kontekstfritt fokus rettet mot seg selv og i mindre grad rette fokus mot forhold i den sosiale situasjonen (betydningen av andres tilstedeværelse). Dersom dette underbygges med empiriske studier vil det rekke opp. Kulturen synes også ha betydning for hvor god selvfølelse man rapporterer å ha (eng. self-esteem) ved at uavhengige kulturer i større grad styrker folks selvfølelse gjennom sosiale interaksjoner. En studie av Heine & Lehman (2003) viser blant annet at økt eksponering for nord-amerikansk kultur blant japanere er assosiert med høyere skåre på selvfølelse (sidene 80–82).

Kulturers betydning for årsaksforklaring av andres atferd er dekket i kapittel 3 (sidene 162–168). Det er kulturelle forskjeller i hvor mye oppmerksomhet man gir til kontekstuelle faktorer, og hvor stor grad man gjør disposisjonelle attribusjoner (liksom FAE i kortsvarsoppgave 2). FAE er *universell tendens*, men den er mer utpreget (sterkere) i Vesten enn i resten av verden, og folk fra fjerne Østen er mer påvirket av konsensusinformasjon enn amerikanere. Det er også studier som viser at det er forskjeller i hvor mye folk bruker personlighets trekk for å beskrive seg selv og andre blant folk i Mellom- og Nord-Amerika. Ulike studier viser også at kultur kan primes (stimuleres eksperimentelt), og at subkulturell status som sosial klasse har betydning for hvor mye man gjør disposisjonelle slutninger. Endelig er det kulturelle forskjeller i hvor fleksibel eller formbar folk tror personligheten er og om evner (eng. abilities) kan styrkes gjennom anstrengelser (eng. sustained efforts). En god redegjørelse av funn fra studier på dette vil klart trekke opp.

Det å uttrykke følelser synes både være universelt og kulturspesifikt. Studier av Ekman og kolleger har vist at vi mennesker med ansiktet uttrykker seks grunnleggende emosjoner og at vi også er i stand til å gjenkjenne disse hos andre folkeslag med meget høy grad av presisjon. Barn har den samme egenskapen og blinde som aldri har sett, uttrykker følelser på samme måte som seende. Det er altså god evidens for at det eksisterer universelle måter å uttrykke følelser på og at dette ikke er betinget av erfaring og sosial stimulering. Men det som varierer med kultur er hvilke grunnleggende følelser som uttrykkes *offtest* (eng. focal emotions) og hvordan, når og overfor hvem man uttrykker følelser (eng. display rules). En god redegjørelse av funn fra studier på dette vil klart trekke opp.

Det er klare likheter mellom kulturer i hva folk bedømmer som fysisk attraktivt og ikke. En rekke studier har undersøkt dette (sidene 336–339), og også hos spebarn ser man en preferanse for å se på fysisk attraktive ansikter. For ansikter synes det være en preferanse for såkalt «gjennomsnittlighet» (eng. *averageness*), det vil si *mangel på avvik* som gir asymmetri, hvor langt øynene står fra hverandre, og andre uvanlige trekk. Dette er undersøkt gjennom vurdering av datamanipulerte bilder. Det er også evidens for at ansikter hvor forskerne har «blåst opp» (eng. *exaggerated*) attraktive trekk blir bedømt mer attraktive (Perrett et al., 1994). Karakteristisk nok er dette større øyne og mindre nese. Det som varierer med kultur, og også gjennom menneskets historie, er vektleggingen av tynnet hos kvinner. En større krysskulturell studie av Anderson og kolleger (1992) finner at graden av stabil ressurstilgang (mat) i en kultur påvirker hvor attraktive mann fant overvektige og slanke kvinner. I vestlige kulturer har det være en stabil tilgang til mat i flere hundre år, og preferansen for stadig slankere kvinner er blitt sterkere (men menn vil i regelen likevel foretrekke middelsvektige kvinner fremfor svært tynne). Ingen ting av det ovennevnte er direkte knyttet til partnerpreferanser, men man kan diskutere i oppgaven hvor viktig utseende er for partnervalg. Det er også mulig å trekke litt på litteraturen i personlighetspsykologien her. Læreboken omtaler ikke eksplisitt kulturelle forskjeller i ønskede egenskaper hos partner, men nevner kort kulturelle forskjeller i frihet for partnervalg og giftemål (sidene 354–355).

Kommentar: Det vil være naturlig å foreta en avgrensning av det man ønsker dekke i en slik oppgave. Det vil veie positivt å diskutere få tema grundig med henvisning til relevant empiri (som gjengis korrekt) heller enn å forsøke å gjengi alt som står i læreboken på en overfladisk måte. En god diskusjon vil bygge på evidens (empiri) og en drøfting av denne. Ellers gjelder de fire overordnede kriteriene (dimensjonene) for evaluering av drøftingsoppgaver.



## English

(The use of the textbook and other relevant utilities are allowed)

### Part 1 (Accounts for 60% of the final grade)

Please reply in brief to three of the four following questions (350 words maximum for each question):

1. At an elementary school a teacher wants to split the class into two groups. Before the grouping, the students listen to different types of music and then provide individual answers to some questions about what they've heard. The teacher then tells the students that based on their responses, they can be divided into two equal groups. Those who have a liking for music with rhythm (they are named "the rhythmic"), the others who have a liking for music with harmonies (they are named "the harmonic"). The group allocation is actually completely randomized. How can such a grouping affect the behavior of individual group members?
2. You are attending concert with some friends. None of you have any prior knowledge of the performing band. The vocalist struggles with his voice and seems to be annoyed. Suddenly, he scolds the other band members claiming they're simply "amateurs." One of your friends says: "the vocalist's a real scumbag." The others nod. How can we explain your friend's comment based on your knowledge of social psychology theory and empirical studies?
3. You and your relationship partner often argue about your expenses because the money is tight, and the rent is high. Hoping to improve your financial situation, you hand in a Lotto ticket on Saturday. In the hours before the lottery draw, you're both excited about winning and start talking about how "everything" is going to change to the better if you win the main prize. You say, "If we win, we're going to buy ourselves an apartment and never again argue about money. Our life's going to get so well!". Why is there reason to assume that you might be wrong?
4. Most people love animals, such as dogs, horses and cats. But we also like deer, reindeer, cows, sheep, pigs and chicken. Nevertheless, we eat these animals (after having them killed first). How can social psychology account for this phenomenon?

### Part 2 (Accounts for 40% of the final grade)

Please reply to one of the two following essay questions (There are no word count restrictions):

1. At the heart of social psychology is Kurt Lewin's idea of the "power of the situation." Explain the core of this idea, and then discuss the extent to which situational factors can help understanding altruistic and aggressive behavior.
2. What do social psychologists emphasize when they talk about cultural differences? Discuss how cultural differences can affect people's views of themselves, how they explain other people's behaviors, how emotions are expressed, and mate preferences.

