

SENSORVEILEDNING SOSIALPSYKOLOGI I (PSY1014/PSYPRO4114) Høst 2019.

Pensumbok: Gilovich, Keltner, Chen & Nisbett (2019) Social Psychology, Norton. (Annen litteratur kan benyttes, men denne kan være utdatert)

Tre oppgaver fra første del «Kortsvarsoppgaver» må være besvart. Én av de kan stå til stryk (F) og kandidaten vil likevel kunne få karakter om de to andre oppgaven er tilstrekkelig godt besvart. Er oppgaven i delen «Drøftingsoppgaver» ikke bestått vil studenten få karakteren F uavhengig av resultatet på første del.

Drøftingsoppgaven (*ingen ordbegrensning*) *evalueres etter følgende fire dimensjoner:*
innhold, argumentasjon, organisering og 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)

Kortsvarsoppgaver (Inntil 350 ord for hver kortsvarsoppgave): Tre av fire oppgaver skal besvares (samlet vekting 60%)

1. Gjør rede for to vanlige typer attribusjonsfeil (Sidene 150-162)

Det redegjøres i læreboken for en rekke områder hvor folk trekker slutninger om seg selv og andre, men læreboken vektlegger to hovedtyper attribusjonsfeil: Den fundamentale attribusjonsfeil (FAE) og Aktør-observatørbiasen. Den første er vår tendens til å tilskrive årsaken til en persons atferd til noe med personen, tross manglende informasjon om dette, og det samtidig er informasjon om at det er noe i situasjonen (utenfor personen) som kan ha forårsaket atferden (Jones, 1979). Den andre beskriver en forskjell i attribusjon basert på hvem det er som gjør vurderingen. En *aktør* vil tendere å tillegge egen atferd til forhold ved situasjonen. En *observatør* vil tendere å tillegge den samme atferden til personlighetstrekk hos aktøren. Det er evidens for visse kulturelle variasjoner i disse typene attribusjon (vestlige vs. østlige kulturer). Mulige grunner til FAE og Aktør-Observatør bias kan være knyttet til både motivasjon, kognitiv belastning og perseptuelle forhold. En kort redegjørelse for disse grunnene vil veie klart positivt i evalueringen.

2. På tross av sterk sosial påvirkning kan folk likevel unngå å endre mening. Forklar kort hvordan dette kan skje. (Sidene 260-265)

Læreboken beskriver fire ulike måter folk kan motsette seg sosial påvirkning på: (1) selektiv oppmerksomhet, (2) Tidligere uttrykt forpliktelse, (3) Kunnskap, og (4) såkalt «Holdningsvaksinasjon» (Eng: Attitude inoculation). Folk synes ikke å ta til seg ny informasjon på en ikke-biased måte, men vise selektiv oppmerksomhet til, og evaluering av, informasjon som støtter deres opprinnelige oppfatninger og holdninger (for eksempel til røyking, politiske saker eller miljøspørsmål). Selektiv oppmerksomhet til nye budskap kan forklare manglende holdningsendring i kjølvannet av medieeksponering. Videre synes folks posisjoner i en sak å være vanskeligere å endre dersom de har uttrykt den offentlig. En forklaring er at standpunktene man inntar blir mer polariserte i etterkant av de er uttrykt offentlig. Mye kunnskap om et tema eller en sak synes også å medføre at man nøyere gransker alternative budskap og informasjon som går mot en opprinnelige standpunkt. «Holdningsvaksinasjon» handler om at man oppfordres til å komme opp med motargumenter mot standpunkter som truer ens opprinnelige standpunkt, liksom «Røyking handler om frihet og modenhet». Denne typen aktivitet kan være spesielt effektiv mot påvirkning i form av falske nyheter og andre typer desinformasjon.

3. Forklar kort hva heuristikker og gi to eksempler på hvordan bruk av heuristikker kan påvirke folks sosiale bedømmelser. (Sidene 122-134)

Heuristikker omtales som «mentale snarveier» for bedømmelser og er intuitive mentale operasjoner, utført raskt og automatisk. De to mest kjente og omtalte hovedtypene heuristikker er tilgjengelighetsheuristikken (TH) og representativitetsheuristikken (RH). TH er vurderinger av sannsynlighet gjort på bakgrunn av hvor lett tilgjengelig informasjonen er i minnet. Fordi media overrapporterer negative nyheter og gir mer fokus til dramatiske hendelser kan bruken av tilgjengelighetsheuristikken gi oss en systematisk feilaktig (biased) estimering av risiko for f.eks skade og død. Eksempler er ulykker vs. sykdom, drap vs. selvmord, flyulykker vs. bilulykker. I fellesprosjekter (gruppearbeider, parforhold, familie) overestimerer ofte folk eget bidrag fordi det er lettere å komme på eksempler på egen innsats enn andres. Dette gjelder BÅDE positive og negative utfall, og kan derfor ikke tilskrives motivert bias. Hvor lett eller vanskelig informasjon kan prosesseres (Eng: Fluency) likner TH. RH er vurderinger av sannsynlighet som baserer seg på hvor lik er et bestemt tilfellet vår lagrede prototype for den aktuelle kategorien/gruppen? (prototyper er ikke vilkårlige, liksom stereotyper). Dette medfører at vi kan komme til å ignorere eller se bort fra andre viktige kilder til informasjon, liksom base-rate informasjon (relativ frekvens). Ignorering av relativ frekvens gjør oss tilbøyelige til å trekke feil slutning om beskrevne personer, hva de arbeider med og hvor sannsynlig det er at de vil lykkes (eksemplifisert gjennom "Tom W." studien, s. 130-131). Det er en forskjell på heuristikker og bias.##

4. Gjør kort rede for begrepet «stereotypisk trussel» og hvordan dette er studert. (Sidene 397-400)

Stereotypisk trussel handler om at medlemmer av bestemte grupper (typisk stigmatiserte og/eller minoritetsgrupper) presterer dårligere dersom de frykter å bekrefte stereotyper andre har om dem og deres gruppe. Et kjent navn innenfor denne forskningen er Claude Steele. Eksperimentelle studier synes å vise at det å få informasjon i forkant av en test at ens egen gruppe tidligere har prestert dårligere på en test medfører dårligere prestasjon sammenlignet med ingen slik truende informasjon. En rekke grupper og fenomener er studert, blant annet om kvinners prestasjoner på matematiske tester blir negativt påvirket av stereotypisk trussel. Gjengivelse av eksperimenter og funn fra disse vil klart veie positivt i bedømmelsen av besvarelsen. Læreboken nevner ikke at det har vist seg vanskelig å replikere funnen fra flere studier på stereotypisk trussel (meta-analyse av kvinners prestasjoner på matematiske tester viser gjennomgående null-effekter), men dette er nevnt i forelesningen. Det forventes ikke at kandidatene skal kjenne til dette. Læreboken sier at ingen er beskyttet mot stereotypisk trussel og viser til en studie av hvite menn som presterer dårligere dersom de blir påminnet at asiater presterer bedre enn hvite (Aronson et al., 1999). Men læreboken presiserer at det spesielt er afroamerikanere som er mest sårbare for denne type trussel i akademisk sammenheng.

Drøftingsoppgaver (ingen ordbegrensning): Én av to oppgaver skal besvares (vektning 40%)

Oppgave 1

Hva kan sosialpsykologien lære oss om tiltrekning og romantiske relasjoner?
(Hele kapittel 10)

Av hensyn til omfanget av pensumlitteratur bør besvarelsen avgrenses til bestemte tema og begrensningen bør begrunnes.

Det er naturlig å nevne Baumeister og Learys (1995) arbeid på menneskers grunnleggende evolverte behov for ha et minimum av stabile relasjoner, samt noe av evidensen for at vi alle har et slikt behov. Typer relasjoner (communal og exchange) og type tilknytningsstiler er ikke sentralt i besvarelsen.

Ifølge sosialpsykologisk forskning tiltrekning knyttet til at man befinner seg i de samme fysiske omgivelsene over tid (Festingers studier på funksjonell nærhet) og at man eksponeres mer for enkelte (Mere exposure effect, Zajonc), men også at man er like hverandre mer enn man er komplementære, og dermed deler sosial bakgrunn, utdanningsnivå, interesser, holdninger, verdier, og personlige karakteristika. Fysisk attraktivitet er vist å ha stor betydning for tiltrekning, og en god besvarelse vil redegjøre for fordeler det er å være attraktiv i ulike typer relasjoner og kontekster. Teorier på hva som ansees for vakkert og grunnene for dette (The basis of beauty, s.334) kan inngå i en diskusjon. Haloeffekten bør redegjøres for (hvilke fordeler man høster som attraktiv i form av attribusjon av andre positive egenskaper ut over fysisk utseende), hva fysisk attraktivitet betyr for kvinner og menn, og hvor universelt fysisk attraktivitet egentlig er (og grunnlaget for universalitet). Her kan man trekke inn kulturelle forskjeller og historiske endringer i preferanse for å være slank/tynn i en diskusjon (s.337). Kjønnsforskjeller i partnerpreferanser er relativt godt dekket i læreboken og er knyttet til investering i egen avkom, og hva kvinner og menn ønsker seg i en partner (dette er også dekket av pensumlitteraturen i Personlighetspsykologi I). En kritisk diskusjon av evolusjonære og sosiokulturelle perspektiver vil klart trekke opp i bedømmelsen av besvarelsen. Eagly & Woods perspektiv vil her kunne kontrasteres mot det evolusjonspsykologiske (e.g., Buss, Schmitt, Lippa). Sosialpsykologiens bidrag til forståelsen av romantiske relasjoner i særdeleshet er (stikkordmessig) knyttet til investeringsmodellen for forpliktelse, faktorer som øker sjansen for manglende tilfredshet og brudd, hva som er skadelig atferd (og farlige attribusjoner) i nære relasjoner. En god besvarelse vil inneholde en redegjørelse av funn og en diskusjon av flere av disse.

Oppgave 2

Hva kan sosialpsykologien lære oss om altruisme og samarbeid? (Hele kapitel 14)

Av hensyn til omfanget av pensumlitteratur bør besvarelsen avgrenses til bestemte tema og begrensningen bør begrunnes.

Et av de mer kjente studiene i sosialpsykologien tar utgangspunkt i drapet på Kitty Genovese i New York i 1964 og historien forteller at ingen av de som hørte hennes rop om hjelp grep inn. Darley & Latané (1968) ville studere faktorer som hadde betydning for om folk griper inn eller ikke og initierte flere kontrollerte eksperimenter hvor de systematisk manipulerte antall personer som var tilstede og karakteristika ved offeret.

En god besvarelse vil inneholde en avklaring av sentrale begrepene i oppgaven og diskutere om ren altruisme eksisterer. Prososiale handlinger kan bunne i andre motiver enn empati for ofrene, og betydningen av sosial belønning, personlig ubehag og empatisk omtanke vil kunne trekkes inn i en diskusjon. Det er viktig at diskusjonen forankres i studier som kan kontrastere ulike forklaringer (betydningen av empati og sosial evaluering). Læreboken ser på altruisme i et kulturelt perspektiv (tettbygde vs spredtbygde strøk, sosial klasse, og religiøs tro). Studier av kulturell påvirkning gjennomgående viser at folk i spredtbygde strøk (Eng. Rural) hjelper mer og er mer empatiske og imøtekommende enn folk i bystrøk (review av Steblay, 1987). Studier viser videre at det er ikke de som er rikest som gir relativt mest av sine midler/inntekt. Eksperimentet viser også at det å aktivere (prime) religiøsitet og det å føle at man blir sett (sirkler på en vegg som kan assosieres med ansikt og øyne) øker folk vilje til å donere og samarbeide. Studenter som leser økonomi synes vise mindre vilje til samarbeid i eksperimentet Prisoner's dilemma (Gilovich og kolleger). Heinrich et al. (2001) har studert 15 ulike kulturer og funnet at hvor sterkt den enkelte var avhengig av andre for å overleve var den faktoren som i størst grad påvirket generøsitet overfor fremmede. Kulturer preget av høy gjensidig avhengighet synes derfor påvirke individet til større grad av samarbeid.

Det evolusjonære perspektivet fokuserer på slektsseleksjon (Eng. Kin selection, Hamilton, 1964) og gjensidighet (Trivers, 1971). Førstnevnte handler om at naturlig seleksjon favoriserer atferd som øker sjansen for overlevelse. Men siden all altruistisk atferd bærer kostnader med seg, følger det av evolusjonær teori at man bør hjelpe de man er mest i slekt med (fordi ens egne gener med større sannsynlighet blir ført videre om man ofrer eget liv). Det er evidens for slektsseleksjon hos en rekke dyrearter, og også hos mennesker (blant annet organdonasjon og samarbeid rundt oppgaver). Gjensidig altruisme er observert hos flere dyrearter (bl.a. flaggmus og primater) og er funnet på tvers av en rekke kulturer. Det innebærer å hjelpe noen man ikke er i slekt med, men med forventning om at den andre gjør tilsvarende handling tilbake i fremtiden. Denne typen atferd ansees adaptivt og øker sjansen for overlevelse. Vi synes disponert for samarbeid, og dannelse av allianser skjer nærmest spontant. Samarbeidsrelasjoner er

evolusjonært funksjonelt (bl.a. beskyttelse mot trusler fra rivaliserende grupper og mot dominerende individer innad i gruppen, og en rekke andre utfordringer mennesket har stått overfor fra steinaldertiden og oppover).