

SENSURVEILEDNING

Emnekode og navn: PSY1124/ PSY1504	Semester / År / Eksamenstype: Høst / 2022 / Skriftlig eksamen, 6 timer
<p style="text-align: center;">Oppgaver:</p> <p>Du skal svare på alle de fire følgende langsvarsoppgavene.</p> <p>Sosialpsykologi</p> <p>Oppgave 1: Beskriv den fundamentale attribusjonsfeilen. Gi eksempler på denne sosialpsykologiske prosessen, og hvilken kritikk den har mottatt.</p> <p><i>Engelsk: Describe the fundamental attribution error. Give examples of this social-psychological process, and of the criticism it has received.</i></p> <p>Oppgave 2: Beskriv elaboration likelihood model. Hvordan kan modellen brukes til å forklare at folk overtales til å sykle istedenfor å kjøre bil til jobben?</p> <p><i>Engelsk: Describe the elaboration likelihood model. How can this model be used to explain that people are being persuaded to bike to work instead of driving a car?</i></p> <p>Personlighetspsykologi</p> <p>Oppgave 3: Drøft påstanden «Personer som skårer høyt på planmessighet har bedre helse enn de som skårer lavt på planmessighet».</p> <p><i>Engelsk: Discuss the statement "People who score high on conscientiousness have better health than those who score low on conscientiousness".</i></p> <p>Oppgave 4: Diskuter hvordan evolusjonpsykologien kan forklare kjønnsforskjeller i personlighet.</p>	

Engelsk: Discuss how evolutionary psychology can explain gender differences in personality.

Relevant pensumlitteratur:

Raaheim, A. (2019). *Sosialpsykologi*. (2. utg.). Fagbokforlaget.

Kennair, L.E.O., & Hagen, R. *Personlighetspsykologi*. Fagbokforlaget

Sensorveiledning

Sosialpsykologi

Oppgave 1: Beskriv den fundamentale attribusjonsfeilen. Gi eksempler på denne sosialpsykologiske prosessen, og hvilken kritikk den har mottatt.

- Den fundamentale attribusjonsfeilen omhandler at man ikke tar hensyn til situasjonen når man vurderer årsaken til hvorfor en person handler som den gjør. Man konkluderer med at personen handler på bakgrunn av sin personlighet eller disposisjon, når det er mulig at personen egentlig handler slik pga. Egenskaper ved situasjonen.
- Eksemplet fra Raaheim: Per er en stille og innadvendt person uten mange venner. En dag observerer du ham på fotballbanen, midt i en flokk supportere. Han oppfører seg utadvendt og bråkete. Om du konkluderer med at du tok feil av Per og at han egentlig er utadvendt, høylytt og har mange venner gjør du en fundamental attribusjonsfeil. Du overser viktigheten av situasjonen: det forventes av ham, i konteksten av fotballsupporterne, at han skal oppføre seg slik.
- Annet eksempel: En foreleser observerer en student som kommer sent og slutter at hen er lat. I realiteten hadde AtB kansellert ruten til vedkommende den aktuelle dagen.
- Kritikk: Studier har vist at attribusjonsfeilen ikke er så fundamental som man trodde: i vestlige (individualistiske) attribuerer man atferd til disposisjon, mens i østlige (kollektivistiske) utvalg attribuerer man atferd til situasjon (eksterne faktorer).

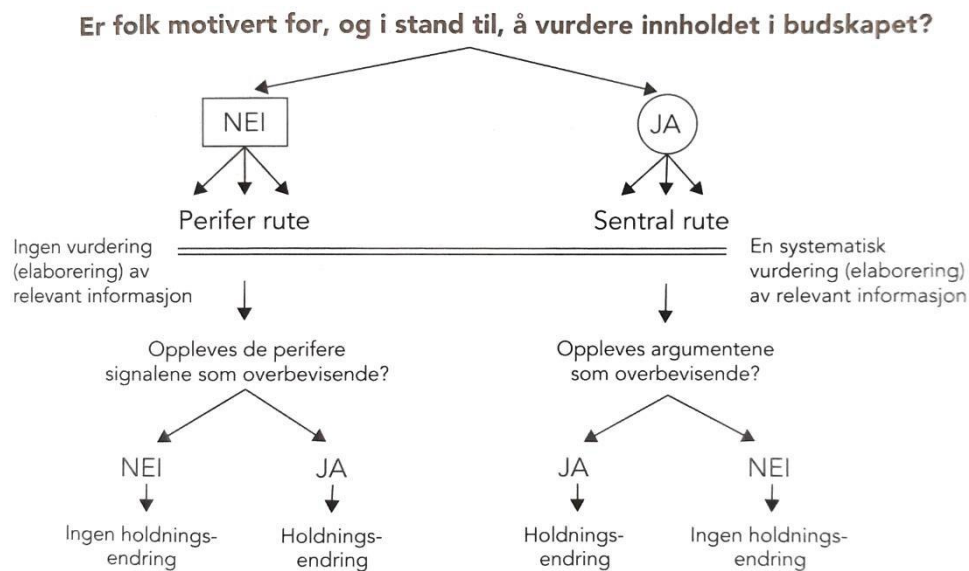
- Raaheim knytter den fundamentale attribusjonsfeilen opp til correspondent inference (tendensen vi har til å trekke slutninger om trekk knyttet til atferd som i realiteten er styrt av omstendigheter/betingelser i situasjon), så studenten kan gjerne trekke inn dette som et rammeverk for å forklare den fundamentale attribusjonsfeilen. Annen kritikk er at vi som observatører ikke alltid har all informasjon, så det er vanskelig å gjøre attribusjoner. Eller at man ikke har tid, ressurser eller energi. Det er krevende å begynne å hensynte informasjon som en ikke en gang har tilgjengelig (om situasjonen), da er det nok kognitivt noe mindre krevende å trekke slutninger om det som er tilgjengelig og rett foran oss (personen).
- Eksemplet bør ikke være en rein kopi fra det som står i pensumboka om Per, men heller et originalt eksempel.

Oppgave 2: Beskriv elaboration likelihood model. Hvordan kan modellen brukes til å forklare at folk overtales til å sykle istedenfor å kjøre bil til jobben?

- Elaboration likelihood model (ELM) beskriver to ulike veier som fører til holdningsendring (se Figur 1). Når en mottaker får et budskap, kan hen enten grundig vurdere argumentene for og imot og gjøre seg opp en mening basert på argumentasjonen (den sentrale ruta). Eller personen kan la være å gjøre en grundig vurdering, men la seg overbevise av andre, perifere signaler (den perifere ruta). Dersom argumentene er overbevisende i den sentrale ruta (mer avhengig av heuristikker/tankesnarveier enn av argumenter), fører det til en holdningsendring. Dersom de perifere signalene er overbevisende i den perifere ruta, fører det til en holdningsendring. Personer som er motivert til, og i stand til, å forstå budskapet er mer tilbøyelig til å faktisk vurdere budskapet (benytte den sentrale ruta). De som av ulike grunner ikke er motivert eller i stand til å vurdere budskapet tar ofte den perifere ruta. Eksempler på ting som kan motivere: at man er i godt humør, at man bryr seg om budskapet, om personen tilhører publikums inngruppe, attraktivitet, etc.
- Studenten må illustrere ELM opp mot eksemplet med å overtale folk til å sykle istedenfor å kjøre bil. Man kan f.eks. nevne at personer som er opptatt av å være aktiv er mer motivert til denne holdningsendringa, og dermed vil ta den sentrale ruta. Personer som ikke er motivert vil kanskje bli mer overbevist dersom det er fint sykkelvær den dagen de blir presentert for budskapet (perifer rute, situasjonen har

mer å si). Det vil nok være vanskeligere å få til en holdningsendring hos dem, siden denne er svakt forankret vs. de som har vurder budskapet nøyere.

- Studenten kan nevne prosessteorier og kombinasjonsmodeller, men det er ikke påkrevd. Førstnevnte forsøker å forklare hvilke mekanismer som ligger til grunn for at man aksepterer budskap, men sier lite om hvordan man tilpasser og integrerer det. Sistnevnte forklarer hvordan man integrerer budskapet, men sier lite om hvilke faktorer som forklarer at man aksepterer budskapet. ELM faller inn under prosessteori.



Figur 1. ELM med de to rutene til overtalelse

Personlighetspsykologi

Oppgave 3: Drøft påstanden «Personer som skårer høyt på planmessighet har bedre helse enn de som skårer lavt på planmessighet».

- Personlighetstrekket personlighet karakteriseres av fasettene selvdisiplin, betenksomhet, kompetanse, orden, pliktetroskap og prestasjonsstreben. Dette bør komme frem i besvarelsen. Samtlige av fasettene, og trekket som helhet, kan ha en relasjon til helse.
- Kandidaten kan velge å fokusere på en eller flere fasetter de anser som spesielt relevant for helse, eller trekket som helhet.
- Høy planmessighet er blant annet relatert til sunnere kosthold, trening, bedre mestring i møte med stress, å gå jevnlig til lege og evne/vilje til å følge

behandlingsopplegg. Samtlige av disse faktorene kan påvirke helsen, f.eks. gjennom å redusere risikoen for hjertelidelser, diabetes og depresjon.

- Oppgaven kan besvares på en rekke måter. Kandidaten kan diskutere generell helsetilstand, eller avgrense oppgaven til en spesifikk lidelse.
- Det essensielle er at kandidaten klarer å diskutere påstanden gjennom å redegjøre for teori og forskning, og sette dette i sammenheng med argumentene.
- Det teller positivt hvis kandidaten trekker inn interaksjonseffekter mellom trekk (f.eks. implikasjoner av høy planmessighet i kombinasjon med høy ekstroversjon), men det er ikke et krav.
- Selvstendighet, nyansering og kritisk refleksjon i drøftingen er viktig. Det er en fordel med konkrete eksempler som underbygger argumentasjonen.

Oppgave 4: Diskuter hvordan evolusjonspsykologien kan forklare kjønnsforskjeller i personlighet.

- Evolusjonspsykologi er en tilnærming til studiet av atferd, følelser og tanker hos mennesker der man antar at mennesket, som alle andre arter, er et resultat av evolusjon. Darwin bør nevnes.
- Menneskets natur antas i dette perspektivet å være et resultat av naturlig og seksuell seleksjon. Disse begrepene bør forklares.
- Naturlig utvalg refererer til seleksjonsprosessen der de best tilpassede individene i større grad enn gjennomsnittsindividene får videreført sine egenskaper til neste generasjon. Seksuell seleksjon er en type naturlig seleksjon hos arter med to kjønn som har stor forskjell i ytre utseende og attributter og hvor individene konkurrerer om å tiltrekke seg arter av motsatt kjønn.
- Underliggende genetiske og biologiske prosesser som følge av evolusjon og seleksjon påvirker personlighet bør trekkes inn. Her er det mange ulike måter å løse oppgaven på.
- Forskjeller og nedarving av gener er relevant å trekke inn, og dette kan gjerne settes i kontekst med spesifikke trekk. F.eks. arvelighet i nevrotisisme.
- Kjønnsforskjeller iht evolusjon: Ulikheter mellom kjønnene som følge av ulikt seleksjonspress over evolusjonær tid. Antas å ha evolvert, formet av seleksjon fordi det løste tilbakevendende adaptive problemer og tilpasningsutfordringer.
- Relevant å trekke inn kjønnsforskjeller i sjalusi, aggresjon, emosjoner reproduksjon, omsorg, partnervalg mm. Oppgaven kan også avgrenses til å bare diskutere en av de overnevnte. Eksempel: Menn og seksuell sjalusi/kvinner og emosjonell sjalusi.
- Konkrete eksempler, selvstendighet og kritisk refleksjon teller positivt. Forskning kan gjerne benyttes for å underbygge argumentasjonen.

Karakterbeskrivelse:

<https://innsida.ntnu.no/wiki/-/wiki/Norsk/Karakterskalaen>

Faglærer / oppgavegiver:

Navn: Per Helge Haakstad Larsen

Sted/dato: Trondheim/17.12.2022