

## INNFØRING I SOSIALPSYKOLOGI, Høst 2022. **Ny eksamen!**

**Pensum:** Gilovich, Keltner, Chen & Nisbett (2019) Social Psychology, Norton. (Hele boken er pensum).

**Studentene kan ikke benytte hjelpemidler på eksamen og de forventes derfor ikke å kunne gjengi navn og årstall på studier, men identifisere de relevante teoriene, modellene og studiene ved å beskrive de i tilstrekkelig grad.**

Generelt:

Tre oppgaver fra første del (**Kortsvarsoppgaver, vektet 60%**) skal være besvart (ordbegrensningen er satt til 350 pr oppgave og det vil være negativt for vurderingen om man overskrider denne grensen). Én av de tre kortsvarsoppgavene 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)

**Kortsvarsoppgaver** (inntil 350 ord pr oppgave): Tre av fire oppgaver skal besvares (samlet vekting 60%)

1. Gjør kort rede for ulike emosjonelle ansiktsuttrykk og i hvilken grad disse kan sies å være universelle (Kap 6, sidene 176-181)

*Emosjoner* er definert som «en kort, spesifikk respons—som både er fysiologisk og psykologisk—som hjelper folk å oppnå sine mål, inkludert sosiale mål» Det er god forskningsmessig støtte for at Darwins hypotese om universelle emosjonelle uttrykk ved undersøkelser av ansiktsuttrykk. Sentrale studier her er gjort av Tomkins (1960-tallet), og Ekman og Friesen og deres team fra 1960-tallet og utover. Funnene fra disse er bekreftet (reprodusert) i en lang rekke senere studier. Det synes være seks grunnleggende følelser som uttrykkes gjennom ansiktsuttrykk: glede, sinne, avsky, tristhet, frykt og overraskelse. Hvert av disse uttrykkene har bestemte kjennetegn (muskulære bevegelser), og synes i stor grad uttrykkes likt i ulike kulturer og bli gjenkjent på samme måte på tvers av ulike kulturer. Universaliteten i følelsesuttrykk synes også strekke seg til våre nære slektninger, apene. Andre uttrykk for følelser inkluderer blant annet forlegenhet, stolthet og skam. Disse og de mer grunnleggende ansiktsuttrykkene uttrykkes på samme måte hos personer som er født blinde (og kan derfor ikke være lært gjennom kulturell påvirkning). Kulturen synes riktignok å påvirke hyppigheten av følelsesuttrykk (Eng: Focal emotions). Forekomsten av uttrykk synes være påvirket av kulturelle verdier og idealer. Den enkelte kultur har også regler for når, hvor overfor hvem det er passende å vise følelser (Eng: Display rules).

2. Gjør kort rede for den empiriske sammenhengen mellom sosial utestenging og aggresjon (Kap 13, sidene 451-454).

Sosial utestenging eller sosial avvising synes å true det grunnleggende behovet mennesker har for tilhørighet (Baumeister & Leary, 1995). Læreboken nevner MacDonald & Learys (2005) studie av en rekke skolemassakre og betydningen av sosial utestenging. Det å bli utestengt sosialt aktiverer menneskets forsvarssystem mot trusler som involverer flukt eller angrep kardivaskulær aktivering (eng: arousal). Aktivering øker igjen kroppens nivåer av stresshormonet kortisol, følelser av ubehag og smerte, men også aggressive tendenser. Opp gjennom mennesket evolusjonære historie har vårt forsvarssystem mot trusler omfattet en rekke sosiale signaler (eng: cues) som indikerer manglende aksept og tilhørighet til gruppen (e.g., sladder, blick og kritiske bemerkninger). En rekke studier har sett på effekter av å bli utestengt. Noen av disse er eksperimentelle, andre bygger på selvrappporter. Folk som opplever mye sosial utestenging rapporterer mer fysisk smerte og fysiske lidelser, og folk som føler seg avvist på grunn av eget kjønn, etnisk tilhørighet eller sosial klasse viser økte nivåer av kortisol og høyere blodtrykk. Eksperimentelle studier benytter blant annet ballkastingslek som metode (enten fysisk lek eller på nett). Twenge og kolleger (2001) benyttet falske tilbakemeldinger på tester for å få deltakerne til på tro at de gikk en ensom alderdom i møte. Flere av disse studiene viser økte aggressive responser i form av å påføre andre fysisk smerte (sterk støy). fMRI-målinger

av deltakere i ballkastingseksperimenter viser at det er de samme områdene i hjernen som aktiveres ved sosial utestenging som ved fysisk smerte (Eisenberger et al., 2003).

3. Gjør kort rede for hvordan andres tilstedeværelse kan påvirke folks prestasjonen med utgangspunkt i Zajoncs modell om sosial fasilitering. (kap. 12, sidene 411-418)

Andres tilstedeværelse antas i Zajoncs modell å aktivere organismen. Dette øker igjen sjansen for dominante responstendenser. Hvis oppgaven er enkel og man utfører en enkel oppgave som er godt innlært, vil den dominante responsen være den korrekte, og dette vil fasilitere prestasjonen (at man for eksempel utfører oppgaven raskere eller med bedre presisjon). Hvis oppgaven derimot er vanskelig eller ny, vil den dominante responsen ofte være feil og prestasjon blir dårligere. Dette er grunnmodellen som først ble testet på kakerlakker! (Zajonc et al., 1969) hvor man målte hvor rask disse insektene beveget seg mot et mørkt område når de ble utsatt for en lyskilde (dette er kakerlakkens dominante atferdstendens og som har sikret overlevelse gjennom tusener av generasjoner). I den enkle oppgaven beveget de seg raskere når de var andre kakerlakker i nærheten, i den komplekse brukte de noe lengre tid. Senere studier har sett på hvordan mennesker håndterer andres tilstedeværelse på oppgaver de er gode eller dårlige på (Biljard) eller på kjente eller ukjente oppgaver (kle på seg egne klær eller laboratorieklær). Begge disse studiene støtter teorien, men de viser også at effekten av andres tilstedeværelse blir sterkere når deltakerne føler seg evaluert eller blir grundig iaktatt. Dette indikerer at folks prestasjoner også blir påvirket av dere grad av evalueringssengstelse (eng: evaluation apprehension). Høy engstelse gir dårligere prestasjon på komplekse eller nye oppgaver.

4. Hva menes med konformitet og hvordan er dette studert eksperimentelt? (kap 9, sidene 274-284)

Konformitet er definert som at man «endrer atferd eller oppfatning som respons på eksplisitt eller implisitt press fra reelle eller tenkte andre». Begrepet skiller seg litt fra ettergivenhet (endring av atferd som resultat av eksplisitte forespørsler fra andre) og lydighet (at man underkaster seg kravene fra en autoritet). Aschs eksperimenter er de mest klassiske eksemplene på hvordan man studerer konformitet. Her sitter en gruppe deltakere i et rom (kun én er naiv og ikke instruert av forsøksleder) og skal gjøre en rekke bedømmelser av lengden på linjer (tre testlinjer og én mållinje). De medsammensvorne av forsøksleder er instruert til å velge korrekt eller feil testlinje. Når de én etter én unisont svarer feil testlinje når de blir spurt er det betydelig grad av endret atferd hos den naive som er blant de siste som svarer (3 av 4 svarer mot sin overbevisning i minst ett av forsøkene, i snitt 33% av de 12 kritiske forsøkene). Hvis én av de andre i gruppen velger korrekt testlinje og de andre fortsetter å velge feil testlinje, faller graden av konformitet betydelig. Gruppestørrelse har også en viss betydning for graden av konformitet (effekten er klart til stede ved 3 andre i gruppen og øker ikke

med flere gruppe­medlemmer). Dette omtales i litteraturen som normativ sosial påvirkning (i motsetning til informativ sosial påvirkning som man ser i studiene til Sherif). Ingen av deltakerne i Aschs studie er gjenstand for direkte forespør­sler eller underlagt krav fra en autoritet. Behovet for å unngå negativ evaluering eller represalier (sosial utestenging) synes være den grunnleggende forklarende mekanismen til atferdsendringen. Privat vil de aller fleste deltakerne velge rett alternativ (de kan skrive det ned på et ark, skult for de andre), mens den sosiale responsen i mange tilfeller vil være i tråd med hva de andre sier (enten disse er feil eller korrekt).

## **Drøftingsoppgaver** (ingen ordbegrensning): Ën av to oppgaver skal besvares (vekting 40%)

1. Vi mennesker synes ha et sterkt behov for å skape mening og forklare hendelser. Vi kaller disse prosessene for kausal attribusjon. Gjør rede for hvordan folk trekker kausale slutninger og diskuter feil og biaser man har observert innenfor attribusjonsfeltet. (Hele kapittel 5, spesielt sidene 150-162).

Momenter som vil være relevante i en drøftingsoppgave:

Kausal attribusjon handler om å koble en hendelse til en årsak. Dette hjelper på vår forståelse og forutsigbarhet (prediktiv kontroll) av den sosiale verden. Fritz Heider (1958) mente at folk var liksom amatørforskere som forsøkte å forstå andres atferd gjennom å pusle sammen biter av informasjon til man oppnådde en rimelig forståelse.

Vi kan for eksempel anta (trekke slutningen om) at en bestemt atferd skyldes en persons disposisjoner (personlighetstrekk), men også at den skyldes helt andre faktorer (ytre omstendigheter). Hvilken type attribusjon du gjør vil påvirke hvordan du responderer i en gitt situasjon.

Når vi forsøker å bestemme hva som forårsaker folks atferd kan vi gjøre to attribusjoner, (1) en intern, disposisjonell attribusjon eller (2) en ekstern, situasjonell attribusjon.

Folk kan ha typiske eller karakteristiske måter å forklare hendelser på vurdert langsetter de tre dimensjonene: intern/ekstern, stabil/ustabil, og global/spesifikk (attribusjonsstil). Dette omtales som forklarende stil. Pessimistisk attribusjonsstil og kontrollerbarhet kan trekkes inn her. Det første speiler på personer som har for vane å gjøre intern, stabile og globale attribusjoner når noe negative skjer i ens liv, det siste speiler på at man attribuerer til innsats eller evner ved nederlag (kjønnsforskjeller kan nevnes).

Kellys (1967) kovariasjonsmodell er relevant her på spørsmålet om *hvordan* folk trekker slutninger. Prinsippet som gjelder er: Attribusjon av hendelser til betingelser som synes å være tilstede når hendelsen finner sted og som er fraværende når hendelsen ikke finner sted. Kelly fokuserer på betydningen av informasjon knyttet til konsensus, distinktivitet og konsistens for hvordan vi forklarer en annen persons atferd. Konsensus handler om hva folk flest ville gjort i en gitt situasjon. Distinktivitet handler om hva et individ gjør i ulike situasjoner, og konsistens om hva et individ gjør i en gitt situasjon, men ved ulike tidspunkt. En god besvarelse vil eksemplifisere/konkretisere dette.

En spesifikk feil eller bias preger menneskets attribusjonsprosess. Vi benytter ofte (ubevisst) en mental snarvei som medfører at vi tror at folks atferd oftest reflekterer (korresponderer med) deres disposisjoner (anlegg). Denne tendensen er så gjennomgripende at den ofte omtales som den fundamentale attribusjonsfeil, FAE (Ross, 1977) eller korrespondansebias. Det er en tendens - ikke en nødvendighet, og kan motvirkes i stor grad om man får tid å

reflektere og justere en umiddelbare og automatisk forankring av en årsaksforklaring.

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 attribuere egen atferd til forhold ved situasjonen. En *observatør* vil tendere å attribuere den samme atferden til personlighetstrekk hos aktøren. Det er evidens for visse kulturelle variasjoner i disse typene attribusjon (vestlige vs. østlige kulturer) og en diskusjon rundt disse funnene vil trekke opp (bl.a. sensitivitet for kontekst). Sentrale studier på FAE må gjengis tilstrekkelig for å oppnå karakter C eller bedre. Diskusjonen kan dreie rundt mulige grunner til FAE og Aktør-Observatør bias. Disse kan bære knyttet til både motivasjon, kognitiv belastning og perseptuelle forhold. Man kan også diskutere om FAE er en adaptasjon (gitt den høye graden av universalitet).

Andre fenomener som kan presenteres og diskuteres er Ned- og Oppvekting (Eng: Discounting and augmentation), kontrafaktisk tenkning og emosjonell forsterkning, og selvtjenende bias. Læreboken gir mindre grunnlag for å drøfte disse i særlig grad, men studier av disse fenomenene kan absolutt trekkes inn for å vise bredde. Dette vil trekke opp.

2. Hva kan sosialpsykologien lære oss om altruisme og samarbeid? (Hele kapittel 14).

Momenter som vil være relevante i en drøftingsoppgave:

Altruisme defineres som «uselvviske handlinger som begunstiger andre uten tanke på konsekvensene for en selv». Altruistiske handlinger springer ut av følelser av omtanke for andre som igjen får oss til å handle på måter som begunstiger andre, ofte med kostnader for oss selv. En god besvarelse vil drøfte betydningen av sosiale belønninger, personlig ubehag og empatisk omtanke og gjerne vise til studiene av Batson, Fultz og kolleger. Finnes såkalt «ren» altruisme, i hvordan kan man påvise dette i studier?

Å hjelpe andre regelmessig uten forventning om kompensasjon (dvs. frivillighetsarbeid) synes være helsefremmende. Studie av eldre som mottok eller ga frivillige tjenester viste at de som ga levde lengre (Brown et al., 2003; Konrath et al., 2012). Frivillighetsarbeid oppleves meningsfylt (Olivola & Shafir, 2013) og det kan derfor være en form for belønning å utføre slikt arbeid, selv om belønningen ikke er sosial i form av anerkjennelse, goder eller sosial status.

Situasjonelle faktorer knyttet til altruisme er blant annet andre menneskers tilstedeværelse og karakteristika ved offeret (den utsatte). Flere eksperimentelle studier av Darley og Latané viser at andelen som hjelper andre (tilskueringngripen) faller med antall andre personer til stede i en sosial situasjon. Hvis man var alene, hjalp de fleste en annen person i nød. Noe av forklaringen på denne effekten er ansvarsdiffusjon (reduksjon av følelsen av nødvendighet for å hjelpe noen som er involvert i en nødsituasjon eller farlig situasjon, basert på antagelsen om at andre som er til stede vil hjelpe). Ofre som klart signaliserer behov for hjelp, blir oftere hjulpet enn «stille» ofre. Folk synes også hjelpe andre som er mer like dem selv, inkludert etnisk bakgrunn og sosial klasse (Latané & Lida, 1981). I situasjoner som ikke er tydelige vil tilskuere ofte være usikre på hva som skjer og kan anta at det ikke er noe galt fordi ingen andre ser bekymret ut. Dette omtales som pluralistisk ignorans. Dette er et resultat av informasjonsbasert sosial påvirkning da vi i tvetydige situasjon benytter andre som ledetråd eller signal på hvordan vi skal handle. Studie av Darley og kolleger viser at det å se andre tilstedeværendes ansiktsreaksjoner i en kritisk situasjon øker sjansen for å hjelpe.

Studier av kulturell påvirkning viser gjennomgående at folk i spredtbygde strøk (Eng. Rural) hjelper mer og er mer empatiske og imøtekommende enn folk i bystrøk (review av Steblay, 1987). Dette stemmer med Milgrams hypotese om stimulus eller urban «overload». Studier viser videre at det er ikke de som er rikest som gir relativt mest av sine midler/inntekt, men de rike gir mer enn de som har lite i absolutte verdier. En studie av Fiff et al, 2010) viser at om man aktivere empatisk omtanke vil man gi like mye i en eksperimentell situasjon uavhengig av egen sosial klasse og rikdom. Om empatisk omtanke ikke er aktivert, vil folk fra høyere sosiale klasser gi mindre.

Eksperimenter 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). Studier av Bernstein et al.(1994) og Borgida et al.(1992) viser større vilje til å ofre seg for slekt enn for andre ikke-slektninger.

Gjensidig altruisme er observert hos flere dyrearter (bl.a. flaggermus 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. Det er også evidens for at slektskapsikkerhet hos besteforeldre (mormor vs farmor/morfar vs farfar)

Mennesker synes disponert for samarbeid, og dannelsen 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).

Studier med bruk av fangens dilemma paradigmet kan gi oss innblikk i hvorfor mennesker i utstrakt grad velger samarbeid fremfor konflikt og svik. Axelrod (1984) gjorde datasimuleringer av fangens dilemma for å se hvilke strategier som gav mest poeng for deltakerne når de ble spilt 200 ganger etter hverandre (dvs. 200 valg; samarbeide med vs. svikte den andre). Studien identifiserte 14 ulike strategier. Noko-for-noko var den mest effektive (dvs. høyest gevinst). Dette er en strategi for spill av fangens dilemma hvor deltakerens førstevalg er samarbeid. Deretter speiler (tar etter) spilleren den andre personens atferd, enten den er samarbeidende eller sviktende/konkurrerende. Denne strategien synes å oppmuntre til mer samarbeid over tid.