

Mal for sensorveiledning

Emnekode	PSY1127/PSY1507/PSYK4127
Emnenavn	Innføring i sosialpsykologi
Emneansvarlig/oppgavegiver	Mons Bendixen
Kvalitetssikret av	Trond Nordfjærn
Semester, år	H2023
Vurderingsform, lengde	Skoleeksamen 4 timer
Tillatte hjelpemidler	Ingen

Emnets læringsutbyttebeskrivelser angitt i kunnskaper, ferdigheter og generell kompetanse. (Henvisning med lenke til emnesiden på NTNUs nettsider er tilstrekkelig)	<p>Kunnskapsmål: Studenten har en grunnleggende oversikt over sosialpsykologiens sentrale perspektiver som omfatter det sosiokulturelle, det evolusjonære, det sosialæringsteoretiske og det sosialkognitive. Studenten har tilegnet seg grunnleggende kunnskap om spesifikke forskningsfelt som hvordan vi oppfatter og vurderer oss selv og andre, holdninger og sosial påvirkning, samarbeid og fungering i grupper, fordommer, diskriminering og konflikter, vennskap og kjærlighet, hjelpsomhet og aggresjon.</p> <p>Ferdighetsmål: Studenten kan gjengi og diskutere hvordan sosial atferd og kognisjoner forklares ut fra ulike perspektiver i sosialpsykologien.</p> <p>Generell kompetanse: Studenten har utviklet forståelse for (1) hvordan man studerer mennesker i sosiale situasjoner og (2) hvordan ulike sosiale faktorer påvirker menneskers tanker, følelser og adferd.</p>
Pensum	Gilovich, Keltner, Chen & Nisbett (2024) Social Psychology: International Student Edition, Norton. (Hele boken er pensum).
Eventuelle formelle krav til besvarelsen	
Hvordan de ulike oppgavene i eksamenssettet er vektlagt	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

	<p>klart 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.</p>
--	---

Sensurveiledning:

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. Dedikert referanseliste er ikke påkrevd.

Det er mulig å besvare oppgavene med utgangspunkt i andre lærebøker og som refererer til delvis andre studier.

Drøftingsoppgaven (del 2). 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)

Del 1: Kortsvarsoppgaver (inntil 350 ord pr oppgave): Tre av fire oppgaver skal besvares (samlet vekting 60%).

1. Gjør kort rede for hvordan man kan påstå at mennesket har et grunnleggende behov for tilhørighet. (Kapittel 9, primært sidene 289-292)

Læreboken legger til grunn Baumeister & Learys (1995) antakelse om at relasjoner er like viktige for oss mennesker som mat, vann, oksygen, varme og trygghet, og at vi vil dø uten relasjoner og tilknytning/tilhørighet til andre. Det er rimelig å anta at menneskets grunnleggende behov for positive, vedvarende og gjensidige relasjoner er et produkt av evolusjon, og at mennesker som holdt sammen i grupper og knyttet bånd i større grad etterlot seg avkom som overlevde og reproduserte seg enn de som ikke knyttet bånd. Det er klare universelle trekk ved relasjoner som omfatter omsorg fra mor til avkom, konkurranse mellom søsken, flørting ble unge som driver pardannelse, sterk tiltrekning mellom partnere, dominansatferd blant ungdommer og sorg ved tap av en som står en nær (Eibl-Eibesfeldt, 1989). Behovet for tilhørighet ansees som et grunnleggende behov som trenger å tilfredsstilles. Evidensen for at et slik grunnleggende behov eksisterer finner man i Harlows (1959) apestudier hvor forstyrret tilknytning (manglende tilfredsstilt tilhørighet) har store negative konsekvenser for avkommet når det selv når ungdomstid og blir kjønnsmodent. For mennesker er det påvist økt dødelighet for personer som er skilte, ugifte eller som har mistet en ektefelle, det er høyere selvmordsrate blant single og skilte (og mer kriminalitet). Folk som er i parforhold eller gifte rapporterer høyere grad av tilfredshet, også likekjønnede par rapporterer dette. En nyere meta-studie av 150 enkeltstudier viser at gode relasjoner og tilhørighet til andre mennesker har like stor eller større effekt på livslengde etter behandling for alvorlig sykdom som effekten av røyking og fedme (Holt-Lunstad et al., 2010). Studier viser at det å ha gode relasjoner til andre styrker immunforsvaret, og har positive effekter på hjerte-karsystemet og det endokrine systemet (hormonsystemet). Selv om enkelte studier finner at det er enkelte fordeler ved å ikke ha partner, finner en rekke studier at sosiale relasjoner gir både fysiologisk og psykologiske gevinster (kilder kan oppgis, men det kreves ikke). Det er også andre klare indikasjoner på at det eksisterer et universelt grunnleggende behov hos oss mennesker (som læreboken ikke nevner eksplisitt).

2. Gjør kort rede for begrepet «stereotypisk trussel» og hvordan det er studert. (Kapittel 11, primært sidene 406-408, men også Modul 2, sidene 553-556)

Stereotypisk trussel handler om frykten for å bekrefte stereotypiene andre har om ens egen gruppe. Dette gjelder i situasjoner hvor folk blir testet og samtidig hører til en gruppe som stereotypt ikke forventes å gjøre det godt på testen. De blir fysisk aktivert («aroused»), bruker kognitiv kapasitet som går ut over prestasjonen, presterer dårligere og bekrefter dermed stereotypien. Dette er studert på ulike grupper og spesielt hos kvinner innenfor matematikk og andre STEM-fag. En av studiene gjengitt i læreboken er Steele et al. (1999) hvor deltakeren skulle ta en matematikktest. Den ene gruppen ble fortalt at på denne spesifikke testen var det tidligere ikke funnet kjønnsforskjeller, mens den andre gruppen ble fortalt at menn vanligvis skårer bedre på denne type tester. Funnene viste at kvinner og

menn presterte like godt dersom første instruksjon ble gitt, men at menn gjorde det bedre og kvinner dårligere når det ble informert om at menn gjør det bedre på slike tester. En annen studie viser at stereotypisk trussel kan aktiveres mer subtilt ved å la kvinner ta en tilsvarende test sammen med 2 andre kvinner eller sammen med 2 menn. I sistnevnte tilfelle presterer kvinner dårligere på testen. Stereotypisk trussel er også studert hos amerikanske minoriteter (afroamerikanere, «Blacks») med krevende verbale tester. Amerikanske menn av europeisk slekt («whites») kan også oppleve stereotypisk trussel knyttet til idrett og såkalte «naturlige atletiske evner» og prestere dårligere enn afroamerikanere når testene er kontekstualisert («framet») som dette heller enn som «sports intelligence» eller «sports psychology».

3. Gjør kort rede for hvordan kultur kan påvirke konstruksjonen av vårt sosiale selv. (Kapittel 3, sidene 72-76. Kapittel 1, sidene 22-25 er også relevant)

Kultur har betydning for hvordan vi ser på oss selv og man snakker på den ene siden om det uavhengige synet på selvet og det gjensidig avhengige synet på selvet på den andre. Det første synet gjenspeiler selvet som en egen, autonom enhet, adskilt fra andre, definert ved individuelle trekk og preferanser. Det andre synet reflekterer selvet som koblet til andre, definert gjennom sosiale forpliktelser og felles trekk og preferanser. Et individuelt syn på selvet er mer vanlig i vestlige kulturer som USA, Canada og vestlige land i Europa, samt Australia og tidligere land under det britiske samveldet. Et avhengig syn på selvet er mer vanlig i Øst-Asiatisk land, Mist-Østen, Latin-Amerika og Øst-Europa. Disse kulturene blir vanligvis omtalt som hhv. uavhengige og kollektivistiske i litteraturen. I uavhengige kulturer vil man i større grad se seg selv som adskilt fra andre mennesker, som mer unik og uavhengig. Man vil i slike kulturer i større grad konstruere selvet gjennom å rette fokus mer på seg selv enn på andre og ens relasjoner, og dette gjenspeiles i de historiene man gjenforteller hvor man tar utgangspunkt i 10 situasjoner man har vært i sentrum for oppmerksomhet (Cohen & Gunz, 2002). Folk fra Vesten beskriver situasjonen med utgangspunkt i seg selv, mens folk fra Østen i større grad tar en tredjepersons perspektiv og beskriver seg selv slik en observatør kan se en selv. Når man beskriver seg selv er det også klare kulturforskjeller. I individualistiske kulturer beskriver man seg selv med henvisning til personlige trekk som «sjenert», «hardtarbeidende» etc. I kollektivistiske kulturer refererer man oftere til hvem man er i kraft av ens relasjoner eller kontekst liksom «jeg er venn av xx», «jeg morer meg sammen med venner», etc. En studie hvor man sammenlignet amerikanske studenter med ulike grupper fra Kenya (studenter, arbeidere i Nairobi, og stammefolk (Maasaier og Samburu) fant man at de tradisjonelle gruppene (ikke-studenter) langt oftere refererte til roller man hadde og medlemskap i grupper når man skulle beskrive seg selv.

4. Gjør kort rede for sammenhengen mellom kjønn og aggresjon. (Kapittel 13, sidene 482-485)

Aggresjon deles vanligvis inn i fiendtlig aggresjon på den ene siden og instrumentell aggresjon på den andre. Skillet mellom disse hovedtypene ligger i intensjonen hos den som utfører handlingene. Fiendtlig aggresjon består av atferd hvor *hovedintensjonen* er å skade en annen, enten fysisk eller psykologisk. Denne er motivert av sinne og fiendtlighet. Instrumentell aggresjon innebærer atferd der den enkelte opptrer intensjonelt på en aggressiv måte for å oppnå et eller flere bestemte mål. Hos små barn kan man for eksempel se at de dytter et annet barn for å få tak i en leke de selv ønsker å ha. Dette ansees som instrumentell bruk av aggresjon. Andre mål for instrumentell aggresjon kan være status,

ressurser, øke ens politiske innflytelse, for å få økt popularitet og for ideologiske grunner (e.g., krigshandlinger). Gutter og menn er mer aggressive enn jenter og kvinner fra 2-årsalderen og utover (Archer, 2009). De er mer utfordrende og trossende i klasserommet, de plager og mobber andre elever mer, de sloss mer og de er mer antisosiale i ungdomstiden (stjeler og gjør hærverk). I voksen alder begår menn langt flere grove voldshandlinger enn kvinner (drap og voldtekt). Voldshandlingene menn begår er med unntak av voldtekt rettet mest mot andre menn. Kvinners aggresjon er mer preget av det vi kaller «relasjonell» aggresjon. Dette innebærer sladder og ryktespredning, samt dannelse av allianser for å ekskludere andre. Denne typen aggresjon har lavere risiko for den som utfører den enn direkte fysisk eller verbal aggresjon som menn i større grad utfører. Læreboken vektlegger at disse kjønnsforskjellene best kan forklares med utgangspunkt i evolusjonspsykologiske modeller, hvor menn har konkurrert hardere med andre menn for reproduktive muligheter (med referanse til Trivers Minimale foreldreinvesteringsteori) enn kvinner har konkurrert med andre kvinner. Gjennom seleksjon av menn som har lyktes i denne konkurransen har menn evolvert egenskaper og strategier for å utkonkurrere andre menn. Noe av denne konkurransen utspiller seg som aggresjon og dominans og innebærer mer risikofylt atferd og bruk av aggresjon.

Del 2: Drøftingsoppgaver (ingen ordbegrensning): Èn av to oppgaver skal besvares (vekting 40%).

1. Gjør kort rede for hva holdninger består av og diskuter påstanden: Endring av atferd kan ikke forklares av holdningsendring. (kapittel 6, men også deler av kapittel 10 på måling av holdninger til grupper, sidene 339-342)

En holdning er en evaluering av et objekt langssette dimensjonen positiv-negativ. Holdninger inneholder en affektiv komponent i form av om man liker noe eller ikke. Det kan være et standpunkt, et menneske, en gruppe mennesker eller objekter. Det er ikke grenser for hva som kan være gjenstand for evaluering. Holdninger inneholder også en kognitiv komponent, tanker som typisk forsterker en person følelser. Disse tankene består av kunnskap og oppfatninger (eng. beliefs). Endelig kan holdninger består av spesifikke handlinger som ofte gir seg uttrykk i unngåelse eller tilnærming til holdningsobjektet. Holdninger kan måles på ulike måter hvor man på den ene siden benytter eksplisitte mål (typisk selvrappporter og Likert-skalerting) og på den andre benytter implisitte tester med reaksjonstider (e.g., IAT). Holdninger kan til en viss grad også måles med fysiologisk reaksjoner (hjerterate, svetting, etc.). Det vil styrke en besvarelse om kandidaten redegjør for dette og viser kunnskap om begrepet holdninger og hvordan man kan måle holdninger.

Sammenhengen mellom holdninger og atferd er ikke enkel og spørsmålet om hvorvidt endring av holdninger predikerer endring i atferd har vært gjenstand for mye forskning og teoriutvikling. Et naturlig utgangspunkt til denne diskusjonen vil være den kjente studien til LaPiere fra 1934 hvor man over en periode på 2 år sammen med et yngre kinesisk par reiste rundt i USA og oppsøkte overnattingssteder og spisesteder. På tross av at det var klare negative holdninger til kinesere i USA på den tiden, ble LaPiere og det kinesiske paret nektet adgang på kun ett av 250 steder de besøkte. I etterkant sendt LaPiere ut brev til de samme stedene hvor han spurte om kinesere ville få adgang. Rundt 90% sa «nei». Denne studien viser en klar inkonsistens mellom de holdningene disse stedene formidlet, og hva de faktisk gjorde når de fikk besøk. Læreboken viser til at holdninger til diett oftest

ikke henger sammen med faktisk suksess med å holde en diett. Grunnen til dette er at det er mange andre sosiale påvirkningskilder til egen atferd (situasjonen man er i), og at ens egne holdninger ofte blir utkonkurrert av disse (f.eks. vennepåvirkning og sosiale normer). Hva som er grunnlaget for våre holdninger kan være delvis utilgjengelige for oss og introspeksjon trenger ikke nødvendigvis gi oss korrekt informasjon om våre holdninger (Wilson), men når holdningen er kognitiv baserte kan denne informasjonen være mer presis (Millar & Tesser, Wilson & Dunn).

Manglende prediksjon av atferd skyldes ifølge Ajzen at det er dårlig match mellom en holdning og en atferd. Når holdninger er *generelle* (hvor godt man liker å trene, hvor positiv man er til miljøbevegelsen, eller hvor godt man liker en etnisk gruppe eller seksuelle minoriteter) vil de ikke fungere som gode prediktorer for *spesifikk* atferd (for eksempel det å løpe intervall, ta buss heller enn egen bil til jobb, eller hjelpe en person som er åpenbart innvandrere eller homoseksuell). Læreboken til Gilovich og kolleger gir ikke mye fokus til Ajzens teori om planlagt atferd (Eng. Theory of Planned Behavior) og nevner verken den eller prinsippet om spesifisitet eksplisitt, men andre lærebøker har relativt god dekning av teorien og kandidater som benytter andre læremidler kan skrive mer utfyllende om teorien om også omfatter subjektive normer, opplevd atferdskontroll og intensjoner. Teorien ble også i noen grad gjennomgått og diskutert i aktuell forelesning om holdninger.

Læreboken fokuserer mer på endring av holdning som et resultat av atferdsendring, enn atferdsendring som er resultat av holdningsendring og presenterer to perspektiver på dette. Kognitiv dissonans (Festinger) og selvpersepsjon (Bem).

Festinger (1957) omtaler kognitiv dissonans som en ubehagelig (Eng. aversive) psykologisk/emosjonell tilstand som oppstår når folk legger merke til at deres holdning ikke er internt konsistent – eller ikke stemmer med – atferden. For å redusere eller håndtere dissonans endrer folk måten de tenker på heller enn å endre på atferden; det vil si: de endrer sine holdninger og oppfatninger slik at de blir samstemte med atferd de gjorde. En kjent studie gjennomført av Aronson & Mills (1959) undersøkte om ubehagelige anstrengelser (screeningprosedyre) for å bli med i en gruppe som senere viser seg ikke å leve opp til forventningene ville medføre mer positiv evaluering av gruppen i etterkant (jfr. begrunnet innsats, eng. effort justification). I dette tilfellet var det å bli med i en gruppe hvor man kunne diskutere seksuelle spørsmål, men hvor diskusjonen viste seg å være temmelig intetsigende og irrelevant. Sammenlignet med en kontrollgruppe og en annen gruppe som ikke måtte gjennomgå en anstrengende (les: pinlig) screening, evaluerte de som gjennomgikk en mer ubehagelig screening gruppediskusjonen som mer givende og lærerik, mest trolig for å redusere dissonans. I en annen liknende studie som illustrerer manglende begrunnet innsats ba forsøkslederne deltakerne lyve om hvor lærerikt en temmelig kjedelig studie var å være med på til andre potensielle deltakere (indusert ettergivenhet). Det som ble manipulert i denne studien var hvor stor kompensasjon deltakerne ville få for å lyve og si noen man ikke trodde på (\$1 eller \$20). En kontrollgruppe fikk ingen penger og ble heller ikke bedt om å lyve og de vurderte utbyttet av deltakelse negativt og lite givende å være med på. De som fikk godt betalt for å lyve vurderte deltakelsen verken som kjedelig eller morsom, de hadde fått betalt for å lyve, mens de som fikk kun \$1 måtte ifølge Festinger og Carlsmith (1959) rettferdiggjøre at de løy og dette gjorde de gjennom å vurdere deltakelsen som mer givende og derigjennom redusere dissonansen som oppstod da de løy.

Kognitiv dissonans opptrer oftere under visse betingelser. Disse er: (1) når man kan gjøre beslutningen selv (fritt valg), (2) når valget ikke er tilstrekkelig rettferdiggjort (se over), (3) når valget har negative konsekvenser, og (4) hvis det er mulig å forutse konsekvensene av valgene. En redegjørelse for disse betingelsene vil klart trekke opp.

Det er også gjort studier av effekter av overrettferdiggjøring (eng. overjustification effect) hvor man belønner barn for å gjøre ting de allerede liker (Greene et al., 1976) med det som resultat at de gjør disse tingene i mindre grad i perioden etterpå sammenlignet med før belønningen startet. Dette er knyttet til at det skjer en endring i hva som motiverer til aktiviteten fra indre faktorer til ytre (Deci & Ryan, 1985; Sansone & Harackiewicz, 2000). Barna som blir belønnet tror at de gjør aktiviteten fordi de får belønning for det, ikke fordi de liker det.

Bems selvpersepsjonsteori har en enklere forklaring på holdningsendring og mener at kognitiv dissonans ikke er nødvendig for å endre holdning etter å ha endret atferd. Dette perspektivet påstår at vi trekker slutninger om våre holdninger på bakgrunn av observasjoner av egen atferd. Selv om vi kan få kunnskap om våre holdninger gjennom introspeksjon og analyse av egne tanker og følelser, er mange av våre holdninger relativt svake, vanskelige å tolke og tvetydige og en selv er ikke i bedre posisjon til å tolke disse enn personer som observerer utenfra. Det er da man ser på hva man gjør og trekker rasjonelle slutninger om ens holdninger. Eksempelvis kan være at man tilbringer mye tid sammen med en gruppe mennesker man ikke har noen klar holdning til, men på grunn av tidsbruken kan man trekke slutningen at man liker disse. Bem fant også i en studie av folk som leste om studien til Festinger og Carlsmith trakk korrekt slutning om at de som fikk lite belønning for å lyve ville vurdere det kjedelige eksperimentet mer positivt enn de som fikk stor belønning. På grunn av dette mente Bem at deltakernes rapporterte holdninger i studien ikke trengte å anta noen form for dissonans eller psykologisk ubehag.

Utfordringen med denne oppgaven ligger i å se at endring av atferd kan være et resultat av holdningsendring (under visse forutsetninger), men også at det motsatte kan være tilfelle, og at læreboken fokuserer mest på det siste. En god diskusjon tar opp dette samt presenterer de to perspektivene på holdningsendring beskrevet over og diskuterer betydningen av fysiologisk vekking (eng. arousal) for endring av holdninger (som støtter dissonansteorien). En god diskusjon vil også drøfte betydningen av holdningsstyrke (hvor sterke og tydelige ens holdninger er) for opplevelsen av dissonans når man handler i strid med disse.

2. En venn av deg som ikke studerer psykologi har lest i et populærvitenskapelig tidsskrift at menneskesinnet gjør vurderinger og bedømmelser nesten som en datamaskin. Fordi du kjenner godt til mange av studiene innen sosial kognisjon er du naturlig nok uenig, og du ønsker å overbevise din venn om at vi gjør mange feil som skyldes bestemte kognitive prosesser. Gjør rede for noen av disse prosessene med utgangspunkt i empiriske studier og diskuter hva som kan være grunner til at menneskesinnet ikke er mer nøyaktig enn det er. (kapittel 4)

Generelt: Dette er en oppgave hvor kandidaten først bør avklare og avgrense oppgaven. Avgrensingen bør være begrunnet og rimelig. Man kan velge å begrense seg til attribusjon eller til bruk av heuristikk eller til bias. En oppgave som favner bredt og hvor stoffet er relativt overfladisk behandlet vil bedømmes svakere enn en oppgave som er avgrenset og hvor stoffet diskuteres grundig.

Menneskelig observasjon og sosiale bedømmelser er ofte unøyaktige og tenderer å inneholde tilfeldige feil (eng. errors) og mer systematiske feil (eng. biases), men det betyr likevel ikke at de er fullstendig feil. Vi kan på bakgrunn av relativt lite informasjon trekke raske slutninger om andre mennesker som er tilstrekkelig nøyaktige til å kunne navigere effektivt i sosiale sammenhenger (jfr. snap judgments). Den delen av sosialpsykologien som bygger på kognitiv psykologi har likevel påvist en del systematiske feil og mangler ved bedømmelser og beslutninger vi mennesker gjør.

En rekke studier omtalt kort i læreboken tyder på at vi klarer å gjøre relativt gode bedømmelser av andre menneskers personlighet, egenskaper, ferdigheter og seksuelle orientering på bakgrunn av svært lite informasjon (noen få biler, eller noen få sekunders videosekvenser). Slike kjappe bedømmelser inneholder en kjerne av sannhet, men det er selvsagt mye informasjon som vi går glipp av. Et viktig poeng med disse studiene er at mer informasjon og lengre tid til vurdering ofte ikke gjør bedømmelsene mer presise (Willis & Tudorov, 2006). Vi synes også spontant å danne oss inntrykk av andre mennesker langsetter dimensjonene pålitelighet (eng. trustworthiness) og dominans. Dette er relevant informasjon å kode raskt for oss mennesker i møte med andre som vi skal samarbeid med eller unngå å bli utnyttet av.

Kausal attribusjon er et paraplybegrep som brukes for å beskrive et sett teoretiske antakelser om hvordan folk tilskriver årsaker til atferd, hendelser, og effektene av slike årsaksvurderinger. Kausal attribusjon handler om å koble en hendelse til en årsak. Vi kan f.eks anta (trekke slutningen om) at en bestemt atferd skyldes en persons disposisjoner (personlighetstrekk), men også at den skyldes helt andre faktorer (ytre omstendigheter).

Folk trekker slutninger om årsaker til egen og andres atferd (kausal attribusjon). Disse slutningene følger Kelleys (1973) kovariasjonsprinsipper. Disse er: (1) Konsensus, (2) Egenart (eng: distinctiveness), og (3) Konsistens, og bunner ut disposisjonelle eller situasjonelle attribusjoner. En kort redegjørelse for innholdet i disse prinsippene med konkrete eksempler vi veie positivt i en besvarelse. Kandidaten kan også trekke inn prinsippene ned- og oppvekting (eng: discounting and augmentation) som handler om hvor mye vekt man legger på en bestemt årsak til en atferd dersom andre sannsynlige årsaker kan ha produsert atferden.

Kausale attribusjoner er også påvirket av kontrafaktisk tenkning, tanker om hva som kan ha, kunne ha, eller burde ha skjedd «hvis bare» noe hadde skjedd annerledes. Ved å sammenligne reelle utfall med forestilte alternativer kan vi føle oss mer personlig ansvarlig for feilvalg avhengig av hvor enkelt det er å forestille seg alternativet. Typisk vil man ha sterkere emosjonelle reaksjoner på hendelser man tenker man lettere kunne har gjort om på (emosjonell forsterkning). Dette fenomenet er observert hos olympiske idrettsutøvere som «taper» en gullmedalje eller «vinner» bronse. Førstnevnte er ofte mindre fornøyd med resultatet (e.g., Hedgcock et al., 2020).

Attribusjonsfeil og -bias omfatter selvtjenende attribusjonsbias, den fundamentale attribusjonsfeil (FAE), aktør-observatørbias og bekreftelsebias

Selvtjenende attribusjonsbias handler om at individer tenderer å tilskrive årsaken til egen suksess og positive hendelser til interne, stabile og globale forhold, mens årsaker til manglende suksess og negative hendelser oftere tilskrives eksterne, ustabile og spesifikke forhold. Dette bunner i antakelsen om at folk synes å ha et grunnleggende behov for å se positivt på seg selv (Heine et al., 1999). Folk synes i stor grad å ta æren for suksess og i liten grad ta ansvar for manglende suksess enten det gjelder skoleprestasjoner, idrett, trafikkuhell, eller i næringslivet). Det er også en generell oppfatning at man er bedre enn gjennomsnittet på de fleste områder i livet. Rent statistisk sett kan ikke 70-80% være bedre sjåførere enn gjennomsnittet. Dette er altså et resultat av bias som tjener selvet.

FAE er vår tendens til å tilskrive årsaken til en persons atferd til noe knyttet til 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). En god besvarelse inneholder relevante studier som viser denne tendensen med henvisning til kunnskapsspill-studien til Ross et al. (1977) eller Castro-studien til Jones & Harris.

Det er også en forskjell i attribusjon basert på om det er aktøren eller en observatør som gjør vurderingen. En *aktør* vil tendere å tilskrive egen atferd til forhold ved situasjonen. En *observatør* vil tendere å tilskrive 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). Læreboken nevner også kjønnsforskjeller i attribusjon av suksess eller mangel på dette i skolesammenheng (Dweck et al., 1978).

Den god diskusjon vil trekke inn mulige grunner til FAE og/eller aktør-observatørbias. Disse kan bære knyttet til både motivasjon, kognitiv belastning, sosial klasse (status i samfunnet) og perseptuelle forhold. Man kan også diskutere om FAE er en adaptasjon (gitt den høye graden av universalitet/likhet på tvers av kulturer).

Bekreftelsesbias (eng: confirmation bias) er en tendens folk har til å søke etter informasjon (evidens) som støtter en opprinnelig antakelse (eng: proposition eller belief). Mulige utfall av denne biasen er at man tror på ting som ikke korrekte (eng: false beliefs). Folk har mange ulike antakelser om årsaks- og

saksforhold, og informasjonssøkingen knyttet til testing av sannhetsgehalten av denne er ofte ikke balansert. Et eksempel er studien til Crocker, 1982 som undersøkte om grupper av deltakere som enten trodde man økte eller minsket sjansene til å vinne en viktig tenniskamp om man trente dagen før kampen. Måten deltakerne søke informasjon på gjenspeilte bekræftelsesbias i begge gruppene, og det var påfallende lite informasjonssøking knyttet til at man IKKE trente dagen før kamp (Fig 4.2). Man søkte med andre ord ikke etter evidens som kunne avkrefte den opprinnelige antakelsen slik man gjør ved bruk av vitenskapelige metoder.

Farene ved denne type bias i et samfunn hvor informasjonen på internett er enorm og lett tilgjengelig, er polarisering av politiske oppfatninger. Det vil alltid være NOE støtte for de mest underlige, eksentriske og aparte antakelser i et åpent informasjonssamfunn, og politikere (andre som ønsker å påvirke) kan spille på dette i sine argumenter.

Teoridrevet «top-down» prosessering kan nevnes hvor man benytter skjema (eksisterende kunnskapsstrukturer) for å forstå ny informasjon. Slike skjemaer kan aktiveres ubevisst (primes) og påvirke lagring og gjenhenting av informasjon. Typisk vil man søke konsistent informasjon, informasjon som stemmer overens med allerede eksisterende skjema. Hvilke skjema som aktiveres er avhengig av tid siden forrige aktivering og hyppighet av aktivering og egne forventninger (omtalt i læreboken s.132-133).

Resonnering, intuisjon og bruk av heuristikker

Menneskets evne til å resonnerer logisk og rasjonelt er begrenset. Man antar at menneskesinnet prosesserer informasjon i to delvis uavhengige systemer: (1) det intuitive systemet, og (2) det rasjonelle systemet. Det første systemet behandler en mengde informasjon utenfor vår bevissthet. Denne foregår automatisk og er ikke under vår kontroll. Systemet er effektivt og sorterer og velger ut informasjon samtidig/parallelt. Det rasjonelle systemet er mer kontrollert og innebærer veloverveid tenkning som baserer seg på regler og slutninger. Dette systemet utfører én operasjon om gangen (seriell tenkning) og er derfor relativt ineffektivt og uøkonomisk. Tenkning innenfor dette systemet er i stor grad bevisst og gjenstand for introspeksjon.

Ved behandling av store mengder informasjon antar Kahneman & Tversky at vi mennesker benytter oss av to typer mentale snarveier (heuristikker). Den ene gjør vurderinger av sannsynlighet på bakgrunn (vurderinger) av hvor lett tilgjengelig informasjonen er i minnet (Tilgjengelighetsheuristikken), Den andre gjør vurderinger Vurderinger av sannsynlighet gjort på bakgrunn av (vurderinger av) likhet mellom individer og prototyper (det som er typisk for medlemmer av bestemte grupper) (Representativitetsheuristikken).

Bruken av tilgjengelighetsheuristikken medfører systematiske feilvurderinger, blant annet ved vurdering av risiko, innsats i fellesprosjekter, og hvor positivt/negativt man vurderer informasjon. Bruken av representativitetsheuristikken medfører systematiske feilvurderingen knyttet til bedømmelse av folk, og årsaks-virkningsforhold. Fordi denne tenkningen baserer seg på hvor like

enkeltilfeller er vår lagrede prototype for den aktuelle kategorien/gruppen mennesker, vil man ofte se bort fra relativ frekvens (base-rate informasjon). Informasjon om den relative frekvensen av hendelser eller om folk av ulike kategorier i en populasjon. 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 (f.eks: "Tom W." studien til Kahneman & Tversky, 1973, s. 141). Man vil også typisk tenke at det må være et visst forhold mellom styrken på en årsak og størrelsen på et utfall, og at kompliserte utfall er et resultat av kompliserte årsaksforhold. Men sykdomsepidemier og pandemier skyldes ofte «små» årsaker (spredning av virus og bakterier), og «små» tiltak som håndhygiene og fysisk avstand kan redusere smittespredningen dramatisk.

En overordnet diskusjon vi ta opp spørsmålet som kommer frem i oppgaven: I hvilken grad er mennesket vurderinger og bedømmelser presise, og om de er presise nok til å kunne navigere effektivt i det sosiale landskapet.



Fakultet for informasjonsteknologi og elektroteknikk

Karakterskala som er benyttet

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