

Institutt for psykologi

Eksamensoppgave i PSY1014/PSYPRO4114 – sosialpsykologi I

Faglig kontakt under eksamen: Ute Gabriel

Tlf.: 73 59 19 60

Eksamensdato: 01. juni 2017

Eksamenstid: 09:00-13:00

Hjelpemiddelkode/Tillatte hjelpemidler: Ingen

Målform/språk: Bokmål

Antall sider (uten forside): 1

Antall sider vedlegg: 0

Informasjon om trykking av eksamensoppgave

Originalen er:

1-sidig ☐ **2-sidig** ☐

sort/hvit ☐ **farger** ☐

skal ha flervalgskjema ☐

Kontrollert av:

Dato

Sign

Kortsvarsoppgaver (inntil 1 side håndskrift eller ½ maskinskrevet side, linjeavstand 1,5): **Tre av fire oppgaver skal besvares** (samlet vekting 60%)

1. Redegjør kort for begrepet selvregulering.
2. Beskriv kort to former for attribusjonsfeil.
3. Redegjør kort for empirien som ligger til grunn for påstanden om at noen emosjoner er grunnleggende.
4. Gjør rede for begrepet ettergivenhet og illustrer hvordan dette er studert.

Drøftingsoppgaver (ingen sidebegrensning): **En av to oppgaver skal besvares** (vekting 40%)

Oppgave 1

Drøft ulike forhold som kan ha betydning for interpersonlig tiltrekning.

Oppgave 2

Drøft hvordan man med utgangspunkt i sosialpsykologisk teori og empiri best kan redusere fordommer mellom grupper i et samfunn.

Senorveiledning PSY1014/PSYPRO4114 Vår 2017

Pensumboken (og boken det er undervist fra) er Sutton & Douglas (2013) Social Psychology, men oppgavene lar seg også besvare med tidligere pensumbok av Aronson et al. (2013)

Generelt:

Del 1 vektes 60%, Del 2 vektes 40%.

Alle tre besvarte oppgaver fra Del 1 må være bestått (E eller bedre) for at karakter E eller bedre skal kunne oppnås.

Er oppgaven i Del 2 ikke bestått vil studenten få karakteren F uavhengig av resultatet på Del 1.

*Svaret på oppgaven i **Del 2** evalueres etter følgende generelle kriterier:*

- 1. Kunnskapsmengde (teoretisk/empirisk)**
- 2. Innsikt (oversikt/forståelse)**
- 3. Fremstilling (struktur/begrepsapparat)**
- 4. Bruk (selvstendighet/originalitet)**

Kortsvarsoppgaver (inntil 1 side håndskrift eller ½ maskinskrevet side, linjeavstand 1,5): Tre av fire oppgaver skal besvares (samlet vekting 60%)

1. Redegjør kort for begrepet selvregulering.

Pensum: kapittel 2 (s. 65–70) i Sutton & Douglas.

Vi synes å være den eneste arten som kan (1) Forestille oss hendelser som ennå ikke har skjedd, og (2) Bedrive langtidsplanlegging. Definisjon av selvregulering – Forsøk på å matche atferd med en ideel/burde-standard av selvet. Eksempler på teoretiske tilnærminger: Reguleringsfokusteorien bygger på teorien om selvdiskrepans. Folk kan oppleve psykologisk ubehag som følge av diskrepans mellom faktisk selv og "ideelt" eller "burde" selv. Typiske reaksjoner på diskrepans er tristhet/ skuffelse, Irritasjon og frustrasjon. Kontrollteorien for selvregulering (Carver & Scheide (1981, 1998) sier at folk tester selvet mot private standarder, og regulerer atferden i henhold til disse standardene (som kan være både offentlige og private). Gir folk mulighet til å *forbedre selvet* gjennom selvvurdering (self-appraisal) og selvregulering. Selvkontroll og viljestyrke er en begrenset ressurs som kan brukes opp, jfr. selvtømming ("ego depletion"; se Hagger et al., 2010). Styrke/ ressursmodellen for selvkontroll sier at selvet regulerer atferd, valg og fremtidige planer mye på samme måte som en leder styrer en organisasjon. En tilnærming til selvkontroll er ressursmodellen for selvregulering (Baumeister et al., 1998, 2007). Ifølge denne modellen er selvkontroll en begrenset ressurs, liksom en muskel som blir sliten etter omfattende bruk (tømmes for energi) men som henter seg igjen etter en periode med hvile (og næring). Empiriske studier støtter dette.

2. Beskriv kort to former for attribusjonsfeil.

Pensum: kapittel 3 (s. 111–119) i Sutton & Douglas.

De to mest kjente er den fundamentale attribusjonsfeilen og aktør-observatør bias.

Den "fundamentale" attribusjonsfeil, (også omtalt som korrespondansebias) er tendensen vi har til å tilskrive årsaken til en persons atferd til noe ved 'personen' tross manglende evidens for det, og det samtidig er evidens for at det er noe i situasjonen (utenfor personen) som kan ha forårsaket atferden (Jones, 1979). Studien til Jones and Harris (1967) om personer som enten velger selv eller blir fortalt at de skal fremføre et essay er naturlig å nevne her. Denne tendensen er funnet å være sterkere i vestlige kulturer (Nisbett et al., 2001). Tendensen reduseres om den som bedømmer gis mer tid og kan behandle informasjon mer konsentrert, samt er motivert til å gjøre korrekte attribusjoner (e.g., Gilbert & Malone, 1995).

Aktør - observatørbiasen (Malle, 2006) er tendensen aktører har til å attribuere egen atferd mer til forhold i situasjonen, og når vi observerer andre at den samme atferden i hovedsak kan tilskrives den andres personlighetstrekk. Denne tendensen er ikke sterk og ikke tilsted i mange studier. Den er også klart påvirket av om atferden er positiv eller negativ (se metastudie av Malle, 2006). Når folk gjør egne feil eller jukser tilskrives man mer til situasjonen, mens når man skal forklare positiv atferd refereres man oftere til interne årsaksforhold (noe ved en selv).

Andre biaser og feilslutninger som kan nevnes er: Selvtjenende attribusjonsbias (Arkin et al., 1980); Urealistisk optimisme (Lerner et al., 2003); Illusjon om kontroll (Langer, 1975); Falsk konsensus-effekten (Ross et al., 1977); Falsk unikhets-effekten (Ehringer et al., 2005)

3. Redegjør kort for empirien som ligger til grunn for påstanden om at noen emosjoner er grunnleggende.

Pensum: kapittel 5 (s. 235–238 + 243–244 i Sutton & Douglas.

Man antar det eksisterer seks grunnleggende emosjoner (glede, tristhet, sinne, redsel, overraskelse og avsky) og at hver enkelt av disse har sitt distinkte ansiktsuttrykk hvor spesifikke ansiktsmuskler er aktivert. Mye av forskningen på sending og tolkning av ansiktsuttrykk er foretatt av Paul Ekman og kolleger. Man har vist bilder av ulike ansiktsuttrykk for grupper av folk i Vesten, Østen og blant ulike stammekulturer. Uansett kultur greier folk å presist identifisere hvilken emosjon ansiktsuttrykket gjenspeiler, selv om ansiktet er ukjent og fra en helt annen kultur. Hvordan man uttrykker emosjoner med ansiktet synes være høyst konsistent over kulturer og selv om det diskuteres om dette er en del av menneskets natur heller en et resultat av sosialiseringprosesser (se s. 243-244), synes det være best evidens for det første, selv om de er kulturelle forskjeller på når det er adekvat å uttrykke (display) emosjoner, og hvor sterkt man uttrykker emosjoner.

4. Gjør rede for begrepet ettergivenhet og illustrer hvordan dette er studert.

Pensum: kapittel 9 (. 390–395 og 406-411) i Sutton & Douglas.

Sosial påvirkning handler om den effekten andre har på våre tanker, følelser og atferd. Ettergivenhet (compliance) handler om at folk gjør som de blir bedt om og som kreves av formelle regulativer. Dette medfører endring i atferd (offentlig), men ikke nødvendigvis i oppfatning (privat). Ettergivenhet er en form for konformitet, og må sees på som forskjellig fra aksept (acceptance) som er endring av vår atferd OG oppfatning. De klassiske studiene av ettergivenhet ble utført av Solomon Asch på 1950-tallet. I studien til Asch ble en naiv deltaker plassert sammen med 6 andre (medsammensvorne av

forsøksleder) og fikk i oppgave å bedømme lengden på ulike linker og indikere hvilken av tre linjer på en plansje var lik referanselinjen ('the standard'). Prosedyren ble gjennomført en rekke ganger (18) og i begynnelsen svarte de andre korrekt, men på 12 av testene svarte alle de andre feil. Dette medførte at også de naive svarte liksom de andre (altså feil) i 37% av tilfellene. 76% av de naive svarte feil på minst ett forsøk. Funnene er senere replisert en rekke ganger i ulike kulturer. Hvis de naive deltakerne kunne skrive ned svaret privat på et ark, svarte 99% korrekt (dvs. de var ettergivende offentlig, men ikke aksepterende). Dersom en av de andre i gruppe også svarte korrekt sank graden av konformitet til resten av gruppen dramatisk.

Ettergivenhet forekommer også i eksperimentene om lydighet (Milgram) og i fengselsstudien til Zimbardo. Selv om disse studiene ikke skiller like klart skille mellom privat og offentlig konformitet (og ikke måler dette direkte), omtaler læreboken flere steder at deltakerne i Milgrams lydighetsstudie er ettergivende og under hvilke betingelser dette skjer (s.406-411). Læreboken omtaler altså lydighet (obedience) tilnærmet likt ettergivenhet, og studenter som gjør rede for Milgrams lydighetseksperimenter har besvart innenfor oppgaveteksten.

(All sosial påvirkning innebære en eller annen form for ettergivenhet, og læreboken viser til flere studier hvordan man eksperimentelt kan indusere folk til å bli ettergivende i forbindelse med salg av produkter eller overtale dem til å uttrykke andre synspunkter enn de egentlig har.)

Drøftingsoppgaver (ingen sidebegrensning): En av to oppgaver skal besvares (vekting 40%)

Oppgave 1

Drøft ulike forhold som kan ha betydning for interpersonlig tiltrekning.

Pensum: kapittel 7 (primært s.301–321) i Sutton & Douglas.

Læreboken presenterer en rekke fysiske og psykologiske faktorer som kan ha betydning for interpersonlig tiltrekning i nære relasjoner. Det forventes av en god besvarelse at kandidaten gjør en viss avgrensning av disse og heller ser de i forhold til hverandre (setter de opp mot hverandre i en drøfting). Teorier om tiltrekning og kjærlighet i romantiske relasjoner er mindre sentralt for besvarelsen av oppgaveteksten, men kan trekkes inn dersom de fysiske og psykologiske faktorene er redegjort for og drøftet.

Relevant innhold (oppsummert):

I en tidlig studie av Hatfield et al. (1966) fant man at fysisk utseende (attraktivitet) hos den man møter synes være viktigere enn personlighet og evner/ferdigheter. De ba studenter fylle ut en rekke personlighets- og evnetester for deretter å "pare" to og to tilfeldig (randomisert) for en sosial sammenkomst (dans). Deltakerne evaluerte så partneren og hvor vellykket stevnemøtet var. Personlighet og evner predikerte dårlig evalueringene. Kun fysisk attraktivitet viste seg å være viktig.

Vi attribuerer positive kvaliteter til vakre mennesker (Eagly et al., 1991). "What is beautiful is good" – stereotypien. Vi synes å tro at attraktive folk også innehar sosialt ønskelige trekk. Dette kan bli selvoppfyllende.

Hva er det som gjør en person attraktiv for andre? Det er sterk konsensus om dette både innen og mellom kulturer (Langlois & Roggman, 1990). Ansikter preget av mangel på avvik (gjennomsnittlighet) synes mest attraktive (e.g., Halberstadt et al., 2005; Winkielman & Halberstadt, 2006). Prototypiske (digitalisert eller matematisk gjennomsnittlig) ansikter er mer attraktive enn virkelige ansikter (de synes være nærmere den mentale prototypen av et ansikt og derfor mer familiært og lettere å prosessere). Et prototypisk og symmetrisk ansikt er en markør for biologisk 'kvalitet' (i evolusjonær forstand). Menn har sterkere i preferanse for fysisk attraktivitet, ungdommelighet og skjønnhet enn kvinner (Buss, 1989, 1990; Lippa, 2007). Kvinner har sterkere preferanse for status enn menn. Dette er predikert av Buss & Schmitts Seksuelle Strategiteori, som kan trekkes inn for å diskutere forskjeller i preferanser i langtidsforhold vs. forhold av kort varighet (one-night stands).

Folk synes å videre å tiltrekkes av andre som er omtrent like fysisk attraktive som de selv (matching fenomenet), og finner oftere andre attraktive på grunn av familiaritet og fysisk nærhet. Zajonc (1968, 2001) mener vi liker bedre det vi eksponeres for ofte (gitt at første eksponering er positiv), og dette er senere

vist i studie av Moreland & Beach (1992) med økende grad av eksponering for en undervisningsassistent.

Fysisk attraktivitet er viktig for interpersonlig tiltrekning men må sees i lys av en rekke psykologiske forhold (determinanter). Disse omfatter det grunnleggende behovet vi har for tilhørighet ('need to affiliate'). Store individuelle variasjoner i dette behovet – Noen foretrekker å være alene (Craig et al., 1999). Enkelte situasjonelle faktorer (ytre trusler) kan aktivere behovet (for eksempel ved ubehag/smerte eller trusler knyttet til fysiske farer eller sosial utestenging). Redsel for døden kan også aktivere behovet (Wisman & Koole, 2003). Emosjoner: Positive følelser fører til positive evalueringer, og negative følelser fører til negative evalueringer (Byrne, 1977). Bare det å være sammen med noen når noe fint skjer kan medføre at vi liker den andre personen bedre. Det er også funnet at jevnaldrende med like holdninger og verdier som deltaker ble vurdert som mer attraktive (Newcomb). Tiltrekning synes direkte og lineært assosiert med andelen holdninger som er felles. Styrking av allerede eksisterende tiltrekning (jfr. Byrnes' tiltrekningslov). Likhet i personlighet og kommunikasjonsferdigheter (Heiders balanseteori) gir økt tiltrekning. Det samme gjør gjensidige betroelser. Motsetninger kan gi økt tiltrekningen, men da fortrinnsvis i mer kortvarige forhold. Gjensidighet (vi liker de som liker oss) kan også nevnes som en faktor. Mange aspekter ved tiltrekning nevnt over synes universelle (stor grad av krysskulturell konsistens). Men folk har generelt preferanse for stevnemøter innad i egen etnisk gruppe (Liu et al., 1995).

Oppgave 2

Drøft hvordan man med utgangspunkt i sosialpsykologisk teori og empiri best kan redusere fordommer mellom grupper i et samfunn.

Pensum: kapittel 12 i Sutton & Douglas.

Relevant innhold (oppsummert):

Læreboken presenterer en rekke ulike måter man kan redusere fordommer mellom grupper på. Det forventes av en god besvarelse at kandidaten innledningsvis klargjør hva fordommer er (en negativ affektiv reaksjon (holdning) mot en gruppe og dens medlemmer) og gjør en avgrensing/tolkning av oppgaveteksten heller enn å favne bredt. En drøfting hvor man setter opp to eller tre ulike tilnærminger og kontrasterer disse skal trekke karakteren opp og vurderes som bedre enn bare en presentasjon av tilnærminger uten noen drøfting.

Symbolske tiltak (Tokenism) innebærer å favorisere et medlem av minoritetsgruppen over et majoritetsgruppemedlem i et isolert tilfelle (f.eks., ansettelse, forfremmelse). Dette medfører iflg. Monin & Miller (2001) en følelse av moralsk berettigelse med påfølgende økte fordommer og diskriminering (forskjellsbehandling). Kvotering (affirmative action) som tiltak

krever liten innsats for reduksjon av diskriminering og kan gå på bekostning av å arbeide mer progressivt for like muligheter for alle grupper. De som opplever å bli kvotert rapporterer dessuten lavere selvaktelse (Chacko, 1982). Positiv feedbackbias (færre negative kommentarer på et arbeid) til et medlem av en minoritetsgruppe kan virke nedlatende og beskyttende (og dermed ineffektivt, se Harber et al., 2010). En mulig oppside ved kvotering til sentrale posisjoner er reduserte fordommer (Plant et al., 2009) og økt selvaktelse hos den ansatte (Unzueta et al., 2010), men forutsetninger bør diskuteres.

Kontakt (mellom grupper). Det å la folk fra grupper som er i konflikt møtes burde bedre relasjonene mellom gruppene. Når fungerer kontakt? Allport (1954) formulerte noen optimale betingelser (kontakthypotesen): Jevnbyrdig status, Felles mål, Samarbeid heller enn konkurranse mellom gruppene (Robbers Cave), og Støtte fra myndigheter (skaper legitimitet og sosiale normer). En metastudie av 515 artikler viser at kontakt reduserer fordommer selv når ikke optimale betingelser er oppfylt (Pettigrew & Tropp, 2006). Større effekt når betingelsene er oppfylt, og det er effekter ut over etniske grenser (alder, mentale lidelser, handicap, seksuell orientering, etc.). Hva om kontakt ikke er mulig? Virtuell eller vikarierende kontakt (Wright et al., 1997) kan fungere. Folk er mindre fordomsfulle hvis de har en venn som har god kontakt med medlemmer av utgruppen fordi man inkluderer vennen i selvet (opplever andre som del av seg selv). Som vist av Cameron og kolleger (2006) har intervensjoner som bygger på utvidet kontakt fungert innenfor mange domener (overfor flykninger og handicappede). Fordommer kan også reduseres midlertidig gjennom å forestille seg positive episoder/møter med et utgruppedmedlem (Crisp & Turner, 2009), men det er bare under visse betingelser.

Kategoribaserte tilnærminger omfatter de kategorisering (Fokus på personlig heller enn gruppeidentitet, se Miller & Brewer, 1984) og rekategorisering gjennom felles inngruppeidentitet. Hvis medlemmer av stridende grupper rekategoriserer seg selv som medlemmer av samme gruppe vil de negative utgruppeholdningene bedres (Gaertner & Dovidio, 2000). Man kan også her diskutere betydningen av introduksjon av felles mål og skjebne (Gaertner et al., 1999). Hornsey & Hogg (2000) fant i sin studie størst reduksjon av mellomgruppebias for personer som klarte BÅDE å identifisere seg med overordnede OG underordnede kategorier.

Andre tilnærminger er verdibaserte (toleranse, flerkultur, likhet/rettferdighet). Kandidaten kan også trekke inn betydningen av media og presse, mellomgruppeunnskyldinger og tilgivelse, kommunikasjon og forhandling (kjøpslåing, forlik og mekling, herunder GRIT-modellen til Osgood), og endelig ulike kollektive handlinger (protester, lobbying, organisert hjelpearbeid og frivillighetsarbeid for å bedre enkelte gruppers kår).