

Psykologisk institutt

Eksamensoppgave i PSY1014/PSYPRO4114 Sosialpsykologi I

Faglig kontakt under eksamen: Mons Bendixen

Tlf.:73 59 19 60

Eksamensdato:19.12.13

Eksamenstid (fra-til):09:00 13:00

Hjelpemiddelkode/Tillatte hjelpemidler: Ingen

Annen informasjon:

Målform/språk:Bokmål

Antall sider: 2

Antall sider vedlegg: 0

Kontrollert av:

Dato

Sign

3 AV 4 OPPGAVER SKAL BESVARES

1. Redegjør kort for hvordan sosialpsykologer forklarer interpersonlig tiltrekning.
Diskuter viktigheten av fysisk utseende for hvor godt vi liker et annet menneske og hvilke attribusjoner vi gjør om ham/henne.
2. Redegjør kort for to de hovedtypene sosial tenkning som er beskrevet i læreboka.
Diskuter deretter hvordan forventninger til andre kan påvirke deres atferd og prestasjoner.
3. Gjør kort rede for begrepet fordommer.
Diskuter deretter påstanden: "Fordommer følger automatisk av sosial kategorisering og stereotyper."
4. Hva menes med normativ sosial påvirkning?
Diskuter deretter på hvilke måter sosiale normer påvirker oss i hverdagen.

Sensorveiledning:

Generelt:

Pensum er Aronson et al., 2013. Hele boken. Hver oppgave dekker i regelen ett kapittel (med noen unntak). Kandidatene skal besvare 3 av 4 oppgaver. For å kunne få ståkarakter (E eller bedre) må alle tre oppgavene vurderes til ståkarakter. For alle oppgaver gjelder det at kandidaten gjør en rimelig (forklart) tolkning og avgrensing av oppgaven der det kreves. Oppgaver TOTALT eller HELT uten drøfting eller diskusjon kan ikke oppnå bedre enn karakter D, uansett hvor god redegjørelsen i første del er. Korrekt gjengivelse av relevant empiri med påfølgende diskusjon skal veie klart positivt i bedømmelsen, og gjengivelse av empiriske studier (ikke bare henvising til disse) er en betingelse for å oppnå beste karakter.

1. Redegjør kort for hvordan sosialpsykologer forklarer interpersonlig tiltrekning. Diskuter viktigheten av fysisk utseende for hvor godt vi liker et annet menneske og hvilke attribusjoner vi gjør om ham/henne.

Dette spørsmålet dekkes i sin helhet av kapittel 10, men tiltrekning også er et av de sentrale temaene i *personlighetspsykologien*. Det er å vente at noen studenter trekker inn deler av dette pensumet i besvarelsen. Dette skal ikke trekke ned, men relevansen må være tydelig kommunisert. Ifølge *sosialpsykologisk* forskning skyldes interpersonlig tiltrekning (1) at man befinner seg i de samme fysiske omgivelsene over tid (Festingers studier på 'The propinquity effect') og at man enkelt eksponeres for hverandre (Mere exposure effect, Zajonc), (2) at man deler samme interesser, holdninger, verdier, bakgrunn og personlighet (Montoyas meta-studie som viser at opplevd likhet er viktigere enn faktisk likhet), (3) at man gjensidig liker hverandre, og (4) at man har et fysisk attraktivt utseende. Det er betydningen av pkt. 4 som skal diskuteres. Studier knyttet til dannelsen av førsteinntrykk vitner om at både kvinner og menn vektlegger fysisk attraktivitet. Flere studier viser rett nok at menn verdsetter fysisk attraktivitet høyere enn kvinner (dette dekkes godt i personlighets-psykologien). Hva som vurderes som attraktivt på tvers av kulturer kan nevnes (det ER store likheter på tvers av kulturer) og forklares med utgangspunkt i evolusjonpsykologien og partnerseleksjon (maksimering av fitness).

Diskusjonen om hvilke tanker vi gjør oss om attraktive mennesker bør forklare "What is beautiful is good"-stereotypen (s.329-331) – også kjent som Matteus-effekten ('Den som har mye skal få mer, den som har lite skal bli fratatt det lille han har'). Det å ha et pent utseende synes på tvers av kulturer å medføre en rekke positive attribusjoner om personlighetstrekk og sosial kompetanse. Telefonstudien av Snyder et al (1977) på selvpoppfyllende profetier viser dog at man tilskriver positive egenskaper til en person man TROR er attraktiv og at man opptrer på en mer vennlig måte overfor en slik person som igjen utløser mer positive respons hos denne. I dagliglivet vil pene mennesker få mer positiv oppmerksomhet som igjen gjør det lettere for dem å respondere positivt tilbake.

2. Redegjør kort for to de hovedtypene sosial tenkning som er beskrevet i læreboka.

Diskuter deretter hvordan forventninger til andre kan påvirke deres atferd og prestasjoner.

Dette spørsmålet dekkes i sin helhet av kapittel 3 "Social cognition". Kandidaten bør kunne identifisere hva som kjennetegner automatisk tenkning på den ene siden og kontrollert tenkning på den andre. Mye av den automatiske tenkningen skjer ved hjelp av såkalte "skjema" (mentale strukturer folk bruker for å organisere kunnskapen om den sosiale verden og personer som inngår i denne). Skjemas funksjon kan nevnes, likeså hvordan hvilke skjemarelevant som anvendes (tilgjengelighet og priming) for tolkning av hendelser.

Selvoppfyllende profetier dreier seg om hvordan våre forventninger kan virke på andres atferd som igjen bekrefter våre skjemakonsistente antakelser. Den mest kjent studien her er Rosenthal & Jacobson (1968), og funnene fra denne bør gjengis med tilstrekkelig detaljer for en diskusjon omkring effektene av slike forventninger (på elevers skoleprestasjoner, eller bedømmelser av jobbsøkere for eksempel). Begrensninger av selvoppfyllende profetier er knyttet til tilstrekkelig tid, bevissthet og økt motivasjon for å gjøre presise bedømmelser (som mer gjenspeiler bevisst, high-effort thinking). Det er gjort noen studier på dette (Manon et al., 2011) Men selv om disse forutsetningene er tilstede, kan man likevel oppleve at forventningene oppfylles.

Andre spekter av automatisk tenkning som bruk av heuristikker er ikke vesentlig for besvarelsen av oppgaven.

3. Gjør kort rede for begrepet fordommer. Diskuter deretter påstanden: "Fordommer følger automatisk av sosial kategorisering og stereotypier."

Dette spørsmålet dekkes av kapittel 13, men begrepet sosial kategorisering er fyldig dekket i kap. 3. Avklaring av sentrale begreper er viktig i denne besvarelsen, og kandidaten bør tidlig skille klart mellom sosial kategorisering, stereotypier, fordommer og diskriminering for å vise god forståelse (og dermed oppnå god karakter). Fordommer er fiendtlige eller negative holdninger (med klare emosjonelle komponenter) overfor en gruppe mennesker som kan skilles fra andre kun på bakgrunn av gruppemedlemsskap. Stereotypier omtales ofte som den kognitive komponenten av en fordom, og består generaliserte oppfatninger om en gruppe mennesker der bestemte trekk eller egenskaper tilskrives nær alle gruppemedlemmene uavhengig av faktisk variasjon mellom medlemmene. Diskriminering er den atferdsmessige komponenten av en fordom og omfatter urimelige, negative eller skadelige handlinger overfor medlemmer av en gruppe utelukkende på grunnlag av hans/hennes gruppemedlemskap. Sosial kategorisering dreier seg i denne sammenhengen om å kunne skille 'de' fra 'oss' på bakgrunn av visse karakteristika. Både sosial kategorisering og aktivisering av stereotypier kan skje (og skjer i regelen) utenfor vår bevissthet og omtales som automatiske prosesser. Gjennom studier av stereotypier overfor utgrupper (f.eks. homoseksuelle, fete, afrikanere, og jøder) hvor ulike målemetoder er benyttet finner man ofte at den automatiske responsen på stimuli skiller seg fra kontrollerte, bevisste responser. Det er viktig at kandidaten redegjør for både automatisk og kontrollert kognitiv prosessering av

stereotypier under drøftingsdelen (Devines teori), og at man kan gjengi hvordan disse prosessene er studert empirisk. Spørsmålet om fri vilje vil være relevant i en slik diskusjon.

4. Hva menes med normativ sosial påvirkning? Diskuter deretter på hvilke måter sosiale normer påvirker oss i hverdagen.

Oppgaven dekkes i sin helhet av kapittel 8 (Conformity). Studenten bør avklare hva som ligger i normativ sosial påvirkning og kunne skille denne fra informativ sosial påvirkning (hvor vi bruker andre som kilde for informasjon i situasjoner som har en viss tvetydighet ved seg, typisk illustrert i Sherifs studie av autokinetiske øyebevegelser). Normativ sosial påvirkning er knyttet folks behov for aksept (or redsel for utestenging og avvísning) og kan føre til konformitet (offentlig ettergivenhet overfor en gruppes oppfatninger/tro og atferd, men ikke nødvendigvis privat aksept det gruppa står for). Eksperimentene til Asch står sentralt i illustrasjonen av normativ sosial påvirkning. Studier av fMRI viser at områder i hjernen som er assosiert med negative følelser blir aktivert når personer går mot gruppens oppfatninger og atferd (Berns et al., 2005). Det å følge gruppen heller enn å gjøre nøyaktige og presise bedømmelser synes derfor å være dypt forankret i hjernen og har over dyp evolusjonær tid ført til økt sjanse for overlevelse og reproduksjon (jfr. Baumeister, 1995).

Læreboken omtaler en rekke type handlinger som er gjenstand for normativ påvirkning. Spesiell oppmerksomhet får kroppsbilde (hos kvinner og menn) og standarder for dette i ulike kulturer. En diskusjon omkring normativ påvirkning vil kunne omfatte tre faktorer fra Latané (1981) Social Impact Theory (styrke, umiddelbarhet og antall). Styrke dreier som om hvor viktig gruppen er for deg, umiddelbarhet om hvor nær gruppen er i tid og rom, antall om hvor stor gruppen er. Betydningen av en gruppes størrelse øker fram til 3-4 personer for deretter å flate ut. En diskusjon kan også omfatte betydningen av allianser i en gruppe, og ulikheter mellom mer kollektivistiske og mer individualistiske kulturer (krysskulturelle studier av konformitet bør da nevnes).