

Institutt for psykologi

**Eksamensoppgave i PSY1014/PSYPRO4114 – sosialpsykologi 1**

**Faglig kontakt under eksamen: Mons Bendixen**

**Tlf.: 73 59 19 60**

**Eksamensdato: 1. juni 2018**

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

**Hjelpemiddelkode/Tillatte hjelpemidler: Ingen**

## Målform/språk: Bokmål

## Antall sider (uten forside): 1

|  |
| --- |
| **Informasjon om trykking av eksamensoppgave Originalen er:**  **1-sidig □ 2-sidig □**  **sort/hvit □ farger □**  **skal ha flervalgskjema □** |

**Kontrollert av:**

Dato Sign  
  
  
  
  
  
**Kortsvarsoppgaver** (ca. 300 ord eller inntil 1 side håndskrift):

**Tre av fire** oppgaver skal besvares (samlet vekting 60%)

1. Selvet er et sentralt begrep i sosialpsykologien.

Hvor nøyaktig er egentlig vår kunnskap om oss selv?

1. Folk synes å søke og legge merke til informasjon som bekrefter oppfatninger de allerede har.

Beskriv kort (1) hvordan man kan studere dette fenomenet, og

(2) to andre former for bias som kan føre til feilslutninger.

1. Redegjør kort for minst to viktige funksjoner gruppemedlemskap kan ha for den enkelte.
2. Klargjør begrepene stereotypier, fordommer og diskriminering.

Gjengi kort hvordan man har studert at gruppeidentitet kan medføre diskriminering av utgruppemedlemmer.

**Drøftingsoppgaver** (ingen sidebegrensning):

**Èn av to** oppgaver skal besvares (vekting 40%)

**Oppgave 1**

Drøft ulike forhold som kan ha betydning når man vil endre folks holdninger og atferd.

**Oppgave 2**

Redegjør for hvordan man med ulike sosialpsykologisk tilnærminger kan bedre anstrengte forhold mellom ulike grupper i samfunnet.

Drøft spesielt betydningen av at medlemmer fra ulike grupper har kontakt med hverandre.

Sensorveiledning:  
  
**Pensumboken (og boken det er undervist fra) er Sutton & Dougles (2013) Social Psychology, men oppgavene lar seg også stor grad besvare med tidligere pensumbok av Aronson et al. (2013) eller andre grunnbøker i sosialpsykologi**

Generelt:

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

Tre oppgaver fra Del 1 må være besvart. Én av de kan stå til stryk (F) og kandidaten vil likevel kunne få karakter for del 1 om de to andre oppgaven er tilstrekkelig godt besvart. 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** (ca. 300 ord eller omtrent 1 side håndskrift):samlet vekting for de besvarte oppgavene utgjør 60% av karakteren)

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

**Oppgave 1**

*Selvet er et sentralt begrep i sosialpsykologien. Hvor nøyaktig er egentlig vår kunnskap om oss selv?*

Pensum: kapittel 2 i Sutton & Douglas (s.85-89)

Selvbegrepet er det samlede sett av oppfatninger folk har om seg selv. Flere studier viser at folk har overraskende lite innsyn i egne mentale prosesser Det å drive introspeksjon trenger altså ikke lede til korrekte slutninger. Nisbett og Wilson (1977) har oppsummert forskning på mangel på innsyn til egne tankeprosesser. (1) Folk synes ikke legge merke til når og hvorfor de endrer holdninger, (2) Folk synes ikke forstå hvordan forhold i situasjonen påvirker deres atferd (studier av Latané og Darley), (3) Folk synes ikke forstå hvorfor de liker enkelte ting bedre enn andre, (4) Folk synes å tro at deres atferd er påvirket av faktorer som faktisk IKKE kan relateres til endring av atferd. Det kan gis eksempler på hvordan de fire forholdene over er studert. Man kan også trekke inn affektive spådommer (eng: affektiv forecasting), det at folk overestimerer hvor mye følelsene deres vil bli påvirket av positive og negative livshendelser, og feil folk tar om hvor mye fri vilje de har (Studie av Wegner). Funnene over betyr imidlertid ikke at folk ikke er i stand i å rapportere presist om seg selv og ting som har skjedd i livene deres, men at de ikke har innsyn i (tilgang på) de mentale prosessene som leder fram til endringer i holdninger og atferd bedre enn folk som står utenfor og observerer dem.

**Oppgave 2**

*Folk synes å søke og legge merke til informasjon som bekrefter oppfatninger de allerede har. Beskriv kort (1) hvordan man kan studere dette fenomenet, og (2) to andre former for bias som kan føre til feilslutninger.*

Pensum: kapittel 3 i Sutton & Douglas (s.137-143)

Oppgaveteksten beskriver det vi kaller bekreftelsesbias (eng: confimation bias). bias (Trope & Thompson, 1997). Legge merke til og søke informasjon som bekrefter oppfatninger (eng: beliefs) vi har, og samtidig ignorere informasjon som ikke bekrefter disse. Klargjøring av hva bias er til forskjell fra feil (eng: error eller fallacy) vil trekke opp. Westen og kolleger (2006) studerte dette med utgangspunkt i folks vurdering av politiske utspill og hendelser i valgkampen mellom Bush og Kerry i 2004. Såkalt kontradiktorisk informasjon (motsetningsfylte kjennsgjerninger/fakta) hos kandidatene ble hos politiske tilhengere tolket helt annerledes enn hos politiske motstandere. Motstanderne tok slik motsetningsfylt informasjon til inntekt for deres opprinnelige standpunkt. Under evalueringen av slik informasjon kunne man også studere med MRI-skanner at hos tilhengerne ble de emosjonelle sentrene i hjernen aktivert, noe som kan føre til at man ser mindre balansert på fakta i saken. I dagliglivet kan vi lete etter bekreftelse på oppfatninger og forestillinger vi allerede har (jfr. ordtaket: «blondes have more fun») og i større grad se bort fra tilfeller som avkrefter dette.

Andre biaser som kan nevnes er: Negativitetsbias, det at negativ informasjon er mer distinktiv og tar mer av vår oppmerksomhet. Etterpåklokskap (eng: hindsight bias), tendensen folk har til å overdrive hvor mye de kunne forutsett/ predikert et utfall, spesielt negative. Effekten av etterpåklokskap kan imidlertid dempes noe av kontrafaktisk tenkning.

Biaser omtales ofte sammen med heuristikker og feilslutninger (eng: errors and fallacies). De mest relevante å nevne vil være forankrings og justerings-heuritikken, og den fundamentale attribusjonsfeil (FAE) er også relevant å nevne. Begge disse omhandler bias.

Note. Selvoppfyllende profetier vil ikke være relevant å trekke inn i denne besvarelsen.

**Oppgave 3**

*Redegjør kort for minst to viktige funksjoner gruppemedlemskap kan ha for den enkelte.*

Pensum: kapittel 8 i Sutton & Douglas (s. 374-383)

En kort definisjon av hva som utgjør en gruppe er å foretrekke. Gruppetilhørighet står helt sentralt i menneskets psykologi, og det å oppleve å bli utestengt aktiverer ofte sterke reaksjoner. Gjensidig avhengighet (eng: Interdependence) gjør at medlemskap i grupper kan bidra til at den enkelte kan oppnå en rekke fordeler som ikke er oppnåelige på egen hånd. Et eksempel kan være koordinerte handlinger. Videre, i grupper hvor man har felles meninger og mål vil en enkelte kunne få sitt behov for tilhørighet (eng: affiliation/belonging) og støtte tilfredsstilt. Folk tenderer å søke likesinnede for gruppemedlemskap og man synes i regelen å like bedre de man er mye sammen. Sosiometerteorien til Baumeister sier også at om man opplever inkludering i grupper øker selvaktelsen/selvfølelsen. En annen funksjon er knyttet til Terror Management. Flere studier viser at medlemskap eller bare det å være i en gruppe synes beskytte individet mot negative følelser knyttet til egen død og forgjengelighet. En tredje funksjon er knyttet til behovet for sosial identitet (Tajfel & Turner) og at grupper gir mulighet til å danne mer komplette identiteter. Personlige (unike) og sosiale identiteter aktiveres i ulike situasjoner hvor det blir åpenbart at vi tilhører en gruppe og ikke en annen (om vi er eneste kvinne på en arbeidsplass, om vi ser på en fotballkamp, etc.). Grupper gir også mulighet til både å føle tilhørighet men samtidig tilfredsstille behovet for unikhet (eng: optimal distinctiveness, Brewer). Dette kan oppnås f.eks. ved identifisering med flere distinkte grupper, med sub/undergrupper, motstrømsgrupper, søke unike roller i en gruppe, være lojal men ikke konform, eller mer normativ.

**Oppgave 4**

*Klargjør begrepene stereotypier, fordommer og diskriminering. Gjengi kort hvordan man har studert at gruppeidentitet kan medføre diskriminering av utgruppemedlemmer.*

Pensum: kapittel 11 i Sutton & Douglas (s. 474 + 488-492)

*Stereotypier:* Forenklede men utbredte oppfatninger om karakteristika ved grupper og deres medlemmer basert på gruppetilhørighet.

*Fordommer:* Negative affektive reaksjoner (holdninger) mot en gruppe og dens medlemmer.

*Diskriminering:* Forskjellsbehandling bare på grunn av gruppetilhørighet.

Det er viktig å kunne skille mellom disse da oppfatninger handler om tanker, affektive reaksjoner om evaluering langsetter holdningsdimensjoner (liker – liker ikke), og atferd/handlinger. En person kan i prinsippet ha både stereotypiske oppfatninger om f.eks. innvandrere fra det afrikanske kontinent (de er slik og slik), mislike folk med mørk hudfarge og omtale de i nedsettende ordelag, men likevel si ja til en invitasjon om å ta en kopp kaffe med en mørkhudet kollega. Folk kan også holde stor distanse til mørkhudede på bussen, men likevel fortelle andre at de ikke har noe imot folk med afrikansk opprinnelse.

Tajfel og kolleger (1971) var de første til å studerte effekter av sosial (gruppe) identitet på fordeling av penger til egen (inngruppe) eller til utgruppen. Studien omtales som «minimal group paradigm». En god besvarelse vil inneholde en beskrivelse av hvordan man delte inn en gruppe i to undergrupper på bakgrunn av falsk (eng: bogus) tilbakemelding på preferanser på kunst (Kandinsky eller Klee). Deltakerne skulle deretter fordele poeng (so kunne veksles inn i penger) til gruppene og det viste seg at de favoriserte egen gruppe ved å gi relativt mer poeng til denne (på bekostning av utgruppen). Det viste seg også at man var villig til å gi mindre til egen gruppe (17 heller enn 18 poeng) så lenge de i utgruppen fikk enda mindre (21 heller enn 23). Funnene fra studien er reprodusert hundrevis av ganger (Diehl, 1990).

Note: «Robbers cave» studien til Sherif og kolleger ser ikke direkte på gruppeidentitet, men kan til nød trekkes inn og gi bestått. Stanford Prison studien er ikke relevant å trekke inn her.

**Drøftingsoppgave 1**

*Drøft ulike forhold som kan ha betydning når man vil endre folks holdninger og atferd*

Pensum: kapittel 6 i Sutton & Douglas

Det å ønske og endre folks holdninger og atferd handler om overtalelse og oppgaveteksten spør etter faktorer eller forhold som kan være av betydning for å lykkes med dette. Oppgaven vil trenge en avgrensing som er rimelig og en tolkning da nesten hele kapittel 6 kan benyttes i besvarelsen. Det kan være gunstig å ta utgangspunkt i en bestemt type holdning eller atferd (konkretisere).

I utgangspunktet er det klart ønskelig å skille mellom (1) kilder, (2) budskap og (3) målet eller publikum for forsøket på å overtale. Kilder kan være attraktivitet, hvor godt man liker denne, og hvor lik kilden er en selv, hvor troverdig kilden er, grad av ekspertise og hvor tillitsfull man oppfatter denne. Faktorer relatert til budskapet er om det gjentas, om det er konsistent, om det er langt eller kort, og om det appellerer til følelser og frykt. Budskap der det presenteres mer enn ett budskap (med motargumenter) kan være spesielt effektive (som vist av Werner et al., 2002). Andre forhold som kan være av betydning er om man presenterer et budskap tidlig eller seint i rekken av andre budskap, og kanalen (modaliteten) budskapet formidles har betydning i kombinasjon med hvor lett eller vanskelig budskapet er (skriftlig er effektivt for mer kompliserte, video for lettfattelige budskap). Egenskaper ved mottaker er kjønn (kvinner synes generelt å være mer tilbøyelige til å bli ivertalt enn menn), alder (unge voksne mer påvirket), personlighet (folk høy på behov for forståelse, [eng: need for cognition] er mindre påvirket) og humør (ulike effekter avhengig av type budskap).

Modeller som forklarer hvordan overtalelse fungerer kan presenteres og diskuteres (modellene Elaboration likelihood og Heuristic-systematic). Begge modellene presenterer to distinkte måter overtalelse kan foregå på, men vektlegger litt ulike aspekter. Det vil trekke opp om kandidater redegjør for dette.

Spesifikke teknikker for overtalelse kan presenteres (foten i døra, det er ikke alt, m.fl.), og faktorer knyttet til at overtalelse ikke fungerer (reaktans, motargumentasjon, forhåndskunnskap, m.m.).

En god besvarelse (C eller bedre) vil inneholde en presentasjon av enkelte av disse, underbygge det med empiri, og diskutere effekter av visse typer teknikker opp mot andre.

**Drøftingsoppgave 2**

*Redegjør for hvordan man med ulike sosialpsykologiske tilnærminger kan bedre anstrengte forhold mellom ulike grupper i samfunnet. Drøft spesielt betydningen av at medlemmer fra ulike grupper har kontakt med hverandre.*

Pensum: Store deler av kapittel 12 i Sutton & Douglas.

*Relevant innhold (oppsummert):*

Læreboken presenterer en rekke ulike måter man kan bedre relasjoner mellom grupper på. Det forventes av en god besvarelse at kandidaten innledningsvis klargjør hva «anstrengte forhold» innebærer og gjør en avgrensing/tolkning av oppgaveteksten heller enn å favne bredt. Videre vil en drøfting hvor man kontrasterer ‘kontakt’ med alternativene skal trekke karakteren klart opp og vurderes som bedre enn bare en presentasjon av ulike tilnærminger uten noen drøfting.

**Kontakt (mellom grupper)** handler om å la folk fra grupper som er i konflikt møtes for å bedre relasjonene mellom gruppemedlemmene. Kontakt trenger imidlertid ikke alltid føre til mindre fordommer og konflikt, og Allport (1954) formulerte noen optimale betingelser (kontakthypotesen) for gode utfall: 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 direkte kontakt (faktiske møter) 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 direkte 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 utgruppemedlem (Crisp & Turner, 2009), men det er bare under visse betingelser.

Læreboken presenterer en rekke andre tilnærminger til å bedre anstrengte forhold mellom grupper i samfunnet på bygger på andre prinsipper som kan kontrasteres med ‘kontakt.’ Disse er:

**Kategoribaserte tilnærminger** omfatter dekategorisering (Fokus på personlig heller enn gruppeidentitet, se Miller & Brewer, 1984) og rekategorisering gjennom felles inngruppeidentitet. Hvis medlemmer av stridende grupper re-kategoriserer 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.

**Symbolske tiltak** (eng. tokenism) som kan endre folks holdninger til mendeller av andre grupper 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 (Unzuet et al., 2010), men forutsetninger bør diskuteres.

I den grad det kan begrunnes som relevant, kan kandidaten 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, lobbyvirksomhet, organisert hjelpearbeid) og frivillighetsarbeid for å bedre enkelte gruppers kår.