

Mal for sensorveiledning

Emnekode	PSY1127/PSY1507/PSYK4127
Emnenavn	Innføring i sosialpsykologi
Emneansvarlig/oppgavegiver	Mons Bendixen, Mob. 97504635
Kvalitetssikret av	Trond Nordfjærn
Semester, år	V2024
Vurderingsform, lengde	Skoleeksamen 4 timer
Tillatte hjelpemidler	Ingen

<p>Emnets læringsutbyttebeskrivelser angitt i kunnskaper, ferdigheter og generell kompetanse. (Henvisning med lenke til emnesiden på NTNUs nettsider er tilstrekkelig)</p>	<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

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 vektes 40%)** ikke bestått vil studenten få karakteren stryk (F) uavhengig av resultatet på første del.

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)

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

1. På tross av sterk sosial påvirkning kan folk likevel unngå å endre mening. Forklar kort hvordan dette kan skje (**Kapittel 7, sidene 236-243**)

Læreboken beskriver fem ulike måter folk kan motsette seg sosial påvirkning på: (1) selektiv oppmerksomhet, (2) Tidligere uttrykt forpliktelse, (3) Kunnskap, (4), Moralsk overbevisning, og (5) såkalt «Holdningsvaksinasjon» (Eng: Attitude inoculation).

Folk synes ikke å ta til seg ny informasjon på en ikke-biased måte, men vise selektiv oppmerksomhet til, og evaluering av, informasjon som støtter deres opprinnelige oppfatninger og holdninger (for eksempel til røyking, politiske saker eller miljøspørsmål). Selektiv oppmerksomhet til nye budskap kan forklare manglende holdningsendring i kjølvannet av medieeksponering. Videre synes folks posisjoner i en sak å være vanskeligere å endre dersom de har uttrykt den offentlig. En forklaring er at standpunktene man inntar blir mer polariserte i etterkant av de er uttrykt offentlig. Mye kunnskap om et tema eller en sak synes også å medføre at man nøyere gransker alternative budskap og informasjon som går mot en opprinnelige standpunkt. Moralsk «reframing» kan brukes både for å endre folks meninger, men også for å motsette seg endring i for eksempel spørsmål om rettigheter for seksuelle minoriteter. «Holdningsvaksinasjon» handler om at man oppfordres til å komme opp med motargumenter mot standpunkter som truer ens opprinnelige standpunkt, liksom «Røyking handler om frihet og modenhet». Denne typen aktivitet kan være spesielt effektiv mot påvirkning i form av falske nyheter og andre typer desinformasjon.

2. Gjør kort rede for hva som ligger i den fundamentale attribusjonsfeilen (FAE) og i hvilken grad vi kan si at denne er uavhengig av kultur (**kapittel 4, sidene 111-117**)

Kjernen i FAE er at folk i sin analyse av årsaker til andre folks handlinger legger *for mye vekt* på personens atferd og for lite vekt på situasjonelle forhold. De ender ofte med å trekke såkalte disposisjonelle slutninger (at atferden gjenspeiler noe ved personen heller enn noe ved situasjonen). FAE gjør seg gjeldende på en lang rekke områder og er grundig studert eksperimentelt. Blant annet har Van Boven og kolleger (1999) sett på folks bedømmelse av hvor altruistisk en person er, og Ross og kolleger (1977) har sett på hvor kunnskapsrik en person vurderes å være når man observerer deltakere i en Quiz eller Jeopardy. Folk synes gjennomgående å vurdere den som spør som mer kunnskapsrik enn den som blir spurt (på tross av at deres rolle er bestemt gjennom en randomiseringsprosedyre).

Det er kulturelle forskjeller i hvor sterk denne tendensen er selv om effekten synes være til stede i alle studerte kulturer. Folk fra typisk Øst-Asiatiske kulturer som Japan og Sør-Korea er mer tilbøyelige til å anerkjenne situasjonelle påvirkningsfaktorer når de bedømmer andre folks atferd og i enkelte studier

har man funnet at ingen FAE forekommer (Choi & Nisbett, 1998). Det er også studier som viser at sosial klasse har betydning for disposisjonelle attribusjoner. Folk fra arbeidsklassen er vist å attribuere mer likt folk fra Østen (Krauss og kolleger, 2009).

Aktør-observatørbiasen handler om at det er 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).

3. 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).

4. Gjør kort rede for begrepene stereotyper, fordommer og diskriminering og hvordan de er relatert til hverandre. Bruk gjerne et eksempel fra hverdagen. (kapittel 10, sidene 333-339)

Stereotyper: Forenklete men utbredte *oppfatninger* om karakteristika ved grupper og deres medlemmer basert på gruppetilhørighet. Disse bygger på enkel kategorisering av folk og kan være positive eller negative. De kan også i stor grad være korrekte eller fullstendig feilaktige. Ofte har stereotypiske oppfatninger en såkalt «kjerne av sannhet», de er forenklete oppfatninger som i mange tilfeller stemmer godt.

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

Diskriminering: Forskjellsbehandling bare på grunn av gruppetilhørighet. Forskjellsbehandlingen trenger ikke være i disfavør, den kan også være i favør av individet.

Det å kunne skille mellom disse i en besvarelse vil veie positivt 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 fra Kongo. Folk kan også holde større avstand til mørkhudede på bussen enn til etnisk norske, men likevel fortelle andre at de ikke har noe imot folk med afrikansk opprinnelse.

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

1. Hva vektlegger sosialpsykologer når de snakker om kulturelle forskjeller? Drøft hvordan kulturelle forskjeller kan påvirke folks syn på seg selv, hvordan man uttrykker følelser, og hvilke egenskaper man ønsker seg i en partner.

Momenter som vil være relevante i en drøftingsoppgave:

Denne oppgaven spenner over et bredt felt som dekkes av bokens kapittel 3 (det sosiale selvet), 5 (emosjoner) og 9 (relasjoner og tiltrekning). I sosialpsykologien gjør man et grovt skille mellom gjensidig avhengige, mer kollektivistiske (eng. interdependent, collectivistic) kulturer på den ene siden og uavhengige, mer individualistiske (eng. independent, individualistic) kulturer. Dette er redegjort for i boken på sidene 22–30. Da denne oppgaven omfatter en stor mengde stoff, vil det kunne aksepteres en viss utvelgelse og vekting av stoff (den bør være redegjort for og begrunnet).

En skissert presentasjon av de to typene kultur finnes på side 24 i læreboken (Table 1.2). Det vil være nødvendig for den videre drøftingen å gjøre et klart skille mellom disse to kulturelle hovedtypene innledningsvis, hva som kjennetegner de, og å spesifisere hvilke kulturer som sorterer under de to hovedtypene, men også hvilke kulturer som vanskelig lar seg rubrisere (e.g., latinamerikanske, men også arbeiderklassen i vestlig-dominerte, individualistiske kulturer).

Om man vokser opp i en kollektivistisk eller individualistisk kultur har betydning for hvordan vi ser eller karakteriserer oss selv (konstruerer selvet), hva man fokuserer på ved en selv og sin egen historie, og hvor mye oppmerksomhet man gir til omgivelsene ved tolkning av andres atferd. Dette er det redegjort for på sidene 72–76. Typisk vil folk fra vestlige, individualistiske kulturer i større grad enn de fra kollektivistiske ha et kontekstfritt fokus rettet mot seg selv og i mindre grad rette fokus mot forhold i den sosiale situasjonen (betydningen av andres tilstedeværelse). Dersom dette underbygges med empiriske studier vil det rekke opp. Kulturen synes også ha betydning for hvor god selvfølelse man rapporterer å ha (eng. self-esteem) ved at uavhengige kulturer i større grad styrker folks selvfølelse gjennom sosiale interaksjoner. En studie av Heine & Lehman (2003) viser blant annet at økt

eksponering for nord-amerikansk kultur blant japanere er assosiert med høyere skåre på selvfølelse (sidene 83–85).

Det å uttrykke følelser synes både være universelt og kulturspesifikt. Studier av Ekman og kolleger har vist at vi mennesker med ansiktet uttrykker seks grunnleggende emosjoner og at vi også er i stand til å gjenkjenne disse hos andre folkeslag med meget høy grad av presisjon. Barn har den samme egenskapen, og blinde som aldri har sett uttrykker følelser på samme måte som seende. Det er altså god evidens for at det eksisterer universelle måte å uttrykke følelser på og at dette ikke er betinget av erfaring og sosial stimulering. Men det som varierer med kultur er hvilke grunnleggende følelser som uttrykkes *oftest* (eng. focal emotions) og hvordan, når og overfor hvem man uttrykker følelser (eng. display rules). En god redegjørelse av funn fra studier på dette vil klart trekke opp.

Det er klare likheter mellom kulturer i hva folk bedømmer som fysisk attraktivt og ikke. En rekke studier har undersøkt dette (sidene 307–314), og også hos spebarn ser man en preferanse for å se på fysisk attraktive ansikter. For ansikter synes det være en preferanse for såkalt «gjennomsnittlighet» (eng. averageness), det vil si *mangel på avvik* som gir asymmetri, hvor langt øynene står fra hverandre, og andre uvanlige trekk. Dette er undersøkt gjennom vurdering av datamanipulerte bilder. Det er også evidens for at ansikter hvor forskerne har «blåst opp» (eng. exaggerated) attraktive trekk blir bedømt mer attraktive (Perrett et al., 1994). Karakteristisk nok er dette større øyne og mindre nese. Det som varierer med kultur, og også gjennom menneskets historie, er vektleggingen av tynnhet hos kvinner. En større krysskulturell studie av Anderson og kolleger (1992) finner at graden av stabil ressurstilgang (mat) i en kultur påvirker hvor attraktive mann fant overvektige og slanke kvinner. I vestlige kulturer har det være en stabil tilgang til mat i flere hundre år, og preferansen for stadig slankere kvinner er blitt sterkere (men menn vil i regelen likevel foretrekke middelsvektige kvinner fremfor svært tynne). Ingen ting av det ovennevnte er direkte knyttet til partnerpreferanser, men man kan diskutere i oppgaven hvor viktig utseende er for partnervalg. Det er også mulig å trekke litt på litteraturen i personlighets-psykologien her. Læreboken omtaler ikke eksplisitt kulturelle forskjeller i ønskede egenskaper hos partner, men nevner kort kulturelle forskjeller i frihet for partnervalg og giftemål («Love and marriage» på sidene 326–327).

Kommentar: Det vil være mulig å foreta en avgrensning av det man ønsker dekke i en slik oppgave (for eksempel 2 av tre tema). Det vil veie positivt å diskutere få tema grundig med henvisning til relevant empiri (som gjengis korrekt) heller enn å forsøke å gjengi alt som står i læreboken på en overfladisk måte. En god diskusjon vil bygge på evidens (empiri) og en drøfting av denne. Ellers gjelder de fire overordnede kriteriene (dimensjonene) for evaluering av drøftingsoppgaver.

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 (tilskueringripen) 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 aktiverer 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-slektinger.

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 slektskapssikkerhet hos besteforeldre (mormor vs farmor/morfar vs farfar)

Mennesker synes disponert for samarbeid, og dannelse 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.

Karakterskala som er benyttet

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