

## **Innholdsfortegnelse**

Notater sosialpsykologi PSY1100 høst 2003.....	1
[kapittel 5 - foiler ] – Sosial kognisjon .....	2
[kapittel 7 – foiler] – Attribusjon.....	5
[kapittel 8 - forelesning 2003-08-28] – Holdninger .....	7
[kapittel 9 – notater fra pensum] - Hjelpsomhet .....	10
[kapittel 10 – notater pensum / forelesning] - Aggresjon.....	15
[kapittel 12 ] - Interpersonlig tiltrekning og nære relasjoner.....	21

## **[kapittel 5 - foiler ] – Sosial kognisjon**

Definisjon: Studiet av **sosial kunnskap** (innhold og struktur) og **kognitive prosesser** (inkludert tilegnelse, representasjon og uthenting av informasjon) for å forstå sosial atferd og deres mellomliggende faktorer

Det sosiale i sosial kognisjon?

- Sosialt objekt: Fokuserer på tenkning rundt ting som er sosiale, f.eks. selvet, andre og tenkte personer, stereotyper.
- Sosial opprinnelse: Oppstår og forsterkes gjennom sosial samhandling f.eks. stereotyper er et lært fenomen.
- Sosialt delt: Felles for alle medlemmer i et samfunn og i grupper f.eks sosiale representasjoner.

Forskningsspørsmål

Tre fundamentale spørsmål som ligger under dagens forskning:

1. Hvilken type informasjon lagres og hvordan er den strukturert i hukommelsen?
2. Hvordan påvirker informasjon som er lagret i hukommelsen videre informasjonsprosessering, beslutningstaking og atferd?
3. Hvordan og når endres lagret informasjon, både av ny informasjon og av kognitive prosesser?

The Social Cogniser: Ser på mennesket som en sosial tenker

- Den konsistente eller rasjonelle person.
- Den naive vitenskapspersonen.
- Den kognitive gnier ("The cognitive miser").
- Den motiverte taktikeren.
- Inkonsistens mellom kognisjoner = ubehagelig psykologisk spenning.
- Reduseres ved å søke konsistens:
  - Kognitiv ubalanse (Heider, 1958).
  - Kognitive inkongruens (Osgood & Tannenbaum, 1955).
  - Kognitiv dissonans (Festinger, 1957).

Kategorisering

En sentral og fundamental kognitiv prosess

Def: En prosess der vi identifiserer stimuli og grupperer disse som medlemmer av en kategori, der de er like andre medlemmer i samme kategori og forskjellig fra medlemmer fra andre kategorier (*Rosch, 1975*)

Kategorisering er automatisk og ubevisst

Gir orden og struktur

1. Abstrakt nivå Møbel
2. Mellomnivå **Stol**
3. Spesifikt nivå Tannlegestol, lenestol

1. *Prototype*: Noen medlemmer i en kategori fungerer som et kognitivt referansepunkt, de er mer "typiske" eller representative av et slags gjennomsnitt av kategorien (ikke et konkret tilfelle). Det er både uklare og klare grenser for prototypen

2. *Eksemplar*: Et spesifikt og konkret eksempel på kategorien - ikke en gjennomsnittlig abstraksjon. Basert på erfaring

Hvordan er kategorier representert?

Skjema: Hypotetiske kognitive strukturer som består av organisert kunnskap; de påvirker hvordan vi persiperer, organiserer og husker informasjon. Ny informasjon kan være konsistent, inkonsistent eller irrelevant til et eksisterende skjema Skjema er koblet til semantiske nettverk, hvor lignende skjema vil bli aktivert samtidig

Type skjemaer

**1) Person-skjema:** beskriver typiske eller spesifikke individer (trekkprototyp)

**2) Selv-skjema:** hvordan vi klassifiserer og beskriver oss selv

**3) Rolle-skjema:** beskriver brede sosiale grupper eller roller – stereotype skjemaer

**4) Hendelse-skjema ("script"):** beskriver standard kjennetegn på sosiale hendelser, i tillegg til rekkefølgen av og årsaksrelasjonen mellom kjennetegnene.

- hva som er forventet og hva som er uventet
- formelle regler
- uformelle regler
- selv-presentasjon/interaksjon
- ubevisste non-verbale signaler

Skjemaer og persepsjon

- Skjemaer påvirker hvordan vi oppfatter en hendelse/person: Skjemaer påvirker oss mer når vi danner oss et generelt inntrykk av andre enn når vi vurderer andre på spesifikke dimensjoner
- Skjemaer gjør at vi noen ganger beskriver hva vi forventer å se, isteden for virkeligheten
- Tvetydig, utydelig eller hurtig informasjon gir skjemaer større innflytelse

Skjemaer og hukommelse

- Det er lettere å huske informasjon som er konsistent med etablerte skjemaer. Av og til husker vi ikke-konsistent informasjon lettere fordi vi blir opptatt av fakta som ikke passer inn.
- Skjemaer kan påvirke både innkodingen og uthenting av informasjon
- Skjema gitt etter man fått informasjonen, kan føre til at hukommelsen rekonstrueres for å passe skjemaet

Skjemaer og sosiale slutninger

- Polarisering: Vurderinger om "ut-grupper" er mer ekstreme enn vurderinger om "inn-grupper", fordi våre skjemaer om "inn-grupper" er mer komplekse
- Spørsmålsstillingen kan mobilisere et skjema som i sin tur påvirker hukommelsen og dermed vurderingen

Skjemaer og atferd

- Selv-oppfyllende profeti ("Rosenthaleffekten"): Det å forvente en atferd kan faktisk utløse atferden
- Det å selektivt søke eller lage informasjon som passer våre skjemaer
- Skjemaer er stabile og til stor grad selv-oppretholdende

Kognitiv gnier

- Sosial persepsjon kan sees på som en problemløsningsoppgave
- Bruker heurstikker til problemløsning og interpersonlig persepsjon
- Kognitiv latskap - kognitiv gnier (Fiske & Taylor, 1991)
- Prosesserer fremtredende informasjon – det som skiller seg ut

Heurstikker

- Tilgjengelighet: Vurdere forekomst av en hendelse basert på antallet slike hendelser man kommer på
- Representativitet: Hvorvidt personen er et eksempel på et bestemt skjema (*Stereotypisering*)
- Forankring: Bruke informasjon om lignende hendelser for å slutte seg til årsaken til, eller mening om, en hendelse som man ikke har lagret noe informasjon om

Motivert taktiker

- En engasjert tenker som velger strategi avhengig av personlige mål, motiver og behov (Fiske & Taylor, 1991).

- Prosesserer informasjon mer nøye:
  - Når vi er avhengig av andre personer
  - Når vi har god tid

#### Stereotyper

- “.....widely shared assumptions of the personalities, attitudes and behaviour of people based on group membership.....” (Hogg & Vaughan, 1995, p. 56).
- “.....inclination to place a person in categories according to some..... characteristics.... and then to attribute... qualities believed to be typical to members of that category...” (Tajiri, 1969)

#### Stereotypiseringsprosessen

1. Tilskrive individet til en gruppe, basert på tilgjengelige karakteristika for eksempel kjønn, rase, alder
2. Aktiver troen at alle medlemmer av denne gruppen er like
3. Slutt deg til at dette individet må inneha de stereotypiske karakteristika
4. Responder på individet med utgangspunkt i dette

#### Stereotyper - Funn

- Vi kategoriserer med utgangspunkt i få attributter
- Stereotyper endres veldig langsomt
- Tilegnet i ung alder
- Mer uttalt i kombinasjon med spenning og konflikter
- Informasjon som aktiverer en stereotypi prosesseres fortere

## [kapittel 7 – foiler] – Attribusjon

- Motiver for atferd – attribusjon: Den prosessen som vi bruker når vi trekker slutninger om årsaken til egen eller andres atferd
- Heiders modell for attribusjon (1958): Naiv psykologi: ikke interessert i de sanne årsakene til atferd men i hvordan mennesker oppfatter, tolker, tenker om og forstår andres atferd
  - Eks: stryker til eksamen

	Stabile årsaker	Ustabile årsaker
Indre årsaker	-er lite flink/dum -kan ikke konsentrere meg over lang tid	-prøvde ikke egentlig -var syk den dagen -var utafor den dagen
Ytre årsaker	-prøvene er for vanskelig -type eksamen passer ikke meg	-uventet oppgave -det var for mye uro/kalt i rommet

Jones og Davies: Teori om korresponderende slutninger

- Teori om at observatørens vurderinger om årsaker til aktørens atferd skyldes (korresponderer med) spesifikke personlighetstrekk
- Vi attribuerer til personlighet når følgene av en persons atferd fører til:
  - få observerbare effekter
  - når atferden er uventet/ sosialt ikke-ønskelig

Kelley's kube-modell (1967, 1973)

- Hvilken informasjon benytter folk for å komme fram til en årsaksattribusjon?
- Attribusjon ses som en rasjonell informasjonsbearbeiding
- Vi attribuerer atferd til den årsaken som atferden varierer sammen med over tid

Kovariasjonsprinsippet

3 typer informasjon er viktige:

- 1) KONSISTENS: Hvordan atferden varierer over situasjoner og tid
- 2) KONSENSUS: Hvordan en persons atferd er sammenlignet med andres
- 3) TYDLIGHET: Hvordan atferden varierer som funksjon av målet atferden er rettet mot

Attribusjon til

<u>Indre årsaker</u> :	<u>Ytre årsaker</u> :
høy konsistens +	høy konsistens +
lav konsensus +	høy konsensus +
lav tydelighet	høy tydelighet

Konfigurasjon

- *Kausale skjemaer*: Enkle mentale modeller for årsakssammenhenger som gjør det mulig å foreta attribusjoner uten å analysere alle tilgjengelige data
- "Discounting"-prinsippet (se-bort-fra-prinsippet): Vi tillegger mindre vekt til en gitt årsak for en atferd hvis en annen sannsynlig årsak også er tilstede

*Den fundamentale attribusjonsfeilen*: Det å overvurdere indre årsaker og undervurdere ytre årsaker for den observerte atferden

*Aktør-observatør effekten*: '...det er en gjennomgående tendens for aktører å attribuere egne handlinger til situasjonens krav, mens observatører tenderer å attribuere de samme handlingene til stabile personlige disposisjoner' (Jones & Nisbett)

Grunner til at vi ikke attribuerer feil om oss selv

- Vi har mer informasjon om oss selv enn om andre
- Når vi vurderer vår egen atferd, er vårt perseptuelle system fokusert på de ytre omgivelsene. Mens andre mennesker er objekter i vårt perseptuelle felt.
- Mennesker og atferd som er perseptuelt fremtredende sees generelt som årsaksmessig mer sentrale og påvirkende

Motivasjonelle grunner til forsvarsattribusjon

- Selvrettferdigjørende attribusjon
  - misslykkes=situasjon
  - lykkes=person
- *Forsvar* mot å se oss selv som sårbare, at vi kan bli syke og dø
- Urealistisk optimisme
- Troen på en rettferdig verden ("blaming the victim")

Selv-handikappende strategier: Det å opprette nye tilsynelatende årsaker til egen atferd, for å beskytte oss fra smertefulle indre attribueringer

Hvorfor blir inntrykket av andre feil?

- Situasjonsfaktorer overses
- Vår bruk av implisitte personlighetsteorier - kognitive skjema - for å fylle ut ukjente trekk ved folks personlighet

## **[kapittel 8 - forelesning 2003-08-28] – Holdninger**

Definisjon: Vedvarende positive eller negativ evaluering av psykisk objekt (mennesker, objekter, ideer). Alternativt (klassisk): Affekt, kognisjon, adferdstendenser.

*Husk: Det er forskjell på adferd og holding, det viktige er den positive eller negative evalueringen.*

Selvfølelse er også holdning. Holdninger er generelt motiverende, men bare som en pekepinn.

4 Grunnleggende karakteristika:

- sluttet fra andre (og en selv?) utfra adferd.
- Retning mot psykologisk objekt, kategori
- Pr definisjon lært, ikke medfødt
- Kan påvirke adferd.

Funksjon:

- Kunnskap, skjema som strukturerer og evaluerer verden
- Sosial identitet, identifisering med andre og sosial identitet

*Hierarkisk struktur* – grunnleggende verdier kan føre til flere holdninger (f.eks. Ikke drepe til vegetarianer og antiabort). tenåringer skifter fort og ofte, så blir de mer faste.

Nytteverdi: Annerkjennelse fra omgivelsene – opprettholdelse av selvfølelse – unngå positive og negative følelser.

Hvordan formes holdninger: (viktigst) *Sosial læring (observasjon og forsterkning)*

Nyttefunksjon – instrumentell tenkning (ros / straff) → forsterking

- *klassisk betinging* – F.eks: Stats og Stals: ordkoblinger Frankrike Tyskland nøytralt, variert Nederland og Sverige positivt og negativt og vice versa. → Kortvarig endringer i holdning om land.
- Kan måles med semantisk differensialskala – evalueringsskala mot ulike par motsatte adjektiver
- Bøgen pipeline hvor en lurer personen, f.eks. Med en falsk løgn-detektor (→ mer innrømmelse av rasisme, flere seksuelle partnere?)

Holdningsendringer gjennom overtalelse

Yale Attitude Change Approximation (Kilde → budskap → mottaker) – en klassisk kommunikasjonsmodell, hvor kilden har:

- Troverdighet (kompetent / pålitelig)
- Liker kommunikasjonskilden (attraktiv og lik)
- Sterk personlig involvering

Sleeper effekten, folk glemmer kilden men husker budskapet. (Pravda vs Oppenheimer), når en blir påminnet kilde endrer en mening (attraksjon kobling)

Budskapet

- Ekstremt budskap (også innrøm det motsatte for mer effekt – funnet USA / jap propaganda 2 verdenskrig)
- Budskap som gir høy frykt (anti røyke kampanje kan ha motsatt effekt fordi folk røyker mer når de er redd / føler kroppssuro – krever involvering og konkret informasjon)
- Positive emosjoner
- Høy frykt + høy kroppssuro → forsvar (Leventag)
- Ingen effekt av sublimale budskap

Mottakeren

- Mennesker er ikke konsekvent vanskelige eller enkle å overtale – ulike typer budskap påvirker forskjellige personer ulikt. Intelligens fører til bedre forståelse, men også bedre situasjonsforståelse
- Høyt kognisjonsbehov: Partileder vs. partiprogram
- Høy selvovervåking (“self monitoring”)

*Elobaration Likelihood Model (ELM)*

- Sentral vei til overtalelse – f.eks. Om en leser er det sentral vei. - nøye og systematisk prosessering av informasjon
- Perifer vei til overtalelse – på tv / Radio glemmer en lett og ser på kroppsspråk o.l.
  - Enkle heurstikker ikke nødvendigvis korrekt.

(Her er det også en fin og komplisert modell med flere utgaver, se pensum)

*Kognitiv dissonansteori (Festinger 1957)*

- En negativ driftstilstand (negativ arousal – kroppslig situasjon / arousal) oppstår når vi har inkonsistente “beliefs”
- Skaper motivasjon til å redusere den ubehagelige tilstanden
  - Endre adferd.
  - Endre holding / beliefs
  - Innta ny holdning.

Kjent eksperiment med 1 / 20 \$ eksperimentet. (fra pensum)

Annet eksempel: College kvinner blir invitert til å delta i en samtalegruppe om seksualitet, hvor det først gjøres en screening test: Noen leser liste over ufarlige ord, andre ubehagelig grov tekst. Så sitter alle med hodetelefoner og hører på ekstremt kjedelig diskusjon. De som har hatt en ubehagelig initialiseringsfase synes det er mer interessant. (low = control, severe initiation → high dissonance → fordi det må ha vært interessant) Dvs. vanskeligere å bli medlem → mer fornøyd.

*Dissonans studier*

- Som regel om forholdet og inkonsistensen mellom holdninger og adferd.
- En kan ikke endre adferd (ofte vanligere enn å endre holding)
- En kan bare studere endring i holdning. (kritisk punkt)

Annet problem: Dissonans er ofte mellom to holdninger, ikke mellom holdning og adferd. (Empiri dekker gjerne bare holding og adferd og da bare holdningsendring)

Forutsetning for dissonansendring

- frivillighet i adferd
- følelse av forpliktelse og ugjenkallelig het
- Adferdskonsekvensen – desto mer reelle konsekvenser desto større dissonans

Linder, Cooper, James viser det samme som Festinger så lenge et har et valg. Om en blir tvunget får det en omvendt effekt, dvs, en blir mer enig om en får godt betalt og ikke har noe valg. Annet eksperiment - si noe slemt til en person, hvor en kan velge å få trekke tilbake eller ikke. (Ikke valg – en fraskriver ansvar, og ingen dissonans. Når en har et valg blir det midre dissonans om en vet at en kan ta det tilbake, men om en har valgt det og vet at en ikke kan trekke tilbake → større dissonans)

Annet fra pensum – Eksempel med studieavgifter

*Selvpersepsjonsteori (Bem, 1965) (alternativ til over)*

- Når holdninger er svake eller dannes for første gang slutter vi ofte våre holdninger fra adferd



- og situasjon (tilfeldig valg av tannkrem -> liker mer)
- Sterk ytre årsak – ikke holdningsendring

Trusler mot selvbilde er det som motiverer oss til å endre holding, ikke arousal.

***Arousal = kroppsuro***

Hvordan motstå forsøk på endring av holdninger

- vaksinerer
- - noe annet? Tja

Sammenheng holdninger adferd:

- vanskelig å prediker
- kan skyldes:
  - Effekt fra andre påvirkningskilder som holdninger konkurrerer med.
  - Holdninger er ikke blitt målt presist nok (generelle holdninger f.eks religion)
  - Adferd er ikke blitt målt presist nok (spesifikk adferd, hvor ofte en går i kirken)

## **[kapittel 9 – notater fra pensum] - Hjelpsomhet**

Definisjon: Altruisme er et subset av Prosocial behaviour (hjelpsomhet) som igjen er et subset av Helping Behaviour (generelt hjelpende adferd)

Alt: prososial adferd: "ulike handlinger som er definert av samfunnet som generelt gunstige for andre mennesker for det igangværende politiske system" (Pilavi, Dovidio, Gærtner og Clark, 1981) – Hjelp, dele, samarbeide, trøste, støtte, veldedighet

Generelt hjelpe: "adferd med intensjon om å hjelpe eller som er til fordel for en annen" - konsekvenser.

På forelesning: Er prososial adferd utenfor hjelpsomhet, dvs, omvendt fra pensum!

- Bystander apathy: Om den første personen ikke gjør noe vil sjansene være mindre for at de andre gjør noe.
- "Hjelpsom adferd" er en bred definisjon – omfatter alt uavhengig av motiv.
- Prosocial behaviour er adferd hvor mottaker er en person (ikke en organisasjon) og hvor motivasjonen ikke er profesjonalisme (dvs, fordi det er jobben) – hjelpe en nabo med selvangivelsen
- Altruisme er enda smalere definert, krever empati og perspektivtenkning – den gode samaritan
  - Hjelp til en annen person uten ytre belønning og med mulig risiko for en selv.
  - Motivasjonell tilstand der det endeligemålet er å øke velferden til et annet menneske. Motivasjonen som fører til handlingen.
- Motivasjon fra å bedre egen situasjon (egoistisk) til å bedre en annens situasjon (altrustisk)
- Varierer i kost for hjelper

Forskning:

- 60 tallet: Normer, sosialt, ansvar og gjensidighet
- 70 tallet: **Når** hjelper vi (Kitty Genovese mordet)
- 80 tallet: **Hvorfor** hjelper vi / **Hvem** hjelper?
- Nyere: Hvordan det føles å bli hjulpet og negative følelser.

Kulturelle faktorer:

- Normer for prososial adferd:
  1. Gjensidighet
  2. Rettferdighet
  3. Sosialt ansvar

(og en foil til..)

Kulturelle forskjeller: USA mot India: Små forskjeller i forpliktelse til å hjelpe når behovet er ekstremt, mye mindre ved lite (test av foreldre mot barn, venner, en ukjent) Kollektivistisk vs individualistisk.

Hvorfor hjelpe?

- Biologisk perspektiv: (ref kap 2) "Sosiobiologi" (kontroversiell retning)
  - Slektsskapsseleksjon: [Kin selection]: Hjelp de som bærer på de samme genene som en selv (r faktoren)
  - Gjensidig hjelpsomhet Gjensidighetsnormen: ("Gjør som andre som andre gjør mot oss") - fungerer evolusjonært om kost for hjelper er mindre enn nytte for mottaker. Universielt prinsipp i alle kulturer (R.C Johnson 1989), men avhengig av familiaritet mellom hjelper og mottaker.

- Gruppeseleksjon: [forelesning]: Der medlemmer i en gruppe hjelper hverandre til å overleve.
- Sosiobiologi: 1) Mange sosiale atferdsformer er genetisk bestemt, 2) Genetisk basert atferd vil videreføres hvis atferden øker den reproduktive fremgangen. Problem: stort skritt fra sosialt til biologisk
- Individualistisk perspektiv: Som biologisk basert på individens tendens til å være hjelpsomme, men ikke nødvendigvis genetisk betinget.
  - Humør (mood state) modell:
    - Positiv sammenheng mellom godt humør og hjelpsomhet
    - Høyere oppmerksomhet til omgivelser / ønske om å fortsette å være i godt humør.
    - Lancaster / Pennsylvania 1976 eksperiment: Få gave på døren / spurt om hjelp på telefonen. Max positive svar (nært 100%) etter 4 minutter, etter 20 som kontroll. Dvs, kortvarig virkning.
      - Affect-Priming modell: Bower (1981) Forgas (1992): Aktivering av positive minner.
      - Schwarz 1990: Skyldes at folk bruker nåværende humør for å sjekke hva de synes om noe.
  - Interpersonal guilt / skyldfølelse øker sjans for hjelpsomhet. (Høyest om en selv har skadet noen.)
    - Negativt humør kan også øke hjelpsomhet – eksperiment hvor en person tror han har ødelagt et kamera, så etterpå ser han en dame miste alle papirene sine – 40 vs 80% som hjelper.
    - Selvbevist – en vil leve opp til egne verdier – folk gjør mindre forbudte ting når en plasserer et speil (halloween med et speil bak godteribollen – mye mindre tyverier da. “Jeg er en tyv”)
    - At man søker lettelse fra det å være lei seg. [negative relief model]
- Prosocial personlighet: Eks, personer som jobber for frivillige organisasjoner.
  - Sosial ansvarsfølelse: En skal hjelpe de som er avhengig av en. Studier av de som hjalp jøder i ww2, første som hjelper ved ulykker støtter at dette er viktig. [stabilt trekk]
  - Rettferdig-verden tro: Folk får som de fortjener. Om de ikke får det -> diskordans -> hjelpende adferd eller nedvurdering av offer. (Lerner, 1980) Fungerer bare om hjelper tror problemet kan løses fullstendig via hjelp, ellers minsker det sjansen for hjelp. (Prosocial vs apatetisk)
  - Prosocial personlighet kan være viktig for langvarig hjelpearbeid.
- Empati: Følelsesmessig tilstand som skapes når en ser en annens lidelse. (Adoptering av perspektiv)
  - Batson empati altruisme hypotese:
    - Ta annen persons perspektivtenkning
    - Føler emosjonell bekymring orientert mot personen
    - Produserer det altruistiske motivet til å redusere personens smerte
    - Alternativt: ikke ta den andres perspektiv, selvorientert emosjon av personlig ubehag som produserer et egoistisk motiv for å redusere sin egen smerte. Vanskelig å skille disse to. (Det føles godt å hjelpe – sekundærforsterkning i oppveksten av å hjelpe)
  - Davis 1983: Interpersonal Reactivity Index: (Basert på Batson empati altruisme hypotesen?)
    - Perspektivtenkning (“Jeg prøver å forstå hvordan andre tenker”)
    - Emosjonell bekymring (“jeg føler ofte bekymring for mindre heldigstilte”)
    - Fantasering (“Jeg lever meg inn i karakterer i bøker”)
    - Personlig stress (“Jeg misliker å være i en spent følelsesmessig situasjon”)
- Empati: Altruisme vs egoisme.
  - Ved lite empati og egoistisk motivasjon + mulighet for å unngå å hjelpe så hjelper en ikke.
  - Eksperiment: Batson 1981: Variasjon av omstendigheter ved observering av annen jente som fikk strømstøt. Variert: Grad av gjenkjennelse med offer, mulighet for å rømme: Om en tror offer deler egenskaper med seg selv (høy empati) vil en i stor grad

- hjelpe. Hvis ikke + mulighet for å rømme vil bare 18% hjelpe. "kunne tenke deg og bytte plass". (Video opptak) -om en ikke kan rømme spiller det ikke stor rolle om en har lav eller høy empati, men om lett å flykte vil høy empati ofte stille opp, lav empati gjør det ikke. (90 vs 18%) Interessant: Den lille gruppen på 18% som bytter plass selv uten empati – dette er ren altruisme.
- Nyere forskning (1997): Altruisme skyldes "oneness", Ref: Biologisk perspektiv – en hjelper de som en tror ligner på seg selv ("gener"). Empati er bare en faktor som følger "oneness".
  - Empati – altruisme kobling kan også skyldes:
    - Situasjonsmessig stress – generelt ubehag av å se på noen som trenger hjelp, spesielt i krisesituasjoner. Aktivering både emosjonelt og fysisk. Spesielt når: (Gir veldig belønning å hjelpe)
      - Alvorlig krisesituasjon
      - Likhhet med offer
      - Fysisk nære tilskuer
      - Når det har gått lang tid uten at offeret har fått hjelp.
    - Situasjonsmessig empati
    - Disse to er positivt korrelert. (Batson 1986, 1991) Dvs, ubehagelig følelse kan ha sammenheng med empati. De som føler mye situasjonsmessig stress hjelper til minst like mye som de som føler empati, men om det er mulig å rømme synker andel som vil hjelpe kraftig. (Dvs, ikke "sann altruisme")
    - Annen forskning viser at om kostnaden øker synker graden av hjelp – dvs, altruisme kan være egoistisk motivert. (Lengde på arbeid for AIDS organisasjon kan skyldes karriere)
    - For barn (eksperiment med baby som gråter i annet rom): Hjelpsomhet skyldes empati. (Med mulighet for å skru av høytaler, målt utfra varighet på trøst og ansiktsuttrykk): ansiktsuttrykk (situasjonsbetinget stress?) negativt korrelert med lengde på trøst.
  - Hvem hjelper vi?
    - Attraktive personer
    - Attribusjon – om det er person eller omgivelser som har skylden. (kontroll er viktig – tro på rettferdig verden)
      - Levin forsøk: Fyr i grøftkant – om en tror en er full så hjelper en ikke. Alternativt, om en ligger med Manchester United genser så blir en hjulpet oftere enn med liverpool genser i Manchester området.
    - Likhhet med person i nød – venner og familie
      - IQ test eksperiment: Om det er lavt ego relevant hjelper enn en venn mer enn en fremmed. Om det reflekterer selvbildet hjelper en en fremmed mer enn en venn. (Liker ikke venner som er flinkere i noe som er viktig for selvbildet)
    - Betydningsfulle andre
  - Interpersonlig perspektiv: Fokuset på mellommenneskelig avhengighet. (Konkurransesamarbeid)
    - Exchange Theory (Homans 1961, Thibaut & Kelly 1959, Blau 1964):
      - Originalt: Personer er motivert til å maksimere positive konsekvenser for seg selv.
      - Nyere (Thibaut & Kelly): Fra utveksling til prososialt, dvs, fra egoisme (gjør som er best for deg selv) til prososial regel (gjør som er best for annen person).
        - Vennskap – dvs, avhengig av tidsperspektiv.
    - Utveksling vs. kommunalt samhold
      - Vennskap er enten nære (solidaritet, harmoni) eller overfladiske – resultat av fellesinnsats fordeles enten etter likhetsnorm (nært) eller avhengig av innsats (overfladisk).
      - Mills & Clark 1982: Utvekslingsforhold (mellom fremmede - egoistisk) eller kommunale forhold (venner, familie - empati). I utvekslingsforhold holder en oversikt over gi og ta, ikke i kommunale forhold.
    - Sosial-system vinkling: Prososial adferd er influert av omgivelser og sosial læring.

- Sosial ansvarsfølelse:
  - Norm of social responsibility: Personer bør hjelpe de som er avhengig av ens hjelp.
  - Berkowitz 1978: Diffusjon av ansvar.
  - Schwarz & Howard 1981: prosessmodell for altruisme: Oppmerksomhet -> Motivasjon -> Evaluering -> forsvar -> adferd. (observasjon situasjon og muligheter -> vurdering av sosiale verdier og moralsk ansvar -> kost / nytte -> årsaker for ikke å gjøre det -> Adferd – ja eller nei)
    - F.eks. Lese bøker for blinde barn eksperiment.
    - Batson modell: (se hypotese over): Altruistisk motiv: redusere annen persons ubehag, om egoistisk: redusere eget ubehag. “adoption of other persons perspective” -> Emotional response (empatisk bekymring vs egoistisk) -> Type of motive -> Satisfaction of motive -> behaviour (altruistisk hjelper, egoistisk flykter unna om mulig).
- Rettferdighetsnormer
  - Rettferdig verden prinsippet over.
  - Internal & external locus of controll. (sjekk nøyere)
  - Eksperiment: Miller (1977): Frivillig arbeid mot kompensasjon – flest timer om 2\$ seg selv og 1\$ til godt formål. (50% mer enn 3\$ til seg selv). Overbetaling har ingen nytte – underbetaling er 50% lavere selv om 1\$ går til godt formål. Altruisme er en sterk faktor om den ikke går utover det en selv synes en fortjener + når en selv er fornøyd er det en større sjanse for at en hjelper andre.
    - To stadier: 1. vurdering av hva en fortjener. 2. Om andres lidelse er urettferdig vil en i tillegg arbeide altruistisk.
  - Annet eksperiment: Donering til fattige familier øker om en tror verden er rettferdig og doneringen er midlertidig, hvis troen er svakere er det mye mindre donering. (likt ved svak tro på rettferdighet)
  - Ingroup / outgroup faktorer (rase)
- Kjønnforskjeller:
  - Menn (US): Liker mest å hjelpe ved fare å hjelpe, tilskuere, kvinner som trenger hjelp.
  - Kvinner(US): Omsorg, hjelpe venner, gi til veldedighet.

Når (i hvilke situasjoner) hjelper vi?

- Prosocial adferd er svært situasjonsbetinget.
- Darley & Batson 1973: God samaritan + tidspress – om en tenker på god samaritan historien er sjansen (mye) større for at en hjelper en tilfeldig person på gaten, men ubetydelig tidspress er fortsatt definitivt viktigste faktor.
- Latane & Rodin 1969: Andel som hjelper offer i annet rom: 10% med passiv person i rommet, 22.5% for to venner (pr individ), 42% for to venner (pr individ), 70% for alene.
- Eksperiment med røyk under døra: alene 60% etter 2 minutter, om 2 medsammenvarer bare 10% (opp til 40 v 6m) etter 4 minutter, med 2 som var informert passivt bare 10% etter 6 minutter. De samme som Kitty Genovese artikkel – Latane og Darley
  - 5 steps modell: kognitiv modell: Emergency -> 1) Merke at noe er galt 2) Tolke begivenhet som emergence - Pluralistisk ignoranse 3) Ta ansvar - Difusion of responsibility 4) Bestemme hvordan en kan hjelpe – audience inhibition 5) Gi hjelp
- Motivasjon avhengig av: Ansvarsfølelse, situasjonen er passende for hjelp, adferd vil virke gunstig for andre og ikke tåpelig.
  - 1. En person alene føler at ansvaret er fokusert på han.
    - Med flere personer blir difusion of responsibility aktivt.
  - 2. Pluralistisk ignoranse er aktivt med flere personer som prøver å tenke ut hva som er riktig å gjøre. (“En tror at interne tanker er forskjellig fra andre passive personer, selv om utad adferd er lik”)
  - 3. Evaluation apprehension: Når andre ser på er en mindre villig til å hjelpe.
- Situasjon er viktigst!
  - Geografi (bygd mot by – milgram: By har sensorisk overload)

- Tilskuer (bystander apathy) – hvor tilstedeværelse av andre hemmer hjelp i nødstilfeller.

#### Konsekvenser av å motta hjelp

- Alle hjelpesitasjoner omfatter en hjelpemottaker.
- Hjelpemottakere er ikke alltid glade for hjelp! (eg. 3dje verden, irak)
  - Misliker å bli definert som noen som trenger hjelp - hjelpetrengende (svak og passiv) – trussel mot selvbilde. (Glatt om vinteren feks)
  - Mulighet til å "betale tilbake" viktig.
- Hjelpesituasjon er enten:
  - Støtende – produserer positive reaksjoner (f.eks. Hjelp fra nær familie – relasjonsavhengig)
  - Hjelp som oppfattes som truende, som produserer negative reaksjoner. (fra person på likt maktnivå, eller på område som en mener en er flink til. Feks høyt utdannende demenspasienter)
- Donor og hjelpemottaker har forskjellig syn på handlingen (manipulativ mening vs. selvbilde).
- Viktighet i læresituasjoner.

#### Sosial støtte

- Forskjell mellom tenkt støtte tilgjengelig (kognitiv sosial støtte) og mottatt støtte
- Sosial støtte spesielt viktig ved triste livshendelser (buffer effekten) hvorfor er ukjent.
- Sosial støtte kan være negativ, f.eks ved tap av barn og sosial støtte i form av råd og oppmuntring.

#### Annen oppdeling:

- Gruppenivå (biologiske grupper og sosiale grupper)
- Individ nivå: arvelighet og fysiologi, tidligere miljø og sosialisering, nåværende omgivelser og sosial situasjonen
- Medvirkende faktorer: Personlighetstrekk, kroppsurop og humør, attribusjon, internalisert normer og morale regler, modeller.
- Respons: Hjelp eller ikke hjelpe.
- Annen mulig oppdeling av årsaker for frivillig arbeid:
  - Prosocial personlighet: Nurturance, empati og sosial ansvarsfølelse
  - Motivasjon: Verdier, forståelse, personlig utvikling, bekymring for omgivelsene og bedring av selvfølelse

## **[kapittel 10 – notater pensum / forelesning] - Aggresjon**

Definisjon: Mye diskutert, men to aspekter viktig:

- 1) Aggressiv adferd omfatter å påføre en annen organisme skade
- 2) For at det skal være aggresjon må den aktive parten mene å skade - *intensjon*

Baron(1977): Aggresjon er enhver form for adferd ment å skade et annet levende vesen som er motivert til å unngå slik behandling.

Forskjellige klassifiseringer:

- Fysisk vs verbal
- Direkte vs. indirekte
- Basert på ønsket mål, skade eller oppnå noe
- instrumentell (for å oppnå noe. f.eks. et ran) og sinne (basert på følelse)
- Defansiv eller offensiv
- Provosert eller uprovosert

(Flere av disse er uobserverbare og derfor ikke med i definisjonen)

Forskjellige teorier for hva som skaper aggresjon

- Instinkt
- "Drive" (Freud)
- Instinktbasert (Lorenz)
- Evolusjonsbasert

Instinkt drift

- Aggresjon hos dyr
  - Aggresjon hos rovdyr
    - laterale hypothalamus – rovdyradferd (f.eks. en katt vil begynne å jakte)
    - mediale hypothalamus – sinneadferd (en katt om er truet, håret rett til vers fresing)
  - Aggresjon mellom hanndyr
    - spesifikk adferd – mindre dødelig (revir og ritualiserte kamper – rådyr bruker gevir ved revir kamp, ved trussel bruker de forbeina)
  - Sex-relatert aggresjonen
    - aggresjon som er utløst av seksuelle stimuli – testosteron fører både til mer seksuell aktivering og mer aggresjon (hormonell forklaring)
  - Aggresjon hos mødre (hormoner + beskyttelsesinstinkt)
  - Aggresjon utløst av fare (vanligst ved siden av ritualer)
    - Når det ikke er mulig å flykte
  - Irritabel aggresjon
    - Utløst av aversive stimuli – gir en rotter elsjokk vil de begynne å bite hverandre.
    - Det kan også være et lært komponent – om et dyr lavt i hierarkiet får sjokk vil det sloss mindre.
    - Om det er lært at slossing minsker fare sloss de mye mer.

Kultur

- Aggresjonsnivået varierer mellom ulike kulturer – store forskjeller i vold / drap.
  - USA skiller seg voldsomt ut blant vestlige kulturer (mexico og brazil er fortsatt en god del høyere)
  - Normer og samfunn er ganske likt – aggresjon er altså ikke et instinkt, siden det da ville vært mye likere på tvers av kulturer.
  - Stor stabilitet over livet – eneggede tvillinger er .40 korrelerte, toeggede nære 0 = stabilitet er delvis genetisk, men også miljøbasert.

#### Individuelle forskjeller

- Personlighetstrekk
- Fysiologiske faktorer
  - Biologisk
    - Svulster i temporær loben kan også føre til aggresjonen
    - Stimulering i det limbiske system gir også aggressive tendenser hos mennesker
    - Testosteron gir bare en indirekte påvirkning – fortsatt sosial kontroll.
      - Vi har så sterke sosiale styringer på adferd (F.eks. seksualitet og nonner) at det biologiske kan overstyres (Aper er et sted i mellom)
      - Dyr er mye mer låste i adferd.
- Korrelasjon på aggressivitet er .80 når det er ett år mellom måletidspunkt, ned til .40 ved 20 år  
-> Stor grad av stabilitet

#### Miljø og indre psykologiske prosesser

- Aggresjon
- Smerte
  - Eksempel: Kvinnelige studenter som måtte ha hånden ned i veldig kaldt i veldig varmt vann – smerte -> at de ga mer sjokk til den andre personen, spesielt om de ble fortalt at det gjorde vondt å få sjokk.
- Hete
  - Graf over gjengopprør, familiebråk, voldtekter viser at det er klart en sammenheng mellom varme og antall tilfeller.
  - Om det blir for varmt blir det mindre opptøyer igjen, max rundt 81-85F
- Arousal / aktivering / kroppsuro
  - Generell sammenheng mellom aktivering og aggresjon dominant respons. Hva arousal kommer fra spiller mindre rolle – frykt, sex, etc – generell arousal øker sannsynligheten.
  - Før: Bare negativ arousal var årsaken
  - I dag: Skille mellom høy og lav arousal – høy kan alltid føre til en høyere tendens. Graden av aktivering er viktig. (Arousal – affect modellen – Zilman)
    - feks seksualitet er behagelig men kan gå over i aggresjon
- Holdepunkter (cues)
  - USA: det er ikke våpenet som dreper men den som skyter. Feil – betinget assosiasjon mellom våpen og vold fører til hyppigere vold.
- Deindividualisering
  - Tap av ansvar – ansvarsdiffusjon
  - Aktivering – tilstedeværelse av andre gir aktivering.
  - Nye situasjoner med intens stimulering (fotballkamper og demonstrasjonstog)
  - Zimbardo: Kvinner med frakk og hette som ga elsjokk -om de har navnelapp gir de mindre sjokk.

#### 1939, Yale Group: Frustrasjon – Aggresjon hypotesen

- Frustrasjon skaper aggresjon
- Frustrasjon er tilstanden når en ikke kan nå et mål, mens aggresjon er en handling ment å skade en annen organisme
  - 1) Frustrasjon fører alltid til aggresjon, og 2) aggresjon er alltid en konsekvens av frustrasjon
  - Aggresjon er ikke alltid rettet mot årsaken til frustrasjonen
    - Target substituisjon – displacement / forskyvning
    - Response substituisjon
    - Freud – catharsis teorien – en får utløp for aggresjon ved å vise aggressiv framferd.
- Problemer med denne vinklingen:
  - Problem: Apati, flukt var andre reaksjonsmåter



- Problem: Aggresjon uten provokator (snikmorder)
- Punktene over førte til: aggresjon en dominant respons til frustrasjon – den skaper en situasjon hvor det er åpent for aggresjon. (Det er et kognitivt komponent, urettferdighet kan føres til aggresjon, rettferdig aggresjon kan føre til et annet valg. )
- Caruso sin modell
- Berkowitz (1964) forsøker å definere sammenhengen bedre, ved hjelp av indikatorer (cues) i omgivelsene som må være tilstede. (frustrasjon -> sinne -> indre mulighet for aggressiv adferd)
  - Forsøk: Våpeneffekten (primitivt situasjonell cue): Test med strømstøt, mer strømstøt -> mer sinne (åpenbart). Med våpen i nærheten -> Flere strømstøt gitt av annen person, uavhengig av sinne
  - Tilsvarende eksperiment med 300 gutter som så film hvor soldater brukte walkie talkie til å kommunisere for så å spille landhockey. De som blir intervjuet med båndspiller i pausen er mindre aggressive enn de som blir intervjuet med walkie talkie.
- Klar sammenheng mellom sinne kroppsure og kilder assosiert med aggresjon, men kroppsure er også assosiert med andre stimuli -> kroppsure [excitation] overføringsteorien.
  - En økning i aggresjon er bare koblet til dette om en ikke vet hva årsaken til kroppsuren er.
- Kobling mellom versive stimuli og følelsesmessige [affective] reaksjoner
  - kroppsure og aggresjon over er en *sekvens*, forskjellige situasjoner fører til generell kroppsure, som får en merkelapp, og avhengig av denne fører til aggresjon.
  - Dette er kritisert i kognitiv neoassosianisme: Det er ikke noe som er ikkespesifikt eller nøytral kroppsure, det er en direkte kobling mellom begivenhet og “flykt eller kjemp” adferd. Altså en *parallel* prosess uten et kognitivt mellomledd for følelsesmessig aggresjon. Teorien er basert på assosiative teorier for hvordan minne fungerer.
    - Situasjonelle indikatorer styrer assosiasjoner som gjør at en velger flykt / kjemp
    - Læringsassosiasjoner er også media
    - Kognitiv overordnet vurdering (forelesning – sjekk bok nøyere)
      - Problem: Vanskelig å etterprøve med kompliserte modeller selv om de kanskje ligner med på virkeligheten – det blir vanskeligere å lage et studie som dekker alle variabler.

#### Aggresjon som lært adferd

- frustrasjon – aggresjon hypotesen antar at aggresjon er noe som en organisme har som en utvei. Men hvorfor?
  - Instrumentell betinging og positiv forsterkning (barn og leker) – også negativ forsterkning (unngå smerte) - Skinner
  - Sosial læringsteori (Bandura 1973) – basert på modellering, en lærer ny adferd ved å observere andre, f.eks. Bobo Doll eksperimentet. (Mye høyere grad av aggressiv adferd mot Bobo leke om en har sett noen være aggressiv (levende modell) mot leken før en får leke med den.)
    - Viktig: Forventede resultat av adferd – det er ingen direkte link, det er ikke sikkert en velger aggresjon som handlingsalternativ.
    - Familie og venner, samt massemedia viser adferd som kan modelleres.
    - Tilsvarende studier finnes for voksne.
    - Instrumentell betinging og modell-læring
      - Grad av egen erfaring (suksess i aggressive handlinger) og sannsynligheten for at en aggressiv handling skal bli belønnet eller straffet.
      - Modelllæring og imitasjon er ikke det samme – en trenger ikke imitere for å lære, men sannsynligheten øker.
      - Forsterkning – både egen og modellens
- Etter 2dre verdenskrig var det flere land som deltok i krigen som viste en økning av mordraten enn land som ikke gjorde det.
  - Mulig årsak: Om en har lært å drepe.

### Aggresjon i media

- Hva er sammenhengen mellom aggressiv adferd og å se TV aggresjon?
  - Fristende pga. enkel løsning
- To spørsmål er viktige i sosialpsykologi perspektivet:
  - 1) Øker sett media vold aggresjon
  - 2) Hvilke psykologiske prosesser underligger denne effekten
- Lab eksperimenter viser ofte sammenhengen (ex. Bandura over), men kan kritiseres pga kunstige omstendigheter
  - Nye studier basert på feltundersøkelser (Wood, 1991) viser også sammenhengen
- Longitudinelle studier viser en sammenheng mellom å se voldelige filmer som 8 åring og kriminelle handlinger som 18 åring. Klar sammenheng, for gutter 10-45 på en skala lav til høy TV titting (Om dette skyldes en direkte sammenheng eller om barn med "voldsgener" liker bedre å se voldelige filmer (stimuli søkende) er ikke diskutert – og andre 3dje variabler)
- Comstock identifiserte følgende faktorer for at TV vold skulle være virksom:
  - Efficacy – aggresjon løser problemer
  - Normativitet – negative konsekvenser (offer) viser ikke
  - Likhet – den som utfører aggresjonen er helten (noen seeren ønsker å være)
  - Overbevisning – seeren har en høy grad av kroppssuro som demper kritikk
- Desensitivisering og nedbryting av hemninger mot å gjøre voldelige handlinger.
- Om vold fører til vold på TV kan en bli mer engstelig for å bli utsatt for vold.

### Vold på TV i media – studier fra forelesning

- Klart sammenheng i metastudier av metodisk gode studier
- Park: Gutter på institusjon (kriminelle) delt i 4 forskjellige hus. De fikk enten se eller ikke se på voldelige filmer i en uke. Guttene var målt på aggressiv adferd på forhånd. De som så nøytrale filmer hadde ingen økning av aggressive handlinger, de som så aggressive filmer hadde en økning av aggressive handlinger.
  - Metodeproblemer: Forventingseffekter (guttene aner hva forskerne er ute etter)
  - Metodeproblemer: Hva som måles som aggressivitet (verbal, ikke fysisk – er disse de samme?)
- Annen kvasiekperimentell studie: 3 kanadiske byer
  - Om en bare får nasjonale canadiske kanaler er det en økning på .10, om en får også amerikanske kanaler er økningen .70.
- Eksperiment hvor mannlige studenter enten så en voldelig pornografisk film eller en ikkevoldelig pornografisk film, så måtte gi strømstøt til noen som hadde gjort noe irriterende.
  - Økning i gjennomsnittlig sjokkintensitet ved voldelig pornografisk film, og størst om offeret for strømstøtet var en kvinne. (Donnerstein 1980)
- Test av tro på voldtekstmyter
  - Mannlige studenter viser høyere aksept av vold og høyere akseptanse for voldtekstmyte etter seksuelt voldelig film i spørreskjema (menn går opp etter film, kvinner går ned)
  - Om en har blitt provosert gir en mer sjokk om en blir provosert av en kvinne, men dette gjelder spesielt om en har sett en voldelig pornografisk film hvor kvinnen viser at hun liker det på forhånd.

### Aggresjon i sosiale sammenhenger

- Mellom familiemedlemmer
  - De fleste voldstilfeller og drap skjer innen familien
  - I følge APA – et mønster av voldelig og overgripende adferd – fysisk, seksuell og psykologisk overgrep for å oppnå eller beholde kontroll
  - Ingen klasse eller kjønnsforskjeller, men kvinner påfører mindre skade.
  - Kan skyldes nærhet og krav til samhold – enkeltpersoner må kunne påvirke hverandres adferd
    - Utveksling og avhengighetsteori – oppnå belønning og unngå kostnader. I en familie

- kan det være lettere å unngå kostnadene ved aggresjon.
- “Ordentlig mann” stereotype.
- Aggresjon på skole og jobb
  - Victimization (offergjøring? - tilsvarende mobbing):
    - Ubalanse i styrke, status eller autoritet
    - Fører til psykosomatiske problemer, mindre ytelse, mangel på selvfølelse
    - Mobbere har større sjanse for å bli ungdomskriminelle
    - Ofre er ofte forskjellige fra gruppestandard
    - De som mobber er ofte fysisk sterke, oppfører seg aggressivt i forskjellige sammenhenger, er impulsive. Forskjellige sosialiseringstiler hos foreldre kan ha en innvirkning.
    - Kjønnforskjeller gutter jenter (jenter mer indirekte / verbale), men denne forskjellen forsvinner med alderen.
  - Når oppstår mobbing?
    - Sosial misfit theory: forskjeller individ og gruppe for holdninger og adferd

#### Aggresjon – fra handling til (sosial) interaksjon

- Tolkning av individuell adferd som aggressiv
  - Kulturelle faktorer – mening å skade og normviolasjon er fellesfaktor
  - Typisk: personer tolker sine egne handlinger som mye mer positive enn andres, uavhengig av om handling er reaksjon eller selvstartet.
- Påvirkende styrke [coercive power] – bruk av trusler og straff i jakten på sosial autoritet.
- Sosial interaksjon teori for påvirkende styrke: deler evaluering og adferd (Tedeshi)
  - (handling) Trussel, kroppslig angrep -> (midlertidig resultat) Lydighet -> Resurser, tjenester
  - straff -> Skade -> Rettferdighet, status, avskrekking
  - Valg av adferd er rasjonelt bestemt.
- Attribusjon og aggresjonen
  - Adferd inneholder ikke i seg selv de definerende kriteriene over (ment å skade, skade og norm violasjon), men kan tolkes til å inneholde disse
  - Utfordring: Når reagerer mennesker til begivenheter som om de var aggressivt ment
    - Hvem er ansvarlig
    - Det må være forskjell mellom adferd og det som *burde vært* adferd (intensjon og forutseelse hos mulig aggressor)
    - Reaksjon er kraftigere ved større forskjell.
- Normer som regulator for aggresjon
  - Gouldner (1960): Gjengjeldelsesnormen (øye for øye)
  - Den utsatt for aggresjon blir tolket positivt ved gjengjeldelse
    - Eskalering
    - Unnskyldning (“drakk for mye”)
- Sosial informasjonsprosessering
  - Dodge sosialinformasjonsprosseseringsmodell:
    1. Enkoding av inntrykk [cues] – A ser B ta leken
    2. Tolkning av inntrykk – B prøver å provosere meg
    3. Klarifisering av mål – Unngå problemer / få leke tilbake
    4. Sjekk av mulige responser – Slå, klage
    5. Valg av adferd
    6. Adferd
  - Adferd på alle nivåene over er påvirket av sosiale normer
  - Attributering er veldig viktig her (punkt 2 over) - “hostile attribution bias”
- Kollektiv aggresjon
  - Deindividualisering
  - Kollektiv aggresjon: Aggresjon utført av grupper
    - Tidlig Massepsykologi

- Deindividualisering [Hopp! Hopp! Til selvmordskandidat]
- anonymitet – difusjon av ansvar, kort tidsperspektiv
- Alternativt: “Oppstående-norm teori” (Turner & Killian 1972)
  - Nye normer oppstår i grupper, ikke pga. deindividualisering
  - Eks politi og demonstranter
  - Grupper er bare mer aggressive når adferden kan bli definert som legitim i følge situasjonsnormen.
- Mest ekstremt: Etnisk rensning – kan skyldes endringer i normer
  - Utfører sosiale former, løser sosiale problemer
  - Oppstår gradvis

Hvordan redusere aggresjon=

- Katarsis -ikke mye støtte i forskning i dag
  - En kan ikke kanalisere vekk aggresjonen ved trening – det kan bli omvendt (ekstra kroppsuro)
- Straffe aggresjonen
  - Må komme umiddelbart – kontingent på respons, for at den skal ha en innvirkning
- Inkompatible responser
  - Humor f.eks – vrient å være sint og le samtidig
- Sosiale restriksjoner
  - Ikkevoldelige rollemodeller og normer i samfunnet.
- Kognitive strategier
  - Vaksinere folk mot vold med å gi barn alternative måter å tenke på når de blir provosert
    - tenåringer som blir mobbet og lære dem å bli selvironiske og bruke humor i stedet for å slå

## **[kapittel 12] - Interpersonlig tiltrekning og nære relasjoner**

Affiliation – tendensen til å søke samvær med andre uavhengig av følelsene for andre.  
(tilsvarende bekjentskap?)

Definert: Holdning rettet mot en bestemt person. Vi knytter os til andre når vi er engstelige, for å sammenligne våre følelser (og andre årsaker)

attraction - tiltrekning

Hvorfor?

- 1996: Connor / Rosenblood – behov for samvær som drift, i en homeostatisk modell, tilsvarende som sult.
  - Forsøk med bipper i snitt hver halvtime: 47% av tiden i sosial kontakt, 51% ønsket
- Evolusjonsmessig perspektiv: Samhold øker individets sjanse for overlevelse ved trusler.
  - Schachter (1959): Forespeiling av elektroshokk førte til større ønske om å være sammen med andre i en 10 minutters ventetid (2x) – også ønske om å være sammen med andre i samme situasjon. (Misery loves miserable company)

Viktige tiltrekningsfaktorer

1. Likhhet

- Likhhet fører til tiltrekning fordi det er forsterkede (Burn – Positiv affekt / arousal)
  - Holdninger verdier aktiviteter
  - utseende
  - tildels personlighet
- Vi forventer av de som er like oss – vi liker dem som liker oss. (Aronson )
  - Det er lettere å like de som er like en selv (Eksperiment: En fikk vite på forhånd enten hadde like eller forskjellige holdninger som en selv. Variant: Personen hadde uttalt at de likte forsøkspersonen. Etter å ha møtt personen skulle personen evalueres: Mer positivt generelt om holdningene var like, uavhengig av om en har like eller forskjellige holdninger, men den største forskjellen var om en trodde at den personen like deg eller ikke. Forventningen om å bli likt er veldig viktig.)
- Debrah Delis (?) Det er lettere å være sammen med mennesker som er like oss. (Spesielt på viktige områder for en selv, det som avspeiler grunnleggende verdier som religion og politisk syn)

Affilering under stress

- Sosial sammenligning (social comparison)
  - Schachter (1959) (over) Festinger (1954): Sosial sammenligningsteori: I usikre situasjoner ønsker en å se andre mennesker for å bekrefte følelser.
- Engstelse reduksjon (anxiety reduction)
  - Attachment theory (vedlegsteori?): trygge nyfødt – omsorgsgiver koblinger i barndommen er viktig for å kunne ha stabile og intime forhold som voksen.
    - Avhengig av barndom vil barn kunne være:
      - Trygg (søker mer støtte ved problemer)
      - Unngående (søker mindre støtte ved problemer)
      - Engstelig / ambivalent (ønske om nærhet men frykt for avvisning)
- Informasjonssøking
  - Engstelige barn søker voksen støtte også for å finne ut hvor farlig trusselen er
  - Pasienter ønsker som regel å bruke kvelden før en operasjon sammen med noen som allerede har tatt operasjonen.
  - For kreftpasienter var de med moderat engstelse som ønsket samvære med annen kreftpasient før operasjon – de med lav og veldig høy engstelse var lavere.

### Effekter av affilering

- Affilering og engestelsreduksjon
  - Amoroso & Walters (1969): Samvær med andre etter å ha fått elektrosjokk skapte en kraftig nedgang i hjerterate sammenlignet med å være alene, selv uten at snakking var lov.
  - Emosjonell smitte (emotional contagion): Ved nervøsitet kan en etterligne ansiktsuttrykk og følelser hos andre.

### Sosial støtte og stressreduksjon

- Sosial støtte har en stor virkning, gjerne delt i 4 komponenter: (3 første som over)
  - Emosjonell støtte (følelse av å være elsket)
  - Appraisal støtte (tilbakemelding og sosial sammenligning)
  - Informasjonsstøtte (informasjon om hvordan håndtere problemer)
  - Instrumental støtte (konkret støtte og hjelp)
- Buffer effekten: De som tror de har sosial støtte er mindre påvirket av stress enn de som tror de ikke har det.
  - De som tror de kan henvende seg til instruktør (men som aldri gjør det) yter bedre
- Sosial støtte som skaper mer frykt:
  - Pennbaker (1989): Å dele frykt med andre kan føre til større frykt (Tarantella i labyrint)
  - 1996: De med ambivalent / usikker kobling har flere fysiske tegn på frykt når partnerer er til stede. (frykt for avvisning)
- Sosial støtte og ensomhet:
  - Sharver & Rubinstein (1980): Faktoranalyse viste 4 klustere:
    - Desperasjon (panikk, følelse av å være forlatt)
    - Depresjon (trist, deprimert, tom)
    - Utålmodig kjedsomhet
    - Selvnedsettende tanker
  - Weiss (1975): To distinkte former for ensomhet:
    - Emosjonell ensomhet (mangel på intim partner)
    - Sosial ensomhet (mangel på støttende venner)
    - Attachment teori sier at mangel på partner ikke kan kompenseres for av venner, og at en kan føle emosjonell ensomhet uten å føle sosial ensomhet.
      - Undersøkelser av enker indikerer dette.
- Mangel på affiliation og helse
  - Sammenheng mellom sosial isolasjon og dødelighet (Berkman & Symme 1979)
    - For menn er det å være gift viktig for overlevelse
    - For kvinner er de å ha venner og familie viktigst
  - dette gjelder også når korrigert for livsstil

### tiltrekning og utvikling av vennskap

- tiltrekning: Positive følelser for et annet individ, inkluderer en tendens til å søke selskap med personen.
- Bare det å være sammen med en person vil øke sjansene for å bli venn med personen
  - 1950 (Festinger et al): 10x så mange vennskap på samme etasje i et studenthus
    - Westgate study – alle flyttet inn samtidig – geografisk nærhet viktig. .4 sjanse for at de som bodde ved siden av hverandre hadde blitt venner, ned til .1 for 3 dører unna. Dessuten, de i endene av korridorene (der flest gikk forbi) hadde flest venner. (En ren funksjonell effekt)
  - Fysisk nærhet også på samme etasje viktig.
  - Hvorfor?
    - Mindre trøbbel / en slipper å gå opp en etasje
    - Ofte samvær vil føre til mer informasjon – større sjanse for felles interesser
    - "Mere exposure effekten" - desto mer en ser noe desto bedre liker en dette
      - Eifeltårnet

- Når en blir eksponert for hverandre får en større mulighet for mennesker å belønne hverandre. (mulig forklaring)
- Andre faktorer:
  - Likhhet er viktig (i Festinger / 1950 var alle studenter og krigsveteraner)
  - Også de mest mislikte bor nære!
- Likhhet i holdninger
  - Holdningslikhet -> tiltrekning
    - Byrne (1971) tiltrekningsparadigme (spørreskjema / vurdering av annens skjema) viser lineær sammenheng mellom tiltrekning og like holdninger.
  - "Law of attraction" også ansikt til ansikt.
    - Forsøk med bomberom (de en ønsker å beholde i rommet etter 10 dager er de med likest holdninger til seg selv)
    - I følge sosial sammenligningsteori: Mer nytte av å prate med de med like holdninger.
    - Byrne (1971) Basert på klassisk betinging: Å høre noen ytre like holdninger skaper positiv affekt, ulike holdninger skaper negativ affekt.
      - Klassisk kondisjonering også med bilde – en liker bilde bedre om en hører noen ytre like holdninger, selv om bildet er av et annet kjønn enn den som snakker.
      - Gjelder bare holdninger viktige for personen.
      - Når en ikke får opplyst holdninger til en annen person antar en at de er som sine egne. (En vil gjerne mislike andre mer basert på holdninger enn en kan like noen)
      - Andre faktorer (som like fritidsaktiviteter) er også viktig, samt interpersonlige stiler (dominans / submissivitet)
  - Vennskap som en relasjon
  - Relasjon: To eller flere personer som er knyttet til hverandre over tid. - I flere vestlige kulturer er det flere som bor alene enn før. (Endres over tid)
    - Faktorer som er viktig for at et vennskap skal oppstå:
      - Gjensidig tiltrekning -> frivillig interavhengighet
    - Likevektighet (reciprocity): En bare forvente å få status, attraksjon, støtte i den grad en tilbyr det selv.
    - Likhhetsteori [equity theory]: Både de som får mer enn de gir og de som gir mindre enn de får er misfornøyde med forholdet – et likeverdig forhold er best.
      - Hjelpe om behov, respektere privatliv, holde hemmeligheter, stole på den andre, etc.
  - Kjønn og vennskap:
    - Generelle forskjeller:
      - Kvinner ønsker venner de kan diskutere følelser og problemer (intime) med
      - Menn ser etter venner med like interesser, prioriterer felles aktiviteter, og prioriterer ikke diskusjon av følelser.
    - Hvorfor kjønnsforskjeller? Reis, Sehnchak & Solomon (1985):
      - Ikke pga forskjellige kriterier for intimitet (lik vurdering av videosnutter)
      - Ikke pga problemer med merkelappen "intim" (tolkning av essay)
      - Ikke pga sosiale ferdigheter – menn kan ha en intim samtale like bra som kvinner.
      - Eneste årsak: Menn foretrekker i mindre grad intime forhold.
        - Evolusjonsperspektiv: Menn ute og jakter (samarbeid), kvinner hjemme og steller barna (oppfostrende nettverk)

Stadiemodell for tiltrekning: Murstein 1970

1. Stimulusstadiet – ytre faktorer: Likhhet i alder, utseende, sosial klasse osv
2. Verdistadiet – likhet i holdninger og verdier
3. Rollestadiet – like eller komplimentære roller

Modell: Første kontakt: stimulus stadiet, 2-7 : verdi stadiet: 8+ rolle stadiet. Stimulus, verdi og rolle skifter plass fra 1ste møte til mot rolle stadiet og varige forhold.

I løpet av et forhold øker både bredden og dybden (mot det intime), dette kommer sjeldent til å

begynne med. (Det tar tid å bli kjent med en persons grunnleggende stadier)

I ungdomstiden utvikler gutters og jenters vennsforhold forskjellig – jenter er par / triader, gutter er mye mer hit og dit. Også en utvikling fra gutter og jenter separat -> Litt overlapp (kjærestepar) -> en stor gruppe med noen par -> bare parforhold -> gjenger av likeverdige parforhold.

Teori om tiltrekning / relasjoner (enkle, klassiske teorier)

1. Balanse teori (Heider) – Vi strever etter indre konsistens mellom hva / hvem vi liker og misliker. (f.eks. om en har en venninne som ikke liker kjæresten)
2. Læringsteori
  1. Å like eller mislike er delvis betingede emosjonelle responser som opptrer når mennesker blir assosiert til positive eller negative hendelser
  2. Når nærhet blir forsterket øker atferden i frekvens.

Andre teorier kommer fra økonomi

3. Bytteteori (Sosial Exchange theory) Blau, Thomas
  1. Vi velger forhold som er mest lønnsomme for oss selv og som gir minst tab
    1. Relatert til hva partnerne forventer av forholdet
    2. Relativt til hva man kan finne i et annet forholdet
    3. De forhold er partnere får likt utbytte er de mest stabile.
4. Gjensidig avhengighetsteori Kelly & Thibaut 1985 Interdependence theory
  1. Grad av avhengighet – i hvilken grad er man avhengig av sin partner for å oppnå et ønsket resultat
  2. Gjensidighet i avhengighetsteori – trenger partnerne forholdet like mye?
  3. Korresponderende resultater – vil man ha de samme resultatene
  4. Grunnlaget for avhengighet – er avhengigheten under felles eller individuell kontroll.

F.eks usa på 50 tallet hvor kvinner ikke kunne gå fra mannen pga det var han som tjente pengene

5. Likhets teori Equity Theory Adams 1965
  - \* Partnerne i et forhold forventer å få utbytte i forhold til sine investeringer i forholdet
    1. Hva man oppfatter som relevante bidrag
    2. hva man oppfatter å få mottatt
  - Belønningen og kostnaden (konsekvensen av forholdet) må være lik for begge parter, eller den man sammenligner seg med.

Begge får resultater i proposisjon med det de har puttet inn i forholdet – både å få for lite og å få for mye hindrer tiltrekning. Bidraget er ikke nødvendigvis like i innhold, men det er det å forventet å få tilbake. (Han investerer makt og penger, hun investerer penger og skjønnhet.

Amerikansk undersøkelse: Kvinner som synes de får for mye eller for lite har større tendens til å være utro (opptil .95)

Romantisk tiltrekning

- Kjennetegnet av "passionate love" (intens lengsel etter å være sammen med den andre personen, ofte karakterisert av idealisering, preokkupering av tanker). Bersheid & Walster (1974):
  - Krever kroppssuro fra enten positive eller negative følelser
  - Merkelapp på følelsen som "forelskelse"
  - Om en slik merkelapp blir brukt er avhengig av situasjon, hva som er passende, kjennskap til hvilke situasjoner som fører til hvilke følelser og selvbilde.
  - Mye forskning på hvorfor negative følelser også spiller inn:
    - Eksperiment (1981): Både å se en komedie og å se en voldsfilm økte attraksjon av kvinne etterpå.
    - Dutton & Aron (1974): Frykt for å få (kraftig) strømstøt økte attraksjon til meddeltaker i



- eksperiment vs. svakt strømstøt.
- 1minutt vs. 15 sekunder – attraktive kvinner mer attraktive, lite attraktive mindre.
- Feilattribuerings-effekt?
- Seksuell tiltrekning som evolusjonsmessig nødvendighet?
- Samme attachment stil viktig (se over) for forelskelse
- Holdningslikhet også viktige
  - Lambert et al (1970) Eksperiment med 24 like og 24 ulike par på en 30m date
  - Fysisk attraksjon like viktig for attraksjon som andel like holdninger.
  - Andre studier bekrefter at i alle fall for første date er utseende viktigst.
- Fysisk attraksjon
  - Når noen er pen blir de attribuert med positive karakteristika, typisk seksuelt varmere og mer sosialt hendige enn lite attraktive personer, sosiale, mer dominante og mentalt sunnere. Likt for menn og kvinner men mer seksuelt varme for kvinner.
  - Hvorfor?
    - 1. Fysisk attraktivitet er et sentralt trekk
    - 2. Tilskrives bedre egenskaper enn andre – skjema (pen = alright, Harlow effekten)
    - Både krysskulturelle likheter (symetriske ansikter, modne ansikter hos menn) og forskjeller i hva som oppfattes som tiltrekkende:
      - Eksperiment med godt og dårlig essay, så satt bilde på essayet. (stor enighet internt i kultur om hva som er pent) Resultat: Om essayet var bra spilte det ingen rolle om pen eller stygg, men om dårlig fikk den pene bedre karakter enn den stygge. (Tilsvarende på barn på barneskolen og lærere)
    - ... og forskjeller i hva som oppfattes som tiltrekkende.
      - Standarder for hva som er vakkert reflekterer synet til den dominerende gruppen i samfunnet og endres over tid og kultur. Denne endres også over tid, bare f.eks. kropp og ansikt har endret seg over tid (men felles på tvers av kulturen til vanlig)
      - Matching hypotesen også her – en ender som regel opp med noen tilsvarende attraktiv som seg selv (men ønsker som regel penere)
    - Kan skyldes en selvoppfyllende profeti som fører til mer selvtilit i sosialt liv.
    - Snyder, Tanke, Berscheid (1977): Eksperiment med telefonsamtale med kvinne – om en tror hun er attraktiv vil hun være mer sosial og hyggelig på telefonen, og vice versa, uavhengig av virkelig attraktivitet.
  - Kjønnsforskjeller i preferanse for fysisk attraktivitet og status
    - Fysisk attraktivitet hos mulig partner er viktigere for menn enn kvinner.
      - Evolusjonsteori: Unge kvinner (neonatale - store øyne) får sunne babyer / kan oppfostre dem. Kvinner velger menn som kan stille med nødvendige ressurser (status, dominans viktig).
      - Test av 37 kulturer viste at menn prioriterte utseende, kvinner status hos partner.
        - Attraksjon hos menn er mer knyttet til voksne trekk, tydlige kinnbein, bredere smil, og høyere status klesdrakt. (Firkantet ansikt)
    - homoseksuelle menn oppgir oftere alder / øyefarge etc i kontaktannonser sammenlignet med lesbiske. Lesbiske kvinner oppgir oftere personlig informasjon, og har generelt en høyere preferanse for empati.
    - Equity teori- En tilpasser standard for attraksjon til sin egen attraksjon -> mindre attraktive personer er snillere i vurdering av dater, og større sjans for gjenndating. Dette fører til et "matching hypotesen", hvor en ender opp med tilsvarende attraktiv partner (en klarer bedre å være sammen over lang tid når en er like hverandre).
      - Kan også forklare kompensering (status framfor utseende)

#### Kjærlighet:

- Utviklet for å holde familien samlet og beskytte barnet (Biologisk)
- Historisk og over kulturer har kjærlighet betydd forskjellige ting
- Kjønn-ratio hypotesen: Når det er flere menn enn kvinner, blir kvinner og romantisk kjærlighet viktige, ellers omvendt (f.eks etter en krig når det er overskudd på kvinner)

USA forskjeller på dating:

- Menn foretrekker å date "ned" og og kvinner foretrekker å date opp – kvinner over 25 år med høy utdanning har større problemer. Alder, fysisk størrelse, utdanning, intelligens og sosial klasse.

Måling av kjærlighet:

- Rubin: >Utviklet skala for å måle kjærligheten
- Hendrick & Hendrick målte 6 ulike typer kjærlighet
- Sternberg: 3 komponenter: Intimitet, lidenskap og forpliktelse – dette blir Sternbergs triangulære teori om kjærlighet. (Se 110 pensumet)

Oppbygging av et forhold: Levinger 1970:

1. Begynnende tiltrekningsfaktorer - Nærhet, likhet, erotisk kjærlighet mye emosjo
2. Oppbygging - Sosial utveksling, kommunikasjon, utveksling – lite emo
3. Kontinuering og konsolidering -> Fortsetning av forholdet
4. Alt: forringelse og forfall (3 og 4): Relativ attraksjon av alternativer sosial exchange
5. slutt - høyt om trauma

Det er forskjell mellom å like noen og den romantiske kjærligheten .- over tid går den romantiske kjærligheten ned, og likingen stiger – kameratslig / vennskapskjærlighet overtar, den store pasjonen er ikke der lengre. (Forventning og varig pasjon -> større sjanse for at forholdet tar slutt)

Nære forhold - Kjærlighet

- Mulig resultat av gjensidig attraksjon
- Tilfredshet i forhold
  - Karakterisert av høy grad av intimitet
  - Reis & Patrick (1996): interaksjon er definert som intim når:
    - Caring (følelsen av at den andre bryr seg om og elsker en)
    - Forståelse (følelsen av at den andre har et godt bilde av en, og gjerne bedre)
    - Validering (akseptanse, forståelse, støtte for den andre personens synspunkter)
  - Grad av validering i kommunikasjon er viktigste indikator på lykke.
    - Faktorer som indikerer mindre lykke: Konfliktunngåelser, trøst (ignorering og skjuling av forskjeller), destruktiv kommunikasjon (krangel)
  - Personer med usikre attachment stiler har gjerne intimitetsproblemer (mer tilbaketruke, verbal aggresjon under konflikt, emosjonell støtte
    - Undersøkelse av håndtering av partners destruktive adferd:
      - Secure attachment: aktivt forsøk på å håndtere problemet.
      - Avoidant og usikker: destruktiv adferd tilbake eller nekte å diskutere problemet.
  - Typisk for dårlige forhold er feiltolkning av partners adferd, attribuering, partnerens feil, og indikasjoner på langvarige problemer i forholdet, ikke løsbare enkelttilfeller.
  - Sosial sammenligningsteori: En liker forholdet og partneren best når en synes forholdet er over snittet
  - Likhet – gjensidighetsteori: Når en føler at forholdet er gjensidig er en mest fornøyd. (lavere både om en føler at en får mer eller mindre ut av det)
    - Spesielt viktig i lesbiske forhold.
    - Ulikhet kan føre til at kvinner (men ikke menn) ønsker / er mer utro
    - Predikerer ikke framtidig suksess i forholdet.
- Trofasthet i forhold
  - Lykkelige forhold er ikke nødvendigvis stabile, stabile forhold ikke nødvendigvis lykkelige.
  - Rusbult (1983): Investeringsmodellen prøver å forklare trofasthet:
    - 1) Høy fornøydhet (elsker, har positive følelser for)

- 2) Lav oppfattelse av alternativer – når en bygger et forhold vil en automatisk stenge unna attraktive alternativer.
- 3) Investeringsstørrelse – tid / energi brukt på å bygge et forhold med en partner – størrelsen på kobling til partneren. (I følge nyere forskning flyter selvbildene over hverandre i et partnerskap over tid, så det som er bra for partner er bra for deg)
- Alle tre faktorer er viktige, uavhengig av type forhold (het / hom / les)
  - Kvinner utsatt for overgrep hadde en større tendens til å gå tilbake til forholdet om de hadde mye investert i det.
- Konsekvenser av slutt på forhold
  - Vanskelig å gi slipp på forholdet etter skilsmisse hos begge parter. Etter skilsmisse får en også mindre sosial støtte enn ved dødsfall.

## [kapittel 4 kompendie ] - Selvet

USA: Individet - fra kognitiv psykologi

Europa: Gruppetilhørighet, relasjoner til andre – fra sosiologi og sosialantropologi

### Selvet

- Selvet et symbolbrukende, selvreflektivt (hvem er jeg, hva slags menneske er jeg) sosialt vesen.
- Opplevelsen utvikles i en sosial kontekst. (Spesielt viktig for selvfølelse)

Det er lange tradisjoner for studier av selvet, og med veldig mange begreper som går over i hverandre.

(Forelesning derfor forskjellig fra pensum)

### Synsvinkler på selvet

- William James selvteori – Skisserte dimensjonene til det modne selvet, og hevdet at det som blir en del av selvet blir så via emosjonell identifisering (1890: Principless of psychology, kapittel "The conscience of self" (?) - selvet har ulike dimensjoner hos den voksne.
- George Herbert Mead's selvteori – Skisserte hvordan selvet utvikles, og hevdet at dette i hovedsak var en kognitiv prosess som skjedde via symbolsk interaksjon og det å ta ulike roller. (Denne litt mer opp mot dagens syn) – i en symbolsk tradisjon, det som blir sagt om deg oppleves som ditt selvilde, så i ulike roller kan en ha forskjellig bilde av deg selv.

Begge to skiller mellom "jeg" (jeg står og snakker til dere – pågående opplevelse), "meg" (hvordan er jeg, hva pleier jeg å gjøre, hva slags menneske er jeg) – 2 hoveddimensjoner i selvbildet.

### Krysskulturelle definisjoner av selvet

- Vestlig kultur: Mange har et uavhengig syn på seg selv som autonome – uavhengig av andre – det er viktig å finne ut hvem en er, en er unik og annerledes fra andre.
- Mennesker i mange andre kulturer har et syn på selvet som gjensidig avhengig av det sosiale nettverket- Kollektivistisk / avhengig kultur, hvor selvet har en avhengighet av andre. Selvets plassering i nettverket er viktig, det å tilpasse seg / unnskyldte seg / ta for mye plass osv. ("tilhørende i et fellesskap")
- Definisjon: "The notion of self is best understood as embodying a fundamental unity with a diverse aggregate of attributes and assets" (Baumeister) "Jeg har en forståelse av meg selv og andre har en forståelse av meg som er konsistent, en er stort sett den samme personen hele tiden"., men samtidig består selvet av diverse aggregater (summerte) aspekter.- Fundamental enhet med masse deler.

Hvordan vet vi hvem vi er?

#### A. Selvet som mål for oppmerksomhet

- Oppmerksomhet rettet mot seg selv ("Self awareness")
  - Private aspekter ved seg selv: "Emosjoner motiver, personlige verdier"
  - Offentlige aspekter: "utseende, selvrepresentasjon". - vi er oppmerksom på andre sin oppfattelse. Om vi ikke brydde oss om hvordan andre oppfatter oss ville vi ikke brukt mye energi på presentasjon.
- Selvbevissthet ("self-consciousness")
  - Tendensen man har til å bli oppmerksom på seg selv.
  - Personlighetstrekk i hvor selvoppmerksomme de er. Personer som scorer høy her er veldig opptatt av hvordan de virker på andre.

Selvbevissthet (Fenigste, Scheier & Buss 1975)

- Self Consciousness Scale – skala for vurdering
- Legger merke til mangel på samsvar i vårt selv, dette kan produsere en temporær reduksjon i selvfølelsen. - når en legger merke til seg selv kan en se diskordans mellom ideelt og reelt selve, en kvalitetssjekk, og en vil prøve å gjøre noe for å rette på det.
- Selvbevissthet får oss til å agere i overensstemmelse med internaliserte holdninger og moralske standarder
- hvis vi ikke kan agere slik vil vi trekke os tilbake fra den selvfokuserende situasjonen. (Speilbilde i butikkvindu osv)

Ekspertiment: - Kvinnelige forsøkspersoner må vente på eksperimentator, hvor de har fått beskjed om resultat av IQ test (veldig dårlig eller veldig bra) – rommet er enten vanlig eller med et speil / videokamera i rommet. De får beskjed om at når det har gått 5 minutter kan de bare gå om ikke eksperimentatoren har kommet

Resultat: Har en gjort det bra på IQ testen blir en settende like lenge (8 minutter) om det er et speil eller ikke. Om en har gjort det dårlig og det er et speil går en mye tidligere (6 minutter) om det er et speil i rommet.

Når en blir klar over seg selv sjekker en om det matcher med hvordan en burde være, og en kan da enten endre seg selv så en matcher standarden eller en kan rømme.

Dette kan være en viktig faktor for initialisering av depresjon. Major Loss -> Heightened self awareness (negative emotions, inability to resolveloss) -> Depression Self becomes salient as cause of troubles, negative self-concept, negative self-attributes, negative self-verification -> Heightened self awareness (ond sirkel, hvor en leter etter informasjon for å bekrefte at det er noe galt med deg selv.)

Selvovervåkning – opptatt av hva andre tenker om en (eksternt, ikke internt som over)

- Self-Monitoring scale
- Lavt selvovervåkende personer
  - Har adferd som ligner mer på deres personlighetstrekk
  - Ikke opptatt av hva andre mener og tenker om en, en oppfører seg oftere etter indre meninger
  - Velger oftere andre mennesker fra indre kriterier (færre venner, som fyller alle behov), løser oftere problemer ved å snakke med andre mennesker.
- Høyt selvovervåkende personer:
  - Responderer mer på den sosiale situasjonen (Atferden varierer med situasjon) – menneskelige kameleoner.
  - Veldig tilpasningsdyktig / elefant i porselensbutikk fordi de ikke ser hva andre ønsker av en.
  - Velger ofte venner ut fra ytre kriterier, ofte flere partnere men ikke dype forhold, ofte bare en venn pr hobby, løser ofte problem ved å endre adferd.

Begge måter har sine fordeler og bakdeler i sosiale sammenhenger.

Ekspertiment: Konformitet mot gruppe i forhold til score på selvovervåkning: 1. Fyll ut skala, 2. Satt i situasjon hvor en skulle delta en i en gruppediskusjon. Alternativ: Diskusjon bare i gruppe, tatt opp på video, og skulle brukes i forelesning seinere.

Resultat: De som skårte lavt på self-monitoring de var nokså like i konformitet uavhengig av situasjon. De som skårte høyt var mye mer uenig med gruppedeltakerne når det var video til stede. (Når en bare er i en gruppe er det viktig å innordne, seg når det er publikum må det spilles opp mot)

Selvregulering

- Hvordan vi kontrollerer og styre våre egne handlinger
- Oppmerksomhet mot oss selv fører til en vurdering av hvorvidt vi oppnår våre mål og ideal

- Selvdiskrepans mellom vårt faktiske selv og vårt "ideal" selv og "burde" selv fører til at spesifikke mønstre av emosjonelle responser.  
(Fra Higgins)

Uten diskrepans er en i bedre humør. Higgins deler mellom burde ("ought") og ideal selvet. Idealet er slik vi ønsker at en var ("flink til å spille musikk"), mens burde selv ("hva slags forpliktelser føler jeg at en har")

Sammendrag av selv-diskrepans teori: En blir deprimert av forskjeller actual self/ideal self. En blir engstelig føler angst og fører mer skyldfølelse (høyere grad av kroppsurolighet) mellom actual self/ought self.

William James: "Hvis du ønsker å bli best i verden og blir nummer 2 så blir du skuffet, er idealet å gjøre det så bra som mulig og en blir nummer 2 blir en veldig fornøyd".

B. Selvbegrep ("self-concept") - Selvet som en kunnskapsstruktur (Svaret på "hvem er jeg")

- Selvskjemaer er organisert kunnskap om oss selvbegrep
- Påvirker vår persepsjon, hukommelse og våre slutninger om oss selv og andre
- Noe er skjemabundet på et bestemt trekk
- Vi husker best informasjon som er relatert til oss selv.
- Er stabilt og vanskelig å endre veldig kontekstavhengig.

Mennesker er forskjellig i hvor viktig skjemaene er for seg selv, de er mer eller mindre skjemabundet enn andre. Noen er feks veldig skjemabundet veldig til femininitet, dvs, det er veldig viktig for deres oppfattelse av seg selv.

På engelsk skiller en mellom "self concept" og "self esteem" på norsk brukes ofte selvbilde om begge deler, dvs, selvbilde brukes ofte på "self esteem". Selvbegrepet er hva jeg vet om meg selv, mens selvfølelsen er det jeg synes om meg selv.

Eksperiment: Marcus sjekket hvordan selvbegrepet hadde innvirkning på synet på seg selv. Inndelte i 3 grupper:

- Avhengige av andre mennesker
- Uavhengige
- Askjematiske, som ikke har begrepene inkludert noen av delene

Så lot hun dem vurdere lister av adjektiver "beskrivelse av meg eller ikke" (typisk).

Resultat: De som var askjematiske kjente igjen ord som både beskrev uavhengige og avhengige ord like fort.

De som hadde avhengighetsskjema kjente igjen ord som beskrev avhengighetsskjemaet mye fortere, og omvendt for de som hadde uavhengighetsskjemaet. Dvs, det en vet fra før er lettere gjenkjennelig -< et skjema kan være en merkelapp på seg selv, som er med og styrer ens adferd.

Tilsvarende er det gjort mye forskning rundt "chunking", det at en vet på forhånd hva en mener er med på å strukturere informasjon som en får.

C. Selvfølelse ("self esteem") -selvverdi, selvrefrekt, osv.

- Evaluering av selvet, eller følelse av selv-verdi eller selvrespekt
- Globalt eller spesifikk
  - Tilsvarende som generell og spesifikk intelligens. En kan ha forskjellige vurderinger av seg selv innen forskjellige områder. Men en har gjerne en overordnet generell følelse.
    - Global: Rosenberg self esteem scale – med få generelle spørsmål
    - Susan Harther self-perception scale:

- Delt i 8 forskjellige områder, i Norge for en 7 faktorer, generell selverdi og fysisk utseende kommer ut som samme faktor på ungdomsskole elever. (jfr foreleser)
- Jenter har bedre selvfølelse en gutter på "venner", likt på sosialt og skole, men høyere på det meste andre (utseende, sport, romantikk). Likt i de fleste vestlige land. I 9ende klasse er det en 9ende klasse hvor guttene blir mer og mer fornøyd med seg selv, mens jentene går sakte nedover (Det samme har en funnet i mange vestlige land) Hvorfor? Idealer i media samtidig som en begynner å bli interessert i gutter – eller andre ting.
- Stabil eller temporær
  - Stabilt – grunnleggende selvfølelse, eller veldig situasjonsbetinget. Men, gjerne konsistent, spesielt på spesifikke områder.

Generelt sett er de med en realistisk selvfølelse oftere deprimert enn de som har en overdrevet optimisk syn på seg selv. Å ha et realistisk syn kan være ganske tøft. Mange av mekanismene prøver ofte å høye selvfølelse.

#### C1 Kilder for selvevaluering

- 1) The Lookig Glass self (Cooley)
  - Sterk sammenheng mellom selvevaluering og hva man trodde andre mener om en, svak sammenheng med hva de faktisk mener om en. Viktig å skille mellom hva vi tror andre mener og hva de faktisk mener. (Fantasiene har sterkere sammenheng med selvfølelse enn de faktiske)
- 2) Sosial sammenligningsteori (Festinger)
  - Når vi er usikre på våre egne oppfatninger og evner tenderer vi å evaluere oss selv gjennom å sammenligne oss selv med andre som ligner oss. Denne sammenligningen er da med på å styre selvfølelsen.
- 3) Selvpersepsjon (Bem)
  - Ved å observere og fortolke egen atferd

#### C2: Opprettholde, beskytte og øke selvfølelsen

- Vier motivert til å opprettholde en konsistent selvoppfatning
- Selvbekreftelse ("self verification"): Oppstår når vi tror andre har en annen oppfatning av oss:
  - 1. Vi søker selektiv etter feedback som bekrefter vår selvoppfatning
  - 2. Selektiv interaksjon med mennesker som bekrefter vår selvoppfatning
  - 3. Vi prøver aktivt å bevise for andre at vår selvoppfatning er sann.

Om vi må velge mellom å få bekreftet selvbilde og å få øket selvbildet øker vi gjerne å få bekreftet selvbildet. (Dette er viktigere)

Eksperiment: Av collegegutter, hvor de først fylte ut en evaluering, så traff en dame som en trodde like / ikke likte – De som hadde et *lavt selvbilde* og hvor en trodde damen *likte* dem oppførte seg som drittsekker for å overbevise henne om at de hadde rett i sin selvoppfatning.

Vi bruker mest tid på selv-enhancement, men når det er en trussel så verifiserer vi.

#### Opprettholde. Beskytte og øke selvfølelsen

- Beskytte selvfølelsen ("self protection") fortolke og forklare utfall og unngå informasjon som har ugunstige eller ikke smigrende implikasjoner for en selv. Dvs, unngå negativ informasjon
- Øke selvfølelsen ("self-enhancement") fortolke og forklare utfall og søke informasjon som har gunstige eller smigrende implikasjoner for en selv. Dvs, søke positiv informasjon – f-eks. Prøve å koble seg selv til positive grupper eller ved å se ned på andre. Kan forklare hvorfor de som står lavt på den sosiale rangstigen ofte har mer fordommer (vi er i alle fall bedre enn de som er enda lengre)

Vi har gjerne en tendens til ego-centrisme – en har ofte en tendens til å overdrive sin egen

betydning. Feks spørsmål om hvem som gjør mest i hjemmet – 70% av menn og kvinner sier de gjør mest.

Sosial identitet – selvet som et sosialt vesten

- Er den delen av selvbildet som kommer fra ens medlemskap i ulike grupper
  - Store grupper som for eksempel nasjon, kjønn eller religion
  - Små grupper som for eksempel en organisasjon, klubb eller gjeng.
  - Dvs, ved å kalle oss for studenter så vil e aktivisere den delen som har med selvfølelsen som har med tilhørigheten til den sosiale gruppen-
- Selvkategoriseringsteori (Turner)
  - Den underliggende prosessen for hvordan sosial identitet regulerer atferden
  - “Depersonaliserer pe... og atferd
  - F.eks. ved å være eneste kvinne i en gruppe vil en kunne aktivere holdninger fra “kvinnegruppen”. Eller når det norske fotballandslaget vinner er det vi som vinner, men når de taper er det de som taper.

Sjekk resten av foilene – mulig noe ikke er gått gjennom



## [kapittel 15 kompendie ] - Non-verbal kommunikasjon

Hvordan oppfatter mennesker hverandre

- Fysiske karakteristika
- Non-verbal kommunikasjon

Førsteintrykk er viktig, spesielt utseende, som lett er med på å danne stereotyper.

Non-verbal kommunikasjon kan være så mye som 60-70% av det vi oppfatter at andre mennesker kommuniserer.

Fysiske karakteristika

utseende er indikator på adferd (Viktoriatiden)

- Ansiktet (Secord, 1958)
  - Temporal utvidelse - om en ser noen som smiler tror en automatisk det er en hyggelig person
  - Parataxis - generalisering fra en person en kjenner til en fremmed (f.eks. om e treffer noen som ligner på ens mor tror en også personligheten er lik).
  - Kategorisering - stereotyping utfra utseende (spesielt på kjønn, alder, rase – alle gamle liker gammeldans)
  - Funksjonell kvalitet - fra deler av ansiktet til personlighet. (feks fra stram munn til stram personlighet)
  - Metaforisk generalisering - kombinasjoner av deler av ansiktet (fe.sk stram munn og oppsatt hår så er det en stram personlighet men også generalisering på holdninger)

Ekspertiment: Se på bilder av både kjente og ukjente personer. For bilder av de en kjente var det stor enighet om personligheten. Dette gjaldt også for ukjente personer, men da spesielt for skjønnhet og intelligens

Kroppen

- Sheldon 1940:
  - Endomorfe – runde fete - mat kos jevnt temperament, opptatt av å bli likt av andre
  - Ektomorfe - tynne skrantente – innadvendte nervøse tilbakeholdne
  - Mesomorfe – atletiske kroppsbyggere - fysiske aggressive rett fram søker etter makt og dominans.
  - Fått folk til å sortere bilder i grupper, så gjort intervjuer. Dvs, en høy korrelasjon mellom kroppsbygging og personlighet. I følge Sheldon skyldes dette arv, men en annen måte å tenke på at arven fører til kropp, som igjen skaper personlighet. Enda en måte å se det på er som en selvoppfyllende profeti – en forventer at folk som er runde skal være hyggelige og sosiale. Kanskje det mest sannsynlige årsaken er at de som rangerte personer – personlighet er skåringsbias, dvs, at en var på utkikk etter korrelasjoner og fant dem.
  - Interessant: Tilsvarende undersøkelser i dag viser at endomorfe ikke lengre er hyggelige og positive, i amerikanske undersøkelser så blir de sett på som late og grådige og med mangel på selvkontroll. Alternativt: Før de fikk sett bildet så fikk de vite en sykdomsårsak (skjoldbruskefeil, diabetes), men dette hadde ingen påvirkning på hvilke egenskaper som ble tilegnet. Ektomorfe er nå mer positive enn før.
  - Høyde er viktig spesielt for menn. F.eks. med unntak av Jimmy Carter så er det alltid den høyeste presidentkandidaten som vinner. (Jimmy Dukakis brukte en liten boks)
  - Willson 1968: Studenter som skulle gjette høyde på foreleser (student -> professor). Om de trodde foreleseren var en student ble en automatisk 10cm høyere. (Dette finner en ikke for kvinner)
  - Stigma – uvanlige fysiske særtrekk. (Arr, funksjonshemming) En feil med kroppen medfører også en feil i personligheten. F.eks. om en legger til et arr på et bildet blir personen også vurdert som mer negativt. (Skurken på film har gjerne et arr i ansiktet)

Hvordan vi velger å se ut

- Hår
  - F.eks kroppshår hos menn har tradisjonelt vært koblet til styrke og maskulinitet. Dette er kanskje borte i dag.
  - Rødhårede er emosjonelle og blonde er attraktive men dumme, brunetter er pålitelige.. stereotyper
- Brilller
  - Da en begynte med briller var det stort sett mennesker som leste som fikk briller. (stereotype – intelligent, pålitelig, men mindre attraktiv). Eksperiment, samtale i 5 minutter og vurdering av IQ før og etter. 14 poeng høyere vurdering før samtale, men effekten ble borte etter 5 minutter samtale. (Supermann tar på seg briller for å bli usynlig) Det er en forskjell med solbriller!
- Klær

Non-verbale koder

- Kroppsbevegelse og ansiktsuttrykk
- Rommelige forhold - proximity (vår plassering i rommet i forhold til andre)
- Berøring
- Vokale holdepunkter – hvordan vi snakker
- Klær og andre gjenstander

Ansiktsuttrykk

- Individuelle (også i familie) / Kulturelle (kulturelle forskjeller i uttrykk av følelser) / Universelle (Darwin – følelsesuttrykk ser like ut forskjellige steder)
  - Forbauselse (kanskje ikke universelt, de andre under er)
  - Frykt
  - Glede
  - Sorg
  - Sinne
  - Interesse
  - Avsky
  - Forakt

Eckman & Frisen: Eksperiment New Guinea vs USA (en viste bilder fra USA i New G og vv), fant de 7 generelle uttrykkene over.

Øye-kontakt

- Varighet
  - Intimitet - nyforelskede må være veldig forelsket for å orke..
  - Dominans og status – stirre noen i senk
    - Masse normer – f.eks. ser en aldri direkte på hverandre på bussen. (“Sjekker hun meg opp eller får jeg meg en på trynet nå?”)
    - Dominante ser mer inn i øynene på den de snakker med enn de med lavere status. Her er det også (USA) kjønnsforskjeller (Deutsch) kvinner har mer en tendens til å se på ansiktet (men ikke i øynene) enn menn, de ser i øynene. Når kvinner skulle evaluere menn i et ansettelsesintervju så tok de mer øyekontakt tilsvarende det menn gjorde til vanlig. (Dvs, ikke kjønnsforskjeller men normer som styrer dette!)
- Pupill-størrelse
  - Store pupiller får en også ved økt arusal (Autonom reaksjon) – dette ser derfor på som mer attraktivt enn små
  - Hess 1965: Manipulert bilde av dame med større pupiller ble vurdert som mer attraktivt enn med mindre pupiller. (Fordi en tror hun er mer interessert?)

- Romantiske restauranter med lite lys?
- Sterk emosjonell aktivering (forsøk i salen med to og to som ser hverandre i øynene)
  - Det tar ca 3 sekunder før en får følelsen av å ville se vekk, når en bryter øyekontakten går arousal ned.

### Kroppsbevegelse

- Kroppsholdning
  - Signaliserer ofte generelle holdninger - hva en synes om andre
    - F.eks. at en justerer vinkelen på overkroppen for å indikere at en er interessert i å snakke med noen (en vrir kroppen slik at en er rett ovenfor hverandre). Desto mer en liker noen desto mer parallell er en. Tilsvarende at en snur seg vekk er at en ikke liker / er nøytral. Tilsvarende å lene seg forover vs. bakover. (Dårlig tegn: når noen forsøker å fjerne seg med overkroppen) Når en sjekker opp noen er kroppen gjerne rett mot partneren, mens ansiktet kanskje er vendt litt bort.
  - Statusforskjeller - mennesker med høyere status har oftere en mer avslappet kroppsholdning. Når noen med lavere status snakker med noen med høyere status har de oftere rettere rygg / mer rigid holdning.
- Gester / fakter
  - det emosjonelle nivået på interaksjon – understreker det som blir sagt med ord. "Fisken var sååå stor".
    - Her er det kulturelle forskjeller, dvs, at alle i en kultur skjønner hva en gest betyr, men de kan være forskjellige fra kultur til kultur.
    - Hvorfor bruke gester for negative uttrykk? Fordi da kan en bruke det på mer avstand, og en kan løpe.
    - Postural kongurens
  - overensstemmelse med postur når en liker noe så speiler / etterligner en gjerne. (identisk eller speilbilde)

### Romlige forhold

1959 Hall, proxemix "The silent language"

- Personlige romantiske
  - Intim sone
    - De som har en intim relasjon samhandler på en avstand på 50 cm eller mindre
  - Personlig sone
    - De med et personlig forhold, venner, vil ha en distanse mellom 50cm og 1m
  - Sosial sone
    - 2-3m er passende for arbeidskollegaer å samhandle på, kanskje med et skrivebort i mellom
  - Offentlig sone
    - Talere i formelle situasjoner vil stå med ca 3-4 m avstand til publikum

Her er det kulturelle forskjeller, f-eks er det større kulturelle rom her i Skandinavia, sammenlignet med andre land.

- Territorium
  - Folk setter seg gjerne på de samme plassene i forelesningssalen.
  - Observasjon av 400 personer på parkeringsplass. Om det står noen og venter på plassen din så bruker en lengre tid. (Dette kan tolkes som territorial adferd)
- Plassering i rommet

- Kommuniserer nonverbalt, f.eks. på restauranter bruker en ofte opp plassene langs veggene og vinduene først, sist de i midten. På busse setter en seg en og en bortover, så til slutt ved siden av hverandre. (Bussen er litt over streken)

#### Berøring

- Positiv affekt
- Leken - mannfolk som slår hverandre i stedet for å gi en klem
- Kontroll
- Rituell - kysse pavens ring
- Oppgaveorientert - leger og tannleger har klare normer (ritualisert for å unngå feiltol)
- Negativ affekt - skyver noen vekk, kan gå over til aggressivt
- Aggressiv berøring

Berøring brukes ofte som en realitetsorientering, en tror på det en ser fordi en tar på det. Også viktig i relasjoner til andre mennesker. Etablerer også en relasjon til et annet menneske. Desto mer noen tar på seg selv blir det tolket som nervøsitet og usikkerhet.

Når en er i en stresset situasjon så vil en gjerne ha kontroll over ansiktet, men avsløres i hender og føtter-

Igjen så er det kjønnsforskjeller, f.eks. at menn tar mer på kvinner enn menn tar på kvinner (USA) og over 40 år så er det oftere kvinner som initialiserer berøring enn menn. Også kulturelle forskjeller.

Para språk "Det er ikke hva vi sier, men hvordan vi sier det"

- Prosodi
  - Tonehøyde
  - Hastighet
  - Tonefall
  - Lydstyrke - nasal raspete hes etc
  - Lyder og pauser – uhmer og æer
- Uttale
  - Dialekter
- Artikulasjon
  - Hvor tydelig uttale en har
- Diksjon
  - Kombinasjon av uttale og artikulasjon – tydelighet men også gi mer særpreg.

Alle disse har med hvilken oppfatning en har av noen.

Når en har nervøsitet så snakker en oftere raskere med høyere tonehøyde. (Tatcher under falklandskrigen – kontrollerte dette)

#### Klær og andre gjenstander

- Kommunikasjonsmiddel
  - Kontinuerlig personlig informasjon
  - Signaler / symboler
    - Uniform
    - Mote - signaleffekt
    - Sosial tilhørighet - college gensere
    - Personlighet - skille seg fra andre for å vise at en er forskjellig.
    - Sosial / politisk / økonomisk

- Sosial status
  - Ofte kodet gjennom ulike ting en har på seg og med seg.

Klær kan sees på som stivnede gester! Uniformer er et emblem, har en helt klar betydning innen en kultur, f.eks en politiuniform – har en signaleffekt.

## Non-verbal kommunikasjon

### Funksjoner i sosialt samspill

#### 1. Gi informasjon

1. Emblemer: signaler med en distinkt og veldefinert mening f.eks. uniform, v.tegnet punk stil. (Felles i kultur for hva det betyr)

Hvis en mangler non-verbale holdepunkter (f-eks pga en telefonkonferanse) -> psykologisk avstand -> Innholdet blir upersonlig og mer oppgaveorientert. -> Stilen blir mer forretningsmessig og mindre personlig & Resultat oppgaverelaterte beslutninger.

f.eks. hva går en lege glipp av om en diagnostiserer via telekonferanse, det å kjøre familieterapi via telefonkonferanse er veldig vanskelig (Tromsø til Alta)

Ikke alle holdepunkter blir lagt merke til hele tiden, ansikt og perifere lemmer legges mest merke til. (ansiktet stoles minst på) Uventede signaler blir lagt mest merke til.

#### 2. Regulere samspille

1. Non-verbale signaler som regulerer sosiale situasjoner, f.eks. øye kontakt og kroppsholdning. Feks om foreleser stiller spørsmål vil flere av studenter slutte å se på foreleser for å kutte kontakten. Den som snakker har en tendens til å ikke se på den som blir snakket til, mens den som lytter gjerne ser på de som snakker. (siden en ikke kan ha intens øyekontakt ser en vekk, men når en begynner å bli ferdig ser en på personen igjen) Dette kan scores på millisekunder – regulering foregår. Dette er årsak til at det er ubehagelig å snakke med noen med solbriller. Ved grupper gjør en en sveip gjennom gruppen for å si ifra. På telefon så bruker en verbale signaler for å indikere at en hører etter. Tonefall brukes da for å regulere når en begynner å bli ferdig.

F.eks på et venterom legger e gjerne veska på stolen ved siden av så en regulerer hva andre kan gjøre.

#### 3. Uttrykke intimitet

1. Fysisk nærhet
  - f-eks i heisen hvor en ser mot døra
  - dansing er en lovlig måte å gå inn i det intime rommet (fører til SYND!)
2. Øyekontakt
3. Ansiktsuttrykk
4. Tema for samtalen
5. Stemmebruk

Synkronisering av kroppsholdninger etc.

#### 4. Sosial kontroll

1. Dominans og underkastelse
2. Overtalelse og føyelighet
  - stå litt nærmere noen tilfeller øker overtaling.

#### 5. Selvpresentasjon

1. Prosessene med hvilke mennesker prøver å kontrollere hvordan andre oppfatter og evaluerer dem. Måter å kle seg på, sitte på en spesiell måte, etc.

Kan også brukes for å skjule ting og lyve. Ektepar som har kranglet kan gå på en fest og se ut som om de har det veldig bra

6. Styre følelser: er ofte ubevisste
  1. Negativ affekt - folk med angst har en tendens til å ikke se direkte på andre, men kan gjerne ha mer gester / smile og le ting vekk (kroppssuro!)  
I sorg søker en oftere kroppskontakt.
  2. Positiv affekt. - Fotballspillere som har scoret.
7. Underlette service og oppgavemål
  1. For eksempel: Non-verbale episoder
    1. Ritualer: Hele episoder, ikke individuelle handlinger, som har en sosial mening f.eks begravelser. Leger, frisører etc. Desto mer berøring desto mer normer og scriptstyring av hva som skal skje.
    2. Daglige ritualer, f.eks kommunikasjon som ikke handler om innholdet i det som blir sagt, men om å bekrefte en sosial relasjon. F.eks i en begravelse har en spesielle klær på seg, ansiktsuttrykk og lignende, men også daglige ritualer som bekrefter relasjoner, f.eks når en treffer noen og sier "hei!"
    3. Budskap i miljøet, f.eks. interiører – hvordan rommet ser ut. (Foreleser har masse plass, og det er en klar statusforskjell) Arkitekturen i rommet sier noe om hva slags oppgaver som skal løses i det rommet.

## [kapittel 13 ] - Sosial påvirkning

Forelesning sosialpsykologi 2003-09-17 – Sosial påvirkning

Eksamen enten 15 oktober eller midten av november.

1-24

Basale psykologiske prosesser i sosial påvirkning

- Gjensidighet - får jeg noe må jeg gi noe tilbake
- Forpliktelse og konsistent - vanskelig å slutte når en har begynt å forplikte seg
- Sosiale bevis - en lær seg påvirke andre (en søker)
- Tiltrekning - vi blir mer påvirket av pene mennesker / eksperter
- Press fra autoriteter - makt og lydighet
- Knapphet - "Bare 10 vaskemaskiner igjen!"

Basert på "Social Influence" (Giardini?)

Gjensidighet og forpliktelse og konsistens er nesten automatiske mekanismer, en tenker ikke på det.

Hvorfor virker det?

- Mentale snarveier (automatiske prosesser, en tenker ikke skikkelig gjennom men bruker enkle holdepunkter, f.eks dyrt er bra kvalitet, og "eksperten har alltid rett")
- Perseptuell kontrast – vi blir påvirket av at ting blir satt i relasjon til hverandre. Om en løfter noe som er veldig tungt så noe lett så virker den lettere lettere. (10000 virker ikke mye for en bilsterio når en kjøper en bil til 300000)

Begreper jeg vil bruke

- Føyelighet (compliance)– å endre atferd fordi noen ber om det.
- Konformitet – å endre atferd for å bli konsistent med gruppenormene. Dette er både en bevist og en ubevisst prosess.
- Lydighet (obedience)– å endre atferd fordi noen beordrer/forlanger det. Med mer eller mindre tvang.

Merk at det er forskjellige grader av hvor mye en blir påvirket, og i hvilken grad en er klar over at en blir påvirket.

Sosiale bevis (social proof)

- Bruk av andres atferd som en sosial standard for å evaluere egen atferd. Dette har satt lys på et av de viktigste prinsippene i sosialpsykologi, nemlig konformitet.

To klassiske eksperiment (konformitet)

- Sherif (1936): Autokinetisk effekt.
  - Variasjon av antall medlemsvorne og forsøkspersoner. Denne effekten ble værende i mange generasjoner, men etter 7-8 utskiftninger kom en nære kontrollgruppen. Dvs, normer blir værende i kulturer over lang tid.
  - Privat konformitet:
    - Bruker andre som informasjonskilde i en tvetydig situasjon og tilpasser seg
    - Overbevist om riktigheten i sin tilpasning.
- Asch (1951): Gruppepress – Asch var interessert i hvor mange som ikke var konforme. Hvordan motstår man konformitet?
  - Offentlig (+ privat) konformitet
    - Mennesker tilpasser seg andre i sin offentlige atferd for ikke å fremstå som avvikende

- Dvs. De trenger ikke å oppleve privat konformitet.
- Det er mange varianter av eksperimentet, med forskjellig antall avvikere.

(De aller fleste viste godt at de løy, men noen opplevde faktisk privat konformitet og trodde på det de sa)

Basert på disse to studiene pleier en å dele årsakene inn i to:

#### 1. Informasjonsbasert sosial påvirkning

1. Når vi skal vurdere en situasjon som er uklar vi vi søke etter informasjon ved å studere andre menneskers reaksjon på samme situasjon. (Om en synes det er kaldt vil en sjekke om det er en termometer, sjekke mot andres klær)

Når brukes informasjonsbasert sosial påvirkning?

- Tvetydig situasjonen
- Krisesituasjon (Asch er dette egentlig)
- Når andre er like oss (imitasjon, bruk av andre som modeller, feks selvmordsepedemier på små steder – kraftig økning i de to neste månedene. Noe av det samme kan en se med fly og bilulykker, det er noen imitatorer etterpå)

#### 2. Normativ sosial påvirkning

- Sosiale normer er implisitte eller eksplisitte regler e gruppe har for hva som er akseptabel atferd, verdier og oppfatninger til medlemmer til medlemmene.
- For å føle tilhørighet og bli likt av andre, vi vi tilpasse oss de sosiale normer den gruppen har som vi ønsker å være en del av.

(Film fra dansk tv med en repetisjon av milgrams lydighetsproblem)

Forsøksperson fikk utlevert lønn og signerte kvittering på forhånd, med veldig misvisende og manipulerende forklaring. (de skulle ikke bytte om etterpå) Forsøksperson kunne ikke se "offer" "Det kan gjøre mæget ondt men ikke medføre vevsskader") Svar fra forsøksperson som lamper som lyser. Forsøkspersonen reagerte ikke på sitt eget støt (45V?) - offer svarer riktig noen ganger.

Opprinnelige funn: Noen flere kvinner en menn adlød. Har kvinnefrigjøring gjort at kvinner / mennesker adlyder autoriteter mindre?

Lydighet ovenfor autoriteter

- Milgrams (1974) eksperiment
  - Lydighetsgrad er påvirket av ulike situasjonsfaktorer og til dels personlighet.
  - To aspekter ved prosedyren til Milgram bidro også til den høye graden av lydighet:
    - Forsøkspersonene følte seg ikke personlig ansvarlige
    - det var en gradvis opptrapping av både sjokkene og ordrene som ble gitt.

Sjekk foil fra forelesningen – nærhetsserien:

- |  |       |       |
|--|-------|-------|
| • Remote condition - sparker i veggen            | 65%   | 26/40 |
| • Voice feedback – gjennskapt over (replikasjon) | 62.5% | 25/40 |
| • Proximity condition – samme rom                | 40%   | 16/40 |
| • Touch-proximity condition                      | 30%   | 12/40 |

Variasjoner:

- Elev med hjerteproblem (0)
- Endring i autoritet (+)
- Modeller
  - Lydig modell (0) - en får se noen som adlyder på forhånd



- Ulydig modell (+) - en får se noen som ikke adlyder.
- Endring i sted lokaler utstyr (+)

Lydighetsprosenten varier stort mellom ulike land:

- Lavest Australia og England (15-40%)
- Jordan samme resultat som Milgrams Spania, Østerrike, Tyskland, Nederland høyere tall (80-92%)
- Smith & Bond 1993

[kapittel 11 & 17 ] - Sosial interaksjon / organisasjonspsykologi

[on.to/geir](#) – Geir Overskeid

Konkurransesamarbeid organisasjon lykke

Spillteori

- Generell teori om strategisk adferd
  - Spiller viktig rolle i økonomiske fag
  - Fremstilles gjerne i matematisk form
  - Konkurransesituasjoner behandles som spill
  - En spillers strategi er handlingsplanen for mulige situasjoner i spillet

Hva folk gjør framfor hva de burde gjøre – spillteori er ikke klassisk sosialpsykologi men brukes. John Nash – nobelpris i økonomi for spillteori.. Grunnleggende: Ser på situasjoner hvor det er konkurranse om et gode.

Fangens dilemma: 4 ulike alternativer, hvor begge kan tilstå eller ikke tilstå. Hvis begge nekter for alt får de 3 år i fengsel hver (begge får lav straff). Om begge tilstår får begge litt mer straff. Men om den ene tilstår og den andre gjør det ikke får den som ikke tilstår mye lengre straff. Dette er interessant pga de forskjellige alternativene.

Reklame

- Fangens dilemma er relevant for reklame.
  - At alle reklamere jevner ut effekten.
  - Alle kunne tjene på at ingen reklamerte.

Om en lar være å reklamere vil en komme dårligere ut..

Eksempel: Hvis begge annonserer har det ingen effekt. Om ingen annonserer sprarer begge 1. Om bare en annonserer er det den som tjener, den andre taper.

Også statsvitenskap for å beskrive stater, trafikkvitenskap for å beskrive bilesters alternativer.

Forhandlinger

- Når mennesker ikke har sammenfallende interesser, må det ofte forhandles
- Mål for forskning: Å øke sannsynlighet for vellykkede forhandlinger
- Spillteoretikere var de første til å gi forskningsbaserte forhandlingsråd.

Straks det er flere i et rom er det ikke sikkert at alle har samme mål -> forhandling om goder som det er knapphet på. Spillteoretikerne var blant de første til å skissere hvem som hadde hvilke interesser og hva de forskjellige alternativene var.

Kritikk av spillteori

- Spillteori er kritisert for to ting
  - Det kreves oversikt over muligheter og tilhørende konsekvenser gitt de ulike handlingsalternativene i en situasjon- kan fort bli svært omfattende (en må ta endel ting for gitt, f.eks. at all reklame er like effektiv)
  - Det kreves at aktører hele tiden handler rasjonelt. Psykologisk forskning gir grunn til å tvile på det vil skje. Rasjonalitet betyr her at vi opptrer slik at vi mest mulig effektivt når de mål vi har. «fornuft» - men er det slik? Mye forskning har vist at vi ikke er flinke til dette, men at vi gjør mange feil og at vi lar oss påvirke. «Problemet med svak vilje». Kanskje – om en studerer grupper av personer i relativt enkle sammenhenger

### Beslutningsanalytisk tilnærming

- Basert på psykologisk forskning om hva folk faktisk gjøre
- Forhandlingsstrategi bestemmes utfra kunnskap om tre ting
  - 1: Hver parts alternativ til fremforhandlet avtale (BATNA – best alternative to negotiated agreement)
    - Her går nedre grense for når det er interessant å forhandles (alternativene da blir å gjøre som en selv vil eller bare gå med på et av alternativene, men om en tror det er noe som er bedre vil en prøve dette)
    - Bestem alltid egen BATNA, estimer motpartens (Dette er fornuftig – både å finne sitt beste avtale og motpartens)

### Hva bestemmer forhandlingsstrategi

- 2: Hver parts interessert
  - Forhandlere er ofte ikke bevist sine interessert
    - Kranglet om appelsin, delte denne i to, men ville ha hhv skall og fruktkjøtt
- 3: Den relative viktigheten av partenes interesser
  - Selv når man er bevisst sine interesser er deres relative viktighet ofte ikke gjennomtenkt . Dette er forutsetning for tradeoffs.

Når det er en konflikt er det oftest en konflikt mellom 2 eller flere rimelige partner. Dvs, begge ser på seg selv som subjektivt rimelige.. «Å forstå alt er å tilgi alt». Mangel på forståelse av relativ virkelighet.

Gjensidighetsprinsippet har også en rolle her.

### To primæroppgaver i forhandlinger

- Distribusjon: Å dele kaka
- Integrasjon: «The myth of the fixed pie»
  - Se kritisk på hvordan situasjonen er definert. Kaka kan nesten alltid gjøres større.
  - Det er ofte mulig å gjøre noe i bytte: Feks forhandlingene mellom israel og egypt om Sinai halvøyen, hvor en trakk inn mye større elementer for å avjøre forhandlingene.

### Sosialpsykologi i organisasjoner

- Nær sagt alle psykologi er relevant for å forstå mennesker i organisasjoner, men organisasjonspsykologi sees ofte som *anvendt sosialpsykologi*. Viktige områder er bla.:
  - Motivasjon
    - Grunnleggende antagelser er at det er en årsak til at noe skjer, i psykologi ser en ofte på hva som er årsaken.
  - Kommunikasjon
    - Tonefall, kroppsspråk etc
  - Beslutninger og problemløsning
- Ledelse står sentralt
  - Vi må forstå menneskers samhandling med hverandre.

(Kognitiv psykologi er også viktig)

### Den ideelle leder

- Kan kommunisere med grupper
- Har sterk interesse og forståelse for mennesker. (Dvs, er mer enn alminnelig utadvendte, i motsetning til dyktige forskere som har en større tendens til å være inadvendte.)
- Er generalist, sjelden spesialist. Har gode evner, men sjeldnere akademiske splinterferdigheter (mye om en liten ting).
- Føler seg ikke underlegen autoriteter, og kan stå opp mot dem – gjerne fra barnsben av. (Har ofte en veldig overdreven selvtillit: «Min skjebne er ett med nasjonen», både de snille og

- slemme i ww2 ville sagt dette, også før de ble ledere)
- Har vilje til å løpe risiko
  - Enhver beslutninger inneholder risiko, og en må kunne ta sjansene
- Er konkurranseorientert
  - Kan ha noe med selvtillit å gjøre. (Tror stort sett at en kan vinne i de fleste konkurranser)
- Har vilje til makt
  - Være med på å bestemme.
- Har stor og uensartet bekjentskapskrets
  - Utadvendte – har et personlig nettverk (Feks bill clinton) ofte fordi en liker mennesker, ikke fordi en gjør det med vilje.
- Er ofte opptatt av etikk, og søker uansett makt for å nå mål
- Har evne til å megle
  - Først på 70 tallet begynte en å sjekke hva ledere gjør: Kanskje så mye som 25% av tiden går med på å forebygge og rydde opp i konflikter. (Har også noe med sosial kompetanse å gjøre)
- Er uhyre bevisst hvordan, når og til hvem hun kommuniserer
  - Kan revidere sitt budskap når omstendigheter endres
  - Er ærlig, men samtidig fleksibel. Kan tilpasse budskap til mottagere:
    - Inkluderende / ekskluderende
      - Hvilke grupper en skal forholde seg til
    - Tradisjonell/innovativ
      - Stillstand vs utvikling – hvor mye en kan gå forran
    - Valg av medium: Ord/handling/annet
      - Nelson Mandela: Har dokumentert i så mange år og tatt følgende av det en har sagt selv om det medfører lidelse.
    - Legger vekt på enkel kommunikasjon!
    - En må ikke endre seg for mye avhengig av situasjon, siden folk da vil begynne å lure på hvor kjærrnen til personen er. (Feks Bill Clinton er “Slick willy”)

To ting: En må kunne ta beslutninger, og forstå hvordan en motiverer og kommuniserer.

Merk at en ikke må glemme at situasjonen også er viktig når en vurderer en leder.

#### Målsetting (Edwin A. Locke)

- Ofte effektiv motivasjon. Mest når mål er:
  - Spesifikke
    - Gjør så godt du kan kan ofte lede til: En umotivert person blir senere, en lojal person kan komme i en helt umulig situasjon (En kan alltid gjøre det bedre)
  - Utfordrende
    - Vanskelig men ikke uopnåelig – i så fall kan en gi opp så går det dårlig, er det for lett gjør en heller ingen god jobb.
  - Kvantitative
    - Tallfestet, feks 100 par sko, 40 nye medlemmer etc. Dette er stressreducerende for de som ville ha ytet for mye, og motiverende for de som er late.
  - og det gis feedback
    - Tåke i organisasjonen.
- For å fungere, forutsetter målsetting positiv selv-evaluering ved måloppnåelse. Dette gjør det nødvendig at individet i relativ høy grad aksepterer organisasjonens mål.
  - Overensstemmelse mellom organisasjonens og individets mål. I de fleste tilfeller er det relativ stor diskrepans mellom disse to.

#### Kommunikasjon

- Andel negativ kommunikasjon i organisasjonen betyr mer enn andel positiv kommunikasjon
  - Forhold mellom folk bedres mer av redusert negativ kommunikasjon enn av økt positiv

- kommunikasjon.
- Empirisk basert antagelse: For at forhold skal være godt må forholdet mellom gode og vonde interaksjoner minst være 5:1.

Dette er felles for mange områder i psykologi: Hendelser som er negative huskes bedre enn de gode, og de påvirker mer. Tommelfingerregel: Det må 5 gode opplevelser til for å oppveie 1 dårlig opplevelse av samme intensitet.

Dette ser en også i organisasjoner.. Det er viktigere å si noe godt enn noe dårlig. Ja, en skal gi ros, men noe som er enda viktigere er å få vekk den ubehagelige kommunikasjonen. Dette gir en større subjektiv bedring.

#### Lykke og arbeid

- Forhold som stilling og status forklarer lite (alle til sammen ca 15%) av forskjellene mellom menneskers lykke. (Normalfordelingen er viktigere)
- Uklar sammenheng mellom jobbtrivsel og produktivitet
  - Med sammenheng mellom velvære og produktivitet
  - Folk som generelt har det bra er gjerne mer produktive enn andre, men dette er ikke knyttet direkte til jobben.
- Økt inntekt gir ikke mer lykke etter at grunnleggende behov er oppfylt
  - Men kan være viktig som tegn på verdsettelse for å unngå misunnelse og negative følelser.

#### Hvordan bli lykkeligere

- Arbeid og fritid må kreve noe av en
  - Noe som gir anledning til mestring og som ligger mellom stress og apati
- Legg vekt på vennskap og kjærlighet fremfor penger og karriere
  - Dobbelt så mange blant dem som ikke gjør det er «nokså» eller «svært ulykkelige».