

Table of Contents

Forelesning 1: Introduksjon.....	2
Forelesning 2: Sosial kognisjon.....	10
Forelesning 3: Attribusjon.....	16
Forelesning 4: Selvet.....	22
Forelesning 5: Holdninger.....	30
Forelesning 6: Sosial påvirkning.....	36
Forelesning 7: Gruppeprosesser.....	43
Forelesning 8: Ledelse.....	49
Forelesning 9: Fordommer og diskriminering.....	55
Forelesning 10: Aggresjon.....	61
Forelesning 11: Hjelpsomhet (og litt om tiltrekning).....	67
Forelesning 12: Kommunikasjon.....	72
Forelesning 13: Kultur + litt om eksamen.....	77

Forelesning 1: Introduksjon

Forelesningsnotater sosialpsykologi 2007-01-25
Tilsvare Chapter 1: Introducing social psychology

Foreleser: Ingeborg Flagstad, fagansvarlig for forelesningsrekken

Først litt om kommunikasjon: Bruk Classfronter til spørsmål, da er svarene tilgjengelig for alle.

Innledning

Endringer i den tidlige fasen er ekstraordinære, ved 6mnders alder har en oppnådd ca 50% av voksen størrelse.

Hemisfærisk spesialisering – de mest vanlige funksjonene ligger i to sfærer. Ikke bare er de forskjellige, men de kontrollerer forskjellige funksjoner.

Studier av pasienter med hjerneskade viser:

Høyre side: visuelle og spatiale egenskaper, nonverbale lyder og det som går på det intuitive. Den venstre siden dreier seg i veldig stor grad om det verbale, forståelse av både tale og språk.

En lignende todeling kan en se innen motorisk utvikling, ca 90% er høyrehendte, dette er relativt stabilt. Også et spebarn bruker gjerne høyre hand framfor venstre. Om en blir høyre eller venstre hendt er etablert ved 2 års alderen. Mye av disse studiene er gjort via sjimpanser, oppveksforholds innvirkning på hjernens utvikling. Mye tidlig har noe å gjøre med Cortex regionen....

Dette var et lite forsøk – hvordan reagerer en stor forsamling når de ikke får presentert det de forventer. Da er det ganske typisk at det ene spørsmålet er om forelesningsnotater. Dette er et interessant spørsmål i sosialpsykologi.

4 alternativer:

1. Foreleseren har tatt feil (ytre) og jeg
 1. a) Tør si i fra
 2. b) Tør ikke si ifra
2. Jeg har tatt feil (indre)
3. Det virket litt rart men hun kommer sikkert snart til poenget (Mange her)
4. Jeg blir usikker og avventer situasjonen (en del her)

(så – to og to sak)

Kobling til ting i sosialpsykologi. Vi er en stor gruppe, og vi påvirker hverandre, vi gjør som de andre. Her var de fleste passive. Det krever et ganske stort mot å tørre å si ifra når det er så mange tilstede.

Første tema som en kobler det opp til:

Konformitet. Vi gjør som andre og ser på dem selv om vi vet noe er feil så sier vi ikke fra. Ofte har en egen oppfatning om at noe er galt, men siden ingen andre andre sier i fra så gjør vi ikke noe. Vi endrer atferd eller holdning som et resultat av gruppepress fra andre. Asch sitt eksperiment på konformitet i grupper hvor han studerte hva som skjedde om en gruppe med skuespillere samt en eller to forsøkspersoner hvor skuespillerne var instruert til å gi helt svar er et eksempel på dette. I en stor del av forsøkene ville forsøkspersonene bøye seg og gi feil svar. Ved seinere intervjuer var det en god del som tenkte at det måtte være feil, men de valgte å ikke være den ene som skilte seg ut, og oppga dermed feil svar.

Lydighet. Milgrams sitt lydighetseksperiment går på at mennesker kan gjøre de mest utrolige ting dersom de blir utsatt for press fra en autoritet. I denne situasjonen kan en se for seg at foreleseren representerer en autoritet, vi som studenter er prisgitt det vi blir presentert. Da er det vrient å si ifra, slik at autoriteten kanskje mister ansikt. De fleste er lydige jfr autoriteter og gjør som de blir bedt om. Autoriteten trenger ikke si hysj, sitt stille, men det blir kommunisert, det er en subtil norm om at foreleser må få prate i fred og ikke bli avbrutt. Millgram sitt studie gikk på mer ekstreme handlinger, men det har en overføringsverdi til andre områder.

Roller og forventninger. I denne situasjonen er det klart definerte roller. Foreleser sin rolle er å prate, studentene lytter, tar notater, sitter ned. Studentene har lite spillerom, det er upassende å svare på telefonen, prate, det er også litt upassende å reise seg og gå ut fordi en tenkte en hadde landet på feil forelesning. Det som er passende er å gjøre som alle andre gjør. Det er også noen forventninger om at foreleseren prater om noe som er fornuftig, noe som vil gi mening, selv om en ikke skjønner det der og da har en en forventning om at det vil gi mening.

Normer som påvirker atferden i denne situasjonen går på en del av det samme som rolleforventninger. Det er en ganske streng norm, det er ikke så mye slingringsmonn her. Er det noen som har kjent på det normative presset i undervisningssituasjonen? Noen som kan kjenne igjen at en oppfører seg i henholdt til normen. Som foreleser er det enormt stort press på hva en kan gjøre – en skal lage foiler og prater om de, det er lite rom for å gjøre krumspring. Forventningen er at en skal legge det opp litt slik som alle andre.

Attribusjon. Det var noen få som attribuerte til indre årsaker – hvordan en tillegger årsaksforklaringer til atferd. Om en attribuerer til indre årsaker (en intern attribusjonsstil) så tenker en at her er det noe som ikke stemmer, og det må være meg som tar feil. Et eksempel på en ytre attribusjon er at det er foreleseren som tar feil. Om en attribuerer til indre eller ytre årsaker er et relativt stabilt trekk, det er omtrent like stabilt som personlighet på tvers av ulike situasjoner. En deler også opp attribusjon i stabile og ustabile attribusjonsmønstre, noen vil tenke «det er sikkert jeg som tar feil, og det pleier jeg å gjøre» - stabilt) og «jeg tar feil men det pleier jeg aldri å gjøre» (ustabilt)

Tilskuereffekten. Har med hjelpsomhet å gjøre. Desto flere tilskuere det er til en hendelse desto mindre er sjansene for at folk griper inn. Særlig i sammenheng med en nødssituasjon. Desto flere som er til stede desto mindre sjanse for at offeret får hjelp. Dette kan være fordi en er redd for å gjøre noe som er annerledes ovenfor et så stort publikum, en kan være redd for å være annerledes, stille et spørsmål foran alle andre og drite seg ut foran dem.

Pluralistisk ignorering, en har ofte et feilaktig inntrykk av hvordan andre tenker eller føler. I denne situasjonen kan en forestille seg at det sikkert bare er meg som ikke forstår noe, alle de andre sitter og noterer og ser ut som om de får med seg det som blir sagt. I mange situasjoner er dette feilaktig, om en rekker opp hånda og stiller et spørsmål vil en oppleve at de aller fleste tenker det samme, en blir villedet av de andres passivitet til å tenke at dette er ok.

Ble noen irritert over å bli utsatt for et slikt eksperiment? I så fall er det greit, siden det ikke er noen avtale om det. Hensikten er å vise at det en studerer i sosialpsykologien også kan virke inn på kroppen.

Hva er sosialpsykologi?

En tidlig definisjon gikk på at sosialpsykologi gikk på å forstå og forklare:

”...forstå og forklare hvordan individers tanker, følelser og adferd påvirkes av den faktiske, innbilte eller indirekte tilstedeværelse av andre”

Gordon W. Allport, 1954, 68

Han sa at med få unntak så ser sosialpsykologien sin disiplin som et forsøk på å forstå og forklare hvordan vi blir påvirket av andre. Dette kan være andres faktiske tilstedeværelse, innbilt tilstedeværelse, at vi forestiller oss at det er noen andre til stede (e.g. Tripplett sitt eksperiment), og det kan også være indirekte tilstedeværelse, de mange aktivitetene vi gjør pga. gruppemedlemskap eller posisjon i en sosial struktur. En kan f.eks. forestille meg at jeg gjør en rekke ting fordi jeg er norsk eller fordi jeg fra Hamar. En kan se for seg at en er glad i å gå i tur fordi en er norsk, eller at en utøver autoritet fordi en er en leder. En gjør en god del ting fordi en er i en rolle.

Problemet med denne definisjonen er at den ser på sosialpsykologi i form av at det går på sosial innflytelse, men sosialpsykologien er mye mer enn det.

Sosial interaksjon

<----->

Sosial persepsjon

Gjensidig påvirkning:

Individet kan ha en effekt på sitt sosiale miljø

Det sosiale miljøet kan fremme/hemme individets atferd.

Sosialpsykologi dreier seg også om integrasjon mellom mennesker og sosial persepsjon. Sosial persepsjon er hvordan en ser og oppfatter sosiale objekter, verden rundt oss, hvordan vi systemerer og kategoriserer inntrykk vi tar inn. Vi har begrenset kapasitet, vi må systematisere og skape orden i tilværelsen -> vi lager noen forenklete bilder, f.eks. en typisk oppfatning om hvordan en foreleser er, eller folk fra andre etniske grupper. Dette kan danne grobunn for fordommer og hindre sosial integrasjon, siden sosial atferd forekommer som relasjoner både mellom personer og mellom grupper. Samarbeid, konflikt, tiltrekning, nære relasjoner osv. sosial interaksjon er en viktig del av sosialpsykologien. Sosial innflytelse utgjør en lenke mellom de to områdene. (Dette er et forsøk på kategorisering)

Når en snakker om hva sosialpsykologi er, er det interessant å se på hva sosialpsykologer ligger i ordet sosial: Integrasjon mellom mennesker, samfunn eller kultur, grupper av mennesker. Det alle er enige om er at det alltid involverer mer enn en person, opp til store folkemengder. Det som gjør sosialpsykologien sosial er at den handler om hvordan vi blir påvirket av andre mennesker. Denne påvirkningen kan gå begge veier (ikke som Alford: vi blir påvirket) på den ene siden kan en si at et individ har effekt på det sosiale miljøet, og miljøet kan hemme eller fremme atferd. En kan se for seg at en kan påvirke andre med det en gjør, en person med høy status kan lettere påvirke de andre i gruppen, f.eks. klesstil til en høystatus person. Samtidig er det slik at vi er veldig påvirket av hvordan vi blir oppdratt i sosiale roller, en danner en identitet i samspill med andre mennesker, vi vokser opp i en kultur påvirket av normer. Men, det er viktig at det går begge veier, det er en gjensidig prosess.

Spørsmål: Hva er viktig for deg?

Her er en over over noen ord fra sosialpsykologien, ting en ser på – de aller fleste har et ord på denne listen.

En kan si at sosialpsykologien dreier seg om noe som er veldig viktig i folks hverdagsliv. Alle begrepene har viktighet i menneskers liv. Alle mennesker er amatør-sosialpsykologer. Det er noe som er lett å formidle til folk, og som alle er interessert i, til forskjell fra mange andre mange områder.

Enhver kan være en amatør i andre områder, en amatør-matematiker, men det kreves ikke i like stor grad at en er eksperter på de feltene. Men, det er helt nødvendig å ha en slags forklaring på "hvordan andre liker meg eller ikke", en verden hvor en ikke prøver å søke en forklaring på hva som skjer er vanskelig å forestille seg. Dette betyr også at alle har en viss del av forkunnskaper om det vi snakker om her. I veldig mange tilfeller er det slik at en bekrefter det en allerede vet, men noen ganger så avliver en myter, eller bekrefter det en vet. Ett problem med definisjonen av sosialpsykologi er at det er et bredt fagmiljø, det er ingen enighet innad i fagmiljøet om hva det er eller bør være.

Biologi ----> sosialpsykologi <---- samfunnsvitenskap

Sosialpsykologi blir påvirket i to retninger, fra biologi og samfunnsvitenskap, sosialpsykolog er særlig viktig fordi den er et binneledd mellom disse to. Til forskjell fra sosiologi og antropologi er sosialpsykologi mer individorientert. Tegningen over er egentlig skille mellom arv og miljø. Er aggresjon lært eller medfødt? Er det slik at en er født til å være en god leder, eller er det noe en kan lære seg?

Først litt om det aller første eksperimentet innen sosialpsykologien

Norman Triplett, 1898 blir ofte trukket fram som det første eksperimentet. Triplett hadde funnet ut at syklistene som syklet sammen med andre hadde en tendens til å sykle mye fortere enn andre. Dette kan være sosial fasilitering, men en av de forklaringene som er ganske opplagt er at en fikk en slags dragsug effekt, om en ligger veldig nært opptil en annen syklist så sykler en fortere om en sykler sammen. Dette er en forklaring, men Triplett lurte på om det kunne være noe mer. På den tiden var det også en del andre forklaringer, som en tilstand av transe eller massesuggesjon, noe som kanskje gjorde at en glemte å føle etter at en ble sliten. Det var mange forklaringer som verserte, og det Triplett ønsket å gjøre var å lage et eksperiment hvor en kunne studere fenomenet i sin reneste form, hvor hypnose, suggesjon, luftmotstand kunne elimineres. Dvs, simulere sykling i en situasjon som ikke var konkurransepreget, og hvor en kunne kontrollere hva som faktisk skjedde.

Eksperiment: Barn fikk i oppgave å sveive på en fiskesnelle, med en rød sløyfe på tråden. Hvor fort sløyfen beveget seg indikerte hvor fort det var. Utført i flere betingelser:

- Sammen med andre og utførte oppgaven
- Barnet i ett rom, fikk høre at det var andre i rom ved siden av
- Alene

Det som var interessant var at han fikk en veldig sterk effekt av at de satt sammen. Men, like interessant er at en fikk en effekt, ikke like sterk, av at en fikk høre at det satt noen i naborommet, at det er andre som gjør det samme som oss har en betydning for vår atferd. I begge betingelsene var barnet raskere enn alene. *Konklusjon: Vi jobber fortere i nærvær av andre.*

Den eksperimentelle metoden har betydning i sosialpsykologien. En kan si at sosialpsykologien har hatt en forkjærlighet til eksperimentering.

Triplett kalte fenomenet for sosial fasilitering, en jobber fortere når en tror at andre kan se oss, eller vi tror vi blir evaluert. Problemet med sosial fasilitering er at det ikke alltid er slik at vi yter bedre når vi er sammen. Et godt eksempel på dette er forelesningssituasjonen, om en er helt fersk så kan en forestille seg at nervøsiteten ved å stå foran et stort publikum gjør at en gjør det dårligere. Samtidig, om en har et stort publikum trenger en kanskje et stort publikum for å gidde å forbedre seg, og dermed yter bedre.

Scient (?) kom med en forklaring på dette: Når en utfører oppgaver som er godt innlært så vil et publikum ha en positiv effekt. Når en gjør oppgaver som er nye, som en er usikre på så vil et publikum i mange tilfeller være hemmende. Innlæring er altså viktig.

Et annet studie som går på noe av det samme er Hawthorne studiet av arbeidsmiljø på fabrikker, i Hawthorne studiet var en opptatt av hvordan en kunne bedre effektiviteten i tekstilindustrien i England. Et forskerteam prøvde ut flere ting, som belysning, og de fant ut at det var en helt klar positiv effekt ved å øke belysningen, så prøvde de ut dårligere belysning. Uansett hvilke endringer en gjorde fant de en positiv effekt på effektiviteten. Hvorfor? Var det stimulerende med variasjon? Eller at arbeiderne fikk oppmerksomhet? Det var nok det siste, det at det var noen som var interessert i dem, i det de gjorde, som hadde en positiv effekt. At noen ser innsatsen vår har en positiv effekt på

ytelse. Innen sosialpsykologien er det mange eksempler på hvordan dette skjer, e.g Sherifs studier av normer, Asch, Milgram og Darly og Natane sine studier av hjelpsomhet. I alle situasjonene ser en at andres tilstedeværelse har en innvirkning på vår atferd.

Tilskuer effekten og sosial fasilitering dreier seg om hvordan en blir påvirket av andres tilstedeværelse, tilskuereffekten har med om en vil hjelpe i en nødssituasjon, sosial fasilitering med effektivitet. Her har det en motsatt effekt, tilskuereffekten er negativ, sosial fasilitering er positiv. Vil sosial fasilitering bare forekomme om det er klart at innsatsen er din og at en kan måle eller evaluere hvert sitt bidrag? Det en har funnet er at sosial loffing, gratispasasjer problemet, i dette har det at en kan etterprøve eller evaluere hver enkelts bidrag har en sterk innvirkning på innsats. I studiesituasjonen finnes det effekter på det, det er ingen som samarbeider i grupper og får en felles karakter på uio, men det er et slikt studie i Trondheim, der er det noen som er opptatt av å gjøre det bra og yter mye, andre som bare vil bestå faget og surfer litt på andres effekt. I en slik situasjon skal det mye til for at en lærer går inn og endrer.

Så litt om sosialpsykologiens historie

Historie: 1930 årene – 2. verdenskrig

- Forskere drar fra Europa til USA
- Behaviourisme
- Holdninger
- Gestalt
- Gruppedynamikk

En er opptatt av hvordan en kan observere menneskelig atferd, en er opptatt av vitenskapsidealer hentet fra naturvitenskapen. Her gikk en kanskje glipp av essensen i fenomenene en studerte, siden en bare var opptatt av atferd. En mente det ikke var noen vits i å studere fenomener som ikke kan observeres. Le Bonn, gruppesinn group-mind, en oppfører oss annerledes i en stor gruppe, men siden det er vanskelig å observere mente han at det ikke var interessant å studere, grupper var et analytisk objekt, besto bare av summen av individene. I den behaviouristiske tradisjonen var det et sterkt individualistisk innflytelse, en prøvde bare å forklare atferd.

Holdninger: Det var et studie som hadde veldig innvirkning på dette, Thurstone som laget et mål på holdninger. Han ønsket å måle holdninger ved hjelp av de samme metodene som en målte fysiske enheter.

Gestalt: Levin, Ash + 1 til. En var opptatt av persepsjon, objekter hadde fremvoksende (emergent) egenskaper som var mer enn bare summen av egenskapene. De avviste group-mind teorien og det mer individorienterte perspektivet til behaviouristene. Den sosiale virkeligheten består ikke bare av ting, men også relasjonene mellom dem. Disse relasjonene er viktig for sosialpsykologien, de mente at grupper er en veldig viktig sosial enhet, og at de kan studeres. Et eksempel på gestalttankegangen er at et orkester kan lage vakker musikk, og når en spiller sammen så oppstår det et samspill som er mer enn hver enkelt hver for seg. Det skjer noe når en gjør det sammen.

Gruppedynamikk: Levin, Festinger som utviklet en teori som fikk stor relevans for alle sosialpsykolger som gikk på sosial sammenligning. Han mente at sosial sammenligning og kognitiv dissonans, som kunne brukes til å forklare mange fenomener. Noe som var spesielt med denne teorien var at en kunne prøve det ut i form av eksperimenter.

WW2 skapte et stort press på sosialpsykologien, en fikk en ganske stor interesse for holdningsforskning som en del av krigsmaskinen, hvordan en kunne påvirke folks holdninger til å være for krigen.

Sosial-bytte teori: Utover 50-60 tallet kan en si at grunnlaget for faget ble lagt. Tivott og Keller lagde sosial bytteteori, en har en interesse av å få mer ut av relasjonen enn vi selv legger inn. Inspirert av økonomisk tankegang, grunnlaget er at mennesker er rasjonelle mennesker. Samtidig mener mange at det er helt umulig å se for seg at mennesker er rasjonelle i en slik sammenheng, ofte er vi påvirket av mer irrasjonelle krefter.

Informasjonsprosesser: En ser for seg at mennesker tenker på samme måte som en datamaskin, at en har en input og en output, og begrenset kapasitet til å behandle informasjon.

Krise på 60 tallet: Det er en del som begynner å stille mer ubehagelige spørsmål, er det slik at vi kan fange opp essensen av menneskelig sameksistens? Er det interessant? Kan det være nyttig? Mye av kritikken gikk på at sosialpsykologien var for individorientert, at den ikke tok hensyn til den sosiale konteksten. Stikkord: Sosialt bytte teori, informasjonsprosesser.

70 tallet: Det skjer en enorm utvikling på *kognitiv psykologi*, en er opptatt av sosial kognisjon, en ser mennesker som en informasjonsprosesserende enhet, at vi derfor gjør en del mentale snarveier når vi tenker. En annen beslektet retning er *attribusjonsteori*, en er opptatt av å forklare atferd, og attribusjonsteorien er kognitiv siden den ønsker å forklare mentale konstruksjoner. Det er også en utvikling av forskning på *prososial* atferd, Latane og Darley er opptatt av å forklare hvordan vi i noen situasjoner unnlater å hjelpe, siden det er så mange andre tilstede. I denne perioden blir en også opptatt av kategorisering, som en effekt av kognitiv psykologi. Hartselt og Turner er opptatt av hvordan en putter mennesker i inn- og utgrupper og hvordan disse prosessene danner grunnlag for utvikling av fordommer.

Innenfor nyere sosialpsykologi (etter 1970 tallet). En har vært opptatt av:

- *Sosial identitetsteori*, at vi former vår identitet i samspill med andre mennesker. Har tatt opp i seg mye av kategorisering, vi kategoriserer i inn og utgrupper. Er blitt populær siden den er så anvendelig, den kan brukes til å forklare mange fenomener.
- *Diskursanalyse og sosialkonstruksjonisme*, som er opptatt av hvordan en kan jobbe kvalitativt for å komme fram til kunnskap om hvordan mennesker fungerer sosialt.

Sentrale Temaer

Så litt om noen hovedtemaer innen sosialpsykologi

- Intrapersonlige prosesser – i individet
- Intra og intergruppeatferd
- Interpersonlige relasjoner

Intrapersonlige prosesser kan dreie seg om *sosial kognisjon* og *holdninger og fordommer*, hvordan vi oppfatter og tenker om andre mennesker, tolker den sosiale virkeligheten. Siden virkeligheten er så kompleks kan vi ikke ta inn alle inntrykkene vi har rundt oss, vi forenkler virkeligheten i skjemaer og stereotyper. De kognitive prosessene som virker når vi kategoriserer virkeligheten kan være med på å forklare fordommer. Disse forenklete bildene har vi inntil vi møter nok personer fra andre folkegrupper til å motbevise virkeligheten. Noen ganger stemmer det litt, men det vil alltid være noen som ikke stemmer, og noen ganger er det helt feil.

Gruppeprosesser og relasjoner mellom grupper. Vi har vært innom sosial loffing. I gruppeprosesser er en opptatt av hvordan en kan legge det til rette så en gruppe kan yte bra, hvordan en kan lage et team på en arbeidsplass hvor folk er fornøyd. Opptatt av normer, roller i grupper, statusrelasjoner, osv. et av de kjente studiene her er Sheriffs studie av gutter på sommerleir. Det å bli plassert i en gruppe kan medføre identifisering med gruppen, andre grupper førte til konkurranse og fiendtlighet rettet til utgruppen. Ved å gi dem en oppgave som bare kunne løses av gruppene sammen kunne en redusere dette.

Interpersonlige relasjoner: Tre temaer, ett av dem er *aggresjon*. Innenfor forskning på aggresjon er en opptatt særlig av hva som kan gjøres for å redusere aggresjon, ikke så mye hva som gjør folk aggressive. En er mer opptatt av miljø og påvirkning enn arv og biologi. Dersom en forklarer det via medførte gener så er det en forklaringsmodell som gir lite mulighet for endring. Sosialpsykologien ser derfor på det som et resultat av miljøpåvirkning, som TV. Et interessant studie fra Norge i 2005, hvordan ungdommer blir påvirket av å være i kampsportmiljøer. Her fant en at disse ungdommene hadde en høyere grad av aggresjon enn andre. Foreløpig er det ikke så mange andre som har funnet det samme, så det kan være at det har vært noen metodiske problemer eller noe, uansett et veldig interessant resultat. *Hjelpsomhet* - hva gjør at vi inngår i hjelpeatferd i forskjellige situasjoner. Spesielt med dette er Kitty Genovese mordet, hvor det var veldig mange som hadde vært tilskuere, og en kunne ikke skjønne hvordan dette kunne skje, en var veldig opptatt av hvorfor ingen gikk inn. Er veldig opptatt av spontan hjelpeatferd, dette er en spesiell situasjon, siden det ikke alltid kan være at det er en nødssituasjon, det kan være mange tolkninger som gjør at en ikke hjelper. Hva med langvarig hjelpeatferd, hva gjør at noen jobber flere år i en flyktingeleir? Hva gjør at folk bruker tid og energi, mister inntekter for å hjelpe andre? Dette vet vi egentlig ganske lite om, siden feltet har vært så preget av mer spontan hjelpeatferd. Det siste temaet er *tiltrekning og vennskap*, dette er et ganske "hott" tema om dagen. Som "sukker.no" det har vært mye forskning på hvorfor vi tiltrekkes noen og ikke andre, hva gjør at vi inngår i en vennskaps eller en kjærlighetssituasjon, og en har funnet flere faktorer som inngår. En viktig faktor er fysisk nærhet, det er en ganske stor sjanse for at en blir kjent med noen på forelesning. Sånn sett kan en si at det er ganske tilfeldig hvem en møter. Samtidig har en funnet noen faktorer som kan predikere om en vil få et vellykket langvarig kjærlighetsforhold.

Sosialpsykologi i Norge

Norsk institutt for samfunnsforskning ble grunnlagt på 1950 tallet. Dette var et forum hvor en var opptatt av hvordan samfunnsforskning kunne brukes på sosiale problemer. Mye forskning på sosialpsykologi foregikk her. Litt av problemet med å si hva som har skjedd er fordi det er så mye grenser til andre fagområder, så mye av forskningen har skjedd på helt andre institutter. Hvor mange sosialpsykologer finnes det i Norge? Dette har mer et spørsmål om hvordan folk definerer seg selv.

Noe av det en har vært opptatt av her på universitetet er hvordan ideologi og kultur virker inn på atferd, noen har vært opptatt av sosial kognisjon, hvordan vi oppfatter om vi har flaks og uflaks. En god del har vært opptatt av forskning på holdninger, som "holdninger til ulovlige innvandring", eller bruk av kondomer, alkohol eller røykevaner. Innenfor slike områder er det ganske lett å se den samfunnsmessige nytten av å avdekke slike relasjoner, om en kan si at det er en kobling mellom holdninger og atferd kan en også fikse helseproblemer ved å endre holdninger. En har også vært opptatt av vitnepsykologi, som prosesser i juryer, se "Folkets dom", på NRK brennpunkt

I Bergen, arbeids og organisasjonspsykologi. Trondhiem, risiko og risikoatferd. Tromsø: Vaner og intensjoners innvirkning på atferd.

Metode er også et viktig tema innen sosialpsykolog, tidligere har en vært mye preget av det eksperimentelle paradigmet. Hovedsakelig finnes det to typer eksperimenter:

- Laboratorieeksperimenter, som Triplett, Ash, Millgram, barn og sosial fasilitering er eksempler på dette. Fordeler med slike eksperimenter er at en har ganske stor grad av kontroll, men ulempen er at det er en ganske unaturlig situasjon. Dette var kanskje litt av det som skjedde i det lille eksperimentet vi hadde på starten av forelesningen, kanskje noen var litt ekstra mistenksomme. Vi er for dårlige forsøkspersoner i slike forsøk.
- Som en reaksjon på det å studere fenomener i en unaturlig setting har en gjort felteksperimenter, hvor en studerer hva som skjer i et mer naturlig miljø. Eks studie i Bergen på folks holdninger til de som var innlagt på psykiatrisk sykehus. En skulle stå like langt fra bussholdeplass til vanlig og til psykiatrisk sykehus og være utstyrt med koffert m mikrofon, så trakk man en lapp som bestemte om en skulle spørre om veien til psykiatrisk eller vanlig

sykehus, samt hvilket nummer av forbipasserende en skulle velge. Det var en forskjell i reaksjon til forbipasserende mellom de som skulle til psykiatrisk og de som skulle til vanlig sykehus. Det interessante er at dersom en spurte om veien til vanlig sykehus fikk en relativt like svar. Til psykiatrisk sykehus så var det noen som var veldig korte og noen som var veldig lange. Dette er interessant. En studerte også en spillover effekt, ble en litt gal av å jobbe på psykiatrisk? Det fant en ikke.

Ikke-eksperimentelle metoder

- *Arkivstudier*, hvor en går inn i arkiver og bruker arkivmateriale Eks er Janis sitt studie av gruppetenkning
- *Kasusstudier*, som Kitty Genovese
- *Spørreundersøkelser* eller survey undersøkelser. En deler ut et spørreskjema og prøver å finne ut hva slags holdninger folk har. Litt av grunnen til at det er så populært er at det er ganske enkelt, en kan ganske effektivt dele ut skjema til mange, om en sender det ut elektronisk får en data lagt inn i en database. Stort og effektivt. Samtidig har en hatt en enorm utvikling innen statistikk og metode.
- *Feltstudier*, en kan studere et fenomen i den naturlige konteksten. I dag er det er det ikke lengre etisk å studere i skjul, i mange tilfeller synes mange at det er interessant å få litt oppmerksomhet, det er mange glad i. Fordelen med feltstudier er at en studerer i naturlig kontekst, folk burde oppføre seg rimelig likt som vanlig, ulemper er at en har veldig lite kontroll, og en vil kanskje prøve å gi et positivt bilde på gjengen. I et kriminelt miljø kan en kanskje legge vekt på kriminalitet, i andre miljøer vil en ikke prate om dette om det er en forsker tilstede.

Konklusjon

Det sosiale mennesket – selv spedbarn vil foretrekke å se på ansikter framfor geometriske figurer. Den sosiale orienteringen, er den medfødt? Sosialpsykologi ser på sosiale forklaringer, det er en tendens til å finne en sosial / miljømessige forklaring på atferd. I sammenheng med arv/miljø og person/situasjon så har sosialpsykologer en tendens til å forklare atferd utfra sosiale faktorer, dette er sosialpsykologiens prosjekt.

Forelesning 2: Sosial kognisjon

Tilsvare Chapter 2: Social cognition and social thinking

Kognisjon: The way we understand, process information, hold knowledge, perceive, remember, reason, judge, or make decisions.

Sosial kognisjon: Hvordan vi oppfatter, tolker, beskriver og forklarer hendelser og handlinger som omfatter oss selv eller andre i dagliglivet.

Når det gjelder kognisjon ha det vært vanlig å bruke en computer metafor. Informasjon som kommer inn må filtreres gjennom det kognitive systemet, dvs, gjennom datamaskinen før det kommer ut igjen. Dvs, prosessene som ligger til grunn for tenkning. Kognisjonen blir ofte sett på som dataprogrammet som informasjonen da skal filtreres gjennom. Målet er å få kjennskap til disse prosessene.

Sosial kognisjon er mer morsomt. Hvordan vi oppfatter, tolker, og hvordan vi prosesserer *sosial* informasjon. Informasjon som har å gjøre med oss selv og andre i sosiale situasjoner, og hvordan menneskehjernen behandler slik informasjon. Prosesser som ligger til grunn for sosial tenkning.

Sosial kognisjon er ikke et område innen sosialpsykologi, det er en tilnærming for å forstå området på, en kan ha tilnærmingen på flere fenomener, en benytter seg av det kognitive analysenivået for å forstå sosiale fenomener.

Modell – strektegning. Hodet til person i midten, får input og output fra omgivelsene, og befinner seg i en kontekst.

En er opptatt av hvordan en prosesserer informasjonen som kommer inn, input og output. Står i sterk motsetning til behaviourismen, som var opptatt av observerbare ting, det eneste som var mulig å studere var observerbare hendelser, hva som kommer inn og hva som kommer ut. Det som ligger i mellom var ikke kvalifiserbart, og derfor ikke mulig å studere, og ikke vitenskap. Etter hvert viste det seg at det var mer komplisert enn stimulus og respons, vi trenger også latente begreper, begreper for å forstå hva som skjer mellom stimulus og respons.

Historikk

Først var en opptatt av ting som gikk på konsistens, sosial dissonans osv.

1940-1950: Cognitive consistency

1970 tallet- Naive scientist, mennesker har en grunnleggende motivasjon til å få kontroll på verden sin, og vil gjerne finne forklaringer, og var opptatt av attribusjon.

På 1980 tallet – cognitive misers, mennesker gjør ofte konsekvente feil når de bedømmer eller tar beslutninger, vi er biased til å tenke på en spesiell måte, vi tar ofte feil når vi ser på sannsynligheter og frekvenser. I denne perioden var en spesielt opptatt av å beskrive de feilaktige prosessene vi gjør når vi beslutter eller bedømmer.

1990-: I dag er et mer viktig begrep *motivated tactican*. Mens det kognitive misers synet hadde et kjølig syn på mennesesinnet, en overså at mennesker har motiver, ønsker og mål, i motsetning til datamaskiner. På 90 tallet var en mer opptatt av hvordan motivasjon påvirker menneskelige prosesser. Som self enhancement motivation, at vi søker å opprettholde et positivt selvilde. Ofte når vi sammenligner oss selv med andre så velger vi sammenligningssubjekter slik at vi kommer bedre ut i sammenligningen.

Hvordan får vi inntrykk av andre?

En av klassikerne innenfor dette området er Asch (1946). Han mente at vi skiller mellom sentrale og perifere trekk, det er enkelte trekk som tillegges mye mer vekt enn andre trekk. Det han gjorde var å gi en liste med adjektiver som beskrev en hypotetisk person til grupper av studenter. Det var to lister, en til hver gruppe. Den ene listen inneholdt varm eller kald, den andre listen inneholdt ingen av disse ordene. Når listen inneholdt adjektivet varm så ble personen vurdert mye mer positivt på en rekke andre egenskaper når personen skulle vurderes etterpå. Konklusjon: Skille mellom sentral og perifere trekk. Sentrale trekk har mer betydning enn perifere trekk i dannelsen av et helhetsinntrykk. Dette er også et ganske robust funn, som ble replisert av Kelley (1950). Han hadde et mer naturalistisk eksperiment. Han beskrev at en foreleser de skulle ha var varm eller kald, mens den andre gruppen fikk helt andre trekk som han mente var perifere. De som hadde fått beskjed om at det var en varm person vurderte personen veldig mye mer positivt om han var blitt beskrevet som varm, mye mer negativt om han var beskrevet som kald.

Modellen har blitt kraftig kritisert. Mange mener at hva som er perifert og sentralt er avhengig av kontekst. En er ikke veldig opptatt av denne modellen i dag, men det er en av klassikerne.

Faktorer som påvirker hvilke inntrykk vi danner oss

Primacy / recency. Asch gjorde et eksperiment på dette: Når han presenterte personer med en identisk beskrivelse, men med positiv først vs negativt først, de som leste det positive først vurderte personen veldig positivt, de som leste det negative først veldig negativt. Det som kommer først er veldig viktig. En får motsatt effekt om personen er veldig distraheret eller ikke har nok kognitiv kapasitet, da ser enn den motsatte effekten.

Når det gjelder positivt og negativitet så virker det som om negativ informasjon har mye mer vekt enn positiv informasjon når vi vurderer mennesker, vi har en tendens til å vurdere folk som ganske bra så lenge vi ikke har info, men får vi negativ informasjon så setter det seg veldig mer enn positiv.

Personal constructs: Kelly mente at alle mennesker er forskjellige når det kommer til hvilke dimensjoner vi vurderer mennesker etter. Intelligent og ikke intelligent er viktig for noen, andre har altruistisk-egoistisk som er viktig. Han kom fram til at vi har veldig forskjellige tolkningskjemaer eller dimensjoner, så forskjellige personer kan få veldig forskjellig inntrykk av samme person.

Implisitte personlighetsteorier: En har lett for å tro at veldig intelligente personer er mer omtenkssomme om en har en slik implisitt personlighetsteori.

Fysisk utseende har også mye å si. Ytre skjønnhet er assosiert med indre skjønnhet, vi slutter oss til positive egenskaper om personen er vakker. Det viser seg at sjefer som er veldig attraktive i næringslivet blir sett på som mer flinke og effektive enn sjefer som er mindre attraktive. Det har også vist seg at menn som er over 183 oftere har høyere lønn enn de som er under 183.

Vi er selvsagt også påvirket av *stereotypiske forestillinger*. Hvis en er medlem av en gruppe som er populær vs stigmatisert.

Impliserte personlighetsteorier

Dweck (1995): Hun argumenterer for at det finnes to implisitte personlighetsteorier, to veldig grunnleggende personlighetsteorier. Noen tror at egenskaper er uforanderlige og varierer lite over tid, om en er så-så intelligent så kan en ikke forandre dette, trekk er noe en har for alltid. Andre er inkrementalister, disse tror at trekk er formelige og kan utvikles over tid, f.eks. intelligens kan utvikles. Trekk er dermed mindre informativt om hvordan personen er. Dette har en rekke konsekvenser for hvordan folk bedømmer seg selv og andre.

Konsekvenser for inntrykksdannelse:

Når forsøkspersoner blir presentert for en hypotetisk person som har stjålet en bil eller gjort mye negative eller eventuelt positive ting, så slutter en seg raskere til personens personlighet. En mente f.eks at de som tror at egenskaper er satte, de slutter seg veldig raskt fra atferd til egenskap, de har lett for å tro at hvis en person har stjålet har bil så slutter de seg veldig raskt til personens karakter. Incrementalists slutter seg mer til situasjonelle faktorer og er ikke så kjappe til å vurdere personen. Dette finner en klare tendenser på de som mener at egenskaper er faste tror mer på stereotypiers

sannhetsverdi.

“Entity theorists” slutter seg raskere til underliggende disposisjoner enn “incremental theorists”
“Entity theorists” tilskriver større sannhetsverdi til stereotypier om etniske grupper enn
“incrementalists”

Sosiale skjemaer og kategorier

- Skjema: Kognitiv struktur som inneholder informasjon om et begrep eller en type stimuli.
- Et sett med relaterte tanker og holdninger som hjelper oss med å gi situasjoner, mennesker og hendelser mening.
- Skjemaer påvirker innkodning av ny informasjon, Hukommelse for gammel informasjon og hjelper oss å fylle inn manglende informasjon

Skjemaer er et veldig sentralt begrep innen sosial kognisjon. Et skjema er en kognitiv struktur, en slags forforståelse eller .. om en type stimulus, en kan ha en skjema om hva rørliggere er, eller hva en stol er, en rekke attributter om hva som er en stol. Dette er kognitive generaliseringer om en type stimulus, en forforståelse, en ”brille” som en ser verden gjennom. Skjemaene påvirker hva vi oppfatter, hva vi innkoder, og hva vi gjenhenter av informasjon.

Eks kan en ha et skjema om blindernstudenter, en vil da tolke det studenten sier og gjør gjennom dette skjemaet. En legger min erfaring på virkeligheten. Konsekvensen av dette er at en vil tilskrive studenten skjemaconsistent informasjon selv om den i virkeligheten ikke er der. Et annet eksempel på skjematisk prosessering: Forsker (Britisk) skulle treffe skandinaver på et seminar, de avtalte å møtes på en seinere anledning, når hun skulle huske hvordan skandinaven skulle se ut aktiverte hun et skjema: Høye blonde muskuløse med blå øyne, ble hun overrasket over hvordan hennes hukommelse ikke stemte. Hennes skjema hadde påvirket hennes hukommelse, skjemaet påvirker hva en husker.

Typen skjemaer

Personsskjemaer om spesifikke personer, som skjemaer om sin beste venn. En vet for eksempel at sin beste venn er så og så omtentksom osv, en har klare oppfatninger om hvordan sin beste venn er. Men det som kanskje er mer studert er

Rolle skjema – dvs, at vi har veldig klare forestillinger om hvordan brannmenn er, modige, sykepleiere er omsorgsfulle, en har også kjønnsroller. Dette er skjemaer som påvirker innkodning og gjenhenting av informasjon. Rolleskjemaer er nært knyttet til stereotyper. Dersom et rolleskjema er delt av flere personer er det en stereotypi,

En har også skjemaer om seg selv, *selvskjemaer*; vi har veldig klart for oss hvem vi er som personer, vi har veldig lett tilgjengelig en rekke attributter som kjennetegner seg selv. Dette vil også påvirke hvordan vi oppfatter hverandre. Dersom en person er ekstremt opptatt av seksuell trakassering så vil personen også se seksuell trakassering mye mer enn hva han ellers ville ha gjort. Det spørres hvilke kategorier som er tilgjengelige i skjemaene.

Hvorfor har vi skjemaer?

Kognitiv økonomi: Verden er for komplisert til at vi kan få et fullverdig og fullstendig bilde av den. Vi må forenkle for kunne orientere oss. Menneskehjernen har begrenset kapasitet.

Fordeler: setter oss i stand til å predikere atferd og utfall ut i fra begrenset informasjon. Vi slipper å analysere stimuli på nytt hver gang. Vi kan ”aktivere skjemaer” som frigjør mental kapasitet.

Fordel: Det hadde vært utrolig plagsomt om vi måtte gå rundt i verden og behandle all slags type stimulus på nytt hver gang, analysere alt på nytt uten forestillinger om hva som foregår. Skjemaer er en forenkling struktur som gjør at vi kan orientere oss i verden, k en slags kognitiv økonomi, de frigjør mental kapasitet slik at vi slipper å bruke så mye ressurser på å analysere verden til enhver tid.

Ulemper: Stereotyper, det er et element i opprettholdelse av rasisme og negative stereotyper om grupper i samfunnet. Skjemaene kan påvirke oss selv om vi ikke er rasister. Slike skjemaer kan påvirke oss selv om vi ikke bevist er fordomsfulle. Skjemaer kan også være vanskelige å endre.

Devine (1989) utsatte folk for ord som slaveri, atletisk, osv, ord som er assosiert med stereotypene,

ordene ble vist så kjapt at de ikke ble registrert bevist. Etterpå ble det vist en film av en afro-amerikansk person som dyttet til en hvit person. De som hadde fått disse ordene presentert bedømte denne handlingen mer negativt enn personer som ikke hadde fått presentert disse ordene. Hypotesen er at disse ordene aktiverte et skjema, en negativ stereotype som preget tolkningen av det de så etterpå. De ser personen gjennom skjemaet. Han målte også på en slags fordomskala hvor fordomsfulle personene var, da var det ikke noen forskjell på hvor fordomsfulle personene var, skjemaene påvirker oss det kognitive perspektivet på fordommer og stereotyper argumenter på at fordommer ikke alltid er et resultat av personlighet / patologi, det kan også være et resultat av normal kognitiv funksjon, de er bare en liten del av dette.

((skjemaer forandres hele tiden, de forandres og justeres og en lager nye sub-kategorier hele tiden, men endringsprosessen er veldig sakte. Fra læringsteori, Piaget snakket om det her)

Kategorisering

Dette er en fundamental kognitiv prosess. Før vi kan anvende skjematisk kunnskap må vi kategorisere objektet inn i riktig skjema. Det gjør vi på hovedsakelig to måter. Når vi oppfatter eller plasserer et objekt, et menneske, eller hva som helst inn i et eksisterende skjema så plasserer vi det inn i et skjema basert på hvor mye objektet ligner på det typiske eksempelet på kategorien. En prototype er ikke noe som eksisterer i virkeligheten, det er en kognitiv representasjon av det typiske medlemmet av den gruppen. En *prototype* er standarden vi bruker for å måle familielikheter. Alternativt, særlig for utgrupper, så kan vi kategorisere på basis av spesifikke representanter for gruppen, *eksemplarer*. En representant for amerikanere kan være G.W. Bush, han er da standarden. Det er hovedsakelig prototyper som brukes når en kategoriserer objekter inn i det passende skjemaet.

Stereotyper og kategorisering

Det viser seg også at det å kategorisere, det å sette folk i bås, i seg selv fører til stereotypiske forestillinger. For å gjøre det litt mer klart: *Aksentueringssprinsippet*.

Det sier bare det at det å kategorisere objekter inn i grupper aksentuerer liket innad i gruppen og forskjeller mellom grupper. Et klassisk eksperiment gjort på 60 tallet og replisert flere ganger er at en har linjer med forskjellig lengde, så ble en spurt om hva som var gjennomsnittlig lengde på disse linjene. Den andre betingelsen var at en gruppe fikk disse linjene, en annen gruppe fikk en annen gruppe linjer. Den gjennomsnittlige lengden ble overvurdert når en hadde kategorien korte linjer, undervurdert om lange.

Dersom gruppe A er Blindern studenter og gruppe B er BI studenter, om vi tenker oss at dimensjonen er hvor «rød» en er politisk så vil kategoriseringen også føre til at BI studenter blir sett på som mindre røde politisk og mer like innad i gruppen. (Vel, om en selv er Blindern student kanskje)

Dette er en grunnleggende kognitiv prosess, og en ser hvordan helt grunnleggende informasjonsprosesser har konsekvenser for kategorisering. Mange vil nok hevde at dette er kunstig laboratorieforskning som kanskje ikke sier mye om den virkelige verden, men det er forskning som har blitt replisert veldig mange ganger og er helt konsekvent. Her ser en at kategorisering nærmest er en perseptuell illusjon.

Det har også vist seg at usikkerhet har forsterket aksentueringseffektene. Som om folk fra Belgia må vurdere i tommer og amerikanere bruke cm, når en må bruke målestándarder som er litt usikre så får en sterkere effekt. Tilsvarende med personlig relevans hvor mye en har investert i oppgaven.

Dette er helt grunnleggende for sosial identitetsteori, intergroup relations.

Sosial bedømming

Her er det en generell todeling i litteraturen.

Top down processing som er når en prosesserer informasjon på basis av tidligere erfaringer, på samme måte som når en bruker skjemaer, en bedømmer innkommende informasjon basert på tidligere

erfaring.

Bottom up, når en bedømmer utelukkende på utgangspunkt av de stimuliene som kommer inn, og ikke bruker forhåndskunnskap.

Nå er vi inne i kognitiv misers tradisjonen, vi gjør ofte systematiske feil. Det en er opptatt av her er hvordan våre slutningsprosesser avviker fra modeller som er ideelle. Ofte bruker vi slutningsstrategier som ikke er like gode som andre prosesser som vi kunne ha brukt. Et sentralt spørsmål i sosial kognisjon er hvordan våre slutningsprosesser avviker fra ideelle prosesser (normative modeller).

Et annet sentralt fenomen er *illusorisk samvariasjon*, et bedømningsprinsipp som ikke er så effektivt. Vi har en tendens til å overvurdere hyppigheten av at ting opptrer sammen (samvariasjon), hva er sammenhengen mellom to typer stimuli. For eksempel: Tenk dere homofile menn, en har også en hang til å tro at homofile menn har feminine faktorer. Det viser seg at dette er ganske illusorisk, det er mange flere som ikke har det. Hvorfor, hvilke prosesser er det som ligger til grunn for slike samvariasjoner? En har kommet fram til to faktorer:

- *Assosiativ mening*, skjematisk kunnskap eller fordommer, stereotyper. I homofilieksemplet kan en se på dette som et skjema som en har, dette skjemaet vil også påvirke hva en oppfatter og husker, og det er slik at vi har veldig lyst, vi er veldig motivert til å bekrefte de skjemaene vi har, vi søker konsekvent etter informasjon som passer de skjemaene vi har, informasjon som avviker fra skjemaene har vi lett for å se bort fra. Dette er en tendens som en ser, noe som også vil føre til at en lett vil si at "alle homofile menn en vet om har feminine faktorer", vårt skjema påvirker hvilken informasjon vi søker etter og hva vi husker.
- Den andre faktoren er litt mindre intuitiv: *Distinkthet*. Det viser seg at vi har veldig stor oppmerksomhet rettet mot at to distinkte hendelser opptrer sammen, om begge er uvanlig informasjon eller peker seg ut har vi en tendens til å overvurdere hyppigheten av det. At menn er homofile og at menn har feminine faktorer er begge distinkte hendelser, og når dette skjer har vi en tendens til å overvurdere hyppigheten av denne samvariasjonen.

Heuristikk er

Tommelfingerregler som ofte men ikke alltid fører til riktige slutninger (kognitive snarveier)

Er også noe vi bruker i beslutningsprosesser. Dette er tommelfingerregler som ofte, men ikke alltid fører til riktige slutninger. En har for eksempel *representativitetsheuristikken*. Om vi skal bedømme hvor sannsynlig det er at en person tilhører en kategori, hvor sannsynlig er det at en person er bibliotekar eller brannmann eller whatever, da tar vi beslutningen basert på hvor mye personen ligner på kategorien. Om en er stille, har mellomfag i historie og bruker briller, og en skal vurdere hvor stor sjansen er om en er bibliotekar, da vurderer en det som ganske høyt. Men, dette blir ofte feil, siden en ignorerer informasjon. Om en har en gruppe mennesker, og en får høre at 10% er bibliotekarer og 90% er rørleggere, om en må vurdere om denne enkelte personen er bibliotekar da ignorerer en grunnfrekvensen, en baserer oss utelukkende på disse distinkte trekkene. (En ignorerer *base-rate* informasjonen, som frekvenser og gruppestørrelse)

Tilgjengelighet er også mye studert. En baserer oss veldig mye på lett tilgjengelige minner. Folk vil kanskje vurdere det som ekstremt mye farligere å fly rett etter 9/11 eller farligere å kjøre bil etter at et familiemedlem hadde en nestenulykke. En bedømmer sannsynligheter etter hvor tilgjengelige minner er. Dette er en helt konsekvens effekt.

Ankring og justering, når vi bedømmer noe, eller bedømmer sannsynlighet, så bedømmer vi alltid den etter en standard, vi har et referansepunkt vi bedømmer utfra. Om en skal bedømme hvor omsorgsfull broren min er vil en ankre dette etter min egen omsorgsfullhet. Et eksempel på dette er et eksperiment hvor en simulerte en rettssak, hvor en jury fikk beskjed om å velge en straff for en forbrytelse, den ene gruppen ble bare informert om hva som var øvre ramme, den andre gruppen hva som var den lave rammen. De som ble informert om den lavere strafferammen kom fram til en lavere straff enn de som fikk informert om den høye. De ankret sin beslutning etter hva som var lav og høy straff. Når en gjør slike vurderinger har en alltid et referansepunkt, en standard som en vurderer ut fra. (justering – en justerer seg ikke nok utfra det ankeret)

Sosial bedømming og motivasjon

Sosial bedømming har med motiver, ønsker og mål som vi har, som påvirker hvordan vi ser på verden rundt oss. Eksempler på dette er *attribusjonsbias* som vi skal snakke om neste gang. Dette er en grunnleggende tendens hos alle mennesker, vi har lyst til å se på oss selv som bra og ha et godt selvbilde. Konsekvensen er at vi skaper kognitive illusjoner for å opprettholde dette selvbildet. Vi attribuerer suksess til interne disposisjoner, våre egenskaper og indre trekk, mens vi har en tendens til å tilskrive negative ting, fiasko, til situasjonelle faktorer, til ting som ligger utenfor oss selv. Om en gjør det kjempebra på eksamen er det fordi en er kjempeintelligent, gjør en det dårlig er det fordi en har en dårlig dag. Dette er en kognitiv skjevhet som er bra for selvbildet.

Komparativ optimisme: det er enda mindre sannsynlig at vi havner i ulykker enn våre venner. (Perloff & Fetzer, 1986)

Better than average effekten: Det er helt konsekvens at folk når en vurderer hvor intelligent, snill osv enn er sammenlignet med andre på sin alder. Alle ser på seg selv som bedre enn de fleste, dette er logisk umulig. Spørsmålet er hvorfor dette skjer, den mest vanlige forklaringen er at når en blir bedt om å vurdere oss selv ovenfor en grå masse så velger vi strategisk ut sammenligningsobjekter som gjør at en kommer bedre ut. Om det er hvor intelligent så sammenligner en med andre som en vet ikke er veldig smarte. En rekrutterer sammenligningsobjekter som er dårligere enn seg selv. Denne effekten er også mye sterkere hos mennesker med høyt selvbilde, et argument for at dette har med selvbilde å gjøre. En mener at dette er helt normalt, det er noe en trenger for å opprettholde et positivt selvbilde. De som ikke er i stand til dette er assosiert med depresjon, de som er klinisk deprimerte er mye mer realistiske i slike vurderinger enn andre.

Self serving: en kan også velge og definere egenskaper som intelligens på flere forskjellige måter, å gjøre det bra på en matteprøve eller hvor sosial intelligent en er. Når folk vurderer sin intelligens så velger de definisjoner av intelligens som de selv vet at de skårer høyt på. Noen som er veldig flink i matte definerer intelligens som ”flink i matte”, noen som ikke er det finner andre definisjoner.

Better-than-average-improvement effekt (av foreleser)

En sammenligner seg selv ikke bare med andre, en har også et begrep om seg selv over tid. Hvordan var jeg før, hvordan er jeg nå, vil jeg være i fremtiden? Det er også en tendens til at en vurderte seg selv dårligere i fortid enn det en er nå.. og en tar helt av i fremtiden. Om en vurderer en bekjent, i fremtiden så flater vennene ut, mens selvet bare tar helt av, i fortiden er det omtrent samme utvikling. Hvorfor skjer dette?

Det er også kulturelle forskjeller, disse illusjonene er ganske kulturspesifikke. Når en gjør samme type eksperimenter i kollektivistisk orienterte kulturer som i Asia, så finner en mye svakere effekter av dette her. Det mange argumenterer for at det at en hele tiden skal heve seg selv over andre er en internalisering av vestlige normer eller verdier, eksemplifisert av USA, den amerikanske drømmen, enkelt-individets suksess er veldig viktig. Disse effektene kan ha noe å gjøre med dette. Dette er noe en diskuterer veldig.

Litt kritisk blikk

Dette er veldig ”main stream” sosial kognisjons forskning

I den seinere tid har det også kommet mer alternativt syn blitt inkludert, som sosial konstruktivisme. En er veldig glad i å bruke computermetaforen, men mennesker er jo sosiale vesener som er påvirket av kontekst og kultur. Er sosial kognisjon noe som er monologisk (vs dialogisk), en asosial informasjonprosessor som virker på stimuli, eller må en forstå kognisjon mer som et resultat av kultur og kontekst? Disse forskerne vil hevde at for at å finne ut av kognisjon må en se på hva som skjer mellom mennesker, ikke inne i hodet, opptatt av språk og kommunikasjon, og hvordan språket utvikler seg. Språk er nøkkelen til å forstå sosial kognisjon. Ordet ”kognitiv” har ikke engang vært et begrep lenge når begrepene i seg selv er et resultat av kultur og språkutvikling kan en spørre seg om hva en egentlig spør om.

Foreleser: Ja, vi har et kognitivt system som fungerer på en viss måte som er universalt, som det er mulig å finne ut av, men samtidig: Kognisjon skjer alltid i en kontekst. Når folk må svare på spørreskjemaer i et laboratorium, hva skjer da.

Spørsmål?

Forelesning 3: Attribusjon

Forelesning 2007-02-08

Tilsvare Chapter 3: Attribution and social knowledge

Alf Børre Kanten

Attribusjon er et veldig sentralt tema innen sosial kognisjon. Dagens forelesning er litt om hva attribusjon er, litt klassiske attribusjonsteorier, biaser (systematiske tilbøyeligheter) en har når en attribuerer, og til slutt litt om attribusjon og samfunn.

Hva er attribusjon?

Innenfor naive scientist tradisjonen diskutert forrige gang (hvordan en forklarer andres atferd, en så på mennesker som en *naiv psykolog* som forklarer verden rundt seg, og hvilke teknikker mennesker bruker rundt seg) er attribusjon hvordan en forklarer årsaker til egen og andres atferd.

Fritz Heider

1. Søken etter årsaker er en grunnleggende trekk ved menneskelig tenkning
2. Vi søker etter årsaker som er stabile
3. Vi skiller mellom interne og eksterne årsaker.

En av pionerene innenfor attribusjon, og en premissleverandør for seinere forskning innen attribusjon. Mente at søking etter årsaker er et grunnleggende trekk innen menneskelig tenkning. Siden vi mener at vår egen atferd er intendert er en interessert i å finne årsaker til andres atferd. Også først til å trekke skille mellom indre og eksterne årsaker. Indre: Stabile personlighetstrekk, eksterne går på situasjonen. Om venninnen din gjør det dårlig på eksamen er det fordi hun har en dårlig dag eller er det fordi hun ikke er så smart? (ekstern vs. intern) Det viser seg at det å lete etter årsaker er veldig grunnleggende, en ser dette for eksempel i eksperimenter hvor en ber folk beskrive bevegelsen til geometriske figurer så begynner folk etter disse figurene som om de hadde intensjoner eller mål. Vi søker hele tiden etter intensjoner, og har lett til å beskrive handlinger ved intensjon og motivasjon.

Heider mente at å søke etter årsaker er veldig grunnleggende, og mente at vi har veldig lyst til å søke etter interne årsaker, siden disse er mer stabile og sier oss mer om personen. Derfor foretrekker vi interne årsaker. Vi vil bare slutte oss til interne årsaker til fravær av eksterne årsaker. Dette viste seg å være feil, vi slutter oss lett til interne årsaker, selv om vi har klare situasjonelle føringer til stede. (Se seinere, om biaser) Forøvrig er det påvist at i eksperimenter hvor folk snakker med andre på telefon er en veldig kjapp til å trekke slutninger om personens personlighet, vi er veldig motivert til å gjøre dette selv om en ikke har kunnskap om situasjonen.

Jones & Davis

Theory of correspondent inference. Klassisk teori. Opptatt av under hvilke betingelser vi attribuerer internt, når er det vi attribuerer egenskaper til interne trekk? Kom fram til 5 faktorer, noen intuitive noen mindre:

- *Frivillig valgt*, dette sier oss mer om personenes disposisjoner enn når det er under tvang
- Har atferden *unike effekter* (non-common effects) som går på at hvis handlinger eller atferd har unike effekter, eller unike konsekvenser så slutter vi oss raskere til personlige disposisjoner. Eksempel: Hvis en har valget mellom tre biler når en kjøper bil, for eksempel tre volvoer, omtrent like dyre, lik farge og firehjulstrekk, men det er kun bil A som er miljøvennlig (dens unike konsekvens eller unike effekt), dersom en velger bil A som er miljøvennlig, så vil folk slutte at du er en miljøvennlig person. Dersom alle var like ville valget av bil ikke sagt mye om min person. I tillegg er det viktig at handling har relativt få unike effekter, si at en skal gifte seg. Anta at hun er ekstremt vakker og nobelprisvinner i fysikk og OL vinner i sleggekast, så sier det ikke mye om hvorfor jeg giftet meg med denne

personen. Er det pga penger, intellektuell, osv? Hva er motivasjonen? Men, dette er også unike effekter eller konsekvenser, det er spesielle attributter ved kvinnen. Men, om en velger en kvinne som bare er veldig pen framfor bare grønne øyner så er det en common effekt. (dårlig forklart)

- Er atferden styrt av *sosiale normer*? Om en handler på tvers av det som er sosialt akseptert så kan en si at det har mer med personlighet å gjøre.
- *Hedonistisk relevans*: Hvis atferden har personlig relevans så har vi også lettere for å tilskrive til personlige disposisjoner. Interne attribusjoner fører til mer kontrollfølelse enn situasjonelle.
- *Personalism*: går på det samme som forrige, om atferden er ment til å gagne eller skade oss så er vi mer motivert til å tilskrive internt. Mer direkte rettet mot din person.

Eksperiment: Om en som søker på en astronautjobb oppfører seg utadvendt og morsom så oppfører seg en mot den sosiale normen om å være stille og balanserte. Personer som handler på tvers av denne normen så blir en tilskrevet til mer til stabile disposisjoner, siden det gikk mer på tvers på den sosiale normene.

(Ikke 100% sikker på at nr 4 over her er forklart riktig)

Litt av grunnen til at denne teorien har mistet autoritet er at dette er en teori som sier at vi er ute etter å tilskrive intensjon. Problem er at vi ofte tilskriver uten intensjon, vi har lett for å tilskriver egenskaper til personen uavhengig av personens intensjoner.

Kelley's Covariation Modell

I hvilken grad atferden samvarierer med tre faktorer bestemmer om det er eksternt eller internt

- Konsistens
- Distinkthet
- Konsensus

(Disse er høy eller lav).

Si at noen på et standup show ler mye, tar vi tre hensyn:

- Konsistent: Pleier Per å le av denne komikeren?
- Distinkthet: Ler Per kun av denne komikeren?
- Konsensus: Er det slik at alle ler eller er det bare Per?

Hvordan disse faktorene fordeler seg på høy eller lav gjør oss i stand til å tilskrive eksternt eller internt. Si at Per pleier å le av komikeren, og kun av denne komikeren, og alle ler, da kan vi tilskrive til denne komikeren. Eller om at Per pleier å le av komikeren, Per ler av alt mulig, og det er stort sett ingen andre som ler, da kan vi tenke oss at det er internt til Per, vi tilskriver atferden til Pers disposisjon.

Kritikk:

Dårlig mundane realisme: Hverdagsrealisme, en har som regel pakket de tre faktorene inn i mange faktorer, men det er ikke sagt at det er slik at vi tilskriver i det virkelige liv.

Attribusjoner er ofte mer spontane enn som så. Modellen krever mange observasjoner, noe som i dagliglivet sjeldent er mulig.

Kelley ga seg ikke, han fant et par ting som måtte være med å fylle inn tomrom i teorien:

Kausale skjema: Vi har veldig klare formeninger om mulige årsaker til hendelser, om en gutt gjør det dårlig til eksamen, da har vi potensielle årsaker klare som vi kan benytte oss av. Han mente det at følgende to prinsipper gjelder:

- *Discounting principle*: Om han er lite motivert, eller har det vanskelig hjemme. Om vi

observerer en av årsakene da vil vi tillegge de andre årsakene mindre vekt, vi slår oss til ro med den ene årsaken vi finner, vi har skjemaer om årsaker.

- *Augmentation principle*: En mulig årsak blir tillagt mer vekt om det er forhindrende årsaker tilstede, om gutten gjør det bra på eksamen til tross for en syk mor vil vi tilegne han mer innsatsvilje og motivasjon enn om det er forhindrende faktorer tilstede.

Dette er også en klassisk modell som har måtte tåle mye kritikk, det samme gjelder kausale skjemaer, men fortsatt en av grunnpilarene innen attribusjon.

Attribusjon og egen atferd

Emosjonell labilitet (Shacter & Singer, 1962). Emosjoner består av to komponenter:

Kognisjon ----->
<----- Arousal

Det de argumenterte for var at en følelse eller kognisjon har to faktorer:

- En kognitiv
- Og en fysisk reaksjon.

De mente at den fysiologiske arousal var felles for alle emosjoner, det som skiller dem fra hverandre er det kognitive. Alle følelser består av disse to, arousal er felles, det kognitive skiller dem fra hverandre. Veldig ofte er det slik at det kognitive kommer først, så kommer arousal etterpå, men det kan gå veldig kjapt, eks med å se en bjørn i skogen. Men, noen ganger er det motsatt, vi får det fysiske først, så må vi tolke situasjonen etterpå. De gjorde et fiffig eksperiment som viste at arousal ofte også kan komme før kognisjon. Det som er poenget er at vi attribuerer vår arousal, vi søker etter årsaker til vår arousal. Eksperimentet gikk ut på at en sprøytet adrenalin inn i forsøkspersoner, da får en arousal (høy puls, svette i hendene, og lignende). Tre grupper fikk beskjed om at dette kommer til å føre til disse symptomene, en annen gruppe fikk ingen forklaring, den tredje gruppen fikk feil forklaring (hodepine og lignende). Etterpå ble de sendt inn til et venterom og inn på venterommet kom det en person som enten oppførte seg veldig euforisk (glad, morsom) eller veldig sur og mutt og utrivelig. Det som viste seg var at de personene som hadde fått feil forklaring (svette på hendene og lignende) da søkte de etter årsaker til sin tilstand i omgivelsene, og de søkte etter ledetråder i omgivelsene. Da kan en tenke seg at de som var i betingelsen hvor det var en glad person som en ledetråd til hvordan de skulle føle seg, så de følte seg bra, de som var i situasjonen med en sur person følte seg deppa. Denne effekten skjedde bare hos gruppen som hadde fått feil forklaring, bare de som hadde blitt feilinformert trengte å søke i situasjonen etter hvorfor de følte denne arousalen.

Self Perception Theory (Bem, 1967)

Bem mente at når vi observerer andres atferd gjør vi det på samme måte som når vi attribuerer vår egen atferd. Denne teorien har vært mye brukt i forbindelse med holdninger. Si at våre holdninger er diffuse eller uklart definert, når vi så vil bestemme hva som er vår holdning vil vi observere vår atferd og så bestemme holdningene ut fra dette. Et eksempel som illustrerer dette er ”*Overjustification effect*”. Bem mente at når vi ikke har klare situasjonelle årsaker tilgjengelig så har vi lett for å tilskrive atferden vår internt. Eksempel er et eksperiment hvor det var en gjeng med barn som ble bedt for å tegne, den ene gruppen ble belønnet fordi de var flinke til å tegne, den andre fikk ingen belønning. De som ikke fikk belønning fortsatte å tegne, de som hadde fått belønning sluttet å tegne når de sluttet å fikk belønning. De som ikke hadde noen klare situasjonelle årsaker tilgjengelig (belønning) ville tilskrive sin atferd til indre årsaker, de andre kunne tilskrive vekk sin atferd til belønning.

Self Perception Theory kan sammenlignes med *kognitiv dissonans teori*. Eksempel fra pensum er at en kan forhindre antisosial atferd ved å belønne den. Annet eksempel er en mann som bodde i en

boligblokk, og syntes det var dumt at det var ungdom som bråkte i bakgården, så han betalte dem for å spille fotball, når han sluttet å gi belønning så sluttet også atferden.

Dweck & Legget, 1988: Attribusjon og implisitte personlighetsteorier

Implisitt personlighetsteori:

- Entity theorists – mer tilbøyelige til å tilskrive nederlag til egne disposisjoner enn (neste)
- Incremental theorists, det er lettere å gjøre noe med egenskaper.

I forbindelse med attribusjoner det slik at de som mener at egenskaper er faste tilskriver en lettere egne feil til interne årsaker. De har en *hjelpeløs mestringsstil* og har en mindre adaptiv holdning til læring. En fulgte en gruppe barn gjennom overgangen til high school, og de som trodde på egenskaper som faste hadde mindre endring enn de som var mer optimistiske (de optimistiske gjorde det bedre). De som var mer optimistiske var mer løsningsorienterte og tenkte mer på strategier og utvikling enn de som mente at egenskaper var uforanderlige.

Biases

Biases i attribusjonsprosesser er systematiske tilbøyeligheter vi har til å tilskrive på en spesiell måte. Sist gang var foreleser inne på kognitive misers, da var en opptatt av hvordan våre beslutningsprosesser avviker fra prosesser som er bedre. Når vi bedømmer og tar beslutninger og skal forutsi ting så gjør vi ofte systematiske feil, eller biaser. Ikke nødvendigvis feil, men vi tilskriver på en måte som ofte fører til feil.

En av de mest kjente er den *fundamentale attribusjonsfeilen* (Ross, 1977), som går på at vi har en tendens til å tilskrive til personlighetstrekk, og har lett for å se vekk fra situasjonen, selv om det er klare situasjonelle føringer tilstede. Et klassisk eksperiment er Jones & Harris (1967), hvor en hadde to grupper, begge gruppe fikk beskjed om å lese et lite essay som var skrevet av en annen student. Dette essayet inneholdt en argumentasjon for eller mot Castro. Den ene av gruppene ble forklart at personen som skulle skrive essayet kunne velge selv om han skulle skrive for eller mot, mens den andre gruppen ble fortalt at personen ble bedt om å ta et for standpunkt eller et mot standpunkt, dvs, personen hadde ikke noe valg. Etterpå så skulle en bedømme personens holdninger til Castro. Det som viste seg var at i den frivillig valgt betingelsen så trodde en at en valgte tilsvarende som gitt i essayet, men det som viste seg var at selv i tvang betingelsen så tok en i mye mindre grad enn en skulle tro hensyn til at personen var under tvang, at det var klare situasjonelle betingelser tilstede. Til og med under tvang betingelsen trodde folk at folk som hadde skrevet et essay for Castro at personen var for Castro. En trodde personen hadde de holdningene en proklamerte i essayet selv om personen var under åpenbar tvang. Dette var et overraskende funn, men veldig spennende. En kan jo tenke oss at om den fundamentale attribusjonsfeilen er så fundamental som en tror, hvilke følger har det for den virkelige verden? For eksempel vi har lett for å forklare kriminalitet utfra personlighetstrekk, ikke utfra situasjon. Vi er motivert til å trekke slutninger om personens egenskaper, og ser ikke personen. Hvorfor gjør vi det her?

- *Oppmerksomhetsfokus*. Personen er forgrunnen, situasjonen er bakgrunnen. Vi har mye fokus på personen, situasjonen er usynlig, noe som fører til at personen og atferden blir en kausal enhet.
- *”Differential Forgetting”* – en har vist at en har en tendens til å glemme omstendigheter over tid, men vi glemmer ikke handlingene De situasjonelle faktorene forsvinner over tid, og en legger mer vekt på personens disposisjoner når en forklarer atferd.
- *Kulturelle faktorer*, det kan hende at i den vestlige verden spesielt USA så er det et veldig fokus på individet og personlighetstrekk, det er et fokus på at personen er noe eget og som selvstendig aktør. Dette vil også føre til at vi er en individualistisk kultur.
- *Lingvistiske faktorer*. Det engelske språket er det ekstremt mange ord som kan beskrive personlighetstrekk, men ikke så mange ord som kan beskrive situasjoner, en kan ikke si ”en snill situasjon”, våre språklige verktøy kan føre oss mot den fundamentale attribusjonsfeilen. Dette har en også empirisk støtte for, når en studerer barns utvikling, desto eldre barn blir desto mer oftere gjør de den fundamentale attribusjonsfeilen, men i India så gjør en denne

feilen mindre etter hvert som barnet blir eldre.

The Actor-Observer effect

Vi har en tendens til å attribuerer andres atferd internt, men når en attribuerer vår egen atferd så attribuerer vi mer til eksterne faktorer.

Forklaringer:

- *Perseptuell fokus*: Når vi attribuerer andres atferd ser vi aktøren (i forgrunnen), men når vi attribuerer vår egen atferd er det situasjonen som er mer tydelig, vi ser ikke oss selv.
- *Begrenset informasjon*: Det er også forskjell i informasjon..

Falsk Konsensus effekt

Vi tror at våre egne holdninger er mye mer utbredt enn det de egentlig er. Studenter som sier ja til å gå rundt med et reklameskilt på campus tror at mer enn 60% av andre ville sagt det samme, tilsvarende med de som sier nei. Vi overvurderer hvor ”common” våre egne holdninger er.

Selv-serving bias

Vi kan dele inn bias i to forskjellige typer, noen er kognitivt bestemt andre er bestemt av motivasjon. Vi antar at biaser kommer fordi pga kognitive feil, det er en nesten mekanisk effekt. Men, det er også slik at mennesker har motiver mål og intensjoner som kan skape skjevheter i hvordan vi tenker. De motiverte biasene kaller en self-serving biaser (*self enhancing bias/ self protective bias*), disse dukker opp på grunn av hva vi ønsker. For eksempel har vi en tendens til å tilskrive fiasko til at vi har en dårlig dag, eller fordi en ikke sov i natt, osv, men derimot om vi gjør det kjempebra så er det fordi en er en intelligent person. Dette er en bias som dukker opp fordi vi er veldig motivert til et positivt selvbilde. Vi skaper slike illusjoner for å opprettholde et positivt syn på oss selv.

- *Self handicapping* går litt på det samme, om en frykter at det vil gå galt så har en ferdige forklaringer tilgjengelig som kan bortforklare fiasko. Om en frykter at det vil gå dårlig på eksamen så danner en mulige årsaker så garderer en seg mot fiasko ved å lage årsaker som en kan bruke dersom det går dårlig.
- *Belief in a just world*, dukker opp fordi en har en motivasjon fordi en tror at dårlige ting skjer onde personer og gode ting skjer gode personer, en vil tro at verden er rettferdig og at en får som fortjent. Dersom noen anklager offere for vold eller voldtekt så sier en at kanskje en fikk som fortjent.

The Ultimate Attribution Error

Attribusjon kan også gå på gruppenivå: En veldig viktig del av vår identitet går på gruppemedlemskap. Gruppen senkes ned i selvbildet vårt, så en er motivert til å tilskrive ”self-serving” på inngruppen på samme måte som vi gjør det for oss selv. Men når en går over på gruppenivå i biasene så må en ta hensyn til forholdet mellom gruppene og stereotyper. Det er en rekke andre faktorer som kommer inn.

- Attribuerer positiv atferd av inngruppen internt og negativ atferd eksternt.
- Attribuerer negativ atferd av utgruppen internt og positiv atferd eksternt
- Sosial identitet teori
- Hewstone & Ward (1985)

Attribusjon og tid

Dette er ganske nytt, i det siste har attribusjonsforskning blitt opptatt av tidsdimensjonen. Attribusjon til stabile disposisjoner øker med temporal distanse når en gjør de klassiske eksperimentene som Castro eksperimentet, og en blir bedt om å predikere en persons atferd et stykke inn i fremtiden så blir den fundamentale attribusjonsfeilen mer uttalt. En blir mer selvsikker om personlighet desto lengre inn i fremtiden en skal predikere atferden.

- *Construal level theory* (Trope..) Relativt ny teoretisk vinding som sier at når vi tenker om verden og oss selv og andre i nær fremtid og nåtiden så tenker vi på et ganske konkret nivå, når vi forestiller oss hva som vil skje inn i fremtiden så vil vi representere de hendelsene på et

mer abstrakt nivå, desto lengre inn i fremtiden desto mer abstrakt og overordnet blir representasjonene av hendelser, objekter og personer. I forbindelse med attribusjonsfeilen, som i tvangsbetingelsen, da en skulle predikere inn i fremtiden, da sluttet en å ta hensyn til dette langt inn i fremtiden. Situasjonell informasjon er en type konkret informasjon en ikke tar hensyn til når en skal predikere langt inn i fremtiden.

- *Observer effekt*: Når en skal finne ut hvordan en attribuerer, når en skal attribuerer sin egen atferd, som enten er langt tilbake i tid eller forover i tid – huske eller forestille seg atferd, desto lengre tilbake i tid desto mer attribuerer en til stabile disposisjoner, en legger mindre vekt på situasjonen med mer temporal distanse. Det en argumenterer for her som er litt interessant er at når folk tenker bakover i tid så forestiller de seg selv utenfra, de ser seg selv som en aktør. Et minne om en hendelse kan vekkes tilbake enten utenfra eller gjennom egne øyne. Ofte er det 3dje personspektiv, og da attribuerer vi også på samme måte, dvs, utfra disposisjoner. En årsak til at vi attribuerer andres årsak internt er at aktøren er i sentrum, mens når en attribuerer seg selv i nåtiden er situasjonen mer synlig, og når en husker tilbake i tid er det vanlig at en får aktørartige attribusjoner.

Positive hendelser som vi attribuerer til oss selv føles subjektivt mye nærmere i tid enn positive hendelser attribuert til situasjonelle faktorer. Vi trekker interne attribusjoner til oss, og eksterne attribusjoner fra oss (gjelder positive hendelser). Dette er en anvendelse av *temporal self-appraised theory* som er en teori for hvordan vi justerer selvbildet vårt over tid.

Attribusjon og samfunn

Det er ikke slik at vi attribuerer folks atferd at vi analyserer, ofte er det slik at vi har veldig lett tilgjengelige forklaringer klare for oss på forhånd. Ofte kan disse årsakene forstås som sosiale representasjoner, en kulturell årsak til atferd. En sosial attribusjon kan formes på følgende måte: Hvis det er en formell teori som forskere jobber med over lengre tid, og når denne teorien lekket ut til almenheten og ut til dialogen mellom mennesker i samfunnet, så vil denne teorien forenkles og få comon senseiske aspekter. Det han bruker som eksempel er psykoanalysen, formel utviklet av Freud som etter hvert lekket ut i dagligtalen, det var ingen som snakket om underbevisstheten og latent og manifest før Freuds teorier ble kjent. Han ga oss på en måte et begrepsapparat som folk flest bruker som sannheter, vi snakker om ubevissthet som om det er en sannhet i seg selv. Vi har veldig lett for å forklare hendelser og psykologiske lidelser og atferd i form av ”her har vi kanskje en forsvarsmekanisme”, det er er en slags kulturell bagasje vi har som automatisk gir oss årsaker.

Konklusjonen er

For å få et fullstendig bilde av hvordan attribusjon foregår må vi se på forskjellige nivåer: vi må se på individnivå som Kellys covariton, på gruppenivå og det er også fruktbart å se på kultur og samfunnsnivå.

(Foreleser trenger kurs i å holde forelesning)

Forelesning 4: Selvet

Tilsvare Chapter 4: Self and identity.

PSY1100 – Forelesning 4, 2007-02-15

Ingela Lundin Kvalem om selvet

Twenty Statement Test (Kuhn, 1960) – for å presentere foreleser, 20 kortspørsmål som brukes til å presentere seg selv.

Det en gjør er å lage 20 linjer (her 10) linjer, hvor en svarer på spørsmålet ”who am i” med 1-2-3 ord

Spørsmålene blir kategorisert i 4 forskjellige kategorier

- Fysisk selv
 - F.eks ”Jeg er kvinne”, ”Jeg har mørkt hår” – ikke så veldig vanlig å beskrive seg selv utseende messig
- Sosialt selv
 - F.eks, ”jeg er student” – veldig vanlig. Har med gruppetilhørighet å gjøre
- Reflektert selv
 - Beskriver hvordan en er som person, eller hva slags hobbyer eller interesser en har ”jeg er snill”, ”jeg er flink i kaligrafi”
- Oseanisk selv
 - Overordnede kategorier, ”et menneske”, sjeldent det kommer opp.

Det en har funnet ut når en har gjort disse testene så på 50 tallet så kategoriser en svarene i disse kategoriene, så gjør en det på forskjellige måter, hvilke som en nevner først, de en husker med en gang, den andre er hvor mange svar det er under hver kategori, forholdet mellom hvor mange ord en har skrevet under de forskjellige kategoriene. Når en ser på forholdet mellom disse så ser en at på 50 tallet hadde ungdommene forholdsvis flere under sosialt selv (”i am american”), en beskriver seg selv som tilhørende en sosial gruppe. Når en det begynte å nærme seg 80-90 tallet så var det forholdsvis flere som beskrev seg selv under reflektert selv, hva en er og hva en liker. Dette har en tatt til inntekt for et mer post-modernistisk samfunn, selvbildet er mer preget av hva en liker enn sosial tilhørighet. Betyr at om en bytter interesser så bytter en også selvbilde, det blir mer diffust og flytende. Undersøkelser gjort på college ungdom.

Selvet – en definisjon

Det er en enorm forskning rundt dette. William James, allerede rundt 1900 en veldig bra bok om psykologi med et kapittel om selvet som fortsatt er veldig bra. Forskningen har også eksplodert de siste 20 årene. Med det postmodernistiske opplegget hvor en er mer opptatt av seg selv er også forskerne mer opptatt av selvet. Det finnes dermed mange definisjoner.

”The notion of self is best understood as embodying a fundamental unity with a diverse aggregate of attributes and facets” (Baumeister, 1995)

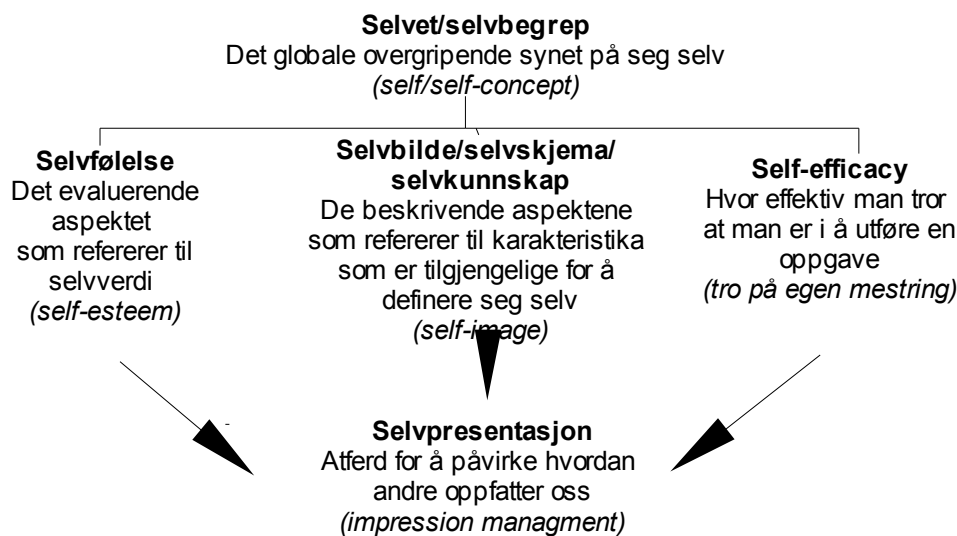
Det han mener er at det er to ting med selvet

- 1- Følelse av *enhet og kontinuitet* med det. Jeg opplever meg selv som den samme personen i dag som for en uke siden, jeg er ikke helt annerledes, jeg føler meg som den samme personen fortsatt. ”det er typisk meg”. Jeg er en person. Samtidig så er det ting ved meg som endres veldig ofte og avhengig av situasjon, jeg er helt annerledes her enn jeg var hjemme da jeg

spiste frokost i dag, en bruker en annen stemme når en prater ved frokosten enn når en prater på foreleser. Det er forskjellige deler som er viktige i forskjellige situasjoner. Samtidig som en har den grunnleggende enheten så har en masse deler av seg selv, fasetter, vinklinger på hvordan en er.

- 2- *Generelle funksjoner til selvet.* Hva er det vi gjør med oppfatningen av oss selv?
- Organiserende funksjon* - Hjelper oss å organisere og fortolke informasjon. Når noen spør oss om å gjøre ting, så har det en styrende funksjon, det rekker jeg ikke, det liker jeg ikke, det tror jeg ikke på, osv. Gerd Liv Valla tror ikke på at andre oppfatter henne som en heks. Hva vi mener om oss selv styrer hvordan vi fortolker hva andre sier og hvordan vi tenker om ting.
 - Styrende funksjon - Hjelper oss å regulere atferd og planlegge for fremtiden
 - Emosjonell funksjon – Hjelper oss å bestemme våre emosjonelle responser. Vi har masse oppfatninger om oss selv for hvordan vi skal føle og mene i situasjoner

Diagram Selvet/begrep



Det er mange forskjellige tegninger i mange forskjellige bøker i sosialpsykologi, siden det er nesten helt umulig. En måte å se det på er å se på selvet og selvbegrepet som et overordnet begrep (?) på seg selv.

Selvfølelse kan brukes om den delen av seg selv som sier om en liker eller misliker seg selv. Liker jeg den jeg er?

Selvbildet / selvskjema – hvordan jeg beskriver meg selv, det går på selvkunnskap, selvbilde som det går. Spørsmålet ”liker du den personen du har beskrevet” er noe helt annet.

Selv-efficacy – tro på egen mestring, mestringsforventning, i hvilken grad jeg tror på at jeg kan utføre en oppgave eller gjøre noe, som er veldig viktig og styrer veldig mye av det vi kommer til å gjøre.

I dag, på selvskjema og selvfølelse. Problemet med norsk er at vi bruker ordene om hverandre, f.eks selvfølelse og selvbilde brukes om hverandre. Her er det skilt, nb.

Alle disse tre foregår i hodet, den siste er selvatferd, den siste boksen tror jeg. Som er hvordan det gir seg utslag i atferd.

Deler av forelesningen ligger på classfronter, men det er overraskelser.

Selvbegrepet.

Det overordnede selvbegrepet kan en se på som to forskjellige ting,

- Vår kunnskap om hvem vi er (meg)

- Selvbevissthet (Jeg)

Selv George Mead skilte mellom disse to – jeg er her og nå, fryser jeg, opplevelsen av å være meg selv her og nå, som foregår hele tiden. Selvbevisstheten om hvordan en er akkurat nå, hvordan er håret mitt og lignende. Dette er to forskjellige ting, et aktivt selv som går hele tiden, mens en har det vurderende selvet ved siden av.

En annen måte å dele det inn på er

- Personlig identitet Mentale representasjoner av våre unike personlige kjennetegn og relasjoner F.eks. “Jeg er nysjerrig”, “Jeg elsker Per/Pia”
- Sosial identitet Den delen av selvbegrepet som kommer fra kunnskap om medlemskap i en sosial gruppe sammen med verdien og den emosjonelle betydningen dette medlemskapet har F.eks. “Jeg er psykologstudent”, “Jeg er norsk”

Denne oppdelingen ligner litt på Kuhn sin inndeling, hvor personlig identitet er det unike med meg, hvordan jeg begreper meg selv, mens den sosiale identiteten er meg som medlem i en sosial gruppe. Her er også følelsene og verdiene som ligger i å være svensk, stolthetsfølelsen når noen tar gull i OL, gleden av å se på is-hockey, irritasjonen av høre dårlige svenskevitser. Når noen snakker stygt om svensker så går jeg i forsvar, siden en del av meg er en del av en sosial gruppe. Da snakker en om ”vi” som egenskap.

Kulturelle og historiske faktorer

- Den moderne identitet har flere *fasetter* enn før i tiden. Det postmodernistiske selvet er mer komplisert enn før. Om en ble født for 150 år eldst på en bondegård da slapp en av gruble over hva en skulle bli og hva en skulle utdanne seg selv, osv, en ble bonde. Å bryte ut av det mønsteret var veldig spesielt. En hadde en sosial posisjon basert på kjønn, yrke, osv, var mye bestemt da en ble født. Det samme ser en i land som ikke er industrialiserte, det er mange låste forventninger om hvem en er og hvem en skal bli. En blir født med en selvopfatning.
- Ført til en oppfatning av identitet som et fokus for problemer, konflikter og usikkerhet – ”identitetskrise”. Nå er det ens arbeid selv å finne ut hvem en skal bli. Dette betyr at i språket vårt er det mange, det er en diskurs, en måte å snakke på som legger mye av ansvaret over på *enkeltindividet*, en skal ”finne seg selv”, ungdomstiden er prototypen på identitetskrise, osv,
- Tanken om det *indre selv* er dramatisk utvidet i vestlig kultur på senere tid, mer og mer av den vi er tilskrives til et skjult indre selv, om en leter lenge nok så finner en hvem en er, dette styrer vårt forhold til hvem vi skal bli våre yrker osv, vi vet ikke helt hvem vi er og sånt. En snakker om selvbedrag en tror at om en ser langt nok inn i oss så finner en et sant jeg.
- Sosiale, politiske og økonomiske endringer har plassert veldig mye vekt på det autonome unike individet.
- Nedbrytingen av den sosiale enigheten av hva som er fundamentale verdier har ført til et ”verdi-gap” som mennesker søker en løsning på inne i seg selv. Før så en ikke lengre inn i seg selv for å finne hva som var rett og galt, en trengte ikke å tenke over det. Nå må en finne det moralske verdiene hva som er rett og galt inne i seg selv, om det er godt for meg så har jeg rett til det (til en viss grad), det som før ville bli sett på som umoralsk har blitt ”om jeg ikke skader noen andre så er det greit”, skifte fra felles enighet om verdier til individuell.

Det å lure på hvem en er så mye større enn før. Som sosialpsykolog så er det litt trist, fordi en så totalt overser betydning av sosial klasse og lignende. Foreleser holder på med ungdom, overvekt og kroppsbilde, så har en en utvikling hvor det er lov å diskriminere de som er overvektige, fordi vi har en kultur hvor ansvaret ligger på individet. Hvordan kan det å leve i en kultur være deres egen skyld hele tiden?

Baumeister mener at på den ene siden så er det masse positive sider med fokuset på individet, det er tilfredsstillende å føle seg spesiell og unik, og om en gjør noe bra så får en et veldig egoistisk kick ut

av det, på den andre siden så betyr det at å ikke få det til gjør er at en lettere faller ut av samfunnet. Det å ikke være vellykket og mestrende og pen og lignende så er det du som har skylda. Baumeister mener at økningen av selvmord, depresjon, spiseforstyrrelser årsaken til ligger i den økte troen på ..

Foreleser synes at det med viktighet av sosial situasjon er viktig..

Kunnskap om oss selv – selvskjema

Begrepsmessig struktur som organiserer informasjon om selvet langs bestemte dimensjoner
F.eks. uavhengig/avhengig, maskulin/feminin. Dette kan påvirke hvordan man prosesserer og husker informasjon om Seg selv, Andre

Sosialkognisjon går på hvordan en organiserer informasjon om seg selv i skjema som aktivkeiseres når noen sier noe om oss eller når vi observerer verden. Mennesker kan beskrive seg selv som uavhengige, avhengige, osv.. Hazel Markus er en av verdens fremste forskere på selvskjema og kulturell oppfatning av seg selv. Dette er viktig fordi det påvirker hvordan jeg vurderer informasjon, og det påvirker også hvordan jeg vurderer andre mennesker, jeg er oppmerksom på visse egenskaper hos meg selv så er jeg opptatt av det samme hos andre mennesker, selv om det kanskje ikke er viktig for dem.

Situasjonen kan aktivisere forskjellige deler av min kunnskap om meg selv.

Informasjon om oss selv i forhold til ulike *tidsskjemaer*, jeg har kategorisert meg selv slik jeg har vært fram til nå er med på å styre hvordan jeg oppfatter meg selv nå er med på å rekonstruere hvordan jeg mener at jeg var før. Jeg pynter på min historie, ting som jeg gjorde før som jeg kanskje skammer meg for / stolt er er farget av hva jeg mener her og nå. ”Jeg viste ikke bedre”, ”sånn har jeg alltid vært”, det er ikke sikkert at det stemmer. Om en sjekker gamle folk så vil de kanskje si ”jeg har alltid husket litt dårlig”.

Nåværende selv er det jeg opplever her og nå. Markus undersøkte dette i et eksperiment der han lot folk få lese lister med adjektiver som var veldig maskuline, som kontrollerende, sterk, eller veldig feminine som myk, og helt nøytrale. På forhånd hadde hun latt folk fylle ut Bem sex role identitet som identifiserer folk som maskuline, feminine, androgyne eller ikke noe (hvordan de identifiserer seg selv), når en lar folk lese adjektivene på en skjerm og lar dem trykke så fort de mener at adjektivet er slik som en er. Desto raskere en kjenner igjen noe desto mer typisk er det, desto mer det overstemmer med hva en er desto raskere reagerer en på det.

Personer som ble identifisert som feminine på den første testen kjente igjen feminine adjektiver raskere. Tilsvarende med maskuline, og for androgyne var det ingen forskjell. Hvordan en beskriver seg selv påvirker hvor fort jeg legger merke til rundt meg, jeg legger oftere og raskere merke til ting som passer med .. selvskjema blir selvoppretholdende, jeg siler ut informasjon som støtter skjemaet.

Autobiografisk hukommelse: Hukommelse er rekonstruerende. Nåværende oppfatninger om selvet kan påvirke hva du husker om din personlige fortid

Det neste Markus beskriver er hva skjemaet består av

- Hvordan jeg har vært

Mange av de som sitter her i dag gjør det fordi en har et framtidig bilde av seg selv, et selv en håper på, som en forventer eller frykter. Det dere gjør avhenger av om en ser seg selv avhengig av om en har mulige selv som vellykket eller som kriminell osv. Markus intervjuet ungdommer i inner city miljøer, mange av disse hadde ingen mulige selv som hadde med noe positivt å gjøre, den eneste mulige framtidige selvet de så var som narkotikalanger, dette betydde at de ikke mente at en hadde noen valg, så en trengte ikke gå på skolen, disse mulige selvene er veldig viktig for hvilke valg en tar, hvor mye krefter vi bruker på noe, og om vi mislikes hvor mye innsats vi bruker på å få til ting.

Selvskjema Tidligere selv – Nåværende selv – Mulige selv

Den delen av vårt selvbegrep som består av ideer om hva vi “would like to become... could become...

or are afraid of becoming” (Markus & Nurius, 1986)

Korresponderer med separate aspekter ved det fremtidige selv

- Selv man håper på
- Selv man forventer
- Selv man frykter

Selvdiskrepansteori (Higgins)

Tre ulike skjemaer

- Faktisk selv - idealselv-diskrepans: tristhet, skuffelse
- Faktisk selv - burdeselv-diskrepans: engstelse, bekymring

Denne teorien sier at vi har to ulike varianter av mulige selv, det som Higgins kaller idealselv og burdeselv. Idealselvet ligner på Rogers (?), idealet for hvordan en kan være, og et selv for hvordan vi burde være. Hvordan vi opplever oss selv er bestemt av avstanden mellom hvordan vi mener at vi er og idealet vårt. Om det er liten avstand, om idealet ligger veldig nært til hvordan jeg mener jeg er så har jeg det veldig godt med meg selv, om det er langt mellom så er en mer misfornøyd. Forskjellen (diskrepansen) betyr mangel på noe positivt, som fører til at en er mer trist. Avstanden mellom faktisk selv og ”burdeselv” går mer på hvordan andre mener at jeg burde være, som ”hva slags mor jeg er” og ”hvordan en burde være”, så får en det ikke til, så blir en veldig lei seg – ”tidsklemma”. Denne avstanden er mer tilstedeværelsen av det negative, og ikke oppfylle mine forpliktelser, ikke ta ansvar osv. mens idealselvet er mer på ønskene.

Foreleser: Forskjell mellom hva ungdom veier og hva de ønsker at de veier. Her er det en helt lineær sammenheng. Dersom en veier det en ønsker hva en veier desto mer fornøyd er en med utseendet sitt. Den samme utviklingen gjelder begge veier, desto en er veldig spinkel er ikke så veldig kult når en er 14-15 år og gutt. Diskrepansen mellom det reelle selv og idealet er da en lineær sammenheng mellom.

Selvet som mål for oppmerksomhet

- Oppmerksomhet rettet mot seg selv (“self-awareness”)
 - Private aspekter ved seg selv:
 - emosjoner, motiver, personlige verdier
- Offentlige aspekter ved seg selv:
 - utseende, selvpresentasjon
- Selvbevissthet (“self-consciousness”)
 - Tendensen man har til å bli oppmerksom på seg selv

Når en snakker om idealene og hva en burde gjøre, hvor kommer dette fra? **Hva er kildene til selvevaluering?**

Husk at det er tre gamle gutter i det her – Cooley er den tredje. Han innførte begrepet ”The Looking-glass selv”, det er veldig viktig for oss hva vi tror andre mener. Sterk sammenheng mellom selvevaluering og hva man tror andre mener om en, svak sammenheng med hva de faktisk mener om en.

Sosial sammenligningsteori (Festinger, 1954)

Når driver vi med sosial sammenligning?

- Ingen objektiv standard å måle seg mot
- Usikre på oss selv innenfor et bestemt område

Festingers sosiale sammenligningsteori går på at for å finne ut ting om oss selv så vil vi sammenligne oss med andre, det gjør vi når vi enten ikke har noen objektiv standard å måle oss mot, som eksamen for ”er vi flinke i psykologi”, Når en ikke har det, og/eller når en er usikker på seg selv innen et gitt område (er jeg pen nok) så vil en sammenligne oss med andre, er en styggere, penere eller likedan med andre.

Tre mål med sosial sammenligning

- Selvevaluering
 - Vi trenger en korrekt selvvurdering
 - Med andre som ligner oss
- Selvforbedring
 - Vi ønsker å forbedre oss
 - Sammenligning oppover
- Øke selvfølelsen
 - Vi trenger å bevare eller beskytte selvfølelsen

Sammenligning nedover

Festinger mente at det var tre mål med den sosiale sammenligningen. Vi trenger en korrekt vurdering av oss selv. Om en skal sammenligne seg så vil en sammenligne seg med noen som er like med seg selv. Dersom en ikke gjør det så kommer en dårlig ut. Men, en kan også sammenligne seg med de som har gjort det bedre for å drive med selvforbedring, når noen vinner i alpint så gjør det at mange ungdommer vil strekke seg oppover, de vet hvordan målet ser ut. De som driver med kosmetisk kirurgi prøver å nå et mål, de sammenligner seg med et mål som er penere enn det de er. Den andre veien vil være å øke selvfølelsen ved å sammenligne seg nedover, ”jeg er i alle fall bedre enn dem der”, jeg er kanskje ikke så pen, men i alle fall penere enn de ved siden av meg. Det ser en ofte på mennesker som blir syke, ”jeg har det elendig, men jeg har det i alle fall ikke så ille som..”. Noe av denne sammenligningen foregår – noen sammenligninger er på en måte valgt, en bevist sammenligning, mens noe går helt automatisk, som det som går på kroppsbilde. Det er noe som ligger i kulturen, det formidles av media, en blir sammenlignet uten å ha bedt om det. Når det blir presentert hele tiden, hvordan en skal og bør se ut for å være vellykket, det ligger en skjult melding om at dersom en ser ut som dette så går det bra. For ungdommer hvor utseendet er viktig for selvfølelsen så gjør det å se på MTV at selvfølelsen synker med en gang.

Tesser, 1988 – ”self-evaluation maintenance theory”

Hvordan truer sammenligning oppover med andre mennesker vår selvfølelse?

- Atferdens grad av nærhet & personlig relevans

Hvordan unngå negativ effekt på selvfølelsen?

- Distansere deg fra personen
- Redusere hvor relevant oppgaven er for deg
- Prøve å forbedre deg

Poenget er når er det sammenligning oppover, å sammenligne seg med andre oppover, når er det det truer vårt selvfølelse? Når utseende er veldig viktig så er det å møte noen som ser bedre ut enn meg være truende for meg. Men også nærheten, om det er noen jeg kjenner og lignende spiller inn. Om det er veninna mi som er mye flinkere eller penere og det her er veldig viktig for meg så kan jeg løse det ved å distansere meg fra henne, finne noen styggere og dumme venninner, så kan jeg føle meg veldig ok igjen, eller jeg kan redusere hvor viktig det er for meg, ”dette er et håpløst fag”, eller en prøver å forbedre seg, en pugger eller lar seg operere.

Det er forskjellige måter å løse problemer på.

Sosial identitetsteori

Noe viktig om sosial identitetsteori: Det Tajfel gjorde i sitt eksperiment (1971, veldig kjent) er ”the minimal group” eksperimentet. Han delte inn en tilfeldig mengde mennesker inn i to grupper og så delte han dem inn i avhengig av hvilket bilde de likte (to abstrakte bilder Kandinsky og Klee). Det eneste de fikk vite var om de likte det ene bildet eller det andre, en fikk aldri treffe noen andre i gruppen. Så fikk de i oppgave å fordele penger etter et veldig intrikat opplegg, som må gå opp til slutt, poenget med at det er litt krøkkete er at det ikke skal være åpenbart hvor mye en har fordelt til sin og til den andre gruppen. Poenget er å se om en fordeler mer penger til sin egen gruppe eller til

den andre gruppen. Når en spør dem etterpå så har de en god grunn som ikke går på å favorittisere sin egen gruppe, selv om det blir sånn. Det å bare å ha blitt satt inn i en gruppe, en sosial kategori utløser skjeve vurderinger og diskriminerende atferd, en fordeler skjevt. En automatisk kognitiv prosess som gjør at vi tenker ”de eller dem”. Poenget med disse sosiale kategoriene som vi har gjort at vårt selvbilde kommer fra det at vi er medlem av ulike sosiale grupper, som nasjon, kjønn, religion, osv, eller som små mindre, student, de som bor på sagene, og lignende. Når en blir medlem av en gruppe så begynner en å ta over normene og verdiene til den gruppen. Det som er viktig i forhold til denne forelesningen er at en del av ens selvbilde blir koblet til mitt medlemskap av denne gruppen, og en del av mitt selvbilde er koblet til statusen til denne gruppen. Når jeg opplever en trussel mot denne gruppen, når noen snakker nedlatende om oss så truer det også mitt eget selvbilde.

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
- Trussel mot gruppen – trussel mot selvfølelsen

Selvkategoriseringsteori

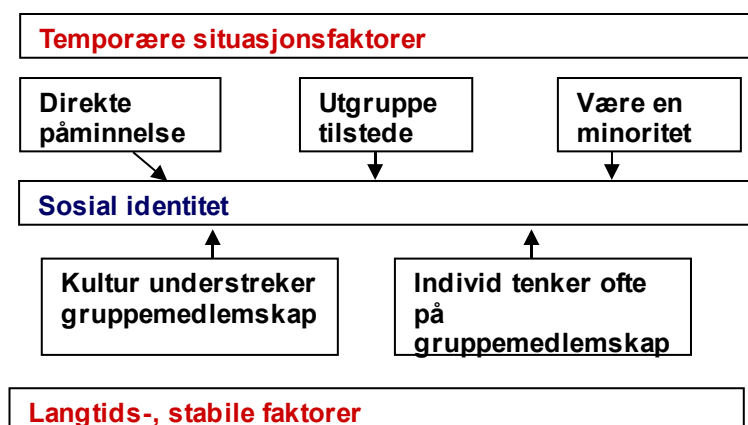
Selvkategorisering understreker likheter mellom en selv og de andre i inngruppen og ulikheter til utgruppede medlemmer. Delte prototyper med inngruppen

Turner(1981) utviklet denne teorien til at det er selve kategoriseringen, hvilken kategori en putter på seg selv, er det som understreker likheten mellom meg selv og inngruppen og ulikheten mellom meg selv og utgruppen. Det at jeg blir medlem av en gruppe gjør at jeg har en tendens til å overvurdere likheten min med den andre gruppen, og overvurderer ulikheten med medlemmer av andre grupper. Det at en automatisk har en tendens til å gjøre dette er en av årsakene til stereotyper og diskriminering.

Sosial identitetsteori er noe som går gjennom hele pensum.

Faktorer som gjør sosial identitet tilgjengelig.

En er medlem av flere sosiale grupper samtidig, jeg er kvinne, jeg er psykolog, osv, det er mange slike sosiale grupper som jeg tilhører, og alle disse er ikke aktivisert samtidig. Min sosiale identitet, hva som er fremme i min identitet avhenger til dels av



- Temporære situasjonsfaktorer
 - At en blir direkte påminnet om det – ”du som er kvinne, hva mener du om”. En blir påminnet på en sosial kategori som gjør at en svarer som et medlem av denne.
 - At det er utgrupper til stede
 - Eller at en er minoritet. Dersom en har en gruppe kvinner sammen så vil de være på en spesiell måte, så kommer det plutselig noen menn inn i rommet, så blir de plutselig helt forskjellige. Deres sosiale identitet blir endret. En har studert hvor mye kvinner

spiser når de alene eller når en mann er tilstede – de spiser mye mindre når en mann er tilstede. Straks mannen går ut så går en til kjøleskapet med en gang. Identiteten blir aktivisert med en gang. Når en sitter i et styremøte på psykologisk institutt hvor en er 7 menn og 1 kvinne så blir det viktig å passe på..

- Sosial identitet
 - Kultur som understreker gruppemedlemskap. Om kvinner blir sett ned på så blir en alltid minnet på dette. Tilsvarende med innvandrere som ser annerledes ut, de blir hele tiden minnet på dette. Tilsvarende med funksjonshemmede studenter. En fikk aldri lov til å bare gjøre det godt eller dårlig, en blir alltid tolket i rammen av funksjonshemmet student., og siden alle så henne på den måten så blir en det også.
 - Individ tenker ofte på gruppemeldmelskap, fordi det er veldig viktig for deg, om en er feminist så hadde det vært viktig hele tiden.
- Langtids, stabile faktorer

Selvfølelse («self-esteem»)

Selvfølelse er den vurderingen en gjør av seg selv – selvverdi eller selvrespekt. Evaluering av selvet (holdning til deg selv) eller følelse av selv-verdi eller selvrespekt.

Det finnes mange ord på dette, som handler litt om en er fornøyd eller ikke. Snakke om en *global selvfølelse* – liker jeg den jeg er, mens mange mener at det også er ulike former for selvfølelser, forhold til ulike roller i livet, f.eks i forhold til utseende, også selvfølelse i forhold til skole kompetanse, atletisk, osv.. Det at en kan ha forskjellige nivåer på forskjellige selvfølelser. I forhold til hvordan en kompenserer så kan en utvikle denne delen av seg selv, så kan en se bort fra det andre, har med hvor viktig det er for oss selv og hvor viktig det er for andre. *Vs spesifk selvfølelse*
Stabile eller temporære – en del av selvfølelsen vår tenker seg som personlighetstrekk, noen er alltid fornøyd med seg selv. Også har en temporære, hvor en går inn i et prøverom, mislykkes på eksamen, men så går det over igjen. En har bølgedaler, men det er et grunnliggende nivå som disse bølgedalene varierer rundt.

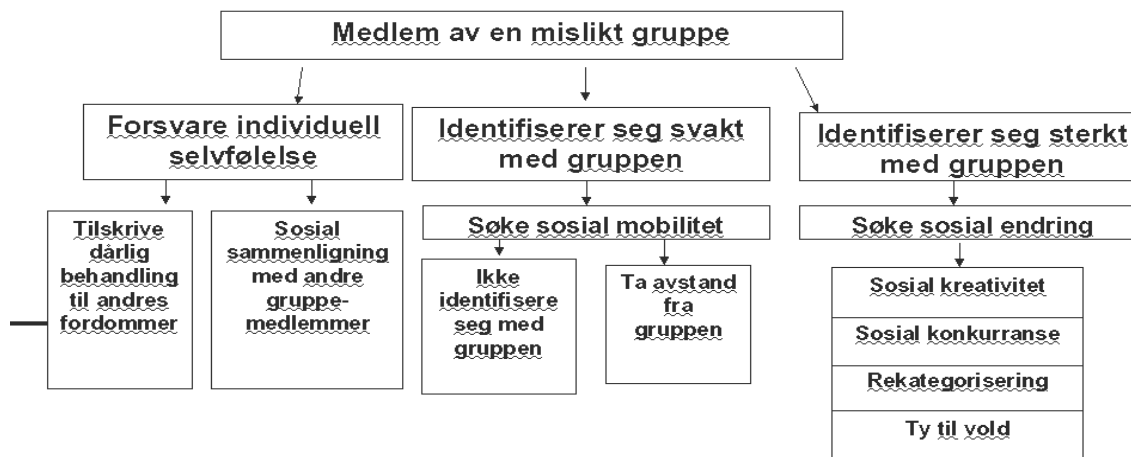
Funksjonen til selvfølelse

Mark Leary – hva er poenget med å ha en god selvfølelse? Hvilken funksjon har det her? Det han fant ut var sosiometrisk selvfølelsesteori. Den fungerer som et termometer på hvor godt sosialt inkludert en er. Da tenker en seg at det mest grunnleggende for mennesker er å bli sett og og likt og være en del av en sosial sammenheng, vi er sosiale dyr. Nesten all problematikk om mennesker handler om avvising, dette er noe vi sliter mest med, og er stort sett grunnen til at vi kommer til psykologer. Det er et mål på at når vi føler at vi blir ekskludert, da er advarslene at selvfølelsen blir dårligere. Det han gjorde var et eksperiment for å teste ut hvordan en hendelse, en følelse om at en kan bli ekskludert påvirker selvfølelsen eller ikke, og fortalte dem om at de skulle være med på å drive med problemløsning individuelt / i grupper. Så skulle en fylle ut et skjema, om seg selv og hvilken av de 3 andre en ville jobber med i gruppe. Så ble de fortalt at en enten skulle jobbe i gruppe eller alene. To varianter:

- Grunnen til at de skulle jobbe i gruppe var at det var tilfeldig
- De måtte jobbe alene fordi ingen andre ville ha dem med / alle andre ville jobbe sammen med dem.

Når de fikk beskjed om at det var tilfeldig så var selvfølelsen deres etterpå lik. Når de trodde at det var gruppens valg som gjorde at en måtte jobbe alene så gikk selvfølelsen en god del ned. Og høyere om de trodde at en likte dem. Inkludering og ekskludering har en enorm effekt på selvfølelsen. På en måte vet vi at det å skille seg ut / ikke passe til andres forventninger så risikerer vi å bli ekskludert, den dårlige selvfølelsen har en funksjon.

Sosial identitet – trussel mot selvfølelse



Om en er et medlem av en gruppe med lav sosial status, som innvandrere i et samfunn som ser ned på innvandrere så vil det å være medlem av en slik gruppe true min selvfølelse. Da kan jeg gjøre forskjellige ting for å opprettholde eller heve selvfølelsen min, jeg kan skylde (attribuere) det på situasjonen, at det er andre som har fordommer og diskriminerer meg, det har ikke noe med min gruppe å gjøre, eller jeg kan sammenligne meg med andre gruppemedlemmer – ”jeg har ikke noe problem med å være X, andre har det, men ikke jeg”. Alternativt kan en identifisere seg svakt med gruppen, hvis det går an kan jeg søke sosial mobilitet, noen grupper kan en gå inn og ut av (kjønn og etnisitet er ikke så lett å gjøre noe med), om en er født i en lavere sosial klasse kan en søke sosial mobilitet ved å utdanne meg eller forflytte meg på den sosiale rangstigen eller ikke identifiser seg med gruppen i det hele tatt (ikke en del av min identitet). Eller ta helt avstand fra gruppen (stille seg på samme sted som majoriteten) Tredje hovedvalg er at en kan identifisere seg veldig sterkt med gruppen, og søke sosial endring for hele gruppen, da øker en selvfølelsen kollektivt for hele gruppen, være kreativ, vise min kultur, ved historien, dans, musikk osv. få andre interessert i kulturen min. Jeg kan re kategorisere, noe som skjedde på 70 tallet (”kvinner kan”, ”black is beautiful), eller jeg kan slå tilbake, sprengte noen greier – om de ikke kan akseptere meg kan de i alle fall bli redd meg. For innvandregjenger kan det at det er slåsskamper mellom innvandregjenger, ved å se ned på noen andre så hever det hele gruppens selvstatus.

Selvpresentasjon – atferdsdelen

Også Mark Leary har skrevet av mye om. Bygger også på en sosialantropolog, Erving Goffman ”impression management”, det han sa var at

1. Hvordan mennesker behandler oss avhenger av hva de tenker om oss, hvem de tror vi er
2. Dette avhenger av hvilket inntrykk de har av oss
3. Vi kan påvirke hva andre tenker om oss gjennom vår atferd
4. Vi presenterer oss selv

Vi presenterer oss ikke like mye i forskjellige situasjoner, folk vi kjenner veldig godt, da gidder vi ikke velge ut så mye, da blir det stort sett hele pakken. Om en går på et stillingintervju, så velger en bare et lite aspekt av meg, en prøver å fremstå som veldig kompetent, en ekstrem form for selvpresentasjon. Samme med første daten, en pynter seg og har interesser som en aldri har før eller siden...

Jones og Pittmans – strategisk selvpresentasjon.

En gjør spesielle ting for å håndtere inntrykket andre har av oss for å påvirke hva de tenker om oss, som regel positivt men ikke alltid.

Innsmigre er vanlig, fordi en vil at andre skal like oss, se på oss som en positiv person osv, for å bli akseptert osv. om en gjør for mye av det så blir en oppdaget, og det som ofte er at omgivelsene

oppdager det lettere en omgivelsene gjør.

Type	Atferd	Mål
Innsmigring	Smigre/være enig	Likandes
Selvforfremme	Selge seg/skryte	Kompetent
Skremme	True	Farlig
Eksempel	Skryte/sladre	Moralsk
Trygling	Krype/be/syte	Trengende
Falsk besjedenhet	Diskreditere seg selv	Få motbevis

Selvforfremmelse - skryte av seg selv, fremstå som kompetent, også her er det å ikke skryte for mye, om en skryter på seg for mye får en problemer seinere

True, også en måte å få masse makt og innflytelse, fungerer bra i noen miljøer.

Eksemplifisering, skryte og sladre for å fremstå som et bedre menneske.

Trygling – det å være et tryglende menneske, be andre om ting eller syte for å fremstå som en trengende person, en person som trenger hjelp eller trenger støtte. Dette fungerer litt med

Falsk besjedenhet – i jantelovens land (Norge) er det å fremstå som dårligere enn den en er så er det si at en er håpløs smart.

Ekspressiv selvpresentasjon

Validering av selvoppfatning fra andre gjennom våre handlinger. Få bekreftelse på eget selvbilde.

Ved måten vi gjør ting så prøver vi å få bekreftet vårt eget selvbilde, vi ønsker å ha rett om oss selv, ved å gjøre ting på en spesiell måte så ønsker vi at andre skal bli enige om det, vi ønsker å få det bekreftet. Vi ønsker å påvirke andres oppfatning av oss.

Forelesning 5: Holdninger

Holdninger, holdningsendring og overtalelse

Tilsvare Chapter 5: Attitudes og Chapter 6: Persuasion and attitude change

Forelesning 22 februar 2007, Salman Türken

Vi skal prøve å gå gjennom hva holdninger er, hvorfor de er viktige, hvordan vi måler dem, og litt om forholdet mellom holdninger og atferd, og om tid litt om føyelighet

Basert på kap 5 og 6 i pensum

- Hva er en holdning?

Hva slags plass har den i sosialpsykologien? Hva er en holdning? En innstilling? ”Vi har dem, men vi vet ikke hva det er?” ”personlige meninger, personlig forestilling” Det er mange ulike oppfatninger om hva en holdning er. En holdning kan enkelt defineres som en evaluering av et tankeobjekt eller noe som er psykologisk signifikant.

”Summary evaluation of an object of thought” (Bohner & Wänke, 2002)

”It refers to an individual’s predisposition to react to a particular object or event (or class of objects or events) in a characteristic way. Typically, this predisposition has *an affective component* – the individual has a favorable or unfavorable feeling toward the object, *a tendency to approach or avoid it*, as well as *a cognitive component* – the individual has certain specific expectations and evaluations with respect to the object.” (Kelman, 1958)

”responses that locate ‘objects of thought’ on ‘dimensions of judgements’” (McGuire, 1985)

”general and enduring positive or negative feeling about some person, object or issue” (Petty & Cacioppo, 1996)

Predisposisjonen har tre komponenter:

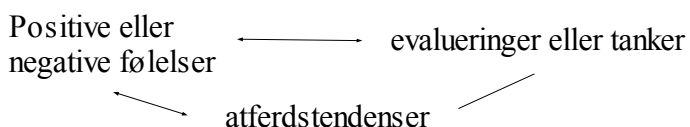
- En affektiv, om en har negative eller positive følelser om objektet
- En atferdsmessig
- En kognitiv, visse forventninger,

Det finnes flere ulike definisjoner, og det er ingen som er enige om hva som er den beste. Men, det som går gjennom de fleste er evalueringer, vi evaluerer noe. Hva er et eksempel på en holdning? ”det er for kaldt ute”

Hva består holdninger av?

Avhengig av definisjonen finnes det ulike modeller.

- Thurstone mente det bare var et komponent, og fokuserte mest på den affektive. Liker vi et objekt, eller liker vi det ikke?
- Allport mente det var to komponenter, den mentale predisposisjonen som påvirker evalueringer av objektet.
- Tre-Komponent modell (ABC) modell, denne har vært mest brukt. Affektive, kognitive og atferdmessige komponenter



ABC modellen forutsetter at om en har et positivt forhold til et objekt så vil atferden bli påvirket av dette. Det problematiske er å trekke atferden inn i holdningen. Særlig siste 5-10 årene har sosialkonstruktivister vært kritiske til denne typen av konklusjoner. (Hvorfor?)

Eksempler

Jeg har en positiv holdning til karikaturer.. Hvorfor?

Røyking? Usj..

Hvorfor er holdninger viktige?

- De styrer vår atferd.
- Det blir enklere å prosessere informasjon
- Forventninger i en gitt kontekst
- Identitet

Katz kom med den første funksjonelle teorien om holdninger. Det er 4 ulike funksjoner i følge denne:

- *Kunnskapsstrukturer*, vi kan prosessere objekter mye raskere med holdninger, henger sammen med..
- *Instrumentfunksjonen*, vi vet hvordan vi skal forholde oss til personer / objekter når vi vet hva vi synes. Har også med atferd å gjøre, som å ville bli sunnere
- *”ego defence”*, holdninger viser hvem vi er. Spørsmålet ”hvem er jeg” er veldig relevant for holdninger. Det å uttrykke holdninger sier hvem vi er. Om vi er i en situasjon hvor vårt selvbildet er truet er holdningene relevant, siden visse sterke holdninger vil påvirke vårt selvbilde, de vil skape et enklere verdensbilde for oss, og hvor vi plasserer oss.
- Uttrykker verdier

Personlige relasjoner

Om det er noen som en ikke liker vil en gjerne unngå denne personen. Samme med parforhold, hvem vil være sammen med noen en ikke liker? Holdninger vil også påvirke vårt vennsforhold til andre. Holdninger er også viktige i politikken, både via barometre, samt at enkelte personer vil kunne påvirke ting i hele verden. Bush sin holdning til Irak krigen har påvirket hele verden. Reklame skaper også holdninger, de er der for å forme visse holdninger, og endre noen av holdningene. Formålet med reklame er propaganda, endre folks holdninger.

Det ble sagt at holdninger er viktig, fordi vi antar at det er et forhold mellom atferd og holdninger. Uten denne koblingen er de ikke viktige. Allford mente holdninger var det konseptet (?) som en ikke kunne leve uten.

Oppsummering: Holdninger er med på å gi oss en orientering i den kaotiske sosiale verdenen, den gir oss visse kunnskaper om personer og objekter, på en viktig måte for oss, de er med på å utvikle våre verdier og vise hvem vi er, og påvirke våre handlinger.

Holdninger og sosialpsykologi

Doise kom med de 4 analysenivåene, personlig (det som skjer i hodet vårt), interpersonlig (mainstream sosialpsykologi, hvordan holdninger påvirker forhold), posisjonalt (maktstrukturer og identitet i et samfunn, her er holdninger viktig) og ideologisk (overordnede strukturer, som verdier, verdisystemer, ideologi i seg selv).

Den kalde krigen, USA mot USSR er et klassisk eksempel, statsvitene forklarer dette med realpolitikk, men fra et sosialpsykologisk perspektiv vil en si at holdninger er like viktige for å forklare hva som skjedde. En hadde så sterke fordommer mot den andre parten at en ikke kunne se virkeligheten klart.

I ethvert samfunn er det visse ideologier som styrer, de er ofte banale, og de påvirker våre handlinger.

Eksempler fra psykologisk institutt, hva slags holdninger det er forsket på her:

- Helse-relatert, som happy ending, røykeslutt kampanjen
- Majoritetens holdninger til gjensidig integrasjon, hvordan skal vi forholde oss til innvandrere, skape et best mulig samfunn.
- Holdninger til sosial atferd

Hvordan former vi holdninger

Hvor kommer de egentlig fra? De er abstrakte strukturer, de eksisterer i hjernen, men hvor kommer de fra? Erfaring, læring, kultur, oppdragelse, sosialiseringprosessen, normer i samfunnet. Det er en forsker som mener at noen av holdningene våre kan være *medfødte*. En har sett at eneggede tvillinger (oppdratt fra hverandre) har et mye større sannsynlighet for å lære latin eller høre på jazz musikk, eller være mer politisk konservative. Men, det meste læres gjennom livet

Direkte erfaring: Zajonc, ”mer exposure effect”. Hvorfor er noen barn redde for hunder? Fordi en ble bitt av en hund da en var liten er en mulig årsak. Eksponeringseffekten, en blir eksponert for visse personer, holdningseffekter, sanger, musikk, bøker, det vi blir utsatt mest for vil vi sannsynligvis utvikle positive holdninger til. Den første erfaringen en har med objektet er ofte avgjørende. Om en opplever noe negativt, og blir utsatt for det flere ganger vil en ha en negativ holdning.

Klassisk betinging: Vi danner assosiasjoner mellom tidligere neutralt stimuli med positive negative argumenter. Eksempel: En gir folk alkoholfrie drinker samtidig som en kommer med argumenter, og de som fikk drinker samtidig som en hørte på argumentene ble mer positive til argumentene enn de som ikke fikk noe i det hele tatt.

Instrumentell betinging: Vi handler.. sjekk denne

Observasjon: Om en skulle erfare alt selv ville vi ikke ha fungert. Bandura og modell-læring (1973) er viktig her. Noen barn utvikler positive holdninger til visse politiske retninger fordi mor og far har de samme holdningene.

Det finnes også noen kognitive forklaringer på hvorfor vi former holdninger, vi må ha konsistens, vi liker ikke kaos.

Balanseteorien: Om vi har en positiv holdning til et objekt, si opera, og en person har samme holdning til et objekt er det sannsynlig at jeg vil like denne personen. Dersom jeg liker personer som liker ting jeg ikke liker så vil det være ubehagelig. Det som krever minst arbeid da (endre holdning eller å kutte kontakt) er å kutte kontakt (?)

Kognitiv dissonans teori kommer litt seinere.

Balanseteorien var viktig fram til ’80 tallet, nå er kognitiv dissonansteori mer populært.

Selvpersepsjon, Bem (1972), vi former våre holdninger gjennom å observere våre egne handlinger. Et eksempel: En ser i speilet, jeg har skjegg, da må jeg like skjegg. Siden jeg har gjort det må jeg like det.

Målinger av holdninger

Nå vet vi litt om hva holdninger er, men hvordan måler vi dem? Det eksisterer holdninger, vi har en anelse om hvordan de formes, men for å kunne uttale oss om dem, hvordan skal vi måle dem?

Her er det to ulike retninger.

Direkte målemetoder, ved å spørre folk om dem. Thurstone var en av de første, mente at holdninger var abstrakte, men at de kan måles. Han mente holdninger kommer til uttrykk gjennom språket, de sier en er positivt til noe eller ikke. Om folk kan uttale seg om sine holdninger, da kan vi spørre om de er enige eller ikke til utsagn. Etter hans argumentasjon har det kommet flere i samme retninger:

- Thurstone skalaer

- Likkert – en sier om en er enig eller uenig (med grader), så tar en gjennomsnitt.

Det som skjer gjennom spørreundersøkelser er at en får et viss bilde av folks holdninger. Spørsmålene på fellesrommet ser en at det er veldig få som ser på seg selv som verdensborgere. Her er det en inkonsistens i undersøkelsen på nettet, her er et det et "reverse item", Billing: Vi mennesker er ikke konsistente i våre holdninger, vi kan uttale oss om en holdning som egentlig skal være konsistent med en annen og si noe helt annet.

De to mest brukte av selvrapporteringsskalene er Likkert og Thurstone. Thurstones skala er den semantiske differanse skalaen, en har et holdningsobjekt (konservatisme eller person) så kommer en med flere motsatte par av ord, som god-dårlig, så ber en folk plasserer seg et sted mellom disse to punktene, så beregner en hvor positiv eller negativ en er mot ideen eller personen.

Selvrapportering, her er to ting viktig: En antar at en kan måle holdning gjennom slike spørsmål, en annen antagelse er at alle forstår spørsmålene likt.

I nyere tid har en funnet flere *indirekte målemetoder*, litt takket være teknologisk utvikling. For indirekte målinger er det ting en ikke like lett kan styre selv. *Observasjon* går ikke på enkelte individers holdning, men hvordan de observerer visse objekter, som salgstallene til VG og Dagbladet, her er det de som selger mest som er best likt. *Fysiologiske målinger* går på puls, skin resistance, til og med ansiktsuttrykk, hvordan en former ansiktet, den fysiologiske bevegelsen kan ha noe med holdninger å gjøre. Her måler en først nøytralt, baseline, så holdningsobjektet (eks bilde av kjæresten), da øker pulsen. En har funnet konsistente resultater her. Med fysiologiske målinger kan en måle intensiteten (styrken), men vi kan ikke måle retningen, er det positivt eller negativt. En får like høy puls av et bilde av kjæresten eller noen en virkelig ikke liker.

En annen måling er utviklet av Yale ... hvor en baserer seg på reaksjonstiden, hvor en ber deg plassere visse bilder med visse positive eller negative ord. Avhengig av reaksjonstiden kan en si om en er positiv eller negativ til det. Dette er en veldig kognitiv tilnærming, desto forttere en kategoriserer desto lettere er det å tenke på det. En del av disse metodene har lav test-retest reliabilitet.

Vanskeligheter med holdningsmålinger

Operasjonalisering: Problemet med de to spørsmålene som er lagt ut på classfronter er at de ikke måler den samme holdningen. Mennesker kan oppfatte dem annerledes. Hvordan skal en finne vise items spørsmål som faktisk forklarer den holdningen en prøver å måle? En annet problem er det såkalte "demand characteristics", disse går ut på subject-bias tingene, folk som skal kunne svare på spørsmålene, de kan gjette hva skalaene måler, og bli påvirket av det. En kan enten gjøre det motsatte, eller overdrive. Et annet problem er at det i enhver kultur finnes visse verdier som påvirker holdningene, de er "sosialt ønskelige" (*social desirability*). Politisk korrekthet er aktuelt tema i dag, en prøver å påvirke seg de normene som inn-gruppen har. Det en egentlig gjør er å ikke vise sine egne holdninger. Her er implisitte målinger veldig bra, siden det ikke er like lett å jukse så en viser seg fra sin positive side. Når en lager holdningskalaer så har en ofte items / ledd som sjekker dette, som hvor påvirket folket er av dette.

Noe annet som en har på målestANDARDER så er det slik at om et har et nøytralt punkt så er det en stor gruppe som bare velger det på midten uansett. Rekkefølgen på spørsmålene påvirker hvordan folk svarer, om det kommer 5 spørsmål om det samme etter hverandre så får en mer konsistens. Det er også et problem med at veldig mange sier seg enig i uttalelsene uansett, uten å tenke seg om. For å gjøre noe med dette har en laget reverserte ledd, slik at de som bare svarer ja ikke får noen uttelling på gjennomsnitt av svaret.

Forholdet mellom holdninger og atferd

Fører holdninger til Atferd, eller fører Atferd til Holdninger?

Dette er et problematisk tema. En antar at holdninger påvirker atferd, men også at atferd kan påvirke

holdninger. Handler jeg fordi jeg har visse holdninger, eller har jeg holdninger fordi jeg gjør visse ting.

Et studie som satte i gang debatten var LaPiere (1934). Han ville måle hva slags holdninger amerikanere hadde til kinesere. Det han gjorde var å ta med seg et par kinesere, og tok dem med seg til ca 200 utesteder, bare en gang ble de avvist. Deretter sendte han ut en undersøkelse til disse stedene om de ville godta kinesere som gjester, 92% sa da nei. Dette studiet satte i gang debatten om hva det er som påvirker. Dette studiet kan kritiseres for flere ting: Det er ikke sikkert at det var de samme personene som svarte som serverte, og en kan ha endret sine holdninger. Det er en konfliktsituasjon, Thurstone sa det bra: Å måle atferd gjennom folks uttalelser indikerer ikke nødvendigvis hvordan de vil handle. ”Let this limitation be clear. The measurement of attitudes expressed by a man’s opinions does not necessarily mean the prediction of what he will do” (Thurstone, 1928)

Faktorer som påvirker holdninger og prediksjon av atferd

Hvor *presis* er målingen? Går på måleinstrumentet, ”han er sånn og sånn og vil utføre den handlingen i den situasjonen” om måleinstrumentet er presist nok, ”er du liberal eller konservativ”, hvor stor korrelasjon har det med hva en stemmer? Dersom en spør om hvilket parti de vil stemme på så får en større korrelasjon.

Aspekter ved holdninger: Det er visse aspekter ved holdninger som vil moderere forholdet mellom atferd og holdninger. Her er det to viktige aspekter:

- *Tilgjengelig*, hvor tilgjengelig er holdningen. Fra sosial-kognitiv tenkning, hvor tilgjengelig er den i hukommelsen, om den er tilgjengelig så tenker en på den ved en gang
- *Holdningens styrke*, hvor sterkt er en for eller mot? Kan bestemme hva en faktisk gjør. Direkte erfaring med objekter fører til sterkere og mer tilgjengelige holdninger.

Individuelle forskjeller: Direkte erfaringer har litt å si, hos andre er de mer klar over hva de gjør og hva de handler. Visse personer prøver å være mer konsekvente, de tenker mer før de handler. Om handlingen er basert på vaner. Det er veldig mange røykere som ikke liker å røyke, men som gjør det fortsatt. Om atferden er basert på en vane påvirker det også veldig. En annen faktor er godt og dårlig humør den dagen en handler. En har faktisk funnet ut at jurymedlemmer som er sinte når de tar avgjørelser gir mye hardere straff når de skal vurdere straff. En annen faktor som kan påvirke er situasjonelle faktorer. *Normer* er også viktige, det er ting vi ikke tenker over så mye, men som styrer våre handlinger. Man handler ikke likt på jobben som alene, en sosial kontekst påvirker våre handlinger. Litt per definisjon er normer internalisert, men det finnes også normer som gir rom for individualitet. I *visse situasjoner* vil noen holdninger også være mer fremtredende, dersom alle vennene dine er liberale er det lite sannsynlig at en uttaler seg om noe de ikke er enige i. Kultur påvirker våre normer, og normene påvirker våre holdninger. Noen normer er også svakere enn andre, disse påvirkes mye mer av situasjon.

Holdningsendring og overtalelse

Kan vi endre holdninger? I så fall, hvordan?

En har kommet fram til at det er to hovedmåter her:

- *Handlingsdrevet* endring, vi handler og den handlingen vi gjør påvirker oss så vi endrer vår holdning. Her er kognitiv dissonans og self-perception theory viktig
- *Overtalelse*, en kan faktisk bruke argumenter til å overtale folk

Kognitiv dissonansteori

Festinger (1957) mente at vi søker konsistens mellom handlinger og holdninger. Inkonsistens er ubehagelig. Det har også med vårt selvbilde å gjøre, om det oppstår en dissonans så vil det være å endre våre tanker, våre holdninger, slik at vi får konsistens. Opplevd dissonans fører til holdningsendring.

(Filmklipp fra originalt eksperiment)

Når det oppstår en dissonans så kan vi ikke endre hva vi har gjort, men vi kan endre våre tanker, det var så klart morsomt å gjøre den kjedelige oppgaven.

Self-Perception theory går på litt av det samme, når en utfører en handling så ser en seg selv gjøre den og tror det er interessant. Forskjellen er at en finner det ubehagelig å gjøre en handling som en ikke kan rettferdiggjøre, det gjør en ved å endre din tanke om det, din holdning til det. de to teoriene konkurrerer med hverandre, men det er også komplementære, det avgjørende er smertegrensen, hva skal til for at det blir ubehagelig (Det er mer ubehagelig å lyve for 1 dollar en 20 dollar)

Overtalelse

En prøver å endre folks holdninger gjennom å resonnerer. I en kommunikativ kontekst, her er det tre ledd, avsender (kilden), beskjeden og mottakeren (publikum). Aspekter av disse tre kan påvirke resultatet, om en får til en overtalelse eller ikke. Kilder som har: Om de er like oss, så vi identifiserer oss med dem, at de er attraktive, vil lettere få til en overtalelse. Det er sjeldent en ser noen som er veldig stygge prøve å overtale deg, det pene fungerer ofte mye bedre. Det er også egenskaper ved selve budskapet som har betydning, om beskjeden er tosidig, om det er for og mot argumenter, om mottakeren er intellektuell og kan argumentere mot så hjelper det å gi både for og mot-argumenter, om mottakeren ikke kan tenke så mye så trenger en bare ensidige argumenter. For eksempel frykt kan brukes, ”dette er forferdelig”, brukes ofte i røykekampanjer. Frykt fungerer i moderate mengder, om en har for lite av det eller for mye av det så fungerer det ikke.

(filmsnutt fra bilbeltekampanje)

For mye frykt kan virke mot sin virkning også.

Når det gjelder mottaker, avhengig av hva slags holdning en vil endre så kan fakta fungere bedre. Om holdningen er mest emosjonell så ”dette er så trist”, om det er basert på fakta så gjelder. Kjønn kan også ha noe å si her, kvinner kan være enklere å overtale. Dersom mottakeren har sterke holdninger vil det også ha en påvirkning. Barn er også enklere å overtale.

”Dual-process models of persuasion”

Begge sier litt av det samme med forskjellige ord:

- *”Elaboration-likelihood model”*.. Hvis en person tenker mye om det, så argumenterer en mye, kan fungere, om en person tenker lite om det så kan det være nok med mindre argumenter.
- *”heuristic-systematic model”*.. dersom en ikke gir det mye oppmerksomhet kan det fungere med enklere heuristikk tenking, som bruk av attraktive folk i reklamebransjen.

Det store eksempelet til dette er Berryl, som gjennom sin forskning har vist at integrasjon er det beste svaret på hva som bør skje når to kulturer møtes. Han er påvirket av ideologisk liberalistisk tankegang... (+Synsing fra foreleser her)

Føyelighet blir diskutert seinere.

Forelesning 6: Sosial påvirkning

Mars 01 2007

Tilsvare Chapter 7: Social influence

Sosialpsykologi = studiet av sosial påvirkning

Sosialpsykologi handler i bunn og grunn om sosial påvirkning, hvordan vi påvirker hverandre, hvordan vi blir påvirket.

Doise (1986): Intraindivid, interpersonlig, pasisjonal, ideologisk

4 ulike analysenivåer, med gjensidig påvirkning. Dette er et hierarkisk analysehierarki, individet i bunnen, med det en ser osv

- Interpersonlig, det som skjer mellom deg og meg
- Pasisjonal, min venn osv
- Ideologisk, høyeste nivå

Fra kap 1

Bronfen brenner (1977)

Mer et utviklingspsykologisk perspektiv, men en mer horisontal perspektiv.

Individet i midten, med flere systemer utenfor hverandre.

Rundt individet er det familie, mikronivå

Mesonivå, mer enn familie, jobb osv

Exto og maxto nivå

Finnes ikke i pensum, men er nyttig for å utvikle et analytisk perspektiv på sosialpsykologi.

Disse nivåene er nyttige når en diskuterer.

(Bilde av Ku Klux Klan)

Dette er en ekstrem gruppe mennesker. Enhver av oss kunne vært en av dem, gitt riktig kontekst, men det er individuelle forskjeller? Vi vil gjerne ikke forbinde oss med den typen grupper, men hva med krig? Menneskeheten har kriget gjennom hele historien, og vi gjør det fortsatt. Vi er for eller mot dem, men det er veldig mange som er med, hvorfor gjør en det? Vi har normer som sier at en ikke skal drepe eller skade andre, men vi gjør det. Hvorfor blir vi så til de grader påvirket? Dette er nesten alltid under sosial innflytelse.

En har føyelighet, konformitet, minoritetinnflytelse, lydighet, men en har også tilskuereffekten og lignende. De andre danner på en måte situasjonen, og vi blir påvirket av den.

Sosial påvirkning

Kan defineres som den prosessen hvor våre holdninger og atferd blir påvirket av antatt eller faktisk tilstedeværelse av andre (Hogg & Vaughan 2005)

Endringer (stort sett) i atferd som følge av interpersonlig interaksjon (Fiske 2004).

Foreleser liker den første definisjonen bedre, men forskjellige forskere har forskjellige definisjoner.

Ulike typer sosial påvirkning

Konformitet

- Majoritetspåvirkning

- Minoritetspåvirkning – hvordan den lille gruppen kan påvirke den store gruppen
- Også sosial fasilitering,
- Lydighet

Forrige uke ble det snakket om holdningsendring, overtalelse, dette er også former for sosial påvirkning.

Føylighet

Hogg & Vauhn definerer det som overfladiske og kortvarige endringer i atferd (ikke holdninger) og uttrykte holdninger som et resultat av ønsker, tvang eller gruppepress.

Dvs, det er ikke en dyptgående endring, men en gjør det fordi en føler gruppepress eller noen tvinger deg til det.

Ulike taktikker:

- *Innsmigre* (Ingration) få personen til å like deg først, gi noen komplimenter. Skavland fortalte at han ofte ga komplimenter for å få dem til å si ting under intervjuet
- *Gjensidighet* – gjengjelder tjenester som andre gjør for oss. Om en vil få noen til å hjelpe deg med noe så kan en først hjelpe dem.
- *Fot i døra taktikken*, her er det snakk om å oppnå føylighet hos noen, men en begynner med små trivielle ønsker. Tenk f.eks, dateprosessen, ”skal vi ta en kopp kaffe”, så middag, osv.
- *Dør-i-fjeset*, en ønsker egentlig et moderat ønske, men kommer med et stort ønske først, men den andre personen synes det er så ubehagelig at en sier ”dersom det kommer med noe mindre ønske så sier en ja til det”.
- *Low-ball*, en kommer til enighet om noe lite så utvides det seg.

Hvordan får vi noen andre til å gjøre noe? Dette gjøres via *makt*. definisjon: Innflytelse i praksis / «Kapasitet eller evne til å utøve innflytelse». Flere definisjoner her. Ulike kilder:

- *Belønning*
- *Tvang* (ex trafikkbøter)
- *Informasjon* – om noen har mer informasjon eller kunnskap på et område blir en lettere påvirket
- *Ekspertise*, leger, advokater osv, en tror mye mer på folk som er eksperter på sitt område.
- *Legitimitet*, her er det snakk om myndighetbaserte ting, hvor noen har fått myndighet til å be deg om å gjøre visse ting.
- *Identitet* (”referent”) om en identifiserer seg med noen så øker sjansene for at en er mer villig til å gjøre det den andre ber om. Tenk inngruppe – utgruppe for eksempel

Normer er en annen måte. Normer er akkurat som trafikkskilt, det er som regler som styrer våre handlinger, Når en ser dem så utfører man en viss handling eller ikke. Ofte er en ikke klar over dem før andre bryter dem eller en må tenke gjennom dem. De defineres ofte som ”*retningslinjer for riktig atferd i en gitt situasjon*” (Moghaddam 2005). Alternativt: Ikke bare atferd, men også hvordan en føler i en kontekst, her kan normer være med. De fører til ”passende” atferd. Ofte er normer felles for en gruppe, men de gjelder ikke for mange flere grupper, gruppeforskjeller, kulturelle forskjeller.

Generelt akseptert måte å tenke, føle og handle på som er ”omfavnet” og forventet fordi det er oppfattet som riktig og passende ting å gjøre (Turner, 1991)

En annen ting som er veldig relatert til normer er sosiale normer. Vi blir tildelt sosiale normer, de er ofte påvirket av normene, slik at vi utfører den handlingen rollen gir til oss. Vi er studenter, vi gjør studentrollen. Felles for (inn)gruppen og ofte spesifikk til kulturen (emisk-etisk skille)

Psykologiske bidrag til konformitetsforskning (Moghaddam, 2005)

- Gruppenomer er ofte arbitrære (Sherif) – dvs, vi vet ikke hvor de kommer fra.
- Å bryte en norm kan være vanskelig for et individ (Asch).
- De fleste normer er basert på majoritetens tankegang, men minoriteten kan også ha en innflytelse (Asch)
- Forståelse av situasjoner når minoritetsinnflytelse finner sted (Moscovici)
- Situasjonelle faktorer på våre handlinger. (Millgram)

Konformitet

Endringer i atferd som er forårsaket av reelt eller antatt gruppepress. (Moghaddam, 2005) Legg merke til ordet atferd. ”Dyptgående private” og varige endringer i atferd og holdninger som et følge av gruppepress. (Hogg & Vaughan) Holdninger er ikke bare det en har, det er det en tror på.

Dyptgående private og varige endringer i atferd og holdninger som et følge av gruppepress (Hogg & Vaughan, 2005)

Er ofte basert på normer. Om vi er klar over det eller ikke.. Vi finner gjennomsnittet, den som er mest sentral som det trygge alternativet, og så er vi konforme på den normen. Sherif studerte dette (1936):

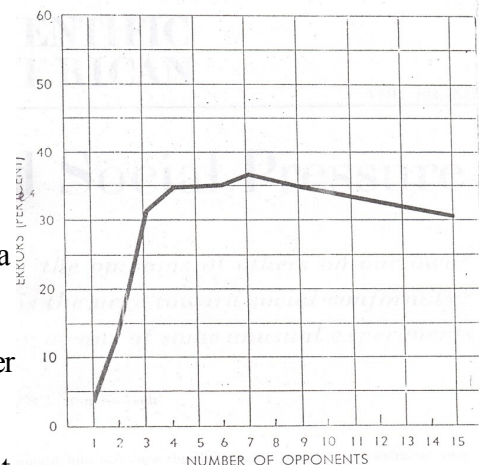
Vi bruker andre som referanseramme. Det Sherif viste med dette eksperimentet er den *autokinesiske effekten*, det er en tvetydig situasjon. Han har forsøkspersoner i et mørkt rom, og viser dem lysbilder på veggen. En oppfatter at lyset beveger seg uten at lyset beveger seg egentlig, det er ingen objektive referanserammer. Det som skjer er at om en er i rommet alene, og gir et estimat på hvor mye lyset beveger seg, etter noen forsøk danner man en norm for seg selv. Med 2-3 personer i samme rom så ble en enige om en norm etter en 2-3 forsøk, så beholdt en denne normen. En ble påvirket av hva andre mente. Det geniale var at han viste at den normen som ble dannet i *alene-situasjonen* ble endret når forsøkspersonen ble plassert *sammen med andre*. Når en først dannet en gruppenorm så endret den seg ikke når en ble alene igjen. Dvs, gruppenormer påvirker oss selv når det ikke er noen andre personer tilstede. I følge Sherif skjer dette fordi vi bruker andre som *referanseramme når det er usikkerhet*. Lyset bevegde seg ikke, men folk oppfattet det som om den gjorde det, det ble dannet en norm. Når det gjelder de normene som styrer oss bør en være kritiske til disse.

Implikasjoner av Sherifs studie:

Det dannes normer på sosialt grunnlag, en finner midtpunktet og følger det. Innflytelse fra arbitrære normer. En ser en bevegelse og den er så og så mye. Når det gjelder normenes innflytelse så trenger ikke gruppen være der.

Majoritetsinnflytelse

Fortsetter på det samme, men en tenker seg at majoriteten har mulighet til å påvirke. Asch kom med det store eksperimentet på dette området. Han var litt uenig med Sherif, når det gjelder en *totalt ikke tvetydig situasjon*, hva skjer da, blir en påvirket av gruppen da? Asch (1951) Forsøkspersoner i et rom, hvor bare en var en ekte forsøksperson, plassert nest sist i rekken av individer, og ba dem finne hva som var den lengste linjen som ble vist. Dersom en ikke blir påvirket av andre så er det nesten 100% riktig svar. Om en blir påvirket av at alle andre svarer likt feil, hvor de andre først sier det riktige 6 ganger, så svarer de feil 6 ganger. Så observerer en hva de andre gjør. Det en ser er at den ekte deltakeren blir konform og sier det gale svaret. Asch fant at i 33% av tilfellene var en konforme, men av forskjellige årsaker. ”distortion of



SIZE OF MAJORITY which opposed them had an effect on the subjects. With a single opponent the subject erred only 3.6 per cent of the time; with two opponents he erred 13.6 per cent; three, 31.3 per cent; four, 35.1 per cent; six, 35.2 per cent; seven, 37.1 per cent; nine, 35.1 per cent; 15, 31.2 per cent.

judgement: en tror at gruppen har rett, det er 4 av dem og 1 av meg". "avoid disagreement of the group, distortion: level of response". I en variant er det en "partner" som også sier feil, da blir det bare 5% som sier feil. En føler varme og gode følelser til partneren, men en avviser at det er en påvirkning. Straks unanymity is. Normative conformity: Variasjon, med hvor en må skrive ned svaret sitt, conformity faller med 2/ 3dje deler. 74% av deltakerne var konforme i hvert fall en gang.

På grunn av dette eksperimentet så er det flere faktorer som påvirker at en faktisk er konform. Her er det en ikke-tvetydig situasjon. Men, når det gjelder resultatene så ser en at 33% er konforme og gir feil svar. Dette er et enkelt eksperiment, men hva med de kompliserte tingene i livet. 74% konforme i hvert fall en gang, 25% var aldri konforme. 50% ga feil svar 6 eller flere ganger. 5% var konforme hele veien. Konformitet til enstemmig majoritet. Hvorfor?

Sosial ønskelighet, en ønsker ikke å skille seg ut. De fleste viste at de sa feil, men de gjorde det allikevel. Også, individuelle forskjeller, kulturelle forskjeller (vestlig vs ikke vestlig – det er en høyere grad av konformitet i ikke-vestlige land, Smith & Bond 1998)

Husk: Sherif: Informasjonpåvirkning. Asch: Normativ påvirkning.

Det er flere faktorer som påvirker her. 3-5 personer er nok til at en sier feil. Når det gjaldt tvetydige situasjoner, desto flere personer desto mer konform blir en. Nb: personene i gruppa måtte sees på som enkeltindivider, om en så at de hørte sammen så gjaldt det ikke så mye. Om en annen person er ikke-konform så reduserer det konformitet med veldig mye. Den ene personen kan gi galere svar enn resten av gruppa, men den ekte deltakeren blir da mindre konform også.

I et seinere forsøk av Deutsch og Gerald med tre grupper, i den ene gruppa ansikt-ansikt som i Asch sitt eksperiment. I en annen situasjon var en helt alene, og i den tredje, ansikt-ansikt og det ble sagt at det var gruppekonsensus så fort som mulig (-> Økt konformitet). Ansikt-ansikt som Asch, men alene: redusert, men den forsvant ikke. Da var det 23% som var konforme allikevel, selv om en ikke ser de andre, og de ikke ser deg.

Hvorfor er en konform? Forskjellige årsaker: Lavt selvbilde, større behov for sosial aksept, en føler seg ukomfortabel når en skiller seg ut. Kvinner er mer konforme enn menn. Men: Menn var mer konforme til feminine objekter, kvinner mer til maskuline. Den store forskjellen ligger i kulturen. I kollektivistiske kulturer er konforme enn i andre land. Selv i vestlige land, hvor individualisme er gjennomtrengende i alle faser i livet der finner man en stor grad av konformitet. Tallene er ikke eksakte, 32% i vestlige land..

Hvorfor er man konform?

"vil ikke være annerledes", "praktisk", "lav selvtilit".

Først og fremst er det adaptivt, samfunnet fungerer mye bedre om det er et felles grunnlag. Normer styrer riktig handling i en gitt kontekst. De tilpasser oss. De gjør det enklere, en slipper å tenke over ting.

Fra Asch og Sharif så fant en to måter, *informasjonsbasert og normativ* påvirkning. Normativt er det ubehagelig å støtte mot majoriteten, en kan bli utsatt for sanksjoner, en ønsker sosial godkjenning og akseptering. Det finnes også en annen forklaring: "informasjonsbasert", en er konform hvis en føler at en hører til en gruppe, en følger deres validering av virkeligheten. En er ikke konform til normer som gjelder barn. Barn er en utgruppe, en er konform til de normene som gjelder deg som gruppe, "voksne folk". En finner empirisk støtte til at en er konform bare til når det blir oppfattet at en er lik de andre. En er konform til inn-gruppen, da gjør en det meste for å unngå å stikke seg ut.

(Sjekk: Hva er forskjellen mellom referent og informasjonsbasert påvirkning?)

Implikasjoner av Asch studie

Styrken av majoritetens innflytelse selv i en ikke-tvetydig situasjon.

Vi er (ofte) konforme selv om den kan ta feil. Kostnaden ved å ikke være konform kan ofte være ganske store.

En er konform fordi en identifiserer seg med den gruppen, og dermed internaliserer de normene som gjelder den gruppen, en føler at en tilhører denne gruppen, og føler at en har de samme normene som den.

Minoritetinnflytelse

Sosiale innflytelsesprosesser hvor minoriteter, numeriske eller maktmessige, endrer majoritetens holdninger (Hogg & Vaughan, 2005)

Er vi så mekaniske som ved majoritetsinnflytelse? Svaret er nei, siden minoriteter kan også påvirke majoritetene. Normer kan endres. Moscovici er autoriteten på dette, han mente at mye av konformitetsforskningen hadde et bias til konformitet, hvis vi er konforme alle sammen, når skjer endringer? Det er visse grupper som får med seg majoriteten. Om vi alle er konforme ville vi kanskje levd i steinalderen fortsatt. Det Moscovici prøver å si er at minoriteten også har innflytelse, ikke fordi vi er konforme, men fordi vi tenker. Det finnes konflikt i samfunnet, det finnes ulike argumenter, dette gjør at folk begynner å tenke.

Minoritetsinnflytelse kan defineres som ”sosiale innflytelsesprosesser hvor minoriteter, numerisk eller maktmessige, endrer majoritetens holdninger” (Hogg & Vaught) her er det først og fremst endringer av holdninger.

Moscovici: Det finnes uenighet i samfunnet, men vi kommer fram til en løsning, den genetiske modellen:

- *Konformitet*
- *Normalisering*, en finner et kompromiss mellom ulike
- *Innovasjon* – det minoriteten gjør er å skape debatt, en tenker over alternativene, og kan komme fram til at det minoriteten sier er riktigere enn det majoriteten sier.

Eksempler: Kvinnebevegelsen, anti-krigsbevegelsen, amerikanerne mot Vietnamkrigen

Moscovici:

- Blå / grønn studie, går på persepsjon, igjen litt illusjonistisk: 4 forsøksdeltakere, to deltakere som er medsammensvorne, han viser bare blå slider med ulike nyanser, de to minoritetene er noen ganger konsistente noen ganger ikke konsistente, eller konsistent bare grønn når de ser blått. De som er *konsistente* påvirker majoriteten (selv om det er en minoritet), og majoriteten sier at det kanskje var grønn allikevel.
- Minoritet påvirker oss på en annen måte: En begynner å tenke, det er en annen måte å endre atferd på.

Minoriteten påvirker majoriteten gjennom en ”conversion effect”: After image eksperimentet. Når en ser farger og en tar vekk fargen så blir det et etterbilde, når en bare viser blå slides, så er den komplementære fargen gul, for grønn er det lilla. I den første fasen så sier en hvilken farge det er, i den andre fasen så får de en ekstra deltaker (en medsammensvoren) og han sier alltid grønn. Det geniale er at forsøkspersonene sier at det er omtrent 18% som sier det samme som den ene, eller 82% sier det. Dersom det er 18% som sier at det er det samme endret sin oppfatning, de rapporterte flere lilla farger enn gul, en skulle tro at det var 82% som ville påvirket mest, men det omvendte skjedde. Dette sier Moscovici er minnoretetspåvirkning, det fører til ulike kognitive prosesser i hjernen som påvirker. Siden de 5 forsøkspersonene faktisk rapporterte at de så lilla i stedet for gult så mente Moscovici at det var en varig endring, siden det ikke er noen sanksjoner mot en i det hele tatt.

Dette eksperimentet ble replisert av Moscovici en gang seinere, men andre finner ikke de samme resultatene.

Noe som er viktig er at Moscovici mener at Aschs "majoritetspåvirkning" er egentlig minoritetsinnflytelse. Hvordan? 6 personer som sier feil er en majoritet. Det M mener at de 6 egentlig er minoriteten, siden alle andre utenfor rommet ville ha sagt det samme som deg. Minoritet som er konsistent vil kunne påvirke majoritetens persepsjon.

Hvordan kan en minoritet påvirke majoritet?

- Være *konsistent* – vær aktiv og fast på prinsipp.
- Investerer i saken / målet.
- Handle ut i fra prinsipp
- Balanserer mellom rigiditet og fleksibilitet, ikke være for dogmatisk
- Bli en del av inngruppen (sosial identitet tilnærmingen). Den minoriteten som blir en del av inngruppen som så sier at det en gjør er feil fører til størst endring. Hvis minoriteten kan komme med innspill på noe så får en størst innspill.

Implikasjoner av Mosovicis studie

- Minoriteter kan faktisk påvirke majoriteten
- Minoriteter kan forårsake brudd med majoritetsnormer og tilbyr alternative syn
- Ingen minoritetsinnflytelse, ingen sosial endring

I blågrønnstudiet: 6 personer, 2 hjelpere og 4 forsøkspersoner. De to sier hele tiden grønt, de er en tallmessig minoritet.

Lydighet

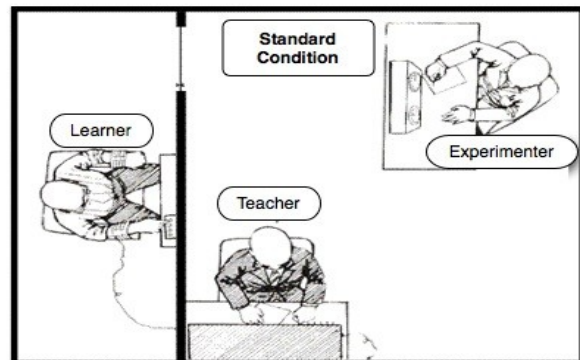
Endringer i atferd som følge av at man følger instruksjonene til autoritetsfigurer (Moghaddam 2005). Når en tenker lydighet bør en tenke autoritetsfigurer. Noen har fått den legitime makten. Noen besitter legitimiteten, myndighet til å be deg.

Konformitet til direkte ordre fra en person med høy status og autoritet (Worchel et al. 2000). Her er egentlig føyelighet et bedre ord.

Det er ulike teoretikere som bruker ulike ord.

Millgram (1974) studiet. Hva er konsekvensene av å si ja eller nei til små linjer? En må få personene til å føle større ubehag om de ikke gjør det personen gjør.

Her er det alltid en student som er medsamsvoren av eksperimentatoren. Det trekkes alltid falskt lodd slik at det alltid er forsøkspersonen som får rollen som lærer. Studenten skal lære seg ordpar, og hver gang studenten ikke svarer riktig skal læreren gi et elektrisk sjokk, og for hver feil skal sjokket også økes. En begynner på 15V og kan gå hele veien til 450V. Her er det en gradforskjell, det står farlig på 300V. Hver gang studenten svarer feil øker styrken på sjokket.



Før eksperimentet ble utført spurte Millgram ekspertene hvor mange prosent som vil utføre denne handlingen. De fleste mente kanskje at 10% til 300V og kanskje 2% til 450V. men det han fant ut var at det var mye mye flere. 65% gikk hele veien til 450V. I eksperimentet så begynte studenten å si at

det gjorde vondt ved 150V, banket på veggen ved 300V, ved over 400 så kom det ingen lyd, men eksperimentatoren ba læreren fortsette. Læreren følte veldig stort ubehag, men fikk klar beskjed om å fortsette eksperimentet.

De fleste eksperimentene ble gjort på menn, 20-25 år, replisert med kvinner, med samme resultat. Her er det kulturelle forskjeller, i Spania var det 90% som gikk hele veien, i Italia og Nederland var det 80%, i Australia var det 40% for menn, 16% for kvinner.

Hvorfor skjer dette? Hva er det som gjør at en utfører handlingene? En kan gjerne kalle det voldshandlinger.

- Lydighet, det er en autoritetsfigur som gir deg ordre.
- En begynner med små mengder sjokk, det er vanskelig å stoppe under veis. Ervin Schalts bruker samme forklaring på Hitler og nazi bevegelsen, fra små ting til konsentrasjonsleir.
- Nærhet av offeret. Det ble gjort mange eksperimenter, om offeret var i et annet rom var snitt lydighetsraten 65% når offeret var i et annet rom og en ikke hørte noe, så gikk nesten 100% andre veien. Når offeret var i samme rom som læreren falt lydigheten til 40%. Når læreren måtte holde hånden til studenten var det bare 30% som gikk hele veien. En annen faktor var nærhet av autoritetsfiguren, om denne forsvant ut av rommet sank lydigheten til 20%. Når det var to autoritetsfigurer som var uenige falt den til 2.5%. Når en gjorde samme studie i et annet lokale falt lydigheten til 40%.

Det Millgram viser er *situasjonelle faktorer*, hvordan de påvirker oss. Men det er også personlighetsfaktorer. En prøver å redusere lydigheten via situasjonen, men det må fortsatt også finnes personlige faktorer, dvs, personer som mer automatisk adlyder autoriteter.

Faktorer som påvirker lydighet:

- Forpliktelse
- Nærhet av «offeret»
- Nærhet av autoritetsfiguren
- Legitimitet av autoritetsfiguren
- Gruppepress

Variasjoner av studiet (fra liste)

Close proximity to the learner (40 percent administered 450 volts).

Touch proximity to the learner (30 percent administered 450 volts).

Experimenter absent from the room during the test (20 percent administered 450 volts).

Volunteers choose their own shock levels (2.5 percent administered 450 volts).

Learner demands to be shocked (all volunteers stopped at 150 volts).

Ordinary man acts as experimenter (20 percent administered 450 volts).

Experimenter demonstrates how the test works (all volunteers stopped at 150 volts).

Two experimenters issue contradictory commands (all volunteers stopped at 165 volts).

Three volunteers administer the test with two rebelling against the experimenter (10 percent administered 450 volts).

Dette studiet førte til mye diskusjon av etikk på hvordan en skal behandle forsøkspersoner.

Hva ville skje om en ikke var lydige ovenfor autoriteter?

Det hjelper med å få samfunnet til å fungere.

Implikasjoner: Det er konteksten som er viktig, autoritetsfiguren har stor makt, eksperimentet krever at en fortsetter. Enkle ønsker var nok til at folk faktisk fortsatte. En *autoritetsperson* er veldig viktig.

Liste med punkter som kan brukes til å skille føyelighet, lydighet og konformitet fra hverandre.

Lydighet: Tilstedeværelse av autoritetsfiguren

Konformitet: Da imiterer en, her er klarhet & tvetydighet også viktig

Frivillighet: fører til langvarig eller kortvarig

Positive aspekter av sosial påvirkning

Det er også adaptive funksjoner, de skaper stabilitet, hjelper oss relatere til andre, reduser usikkerhet.

Forelesning 7: Gruppeprosesser

Ingeborg Flagstad

Et av temaene i dag er sosial fasilitering. Nå har du stått foran et kjempestort publikum, ville det vært noen forskjell om det var bare et lite publikum? Hvordan er det å stå foran et så stort publikum påvirker deg? En blir litt nervøs..

I dag er temaet gruppeprosesser. Jeg regner med at alle dere har en god del erfaringer med å være en del av en gruppe. Det er ikke mulig å være en student uten å være medlem av grupper, vi tvangsgruppefiserer dere. Litt av poenget er at det er sett på som viktig å kunne være en del av en gruppe i arbeidslivet. Er det noen som har vært i gode grupper? Dårlige grupper? Det er nettopp det som er så fascinerende med grupper. Det å finne ut hva som skal til for å få grupper til å fungere som gjør temaet så spennende.

I det vi går inn i en gruppe må vi gi opp noe av vår individuelle frihet. En gruppe som bare består av bare individualister vil fungere dårlig. En er helt avhengig av at individet i større eller mindre grad tilpasser seg normer eller regler i gruppe. En må tilpasse seg hverandre for at det skal fungere, samtidig skal det ikke være selvutslettende. En god gruppe er en gruppe hvor en blir akseptert, en kan være den en er, men en vet at en også må tilpasse seg, og det er ok at jeg ikke alltid gjør det jeg har lyst til.

Er personene på bildet en gruppe? Ja, de ser sånn ut, de er sammen, nære hverandre, det er flere enn to personer, de gjør noe sammen. Det er egentlig ikke mulig å si utfra bildet at det er en gruppe. For at en skal kunne si at en samling individer må det være relasjoner i gruppen. Jeg vil ikke si at vi er en gruppe, fordi vi var på hyttetur en helg sammen, så det er mer en løs sammensetning. I følge noen definisjoner kan en si at det var en gruppe der og da. Målet for gruppen var bare å dra på tur og være sosialt og hyggelig sammen. Er vi på forelesning psy1100 en gruppe? En løst sammensatt gruppe? Det kan en jo diskutere, men om det bare er slik at en kommer på forelesning uten at det er noe særlig interaksjon vil jeg ikke si at det er noen gruppe, siden en ikke trenger å samarbeide for å nå et mål (def) Om foreleser sa at absolutt alle skulle bidra til å komme fram til tre verdier som kjennetegner oss som gruppe så ville en være en gruppe. Det må altså være en relasjon mellom folk må det være en gruppe, en samling individer på samme plass og samme tid er ikke noen meningsfull gruppe.

Definisjon av Forsyth(1999): *To eller flere gjensidig avhengige individer som påvirker hverandre gjennom sosial interaksjon.*

Kjennetegn:

- Mange mener at for at en skal kunne prate om en gruppe så må det være 3 eller flere. Grunnen er at om det bare er to personer så har en dyade, og kommunikasjonen i en dyade er kommunikasjonen vesentlig forskjellig.
- Stabil struktur
- Medlemmene har felles interesser eller mål. Trenger ikke være instrumentelt eller håndfast, det kan være at en er en bridge klubb, målet er å ha det sosialt og hyggelig, noe som kan være et mål i seg selv.
- Medlemmene oppfatter seg selv som en gruppe

Turner er opptatt av identitet, og mener at det er meningsløst å snakke om en gruppe om ikke medlemmene oppfatter seg selv som en del av gruppe. Om alle sier at vi er en gruppe, identifiserer oss med den gruppen, det er en viktig del av vår sosiale identitet at vi studerer psy1100, så ville en i følge denne definisjonen være en gruppe. ”en som har psykologisk betydning for gruppen og identifiserer seg subjektivt på sosial tilnærming...” (Sjekk def)

Sentrale begreper

Gruppeprosesser: «handlinger, interkasjon og endringer som foregår i sosiale grupper». Det er både enkelt og vanskelig på samme tid å si hva gruppeprosesser er. Det er alle prosessene som foregår i en gruppe. Noen er strukturelle og stabile, samtidig er det en del ting som endrer seg mens en gruppe er sammen. Alt som foregår fra en gruppe møtes til den går i oppløsning. Alle handlinger, all interaksjon, alle endringsprosesser utgjør gruppeprosessen. Det som er interessant med grupper er at vi som forskere har en tendens til å søke etter det som er stabilt, mønstre modeller på tvers av grupper, men akkurat når det gjelder de fenomenene her så er det slik at grupper er veldig mye i forandring.

Gruppesamhold (cohesion): Begrep som beskriver graden av *samhold og følelse av tilknytning* i en gruppe. Studenter på psy1100 er grad av samhold veldig løs, vi er så mange, så det er vanskelig å være en nær og tett sammenvevd gruppe. Gruppesamhold er et mål på samhold og grad av følelse av tilknytning i en gruppe.

Vil en si at grupper en har vært medlem av som har fungert bra så er det ofte forbundet med det at det er preget av tett samhold. Det er en sterk "vi" følelse, en identifiserer seg med gruppen, og det er en solidaritetsfølelse, en er opptatt og bryr seg om hverandre. Hvor sterkt samholdet i en gruppe er har noe å si på hvor godt gruppen klarer å holde på medlemmene sine. Vi, om vi ser på oss som en gruppe kan vi lett miste medlemmer. Det koster ikke så mye å droppe ut fra en forelesning, og det er ikke sikkert at det er så mange som vil reagere på det.

Det som danner båndene i en gruppe kan være basert på interpersonlig tiltrekning og vennskap, eller det kan være basert på felles verdier, som psyk-ed som driver en innsamling for blålys, der har en noen felles verdier og mål. Om det utvikler seg vennskapsbånd i gruppen så er det en bonus. Mest er det verdier som er felles.

Eksempler på typer grupper en har vært medlem av: Barneverner, arbeidskolleger, studiekolleger, grupper fra ulike faser i livet. Vennegrupper er grupper som fungerer fra interesser og verdier, så har en tvangsgrupper som ikke nødvendigvis fungerer så godt, siden de ikke er basert på "interpersonal liking", her kan det være større utfordringer. Teamgrupper i arbeidslivet, idrettsgrupper, fotballag, vi skal prestere sammen, hobby sammen, familien, den første gruppen som en blir med i. De relasjonene vi har i familien mener noen at vil prege de relasjonene en har seinere i livet (litt freudianske aspekter). En kan se på etnisitet og kjønn som kategorier, men en kan også se på dem som en gruppe. Er kjærestepar en gruppe? Nei, det er en helt spesiell relasjon.

Så litt om noen typer grupper

Det finnes veldig mange måter å kategorisere og forstå forskjeller og likheter mellom grupper. En måte å skille inn på er ved å skille mellom primær og sekundær grupper. Den som ofte betyr mest for folk er primærgruppen, som familien. En liten gruppe hvor alle kjenner hverandre, preget av nære forbindelser og intimt samarbeid. I større grupper, som en kaller sekundærgrupper kjenner en kanskje ikke alle i organisasjonen, og det er preget av mer tilfeldige relasjoner, mer preget av felles interesser og verdier, som ungdomsorganisasjoner. Psy-Ed er en liten gruppe på 10 personer, om det var en landsomfattende organisasjon med grupper både i Trondheim og Tromsø så ville en kanskje ikke kjenne hverandre men være en sekundærgruppe. Det en må se litt på er motivasjonen i utgangspunktet for å gå inn, som da gjerne er verdier og mål, da er det litt unormalt med veldig tette vennerelasjoner.

Det som kjennetegner primærgruppen er at det er få medlemmer, sammen over lang tid, sterkt samhold (cohesion), identifiserer oss med, som betyr noe for vår identitet, agerer gjerne som helhet.

Tilsvarende for sekundær – mange medlemmer, kort tid, lite samhold..

Et annet skille er mellom formelle og uformelle grupper. En formell gruppe har gjerne et bestemt formål, ofte er det noen regler som styrer gruppen. En arbeidsgjeng eller en skoleklasse er eksempler. En uformell gruppe blir gjerne dannet mer spontant, en liker hverandre, og en gjør ting sammen. Vennegjengen er nok det beste eksempelet på dette. Grunnlaget for å være sammen er interpersonlig

vennskap.

Hvorfor slutter vi oss til grupper?

«Grupper dekker individets grunnleggende behov for trygghet, identitet og sosialt samhold»

Da har vi sagt litt om hva en gruppe er, og ulike typer grupper. Men, *hvorfor blir vi med i grupper?* Hva er motivasjonen for å gå inn? Vi har vært inne på at det kan være inspirerende og artig å jobbe i en gruppe, men det kan også være tvangsgrupper. Motivasjonen er at det er mange oppgaver som kun kan løses i fellesskap. Men, noe av den viktigste motivasjonen er at grupper gjør oss en følelse av å høre til, det gir oss en følelse av trygghet og samhold som er veldig viktig for oss individer. (Dette gjelder ikke alle, men unntakene er relativt få) motivasjonen kan komme både innenfra og utenfra. Den indre: Noen er veldig sosiale, og liker veldig godt å være sammen med andre, andre er redde for å være alene, de søker litt stressende til det sosiale. Personer som skårer høyt på ekstrovert på en personlighetstest søker ofte til grupper. Men samtidig kan motivasjonen for å søke til grupper komme utenfra, om en står ovenfor en situasjon som er så skummel og usikker at en ikke tør å gå inn i den alene, da kan gruppen tilby trygghet. Det kan også være slik at en står ovenfor en ny situasjon, eller en situasjon som er vanskelig å tolke, at en velger å møte den sammen med andre heller enn alene. Motivasjon til å føle tilhørighet, behov for å søke nære relasjoner og grupper kan gi oss en mulighet til å utøve makt. Personer som har et stort behov for å utøve makt har også en tendens til å søke seg mye til grupper.

Kollokviegruppe – hva er motivasjonen til å søke til en slik gruppe? Å gjøre det bra på eksamen. En lærer mer av å jobbe sammen med andre enn å jobbe alene. De som jobber sammen i kollokviegrupper gjør det bedre på eksamen, særlig på lang sikt. Vi har vært inne på at en motivasjon kan være at en har noen felles interesser, så det kan være veldig mye.

Stadier for gruppedannelser

En ting som vi som er veldig opptatt av å lage mønstre, modeller og å forstå gruppeprosesser er å lage en modell som forklarer utvikling i grupper. Tuckman og Jensen (1977) studerte terapigrupper, og han så at det var slik at de gjerne utviklet seg på samme måte.

Fase 1: *Forming*: Usikkerhet, interaksjon styrt av inntrykksbehandling, folk er høflige mot hverandre, det folk er opptatt av er å bli kjent med andre og vise seg selv fra sin beste side. Dette kaller en forming. I andre typer grupper kan humor være en viktig faktor.

Fase 2: *Storming*. I mange typer grupper kan det være slik at det er flere som ønsker å ha en høystatus posisjon, i denne fasen er det preget av mye konflikter og misnøye, og en kriger om statusposisjoner, og uenigheter kan komme fram. Det her er kanskje den delen av teorien til Tuckman som er mest kritisert, siden det skal litt mot til for å tørre å gå i konflikt, og det er ikke sikkert at folk har det så tidlig. I en seminargruppe er det slik at ingen vil ha makten, alle trekker seg tilbake, og da blir det i alle fall ingen konfliktfase. Da er det nok noe med målene og prestasjonen. Om en endret det slik at gruppene skulle skrive en felles oppgave som ga karakter for faget, så ville det nok oppstå mye mer gnisninger. Alle slike prosesser blir mer tydelig når en må produsere noe sammen.

Fase 3: *Norming*. Her er det det å etablere noen felles normer, en er ferdig med å krige om statusposisjoner, og prøver å finne en felles plattform, hva en kan være enige om. Her etableres roller, og en "vi" følelse. Det er ikke slik at alle grupper kommer så langt.

Fase 4: *Performing*. Dette er arbeidsfasen, her oppfyller en de rollene en har fått og utfører de rollene en har fått sammen.

Fase 5: *Adjourning*. Det er slik at mange gruppe opphører å eksistere på et gitt tidspunkt, om det har vært en positiv opplevelse så er folk kanskje litt triste.

Dette er en modell som beskriver utviklingsfaser i grupper.

Var det noen som klarte å få gruppen sin til å passe inn i modellen? Den første fasen passer veldig bra for SFO gruppen, men storming fasen har ikke vært noen atskilt fase, men den er kanskje litt underliggende. Andre? Hvordan passet modellen? Konfliktfasen er vanskeligere å kjenne igjen i en syklubb. Noen som var under veldig høyt press (gjøre eksamen sammen) kjente igjen alle fasene i modellen. Ikke alle kjenner seg igjen, de aller aller fleste grupper går ikke gjennom de utviklingsfasene som Tuckman har foreslått. Mange kjenner seg ikke igjen i Storming fasen, og det er også den fasene som har blitt mest kritisert. Konflikt kommer gjerne fram på et litt seinere tidspunkt i en gruppes utviklingsforløp. Kanskje noe av årsaken er at Tuckman har tatt utgangspunkt i terapigrupper. Hvorfor trekker vi fram en modell som har fått så lite støtte? Det skyldes at mange av de elementene som Tuckman har satt ord på kjenner en igjen. De tingene som han har beskrevet kan være ok ting å ha i bakhodet når en skal forstå en gruppe. Det de aller fleste kan kjenne igjen er at den første fasen er kjennetegnet av høflighet og orientering.. en kan kjenne igjen elementer, men å lage en modell som skal forutsi hva som skjer i en gruppe er omtrent umulig, grupper er forskjellige og uforutsigbare.

Gruppestruktur

Samtidig som enhver gruppe er unik og spesiell er det noen aspekter en kan kjenne igjen på tvers av grupper. ”*Et stabilt mønster av relasjoner mellom medlemmene i en gruppe*”. Dette kan være *formelt eller uformelt*. Noen aspekter som beskriver grupper struktur er:

- *Status*: Foreleser vil påstå at det ikke finnes grupper med flat struktur, eller hvor det ikke finnes noen roller. Vi mennesker er ganske like dyra, men siden status er litt tabubelagt så snakker en ofte ikke om det. Men, ofte er det slik at det er noen som har høyere status eller som ofte blir hørt. Hva kjennetegner noen med høy status? Lederrolle, formelt eller uformelt, kan tillate seg mye, tar mye plass, setter seg gjerne ved enden av bordet. Når grupper diskuterer så hører medlemmene mer på de som har høy status enn de som har lav status. De kan også initiere kroppskontakt som de andre ikke kan tillate seg. Dvs, rettigheter og privilegier. I en organisasjon er det ofte slik at statusen er nedfelt i organisasjonen, det er en ledelse på toppen med undergrupper nedover (figur – ledelse – styre – avdeling – institutt). Universitetet er en slik struktur. Problemet med statusforskjeller i en gruppe er at dersom en så uheldig å lande i en lavstatusposisjon i en gruppe og en misfornøyd med dette har en lite mulighet til å gjøre noe med det, de har liten sjanse til å påvirke. Om en ønsker å gjøre noe med statusrelasjoner i en gruppe så er det en fordel om alle er med på det. Begge pater har et ansvar om det er noen som ikke er fornøyd med posisjonen sin. Husk: Høystatus: *ledere*, Lavstatus: *ettergivende*. Mange tror nok at en har vært i en gruppe hvor det er lik status, men om en studerer fra utsiden så opplever en nok at det er noen som har høyere status uansett. Er det å ha høy status positivt? Noen ganger kan det være selvsagt. Det er først når det oppleves som et problem at det er et problem.
- *Normer – hoppet over* : «Konsensusstandarder som regulerer medlemmenes atferd». Definerer hva som er sosialt akseptert, begrenser individet og skaper orden i tilværelsen.
- *Roller*: Dette er også et aspekt som beskriver grupper struktur. ”en felles forventning om hvordan en person en i gruppe skal oppføre seg”. Foreleseren er nå i rollen som foreleser, og det er en del forventninger om dette. Det er ikke forventet at en skal gjøre noe helt annet og gjøre et slemt eksperiment, det er forventet at en skal vise en powerpoint. Om ingen hadde notert noe av det jeg hadde sagt hadde jeg begynt å lure på om jeg vare ute og kjøre. Kan være knyttet til en spesiell posisjon, og når en er opptatt av roller kan det være slik at en er opptatt av spesifikk *atferd i en kontekst*. Etter hvert som en gruppe dannes så kan en få forventninger om hva slags roller en har. Vi andre blir mer passive, og venter på at du tar initiativ. En kan da se hvor fleksibel gruppen er om rollen ikke blir fylt. Mange grupper blir fastlåst i et mønster, og den stopper opp om ikke alle gjør det som er forventet. Desto lengre en har vært i en rolle desto vanskeligere blir de å endre det. Forventningene kan henge ganske lenge igjen. Det finnes mange eksempler på roller en kan identifiserer: Det veldig mange er enige om er at en kan skille mellom noen hovedtyper roller. Det er veldig ofte slik at det er noen som har en

oppgaveorientert rolle, noen som har en sosioemosjonell rolle mer viktig for relasjoner. En og samme person kan ha de ulike aspektene i seg, men ved å dele i de to hovedområdene (*oppgave og relasjon*) er ganske vanlig. Bailes er en av teoretikerne som begynte å prate om dette skillet, og han mente det var viktig at disse rollene ble dekket for at en skulle fungere som en gruppe. Om en bare har oppgaverelasjon vil en slik gruppe fort kunne gå i oppløsning. I en vennegjeng kan det være nesten bare relasjonelle roller. I tillegg til de to hovedtypene roller her (som kan sees på som positive) så er det ofte noen slik at noen har mer individorienterte roller (posisjonsorienterte), om noen ønsker å trekke seg ut av gruppa og setter egne behov lengre fram, eller er kritiske til den kursen gruppa er i ferd med å ta, og sånn sett går i opposisjon.

- Emily Schvold (norsk forsker) har laget en modell for grupper, hvor han sier at det er tre SPGR System person gruppe relasjoner:
 - Kontroll – atferd som fremmer mål og oppgaveløsning, effektive rutiner og saklig logisk tilnærming til problemer - SYSTEM
 - Opposisjon: Atferd som fremmer korreksjoner, brudd på konvensjoner, nye vinklinger og kritikk - MEG
 - Omsorg, atferd som fremmer relasjoner, fellesskap, emapti og kreativitet. - RELASJONER

Rolle kan også være avhengig av situasjon. Noen personer er fleksible, slik at om gruppe har behov for mer kontroll, da kan en ta styringen og si at en må jobbe. Men, det er nok noen personer som ikke er like fleksible, og ikke behersker ulike roller. Vi er ganske forskjellige, noen er eksperter på klovnerollen, i enhver gruppe de er medlem av så tar de den rollen. Det kan være bra for en gruppe å ha en klovner, men det er ikke alltid det trenger være det. Om en kan være fleksibel kan dette være bra. For at det skal være opposisjonsatferd må det være en avstand mellom deg og resten av gruppa, det må være en polarisering. Det er ofte slik at noen tenker på opposisjon som noen negativt, men dette kan være helt nødvendig for at grupper skal ta gode beslutninger.

Det er lite poeng å lære om teoriene om en ikke kan anvende dem på de gruppene en er et medlem av.

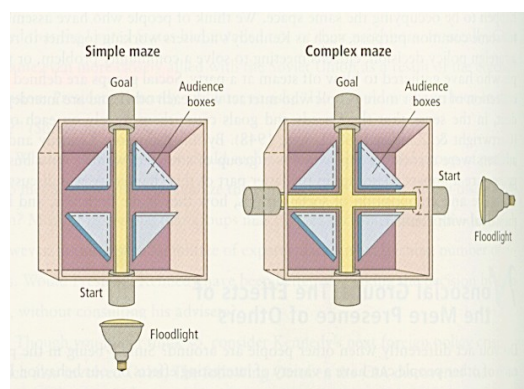
Produktivitet og tilfredsstillelse

Norman Triplett: Er det slik at vi jobber bedre alene enn sammen i en gruppe? Eksempel med barn som snurrer på fiskesneller. Studie av barn som skulle løse en veldig enkel oppgave. Om de sitter sammen med andre så gjør de de enkle oppgaven mye raskere enn om de satt alene.

Sosial fasilitering

En forbedring av en ytelse som et resultat av at en er nære andre. Av og til kan det være veldig morsomt å jobbe i en gruppe, i sånne tilfeller kan en gruppe oppnå langt mer enn summen av enkeltindividene, det oppstår en synergieffekt, en jobber mer, en yter mer. Problemet med sosial fasilitering er at i noen tilfeller så gjør en det dårligere om en er i en gruppe enn individuelt. Det å skulle stå foran en forsamling og f.eks forelese. Når vi står foran et publikum blir vi mer overvåkne, vi blir mer aroused. Dette gjør at vi gjør enkle oppgaver bedre, men komplekse oppgaver da blir vi mer nervøse og gjør det dårligere. Om en er veldig godt innlært så gjør en det bedre med publikum. (Zajonc)

Eksempel med kakerlakker (Zajonc, Heingarter & Herman 1969). Kakerlakker liker ikke lys, og løper mot mørket. Hva skjer med kakerlakkene om de får et publikum? Kakerlakkene løper raskere til målet når de har tilskuere enn når de løper alene om det er en enkel labyrint. De blir påvirket av at det er andre kakerlakker som ser på dem. Hva skjer om det er en vanskelig oppgave de må løse? Igjen fant han at det å ha et publikum hadde en effekt, de løp faktisk saktere i en kompleks labyrint enn når en var alene.



Ville en gi en bedre forelesning om en var alene enn når en var foran mange? Et element av det er hvor forberedt en er, et annet er erfaring, en er for nervøs første gang. På den annen side, så blir en motivert til å gjøre det bedre når en har et publikum, eks musikere som skjærper seg ekstra når de har et publikum.

En gruppe kan oppnå langt mer enn summen av enkeltindividene.

Sosial unnasluntring

I noen tilfeller gjør en et dårligere innsats siden en er et medlem av en gruppe. Ringelmann: Hvor en så på tautrekningsstudier. Forsøkspersoner som tror at de drar sammen med en gruppe tar i mindre enn når de drar alene. En gjør en mindre innsats når en er en del av en gruppe en når er alene. Latane: Studerte grupper som skulle gjøre helt enkle oppgaver som å produsere mest mulig lyd, ved å klappe eller rope. En lager mye mindre lyd om en er sammen med en annen person sammenlignet med alene, og enda mindre om en var sammen med. Sammenlignet med pseudogrupper, hvor en bare tilsynelatende var sammen med andre. Figuren viser at pseudogrupper er omtrent halveis mellom faktiske grupper og potensiell effektivitet. I faktiske grupper faller effektivitet til ca halvparten ved 6 deltakere. I tilfellet med Latane kan en ikke forklare dette med ko-ordinasjonstap. Eks med om brainstorming, finne på ideer, her må en vente litt på tur. Samtidig viste Latane at om det var et sterkt aspekt av koordinasjon var det ikke noe ko-ordinasjonstap. Det at de var en i gruppe og gjorde det dårligere kan derfor tilskrives motivasjon.

Sosial unnasluntring forekommer ikke når: (Karau & Williams 1993)

- Få gruppemedlemmer
- Oppgaven er kompleks/engasjerende
- Gruppen kommer fra asiatiske kulturer
- Kvinner er med i gruppen
- Den individuelle prestasjonen kontrolleres
- Individet har en klar standard for egen/gruppas prestasjon

Hvordan øke produktiviteten?

- Personlig ansvar – få gruppemedlemmer
- Uunnværlig, ditt bidrag er unikt, ingen andre kan bidra
- Om oppgaven er engasjerende
- Kulturelle forskjeller: Flere kvinner, folk fra Asia.
- Gi hver enkelt mer ansvar
- Klare målsetninger
- Høye ambisjoner
- Til slutt: Det kan også være slik at produktiviteten øker med sterkt samhold eller cohseion.

Dette var alt om produktivitet, i dag er det stanford prisons film til zimbardo.

Neste gang: Litt om gruppetenkning og sånt.

Forelesning 8: Ledelse

Tilsvare: Chapter 9: Leadership and decision making

Sist sa jeg at det ikke var noen grupper uten struktur. En av de rollene med mest status er lederrollen. Dagens temaer:

Ledelse

Det er mange ulike definisjoner og tilnærminger:

Ledelse er makt er det noen vil si. Det er ikke å komme unna at dette kan stemme i mange tilfeller, om en har et maktperspektiv har gode ledere evne til å manipulere, tvinge sine undersåtter til å gjøre noe. Hitler mente at ledelse er å bevege massene, enten gjennom overtalelse eller vold. Vold er kanskje foreldet, men ikke makt. Er det mulig å lede og samtidig være en hyggelig og grei person? Andre ser på lederen som noen som handler på vegne av gruppa, og skal gjøre det som er til beste for gruppa. Annet perspektiv. Det er en forskjell på å bestemme over folk, og makt til å bestemme med folk (at en har fått et mandat fra en gruppe til å styre eller lede)

Noen vil evne at evnen til å lede er *medfødt*, og stammer fra indre egenskaper som noen har og andre ikke har. En blir altså født til å kunne bli en god leder. Utfra denne tankegangen ser en for seg at de som har talenter til å lede handler i lederposisjoner. *Henry Ford: Å spørre hvem som vil være leder i en gruppe er som å spørre hvem som skal synge tenor i enkvartett*, dvs, meningsløst, det er avhengig av stemmen, om du kan lede er avhengig av om du har de riktige egenskapene med deg eller ikke. Stemmer dette? Nja.. Erfaring, situasjon – en kan kanskje lære av erfaring. Dvs, det er en interaksjon mellom person og miljø. Studier av lederskap viser at det er like mye tillært som personlighet. For det meste er gode lederegenskaper noe en kan tilegne seg og lære.

Trenger vi ledere?

Av de som er med i kollokviegrupper er det ingen som har valgt en leder. Studier har vist at vi tillegger lederskap for mye vekt. Vi har en tendens til å tenke at når en gruppe mislykkes så er det pga lederens dårlige jobb, dvs, vi attribuerer for mye ansvar til lederen. Ofte bytter vi ut lederen fordi vi tror en annen leder kan redde organisasjonen, og det er fort gjort å overse bidraget til de andre gruppemedlemmene. Samtidig så vet vi at lederen har innvirkning på gruppen, og noen grupper har utbytte av å bli ledet av gode ledere, men få fortjener all ære for at en lykkes / skyld for at en mislykkes. Kanskje et like interessant spørsmål er om en kollokviegruppe reelt sett har en flat struktur: Er det noen som tar initiativ til å møtes, prater mer en de andre, osv? Det er mange som tenker på ledelse som fy-fy, at idealet er at alle er på likt nivå, men i mange sammenhenger er det en stor fordel at noen tar initiativ. Om det blir støttet av gruppa kan det være bra, om det ikke blir støttet av gruppa kan det gå veldig dårlig. Er det slik at alle grupper har en leder? Ikke alle grupper har en formell leder, men når oppgaven blir komplisert så vokser behovet for ko-ordinering, da er det mange grupper som vil se seg om etter en leder. Hvorfor? Størrelsen er viktigst, store grupper har større behov enn mindre (og derav ingen i kollokviegruppen) grupper som står ovenfor en farlig situasjon, og grupper der det er gruppas ytelse som helhet og ikke individuelt, og om det finnes noen i gruppa som har lederkompetanse. Dersom det finnes en i gruppen som har erfaring og kompetanse så er det en stor sjans for at vedkommende får en lederrolle i gruppa.

Hva er ledelse?

Handler om å påvirke andres mål, og i mange tilfeller er det viktig for å kunne nå målet., I følge Lewis (antropolog) så er det ingen samfunn som ikke har noen form for lederskap. Burns mener at lederskap er et av de mest observerte og minst forståtte fenomener på jorda. På mange måter er det lettere å si hva det ikke er enn hva det er: Ikke medfødt (Iik alle fall barE), ikke makt til å overtale andre, og ikke noen mytisk kapasitet til å redde gruppe. Forsyth (2000): «En prosess der folk som samarbeider tillates å påvirke andre til å nå gruppas / individenes mål»

Ledelse er en gjensidig prosess, lederen har innvirkning på gruppa, men gruppa har også innvirkning

på lederen. En ikke-akseptert leder har ingen innvirkning, lederen er helt avhengig av å bli akseptert av gruppa til å kunne lede (bortsett fra ved trusler). Ledelse er også en samarbeidsprosess preget av innflytelse og ikke bare ren maktutøvelse. Transformerende, en god leder kan forvandle en gruppe til å prestere enda bedre, høyne gruppemedlemmes motivasjon, tillit og få den til å oppleve enda tettere samhold. Det handler også om transaksjoner, der både leder og gruppemedlemmer møtes og utveksler tid og ressurser.

Hvem er den typiske leder?

Kjennetegn fra salen: Bra kommunikasjonsevne. Ekstravert, strukturert, motiverende og flink til å prate, selvtillit og utstråler trygghet. Andre? Sosialt nettverk, kan ta vare på medlemmene i gruppa, spesialkompetanse i det gruppen trenger. Blah blah, det her er den ideelle leder fra et psykologistudent perspektiv. Det er noen stereotyper: En høy person, høyde korrelerer med ca 30% med lederskap, en som er kort har liten sjanse til å bli leder. Alder er en annen faktor, i en amerikansk undersøkelse var 74% av lederne over 50 år. I Norge vil en kanskje bare ha igjen 10-15 år av arbeidslivet, intelligens er korrelert også, omtrent like mye med høyde. Ofte er det også menn, i en amerikansk undersøkelse fant en et glasstak for kvinner, blant mellomledere fant en ca 5% kvinner, i toppledelse bare 1% kvinner. Napoleon gikk for å være veldig lav, så han passer dårlig inn i lederstereotypen, og historien er full av unntak. Uansett finnes det mange eksempler, og dette er bare svake korrelasjoner. Det er også en sammenheng mellom lederskap og visse personligheter. Ledere har en tendens til å skåre høyt på alle dimensjoner i big-five, og skiller seg fra alle som ikke er ledere. Energiske, utadvendte, målrettede, evne til å tilpasse seg, og god selvtillit. En annen korrelasjon: *Babbel-effekten*, de som prater veldig mye har en tendens til å havne i lederposisjoner uansett av hvor meningsfylt det er. Deltakelse og engasjement og prate mye korrelerer med 0.66 med lederskap, dobbelt så mye som høyde og intelligens. De som kommer med mange meningsløse utsagn har større sjanse til å få en lederrolle enn de som kommer med få meningsfulle.

Lewin-Lippit og White studiet (1939), de ønsket å studere lederskap og tok utgangspunkt i skoleungdommer, SFO tilsvarende i Norge. 10-11 års alderen gutter, de skulle møtes etter skoletid for å jobbe med hobbyer og fritidsaktiviteter. Gruppene ble delt inn i grupper, som skulle ledes av voksne personer. De voksne ble trent til å utøve ulike lederstiler. Det Lewin var opptatt av var hvordan ulike typer lederatferd virker inn på de gruppene som skulle bli ledet. Det var ikke slik at en person skulle være autoritær i alle gruppene, så alle lederne måtte bytte på de ulike lederstilene. De var opptatt av tre lederstiler:

- *Autoritær* – bestemme, ikke ta i mot innspill fra ungene. Om det kom innspill trengte de ikke ta innspill fra dem. De tok beslutninger om hva gruppen skulle gjøre, og understreke autoriteten sin, og bestemte hvem som skulle jobbe på ulike prosjekter.
- *Demokratiske*, diskutere med gruppa, og ta beslutning sammen med gruppa om hva de skulle gjøre, ta i mot innspill om hvem som ønsket å jobbe sammen, og prøve å utforme det på en slik måte at folk ble fornøyd, oppfordre til likeverd.
- *Laissez-faire*, de skulle blande seg minst mulig opp i det som skjedde i gruppen, overlate det aller meste til gruppa, og så på seg selv mer som veiledere som skulle gi råd om noen kom og spurte, ikke ta aktiv ledelse. Lederen var mer en kilde til teknisk informasjon.

Hvordan påvirket lederstilene det som skjedde i gruppene? Den demokratiske lederen ble best likt, laissez-faire lederen ble også likt, de som var i den demokratiske jobbet mest. De som hadde en autoritær leder var aktivitetsnivået avhengig av at lederen var der, når lederen ikke var der gjorde en som en ville. I laissez-faire gruppen økte aktivitetsnivået når lederen gikk ut, de ble mer passive når lederen var i rommet. (En passiv lederstil kan kanskje hemme aktiviteten) Lederen i de demokratiske stolte mer på lederen, men uttrykte mer aggresjon og uenighet. Utfra dette studiet konkluderte Lewin med at den demokratiske lederstilen var mest å foretrekke. Kan en trekke konklusjoner fra dette til virkeligheten? Kanskje, men uansett har skillet mellom autoritær og demokratisk lederstil påvirket mye av forskningen som er gjort. (Kommentar: Kanskje det har med normer i gruppen å gjøre?)

Uansett har skillet mellom demokratisk og autoritær lederstil dukke topp i nye former i andre studier.

Bales (1950): Problemløsningsgrupper og ledelse: Det han mente å observere var at i de fleste grupper så er det noen som tar ansvar for det relasjonelle og for en sosioemosjonell leder og noen som tar ansvar for oppgaver. Dette har mange sammenfallende trekk med Levins demokratiske og autoritære ledere. Det som er interessant med Bales sine arbeider er at teori om at i en gruppe så vil det alltid vokse fram en *oppgaveorientert* leder, som fort blir upopulær, siden han må stille krav til medlemmene, stille krav til effektivitet, noe som gjør at den oppgaveorienterte lederen ikke blir like populær. Derfor mener Bales at grupper har et behov for en *relasjonsorientert* leder, som kan rydde opp i dårlige relasjoner, komme med hyggelige kommentarer, trøste, få folk til å føle seg inkludert. I følge Bales er det ikke mulig at samme person kan dekke begge roller. Den relasjonorienterte lederen er ofte den samme som er best likt i følge Bales. Det kan nok være at LO hadde trengt to ledere på den typen her, Gerd Liv Valla som utadvent frontfigur, noen andre som kunne være en innadvendt leder. En leder som er veldig sterk på noe og en annen som kompenserer. Problemet med ledere er at en aldri får alt en vil, det kreves mye. Kritisert fordi samme person kan ha begge roller, i dag heller forskningen til at det er mulig å ha to typer funksjoner. Det her gjelder så klart på det uformelle planet.

Bales modell kan også puttes på et SPGR skjema som fra forrige forelesning.

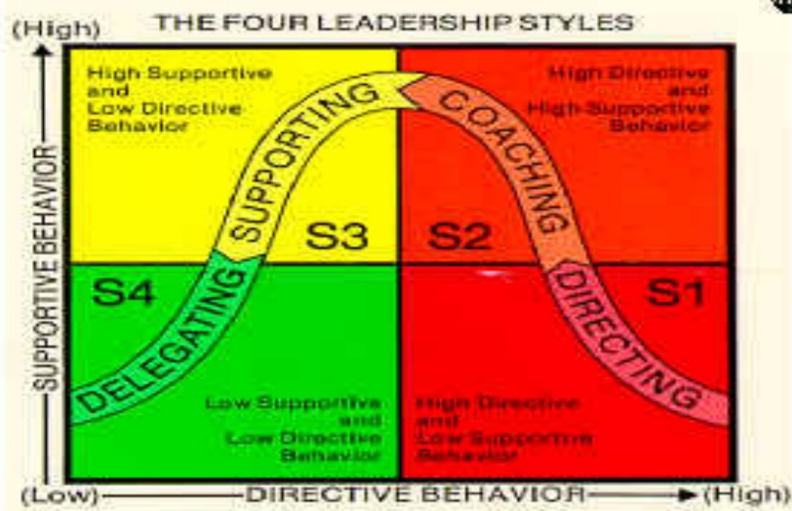
Teorier om ledelse

Fiedlers Contingency modell (1978, 1981) basert på Bales skille mellom relasjon og oppgave. Ledelskap, evnen til å lede

Lederens egenskaper <-- Interaksjon ---> Situasjon

Er både avhengig av egenskaper og situasjon, og ikke minst interaksjonen mellom disse. Om en leder er effektiv eller ikke er avhengig av lederens egenskaper, motivasjonstil og hvor fordelaktig situasjonen er, om det er makt mellom disse to. Ledere har ulike preferanser, noen har mer fokus på det relasjonelle, andre på det mer oppgaveorienterte. Dette legger ikke bare vekt på aspekter ved lederen, men ser for seg at det er en interaksjon mellom ulike faktorer, og det er den interaksjonen som er viktig for om lederen skal lykkes eller ikke.

En annen populær teori er *situasjonell ledelse*, og her ser en for seg at hva slags ledelse som er effektiv er avhengig av hvor gruppen er, og hvilket utviklingsnivå den er på. En gruppe kan gå gjennom 4 faser, og i den første (det røde feltet) så er gruppen ny, har liten kompetanse og lav forpliktelse, i denne fasen er gruppen mest tjent med en styrende leder. Når gruppa har jobbet litt mer sammen har den noe mer kompetanse, og lederen kan være mer en veileder og litt mindre styrende. Når gruppen er enda mer moden kan en ha mer utbytte av en leder som er støttende, og i fullt modne grupper ser en for seg at lederen kan delegere mesteparten av ansvaret i gruppa. Utfra en slik tankegang er det ikke mulig å velge en leder som alltid vil fungere. Det som er hensiktsmessig er å jobbe med ledere som kan tilpasse seg til det nivået gruppen er på, og kan ha ulike roller avhengig av hva gruppen trenger. Om en velger en leder som er god til å ta kontrollen trenger ikke denne lederen være en god leder i alle fasene. Dette er en kritikk på alt det arbeidet som er gjort på seleksjon på ledere. Dette er et paradigme som bruker mye personlighetstester for å finne gode ledere. Utfra denne tankegangen handler lederskap mer om å trene en person til å være mer fleksibel, og gå inn og ta ulike roller.



Det er mange faktorer som virker inn på hva som er en god leder eller ikke, og i dag er en enige om at det ikke finnes en ledelsesform som er best for alle situasjoner. En ting vektlagt i pensum er at en kan se på ledelse som en gruppeprosess, hvor lederen leder gruppen i et sosialt miljø med relasjoner og samspill med andre grupper. Disse relasjonene virker også inn på ledelsen. Hva med diktatorer i lat-Amerika og Afrika? Det kan virke som at folk som kommer i veldig høye maktposisjoner blir veldig fristet til å utøve den makten de kan utøve.

Og da ferdig med lederskap

Beslutningsprosesser

Veldig mange viktige beslutninger blir tatt i grupper. En årsak til dette er at grupper kan behandle mer informasjon. Dette betyr at beslutningene påvirkes av prosesser i gruppen. Eksempler på dette er politiske beslutninger, styret i bedrifter. Store viktige beslutninger blir sjeldent tatt av bare en person. Det kan være mange fordeler med å ta beslutninger i en gruppe, som at en har muligheten til å se en sak fra flere forskjellige perspektiver. En ser også ting fra flere perspektiver, og en har mer informasjon. Om en person nevner noe kan det trigge at andre husker noe. Dvs, det er positive effekter, oversikt og informasjon, en har muligheten til å innhente og analysere mer bakgrunnsinformasjon enn det en person har. Samtidig er det også noen problemer forbundet med å ta beslutninger i grupper. Hva kan virke negativt inn på kvaliteten av en beslutning tatt i en gruppe? Hvis en har et nært forhold i gruppa kan det være for mye konformitet. Grupper har en tendens til å unngå å ta ansvar i beslutningssituasjoner, de vrir seg ofte unna å ta beslutninger. Sist var en inne på at høystatuspersoner i en gruppe har større evner til å påvirke, samtidig er det ofte ikke slik at de er mer intelligente og bedre. Om de ofte får mer gjennomslag selv om de ikke har mest kompetanse så kan dette være en feilkilde. Det kan være så mange ting som skjer i en gruppe, at en ikke er så flinke til å kommunisere, at noen gruppemedlemmer har en egen agenda eller egoistiske interesser, det kan være at noen har et enormt stort behov for å markere seg og vise at de har makt, men kanskje aller viktigst det som går på gruppetenkning, det er ofte at det utvikler seg normer, en er opptatt av å holde gruppa sammen og ikke får utnyttet potensialet i gruppen.

Beslutningsregler – som regel har en gruppe sagt noe om hvordan en fatter beslutninger. Kanskje ikke i kollokviegruppen, men i grupper ellers har en noen forestillinger om hvordan beslutninger skal tas. Ofte i vesten er det en *flertallsavgjørelse*, i noen tilfeller ser en for seg at om en har 50% som ønsker et alternativ kan en gjøre et valg. I noen tilfeller er det ikke nok med 50, og krever 2/3dje del. Dette kan gjøres via en avstemning, eller via håndsopprekning. En annen type beslutningsregel som er brukt er *konsensusavgjørelser*. Da må hele gruppen være enig før en tar en avgjørelse. Hva kan være utfordringen med en slik strategi? Det tar veldig lang tid om en person ikke samsvarer, det blir mye misnøye om det er en som ikke er enige. Hva skjer med resten som blir nedstemt etter en avstemning? De boikotter, møter ikke opp. En avgjørelse utfra en avstemning kan drenere beslutningen. Flertallsavgjørelser kan gå fortere, men kan føre til mindre støtte. Om hele gruppa skal stille seg bak kan det lønne seg å komme fram til en konsensusbeslutning. Eventuelt kan en leder ta en beslutning på egenhånd, eller ta en avgjørelse etter å ha rådført seg med gruppa. Det som er litt ironisk er at grupper har en tendens til å bruke uforholdsmessig lang tid til å diskutere ting som går på trivialiteter og mindre ting på viktige ting. Grunnen til dette er at ting som blir store og komplekse, det er ting som det er vanskeligere å relatere seg til.

Risky-shift

Stoner (mastergradsstudent, 1961) gjorde en studie hvor han sammenlignet hvordan individer tok beslutninger sammenlignet med hvordan grupper tar beslutninger. Et eksempel på et dilemma er at en person fikk beskjed om at han har problemer med hjertet og må endre atferd pga dette (ulemper), det er mulig å operere, men det er ganske stor risiko. Det kan bli bedre, ingen forskjell eller død. Forsøkspersonene blir spurt om hvor stor risiko de er villige til å ta. Om det er 1/10ende del sjans for at den blir vellykket, vs 50% sjans for vellykket. De ble stilt ovenfor en del slike dilemmasituasjoner som først ble vurdert hver for seg, så sammen. Det Stoner så på var om det var en forskjell på

individuell og gruppebeslutninger, i *grupper var noe mer tendens til å ta litt mer risikable beslutninger*. ”The Risky Shift”. Seinere fant man at i forhold til noen slike typer dilemmaer så var det slik at gruppen tok en mer forsiktig beslutning sammenlignet med individuelle vurderinger. Hvordan kan dette forklares? At det er et større fenomen, dvs, at det ikke alltid er slik at grupper tar mer risikable beslutninger, en innførte begrepet gruppepolarisering, en går mer ekstremt i den retningen individuelle beslutning på forhånd peker.

Polarisering

”Avgjørelser som tas etter diskusjon i gruppe er mer ekstreme i samme retning som gjennomsnittet av de individuelle vurderingene som ble gjort før diskusjonen.” Moscovici og Zavalloni, 1969, Isenberg, 1986

Hvis det er slik at en på forhånd har individer som på forhånd er noe mer forsiktige vil de på virke gruppen til å bli enda mer forsiktige. En blir altså påvirket av å være i en gruppe, det forsterker den effekten som en kan se en tendens til på forhånd. En tar gjerne mer polariserte beslutninger etter å ha diskutert det i gruppen. I to av gruppene var det avvikere som var mer forsiktige på forhånd, de bøyde av for gruppepresset, og gikk med på å ta en mer risikable beslutninger enn før. En minoritet på en person i en gruppe på 5 var ikke nok til å snu. Det utviklet seg også noen normer, for eksempel var det noen grupper som begynte å diskutere etikk før de diskuterte hver scenario, og de etiske scenariene de tok opp påvirket alle beslutningene seinere. Dette passer perfekt med teoretiske beslutninger for gruppepolarisering:

- *Normativ innflytelse*, «verdi hypotesen», når en diskuterer noe i en gruppe har en mening om hva normen i gruppen er, og en har en tendens til å tilpasse seg denne. Dersom det er ”ok med risiko” så tilpasser vi oss det. Vi vet noe om hva som blir verdsatt i en gruppekultur, og siden vi ønsker å bli godtatt i gruppen så tilpasser vi oss også det. Når individer diskuterer ting i en gruppe så endrer de til å tilpasse seg dette. Dersom det å ta sjanser er mer akseptert så er en villig til å ta mer sjanser etter diskusjoner, medlemmer er konforme i forhold til normer og verdier i gruppa. Ref *sosial sammenligningsteori*, en sammenligner seg med andre og bruker de som målestokk.
- *Informasjonsinnflytelse*. «overbevisende argument teorien» Her ser en for seg at mengden argumenter en hører for en sak har innvirkning, om en er i en gruppe som har en tendens til å ta mer risiko så vil en høre flere argumenter som favoriserer det å ta risiko, og siden det er flest risikoargumenter så blir vi påvirket i den retningen. Det vil altså være en skjevhet i antall argumenter, det vil ikke være like mange argumenter for og i mot. En blir overbevist av mengden argumenter. Babelteffekt teorien har en påvirkning her, det er mengden informasjon som virker overbevisende.

Gruppepolarisering er det blitt forsket mye på, og en er ganske sikre på at begge disse kan forklare aspekter ved fenomenet.

Gruppetenkning (Janis, 1972)

«Uenighet i beslutningsgrupper undertrykkes for å fremme harmoni»

Mer populær enn polarisering, selv om det er mindre empirisk støtte. Denne ble utviklet av Janis i 1972. Det han var opptatt av var å forstå beslutningsprosesser i grupper, og han tok utgangspunkt i grupper som tok viktige beslutninger i USAs historie, i form av arkivsøk. Utfra det som var nedskrevet om prosessen så forsto en hvordan beslutningene ble tatt. Mest klassisk eksempel er invasjonen av Grisebukta på Cuba i 1961. CIA hadde utarbeidet en plan om å trene 1400 eksilcubanere som skulle gå i land her, og disse skulle få med seg folket på Cuba og gjøre opprør, og nedkjempe Castros sin hær på 200000. De fleste synes i ettertid at en gruppe rådgivere kunne gå inn for at en skulle støtte en slik plan. Janis prøvde å forklare dette ved at det handlet om prosesser som skjedde i gruppa. Gruppen hadde mye informasjon som skulle tilsi at dette var dumt. Det var en som var uenig, og han ble ikke hørt. Det var også ganske avgjørende at pres. Kennedy hadde uttalt at han

klart var for å gå inn i bukten. Kennedy hadde lagt opp til at det omtrent var umulig for gruppen å gi han råd. Det som da skjedde var at i stedet for å se på sterke og svake sider, så jobbet en bare med å finne argumenter for å gå inn for presidentens foretrukne plan. Grupper har en tendens til å undertrykke uenighet fordi de er så opptatt av å fremme harmoni. Uenighet i en beslutningssituasjon kan virke truende fordi den virker truende på samholdet i gruppen. En annen sak er at en gruppe vet at jobben er å komme til enighet, og da har grupper en tendens til å bruke mye mer tid på å diskutere informasjon som er felles, om det bare er en person som vet noe annet er det liten sjanse for at de vil diskutere dette temaet, en har en tendens til å søke mot det som er felles.

Janis mente at en kunne identifisere noen *forløpere* til gruppetenkning. Grupper som er isolert og har lite kontakt med omverdenen har større sjanse til å delta i en slik feilaktig prosess. Grupper hvor det er mer viktig med samhold enn kritisk tenkning, og grupper med en sterk leder med klare preferanser er heller ikke bra. Høyt stressnivå koblet til farer og aggresjon er også symptomer. Janis så på dette som en sykdom med identifiserbare *symptomer*:

- Sneversyntbarhet, om det er press fra andre om å bli enige er det lett for gruppen å søke mot enige, og det blir vanskeligere å være uenige.
- Rasjonalisering, og en tilsynelatende enighet, det blir en feilaktig oppfatning om at "alle her vet hva de vil", og en bruker tiden til å diskutere hvorfor den planen er den beste planen.
- Det er også often en høy grad av selv-sensur, en holder det for seg selv
- Mind guards ,meningsvoktere, som gjør at kritiske kommentarer ikke kommer fram.
- I tillegg har slike grupper ofte en oppfatning om at de er usårlige og er moralsk overlegne sammenlignet med motstanderen. De fikk et fiendebilde som i bestfall kan sees på som ønsketenkning.

Resultat: Slike grupper kan gå inn og gjøre en *mangelfull beslutning*, siden en ikke undersøker alternativene grundig nok, ikke søker etter informasjon, unnlater å vurdere risiko, og en unnlater å lage planer for uforutsette hendelser.

Hva kan en gjøre for å motvirke gruppetenkning? Heldigvis mener Janis det er en god del ting en kan gjøre for å motvirke et slik fenomen:

- Utnevne en djevelens advokat, en som har fått som oppgave å være kritisk. Som en opposent på en seminargruppe. En vet da at en ikke trenger å bli fryktelig sur på opposenten, og kritikken er ikke noe en får fordi opposenten hater meg eller ikke liker meg. Vedkommende er ikke obsternasig, det har en funksjon.
- En kan oppfordre gruppen til å ikke komme med en tidlig løsning
- Se på strukturen rundt gruppen, og oppfordre lederen til å ikke komme med preferanser veldig tidlig.

Kritikk: Lite støtte i seinere forskning, men har blitt veldig populær, siden er lett å forstå og kjenne seg igjen i. Gruppetenkning er et begrep som blir diskutert mye innen organisasjon og næringsliv.

ikke nevnt:

Er det lurt å gjøre idemyldring i grupper?

Grupper får fram færre ideer enn enkeltindivider til sammen
Kan virke samlende for gruppa

Dagens film er 13 days.

Forelesning 9: Fordommer og diskriminering

Tilsvare: Chapter 11: Intergroup behaviour Chapter 10: Prejudice and discrimination

2007-03-22 Forelesning PSY1100

Ingeborg Flagstad

I det filosofiske hjørnet: Hvorfor fordommer og ikke toleranse? Filosofer mener at fordommer er et helt nøytralt begrep, at det ikke er verdiladet, og det er dermed meningsløst å snakke om negative fordommer som en gjør i sosialpsykologi. I dag er temaet mer hvor de kommer fra, hvordan de kan opprettholdes, og hvordan de kan reduseres. En kan forstå fordommer fra forskjellige perspektiver, som økonomisk (konkurransen om begrensede ressurser), motivasjonelt som indre motiver, behov og ønsker, og fra mer kognitive tilnærminger, da som et resultat av kategoriseringsprosesser. Det står en del i boka om ulike grupper som fordommer rettes mot, her er det mer om forståelse om hvordan fordommer fungerer.

Hva har folk fordommer mot? Det meste.. Det som ble nevnt fra salen var ganske atypiske fordommer, det som ikke ble nevnt her var fordommer mot kjønn, rasisme rettet mot svarte, men fordommer er mye mer mot det.

Hvilke personlige egenskaper hadde de som ble medlemmer av Hitler ungdom? De ble med i en organisasjon som støttet mye fordommer. Dette var neppe noe med personlighet, mer fordi det var ganske vanlig.

En ganske morsom kampanje som ble gjort i USA for en stund siden av en gruppe homoseksuelle på universitetet i Illinois, "if you're gay wear blue jeans today". Var det mange som hadde på seg jeans den dagen? Det de egentlig sa var at det var ganske vanlig å være homofil.

Fordommer, stereotyper, diskriminering og rasisme

Fordommer rettes mot mange ulike grupper i samfunnet, som etter kjønn. Kvinner blir utsatt for fordommer, kanskje ikke på samme måte som tidligere (en setter ikke ut jentebarn i skogen), men like fullt kan kvinner møte diskriminerende atferd, det kan være vanskelig å få ledende stillinger. Er det fordommer mot menn? Menn står svakere i forhold til rettigheter til barn, for eksempel i barnefordelingssaker. En annen gruppe er overvektige, som får færre gode jobber, tjener mindre, blir oppfattet som mindre intelligente og lykkelige enn andre personer.

Hva med hvite sør-afrikanere under apartheid? Var det noe spesielt med de hvite i sør-Afrika som gjør at de skiller seg fra oss? Sjansene for at vi også ville ha utført diskriminerende handlinger om en hadde vokst opp i et slikt samfunn er svært stor. Fordommer endrer seg også over tid: I Aschehougs konverasjonsleksikon i 1932: "samenes tilsynelatende mørke hud kommer fra manglende kontakt med såpe og vann". Aftenposten: På kultur og sportssider er innvandrere norske, i krimaker er innvandrere == kriminell. Er en film som viser homofil kjærlighet i dag kontroversiell? Brokeback Mountain, 2006 første store Hollywood produksjon med homofile hovedpersoner. Rasisme = fordommer rettet mot etnisitet.

En gruppe som vi ikke har vært inne på er eldre, hvordan er det for en person over 50 år å søke på en ny jobb? En annen gruppe vi ikke har vært inne på er handikappede, og som oppfatter at folk prater til de som triller rullestolen og ikke de, de blir usynlige.

Hva er fordommer?

"Nedsettende holdning eller forestilling, uttrykk av negativ affekt eller diskriminerende adferd mot en gruppe mennesker" (definisjon fra Brown & Lepore 1995).

Fordommer har tre komponenter:

- *Emosjonell komponent*, som sinne. Denne er negativ, og handler om hvilken emosjon som er knyttet til holdningen
- *Kognitiv komponent*. Oppfatninger og stereotyper, forestillinger og tanker som utgjør holdningen gir seg utslag i stereotyper.
- *Atferdskomponenten*, diskriminering. En har ikke bare fordømmen, ofte handler en utfra den også. Fører til diskriminering.

Fordommer trenger ikke være negative, de kan også være positive. ”Folk jeg møter på fjellet er hyggeligere enn de jeg møter på byen”, ”polakker er flittigere enn nordmenn”. Hvis vi leter litt finner vi mange eksempler på positive fordommer.

I sosialpsykologi har en vært mest opptatt av *negative fordommer*. Grunnen til dette er at negative fordommer skaper en rekke problemer i samhandling, og en er ikke bare opptatt av å kartlegge dem, men også hvordan en kan redusere den. I denne konteksten kan en definere fordommer som ”fiendtlig eller negativ holdninger til individer som skiller seg ut, for eksempel etter etnisitet”.

Begrepsavklaringer

Stereotyper er et kognitivt arbeidsverktøy som gjør det lettere å håndtere virkeligheten. De er ofte delt av andre, ofte overdrevne, og har en tendens til å være vanskelige å endre. Om en får informasjon som ikke passer så skal det litt til for at en endrer den.

Hva er forskjellen mellom fordommer og stereotyper? Stereotyper handler om den kognitive komponenten. Når en er opptatt av stereotyper kan en være opptatt av oppfatninger, ikke nødvendigvis hvordan de gir seg utslag i handlinger.

Diskriminering er lettere å definere: Negativ atferd som er basert på fordommer.

Rasisme: Menneskesyn eller politikk, eller sett av holdninger som går ut på at noen raser er bedre enn andre raser. Rasisme er ofte institusjonalisert, som apartheid i sør-Afrika, dvs, mange handler i følge det som står i loven, men en kan ikke si at hver og en er rasistiske personer.

Annet begrep: Moderne rasisme

Tradisjonelt har en sett på rasisme mot svarte, mye forskning i USA hvor en har hatt et segregert samfunn. Derfor har foreleser vært opptatt av moderne rasisme, som er en måte å forstå fordommer på som passer mye bedre i våre samfunn. Utfra en slik tankegang så *avviser man en slik eksplisitt uttrykk for rasistiske holdninger*. En sier for eksempel ikke at hvite er mer intelligente enn svarte, men en ser for seg at det er en likhetideologi som styrer hvordan vi tenker ”alle mennesker er likeverdige”. Dette er politisk korrekt. Men, når en ser på diskriminering ser en at det er mange grupper som diskrimineres i dag. Hvordan kan en forklare dette? Utfra MR går dette helt greit vi har en ideologi for likhet, samtidig gjør vi diskriminerende handlinger. En kan observere at en hvit person går litt tettere forbi en annen hvit person på gata enn en svart. Dette er vanskelig å studere, siden en er ute etter implisitte uttrykk, som hvor stor fysisk avstand en har til fysiske grupper. Dessuten, er disse subtile holdningene rasisme? Uansett, det er en måte å tenke på som fungerer veldig godt for å forklare rasisme i våre samfunn. Det som også er interessant i forhold til denne teorien her er at dersom en ikke har noen unnskyldning for å handle diskriminerende, så vil en ikke gjøre det, men straks en har en unnskyldning vil en gjøre dette. For eksempel i en ansettelsesprosess, om det er en unnskyldning for å ansette den hvite så ”legger en vekt på bedre personlige egenskaper”, og en vil ansette den hvite. Dersom en ikke finner noen rasjonelle begrunnelser vil en ikke diskriminere.

Stikkord: Fortrenkte negative følelser og holdninger: Inngruppefavorisering og status quo.

Forklaringer av fordommer

Hva er opprinnelsen til fordommer? Hva kommer fordommer av?

- Individorienterte forklaringer:
 - Personlighet og frustrasjon-aggresjon
- Sosiokulturelle teorier:
 - Relativ deprivasjon og Realistisk konflikt
- Kognitive teorier:
 - Sosial sammenligning og Sosial identitetsteori

Personlighetsbaserte

Adorno lagde en teori basert på personlighet. Fordommer er først og fremst et personlighetsproblem. Bakgrunnen er ww2, det han mente var at folk flest ikke kan være så grusomme som en så da. Fordommer er et aspekt av personligheten. Individet har et sett med mønstre som var dyptgripende for personligheten. Basert på et freudiansk perspektiv, basert på sosialiseringprosessen. Barnet blir presset til å utvikle fortrenghet pga foreldre som ikke lot barn utvikle seg fritt. Foreldrene er hovedaktøren i sosialiseringprosessen, i en normal utvikling er det en god utvikling mellom disiplin og egen innsats. Problemet mente Adorno var *fanatikere*, som kunne ødelegge balansen, siden de var så opptatt av at barnet skulle oppføre seg pent og følge normer, ble overdrevent opptatt av disiplin. Fanatiske foreldre var overbekymret over barnets konformitet til normer, noe som førte til at barnet begynte å undertrykke naturlig aggresjon, noe som de ikke turte rette det mot foreldra, og fant alternative mål. En turte ikke rette det mot foreldrene, så en rettet de mot svake grupper i stedet. Naturlig mål: avvikere og etniske grupper. En ble fiendtlig ovenfor utgruppe medlemmer. Dette kalte han de autoritære personlighet. Han var også opptatt av å måle, og utviklet det han kalte F skalaen, som han mente kunne identifisere de med rasistiske eller fascistiske personligheter. De som skåret høyt hadde en tendens til å tenke mer firkantet og dogmatisk, og så verden mer s/h enn de som skåret lavt. De som skåret lavt hadde en tendens til å tenke mer nyansert, se flere nyanser. Samtidig så fant en seinere forsker, Petlov at det ikke nødvendigvis bare var de som tilhørte de ekstreme høyreorienterte retningene som skåret høyt, han mente at de som hadde en tendens til å tenke s/h fantes på begge sider. F skalaen har fått mye kritikk pga metodiske sider, noe av det viktigste er at aspekter ved personlighet ikke sier noe om sosiale og kulturelle faktorer som mange mener er viktigere.

Pettigrew fant at hvite sørafrikanere og folk fra sørstatene i USA ikke skåret spesielt høyt på F skalaen. Dette forklarte P utfra at diskriminerende atferd var mer et resultat av normer i samfunnet enn rasistisk personlighet.

Kontakt mellom ulike grupper fører til mindre fordommer, en sosial forklaring.

Vi kan ikke forklare rasistiske holdninger hos folkegrupper med Adorno sine teorier.

Frustrasjon-aggresjon

”Frustrasjon fører til aggresjon, aggresjon forekommer ikke uten frustrasjon” Dollard, 1939

- Psykisk energi
- Katarsis
- Overføring

En annen teori som kan forklare det Adorno ikke forklarte var frustrasjon-aggresjon teorien. Denne kunne forklare historiske variasjoner i fordommer som ikke Adornos teori kunne forklare. Enkel teori som forklarer aggresjon hos individer, grupper og grupper i storsamfunnet. Frustrasjon -> Aggresjon. Ikke aggresjon uten frustrasjon før. Basert på tilfredsstillelse av grunnleggende behov om en ikke får tilfredsstilt disse bygges det opp en psykisk energi, om denne blir for høye kan en risikere å sprekke. Et eksempel er at en konflikt med sjefen på jobben -> frustrasjon som en ikke kan ta ut, når en kommer hjem blir en rasende fordi en ikke har tatt opp rullgardinen. Dvs, det er en helt annen kilde til aggresjonen. En kan dermed sprekke ved den minste anledning. *Katarsis* begrepet til Freud, en kan få utløp for frustrasjon gjennom sportsaktiviteter, om en tar en skikkelig joggetur så kan en få utløp for frustrasjonen. *Overføring*: Noen ganger blir ikke aggresjonen rettet mot den virkelige kilden til frustrasjonen, som når den opprinnelige kilden er en autoritet eller når en ikke er klar over hva kilden

er. Hvem blir mottakere for denne typen aggresjon? Den blir overført til syndebukker, dette kan være avvikere eller rettet mot minoritetsgrupper og det kan også være slik at de blir trigget av spesielle sosiale, økonomiske forhold, som fordommer mot minoritetsgrupper i en periode med dårlig økonomi. Studie med lynsjing av svarte på 1800 tallet, en fant at det var flere svarte som ble hengt om det var lave bommulspriser. Aggresjon blir rettet mot andre grupper.

Dette er et par mulige forklaringer... disse har vært rimelig individorienterte.

Relativ deprivasjon

Aggresjon overføres til syndebukker

- Fordommer mot avvikere
- Fordommer mot minoriteter
- Triggres av sosiale og økonomiske forhold

Legger mer vekt på sosiale og kulturelle faktorer. Opptatt av mellomgruppe konflikter.. fordommer er et uttrykk for gruppeinteresser. *Handler om gapet mellom det en forventer å få og det faktisk har.* (Gurr, 1970) Hvis en for eksempel forventer at det skal bli et veldig godt lønnsoppgjør, men ikke får det, da kan en bli deprimert, særlig om andre som er naturlig å sammenligne seg med får et. Folk blir misfornøyd om de opplever at for eksempel er et misforhold mellom levestandard de har er forskjellig fra den de synes de burde ha hatt. Kan forklare hvorfor folkegrupper gjør opprør, en er mer tilbøyelig til å ty til vold enn de som ikke har det. En sammenligner seg med det en har her og nå og det en forventer.

Det å sammenligne egen gruppe med andre grupper er en enda sterkere kilde til relativ deprivasjon enn på individuelt plan sammenligning av nåtid og fortid. En ser for seg at opplevelsen av å være relativt deprivert kan skape grobunn for rasisme. Davis kom med en hypotese som han kalte J kurve hypotesen, som går på at *et opprør skjer etter at levestandarden har økt kraftig, så faller den kraftig, en opplever da gapet veldig sterkt.* Det å sammenligne seg med andre er viktig for hvordan folk opplever gruppens plass i samfunnet. Om utfallet av sammenligningen fører til deprivasjon eller takknemlighet er avhengig av hvilken gruppe en sammenligner seg med.

- Sammenligning med andre grupper: Sterk kilde til relativ deprivasjon
- Runciman: Overlegne grupper føler seg deprivert

Sherif: Realistisk gruppe konflikt. (1966)

“Konkurransen om begrensede ressurser fører til konflikter og fordommer.”

Sherif er en veldig viktig mann i sosialpsykologien, han har kommet med en hel teori om hvorfor det blir konflikter mellom grupper. Han mener at fiendtlighet mellom grupper er et resultat av konkurranse. Et eksempel: Om en må konkurrere om noe, det finnes bare en pris, de andre blir tapere. Dette kan i følge Sherif føre til konflikt mellom de to gruppene. Fordommer oppstår når to grupper opplever at de er i et konkurranseforhold mellom hverandre. Han gjorde et studie av grupper på sommerleir, maksimalisering og reduksjon (gjennom samarbeid). Sherif gjorde et veldig grundig forarbeid før studiet, hvor de brukte mye tid på å finne ”sunne barn” (gutter) som skulle være med på eksperimentet. De måtte betale 25\$ for å få være med – foreldra viste det var et eksperiment, men guttene trodde det var en vanlig sommerleir. Studiet har blitt gjentatt med små forskjeller. I et av studiene ble de tilfeldig inndelt i to grupper, som ble kjørt separat til leieren.

1. I den første fasen var de preget av at de utviklet et samhold innad i gruppa, basert på positive følelser. Etter hvert utviklet de en gruppeidentitet (rafter vs eagles), de trykte opp flagg med navnet på, de trykket navnet på t-trøyer, slik at det var tydelig hvilken gruppe de var med. I denne fasen så de på identifiseringen som bare positiv. Denne fasen varte en uke, de gjorde aktiviteter sammen, som sportsaktiviteter. Det ble også utviklet strukturer i gruppene, noen ble ledere, en fikk noen normer for hva en kan gjøre i gruppen.
2. I fase 2 får de vite om at det finnes en gruppe til, på den andre siden av haugen. Hva skjer da?

Bare å få vite at det finnes en annen gruppe, som er sammenlignbare med oss. De så på de andre som outsiders, og ble veldig opptatt av den andre gruppen, de ble veldig opptatt av at den andre gruppen ikke skulle bruke deres badedam o.l, dvs, en gryende konkurranse. Dette ble det lagt til rette for, så det ble planlagt at de forskjellige gruppene skulle møtes i baseball konkurranser, tautrekking, skattejakt. Felles for alle konkurransene var at det ville bli bare en vinner. For å gjøre det enda verre sa de at den gruppen som vant totalt sett ville vinne en fin pris (en lommekniv) Hva skjedde med stemningen når en introduserte konkurranse? Det ble utviklet en ganske sterk fiendtlighet mot den andre gruppen, en ble ganske hissig, en begynte å sabotere de andre. De måtte spise i samme spisesal, da var det ikke snakk om å dele bord. Etter å ha tapt en konkurranse blir et flagg stjålet, det blir nattlige raid, osv.. etter hvert må en stoppe det hele, siden det blir en slåsskamp.

3. Er det etisk forsvarlig å utføre et slikt studie på barn? Sherif mente ja, siden han mente han kunne redusere fiendtlighet. Dette ble gjort i den siste fasen, hvor gruppen måtte samarbeide for å nå et mål som de bare kunne nå om de samarbeidet. (En måtte hjelpe til med å dra en bil ut fra et gjørmehull). Etter å ha introdusert flere slike samarbeidssituasjoner ble fiendtligheten redusert. For å minske fiendtlighet: situasjoner hvor gruppene må samarbeide for å nå et mål, vise at de er gjensidig avhengige. Interessant med dette studiet er at det oppsto i en tid med den kalde krigen, noe av grunnen til at han fikk ideen var at han så på forholdet og fiendebildet mellom USA og USSR. Dette er absolutt en konkurransesituasjon.

Sosial identitetsteori

“Fordommer er en effekt av favorisering av inngruppen” Tajfel & Turner, 1981

- Inngruppe vs. utgruppe
- Personlig vs. sosial identitet

Sosial identitet er: ”Den delen av selvoppfatningen som stammer fra ens medlemskap i sosiale grupper og kategorier.”

Hogg er en kjent identitetsteoretiker, så det er mye om denne i pensum. Men, en kommer ikke unna for det. I følge denne teorien eksisterer ikke stereotyper og fordommer som normale kognitive prosesser. Utgangspunktet var at mennesker har en tendens til å skille mellom inngruppen og utgruppen. Dette er en universell tendens, en har en tendens til å favorisere den gruppen en er med av. Vi har også en større lojalitet til inngruppen, som en kan se på en slags etnosentrisme, en favoriserer sin egen gruppe. Tajfel og Turner ser på dette skillet mellom inn og utgruppe, og mellom personlig og sosial identitet. Mens den personlige identiteten handler om de individuelle trekkene som jeg tenker jeg har, som at jeg er utadventt gt at jeg er sta så dreier den sosiale identiteten seg om den delen av identiteten som speiles av ulike sosiale grupper. Sosial identitet fra sosiale grupper. Dette kan være store grupper som ”norsk, kvinne, akademiker”. Medlemskap i slike sosiale grupper har også noe å si for identiteten. En kan se på sosial identitet som (DEF). Den delen av selvoppfattelsen som stammer fra slike medlemskap. Denne identitetsfølelsen starter med at en begynner å kategorisere seg selv. En begynner å identifiserer seg med andre jenter og gutter osv, en finner at en har trekk som er felles. Dette begynner med selv kategorisering, at en selv kategoriserer seg inn i en gruppe. Fordommer kan forklares med at vi begynner å favorisere de gruppene vi synes er inngrupper, og disfavortiserer utgruppa.

Kategorisering er i seg selv nok for å skape diskriminering: *Minimal group experiment*

Dette viste de med et eksperiment, hvor en deler inn personer i to grupper basert på hva en syntes om to malerier. En skulle så fordele ressurser, hvor en kunne identifisere personene utfra koder og gruppetilhørighet. Dette er minimal gruppe eksperimentet. En skulle fordele penger til de andre mottakerne, og selv om en prøvde å være rettfærdige prøvde en å fordele penger til sin egen inngruppe, selv om en ikke hadde noen rasjonell grunn til å gjøre dette, det ble en skjevhet uansett. Dette er vist i en rekke forsøk at en har en tendens til å allokere mer ressurser til sin egen gruppe, selv om den er helt vilkårlig. T&T mener at på bakgrunn av dette kan en utvikle fordommer. Siden dette er helt ”naturlig” -> universelle fenomener:

- Identitet starter med kategorisering
- Favorisering av inngruppe

De mener også at vi sjonglerer med identiteter, og at vi har en tendens til å identifiserer oss med grupper som gir oss et positivt selvbilde. Dersom akademikere får et dårlig rykte i Norge kan det være at en ville finne en annen gruppe å identifisere seg med. Vi er medlem av grupper som kan reflektere tilbake på oss selv, og vi låner noen av de positive aspektene til vårt eget selvbilde, når gruppen lykkes får vi også en følelse av å lykkes., når gruppen jeg er med i er god er jeg også god.

Individet ser sin egen gruppe som sammensatt og komplekst. Hva er likheten mellom alle de som sitter her? Fordi vi har veldig mye kunnskap om de som sitter her ser vi at vi er veldig forskjellige. Andre grupper ser en på som veldig like, dette kaller en *utgruppehomogenietsffekten*. *I utgruppen er alle like, i inngruppen er vi alle forskjellige*. Dette er ganske naturlig. Et eksempel på en stereotypi om nordmenn er at vi alle er blonde og blåøyde. (håndsopprekning) det bildet utlendinger har av nordmenn stemmer ganske dårlig. Kritikk: Det tar lite hensikt til emosjoner, og i en sosial kontekst. Den sterkeste kritikken er at det skal være en kobling til fordommer eller diskriminering av andre grupper kan være å dra det litt langt. Det negative aspektet er vanskeligere å se.

Oppsummering av sosial identitetsteori

Vi *kategoriserer*, vi putter oss selv og andre i kategorier, dette er en forenkling som er hensiktsmessig fordi vi ikke har kapasitet til å ta inn alle inntrykk hele tiden. Vi har en tendens til å *identifisere* oss med grupper som vi ser på som positive, så vi utvikler et positivt selvbilde. Vi har en tendens til å *sammenligne* oss, vår egen gruppe med andre ofte så vår egen gruppe kommer fordelaktig ut.

Er det noen teorier som fungerer bedre enn andre? Eller er det noen teorier som ikke fungerer i det hele tatt? Autoritær personlighetsteori fungerer dårlig, det er nok også den som er mest avleggs. Hva med sosial identitetsteori? Som et majoritetsmedlem er det lett å generalisere.

Konsekvenser av fordommer og hvordan de kan reduseres

Fordommer og diskriminering har en *veldig negativ innvirkning på trivsel*. Rasisme er det største problemet som møter innvandrere (Fernando, 1993), også påvirkning på helseproblemer. Fordommer er noe mindre i samfunn med kulturelt mangfold, men de er ikke fraværende. Det er det den største risikofaktoren for innvandreres mentale helse. Hvordan kan en redusere fordommer? Det ville vært ganske nytteløst å bare kartlegge uten å si noe om hvordan de kan reduseres. En måte å redusere fordommer på er kontakt mellom ulike grupper, *kontakthypotesen*. Denne går ut på at kontakt mellom grupper reduserer fordommer. Tanken er at dersom en bringer ulike grupper i kontakt med hverandre kan en redusere fiendtlige holdninger. Har du vært i situasjoner hvor det å møte andre grupper har hatt en positiv effekt? Eks i nord-irland, inter-community prosjekter, hvor en jobber med å bringe grupper sammen lokalt. Mange som jobber med konflikthåndtering sier at en må møtes på lokalt nivå. CISV: Barn i en spesiell alder møter andre grupper. En får en positiv erfaring når en er liten (5te klasse), bygger på tankegangen om kontakt.

Det å møte representanter for utgruppen kan ha en positiv innvirkning. Problemet med kontakthypotesen er at det i noen sammenhenger gjør vondt verre. Eks Sherif sine sommerleirsstudier, når en brakte gruppene sammen for konkurranse ble det en anledning for å utøve fiendtlighet og vold. Dvs, fiendebildet kan forsterkes, og en får en mulighet til å utøve vold. Hvilke betingelser skal være tilstede for at kontakt mellom grupper blir positive relasjoner? Dersom en legger til rette for at en skal drive med *samarbeidsaktiviteter* så vil det kunne virke positivt inn på relasjoner. (*Overordnede mål*) Dersom kontakten foregår innenfor institusjonelle rammer som støtter integreringstanken så har det en positiv effekt. Når det er folk på likt nivå uten statusforskjeller er det også større sjanser for at kontakten kan ha en positiv effekt. Det trenger ikke være positivt om det er toppolitikere fra den ene gruppa og ungdommer fra den andre. Dersom en del slike forutsetninger er tilstede og et klima som støtter toleranse så kan kontakt ha en slik effekt. Et eksempel på et slikt prosjekt i Norge: Vår Flyktningeverden. Frivillige som melder seg til røde kors kan bli guide for en flyktning som kommer

til Norge. De skal møtes og gjøre ting sammen. Det er ikke helt likt relasjon siden den ene er guide, men mange får nok etter vært et mer likeverdig forhold. Dette er et eksempel på et slikt program som følger kontakthypotesen.

Til slutt: Filmen i dag er Crash, en film som tar opp fordommer fra veldig mange perspektiver.

Forelesning 10: Aggresjon

Tilsvare Chapter 12: Aggression

Ingeborg Flagstad

Sist så vi på relasjoner mellom grupper og hvordan det å manipulere mellom relasjoner mellom grupper kan skape fiendtlighet og aggresjon, noen ganger kan dette føre til at en tyr til vold, ref Sherif sine studier, hvor deltakerne i de to gruppene ble så irritert på hverandre at de endte i slåsskamp. I dag aggresjon på interpersonlig plan og mellomgruppe relasjoner. Hva aggresjon er, hvordan det kan måles og operasjonaliseres og måles (viktig tema), og noen temaer, som arv og miljø. Alle faktorer som kan påvirke nivået på aggresjon står det om i boka, det blir ikke tatt opp her.

Som med fordommer er en også opptatt av hvordan en kan redusere aggresjon.

Diskusjon: Hvem er den typiske voldsutøver? En mann...

I en studie på NTNU blant studenter der fant en ut at kvinner i større grad enn menn står bak voldsutøvelse. En var opptatt av vold i parforhold. Hele 1/3dje del av studenter på NTNU er enten offer for eller utøver av vold i parforhold. Og det er flest kvinner som utøver vold. I dette studiet var en opptatt av både å måle fysisk vold (hva som skjedde med partneren, om en måtte oppsøke lege og lignende), psykologisk og seksuell vold. Når en tar med psykologisk aggresjon, og seksuell aggresjon blir tallet enda høyere. 1/3dje del er de som er berørt av fysisk vold. Psykologisk aggresjon er når en sier noe som har til hensyn å skade partneren. I studiet ble 1000 studenter spurt om å fylle ut skjemaet, en måtte både oppgi både hva partneren har gjort mot meg og hva jeg har gjort mot partneren. Et eksempel på et spørsmål som skulle måle seksuell aggresjon: "jeg brukte trusler for å få partneren min til å ha sex". Fysisk aggresjon: "jeg følte fysiske smerte som varte til neste dag pga slåsskamp". Psykologisk aggresjon: "Jeg brølte, bannet og kjeftet på partneren min". At det er en mann er en stereotype i samfunnet, i følge denne er kvinner offeret. I veldig mange tilfeller er faktisk kvinner misshandlere, og bildet av mannen som voldsutøver er en stor overforenkling. 24% av kvinner sier at de har fysisk gått til angrep på partneren sin i løpet av det siste året, bare 20% andre veien. ...Nesten 40 prosent av kvinnene sier de jevnlig opptrer fiendtlig, gjennom furing, brøling kjefting og utskjelling ...Seks prosent av mennene oppgir at de har forlangt, truet eller tvunget til seg sex..

Det vi ser er at både kvinner og menn er utøvere av vold. Hva er grunnen til at vi har en slik oppfattelse at det er menn som er utøvere? Kanskje fordi konsekvensene av vold fra en mann er mer alvorlige. Hvordan er det for menn å oppsøke hjelpeapparatet om en er utsatt av mishandling fra kona? Her er det nok store mørketall.

Det er noen faktorer som kan være med på å forklare: Dersom en har vokst opp i et hjem hvor foreldra har løst konflikter via vold er det stor sjans for at en selv vil gjøre det. Nærhet til offeret er en annen faktor, om en er frustrert for noe er partneren i nærheten og kan fort bli en skyteskive for den aggresjonen. Partneren kan gjøre en liten handling, og blir en skyteskive for frustrasjon. Det er en sammenheng mellom å utøve vold og å være i en stressende situasjon, økonomiske problemer, arbeidsledighet. Vold er noe mer vanlig i fattige familier. Den siste faktoren som kan være med er alkohol.

Film: "The breakup" med Jennifer Aniston, analyser og se hva som skjer. Hva kunne ha vært gjort annerledes? De kunne fått seg hushjelp? Bryte den onde sirkelen, unngå å konkurrere om hvem som har gjort mest. Planlegge på forhånd hvem som skal gjøre hva. Hun bør kanskje være litt mindre kontrollfrik. Oppvasken bli en utløsende situasjon. Hva dreier situasjonen seg om etter hvert? De lytter ikke til hverandre, han velger ikke pause knappen på videospillet en gang. Hva er typisk i en krangelsituasjon? Hva gjør at en ikke lytter til hverandre? I forhold til konflikthåndtering skiller en

gjærne mellom dialog og diskusjon, i en diskusjon så har en ikke tid til å høre på hva den andre faktisk sier. I en dialog er det en meningsutveksling og en lytter til den andres utspill. Det er mange ting som kunne ha gjort at en de-eskalerte situasjonen: N rmet seg hverandre fysisk (ikke gått inn og ut), anerkjent den andres behov, en må ofte gi seg først – her er det ingen som gjør det. Det ingen av dem gjør er å gi noe, da er det vanskelig å komme videre. Det de gjør er å trekke inn gamle konflikter, en liten sak blir stor, og en trekker inn mange ting som den andre har irritert seg over gjennom lang tid. Om en hadde klart å løse konflikter underveis hadde det nok ikke vært så mye problemer her. *Attribusjon* er også viktig: ”han tar aldri oppvasken fordi han er lat” vs ”han er sliten i dag” er et negativt vs et positivt attribusjonsmønster.

Hva er aggresjon?

-   skade noen? Men ikke det å forsøke å skade og ikke lykkes med å skade?
-   påføre noen fysisk skade, men ikke det å s re noen?
- Skade på folk, men ikke på ting?
- Skade på mennesker i krig, eller en boksekamp?
- Fysisk avstraffelse av barn?
- Selvskading, eller det å prøve å ta selvmord?

Den definisjonen av aggresjon som en bruker i sosialpsykologien er basert på *intensjon*: ”*Atferd som er rettet mot et annet levende vesen med en intensjon om å skade*”, noen vil legge til ”hvor mottakeren er motivert til å unngå en slik behandling”. Kan omfatte både fysiske og verbale handlinger. Det at en vektlegger intensjon er viktig, og gjør at det er en del handlinger som faller utenfor definisjonen. For eksempel en tannlege kan påføre stor smerte, men de har en intensjon om å hjelpe. Bilulykker er ikke typiske aggressive handlinger, selv om det kan påføre folk stor skade. En person som spiller et dataspill, blir aggressiv og knuser tastaturet er da ikke aggresjon i følge denne definisjonen. Det å kolliderer med noen på fortauet kan påføre andre smerte eller skade, men fordi en ikke gjør det med vilje blir det ikke sett på som en aggressiv handling. Men det å fornærme noen vil bli sett på som en aggressiv handling i følge en slik definisjon.

En skiller gjærne mellom *fiendtlig aggresjon*, motivert av sinne og hat hvor målet er å skape smerte hos den andre og *instrumentell aggresjon*, som brukes som et middel for å nå et mål, for eksempel vet vi at innen en del idretter kan det å spille aggressivt gjøre at en vinner en kamp, en gjør det for å nå et mål. En skiller også mellom *fysisk* og *verbal* aggresjon som nevnt over.

Måling av aggresjon

Et av de store problemene med forskning på aggresjon er etiske aspekter. Det er ikke *etisk* forsvarlig å invitere folk til en studie hvor en må se på at folk slår hverandre, derfor har en funnet en del indirekte mål på aggresjon. En finner en del mål på aggresjon som kan sammenlignes. Hvordan har aggresjon blitt operasjonalisert? Det å gi elektrisk sjokk ved å trykke på knapper kan sees på aggresjon. Bandura var opptatt av ”barn som slår på dokke” eksperimentet, mens mange måler aggresjon via spørreskjemaer. Her er det selvrappert via spørreskjema som måler aggresjon. Spørsmålene er om målene på aggresjon virkelig fanger opp og kan uttrykke det som er aggresjon. Mye av problemene med disse studiene er at de mangler *ekstern validitet*, om i hvor stor grad en kan overføre det til virkelige situasjoner. Det er veldig sjeldent at en havner opp i milgramlignende situasjoner, derfor er det vanskelig å vite om en person som i et eksperiment vil gi elektriske sjokk i virkeligheten ville bli en voldsutøver. Spørsmålet er om en kan generalisere. I spørsmål rundt aggresjon er hvordan en operasjonaliserer, måler og om det er generaliserbart er viktig.

Teorier om aggresjon

Først noen om biologi, så frustrasjon – aggresjon hypotesen, så noen sosiale faktorer som går på læring.

Instinkt

Rousseau: Mennesker er grunnleggende godt, det er samfunnets normer og de begrensninger som blir

lagt på oss som gjør at mennesker blir fiendtlige og aggressive. I den naturlige tilstanden er vi snille vesener, som er grunnleggende gode.

Hobbes: mennesket er i utgangspunktet vilt og utemmet, lover og regler er viktig for å temme det viktige mennesket.

Freud: Aggressive drifter er medfødt og dermed uunngåelig. Mennesker slites mellom *eros* (livsoppholdelsesdriften) og *thanatos* (dødsdriften, som fører til aggresjon). Freud har en hydraulisk teori om aggresjon, en kan trekke en analogi til en vannbeholder hvor trykket øker og øker, om en ikke får utløp vil det føre til en eksplosjon. Samfunnets oppgave er å hjelpe mennesker til å transformere aggresjonen til en mer spiselig form. Aggressiv energi ligger bak innovasjon og kunstnerisk skapelse.

En kan forklare aggressiv atferd via nervesystem og kjemi. Både i dyr og mennesker assosieres aggresjon til amygdala. Her er det ikke en direkte sammenheng, men det er en faktor som modifierer. Stimulering av en apes amygdala vil føre til aggresjon, om den har større aper rundt seg gjør den ikke noe, om det er mindre går den til angrep. Dvs, det er en indirekte faktor. Serotonin virker som om det har en hemmende effekt på aggresjon, kriminelle har ofte en lavt nivå på serotonin. Det er også en sammenheng med testosteron, injeksjoner av dette fører til at aggresjon øker. Det er også en sammenheng mellom voldsdommer og testosteron nivå. En fant at testosteronnivået hos voldsdomte var høyere enn hos de som var dømt for andre typer kriminalitet.

Arv kan også påvirke nervesystemets sensitivitet til aggressive triggerer, dyr kan avles fram til å bli mer aggressive. Nivået av aggresjon varierer både hos dyr og mennesker, vi vet at temperament er til dels medfødt, eneggede tvillinger er noe mer tilbøyelig enn tveeggede tvillinger til å ha likt temperament. Til en viss grad kan en si at det er et støtte for at det er medfødt. Det er mulig å avle fram dyr, for eksempel haner til hanekamp som har mye mer aggresjon enn andre haner. Arv er en forklaringsfaktor for temperament og tilbøyelig.

Frustrasjon-Aggresjon hypotesen

Nå til psykologiske faktorer som kan ligge bak aggresjon. Denne hypotesen var en inne på i forrige forelesning. Her ser en for seg at *aggresjon oppstår som et resultat av en blokkering av en målrettet aktivitet*, gjerne en tilfredsstillende av et grunnleggende behov. At en står i kø for å kjøpe mat, et grunnleggende behov som en ønsker å få tilfredsstillt. En slik blokkering vil alltid føre til en form for aggresjon.

To postulater: (Dollard, 1939)

- Frustrasjon leder alltid til aggresjon
- Aggresjon er alltid et resultat av frustrasjon

Hypotese: Frustrasjon fører alltid til aggresjon.

Er sterkest når *måloppnåelsen* er sterk, vi forventer *belønning*, *blokkeringen* er fullstendig. Eksempel med brusautomat. Om de tre faktorene er tilstede blir frustrasjonen sterk.

Overføring: Vi lærer å overføre aggresjon til et tryggere mål. Dette skjer oftere om målet er noenlunde likt med den originale triggeren. En triviell fornærmelse kan føre til en eksplosjon. Et eksempel er i trafikken, en blir sinte på de som kjører i et annet tempo enn det en selv gjør, eller en kan skjelle ut en telefonselger som ringer på et upassende tidspunkt. Servitører, service personell, osv får ofte gjennomgå mye uskyldig. Teoretikere som har dette synet mener at dette er helt nødvendig, og at det er positivt at en får utløp for frustrasjon på disse områdene.

Problemer med teorien er at det bare har noe støtte, det fører bare noen ganger til aggresjon.

Berkowitz & LePage (1968): Frustrasjon fører til sinne, som går foran aggresjon. Frustrasjon fører til sinne, men det er situasjonen som bestemmer om en vil utføre en aggressiv handling eller ikke. B var opptatt av triggerer som kunne forsterke eller medføre at det skjer aggresjon. Et eksempel her er våpen. Eksperiment: Barn skulle leke med byggeklosser, det var mye større sjanse for at de ville ødelegge for andre barn om de hadde fått lekt med en lekepistol først. Det som er ganske ironisk er at

mange spesielt i USA anskaffer seg håndvåpen for at de vil beskytte seg mot inntrengere, men sjansene for at en vil skyte et medlem av bostanden er mye større. Berkowitz sier at det ikke bare er slik at våpen gir en mulighet for å utøve vold, men det stimulerer også til å utøve vold. I et studie inviterte en college studenter som ble gjort sinte, så måtte de vente i et rom, den ene gruppen måtte vente i et rom hvor det lå en badminton rackert, andre gruppen i et rom med en rifle. Deretter skulle de administrere elektriske sjokk til en annen student. De som hadde vært i et rom med en rifle ga flere sjokk. Våpen kan stimulere til å gi flere sjokk, være mer aggressiv.

Land som forbyr håndvåpen har lavere mordrater enn andre land. USA: 10000... Skal sjekke det opp... her skal foreleser sjekke opp tallene (de er fra Meyers, en bok en brukte tidligere) I USA så utføres det langt flere mord enn i Australia. Mord utført med håndvåpen. Våpenpolitikk har en stor betydning på hvor mange mord som utføres. I Vancouver er det bare 1/5te del så mange mord som i Seattle. Noe av grunnen til dette er at Vancouver har en mye mer restriktiv våpenpolitikk enn det Seattle har. En ser også for seg at håndvåpen kan gjøre avstanden til offeret mye større, og gjør det mye lettere å utføre en aggressiv handling. Det er mye lettere å skyte en person på avstand enn å angripe personen med kniv. En kniv kan også drepe, men det å angripe en person på avstand er mye vanskeligere. Det er gode grunner til at politiet i Norge ikke bærer våpen, siden det kan føre som triggere til aggresjon.

Aggresjon som baseres seg på denne teorien er at det er *indre drifter*. Men aggresjonsteori sier at også vi kan bli påvirket utenfra, via læring. Ved å observere andre ser vi og observerer vi at aggresjon ofte lønner seg. Instrumentell aggresjon kan føre til belønning, aggressive ishockey spillere skårer flere mål enn spillere som ikke har det. Aggresjon kan brukes som et middel og ofte lønner seg. *Kollektiv vold* kan også lønne seg. Etter opprørere i SA måtte myndighetene endre en mengde lover. Det å gå til opprør kan lønne seg, siden en får innført mange av de kravene som blir satt. I konfliktssoner er det ofte slik at de partneren som kan sette makt bak kravene blir invitert til forhandlingene. I Siri-Lanka er det de tamilske tigerne som er med på forhandlinger, andre grupper uten våpen blir utelatt. Aggresjon kan lønne seg, om ikke annet får man en del oppmerksomhet. *Terrorisme* gjør det mulig for grupper med liten militær makt å få stor oppmerksomhet, uten offentlig interesse mister det sin funksjon. Bruk av (trusler om) vold for å oppnå et mål. Det er pga massemedia at terrorisme har blitt en så stor kilde til sosial frykt.

Bandura: Sosial læringsteori. Det er ved å *observere* andre som utfører aggressive handlinger som gjør at vi *lærer* å oppføre oss aggressivt. Aggresjon lønner seg, det er et middel for måloppnåelse. Vi eksponeres for aggressive foreldre både hjemme og ute. For eksempel er det å bli utsatt for aggresjon fører det videre. 30% av de som blir misbrukt blir selv misbrukere. Det er også et kulturelt spørsmål, i kulturer med høy grad av machismoe er det mer akseptabelt å løse konflikter med vold.

Eksperimentbetingelse for Bobo dukka eksperimentet

- Voksen modell slår dukka
- Barna fikk leke med dukka
- Imiterte den voksne modellen

Kontrollbetingelse

- Ingen aggressiv modell
- Ingen aggresjon mot dukka

Bandura sitt Bobo dukke eksperiment på 60 tallet, hvor han var opptatt av om barn ville lære av voksne modeller og imitere disse. Det de gjorde var å invitere barn inn i laboratoriet, i den første fasen skulle de jobbe med noen spennende oppgaver, i rommet var det en oppblåsbar dukke med lavt tyngdepunkt, etter et par minutter hvor barna fikk lov til å lese, så angrep den voksne dokka, skrek sa aggressive ting, osv. Etterpå så ble barna satt inn i et annet rom hvor de fikk leke med fine leker, så ble lekene tatt fra dem (frustrasjon) i den 3dje fasen så ble barnet satt inn i et rom hvor det var flere leker, også en Bobo dokke. Spørsmål: Ville barnet misbruke dokken? Ja,. Barn som ikke fikk sett den voksne dokka først viste nesten ingen tilbøyeligheter selv om de var frustrerte. Barna brukte nesten

identiske handlinger og ord, i noen tilfeller var de også innovative og fant på nye måter de kunne utøve vold på. Dette er en sterk støtte til at aggressiv atferd kan være lært.

”Vi lærer aggresjon ved å observere andre”
Bandura, 1997

Kan en se på de handlingene barna utførte som aggressive atferd? Det vi vet er at kontrollgruppa som ikke fikk sett modellen men som også ble gjort frustrert var det veldig lite tegn på vold på dokka. Det som er interessant å diskutere er om barna faktisk var aggressive, eller de så på det som en lek? Til en viss grad kan en se for seg at det var en morsom greie. Hva med mobbing? Kan sees på som et uttrykk for aggresjon.

Det positive med læringsteoretikere er at en mener at en også kan lære pro-sosial atferd.

Bandura mener altså at aggresjon er motivert med frustrasjon, og at vi blir i en tilstand hvor vi er mer overvåkne (aroused) men om vi vil handle aggressivt er avhengig av hvilke konsekvenser vi forventer. I en mobbesituasjon så vil en ikke gjøre det om en får straff, om en får en belønning (blir populær) så vil en gjøre det. Hva en gjør er avhengig av hvilke konsekvenser det får.

I boka står det ganske nøye beskrevet at en gjentok studiet med et par andre betingelser, hvor en bare så en film av en voksen person, og en tegnefilm. I begge betingelsene var det en effekt, men den var svakere enn om personen var i rommet samtidig. Derfor mente Bandura at det å se vold på TV førte til at barnet ble mer voldelig. Derfor kan en se for seg at å ha voldelige modeller i hjemmet er svakere enn å se vold på TV og tegnefilm.

Så litt om media og aggresjon

Gjør det å se vold på TV mer voldelige? I USA er det slik at et barn i snitt ser mellom 2 og 4 timer på TV hver dag. Ved utgangen av barneskolen har et barn sett i snitt 100 000 voldshandlinger på TV, og 8000 mord. Et ganske høyt tall. Det er en sammenheng mellom hvor mye vold en ser på TV tidlig i livet og mengde vold en utøver seinere i livet. Dette er en korrelasjonsstudie, så en kan ikke si at det er en sammenheng, det kan være slik at de med voldelige tendenser søker seg til vold, en kan ikke si noe om årsaksforholdet. Men, også i eksperimentelle studier har en sett at vold på TV har en effekt, og det samme gjelder video og dataspill.

Hva med for voksne? Er det slik at voksne ikke er påvirket? Det en har sett er at det er en del tilfeller hvor voksne har sett en voldelig film så gjort det samme. Det er også en sammenheng mellom boksekamper på TV og vold, og den som ligner på den som taper er oftere offer. (Eks svarte offer, hvite offer)

I en stor metastudie som så på sammenhengen mellom TV vold og aggresjon fant at det var en *signifikant sterk sammenheng*, uavhengig av hvordan en kobler det, det er en positiv korrelasjon.

Til slutt: en studie i Bergen av Oliveus, hvor en var opptatt av hvordan gutter i kampsportmiljøet blir påvirket, de som deltar i karate og boksemiljøet har en mye større sjanse for å utvikle antisosial atferd. Studiet har blitt veldig diskutert, men det var en veldig stor studie, og funnene var veldig sterke.

Avslutning

Milgram gjorde et studie hvor han viste at alle kan utføre aggressive handlinger som å gi elektriske støt om de står under press av en autoritet

Sherif og gutter på sommerleir, viste at vi kan utføre aggressive handlinger om vi er i et konkurranseforhold.

En skiller gjerne på forklaringer som tar utgangspunkt i biologi, som instinkter, nervesystem, dette mener en kan forklare noe av variansen, noen har mer tendenser. Men, dette kan bare forklare, ikke være med på å redusere aggresjon.

Så noen sosiale, som sier at vi har noen drifter, som koblet med noen triggere kan være med på å utløse aggresjon. Dvs, det må utløses av noen sosiale ting for at det skal få utløp. Til slutt sosial læringsteori som Bandura og Sherif og til dels Milgram. Det som er interessant er at de teoriene som kan brukes for å forklare aggresjon også til stor grad kan brukes for å forklare pro-sosial atferd.

Til slutt litt om eksamen

Eksamensoppgavene blir vurdert utfra 4 kriterier. Ett av kriteriene er kunnskapsnivå, hvor mye en kan. Det å tilegne seg kunnskap er noe en gjerne gjør gjennom å lese, dette teller ca 1/4de del av karakteren. Forståelse (innsikt) teller også, dette er ikke bare å reprodusere men ved å forklare, trekke fram egne eksempler som er logiske, at en kan bruke teoriene til å forklare fenomener, se teorier i en sammenheng og opp mot hverandre. Framstilling teller også ca 1/4de del, at en er flink til å framstille stoffet slik at den som leser sitter og får det ene poenget etter det andre, da er det en god oppgave – å kommunisere slik at leseren forstår. En må tenke på hvem leseren er og beskrive etter dette. Det siste punktet en måles opp på er originalitet, en må prøve å vise at en kan tenke selvstendig rundt det stoffet en har lært. Derfor: Kollokviegrupper er viktig, en lærer dette ved å diskutere med andre. Det er ikke bare lesing som teller.

Forelesning 11: Hjelpsomhet (og litt om tiltrekning)

Tilsvarende Chapter 13: Affiliation, attraction and love og Chapter 14: Prosocial behaviour

Alf Børre Kanten

Hva hjelpsomhet er, hvordan det har blitt definert, teorier på hvorfor vi hjelper andre, og vi skal snakke litt om ekte altruisme virkelig finnes (tilsvarende som om ekte empati finnes), eller om det bare er motivert av egeninteresse, tilskuereffekten (tendensen for at det blir mindre sannsynlig for at vi hjelper andre om det er flere tilstede) og til slutt hvem vi blir tiltrukket av.

Hva er hjelpsomhet?



Prosocial adferd er det videste begrepet, det kan defineres som all type atferd som er verdsatt i en kultur, dvs, motsatsen til antisosial atferd. Hjelpsomhet er en type atferd som er verdsatt i vår kultur. En annen type er samarbeid, aggresjon kan også være prososial (i forbindelse med krig). Videre ser vi at hjelpsomhet er en underkategori av prososial atferd: All atferd som har til intensjon om å hjelpe andre, være til fordel for en annen part. Hvis en for eksempel hjelper naboen med å hjelpe huset fordi det øker sannsynligheten for å hjelpe deg igjen er det hjelpsom atferd. Altruisme brukes når det er et genuint ønske om å hjelpe andre uten egeninteresse, at det er en grunnleggende empati med den andre personen, uten tanke om egen vinning. Altruisme er en debatt en aldri blir ferdig med i litteraturen. En har prøvd å skille mellom hjelpsom atferd som er basert på egeninteresse og altruisme.

Hvorfor er vi hjelpsomme?

Det er en del teorier på dette:

- Det biologiske, *evolusjonistisk sosialpsykologi*. Dette kalles også sosiobiologi. Dette perspektivet sier det at *nærmest all sosial atferd har en biologisk basis*. All atferd som har vært fordelaktig for overlevelse gjennom historien har blitt selektert gjennom evolusjon og blitt en del av vårt genetiske oppsett. Det har vært fordelaktig for grupper av mennesker å være til hjelp for andre, det er større sjanse for at de overlever enn de som ikke er det, dermed har det blitt et medfødt instinkt. Det er en del problemer med et slikt perspektiv, å forklare sosial atferd via biologi er vanskelig å *validere empirisk*, hvordan skal vi teste at det faktisk er slik? For eksempel kan en si at aggresjon som er motsatsen til hjelpsomhet har blitt forklart via evolusjonsteori, så det er egentlig ikke noen god forklaring synes foreleser, men det er et populært perspektiv. Det er gjort noen eksperimenter som støtter dette: I hverdagslige situasjoner er det større sjanser for at vi hjelper fattige framfor rike, i liv og død er det omvendt. Det er også slik at vi favoriserer syke over friske og motsatt i liv-og-død. Dette mener en støtter et slikt overlevelsesprinsipp. Et annet problem er at det er *lite anvendbart*, det gir oss få verktøy til å få folk til å bli mer hjelpsomme. Sosialpsykologi har vært mer opptatt av faktorer i situasjonen, faktorer som har med her og nå og gjøre, som en kan gjøre noe med. En slik universalkritikk mot biologiske forklaringer er at de er basert på *sirkulære forklaringer*. ”Vi er hjelpsomme fordi det er et instinkt, hvorfor det? Fordi vi er hjelpsomme”. Tar ikke hensyn til store kilder til variasjon i hjelpsomhet (situasjon, humor, sosial påvirkning etc.)

Hjelpsomhet som lært atferd

Vi lærer hjelpsomhet fra vi er små av via *instruksjoner* – det hjelper å gi barn instruksjoner, da blir de mer hjelpsomme. Men det hjelper svært lite om den som gir instruksjoner ikke er hjelpsom selv, og er

veldig egoistisk. Det har også vist seg at *forsterkning*, operant betingning (tenk Skinner), barn som får belønning for hjelpsom atferd blir mer hjelpsomme. Denne effekten varer også over tid. I tillegg er det *sosial læringsteori*, barn lærer også gjennom å imitere andre (voksne), barn *modellerer* veldig kjapt etter voksne. Et eksperiment som viser denne effekten ganske bra er *Hornstein (1970)* hvor de viste barn en person som fant en lommebok på gata, i den ene betingelsen så syntes personen at det var veldig kjedelig å gå og levere tilbake lommeboka, i den andre betingelsen viste personen positiv affekt for å få lov til å levere tilbake lommeboka. De barna som observerte den positive betingelsen hadde mye større sjanse for å levere tilbake en lommebok de selv fant etterpå. Dvs, det er ikke bare en imitasjon av hva personen gjør, de ser også på konsekvensene handlingen har.

Attribusjonsprosesser

For at barn skal være hjelpsomme over tid må en internalisere hjelpsomhet, ikke bare pga ytre faktorer.

Self-Perception theory: Ofte når vi skal slutte ting om oss selv så ser vi på vår egen atferd i fortiden, og attribuerer etter det. Hvis det ikke er tilstrekkelige situasjonelle faktorer årsaker til vår egen atferd så attribuerer vi internt, dvs, til vår egen personlighet. Klassisk eksempel på dette er når barn blir bedt om å tegne / leke, den ene gruppen fikk belønning og den andre ikke, på et seinere tidspunkt viste det seg at de som ikke fikk belønning tegnet lengre. De som ikke fikk belønning hadde ingen ekstern årsak, og så på seg selv som ”jeg er en tegner”. Tilsvarende for barn: Om en forteller dem at de er veldig hjelpsomme så fører det til flere belønninger enn å gi dem ros og belønning i form av andre ting. Moralen er: Det er lurt å gi barn skryt for egenskaper en skulle ønske de hadde.

Just world belief: Vi har en tendens til å tro at verden er rettferdig, at onde ting skjer med onde mennesker og at bra ting skjer med bra mennesker. Her er det en del individuelle forskjeller, om en har veldig stor tro på en slik just world så kan det føre til økt *hjelpsomhet*. Når en person ser en person lide, for eksempel i en bystander situasjon så kan en person som skårer høyt på en slik skala opprettholde sin tro på en just world ved å hjelpe. Men hvis personen tror at den hjelpen en gir ikke vil være effektiv da sier en del teori at personen opprettholder sin just-world ved å *de-evaluere offeret*, og se ned på offeret. Slike mennesker er veldig motivert for å opprettholde denne tankegangen. Miller (1977) om Just World.

Normer: Disse påvirker hvor *hjelpsomme vi er*, det er veldig mange normer i vårt samfunn som sier noe om hjelpsomhet, som *gjensidighet*, hjelp de som hjelper oss (Tann for tann prinsippet), for eksempel er det veldig pinlig å gi en veldig dyr julegave om en ikke kan matche det samme. normer sier hva som er *forventet* og hva som er *normal atferd*. *Sosialt ansvar* er en annen veldig sterk norm, i virkeligheten anvender vi den normen veldig selektivt. Norm om *rettferdighet* motiverer også, men bare om en selv føler at en blir behandlet rettferdig. Eksempel, Miller (1977) hvor han spurte studenter om de ville delta i et eksperiment med forskjellig betaling per time. ”Hvor mange timer vil du hjelpe meg for 2 USD?”. I en annen gruppe gikk 1 dollar til en familie som trengte penger. Det som er litt spennende er at det er en liten økning fra 2-3 dollar (en donerte ikke flere timer da), men den ekstra dollaren økte hjelpsomhet ekstremt mye om den ekstra dollaren gikk til en trengende familie, men det var bare om en selv følte at en hadde fått sitt, og fått 2 USD (den gjeldende normen for deltakelse i et slikt forsøkt)

(diagram – viser at grad av hjelpsomhet er omtrent lik for 2-3\$, faller kraftig om det bare er 1\$ og 1\$ til fattig familie, men stiger kraftig om det er 2\$ (vanlig pris) og 1\$ til fattig familie)

Dette kan vise at vi føler selv at så lenge jeg får mitt da kan jeg være hjelpsom.

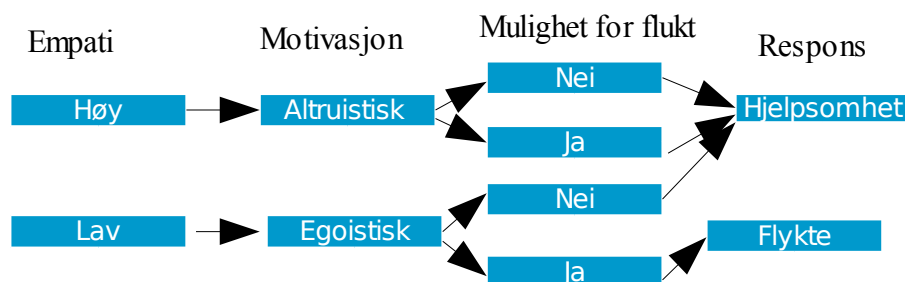
Hva motiverer hjelpsomme handlinger?

Hjelpsomme handlinger kan være motivert av *egoistisk* eller *altruistisk* motivasjon:

- Egoistisk motivasjon: Hjelpsom fordi det gir meg materiell, sosial eller personlig belønning. Eller; for å unnslipe materiell, sosial eller personlig straff.

- Altruistisk motivasjon: Hjelpsom fordi jeg har en genuin empati for mennesker i nød. Ingen tanke på egen vinning.

Ofte hjelper en andre fordi det gir deg goder eller sosial belønning, kanskje en hjelper en gammel dame over gata for å bli godt ansett av den søte jenta som står ved siden av, eller det kan være at en hjelper den gamle damen over veien fordi man har en genuin empati for denne stakkars kona. Dette er noe en har debatert veldig mye om når det er egoistisk og når det er altruistisk. Det mest ekstreme synet er at altruistisk motivasjon ikke finnes, fordi det vi assosierer med empati er en negativ fysiologisk følelse som vi får som vi er motivert til å redusere, at vi hjelper andre for å redusere vårt eget ubehag, noe som er egoistisk. Om en ser noen lide føler en et ubehag som en er motivert til å redusere. Batson (1981) lagde en modell som ser slik ut:



Han mente at ekte altruisme finnes, vi har en genuin motivasjon til å hjelpe andre i nød, men samtidig føler vi et genuint ubehag om vi ser andre i nød. Han designet et eksperiment for å skille disse fra hverandre. Det han gjorde var å la studenter se på en person som fikk støt. Studentene fikk vite at personen enten var veldig lik seg selv eller veldig ulik seg selv. Han mente at empati ville kicke inn om en var veldig lik den andre personen, om den var ulik ville den egoistiske mest være tilstede. Om personer bare var egoistisk motivert og hadde muligheten til å flykte fra situasjonen ville de gjøre det, mens en empatisk person ville fortsatt vise empati selv om en kunne flykte. Han ga observatørene muligheten til å stikke fra situasjonen eller se på situasjonen ganske lenge. Det han fant var i tråd med illustrasjonen over: De som var høye på empati var det størst mulighet for at de hjalp personen. De som han mente var egoistisk motivert (altså ulike personen) hjalp personen bare om de ikke hadde muligheten til å flykte. Koblingen mellom likhet og empati – jo mer lik en er en person desto mer empati vil en ha, siden en identifiserer seg mer med personen.

I nyere forskning er det ganske stadfestet at ekte altruisme finnes, og at synet om at det ikke finnes er en debatt som har stilnet noe i seinere år. Ekte empati finnes, og mennesker har ofte en genuin empati med andre mennesker uten tanker på egen vinning.

Tilskuereffekten

Kitty Genovese saken, hun ble brutalt drept i en bakgate i New York i 1964, hvor det var veldig mange som satt i leiligheten sine og hørte at hun skrek i flere minutter før hun ble drept, og ingen som kom til unnsetning. Denne saken satte i gang en eksplosjon i hjelpsomhetsforskning. Mest kjent er Latane og Darley som prøvde å gjenskape tilsvarende situasjoner i laboratoriet. De lurte veldig fælt på hva som gjør at folk ikke reagerer om det er flere tilstede. De gjorde en rekke eksperimenter. Et av de mest kjente er hvor de satte personer i et venterom og noen i rommet ved siden av tydeligvis hadde skadet seg. Nesten 100% hjelpsomhet om bare en person, med 2 personer ned til 70%, om det var en annen person som sa at det ikke var noe alvorlig så var det bare 3-4%. Bare å ha en ekstra person tilstede har en veldig dramatisk effekt på sannsynligheten for å gripe inn. I følge L&D er det hovedsakelig tre faktorer som begynner å virke: når andre er tilstede

- Ansvar blir fordelt utover individer, fordi samvittigheten ikke blir så utsatt når vi er sammen med andre (*pulverisering*)
- *Frykt* for å dumme seg ut, frykt for å tape ansvar, at en ikke vil være i stand til å gi den hjelpen som en burde
- *Pluralistisk ignoranse*, kanskje mest viktigst: Denne går rett og slett på det at når en er i en

tvetydig situasjon og ikke helt klart definert som en nødsituasjon ofte er (en uteligger som ligger helt livløst), ofte i slike tvetydige situasjoner så ser vi etter andre mennesker rundt oss for å hjelpe oss til å definere situasjonen, en ser på hvordan andre reagerer og bruker de som ledetråd. Det en ikke oppfatter er at alle andre er like usikre, og bruker oss for hvordan vi skal reagere. En blir ofte passive, siden alle lurer like mye, en venter med å reagere.

Det er gjort flere eksperimenter som viser at disse tre faktorene har en unik effekt

Det har også vist seg at tilskuereffekten også er tilstede selv om en ikke kan se de andre personene, og en bare blir fortalt at det er en gruppe på 4-5 personer og en bare kan kommunisere med de andre over mikrofon, så hjalp veldig mange om de bare trodde en var en person, men straks en ble 3-4 personer sank den veldig mye.

- 1) Must Notice the Emergency If we're in a hurry or distracted, more likely to not notice
- 2) Must Interpret It As Being An Emergency. More ambiguous the situation, the less likely people will help
- 3) Must Take Responsibility For Being The Helper
- 4) Decide How to Help (feel competent)
- 5) Actually help (cost/benefit analysis)

L&D mener at hvorvidt vi hjelper kommer an på en serie beslutninger. De tre faktorene vi har snakket om gjør seg gjeldende på ulike nivåer. Først må vi legge merke til at det er en nødssituasjon, så må vi tolke det (her kommer signifikans? Inn), så kommer ansvar inn (pulverisering av ansvar), så kommer en til ... Til slutt kommer dette med frykt for å dumme oss ut eller frykt for å tape ansikt.

Det kommer "vapor" gjennom en dør.. hva gjør folk? Med 3 personer så ser en på de andre, og de gjør ikke noe – da antar en at en selv heller ikke skal gjøre noe.

Her ser en hvor kraftig effekten av pluralistisk ignoranse er. Om en ser at andre er passive bruker en dem som modeller, og en ender opp med å ikke gjøre noe.

Aspekter ved individet

Det å ha et *bra humør* betyr mye, om en har opplevd noe bra så øker sannsynligheten for at en kommer til unnsetning. Allikevel viser det seg at denne effekten er ganske kortlevet, men der og da er en mye mer tilbøyelig til å gi andre hjelp. For eksempel om det ringer på døra og en får en gave så er det mye større sjanse for at en gjør folk en tjeneste når en blir oppringt like etterpå. Allikevel viser det seg at denne effekten varer kanskje bare 3-4 minutter etter at en har blitt satt i det humøret. Det er hovedsakelig to forklaringer på humøreffekten:

- *Affekt-priming*, når en blir satt i et godt humør øker tilgjengeligheten av positive minner tanker og kognisjoner, positiv atferd blir gjort mye mer tilgjengelig for oss. En er i et positivt kognitivt modus.
- *Affect-as-information*, ofte så bruker vi vårt humør som en beslutningsheuristikk, en snarvei for å bedømme noe eller ta en beslutning, her argumenterer en for at når en er i et godt humør så blir en satt i godt humør fordi vårt gode humør tilsier at situasjonen er god og positiv.

(Også motsatt, om en er deprimert blir en lett opptatt av seg selv)

Størrelsen på hjemstedet har også noe å si. Folk fra små steder er mer hjelpsomme enn folk fra store byer. Hvorfor? L&D argumenterte for at det har med pulverisering av ansvar å gjøre, i store byer blir ansvaret fordelt utover flere.

Kompetanse har også en del å si, om en føler at vår hjelp ikke betyr mye så minker sannsynligheten til å hjelpe. Om en forteller folk at de tåler elektriske støt veldig bra så er det større sjanse for at en vil være frivillig til å motta støt i eksperimenter.

Kjønn har også en betydning, mange studier viser at menn er mer hjelpsomme enn kvinner, men samtidig er kvinner mer empatiske. Studiene som argumenterer for dette er basert på metatudier, og det klassiske hjelpsomhetsscenarioet er ... blablabla kjønnsroller, normer osv.

Tiltrekning

Det store spørsmålet er om fysisk utseende har noe og si. Det som de aller fleste studier viser er at det er en veldig stor fordel å være pen. Attraktive mennesker blir vurdert som ikke bare pene, men også at de innehar en rekke andre positive egenskaper som intelligente, veltilpassede, generelt mer positivt på alle mulige dimensjoner. Et eksperiment viste at om en ba lærere vurdere eksamensbesvarelser som det var knyttet et bilde til, da viste det seg at når menn skulle vurdere stiler skrevet av kvinner så ble stilene vurdert bedre om de var skrevet av mer attraktive kvinner. Heldigvis viser det seg at betydningen av fysisk attraktivitet / utseende har ganske kortsiktig effekt, på langt sikt har det ikke så mye å si. Førsteintrykk så har nok utseende mye å si, men på sikt er det helt andre ting som spiller inn.

Attraktive mennesker blir vurdert mer positivt enn mindre attraktive på en rekke dimensjoner

- Bedre tilpasset
- Ble vurdert som mer sannsynlig til få jobb etter et jobb intervju
- Vurdert som mer ærlig enn andre
- Skriftlige arbeider blir vurdert som bedre dersom de er skrevet av attraktive mennesker (Landy & Sigall, 1974)

Hvem blir vi tiltrukket av?

Festinger var også opptatt av tiltrekning, og han gjorde et lite eksperiment hvor han undersøkte hvem studenter ble venner med / fikk kontakt med på et studenthus, og det viste seg at de som bodde i *nærheten* av hverandre og delte rom / bodde på samme gang ble ofte bedre venner enn de som bodde på forskjellige etasjer. Festinger argumenterte med at desto oftere en omgås mennesker desto mer vil vi like dem. Videre er vi veldig motivert til å like folk vi vet vi kommer til å ha rundt oss, vi er motivert til å tenke positivt om folk vi kommer til å ha rundt oss, de vi har en *forventning om fremtidig interaksjon med*. Om vi blir vist bilder av personer, og blir fortalt at en skal møte i fremtiden så liker en den personen mer enn personer som en ikke kommer til å møte, en forventning om fremtidig interaksjon.

Gjensidighet: Vi liker de som liker oss som regel, det har vist seg at når folk blir fortalt at noen liker dem så vil en automatisk begynne å like de, spesielt de med høy *selvfølelse* da er effekten litt mindre, men de som har normal selvtillit liker mennesker som liker dem, og misliker folk som misliker de.

Gain-Loss hypotesen, hvor en person først ikke liker deg, så begynner å like deg, da vil en like personen mye mer enn de som har likt deg mye hele tiden. Det en liker minst er de som først har likt deg godt, så begynner å mislike deg. Dette er litt rart, siden det er litt i mot klassiske teorier om forsterkning. Hvorfor? Blablabla Det er mulig det er en kontrasteffekt, det er ingen som liker å bli mislikt, en får negativ effekt, kanskje det er en lettelse en angstreduksjon når en så blir likt

Det som har vist seg å være den sterkeste predikatoren for om en liker andre eller ikke er hvor *lik* en er en annen person. Motsetninger tiltrekker seg ikke, i alle fall ikke i følge forskningen. Når det er gjort longitudinelle studier på dette, hvor en har ført skjemaer over holdninger og verdier så viser det seg at over tid er det de som er mest like i holdninger og verdier som er viktigst. De første ukene er det nærhet som har betydning, men over tid er det likhet som er den sterkeste predikatoren på vennskap. Dette er i tråd med balanseteorien, at vi er veldig motivert til å ha balanse i vårt kognitive system, vi liker ikke omgi oss med personer som er ulike oss selv.

- Tiltrekning mot en person øker proposjonalt med grad av likhet i holdninger og verdier (Byrne, 1971)
- Balanse teori (Heider, 1946)

Forelesning 12: Kommunikasjon

Tilsvare Chapter 15: Language and communication

Kom 7 minutter forsinket

Kommunikasjon

”Overføring av meningsfull informasjon fra en person til en annen”(Hogg & Vaughan, 2004)

- Mellom mennesker
- Felles forståelse
- Innflytelsesmiddel
- Kommunikasjonsprosessen
-

... som jeg sa vi må ha en felles forståelse av hva vi snakker om, så kommunikasjon kan finne sted, vi kan overføre meningsfull informasjon.

Et annet sak er at det er en meningsformidler, vi kan få folk til å gjøre ting, tenke ulike ting, eller handle på en måte avhengig av hva jeg sier. Ordene vi uttaler har en viss makt, de kan få oss til å tenke på ulike ting, vi kan på en måte kontrollere hverandres tanker, hva vi skal tenke på.

Dette var om kommunikasjonsprosessen.

Kommunikasjon kan også skje bevisst og ubevisst, ubevisst da særlig via non-verbal kommunikasjon, blikk, kroppsholdning kan formidle et budskap videre. Det kommunikasjon er å overføre meningsfull informasjon, tanker, holdninger, til og med identitet – det vi snakker om gjenspeiler også din identitet.

Språk

Som sagt, for å få til kommunikasjonen så trenger vi et middel, og det vi som regel bruker er som regel språket:

”Et system av lyder som inneholder mening pga delte oppfatninger om grammatiske og semantiske regler”(Hogg & Vaughan, 2004)

Skillet oss fra dyr – de kan kommunisere, men kan ikke bruke språket. Sjimpanser kan bruke noen språklige tegn, men på et såpass lavt nivå at en ikke kan kalle det språk.

Medfødt eller tillært? Chomsky: Vi mennesker innehar en innebygd mekanisme (en universell) som gjør at vi kan knekke koden. Rometveit: Språket utvikles via den førspråklige interaksjonen vi har med de folka vi befinner hos oss fra fødselen. De påpeker at det er *kulturelle forskjeller*; språket, hva vi bruker, er så kontekstavhengig, hvordan kan det da være medfødt?

Språk er viktig for *sosial sammenheng*. Språket er også viktig for *kognisjon*, *våre tanker*, hva vi tenker hvordan vi oppfatter verden og forstår den i form av de språklige kategoriene vi har, er det mulig å tenke uten å ha språk? En kan tenke visuelt, forestille oss ting uten at vi har ord for dem. Dette kommer vi tilbake til (språk – tenkning forholdet) Språk er også viktig for *identitet*, hvordan vi snakker, talemåten er også viktig, den viser hvilken gruppe du hører til, ”nordmenn snakker norsk”. *Ideologi og språk* danner basisen for diskursen, hva vi snakker om, når og med hvem. *Diskurs* i sosial psykologi mener at språket er såpass viktig at det endrer våre tanker, det endrer våre holdninger. Ideologien er det vi danner bak diskursen, det bestemmer hva vi snakker om.

Eksempel: BI ”Tyngden du trenger. Våre studenter hadde problemer med å ta eksamen fordi de var allerede i jobb” → du får jobb uansett? Hvordan vi uttaler oss er veldig viktig for oss. Også andre tok tak i de uheldige uttalelsene i denne kampanjen.

Språk og tenkning

Kan vi tenke uten språket? De mest ekstreme mener at *språket styrer tenkningen*, uten språk uten å ha de språklige kategoriene vi har om subjekter, objekter og verden omkring oss kan vi ikke tenke. *Vygotsky (1962)* var blant de som mente at språket var så sentralt, når vi tenker har vi en *indre samtale* med oss selv. Andre mente også at språket siden det er så ulikt blant ulike kulturer, og siden det styrer tenkningen vår, vil ulike kulturer oppfatte verden ulikt. Lingvistisk relativitet (Whorf, 1956) Språket begrenser, gir retning på hva vi tenker. Kan du tenke deg noe det ikke finnes ord på? Det essensielle er at språket kan begrense, gi retninger til hva vi tenker, og hvordan vi tenker. Her er metaforer viktig, det finnes i språket, og det påvirker hvordan vi tenker på det objektet som er hendelsen.

Språket har blitt brukt som speil, det gjenspeiler våre tanker, det påvirker ikke hvordan vi tenker, det bare gjenspeiler hvordan vi tenker. Dette kommer vi tilbake til.

Språk og kognisjon

Vi sier for eksempel ”bruk hodet”, mens maya folket i Chile sier at det er hjertet som tenker. Der har du den ulike synet på verden, hvor kommer tankene våre fra? *Viser sociocultural situatedness of cognition*. Hvor mange har tenkt på alternativer til det neo-liberale markedskapitalisme. Dette er en metaforbruk, og begrenser våre tanker innen denne boksen. Dette er et eksempel på at språket begrenser vår tenkning, det kan begrense hva vi tenker og hvordan vi tenker. (Synes foreleser..)

Sosiale markører er også viktig for vår språkbruk, det er visse ting som gir kunnskap av talemåten, som gir *informasjon om status, gruppedlemskap og humør*, hvordan vi snakker sier også noe om hvilken gruppe en tilhører. Hvordan vi snakker, og hva vi snakker om er også avhengig av det Brown og Fraser (1979) kaller den *kommunikative situasjonen*. Avhengig av *kontekst* vil en snakke formelt eller uformelt. En snakker sannsynligvis ulikt med foreldre enn med venner. *Hvem* en er sammen med og hvor en befinner seg vil påvirke hvordan en snakker også. *Hvem* vi snakker med er også veldig viktig, det er sosiale markører som kan knyttes til gruppedlemskap, om en snakker med et barn eller noen eldre så vil talemåten endre seg. En annen viktig i sammenheng med den kommunikative situasjonen, her på forelesning så snakker vi på forelesning, det er ikke en cafe.

Språk og etnisitet

Språk er også koblet til språk, måten vi snakker på avslører hvor vi kommer fra, fordi talemåten er knyttet til sosiale grupper, måten vi snakker påvirker hvordan andre oppfatter oss, igjen på bakgrunn av gruppedlemskap, det finnes stereotyper, det finnes fordommer, og det gjør at en blir oppmerksom på personens gruppedlemskap. Man har også utviklet teorier for etnologisk identitetsteori, en kan overdrive eller underdrive hvordan en snakker, avhengig av statusen til gruppen en kommer fra. Her er *etnologisk vitalitet* veldig viktig, den objektive oppfatning av gruppen du kommer fra er høystatus, om den har demokratisk eller institusjonell støtte. F.eks om det er et offisielt språk. De mener også at under eller overdrivelse også er avhengig av subjektiv vitalitet, hvordan personen tenker om sin egen status. Hvordan jeg oppfatter det som en enkeltperson viktigere for hvordan jeg snakker. Hvis *min oppfatning* er at språket har lav vitalitet, det er lite status forbundet med språket til gruppen en kommer fra, så underdriver jeg.

Dette har ført til at en har utviklet **språk akkomoderingsteori**

Tendensen til å tilpasse talemåten situasjonen, og personen vi snakker med, for å hjelpe lytteren til å forstå oss eller gi et visst inntrykk av oss selv. En har fundert på at det har to årsaker,

- a) å få til en kommunikasjon, hjelpe den andre til å forstå oss
- b) gi et vist inntrykk av hvem vi er.

Avhengig av gruppestatus og etnologisk vitalitet kan en ha *konvergens* (mest mulig likt med den en snakker med) eller *divergens* (mest ulikt) den en snakker med. Om det er mellommenneskelig, med venner, så er det stort sett konvergens. Når gruppetilhørighet er framtreddende i konteksten, det er

viktig, da er det slik at om gruppen har høy status, så har det ikke noe å si om språket har vitalitet eller ikke, da er det bare konvergens, hvis gruppen har høy status så vil en ikke tilpasse seg motparten, om gruppen har lav status så vil en prøve å konvergere. Hvis språket har lav status og gruppen har høy Så prøver en å skille seg fra motparten.

Nonverbal kommunikasjon

”Overføring av meningsfull informasjon fra en person til en annen ved hjelp av andre kanaler enn språk” Hogg & Vaughan, 2004

Det er ikke bare språket som formidler visse budskap, våre *blikk, ansiktsuttrykk, bevegelser, gester* gir også informasjon til de som hører oss. Nonverbal kommunikasjon er definert som meningsfull informasjon overført via andre kanaler enn språk, dvs, blikk, ansiktsuttrykk og lignende. En har kommet fram til at nonverbal kommunikasjon kan ha ulike funksjoner. Nonverbal kommunikasjon kan gi hint om *følelser* og *intensjon*, hvordan en ser på noen og hva slags blikk en har kan avsløre intensjon. Nonverbal interaksjon *regulerer også den språklige interaksjonen*, om en ser i øynene til folk, eller i samtalen bruker hånden så kan vi regulere samtalen med folk. Den *uttrykker også nærhet*, særlig berøring og blikk, i parforhold så berører en hverandre mye mer, det er et tegn på intimitet, en ser hverandre i øynene mye mer, hvordan vi ser på folk, hvordan vi berører dem vil også avsløre hvor nære vi er de folka. Viser også *kontroll og makt*. En annen funksjon er at vi kan uttrykke kontroll eller makt ved de nonverbale egenskapene, ved å se på noen med et vist blikk kan si at en ”er bedre enn deg”. Dette er også koblet til de sosiale normene som er i et samfunn. Avhengig av kulturen vil disse formene for kommunikasjon være veldig forskjellige. Nonverbal sensitivitet øker også med alderen, desto eldre en er desto flinkere blir en til å oppfatte denne. En har også funnet at kvinner er bedre enn menn.

- Kilde til informasjon om følelser, status, troverdighet og attraktivitet (Kleinke, 1986)
- Regulerer interaksjon (Argyle, 1971)
- Kulturelle forskjeller
- Utøve kontroll

Noen av formene for nonverbal kommunikasjon:

- *Blikk og øyekontakt*, det regulerer interaksjonen, det kan vise ”nå er det din tur”, her finnes det også kulturelle forskjeller. Blikk og øyekontakt kan også ha noe å si med kontroll, det kan fungere til manipulere eller kontrollere den andre personen
- *Ansiktsuttrykk* er stort sett forbundet med hva slags følelser en formidler til andre, Ekman (1971) fant 6 grunnleggende universelle ansiktsuttrykk. Hvilke finnes? Frykt, glede, aggresjon, avsky/skepsis, overraskelse, sorg.. En har funnet at disse ansiktsuttrykkene gjennom å se bilder eller videoklipp av folk tolkes veldig likt i ulike kulturer. Men utover disse finnes det også mange andre uttrykk som tolkes ulikt i ulike kulturer. En har funnet at det faktisk er forskjell på om en viser følelser gjennom ansiktsuttrykk gjennom ansiktsuttrykk, kvinner har mer en tendens til dette.. Folk fra middelhavslandes ansiktsuttrykk gjør det oftere, men ikke menn og asiater. I et studie har en vist en vemmelig film til amerikanere og japanere, og mens begge uttalte at dette var vemmelig så brukte amerikanerne mer ansiktsuttrykk.
- *Gester* og fakter, kroppsbevegelser, holdningen til kroppen kan også formidle et budskap, og kan også gi et budskap til den som observerer, uten at vi sier noe som helst. Her finnes det også kulturelle forskjeller. En har funnet ut at høytstatus individer er mer avslappet i kroppsholdning, er mer tilbakeholdne. Lavstatus individer er mer rigide og lukkede. Dette er en viktig del av kommunikasjonen
- *Berøring* – Jourard, 1966 – ville en vært den er uten den berøring en har fått gjennom livet. Berøring etter fødselen, berøring etter fødselen. (Husk apeeksperiment med to surogatmødre) Berøring er så viktig at det går foran mat når det gjelder hvor jeg vil være. Berøring i ulike former har også betydning for hvordan en forstår hverandre, hvem berører hvem og i hvilken kontekst. Det kan være i form av positivt eller negativt budskap, lekende, kontrollerende,

ritualer (håndhilsning) Studiet over (Jourard) er et studie av hvor mye berøring det er i en cafe i løpet av en time. Her er det store forskjeller mellom kulturene, 0 i London, 2 i Florida, 110 i Paris, Puerto-Rico 180.

- *Avstand* – kan også brukes til å regulere intimitet og privathet. Avstand i fysiske mål kan representere psykisk avstand. Den intime sonen er på en halv meter, kjæreste, familiemedlemmer. I den personlige (venner) halv meter til 1.25 meter. I den sosiale fra 1.25 til 4 meter, folk en omgås på jobb og skole befinner seg lengre unna, I den offentlige 4-8 meter. En trenger ikke gå nærmere dem. En har også funnet ut at folk føler seg ukomfortable når de kommer nærmere, som i en heis, her er det folk som pleier å være 4-8 meters avstand. Avstand er viktig for hvordan vi føler, hva slags interaksjon det er mellom folk vi kjenner og ikke kjenner. De fleste tar tog-buss-t-bane o.l og ofte er det ubehagelig å sette seg hos noen når det er ledige plasser andre steder. Andre steder er det ikke slik, i Tyrkia da setter en seg gjerne der den første ledige plassen er.

Alle disse har innflytelse på den non-verbale kommunikasjonen

Diskursiv (kritisk) sosialpsykologi

- Detaljert og sofistikert analyse av tekst og tale
- Konteksthengighet av språkbruk (Wittgenstein)
- Interaksjon i språk
- Studiet av uttrykk, mening og handling på flere analysenivå
- Studiet av måter makt, dominans og ulikhet er uttrykt, brukt og reproduisert i diskurs
- Grunn idè: Diskurs kan skape sosial ulikhet/urettferdighet

Denne formen for sosialpsykologi har kommet som en reaksjon på main-stream sosialpsykologi som baserer seg i hovedsak på kognitive termer. I kognitiv sosialpsykologi så baserer det meste seg på det som skjer i hodet, en form for reduksjonistisk tanke, det er helt grunnleggende. Dette tar diskurs.. avstand fra, og mener at det bare er ett av nivåene vi trenger å studere (ref Dubous analysenivåer) og fokuserer mest på språket, de mener at gjennom språket så forstår en virkeligheten. Tale og tekst, det skriftlige og det muntlige. De baserer seg mest på Wittgenstein (språkbruk er subjektivt, de gir bare mening i den konteksten de brukes i, og gir ikke mening objektivt), også det interaktive, en vil tilpasse språket til andre, tilstedeværelse av andre vil påvirke hvordan vi snakker. Dette vet en fra andre former for sosialpsykologi. De studerer uttrykket av mening og handling på flere analysenivåer. Særlig makt og dominans, og da særlig ulik fordeling av maktrelasjoner, hvordan disse kommer itl uttrykk og brukes og produserer i språket / diskursen. En grunnleggende ide er at språk kan skape sosial ulikhet. Hva du sier, hvem du sier det til, hvordan du sier det, og i hvilken kontekst vil ha så store implikasjoner at det kan skape sosial ulikhet, eller produsere det som finnes allerede. De har 4 store argumenter:

- *diskurs skaper virkeligheten*, aktiv bruk av språket konstruerer den virkeligheten vi oppfatter rundt oss, eller ulike versjoner av den. Gjennom diskursen forstår vi verden rundt oss
- *diskurs skaper identitet*, eller personens posisjon og rolle i en kontekst, hvordan en beskriver deg i en kontekst er også relevant til diskursen. Om en kaller seg selv en foreleser er en noe annet enn en pappa og lignende det å bruke ordene skaper hvem jeg er.
- *Diskurs er funksjonell*, har funksjoner, og en av dem er at vi konstruerer virkeligheten men også at vi veksler mening med andre, det vi sier har en mening, og andre vil prøve å forstå det. Variasjon i språket som folk bruker vil være avhengig av konteksten.
- De mener at vi har visse praksiser, ideer, som bruk av metaforer, argumenter, klisjeer, ”sannheter”. Når det gjelder metaforer så har en mennesket som maskin metaforen i medisin, vi kan reparere deg. I det legale systemet foregår det en diskurs, og hva som er lovlig og hva som er ulovlig bestemmes av dette.
- En annen ide bak er at språk ikke er nøytralt, hva en sier, og hvordan en sier det vil alltid ha en skjult agenda bak seg, basert på gruppetilhørighet, sosial posisjon i samfunnet, osv. Som foreldre har en makt ovenfor barna sine, hvordan en snakker viser et maktforhold mellom deg

og barnet ditt.

I bunn og grunn må en studere hele diskursen, hva som blir sagt, til hvem, for å kunne forstå (konseptualisere) den verden som foregår rundt oss, for å finne fram til de holdningene som er usynlige i språket. Diskursen er den kommunikative prosessen, lokalisert i en sosiohistorisk (?) sammenheng. De mener også at språket gjenspeiler hva taleren mener, hvilke holdninger taleren kan ha, og hvordan de gjennomsyrrer talerens tankemåte.

Språk, kommunikasjon og ideologi

”Socially embedded language”

Struktur av en fortelling er påvirket av

- andres tilstedeværelse
- dominerende ideologi (’plot lines’) i et samfunn

”Men make their own history but they do not make it as they please; they do not make it under circumstances chosen by themselves, but under circumstances directly encountered, given and transmitted from the past. The traditions of old dead generations weigh like a nightmare on the brain of the living.” (Marx, 1852/1968, p. 96)

Det sosiohistoriske bakgrunnen er også veldig synlig her. Han snakket ikke om diskurs, men dette gir et bra bilde av hva det handler om, det en ikke er klar over, den ”common sense” oppfatningen som gjennomsyrrer hva en snakker om og til hvem. I diskurs så har en språket som en del av den sosiale virkeligheten, den skaper, den forandrer det sosiale. Det vi snakker om blir påvirket av andres tilstedeværelse, og den dominerende ideologi i samfunnet. Denne har kommet fram uten at en er klar over det, også tankene dine. Her er metaforbruk veldig viktig. Til og med i sosialpsykologi eller psykologi generelt har en den ideologiske påvirkningen av individualisme gjenspeilt i forskningen. Den sosial-reduksjonistiske tanken at alt foregår i hodet, mye forskning baserer seg på dette, ”individet som sentrum for alt”. Denne metaforen brukes særlig i forhold til kognitive prosesser, ”mennesket som datamaskin”. Vi beskriver mennesker som datamaskiner, med lagring av informasjon, hvordan vi tenker om verden er påvirket av metaforen som brukes, mennesket som datamaskin.

Blakar og Nafstad: ideologiprojektet

- Språket gjenspeiler ideologi(e) i et samfunn
 - Individualisme og neo-liberal kapitalistisk markedsøkonomi i Norge
- Språk som speil for endringer i samfunnet
- Språk er makt!: Analyse av språk for å forstå maktrelasjoner
- Kjønsroller gjenspeilet i språket

Vi har også snakket om ideologi og maktrelasjoner, Rolv Mikkjel Blakar skrev ”språk er makt” hvor han tar opp veldig mange av disse temaene, og gir blant annet eksempel om yrkeskvinner, hva betyr yrkesmann? Hvorfor bruker vi ikke dette ordet? Hva er det bruk av de ordene gjenspeiler? Hva er en yrkeskvinne? Noen som velger karriøren foran familien, det er ikke noe tilsvarende uttrykk for hva en mann er, dette viser maktforholdene som er usynlige ved første øyekast. Blakar og Nasja har et forskningsprosjekt på uio, der ser de på hva språket gjenspeiler, tanken er at språket gjenspeiler samfunnet. De har basert seg på to konsepter, individualisme og neokapitalistisk markedsøkonomi. Språk er makt, og kjønnsroller er viktige her. Når en snakker om en formann, en sjef, en drosjesjåfør, da er det underforstått at det er en mann, ikke en kvinne. Kvinnerollen er mye smalere enn mannkjønnsrollen.

Eksempler fra Blakar (1974/2006): Gjerningsmannen er av utenlandsk opprinnelse” fra en frp brosjyre rett før siste valg, bruk av språk gjenspeiler og produserer den allerede eksisterende stereotypen. Det finnes veldig mange andre uttrykk for folk av utenlandsk opprinnelse ”første-andre

generasjons innvandrer”, osv... Det finnes flere ideologier som konkurrerer mot hverandre, nå har en et mer nyansert bilde av folk av utenlandsk opprinnelse, ”våre nye landsmenn”, de er en del av oss, vi godtar dem. Hva en velger for å beskrive en person kan ha ulike implikasjoner. Blakar hevder at selv fine damer kan bruke ordet ”pakkis”, siden det har ulike implikasjoner enn pakistaner. En forbinder ordet pakkis mer med fordommer. ”Skatt” i dag brukes i dag i de fleste særlig medier, og da særlig av middelaldrene menn som et onde, et offentlig tyveri, staten stjeler fra deg. Et alternativt syn er at det er en medlemskontingent, det er den kontingenten vi betaler for all den offentlige støtten vi får, alle de godene vi nyter godt av uten at vi legger merke til det. Hva vi bruker og hvilke ord har mye å si for hvordan vi tenker på disse tingene.

Jeg eller meg	44 %
Rettighet*	31 %
Plikt*	-30 %
Ansvar	-22 %
Solidari*	-60 %
Brukere	43 %
Felles*	-30 %
Samhold*	-36 %
Samhörig*	-68 %
Omtanke	-28 %
Velferdssamfunn*	-60 %
Likhet	-27 %

Tabell med eksempler på ord som har endret seg siste 23 årene. De har sett på hvor stor endring det er i forekomstene av disse ordene. Det her er basert på aftenposten + 4 andre aviser. Her er det store statistiske endringer.

Hva er det disse endringene gjenspeiler? Den ideologiske endringen som skjer i det norske samfunnet, markedkapitalismen, fokuset på individets egeninteresse, denne ideologien er mye mer synlig enn den sosial-demokratiske ideologien. Fri vilje..

Foreleser trenger fortsatt kurs i å holde forelesning.. kommunikasjon og sånt.. :)

Forelesning 13: Kultur + litt om eksamen

Tilsvare Chapter 16: Culture

Først litt om kultur – hvorfor er dette et relevant tema? De fleste innføringsbøker i psykologi har ikke noe kapittel om dette. I sosialpsykologi er en opptatt av sosiale fenomener, og det er umulig å studere dette i et kulturelt vakuum. Dessuten, vi lever i en globalisert verden.

Hva forbinder en med å være norsk? Hva er typisk norsk?

Å kose seg på et sted der det ikke finnes varmt vann eller strøm..

Bunad

En kan være god på kollektiv nivå, men en kan ikke være det selv.

Innadvendthet, en prater ikke med folk på bussen

Er samer typisk norsk? Eller kanskje det er nordisk?

Dette er stereotypier, for eksempel en typisk oppfatning er at nordmenn drar på hytta i påsken, men de aller fleste gjør faktisk ikke det, så vi har mange oppfatninger om å være typisk norsk som ikke stemmer med virkeligheten. Vi har mange forestillinger som ikke nødvendigvis trenger å stemme i praksis. Hva det betyr å være typisk norsk er mest relevant i møte med andre. Her på forelesning er det ikke relevant – de fleste er norske, men det er først i møte med andre kulturer at ens egen kultur blir relevant.

En ting som jeg også tenkte på er ”hvordan så en på identitet før?” har en blitt mer opptatt av å være norsk nå i dag, nå som en reiser mer og har mer kontakt med andre grupper? Tidligere var det kanskje andre grupperinger som var viktige, som små dialektforskjeller, om en var døl eller trønder, o.l, i dag er en kanskje opptatt av grupperinger på et litt høyere nivå.

Hva er kultur?

Om en spurte Åse Kleveland om hva kultur er ville hun kanskje trukket fram norsk folkemusikk.. I sosialpsykologien har en vært opptatt av en rekke andre grupper, subkulturer, organisasjonskulturer, grupper som finnes innad i et samfunn. Om en skal si hva kultur er ville en fått veldig forskjellig svar fra forskjellige fagpersoner. For en antropolog vil det være et veldig stort spørsmål, de har vært opptatt av kultur knyttet til etniske grupper, overføring av kultur fra en generasjon til en annen, og gjenstander som overfører kultur fra en generasjon til en annen. Sosialpsykologien er kanskje mindre kritisk enn dette.

”Sett av kognisjoner og vaner som kjennetegner en sosial gruppe til forskjell fra andre grupper” – Hogg &

Det er noen dimensjoner som er viktig i kultur

- *Verdier* – dette kan bli sett på som målestokker som handlinger blir vurdert utfra. En målestokk kan være økonomi, dette er en mer og mer brukt målestokk i vårt samfunn. Er det ok å sende bestemor ut på anbud? Eller er det veldig i konflikt med våre verdier? Er det en viktig verdi å ta vare på våre eldre? I mange østlige kulturer ville en nok ha reagert på måten de blir stuet vekk på gamle hjem her. Hva er viktige målestokker i vårt samfunn? Det som lønner seg, det som er vakkert? En målestokk handler om hva som er ettertraktet i et samfunn. Disse læres via sosialiseringen, Verdier handler om målestokkene vi vurderer ting opp mot i et samfunn.
- *Kategorier* – de en er opptatt av viser hvilke de er viktig å skille mellom, både å diskriminere og slå sammen. Om en går tilbake i tid var det for eksempel ingen oppfatning om hva det var å være tenåring, det er et nytt begrep. Et enda nyere begrep er ”fjortis”. Tidligere gikk en fra å være barn til å være voksen ved at en begynte å jobbe.

- *Normer* sier noe om de reglene som styrer hvordan vi realiserer det som blir sett på som verdifullt i et samfunn. Det kan si noe om hvilken atferd som vi sanksjonerer og hvilken vi ser på som positivt. F.eks kan en se på en hammer til å snekre, dette er positivt. Om en bruker samme redskapet til tyveri, dette blir sanksjonert. Samtidig: så kan det å bli sanksjonert av storsamfunnet gi høy status i en subgruppe.
- *Teknologi*: Dette handler om ferdigheter eller evner som er viktige å kunne beherske for å kunne fungere i et samfunn. Hvilke ferdigheter er viktige for å kunne fungere i det norske samfunn som ikke var viktig før? Lese, internert – veldig mye kontakt foregår via epost, en ville blitt ekskludert fra sosiale sammenhenger uten Internett (facebook) – det å beherske nettbank er snart et kriterium for å kunne fungere i et norsk samfunn. Samtidig er det slik at vi handler mer og mer med varer, og blir mer og mer fremmedgjort i forhold til produksjon.. Hvem kan tenne opp ild i skogen uten fyrstikker? Vi vet lite om hvordan en lager sko eller klær, om det skjedde noe som gjorde at vi ikke kunne kontakte andre land ville vi i dag hatt problemer med å produsere det vi trenger for å overleve. En del ferdigheter, gamle håndverk er i ferd med å forsvinne.

I antropologien er en opptatt av etniske grupper og skillelinjer. Tidlig ute var Fredrik Bart, han ble veldig kjent for sin teori om etniske grupper og skillelinjer. *En etnisk identitet blir først relevant i møte med andre grupper*. For eksempel norsk i Sverige. I Asia ville kanskje den europeiske identiteten bli identitet, siden en fjerner seg fra Norge, og Norge er kanskje ikke så kjent, og en beveger seg oppover i hvilken gruppe en er en del av. (Bart er den mest siterte antropologen i verden)

Ulike fagområder

Det er noen områder innen psykologien som har vært opptatt av kultur.

- I *krysskulturell psykologi* har en vært opptatt av å sammenligne og kontrahere ulike etniske grupper, kvantitative metoder.
- Samme i *kulturpsykologi* hvor en har vært mer opptatt av kritisk psykologi og kvalitative metoder, kulturell overføring og kulturell endring
- *Interkulturell psykologi*, opptatt av hvordan en kommuniserer på tvers av kultur, interaksjon og hvordan relasjoner er foranderlige.

Det er noen fenomener som er interessante i en *krysskulturell sammenheng*:

Asch sitt studie om å gi etter for gruppepress blir ofte sett på som negativt i vår kultur. Hvordan ville en følt det om en var en av de som ga etter for gruppepresset? De fleste ville følt seg dårlig da, siden det ikke blir verdsatt i vårt samfunn. Det en har funnet når en har studert konformitet på verdensbasis har en funnet at (grovt sett) i østlige kulturer så har en høyere grad av konformitet. Det som er interessant er at her blir det å være konform sett på som en positiv evne. Det ville vært vanskelig å fungere i en gruppe om en ikke til en viss grad tilpasset seg de andre. I den eksperimentelle settingen til Asch så betydde konformitet å gi etter for press, men en kunne like gjerne si det slik at de som ga etter gjorde det rett og slett for å bevare ansikt, det ville vært pinlig å si et svar høyt som var motsatt av det alle de andre sa.

Et annet fenomen som en har vært opptatt av i en kulturell sammenheng er *selvet*. Markus & Kitayama (1991) gjorde et skille mellom det uavhengige og det avhengige selvet, og knyttet det til østlige og vestlige kulturer. I vesten ser en på seg selv som det *uavhengige selvet*. I dette ligger det at jeg er en person med egenskaper som jeg har med meg uansett hvilken situasjon jeg er i, jeg har noen karakteristikk og noen personlighetstrekk som alltid vil påvirke meg. Dette er et typisk vestlig syn på selvet, det er en autonom enhet med klare grenser mellom hva som er meg og hva som er den andre. Om en skulle overdrive kan en si at en er lite påvirket av konteksten en er i. Hva kjennetegner det *avhengige selvet*? Av at en har fleksible grenser mellom hva som er meg og den andre, en ser for seg at det er meningsløst å spørre om "hvem er du", siden svaret vil være avhengig av hvilken sammenheng en er i. for eksempel at en er en person sammen med venner, en annen på jobb, familie, osv. en ser for seg at det er mer diffuse grenser mellom hva som er meg selv og den andre. Selvet i forhold til en slik østlig sammenheng er avhengig av sosial kontekst og relasjoner. Uten å være en del

av et fellesskap vil en utviskes som person. Dette er en ganske forskjellig måte å se på seg selv på. Hvis det å se på seg selv som en person med stabile trekk er en typisk vestlig tanke så vil det være vanskelig å studere personlighet.

Hofstede (1980) er en av de som er veldig kjente innen krysskulturell psykologi, og har gjort en haug med studier av bedrifter og organisasjoner. Det han er opptatt av er at i mange sammenhenger der vi har kontakt med organisasjoner fra andre land så oppstår det ofte misforståelser. Han har vært opptatt å beskrive dimensjonene som går igjen for å forklare forskjellene mellom kulturer:

- *Hierarki (power distance)* en kultur som er kjennetegnet av stor maktavstand er en kultur hvor det er stor forskjell på den som er øverst og nederst i hierarkiet, det er veldig klart hva som er rollen til en leder og den som er under. Det motsatte er et egalitært samfunn, med liten maktavstand, selv om det er forskjell i status så vil avstanden opp til en leder. (Også eksempel fra salen med India) I et egalitært samfunn er det mindre maktavstand, og alle er på likt. Her er det forskjeller mellom land, se pensum.
- *Unngåelse av usikkerhet.* I land hvor en er opptatt av å unngå usikkerhet er en opptatt av å ha stabilitet og regler, usikkerhet blir sett på som noe negativt som en prøver å unngå. I land som tolererer usikkerhet er det greit at ting er mer usikkert. I en business setting blir Norge sett på et land hvor det er ganske stor toleranse for usikkerhet, mens Japan er et land med lav toleranse for usikkerhet.
- *Maskulin – feminin.* I maskulin er det måloppnåelse, i feminint er det harmoni.. Norge er mer feminint, mens Japan er høyt på maskulinitet.
- *Individualisme og kollektivism,* kanskje den dimensjonen som er mest kjent. Et typisk tegn på en individualistisk kultur er at identiteten er basert på egne valg, mens Venezuela er et kollektivistiske. Før var dette øst-vest, mens nyere data viser at USA er mer individualistisk enn Europa, og i følge mange dimensjoner er Europa mer likt Asia. Dvs, en kan ikke bare dele mellom øst og vest.

Misforståelser som kan oppstå i møter mellom ulike kulturer: Sammenslåingen mellom Telia og Telenor – litt av dette kan skyldes den litt ”rare” Hermansen. Det oppstår også flere misforståelser, og da er problemet at om en ser på seg selv som veldig like, da må det være den andre personen som er dårlig til å kommunisere, en attribuerer internt til den andre personen, i stedet til kulturelle forskjeller. På samme måten så er det forskjeller mellom nord og sør-europeere, disse er ofte mer frampå og prater fort. En vanlig misforståelse er at sør-europeeren synes at nord-europeeren er uinteressert, mens nord-europeeren mener at sør-europeeren er uhøflig fordi han avbryter hele tiden. Om en klarer å attribuere det til kulturelle forskjeller er ikke dette noe stort problem.

Akkulturasjon

En annen kjent teoretiker på dette feltet her er Berry, som har vært opptatt av akkulturasjon, det som skjer i møtet mellom to kulturer: ”*en internalisering av regler som styrer atferd i en annen kultur*” – noen som kommer til et land, og hvordan de blir kjent med reglene som styrer atferden i denne kulturen, samt endringer i atferd hos individ som resultat med kontakt med annen gruppe. Dette er det ulike måter å håndtere, f.eks om en ser på den norske kulturen (dominerende i Norge), og de som kommer til Norge:

- *Integrering,* en gjensidig prosess, hvor den som kommer hit tar opp i seg noe av den nye kulturen, og beholder noe av den kulturelle arven. Dette blir sett på som det ideelle.
- *Assimilering,* som går på at en gir avkall på hjemkulturen, og går inn i det nye samfunnet. En legger bak seg den gamle kulturarven. Problemet med en slik strategi er ofte er det slik at den kulturelle arven vi har med oss er viktig, å gi kall på den kan føre til problemer
- *Separasjon,* en lever separat, kanskje i en enklave med andre som kommer fra den samme kulturen som meg selv, en interagerer i veldig liten grad med andre fra den dominerende kulturen. En har et eget internt nettverk, uten samhandling med storsamfunnet.
- *Marginalisering,* dette er ”den verste”, en gir opp den kulturen en har med seg, og samtidig mislykkes med den kulturen en kommer til, og blir kulturløs.

I våre samfunn blir ofte integrering sett på som idealet i sammenheng med tilpasning. Men, *hvem skal tilpasse seg?* Integrering er her en gjensidig prosess, men ofte er det underforstått her i Norge at det er de som skal tilpasse seg oss, det er ikke så mange som er villige til å gå i møte, og diskutere hvordan de skal utvikle den dominerende kulturen på en måte som kan gå i møte med de nye. Dette er en tilsløring av virkeligheten.

Det flerkulturelle samfunn

Dette er noe en prater mye om, en har vært opptatt av hvordan en kan mestre mangfold. Samfunn der en er i et samarbeidsforhold eller et konkurranseforhold med andre, der har en gode utsikter til å skape et mangfold. Moghaddam (1998): En former et samfunn som også inkluderer nye elementer i fellesskap, dette er en litt annen tanke enn at de som kommer skal tilpasse seg oss.

Dette var alt om kultur. Kultur blir ofte oversett i sosialpsykologien, men det får nok større og større plass framover. Vi vil nok oppdage at mange av de fenomener som vi tror er universelle fenomener ikke er så universelle som vi tror.

Oppsummering

Rask oppsummering av viktige temaer, studier som har hatt betydning for sosialpsykologien.

Sosialpsykologien har vært opptatt av å studere og forklare *mennesker som sosiale vesen*, selv om biologi og arv og sånt også er viktig, men ikke her. Opptatt av hvordan det sosiale miljøet påvirker deg, men det er en gjensidig prosess, en er også opptatt av individets effekt på sitt sosiale miljø. En kan dele inn sosialpsykologien i noen hovedemner:

- *Intrapersonlige prosesser*, prosesser som foregår innad i personen, som sosial kognisjon, hvordan vi systematiserer og forenkler, lager stereotyper og skjemaer for å forstå verden, noe som også kan gi grunnlaget for fordommer. Holdninger og lignende.
- *Intra- og intergruppeatferd*. Her er en opptatt av sosial facilitering, beslutningsprosesser og sånt
- *Interpersonlige relasjoner*, aggresjon, hjelpsomhet og tiltrekning

Dette er en måte å dele inn sosialpsykologien i hovedtemaer.

Før ww2 var det mange sosialpsykologer som flyttet til USA. Disse ble brukt i krigsapparatet, som i propaganda, men de ble også i stor grad brukt for å bygge opp et demokratisk samfunn etter krigen. I den forbindelse så en at sosialpsykologi var viktig, og det ble opprettet institutter for sosial og samfunnspsykologi. Psykologien som tidligere hadde hovedsete i Europa flyttet seg over til USA.

Kjente studier

La Pier sitt studie holdninger og atferd fra 1934, av om mange amerikanere virkelig så ned på kinesere, og om det virkelig var slik at de ikke ville bli mottatt på hoteller og restauranter. Han ble opptatt av å prøve å forklare det store misforholdet mellom holdningen fra spørreskjemaet og det at de tok i mot det kinesiske paret. Interessen ble vekket for å se på koblingen mellom holdninger og atferd. Kirsberg og Aischen (?) er kanskje de teoretikerne som har bidratt mest til dette temaet, med sine teorier om planlagt atferd. Om atferden er mer spesifikk er det lettere å predikere atferden, også dersom en vet mer om den subjektive normen, og om personen opplever at de har mulighet til å kontrollere situasjonen eller ikke.

Sherif er kjent for to store studier. Han var opptatt av klassisk psykologi sin oppfatning av belønning var viktig. Han studerte normer, og testet det at normer kan opprettholdes selv om alle medlemmene i gruppen blir skiftet ut. Bare det å studere normer var egentlig ganske kontroversielt. (Autokinesisk effekt, 1935) Seinere gjorde han en stor studie av relasjoner mellom grupper, da holdningsstudier som etter krigen metne det var noe med personligheten (autoritær teori), han mente dette hadde mer med situasjonen å gjøre. (Robbers Cave 1953). På starten av 1950 tallet var det store motsetninger mellom USA og Russland, det var kald krig og våpenkappløp. Selv om USA og Russland hadde vært allierte så

var bildet av Russland i ferd med å endre seg. En fikk et helt annet bilde av de andre i tiden etter krigen da det oppsto et konkurranseforhold. Han mente at relasjonen mellom USA og USSR var avhengig av om en var i et samarbeidsforhold eller i en konkurransesituasjon, dette viste han med to grupper på sommerleir.

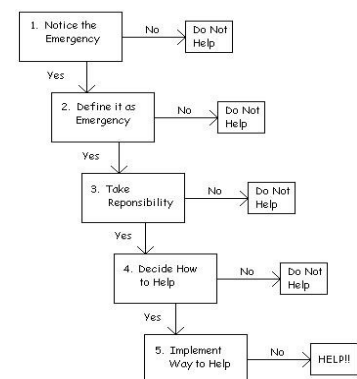
Asch er en teoretiker som en ikke kommer unna. Det som er interessant med han i en historisk kontekst var at studiet hans var en reaksjon til Sherif sitt autokinesiske studie, som viste at mennesker i stor grad ble påvirket av andre. Det Asch ønsket å vise var at mennesker hadde fri vilje og var autonome (Autonomi og konformitet, 1951). Mennesket var autonomt og kunne stå for egne meninger mente han, men, folk viste langt større grad av konformitet enn det han hadde sett for seg (opprinnelig tittel ble borte, og det ble en studie av konformitet). Viste hvor kraftig gruppepress kan være, selv om ikke alle er konforme. Asch er også kjent for *studiet av sentrale og perifere trekk*, at det er noen trekk som en legger mer merke til enn andre. Som ordene kald og varm, det er noen ord som setter farge på de andre begrepene. Det er noen ting som har veldig sterk betydning for oss. ("snill, omtenkfull, flink på jobben og pedofil.") Påvirket også noen andre som hadde betydning..

Festinger ønsket å vise i sin kjente studie av kognitiv dissonanstheori (1959) om det var slik at en stor belønning hadde mer betydning enn en liten (ref behavioristisk tankegang), men det han fant var at en liten belønning kan føre til en større endring enn en stor belønning. Dette kunne forklare at en liten belønning medførte at en måtte endre holdning for å kunne forklare at en gjorde en handling, at det ikke bare var belønningen som gjorde det. Dette studiet var til ergrelse for klassiske behaviorister.

Milgram (Lydighet, 1963) var opptatt av å forklare hvordan nazi regimet kunne gjøre så grusomme handlinger som de hadde gjort. Han mente det var noe spesielt med disse, så han lagde et studie hvor en studerte press fra autoritet. Han hadde på forhånd en hypotese om at det bare var en liten del av befolkningen som ville la seg påvirke. Dette var et ganske deprimerende trekk, det var en helt allmennmenneskelig tilbøyelighet. I forhold til konteksten som han ville si noe om fant han at de aller fleste ville være villige til å utføre handlinger under press.

Latane og Darley (1968) (kjent fra Kitty Geneovese mordet)

Disse utviklet en teori som kunne forklare hvordan mennesker går inn i en nødsituasjon for å forklare hvordan mennesker går inn eller unnlater å hjelpe. Dette kan en vise gjennom eksperimentelle studier hvor de for eksempel simulerer at det har oppstått en brann, eller noen har et hosteanfall pga en sykdom.



Tajfel: Minimal group experiment (1970) Gjorde en del studier som en reaksjon på Sherif sine studier av grupper. Han var opptatt av kognitiv og .. psykologi. Han gjorde studier av oppfatning av linjer. To grupper, klassifisert som lange linjer og korte linjer (av varierende lengde). Det han fant var at vi ser de korte linjene i gruppen lange som lengre enn lange linjer i kategorien korte. Kategorien har betydning for linjen. Vi har en tendens til å klasifisere og overdrive likhet innad i en gruppe, og accentuere forskjell mellom grupper. Dette var forløperen for studiet hvor en delte opp personer etter malerismak og så måtte fordele ressurser. Inngruppen ble fordelt mer til. Tajfel var sentral i å utvikle sosial..

Zimbardo sitt Stanford Prison studie (1971). Dette er et sentralt studie på mange måter, han var opptatt av å forklare hvordan vi blir påvirket av situasjonen, hvordan det å dele mennesker inn i fanger og voktere kan påvirke hvordan vi handler. Også sentralt i studie av de-individualisering, når en gir noen et nummer i stedet for navn, og like drakter. En kan trekke paralleller til russefeiringen, hvor en blir sett på som en del av en stor masse.

Avslutning:

Sosialpsykologien har en tendens til å søke forklaringer på menneskelige atferd. Vi vet fra pedagogikk at barn liker å se på ansikter fremfor andre ting, noe som kan medføre at det kanskje er medfødt.

Så litt mer om eksamen:

Viktigheten er å forberede seg på riktig måte, mange kan mye, men samtidig er det minst like viktig hvordan det blir formidlet, en skal også formidle at en har forstått pensum, en må overbevise sensor om at en har forstått stoffet. En kommer til å bli vurdert etter 4 kriterier, kunnskap (hvor mye en kan), forståelse (vise til eksempler, trekke linjer, hvordan en teori kan anvendes) framstilling (hvordan en kommuniserer med en leser, trenes med å skrive) og det siste er originalitet (for at en skal kunne skåre høyt må en kunne bruke stoffet på en original måte)