



PSYK111 0 Innføring i psykologi og psykologiens historie

Kandidat 127

Oppgåver	Oppgåvetype	Vurdering	Status
i Praktisk informasjon	Dokument	Ikke vurdert	Lever
1 DEL 1 Innføring i psykologi	Skriveoppgave	Manuell poengsum	Lever
2 DEL 2 Psykologiens historie	Skriveoppgave	Manuell poengsum	Lever

PSYK111 0 Innføring i psykologi og psykologiens historie

Emnekode	PSYK111	PDF oppretta	15.08.2017 13:11
Vurderingsform	PSYK111	Oppretta av	Anna Laupsa Helvik
Starttidspunkt	24.11.2016 10:00	Mengd sider	10
Sluttidspunkt:	24.11.2016 14:00	Oppgåver inkludert	Ja
Sensurfrist	Ikkje sett	Skriv ut automatisk retta	Ja

PSYK111 H16



Praktisk informasjon

PSYK111 - Innføring i psykologi og psykologiens historie

24. november 2016

09.00-13.00

Nynorsk: Klikk på innstillinger i høyre hjørne

Ingen hjelpemidler tillatt

Du skal svare på:

2 av 3 oppgaver i DEL 1 (Innføring i psykologi) og

1 av 2 oppgaver i DEL 2 (Psykologiens historie).

Du skal totalt svare på 3 av 5 oppgaver.

Alle tre oppgavene må besvares tilfredsstillende for å få bestått på eksamen.

Eksamensteksten og besvarelsen din vil være tilgjengelig i Inspira Assessment når eksamen er ferdig.

Sensur og Mitt UiB

Kunngjøring av sensur er senest 15. desember. Du finner informasjon om begrunnelse, klagemuligheter og frister på Mitt UiB denne datoen.

DEL 1 Innføring i psykologi

DEL 1 - Innføring i psykologi

Kandidaten skal besvare 2 av 3 oppgaver.

Begge oppgavene må være besvart tilfredsstillende for å få bestått eksamen.

Husk å merke tydelig hvilke oppgaver du svarer på.

1. Gjør rede for forholdet mellom holdninger og handlinger.
2. Gjør rede for representativitets- og tilgjengelighets heuristikkene.
3. Gjør rede for sentrale psykometriske standarder for intelligenstagstester.

Svar på 2 av 3 oppgaver her:

LEVERING

Oppgave 1) Gjør rede for forholdet mellom holdninger og handlinger.

Det sosiale perspektivet ved psykologi studerer hvordan mennesker tenker om, påvirker og forholder seg til hverandre. Å studere hvordan mennesker forholder seg til sine holdninger, og hvor vidt de følger de, er derfor interessant. Jeg skal i denne oppgaven gjøre rede for *hvordan* holdninger kan påvirke handlinger, og *hvordan* handlinger kan påvirke holdninger, samt *hvorfor* handlinger kan påvirke holdninger. Sentrale momenter vil være de tre faktorene for hvorfor holdninger kan påvirke handlinger, Zimbardos studie, foten i døra-prinsippet, lowball-teknikken, kognitiv dissonans og selvpersepsjonsteorien.

Hvordan kan holdninger påvirke handlinger?

Holdninger kan påvirke handlinger når: ytre påvirkninger er minimale, holdningen er handlingsspesifikt og når en er bevisst på sine holdninger.

1) Ytre påvirkninger minimale- Holdninger har større sjans for å påvirke våre handlinger, når det ikke finnes noen sosiale normer, eller et sosialt press som tilsier at vi må oppføre oss på en viss måte. Eksempelvis vil det å være svært sosial i en begravelse være upassende, tross en selv har en holdning om å være sosial og utadvendt til en hver tid

2) Handlingsspesifikk- Holdninger har også større sjanse for å påvirke vår atferd når holdningen er handlingsspesifikk. Jo mer spesifikk, jo større sjanse for å gjennomføre den. Eksempelvis er det større sannsynlighet at vi vil følge vår holdning om å jogge, fremfor å trene generelt. Det er også større sannsynlighet for at en holdning om at resirkulering er viktig, i større grad vil følges, enn å generelt være miljøbevisst på alle plan.

3) Bevisst på ens holdninger- Når en er bevisst på sine holdninger, er det også større sannsynlighet for at de vil bli fulgt. En går ikke rundt og er bevisst på sine holdninger til en hver tid, så om en ønsker å skulle følge sine holdninger, kan det være lurt å sette seg ned å tenke over sine holdninger. Eksempelvis vil en sjelden helt tilfeldig gi penger til veldedighet, men om vi blir stoppet på gaten, vil holdningen og tanken om å gi penger til noen som trenger, tre frem, og det er større sjanse for at vi vil følge denne holdningen.

Hvordan kan handlinger påvirke holdninger?

Også handlinger kan påvirke holdninger. I nye situasjoner vil vi ofte tilpasse oss for å passe inne med de normene som gjelder, og da kan det ofte innebære en personlighetsforandring, som ikke svarer overens med våre holdninger. Et godt eksempel på hvordan en ny og annerledes situasjon kan påvirke våre holdninger finner vi fra Zimbardos fengselsstudie. Zimbardo rekrutterte studenter til et studie i kjelleren på Stanford der et fengsel ble konstruert. Forsøkspersonene ble enten ble utdelt rollen som fengselsbetjent eller fanger. Fangene og fengselsbetjentene ble i kledd uniformer, slik at alt skulle virke så legitimt og ekte som mulig. Forholdene skulle vise seg og eskalere, og studiet ble avbrudt etter kun få dager, da mange av fengselsbetjentene behandlet fangene på brutale måter. Fangene ble i visse tilfeller nektet og gå på do, og utøvd vold mot. Fengselsbetjentene gikk inn i rollen som "den onde og kontrollerende fengselsbetjenten", og situasjonen de ble satt i påvirket deres holdninger. Dette er et godt eksempel på hvordan nye situasjoner kan få oss til å tilegne oss holdninger, vi ikke ville hatt ellers.

"Foot in the door", eller "foten i døra"- prinsippet, viser også til hvordan handlinger og atferd kan påvirke våre holdninger. Prinsippet eller teorien går ut på at dersom man først har takket ja til en liten forespørsel, og har "foten i døra", er det større sjanse for at en videre vil takke ja til en større forespørsel. Dette kontra om man hadde mottatt den store forespørselen med en gang. Et eksempel på hvordan dette fenomenet kan oppstå, finner vi fra et studie om skiltoppsett i hager. En forsøksleder ringte rundt til en gruppe forsøkspersoner og spurte om de kunne tenke seg å sette opp et lite "kjør forsiktig skilt" i hagen deres. En del av forsøkspersonene svarte ja. Senere ble de samme forsøkspersonene oppringt med forespørsel om de kunne tenke seg å få satt opp et mye større skilt i hagen deres, omlag 50% svarte ja til dette. Forsøkslederen ringt også opp en kontrollgruppe for å teste om de var villig til å sette opp det store skiltet direkte, kun omlag 10% svarte ja på dette. Dette viser hvordan mennesker kan la seg "rive" med, og ikke følge sine holdninger, ettersom de allerede er "inne i problemet/ har en fot i døra", kontra om de får en stor forespørsel med en gang.

Low-ball teknikken er et beslektet fenomen. Dette innebærer at når du først har svart ja på en forespørsel, er det større sannsynlighet for at du vil svare ja på hele forespørselen, kontra om du ikke har fått en forespørsel

fra begynnelsen av. Gode eksempel finner vi på dette fra selgere. En selger kan komme med et tilbud til en kunde og kunden takker ja, for så å gå og snakke med sjefen sin, og komme tilbake med et større tilbud. En kunde som først har takket ja, har større sannsynlighet for å gå med på hele tilbudet, fremfor en kunde som får det store tilbudet med en gang. En kunde som allerede har svart ja, vil ofte føle at kjøpet er viktig for en. Viktigheten av å forstå at en liten forespørsel fort kan føre til en større forespørsel, er derfor sentral å forstå.

"Ord blir tro"- noen ganger kan også det en sier, eller har fått beskjed om å si, tross en egentlig ikke mener det, påvirke ens holdninger. Mange studier er gjort på dette fenomenet, og når forsøkspersoner får beskjed om å tilpasse informasjon de skal videreformidle, vil de ofte ha en tendens til å selv tro på den informasjonen de tilpasser, tross det egentlig ikke er det de mener/deres holdninger.

Hvorfor påvirker handlinger holdninger?

Handlinger kan altså påvirke holdninger, og det finnes flere teorier på hvorfor dette skjer. Jeg skal nevne kognitiv dissonanst teori og selvpersepsjonsteorien.

Leon Festinger utarbeidet kognitiv dissonanst teori. Teorien tilsier at når våre handlinger og holdninger, ikke stemmer overens vil vi føle en spenning. Denne spenningen ønsker vi å redusere, og ved å redusere spenningen endrer vi våre holdninger. Eksempelvis kan en person som har holdninger om at røyk er farlig for helsen, men fortsatt røyker, oppleve en spenning. Denne spenningen ønsker personen å redusere. Personen kan da f.eks. slutte å røyke eller rettferdiggjøre røykingen i den forstand at eksempelvis er "beroliggende". Da vil spenningen reduseres som følge av endringer av holdninger.

Selvpersepsjonsteorien er en annen teori som forklarer hvordan vi vår atferd kan påvirke våre holdninger. I visse tilfeller kan man være usikker på hva ens holdninger egentlig er. Da kan man observere seg selv og bruke en selv som utgangspunkt for å forstå hva en holdninger er. En observerer altså seg selv, og irttesetter holdningene deretter. Et eksempel kan være å stille seg spørsmålet om en liker fotball. Da kan en tenke over ens egen atferd ovenfor fotball. En kan stille spørsmål som "ser jeg mye fotball?" "blir jeg glad når jeg ser fotball?" og skape holdninger ut i fra sin egen atferd ovenfor fotball.

Som oppgaven tilsier kan holdninger påvirke atferd, og atferd kan påvirke holdninger. Å være bevisst på sine holdninger, vil derfor være viktig slik at en ikke gjør noe en senere vil angre på, slik Zimbardos studie og svært mange andre studier viser til at kan skje.

Oppgave 2) Gjør rede for representativitets- og tilgjengelighets heuristikkene.

Problemløsning- og ulike tenkningsstrategier benyttes til en hver tid i et menneskes liv. Noen problemløsningsstrategier kan få også til å ta feilaktige valg, mens andre kan være gode måter til å komme frem til den riktige løsning. Jeg skal i denne oppgaven gjøre rede for problemløsning, med fokus på tilgjengelighets- og representativitetsheuristikk, samt nevne andre problemløsningsstrategier.

Vi skiller mellom *induktiv* (top-down), og *deduktiv* (bottum-up) tenkning. Induktiv tenkning vil si at en går fra et prinsipp/premiss, til det spesifikke. Et eksempel på induktiv tenkning kan være å benytte seg av en formel (prinsipp), for å løse en oppgave i matematikk. Induktiv tenkning vil alltid være sann, om premissene er sanne. Om formelen er riktig, og en løser oppgaven på riktig måte, vil en komme frem til riktig svar. Deduktiv tenkning innebærer at man går fra noe spesifikt til et prinsipp. Man setter altså sammen små deler, og skaper en helhet. Eksempel på dette kan vi finne fra Pavlos studie om klassisk betingning. Pavlov observerte hunders spyttresponser under svært mange forhold, og etablerte tilslutt et prinsipp/ en teori om klassisk betingning.

Når en skal løse et problem kan en benytte seg av både induktiv og deduktiv tenkning, avhengig av problemets form. Ved problemløsning kommer man seg frem til en løsning av et problem på grunnlag av ulike strategier. En fremgangsmåte det kan være nyttig å benytte seg av er å stille seg spørsmål om: *Hva* problemet er, *hvordan* en kan løse problemet, forsøke å *løse* problemet, og *analysere* løsningen. Ved å analysere løsningen kan en få innsikt i om strategien en har benyttet seg av er god nok, eller om en heller burde gått frem på en annen måte.

Det finnes ulike typer problemløsningstrategier, blant annet algoritmer og heuristikk. Algoritme-problemløsning kan sees i lys av en induktiv tenkning. En algoritme er en oppskrift på hvordan man løser et problem. Et godt eksempel på en algoritme er en matematisk formel. Her benytter man seg av formelen, som en oppskrift på hvordan en kan løse et mattestykke.

Heuristikk kan sammenlignes med en "tommelfingerregel", en regel om enkelhet. Heuristikk handler om å nå frem til en løsning på et problem på enkelst mulig måte. Det finnes ulike typer heuristikker, eksempelvis means-end (identifisere forskjellen mellom problem og mål), og subgoal- analysis. Jeg skal her fokusere på representativitetsheuristikk og tilgjengelighetheuristikk.

Representativitetsheuristikk kan både ha positive og negative konsekvenser. En slik problemløsning innebærer at vi løser problemer i lys av hva vi vet, og hva som er representativ for oss og våre prototyper og skjemaer. En prototype er en generalisering og antakelse av en viss gruppe mennesker, og mentale skjemaer er ofte kategorisert på grunnlag av ulike prototyper. En løser et problem på grunnlag av det som er representativt og som gir mening for oss. Dette kan ha ulemper i den forstand at vi ofte vil lete etter beviser som støtter våre antakelser og tanker, fremfor å se et problem fra en ny side. En kan være en "selektiv bias" og velge ut det som støtter opp om ens prototyper. Et eksempel kan være at en har fått høre at en person ikke er hyggelig, når en da får møte denne personen, leter en etter "uhyggelige" tegn som kan støtte ens tanker. Tross vi kan utelate viktig informasjon basert på våre antakelser, gjør representativitetsheuristikken det enklere og mer effektivt for oss og tenke.

Tilgjengelighetheuristikk innebærer å benytte seg av det som er mest tilgjengelig i hukommelsen når en skal foreta problemløsninger. Det som er mest tilgjengelig vil ikke alltid være det mest sanne, eller det mest

riktige, men det som tar mest plass i våre liv, som har påvirket oss emosjonelt eller som ofte er fremstilt i media. Et eksempel på hvordan tilgjengelighetsheuristikk har blitt benyttet, er etter 9/11 i USA. Folk oppfattet fly som ekstremt farlig, ettersom hendelsen ble presentert i media svært ofte, og dermed ble lett tilgjengelig for vår hukommelse. Tanken om at fly var farlig dominerte manges hukommelse, og folk valgte derfor å ta en avgjørelse om å kjøre bil fremfor å fly. Et annet eksempel kan være at folk er mer redd for haiangrep, enn f.eks hjerteinfarkt. Statistisk sett skjer et haiangrep langt færre ganger enn et hjerteinfarkt, men ettersom haiangrep når medias lys, er det representativt for en, og en lar seg påvirke. Å benytte seg av tilgjengelighetsheuristikk er en enkel problemløsningsmåte, i den forstand at en slipper å "grave" i hukommelsen, likevel kan heuristikk og problemløsning basert på tilgjengelighet i hukommelse, få store konsekvenser. Eksempevis døde mange flere mennesker i bilulykker etter 9/11, enn årene før, ettersom de var redd for å fly, og valgte bilkjøring.

Illusjonskontroll er ofte også noe som kan påvirke våre avgjørelser. "Gamblers fallacy", innebærer tanken om at noe er under vår kontroll. Hvis vi yter større innsats vil vi få mere igjen for det, vil mange kunne tenke. Et eksempel på dette kan være å kaste terningene lenge og hardt i yatzy i håp om å få høyere sum, eller stokke kortene i kortstokk lenge, for å få bedre kort. Tross dette ikke har noe å si, vil tanken om kontroll påvirke våre avgjørelser.

Når en skal løse et problem kan det altså være viktig og ikke benytte seg av det første og beste som kommer til ens tanke, men stille seg spørsmål om hvordan en kan løse noe på en bedre måte, eller se saken fra en ny side. Det er ikke alltid våre prototypeavgjørelser og tilgjengelighetsavgjørelser er de beste.

DEL 2 Psykologiens historie

DEL 2 - Psykologiens historie

Kandidaten skal svare på 1 av 2 oppgåver.

Hugs å merke tydeleg kva oppgåver du vel å svare på.

1. Beskriv viktige element ved den nye eksperimentalsykologien på slutten av 1800-talet.
2. Grei ut om gestaltpsykologien.

Svar på 1 av 2 oppgåver her:

LEVERING

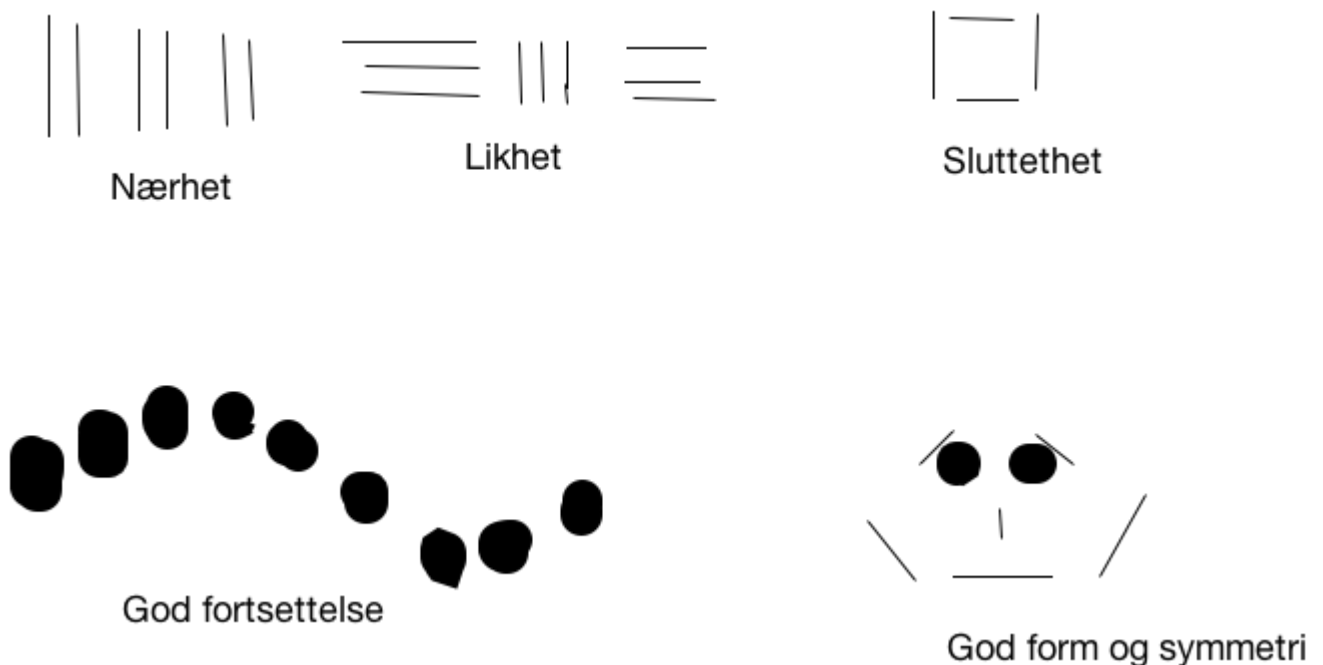
Oppgave 2) Grei ut om gestaltpsykologien.

Gestaltpsykologien kom blant annet som en respons på behaviorismen, og Skinner og Watsons S-R teori. Tanken om at stimuli fører til respons, stod ikke sentralt for gestaltpsykologen. Her spilte det å se en helhet i en situasjon en viktig rolle. Jeg skal i denne oppgaven gjøre rede for gestaltpsykologiens viktigste aspekter. Berlinskolen med Köhler, Koffka og Wertheimer vil her stå sentralt. Det vil også gestaltlovene, problemløsning, konstruktiv tenkning, og konformitet.

"Helheten er mer enn summen av delene", "se ikke skogen for bare trærne", er viktige utsagn gestaltpsykologene mente stemte godt. Gestaltpsykologien var opptatt av at vi ser en helhet i verden, både når det kommer til persepsjon, problemløsning og tenkning. Med "helheten er mer enn summen av delen", mente gestaltpsykologene at vi ikke ser delene som viktige, men helheten. Eksempelvis vil vi oppleve en sang som en helhet, uansett hvilken del den er spilt i. Sangen er ikke bare tonene til sammen, men også en opplevelse- en helhet.

Gestaltpsykologiens fødsel kan føres tilbake til Wertheimers oppdagelse av phi-fenomenet. Wertheimer benyttet seg av et stroboskop, og fant ut av at når to bilder skiftet fort, eksempelvis at to bilder av en hest skiftes fort, vil det oppleves som en bevegelse, eller som at hesten galloperer. Phifenomenet viser altså til en illusjon om bevegelse, en bevegelse/helhet fremfor to enkle bilder.

Gestaltpsykologenes viktigste bidrag er gestaltlovene om persepsjon. Dette er basert på minimumsprinsippet- vi perseperer verden så enkelt og minimalt som mulig. Om vi ser to kryssende pinner vil vi se det som et kryss, og ikke som to vinkler. Gestaltlovene innebærer nærhet, likhet, god fortsettelse, god form og symmetri og sluttethet. Vi vil se noe som er i *nærheten* av hverandre som en helhet, eksempelvis vil to streker ved siden av hverandre oppfattes som parvise streker- de hører sammen. Vi vil også se streker som er loddrette og vannrette som *likheter*, og vil persepere de loddrette strekene som en helhet, og de vannrette strekene som en helhet. Vi vil også se en *god fortsettelse* der vi kan, eksempelvis vil vi tenke at melkeveien er en helhet og en fortsettelse, tross det egentlig er enkle deler. *God form og symmetri* vil vi også oppdage, noe som kan høre sammen, og gi oss en god form, vil vi se som noe helt. Om steiner ligger på bakken, og ser ut som en sirkel, vil vi se det som en sirkel og ikke som enkle steiner. *Sluttethet* innebærer at vi vil trekke streker og en avslutning, se en helhet tross noe ikke er fullført. Eksempelvis vil en firkant som mangler kanter sees som en hel firkant, og ikke som enkle streker.



Gestaltpsykologene støttet seg også opp om Rubins figur-grunn-prinsipp. Når vi ser et bilde på veggen, vil vi oppfatte bilde som foran veggen, og forvente at bak veggen er det en grunn, tross vi ikke egentlig vet om det veggen fortsetter bak bildet. Med unntak av kamouflasje der vi kan se flere ting samtidig. En kan si at gestaltpsykologien er *holistisk* i den forstand at vi vil se verden som en helhet. Den er *fenomenologisk*, da førsteinntrykket vi danner også er det viktige, og den er *nativistisk* ettersom helhetsevnene er medfødte, i følge gestaltpsykologene.

Köhler, en av de viktigste gestaltpsykologene ved Berlinskolene, ønsket å finne ut om gestaltprinsippet kunne sees i lys av problemløsning. Han reiste til Tenerife der han forsket på hvordan sjimpanser løste problemer, blant annet hvordan apene gikk frem for å få tak i mat utenfor et bur. Eksempelvis kunne de benytte seg av stokker for å trekke frem maten med, eller kasser til å stå på. Köhler fant ut av at det også ved

problemløsning handler om å få et overblikk, et helhetsinntrykk over situasjonen. Om man opplever en helhet over situasjonen vil man oppleve plutselig innsikt. For å oppnå plutselig innsikt må alle momenter som kan være med på å løse et problem være tilgjengelig, om ikke kan det være vanskelig å få et overblikk over situasjonen. Köhler mente dermed at å skjule maten, slik visse S-R-teoretikere hadde gjort, ikke var en god måte og komme frem til en løsning på.

Gestaltpsykologene så også hukommelse som en del av en helhetsprosess. Vi tendenserer mot å huske det som har god form og symmetri, og materiale vil forenkle seg og bli mer helhetelig over tid. Konstruktiv tenkning kan også sees i lys av gestaltprinsippet i følge gestaltpsykologene. Noen ganger kan det og se verden enklest mulig skape problemer for oss, og stå i veien for alternativ tenkning. Eksempelvis vil det å regne ut arealet av et rektangel være enkelt, men når vi plutselig skal regne ut arealet av et parallellogram, vil det plutselig bli vanskeligere.

Gestaltpsykologiens prinsipper ble etterhvert sett på som litt overfladiske, men tanker om gestaltpsykologi og helhet påvirket likevel blant annet sosialpsykologien. Solomon Asch gjorde rede for konformitetsbegrepet som omhandler at mennesker ofte tendenserer til å irtteseg etter flertallet (helheten), et eksempel på dette finner vi fra Asch linjestudie. Her er det mange som blir påvirket av konformitet, eller flertallet/helheten.

Gestaltpsykologien forsvant gradvis etterhvert, og ble ingen dominerende retning. Likevel finner en fortsatt spor av gestaltpsykologien i gestaltterapien, og blant annet i sosialpsykologien.