



PSYK112 0 Sosial- og personlighetspsykologi

Kandidat 180

Oppgåver	Oppgåvetype	Vurdering	Status
i Praktisk informasjon	Dokument	Ikke vurdert	Lever
1 DEL 1 Sosialpsykologi	Skriveoppgave	Manuell poengsum	Lever
2 DEL 2 Personlighetspsykologi	Skriveoppgave	Manuell poengsum	Lever

PSYK112 0 Sosial- og personlighetspsykologi

Emnekode	PSYK112	PDF oppretta	15.08.2017 13:15
Vurderingsform	PSYK112	Oppretta av	Anna Laupsa Helvik
Starttidspunkt	21.11.2016 10:00	Mengd sider	14
Sluttidspunkt:	21.11.2016 14:00	Oppgåver inkludert	Ja
Sensurfrist	Ikkje sett	Skriv ut automatisk retta	Ja

PSYK112 H16



Praktisk informasjon

PSYK112 Sosial- og personlighetspsykologi

21. 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 (Sosialpsykologi) og

2 av 3 oppgaver i DEL 2 (Personlighetspsykologi).

Du skal totalt svare på 4 av 6 oppgaver.

Alle fire 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 12. desember. Du finner informasjon om begrunnelse, klagemuligheter og frister på Mitt UiB denne datoen.

DEL 1 Sosialpsykologi

DEL 1 - Sosialpsykologi

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. Drøft forholdet mellom atferd og holdninger.
2. Hvordan kan andres tilstedeværelse, og det å være del av en gruppe, påvirke våre prestasjoner på ulike oppgaver, og i noen tilfeller få oss til å gjøre ting vi ikke ville gjort alene?
3. Gjør rede for aggresjon fra et sosialpsykologisk perspektiv.

Svar på 2 av 3 oppgaver her:

LEVERING

1. Drøft forholdet mellom atferd og holdninger.

Holdninger kan forstås som forståelsen/følelsen vi har om noe som disponerer oss til å handle på bestemte måter. Slik at det er en direkte sammenheng mellom holdninger og adferd. Det vi antar, mener, føler har praktiske konsekvenser.

Nyere forskning har vist at det er en nær sammenheng mellom holdninger og adferd når det ytre presset er lite, når vi er bevisst våre egne holdninger og når adferden vår er spesifikt knyttet til holdningene våre. I disse tilfellene handler vi i overensstemmelse med holdningene våre. Men det er ikke i alle situasjoner dette er tilfelle. Og da er vi i større grad sårbare for å handle i motstrid med holdningene våre, eller vi er tilbøyelige til å endre holdningene våre ut fra adferden vår (compliance breeds acceptance).

Det er to fremtredende teorier som forklarer hvordan vi er tilbøyelige til å endre holdning eller adferd i bestemte situasjoner. Festingers kognitive dissonanst teori har som premiss at kognitiv samklang er en forutsetning for at vi skal føle oss bra. Det oppstår når holdninger og adferd er i overensstemmelse med hverandre. Opplever vi derimot dissonans søker vi å oppnå samklang igjen. Det gjør vi ved å endre eller

tilpasse enten holdningen eller adferden vår. Ofte er en situasjon låst, vi har allerede utført en handling. Eneste måten å unngå dissonans på er da å endre holdning. (Eks legitimering av irakkrigen ved først å påstå eksistensen av masseødeleggingsvåpen. Når legitimeringen var godtatt, men våpnene ikke tilstede, endret en stor del av befolkningen holdning til krigen - de støttet den allikevel).

Enn annen forklaring har vi i selvpersepsjonsteori. Denne angår særlig de situasjonene der vi ikke er oss helt bevisst hvilke holdninger vi har. Da ser vi på vår egen adferd og slutter tilbake til hvilke holdninger vi dermed må ha.

Roller er et eksempel på ytre press. Vi innehar en rekke ulike roller og de kan sies å utøve ulik grad av press på oss. Roller innebærer forventninger til bestemt adferd. Et eksempel som belyser dette er Zimbardos Stanford Prison Study, hvor man rigget til et fengsel i kjelleren på Stanford University. Forsøkspersonene ble tilfeldig fordelt til rollene som fanger og fangevoktere. Studien var ment å skulle pågå over flere dager, men ble etter få dager avbrutt da det oppstod brutalitet, opptøyer og overgrep. Forsøkspersonene gikk så inn i rollene de var tildelt at de handlet langt utover de holdningene de ellers mente å stå inne for. Et eksempel på at rolleforventninger til adferd overkjører og påvirker holdningene våre.

Et element i rolleproblematikken er den deindividuerende og noen ganger anonymiserende effekten effekten den kan ha. Vi mister vår selvbevissthet og blir mer sårbare for de sosiale signalene som likker i situasjonen. Asch' konformitetseksperiment og Milgrams lydighetseksperiment kan også trekkes frem i denne sammenhengen. Rolleforventninger kan føre til konformitet og det er lettere å handle på kommando når man kan gjemme seg bak en rolle.

I situasjoner hvor vi ikke er helt sikre på hvilke holdninger vi har, har vi en tendens til å vurdere vår adferd, eller dersom vi er i en sosial setting, vurdere andres adferd. Her ser vi også et element av konformitet. Vi foretrekker å handle slik de andre i gruppen vår gjør. Dette kan føre til den uheldige bystander-effekten. At vi unngår å handle på en foretrukket måte fordi ingen andre gjør det heller.

Når det er avstand mellom holdningene våre og den konkrete adferden er vi også mer mottagelige for andres innflytelse. I situasjoner med lavt selvfokus ser vi ofte en frakobling av handling og holdning. Dette er en mekanisme som gjør oss sårbare bl.a. for indoktrinering. Nazistenes propagandamaskineri er et "godt" eksempel på hvordan man kan endre en hel befolknings holdninger bl.a gjennom adferd. Ved å gå små steg om gangen, endre litt og litt, forvente litt mer for hvert steg, kan holdningene våre påvirkes effektivt. Dannelse av inngruppe med tilhørighet og felles forståelse som så settes opp mot en ytre fiende, er et effektivt virkemiddel for å innføre forventninger til adferd som så i sin tur endrer våre holdninger. Fragmentering av handlingsforløp er også et virkemiddel for først å etablere en adferd som så vil modifisere holdningene.

Dette er også kjente taktikker brukt i overtalelse (særlig kjent fra bilselgere...).

Foot-in-the-door-strategien går ut på å få folk med på å gå et første, tilsynelatende ubetydelig skritt. Når så agnet er svelget, man har gitt lillefingeren, er det lettere å godta senere forslag om å gå lenger. Slik kan man ende opp med å godta og akseptere noe man i utgangspunktet ikke hadde tenkt eller var skeptisk til. Low-ball-strategien handler om at forutsetningene gradvis endres etter at man først har gått med på noe. Man vil reise til New York fordi man har fått et godt tilbud på flyreise. Etter at billetten er betalt er den mye dyrere enn det man i utgangspunktet var villig til å betale, ettersom man må betale tilleggsavgifter for plass, bagasje, forsikring osv. Menn man godtar det allikevel. Holdningen er endret.

Et siste moment som er viktig å ha med er forholdet mellom implisitte og eksplisitte holdninger. Vi har ofte flere holdninger til samme fenomen, noen er vi oss bevisst, men andre er implisitte og automatiske. Vi bedømmer spontant situasjoner vi står i uten at vi alltid er klar over hvordan vi gjør det. Slik kan vi overtales både via en sentrale ruten (som går via de eksplisitte holdningene våre) og via den perifere ruta (som går via de implisitte). Når det gjelder indoktrinering som en måte å endre holdninger på ut fra den adferden vi gradvis tvinges inn i, skjer mye av holdningsendringen på det implisitte nivået, i alle fall til å begynne med.

2. Hvordan kan andres tilstedeværelse, og det å være del av en gruppe, påvirke våre prestasjoner på ulike oppgaver, og i noen tilfeller få oss til å gjøre ting vi ikke ville gjort alene?

Mennesket er et sosialt vesen. Og man kan anta at det har vært evolusjonært avgjørende for oss å være del av en gruppe. Men forholdet mellom grupper og individer har mange nyanser. Grupper kan påvirke prestasjonene våre i både positiv og negativ retning. Og de kan også påvirke oss til å gjøre ting vi i utgangspunktet ikke ville gjort.

- Hvordan andres tilstedeværelse kan påvirke prestasjonene våre.

Triplet (1898) observerte i en studie at konkurransesyklister hadde en tendens til å prestere bedre når de syklet sammen enn når de syklet alene mot klokka. Dette var i overensstemmelse med andre observasjoner av at vi presterer bedre på enkle oppgaver når andre er tilstede. Samtidig var det også en del motstridende funn. I andre sammenhenger fant man at andres tilstedeværelse førte til dårligere prestasjoner, særlig når oppgavene var litt mer komplekse.

Ikke før i 1965 fremsatte Robert Zajonc en mulig forklaring på dette som forente disse motsetningene. Andres tilstedeværelse fører til en aktivering i nervesystemet vårt. Denne aktiveringen styrker vår dominante respons (ryggmargsrefleks). Dette er utgangspunktet for teorien om sosial fasilitering: vi presterer bedre når andre er tilstede fordi det aktiverer den prevalente handlingsresponsen.

Et eksempel som illustrerer dette er forskjellen på gode og mindre gode biljardspillere. Gode biljardspillere presterer bedre når de har publikum rundt bordet enn når de blir diskret observert. Motsatt for de dårligere.

Med utgangspunkt i teorien om sosial fasilitering kan dette forklares med at gode biljardspilleres dominante respons er å treffe godt. Og at denne styrkes ved aktiveringen som skyldes de andres tilstedeværelse. Dårligere biljardspillere har ikke gode treff som dominant respons, snarere tvert imot. Derfor gjør de det dårligere ved aktivering.

Man forklarer dette fenomenet ved å vise til evalueringsforventning. Når man har undersøkt effekten av tilstedeværelsen av andre med bind for øynene, ser man ingen effekt. Altså antar man at det er forventningen om å bli vurdert som forårsaker aktiveringen.

Dette kan illustreres med mannlige joggere som det ble vist løp raskere da den attraktive dama på picnic i parken der de løp "tilfeldigvis" var vendt mot dem enn i de tilfellene der hun satt med ryggen til.

Når man videre har undersøkt hvilke aspekter ved andres tilstedeværelse som påvirker prestasjonene våre, har man funnet at ikke bare antallet, men også hvor tett pakket man er, er viktig. (Dette kan også relateres til annen forskning på størrelsen av vårt personlige rom).

I tillegg til evalueringsforventningen er det også foreslått andre alternativer til hvorfor sosial fasilitering oppstår. En annen på hvorfor vi aktiveres er at vi blir distraheret. Andres tilstedeværelse fører til at vi må bruke av vår kognitive kapasitet. Dette fører til overbelastning og dermed økt aktivering. Zajonc mente imidlertid at det kun var tilstedeværelsen som førte til aktivering, man trenger ikke ta hensyn til hverken evalueringsforventning eller distraksjon for å forklare fenomenet.

Sosial fasilitering er et eksempel på hvordan vi ofte presterer bedre ved andres tilstedeværelse. Social loafing, eller sosial latskap/dagdriveri er imidlertid et eksempel på at tilstedeværelsen av en gruppe også kan føre til dårligere prestasjoner/ lavere innsats.

I grupper hvor man jobber mot et felles mål, men hvor den enkeltes innsats ikke kan monitoreres, oppstår ofte social loafing. Eksempler på dette er i tautrekkingskonkurranser hvor man trekker mindre når man trekker sammen sammenlignet med når man tror man trekker alene. Eller studier av applaus hvor man ser at folk klapper svakere når de tror de klapper sammen med andre sammenlignet med når de tror de klapper alene.

Man antar at det er mangelen på evalueringsforventningen som forklarer social loafing. Et aspekt ved dette er også såkalte gratispassasjerer, individer som nyter godt av de andres bidrag/prestasjoner, men som selv bidrar lite.

Graden av social loafing har vist seg å være mindre ved oppgaver som er mer komplekse/interessante og dersom gruppen består av venner.

-Hvordan det å være del av en gruppe kan få oss til å gjøre ting vi ikke ville gjort alene.

Et grusomt fenomen som illustrerer hvordan folk sammen kan gjøre ting individene ikke ville gjort alene er "the baiting crowd". I en del tilfeller ser man at det oppstår en gruppe mennesker rundt en person som tenker å ta selvmord, f.eks ved å hoppe og hvor gruppen begynner å oppfordre til å hoppe. Dette fenomenet er mer utbredt når det er mørkt og når gruppen er relativt stor. Alkoholinntak kan også være en konfunderende variabel.

En måte å forklare dette fenomenet på er ved deindividuering. Når man ikke er identifiserbar i gruppen, er man mer mottakelig for gruppenormer og gruppens signaler. Man mister sin kritiske sans/sin selvbevissthet og man opplever heller ingen evalueringsforventning. Gruppedynamikken tar over.

Gruppepolarisering kan også være med å forklare dette. Det er tendensen til at grupper forsterker de tendensene som ligger hos enkeltindividene. Resultatet er at summen av gruppen blir mer ekstrem enn gjennomsnittet av enkeltindividene.

Man kan tenke seg at man starter med et utsagn som er relativt nøytralt, man antyder bare så vidt den retningen man er tilbøyelig til å være enig med. Andre kommer til å forsterke utsagnet noe. Hvis man ser at holdningene er akseptable, at det er flere som holder dem, blir man modigere og tør å etterhvert å fremme mer ekstreme synspunkt. Dette kan forklares både ved at faktagrunnlaget en baserer seg på blir større i en gruppe. Man får flere argumenter. Det kan også være en effekt av å ville imponere i en gruppe. Våge å ta det skrittet andre ikke gjør. Men når det først er gjort, ligger veien åpen for at andre kan følge etter.

Gruppepolarisering fører til at den tendensen man ser, forsterkes, det kan være i både positiv og negativ retnings. Og det står slik i motsetning til en ganske vanlig oppfatning om at grupper modifierer ekstreme synspunkter. Ofte skjer det motsatte. Dagsaktuelle eksempler kan være Trump som ved å tillate seg å ytre ekstreme synspunkter får med seg mange som i utgangspunktet kanskje hadde tenkt noe i samme retning, men ikke helt turt å forfølge videre. Eller mannegruppa 'Ottar' som deindividuert enhet tillater seg ekstreme uttalelser.

Observasjoner tyder på at anonymitet gjør det enklere å gjennomføre ellers uakseptable handlinger. Jo mer deindividuerte krigere er (krigsmaling, masker, uniformer) jo mer brutale er de. Ran utført med finlandshette/maske er også ofte mer brutale og innebærer med unødige vandalisme enn der hvor man ikke er anonym. Det er også gjort studier for å finne ut om det er anonymiteten gruppa tilbyr som fører til denne effekten. Bilister i overdekkede biler eller med sotede vinduer tutet raskere, oftere og lengre da de ble holdt igjen av bilen foran etter at det var blitt grønt lys, enn hva som var tilfelle med sjåfører i åpne biler. Zimbardo uniformerte/anonymiserte forsøkspersoner med noe som lignet KuKluxKlan-drakter for å undersøke om det resulterte i økt tendens til å administrere støt til forsøkspersoner. Noe det gjorde. Men replikasjonsstudier hvor man får sykepleieruniform fremfor KKK, har vist at man ikke er så villig til å administrere støt. Det kan derfor se ut som det ikke bare er anonymiteten, men også de sosiale forventningene/ signalene som ligger i en situasjon. En sykepleier er forventet å ha mildere adferd.

DEL 2 Personlighetspsykologi

DEL 2 - Personlegdomspsykologi

Kandidaten skal svare på 2 av 3 oppgåver.

Du må svare tilfredsstillende på både oppgåvene for å få greidd på eksamen.

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

1. Forklar vitskapelege standardar for evaluering av personlegdomsteoriar.
2. Beskriv korleis fysiologi kan forklare individuelle skilnader i personlegdom og korleis ein kan måle fysiologiske indikatorar.
3. Diskuter ulikskapar og likskapar mellom Freud og Erikson sine teoriar om personlegdomsutvikling.

Svar på 2 av 3 oppgåver her:

LEVERING

2. Beskriv hvordan fysiologi kan forklare individuelle forskjeller i personlighet og hvordan fysiologiske indikatorer kan måles.

Måling av fysiologiske indikatorer.

Grunnantagelsen for den fysiologiske tilnærmingen til studiet av personlighet er at mennesker er biologiske systemer. Måten disse systemene er konfigurert på produserer adferd. Og adferd kan måles. Adferden måles ofte ikke direkte, men indirekte ved å måle den psykologiske responsen som fører til adferd. Tanken er at personlighetstrekk interagerer med en situasjon (si en introvert person er på fest). Dette gir en psykologisk respons (angst) som fører til adferd (gå hjem). Den psykologiske responsen kan måles.

Dette kan gjøres med ulike metoder: elektrodermale, kardiovaskulære, nevrofysiologiske og biokjemiske målinger av f.eks blod og spytt.

Elektrodermale mål måler ledningsevnen i huden (skin conductance).

Ved f.eks angst eller stress aktiveres det sympatiske nervesystemet. Et resultat av dette er svetteproduksjon. Dette kan så måles med sensorer i håndflatene.

Kardiovaskulære måling av blodtrykk, blodårer og puls. F.eks har man sett at type A-personlighet (utålmodig, hissig) har større risiko for hjertesykdom/infarkt. Ved å gjøre kardiovaskulære målinger av personer med dette personlighetstrekket har man sett at de viser kronisk kardiologisk reaktivitet. Dvs at de har unormalt høye kardiologiske reaksjoner i situasjoner som ikke skulle tilsi høy aktivitet.

Nevrofysiologiske mål brukes for å måle hjernens aktivitet, dens struktur og funksjon.

EEG måler den elektriske aktiviteten, man kan gjøre det både i ulike bevissthetsnivåer (våken, søvn, bevisstløshet) eller ved å se på aktiviteten som følger ulike stimuli. Dette måles med elektroder festet til skallen.

Hjerneavbildningsteknikker som PET og fMRI brukes for å studere hjernens struktur og funksjon.

Det viser seg å være høy korrelasjon mellom ulike personlighetstrekk og hjernestruktur. Dette er konsistens med ideen om at personlighetstrekk er knyttet til hjernens respons på emosjonelle stimuli.

Ved å studere Big5 med MRI har man funnet at 4 av 5 trekk korrelerer med bestemte hjernestrukturer:

Conscientiousness er korrelert med lateral prefrontal cortex (prosesserer planmessighet)

Extraversion er korrelert med medial orbitofrontal cortex (prosesserer belønningsinformasjon)

Agreeableness er korrelert med cingular cortex (prosesserer andres intensjoner)

Neuroticism er korrelert med hippocampus, basal ganglia og mesencephalon (prosesserer frykt og negative emosjoner).

Korrelasjonene viser seg å være meget høye (+.80). Innvendinger mot denne typen forskning har påpekt den unaturlige høye korrelasjonen og påpekt problemer i måleparadigmene som benyttes. Det som imidlertid er interessant er at man med disse metodene ikke har funnet korrelasjon for det siste trekket i Big5, openness. Dette samsvarer med funn fra andre domener av personlighetspsykologien, nemlig at dette trekket er det det hersker størst uenighet om. Funnene omkring openness er ikke så robuste som de andre, det viser større variasjon på tvers av språk, kultur, målemetoder.

Biokjemiske analyser av blod og spytt, hvor man f.eks måler verdien av ulike hormoner, neurotransmittere kan også relateres til personlighetstrekk. F.eks er nivået av testosteron og MAO i Eysencks hierarkiske personlighetsmodell korrelert med personlighetstrekket psykotisme.

Fysiologiske forklaringer på individuelle forskjeller.

Det er utviklet flere fysiologisk baserte personlighetsteorier som tar sikte på å gi fysiologiske forklaringer på individuelle forskjeller.

En teori om ekstraversjon vs introversjon er utarbeidet av Eysenck. Disse personlighetstrekkene er knyttet til aktivering i CNS. Den opprinnelige antagelsen hans var at ekstraverte og introverte har ulike aktivering ved baseline. Det har imidlertid vist seg ikke å stemme. Forskjellen i aktivering skyldes snarere ulik aktiverbarhet. Introverte blir lettere aktivert enn ekstraverte. De trenger mindre stimuli for å oppnå optimalt aktiveringsnivå (Hebb).

Grey har utviklet en alternativ fysiologisk teori om personlighet, Reinforcement Sensitivity Theory, som tar utgangspunkt i at det er to ulike systemer i hjernen som styrer adferd: Behavioral activation system (BAS) og Behavioral inhibition system (BIS). Disse styrer hhv approach-adferd og tilbaketrekkingadferd. De er knyttet til personlighetstrekk som impulsivitet og angst. BAS adferd er styrt av forventning om belønning, mens BIS adferd er mer sensitiv for straff. Ulike personlighetstrekk kan så forstås i skjøringspunktet mellom disse systemene.

Zuckermans studier av "sensation seeking" var i likhet med Eysencks teori om ekstraversjon og introversjon, opprinnelig basert på Hebb's teori om optimal aktivering. Tanken var at sensasjonssøkere trengte mer stimuli for å oppnå optimal aktivering. Zuckerman har i senere tid gått over til å forstå sensasjonssøking i lys av det som skjer på neurotransmitternivå i hjernen. Aktivering er et resultat av at neurotransmittere frigjøres i synapsene mellom hjernecellene og slik fører den elektriske impulsen fra celle til celle. Overaktivering er et resultat av at det er for mye neurotransmittere i synapsene. Monoamid oxidase (MAO) er et enzym som finnes i synapsene og som bidrar til å bryte ned neurotransmittere etter at de er frigitt, slik at nervesystemet igjen skal bli klart for ny aktivering. Zuckerman fant at sensation seeking er negativt korrelert med nivået av MAO: de som var høye på sensation seeking hadde lave nivåer av MAO og motsatt. Det betyr at dersom man har lite MAO vil nervesystemet ha høy grad av aktivering pga høyt nivå neurotransmittere. Dette forklarer i følge Zuckerman sensasjonssøking.

Cloningers 3dimensjonale teori relaterer også ulike personlighetstrekk til bestemte neurotransmittere. Nyhetssøken er korrelert med dopaminnivå, skadeunngåelse er korrelert med serotonin og belønningsavhengighet er korrelert med norepinefrin.

Det finnes også fysiologisk baserte forklaringer på individuelle forskjeller som ikke tar utgangspunkt i hjernens aktiveringsnivå.

Forskjellen mellom A- og B-mennesker forklares med forskjeller i biologiske rytmer. Personer med kort cikadisk rytme er A-mennesker og morgenfugler, mens individer med lang cikadisk rytme er B-mennesker/nattmennesker.

Ved Davidsons affektive nevrovitenskaps-lab har man funnet sammenheng mellom lateral hjerneasymmetri og affektiv stil. Individer med størst aktivitet i høyre frontallapp har en affektiv stil hvor negative emosjoner dominerer. Størst aktivitet i venstre frontallapp gir affektiv stil hvor positive emosjoner dominerer. Videre studier fra samme lab har vist at dette kan endres ved f.eks mindfulness-trening.

3. Diskuter forskjeller og likheter mellom Freud og Erikson sine teorier om personlighetsutvikling.

For å diskutere likheter og forskjeller mellom Freud og Eriksons teorier om personlighetsutvikling velger jeg først å gi en beskrivelse av Freud sin teori, for så å bruke den som utgangspunkt for sammenligningen.

Freuds teori om personlighetsutvikling bygger på hans teori om bevissthetens nivåer og personlighetens struktur.

Utgangspunktet i Freuds teori er forestillingen om at psykisk energi er opphavet til all adferd. Kilden til denne energien kommer fra de grunnleggende instinktene sex og aggresjon. Disse instinktene forstås senere av Freud som livsoppholdelsesdriften (libido)/livsutfoldelse og dødsdriften (thanatos)/de destruktive kreftene i mennesket. Disse driftene genererer den psykiske energien som vi må kanalisere og dirigere på akseptable måter.

Bevisstheten vår består i følge Freud av tre nivåer: det bevisste, det førbevisste og det ubevisste. Det bevisste består av alt som vi her og nå er oss bevisst, det førbevisste av ting vi ikke er oss bevisst akkurat nå, men som vi lett kan hente frem dersom vi trenger det. Det ubevisste har vi ikke tilgang til. De grunnleggende instinktene hører til i det ubevisste. Dette er den største delen av bevisstheten vår (jfr. isjellmetaforen) og består av alle uakseptable seksuelle og aggressive drifter. Disse når aldri det førbevisste eller det bevisste nivået, i alle fall ikke direkte.

Freuds teori om personlighetens struktur er med på å forklare hvordan grensene mellom bevissthetsnivåene opprettholdes.

Personligheten består av tre elementer: id, ego og superego. Ego er den store moderatoren hvis oppgave er å sørge for at den psykiske energien kanaliseres inn i sosialt akseptert adferd og at de uakseptable driftene i ubevisstheten ikke kommer til syne.

Disse elementene utvikles på ulik tid. Id er medfødt og styres av prinsippet om umiddelbar behovstilfredsstillelse. Id representerer på mange måter det ubevisste nivået. Egoet utvikles i 2-3års alderen og er styrt av realitetsprinsippet. Egoet skjønner at umiddelbar behovstilfredsstillelse ikke alltid er mulig eller akseptert og jobber slik med å regulere kravene fra id. Superegoet utvikles i 5årsalderen og styres av det moralske prinsippet. Superego internaliserer samfunnets normer (erhvervet rfa sosialiseringssagenter som foreldre, skole, venner osv) for hva som er akseptabelt. Egoets rolle blir så å mediere mellom de primitive driftene fra id og samfunnets normer. Det er egoet som dirigerer den psykiske energien inn i aksepterte former for adferd.

Angst er resultatet av at egoet ikke formår å løse de konfliktene som hele tiden oppstår i spenningen mellom id og superego. Freud regner med tre former for angst: reell angst oppstår dersom vi står overfor reell fare, men det er ikke først og fremst den Freud er interessert i. Nevrotisk angst er resultatet av at ego ikke klarer å tøyse id, moralsk angst er resultatet av kravene superego ikke kan innfris.

Vi har en rekke forsvarsmekanismer som skal hindre de uønskede impulsene fra det ubevisste å nå bevisstheten. Dette er automatiske mekanismer som fortrenning, forskyvning, overføring, men også sublimering som er en mer positiv og akseptert måte å dirigere energien fra de seksuelle og aggressive driftene inn i sosialt attråverdige former som kunst, kultur og vitenskap.

I følge Freud skjer personlighetsutvikling i ulike stadier. Hvert stadium er kjennetegnet ved en psykoseksuell konflikt. Denne må løses før man går videre til neste stadium. Løses den på en utilfredsstillende måte, fører det til fiksering som kan vise seg senere som avvikende eller problematisk adferd.

Den første fasen er den orale fasen, når barnet er 0-18 mnd. Her er det id som dominerer. Libido kommer her til uttrykk gjennom suging, munnen er den erogene sone som tilfredsstilles gjennom å die. problemer med avvenning kan her skape fiksering og f.eks senere tendens til røyking.

Den andre fasen er den anale og oppstår i 18mnd alder. Libido kommer her til uttrykk gjennom avføringen, og det er denne det jobbes med å oppnå kontroll over. Fiksering her kan føre til at man blir overordentlig ryddig og perfektjonistisk eller skjodesløs og uhygienisk, avhengig av hvordan konflikten ble løst.

Den tredje fasen er og oppstår i 3års alderen. Her kommer libido til uttrykk gjennom kastraksjonsangst hos gutter og penismisunnelse hos jenter. Her hører Ødipus- og Elektra-komplekset til.

Ved 6års alder oppstår den fjerde fasen, latensfasen. Her skjer det ifølge Freud liten utvikling, før den siste fasen oppstår i puberteten.

Den genitale fasen handler om kjønnsmodning og varer resten av livet. Her handler det om å utvikle en voksen og moden form for seksualitet.

Freuds fokus var de grunnleggende driftene assosiert med id og det ubevisste.

Erik Erikson var elev av Freud og sterkt inspirert av hans teori. Han var imidlertid ikke enig i Freud prioritering av id. Erikson mente at fokuset burde ligge på egoet og særlig dens rolle i identitetsdannelsen.

Så hvor Freuds modell kan sies å være en id-psykologi, er Eriksons modell en ego-psykologi. Og hvor Freuds teori om personlighetsutvikling er av psykoseksuell karakter, presenterer Erikson en psykososial modell for personlighetsutvikling hvor utviklingen av identitet er viktig.

Erikson følger Freud i at også hans modell er en stadie-modell. Erikson opererer imidlertid med 8 stadier til forskjell fra Freuds 5. Erikson var ikke enig med Freuds tanke om at det aller meste skjer i de tre første stadiene. Erikson mente vi utvikler vår personlighet gjennom hele livet. Og han var uenig i Freuds ide om en latensperiode som spenner seg over en stor del av barndommen. Erikson mente snarere at det i denne perioden skjer kritiske ting som er avgjørende for utviklingen av vår sosiale identitet.

Erikson hadde også et annet syn enn Freud på hvordan stadiene gjennomløpes. Erikson mente på linje med Freud at hvert stadie er kjennetegnet ved en konflikt som må løses. Men han var ikke like stringent i å mene at denne må løses før en kan bevege seg videre til den neste. Man kan gå tilbake senere og løse konflikten. Ellers var Erikson på linje med Freud i at utilfredsstillende løsning av konflikter resulterte i fikseringer.

To av de viktige stadiene i Eriksons modell er den første og den femte. I den første fasen, i spedbarnsalderen, etableres tillits- og mistillitsforhold. Betydningen av dette er videreutviklet blant annet innenfor tilknytningsteorien. Det forholdet vi etablerer til vår primære omsorgsgiver i dette stadiet er avgjørende for hvordan vi senere forholder oss til andre mennesker.

Eriksons femte stadium, som i tid delvis faller sammen med Freuds latensperiode, er avgjørende for etableringen av vår identitet.
