



PSYK112 0 Sosial- og personlighetspsykologi

Kandidat 106

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 13:16
Vurderingsform	PSYK112	Oppretta av	Anna Laupsa Helvik
Starttidspunkt	01.03.2017 10:00	Mengd sider	14
Sluttidspunkt:	01.03.2017 14:00	Oppgåver inkludert	Ja
Sensurfrist	Ikkje sett	Skriv ut automatisk retta	Ja

PSYK112 V17



Praktisk informasjon

PSYK112 Sosial- og personlighetspsykologi

1. mars 2017

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 22. mars. Du får e-post med informasjon om begrunnelse, klagemuligheter og frister senest 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. Gjør rede for sosialpsykologiske perspektiver og forskning vedrørende "selvet".
2. Hva er en "kult", og hvordan har sosialpsykologi bidratt til å forstå fenomenet?
3. Hva er fordommer? Hvilke psykologiske mekanismer ligger bak dannelse og opprettholdelse av fordommer, og hvordan kan fordommer endres?

Svar på 2 av 3 oppgaver her:

LEVERING

DEL 1) Sosialpsykologi

Oppgave 3:

Hva er fordommer? Hvilke psykologiske mekanismer ligger bak dannelse og opprettholdelse av fordommer, og hvordan kan fordommer endres?

Sosialpsykologi er studiet av mennesker og hvordan de samhandler og interagerer med andre mennesker. Det er denne delen av psykologien som tar for seg det sosiale spillet mellom personer. Sosialpsykologi har altså fokus på mennesket og hvordan det oppfører seg i sosiale situasjoner.

En fordom er en negativ forhåndsdomning av en gruppe og dens enkelte individer/medlemmer. En fordom er alltid negativ, og de vanligste fordommene er mot andre religioner og raser, overvektige personer, personer med annen seksuell legning og personer av motsatt kjønn.

Hvordan oppstår fordommer, og hvordan kan vi redusere dem?

De aller fleste mennesker har fordommer mot andre, enten det er ubevisst eller bevisst. Stereotypier forveksles med fordommer, men stereotypier er ikke nødvendigvis negative. En stereotypi er en overgeneralisering av en gruppe og dens medlemmer, som for eksempel at alle engelskmenn er konservative og høflige, noe som teoretisk sett, ikke stemmer.

Rasisme og rasediskriminering er som nevnt tidligere, en av de største kildene til fordommer. Når det er sagt, har den uttalte rasismen sunket betraktelig de siste tiårene. Hva er grunnen til dette? Det at vi har fått bedre kjennskap og kunnskap om andre religioner og itnesiteter, har bidratt til at det ukjente ikke lenger er så "skummelt". Forkjempere som Rosa Parks og Muhammad Ali har også vært en stor drahjelp i kampen mot rasisme og raseskille de siste tiår.

Vi mennesker kategoriserer ting for å gjøre synet på verden lettere. Vi identifiserer oss med de personene som er like oss selv, og som kanskje på en eller annen måte er i vår gruppe. Dette kalles for inngruppen. Utgruppen er "de andre". De man har lite kjennskap til, den andre gruppa, konkurrentene eller "de onde". Dette kan ses over alt i hverdagen: fotballag, faddergrupper, konkurrenter i næringslivet, vennegjenger, politikk og skoleklasser. Man vil alltid favorisere sin egen inngruppe, og se på utgruppen som en konkurranse/trussel. Inngruppen kan bidra med å styrke individets selvfølelse, da man knytter sin egen identitet opp mot gruppens. Evolusjonsmessig er det svært mange fordeler av å være i en gruppe. Utgruppen derimot, har vi lite kjennskap til og vi ser på dem som konkurrenter.

Sheriffs gutteleirstudier, "Robbers cave", illustrerer inngruppe-utgruppe-mekanismen godt. Han tok med seg en gjeng tenåringsgutter ut i skogen. Han delte guttene i grupper, og lot de ha lite kjennskap til hverandre den første uka. De måtte konkurrere om viktige ressurser som mat og vann, og vinneren fikk fine premier. Da Sheriff økte kontakten mellom guttene, ble det raskt konflikt mellom gruppene. Først da de måtte *samarbeide* om et felles mål, ble konflikten redusert, vennskap ble dannet og inngruppens styrke ble svakere.

For å forstå fenomenet fordommer lettere, vil jeg dele oppgaven inn i tre: sosiale kilder, emosjonelle kilder og kognitive kilder.

Sosiale kilder

En sosial kilde til fordommer kan være status. Status har vært viktig for mennesket i mange, mange år, og vi kan se tilbake på Aristoteles som mente at slaver var født til å være slaver, og ingenting mer. Mennesker med høy sosial status har også en tendens til å se på personer lavere på den sosiale rangstigen, som at de er der på grunn av deres intelligens og egenskaper. Makt er også en viktig faktor under sosiale kilder. Mennesker med mye makt kan spre både positive og negative budskap, og få andre mennesker til å bli påvirket til å være enige, som for eksempel politikere.

Emosjonelle kilder

Dollards frustrasjon-aggresjons-hypotese sier at frustrasjon alltid fører til aggresjon. Testing av denne hypotesen viser at dette ikke alltid stemmer. Hvis kilden til frustrasjon er forståelig— dersom en gammel mann ikke hører hva man sier fordi høreapparatet ikke fungerer, kan man bli irritert i stedet for aggressiv. Berkowitz gikk også i mot denne hypotesen og sa at aggresjon blir trigget av objekter i miljøet. "The trigger that pulls the finger"— dersom man allerede er aggressiv, er sannsynligheten større for at man vil utøve aggresjon dersom det finnes ting i miljøet som "hjelper" oss med det.

Kognitive kilder

Kognitive kilder tilfordommer kan kobles til kognitive skjema. Dersom vi allerede har gjort oss opp en tanke om noe på grunnlag av tidligere erfaringer, er sannsynligheten stor for at dette vil påvirke hvordan vi ser på ting fortsatt. Dersom vi har hatt en dårlig erfaring med personer av kristen bagrunn, tenker man kanskje fortsatt negativt på kristne personer, enten det er bevisst eller ubevisst.

Vi liker de vi kjenner og omgås ofte og de vi vet at vi skal omgås i fremtiden. Kanskje dette er en kilde til fordommer mot mennesker vi ikke kjenner? Det er ingen hemmelighet at vi er skeptiske til det ukjente, og at det vi har lite kunnskap om virker skummelt.

Hvordan kan vi da redusere fordommene?

Fordommer og konflikter har en del sammenhenger. Innen konfliktløsning, finnes det "fire C-er" som skal bidra til å redusere konflikten. Disse C-ene kan også brukes som et hjelpemiddel for å forstå og redusere fordommer. De fire C-ene er contact, communication, cooperation og consiliation. Ved å la de forskjellige gruppene møtes, bli kjent med hverandre og lære om hverandre gjennom kontakt, kommunikasjon, samarbeid og forsoning, vil konflikten reduseres. Dette kan gjøres ved å for eksempel sette "annen hver" rundt et bord i stedet for å plassere gruppene i hver sin ende av rommet. Arssons "Jig-saw"-situasjon gjorde noe lignende: han satte forskjellige elever sammen i grupper og lot de samarbeide om et felles mål.

Både Sheriffs studier og de fire C-ene for konfliktløsning er gode måter å redusere fordommer på. Det viktigste er å la gruppene bli kjent med hverandre. Fordommer mot andre kulturer/religioner/etnisiteter er som sagt de vanligste fordommene, men disse ukjente tingene har mye å lære oss— alt fra nye matretter, nye tradisjoner, normer, musikk og kultur. Det er viktig å ikke dømme boka på grunnlag av omslaget.

Jeg har nå greid ut om fenomenet fordommer, kilder til fordommer og kommet med eksempler til hvordan fordommer kan reduseres.

Oppgave 1)

Gjør rede for sosialpsykologiske perspektiver og forskning vedrørende "selvet".

Sosialpsykologi er studiet av mennesker og hvordan de samhandler og interagerer med andre mennesker. Det er denne delen av psykologien som tar for seg det sosiale samspillet mellom personer. Sosialpsykologi har altså fokus på mennesket og hvordan det oppfører seg i sosiale situasjoner.

Selvet, eller "jeg-et" er et omfattende fenomen som kan forklares gjennom mange ulike metoder og teorier. Alle mennesker strever med å finne sin identitet og seg selv. Sosialpsykologien er på mange måter en salgs "hjørnestein" for akkurat dette, i og med at sosialpsykologi tar for seg mennesker i sosiale situasjoner, og fokuserer på hvordan sosiale hendelser former oss til de personene vi er.

Gjennom evolusjonen har det vært svært viktig å være en del av en gruppe for å overleve. Grupper deler mat, ressurser, informasjon og man kan finne seg en partner. Det å være en del av en gruppe eller familie, er viktig, og alle har et behov for å føle tilhørighet til noe.

I dag kan gruppers påvirkning på individet både være positive og negative. Vi identifiserer oss med vår egen inngruppe— de som er i samme kategori som oss selv, og sammenligner oss med utgruppen— "de andre". Den fundamentale attribusjonsfeil vil si at vi begrunner gode egenskaper med indre årsaker og dårligere egenskaper med miljømessige årsaker. Hos utgruppen er det omvendt: dersom utgruppen gjør noe bra, årsaksforklarer vi det med situasjonelle årsaker, som at "de syklet fort fordi de var heldige med været og hadde medvind". Dersom utgruppen gjør noe dårlig, årsaksforklarer vi det med indre årsaker, som at "de tapte løpet fordi de har dårlig kondisjon." Vi har også en tendens til å bruke out-group-homogeneity, som vil si at vi ser på utgruppen som at alle er like, eller alle er onde.

Det å være en del av en gruppe, kan også få oss til å gjøre ting vi ikke ville gjort alene. Dette kalles for deindividualisering og kan ses på konserter og sportsarrangementer.

Sosial loffing er et fenomen som også skjer når vi deltar i grupper. Sosial loffing vil si at enkeltindivids innsats blir redusert når det opptre i grupper. Ringelmann var en av de første som eksperimenterte på dette på begynnelsen av 1900-tallet. Han fant ut at tre menn kunne løfte 63 kilogram hver. Han tok det da som en selvfølge at de tilsammen kunne løfte 63x3kg. Der tok han feil — når mennene skulle løfte sammen, viste det seg at de bare klarte å løfte 49% av tyngden! Ifølge David Meyers skjer dette fordi individet "drukner" i gruppen. Dersom man måler hvert enkeltindivids innsats, vil nok denne effekten reduseres. Ringelmanns funn kalles for Ringelmann-effekten. Dette ses også i drakamper og på applaus i store forsamlinger. Det har derimot blitt oppdaget at dersom oppgaven er viktig og gruppen er sterk, vil ringelmann-effekten reduseres.

Holdninger er et viktig punkt innen sosialpsykologien, og er svært avgjørende for enkeltpersonens "selv."

Når påvirker holdninger atferd?

- **Holdninger påvirker atferd når ytre innflytelse er lav.** Når det ikke er noen spesifikke stimuli i miljøet som krever av oss å handle på en spesiell måte. Når ytre innflytelse er lav, er holdningsinnflytelsen høy. Når ytre innflytelse er høy, er holdningsinnflytelsen lav. Dersom vi er i situasjoner med lav ytre innflytelse, er det vår personlighet og atferd som er avgjørende for hvordan vi oppfører oss i situasjonen.
- **Når atferden er spesifikk for holdningen.** Holdningen "jeg burde spise sunnere" har mindre sannsynlighet for å bli fulgt, enn holdningen "jeg skal spise grønnsaker til hvert måltid". Sistnevnte er spesifikt og lettere å følge enn den første.
- **Når man er bevisst holdningen.** Dersom man har en holdning om at man burde gi penger til veldedighet når man har råd til dette, blir holdningen mest sannsynlig fulgt når man er bevisst på det, ikke når andre ting opptar våre tanker.

Når påvirker atferd holdninger?

Når vi trer inn i roller som krever at vi handler på en spesifikk måte, har holdningene en tendens til å bli justert etter atferden. Et eksempel på dette er Zimbardos fange-eksperiment. "Stanford prison study" er et eksperiment som ble gjort i kjelleren på Stanford-universitetet. Studenter ble betalt for å delta i eksperimentet og for å tre inn i roller som enten fange eller fangevokter. Deltakerne fikk utdelt kostymer: fangene måtte ha på seg fangedrakter og håndjern mens fangevokterne hadde på seg uniformer, hatt og solbriller. Utfallet av eksperimentet var rystende. Etter noen dager begynte fangevokterne å behandle fangene dårlig: de snakket nedlatende til dem, nektet dem å gå på do, tvang dem til å gjøre ting som å stille seg i pyramider og utførte fysisk vold. Eksperimentet ble avblåst etter bare seks av fjorten dager. Dette er en studie som fikk svært dårlige følger, men som har lært oss mye om menneskers sosiale mønster. Her viste det seg altså at holdningene ble justert etter atferden, og at elevene utførte voldelige handlinger mot sine egne medstudenter.

Fangevokterne i eksperimentet fikk gå med solbriller, noe som fikk dem til å føle seg anonyme. Anonymitet har mye å si på hvordan vi oppfører oss. En studie gjort i trafikken i USA viste at eierne av de bilene med sotete vinduer og overbygg viste en annen atferd enn de bilene uten tak. Det tok nemlig betraktelig kortere tid før de bilene med overbygg tutet da bilen foran ikke kjørte på grønt lys. Dette betyr at når vi har noe å "skjule" oss bak, har vi en mye høyere terskel på hva vi tørr gjøre og ikke.

Jeg har nå greid ut om, og kommet med teorier og eksperimenter til forskjellige metoder og fenomen som kan være med på å påvirke hvem vi er og hvordan vi ser på oss selv. Alle strever med å finne seg selv, og det er svært mange faktorer og sosialiseringssagenter (familie, venner, skole) som er med på å forme dette.

DEL 2 Personlighetspsykologi

DEL 2 - Personlegdomspsykologi

Kandidaten skal svare på 2 av 3 oppgåver.

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

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

1. Diskuter fire kjelder til data om ein person sin personlegdom.
2. Beskriv ein viktig trekkteori og metodane som vert brukt av personlegdomspsykologar i å identifisere dei viktigaste trekka.
3.   tferdsgenetiske metodar: Drøft korleis   tferdsgenetikarar identifiserer personlegdom og individuelle skilnadar hos menneske og dyr.

Svar på 2 av 3 oppgåver her:

LEVERING

DEL 2) Personlighetspsykologi

Oppgave 2:

Beskriv en viktig trekkteori og metodene som brukes av personlighetspsykologer i å identifisere de viktigste trekkene.

Personlighetspsykologi er læren om, og studiet av den menneskelige personlighet. Innenfor personlighetspsykologi er man opptatt av å utvikle metoder og begreper som er egnet i å beskrive det enkelte menneskets personlighet og eventuelle forskjeller mellom personer.

Personlighet kan defineres som de relativt stabile m  tene å handle, tenke og føle på, som er karakteristisk for en person over tid og situasjon. Personlighetspsykologer studerer forskjeller mellom mennesker på artsnivå, populasjonsnivå og individnivå. Med andre ord: hvordan vi er lik alle andre, noen andre, og hvordan vi er helt unike.

Det finnes seks forskjellige domener som alle beskriver personlighet på sine måter. De seks er: det disposisjonelle domenet, det biologiske domenet, det intrapsyiske domenet, det sosiale domenet, det kognitive domenet og tilpasningsdomenet. Denne oppgaven vil ta for seg det disposisjonelle domenet, som vektlegger kvantitative målinger.

Hva er et trekk?

Det finnes to fundamentalt forskjellige syn på hva et trekk er. Det ene ser på trekk som indre, kausale eiendeler. Indre i den form at individer bærer de med seg fra situasjon til situasjon, og kausale i den forstand at de forklarer atferden.

Det andre synet ser på trekk som rent deskriptive forklaringer på atferd, som vil si at de forklarer menneskets uttrykte atferd.

Det finnes tre tilnærminger for å identifisere de viktigste trekkene. Den leksikalske tilnærmingen, den statistiske tilnærmingen og den teoretiske tilnærmingen. Dette er som sagt metoder som brukes for å "sile" ut de viktigste trekkene fra et stort hav av forskjellige personlighetstrekk. Metodene skal hjelpe oss å identifisere de trekkene som er viktigst blant mennesker.

Den leksikalske tilnærmingen

Den leksikalske tilnærmingen tar utgangspunkt i at alle viktige forskjeller mellom mennesker er kodet inn i vårt naturlige språk. Gjennom evolusjonen har det blitt bemerket forskjeller mellom mennesker og blitt oppfunnet ord som beskriver disse forskjellene/trekkene. Man kan dele den leksikalske tilnærmingen i to: synonym-frekvens og kryss-kulturell universalitet. Synonym frekvens sier at jo flere ord det finnes som brukes til å beskrive det samme trekket, jo viktigere er dette trekket ved mennesket. Altså, et trekk med mange synonymer er viktigere enn et trekk med få synonymer. Personlighetstrekket "dominant" har mange synonymer, og er derfor et svært viktig trekk ved den menneskelige personlighet: mektig, lederaktig, arrogant, overstående osv.

Kryss-kulturell universalitet sier at dersom et trekk har ord som beskriver seg i mange eller alle språk, er det et viktig trekk hos mennesker, og ikke et trekk som er skapt av kulturen.

Den statistiske tilnærmingen

Den statistiske tilnærmingen identifiserer store dimensjoner av trekk ved hjelp av matematiske metoder, statistikk og faktoranalyse. Her lager man kategorier med viktige trekk, og plasserer mer spesifikke atferdstendenser som korrelerer positivt med hverandre og med trekket under samme kategori.

Den teoretiske tilnærmingen

Den teoretiske tilnærmingen tar utgangspunkt i en teori, og plukker viktige trekk derfra. En freudianer ville for eksempel sett etter den "orale" eller "falliske" personlighet, mens en humanist ville sett etter trekk som sier noe om hvor stor grad man er motivert for selvaktualisering. Det er teoriens styrke som avgjør om

identifiseringen blir nøyaktig. En svak teori har sannsynligvis lite grunnlag for korrekt identifisering av trekk, i motsetning til en teori som har blitt testet og replikert.

Etter at man har identifisert de viktigste trekkene, setter man dem inn i såkale personlighetstaksonomier, eller trekkteorier. Det finnes svært mange forskjellige trekkteorier, men den som har fått desidert mest støtte, heter femfaktor-modellen, eller "the big five" som den også kalles.

Allport og Odbert var de to som startet arbeidet med femfaktor-modellen. De brukte engelske ordbøker og fant om lag 18 000 trekkadjektiver som beskriver den menneskelige personlighet. Catell fortsatte arbeidet og delte disse adjektivene inn i fem forskjellige lister med ca. 4500 ord i hver liste. Fiske var den som oppdaget en fem-faktor-struktur. Sistnevnte får æren for å ha oppdaget strukturen i modellen, men ikke innholdet.

Costa og McCrae oppdaget en metode for å måle femfaktor-modellen som de kalte for NEO-PI-R. NEO-PI-R består av en rekke utsagn som sier noe om i hvilken grad personen som tar testen skårer på de forskjellige faktorene i modellen.

Femfaktor-modellen består av fem faktorer som beskriver menneskets personlighet. Modellen har fått mye empirisk støtte og har blitt replikert av flere forskere i flere kulturer. De fem faktorene modellen består av er: ekstroversjon, nevrotisme, medmenneskelighet, planmessighet og åpenhet.

Ekstroversjon

De som skårer høyt på faktoren ekstroversjon, er utadvendte og livlige mennesker. De har behov for sosiale stimuleringer og trivs godt i selskap med andre. Ekstroverte er glad i action, og kjører ofte fortere enn andre, og havner dermed også i flere bilulykker. De liker oppmerksomhet, men sprer samtidig mye glede rundt seg. Eysenck mente at ekstroverte på mange måter var mindre intelligente og at hjernen deres ikke var oppbygd på samme måte som andres, og at de derfor trengte svært mye stimuli fra utsiden. På den andre siden, mente han også at introvertes hjerne arbeidet så hardt at den ikke trengte stimuli fra miljøet. Denne teorien har ikke fått særlig mye støtte. Introverte er det motsatte av ekstroverte. De som er introverte, trivs bedre i sitt eget selskap, eller med få, nære venner. Introverte trenger ikke mye stimuli fra miljøet, og gjør lite utav seg i sosiale sammenhenger. Både ekstroverte og introverte kan ha glede av en fest, selv om de kan oppføre seg ganske forskjellig.

Mischel, som var en tilhenger av situasjonalismen mente at det var situasjonen som hadde noe å si for individets atferd, og at trekkteorier faktisk bare kunne strykes ut. Det finnes sterke situasjoner der alle oppfører seg likt— som for eksempel i begravelser. Etter at Mischel kom med dette utsagnet, endret trekkteoretikere sitt ståsted noe, og det samme gjorde han.

Nevrotisme

De som skårer høyt på nevrotisme, har ofte mange negative følelser og tanker. De er usikre på seg selv og har lav selvtilitt. Det motsatte av nevrotisme er emosjonell stabilitet. Disse kan ses på som komplimentære,

og kan illustreres som en båt. De emosjonelt stabile holder stø kurs uansett vær og vind, mens de nevrotiske ikke klarer å stå i mot det sure været, og vil "krasje" skuta.

Medmenneskelighet

De som skårer høyt på medmenneskelighet, er gode, omtenksomme personer som setter pris på vennskap og kontakt med andre mennesker. De er gavmilde og tenker lite på seg selv. De som skårer lavt på medmenneskelighet kan ses på som egoistiske og ikke like "gode" mennesker.

Planmessighet

De som skårer høyt på planmessighet, har god kontroll og orden i sakene sine. Planmessige mennesker planlegger godt, arbeider hardt og får ofte gode jobber som følger av arbeidet sitt. De er pliktoppfyllende og punktlige. De som skårer lavt på planmessighet kan ses i sammenheng med farlig seksuell atferd, som å ikke bruke kondom eller prevansjon.

Åpenhet

Åpenhet er den siste faktoren i femfaktor-modellen, og har blitt mye diskutert. Ikke alle forskere har klart å replikere denne faktoren i andre kulturer. Andre ting er foreslått som fantasi og intelligens. De som skårer høyt på åpenhet er åpne for nye impulser— opplevelser, kulturer, mat og kunst. De som skårer lavt på åpenhet kan ha tunnellsyn og kun se det som er rett foran dem.

Som sagt, er femfaktormodellen den modellen som har blitt desidert mest brukt og som har fått mest støtte. Det finnes flere andre personlighetstaksonomier som har blitt testet ut og brukt, som for eksempel Eysencks hierarkiske modell, Catells 16PF og Wiggins Circumplex. De har alle bidratt med mye innen personlighetsforskning, men ingen har "utkonkurrert" femfaktormodellen, som har vist seg å være veldig stabil.

I dag brukes personlighetstester til skole- og jobbseleksjon, men også i tidlig fase av psykologisk behandling. Meningen med disse trekkteoriene er at de skal kunne predikere fremtidig atferd. Ulempen med disse er at de ikke sier noe om situasjonens påvirkning på atferden— for situasjonen og personen vil alltid være i en eller annen form for interaksjon.

Oppgave 3:

Atferdsgenetiske metoder: Drøft hvordan atferdsgenetikere identifiserer personlighet og individuelle forskjeller hos mennesker og dyr.

Personlighetspsykologi er læren om, og studiet av den menneskelige personlighet. Innenfor personlighetspsykologi er man opptatt av å utvikle metoder og begreper som er egnet i å beskrive det enkelte menneskets personlighet og eventuelle forskjeller mellom personer.

Personlighet kan defineres som de relativt stabile måtene å handle, tenke og føle på, som er karakteristisk for en person over tid og situasjon. Personlighetspsykologer studerer forskjeller mellom mennesker på artsnivå, populasjonsnivå og individnivå. Med andre ord: hvordan vi er lik alle andre, noen andre, og hvordan vi er helt unike.

Det finnes seks forskjellige domener som alle beskriver personlighet på sine måter. De seks er: det disposisjonelle domenet, det biologiske domenet, det intrapsykiske domenet, det sosiale domenet, det kognitive domenet og tilpasningsdomenet. Denne oppgaven vil ta for seg det biologiske domenet, med vekt på genetikk.

Gener er menneskets byggesteiner, og vi har mer enn 30 000 gener i 23 kromosompar. Genetikk og studien av menneskets personlighet er svært omfattende og spennende. Hva er det som skiller oss fra andre mennesker? Er det arv eller miljø som er avgjørende? Hvorfor er noen ekstroverte, mens andre er introverte?

Selektiv avl har lenge blitt brukt for å avle frem et ønsket eksemplar av en art. Selektiv avl er å pare et eksemplar av en art med et annen eksemplar for å oppnå ønskelige egenskaper og genetiske grunnlag. Dette har blitt mye brukt på hunder for å "produsere" mest mulig perfekte raser med ønskelige egenskaper, som gemytt, fysikk og ikke minst utseende. Aggresjon er et eksempel på en egenskap som er svært interessant for dagens forskning, men det er svært uetisk å teste dette på mennesker. De siste tiår har det blitt forsket og eksperimentert mye på kloning og genmodifisering av stamceller. Dette har gitt oss mye kunnskap, men det gjenstår fortsatt en del forskning på dette området.

Familiestudier

Familiestudier studerer den nære familien, altså kjernefamilien. Søsken deler 50% av genene med hverandre, og 50% med foreldrene. Slike studier har gitt oss mye, men en stor ulempe er at individene lever i samme miljø, og at det derfor er vanskelig å identifisere den genetiske variansen. Eneggede tvillinger, eller monozygote tvillinger deler 100% av genene med hverandre. Toeggede, dyzygote tvillinger deler 50% av genene med hverandre på lik linje med andre "vanlige" søsken.

Adopsjonsstudier

Adopsjonsstudier studerer individer som deler gener, men på grunn av adopsjon er oppvokst fra hverandre. Slike adopsjonsstudier har virkelig vært avgjørende for det vi i dag vet om arv/miljø-påvirkninger på individer. Det som er positivt med adopsjonsstudier, er at individene er oppvokst fra hverandre, og at likhetene derfor kan tilskrives genene.

Arvbarhetsestimatet er en metode som brukes for å kalkulere ut forholdet mellom gener og personlighet, og formelen kan se slik ut:

$$Arv^2 = 2(r_{mz} - r_{dz})$$

Her tar man utgangspunkt i forholdet mellom monozygote og dyzygote tvillinger. "Minnesota Twin Study" som ble utført av Telligen i 1988 er en studie som har gitt oss mye kunnskap om tvillinger, og ikke minst arv og miljø. Minnesota Twin Study tok utgangspunkt i 200 tvillingpar, derav 44 par monozygote tvillinger, som var adoptert og oppvokst fra hverandre. Det forskerne kom fram til ved hjelp av denne studien, er at det er det unike miljøet som har mest å si for individets personlighet. De unike erfaringene og opplevelsene som blir skapt av og med fritidsaktiviteter, venner og opplevelser har mye å si for individets personlighet.

Det er vanskelig å forstå hvilke egenskaper som skal plasseres på hvilke gener. En ting er sikkert, og det er at det gjenstår mye forskning på dette området, og det blir spennende å se hva fremtiden bringer innen dette fagfeltet.