

Börjar med avslutningen på kapitel 12, Altruism:

Hur öka på altruism?

Reducera tvetydligheter och öka på ansvarskänslan, koppling till figur i boken (Myers): Uppfatta – Tolka – Känna ansvar.

Vara personlig, minska anonymitet, ex: Le mot andra i en hiss och du får mer hjälp om du tappar något.

Öka på skuld-känslorna, ex: Säg till besökare att inte mata djuren “för då blir de sjuka”.

Vidgande av den moraliska sfären, ex: Fungera som moralisk förebild. TV-program visar sig fungera på barn som insitament för att öka på altruistiskt beteende.

Undvik “over justification”, se till att människor känner att de hjälper tack vare att de är hjälpsamma.

Lär ut altruism, lär ut “bystander effect” och förebygg så att andra blir medvetna om vad som påverkar dem att agera eller inte att agera.

Kapitel 13, Konflikter och konfliktlösning:

Varför uppstår konflikter?

Likheter?

Möjliga lösningar?

Det här går att applicera på alla konflikter oavsett storlek!

Definition av konflikt: En upplevelse av att mål, attityder eller handlingar, mellan nationer och personer, är oförenliga.

Konflikter kan medföra någonting positivt inte bara negativt.

- Konstruktiva läsningar, vi lär oss något nytt.

- Demokratiska institutioners existens finns som redskap för att hantera konflikter, ex: Riksdagsdebatt.

Destruktiva konflikter

(1) sociala dilemman, (2) konkurrens om knappa resurser, (3) upplevd orättvisa och (4) felaktig perception av andra.

1) Konkurrens mellan individens och samhällets intresse, ex: Bilkörning i egensyfte – Miljöpåverkan.

Experimentella spelteorier, (a) Prisoner's Dilemma och (b) The Tradegy of the Commons – Se figur i boken (Myers) för PD.
Tradegy of the Commons
A common = någon form av resurs vi delar med andra, ex: 100 bönder med 1 ko vardera. Om en bonde vill öka sin vinst så ökar han med en ko, men om alla gör likadant minskar den gräsplätt de delade från början till en lerplätt. “Everybody's business becomes Nobody's business”.
Orsaker: Liten tilltro till andra, kostnaden är låg i jämförelse med den omedelbara belöning, ex: Bilkörning som belönar mycket direkt och det är svårt att se miljöpåverkan.
Varför ska jag sluta köra bil? Det jag kör är en droppe i havet. Låg Self-efficacy (betyder?) “Your self-efficacy is how competent you feel to do something”. Därför svårt att se hur bilkörning (kompetens att påverka miljön) skulle spela någon roll.

Attributionsteorin är applicerbar på TotC och PD. Hur vi förklarar andras och egna handlingar.

1 Snabba vinster

2 Minimera förlusterna

3 Dra sig tillbaka med hedern i behåll.

Non-Zero-Sum Games = Med samarbete kan båda vinna, med tävling (competition) kan båda förlora.

Hur kan man få människor att samarbeta?

- Lagar och regler, ex: Skatter och system som skyddar dessa osv (egen notering: Plust en polismakt som slår dem som inte vill betala).
- Mindre grupper, ex: Kommun istället för Staten, ger ökad Self-Efficacy då man ser till vad man själv kan prestera, vad som är till fördel för det egna jaget. Ex: vattenmätare, vattenrensonering.
- Förbättra kommunikationen (utveckla)
- Förändra belöningen, ex: Låt samåkare slippa vägtullar, i USA har dem separata filer för samåkare osv.
- Aktivera altruism, ex: Information om hur ens eget beteende påverkar andra. Undvik dock att kontrollera befolkningen då det kan leda till motsatt effekt just därför att mottagarna känner att sändaren försöker att kontrollera dem, ex: Oljekrisen i USA: “spar el” - Konsumtionen ökade markant.

Vad orsakar konflikter forts.

Konkurrens om knappa resurser.
- När man har olika intressen som krockar, ideologier.
- Konkurrens i extrema situationer, ex: Muzafer Sherif's experiment med pojkar från Oklahoma som åkte på sommarläger.
- Upplevd orättvisa, ex: Min vinst över min prestation lika med Din vinst över din prestation (illustration)
Problem med ovanstående, ex: Hur mäter man prestation?
Fler definitioner av rättvisa, ex: Equality = Jämlikhet.

Missbedömningar (misperception)

- Man misstolkar den andre parterns mål och syfte
- Vad orsakar missbedömningar?**
- Self justify, en tendens att förneka det onda i deras agerande som inte kan försvinna på annat vis.
- Self-serving bias, individer och grupperns förmåga att ta åt sig av det positiva och knuffa undan det negativa.
- Det fundamentala attributionsfelet, båda sidor ser den andres fientlighet som sprunget ur inre egenskaper.
- Grupptänkande, tillskriva sin egen grupp som stark och med “de rätta” motiven och den andra gruppen som svag och i andra negativa adjektiv.

Mirror Image Perception = Demonsering av ledare på motståndarsidan. “Störta ledaren, vinn folkets förtroende”. Fungerar inte. Liknelser Irak idag och Vietnamkriget.

Uppfattningar kan skifta snabbt, “beroende formar attityder”. Under WW2 hatades japsarna och nu är japaner ett hårt arbetande folk och muslimer är “den onda fienden”

Konfliktlösningar och fred – The Four Cs of Peace Making: (1) Contact (2) Cooperation (3) Communication (4) Concilation (förlikning).

- 1) Contact
 - Kan leda till att konflikter löses upp, kan även leda till självuppfyllande profetior då fördomar växer sig starkare. Bilden av en invandrare som konstig och med vissa karaktärsdrag kan smitta av sig på ens förväntningar och vid kontakten uppför man sig så att invandraren reagerar negativt och därmed förstärks våran uppfattning = självuppfyllande profetior.
 - Ex: Segregationen av svart i USA innan WW2, uppfattningarna ändrades tack vare att raserna fick en gemensam fiende (nazismen, japan). Det minskade fördomarna och senare beslut om att tillåta rasblandning i bostadsområden minskade fördomarna.
 - Dock är inte all kontakt bra. Kontakt måste ske på “lika status nivå” för att undvika självuppfyllande profetior och för att inte förstärka stereotyper. Intensiteten i kontakten är också avgörande. Svarta som går i “vita” skolor får ofta sämre uppmärksamhet då de förväntas vara dåliga. I stridande förband blir man så pass intensiv att det är en orska till att fördomarna minskar. Starka gruppidentiteter skapas av yttre fiende.
- 2) Cooperation
 - Enbart kontakt räcker inte, Samarbete mot ett gemensamt mål är viktigt men måste lyckas för att trenden ska vända, ex: Muzafer's experiment med Oklahomapojkarna där de fick hjälpas åt att starta bussen ledde till att de forna fienderna blev vänner.
 - När generaliserar vi våra positiva uppfattningar?
 - Rollmodeller, annan vi kan följa efter, om denne ändrar sin attityd kan man ändra sin egen.
 - Typiska och goda representanter för sin grupp. Om vi associerar dem med gruppen.
- 3) Communication
 - A] Förhandla
 - Söka överrenskommelser genom direkta förhandlingar mellan parterna i en konflikt. Hur hårt kan man gå in i en diskussion påverkar hur mycket man får ut på slutet. Man riskerar dock att förlora mer om den andra ser utspelet som alltför aggressivt.
 - B] Medla
 - En tredje part (neutral) för att hjälpa lösa, se konflikten ur ett mer objektivt perspektiv. Försöka få parterna att tänka om, gå från “win-lose” till “win-win”. Identifiera övergripande målsättningar, ex: Konflikt om den sista apelsinen, de bestämmer sig för att dela och det visar sig att en vill bara ha skalet till en kaka och den andre vill göra juice. Win-Win hade kunnat skapas om de tolkat eller lyssnat till varandra innan de agerade.
 - Underlätta kontrollerad kommunikation, ta hänsyn till känslor. Känslor kan styra vår perception. Ilska gör att vi fokuserar på det negativa, Vi blir arga, Motståndarsidan reagerar med ilska osv. Använd känslor på ett konstruktivt sätt. Om man blir förolämpad leder omedveten skam ofta fram till negativa känslospiraler, man vill rädda ansiktet.
 - Empati för att läsa konflikter (empati innehåller en kognitiv och en emotionell komponent). Parterna ska ta varandras perspektiv. Använda positiva emotioner som empati. Det kan skapa tillit och förtroende mellan parterna.
 - C] Avgöra genom skiljedom (Arbitration)
 - Att en neutral part sätter en deadline för när stridande parter ska vara klara genom att ta hänsyn till båda sidorna i konflikten och sedan lägga fram en lösning.
- 4) Cocilation (förlikning/försoning)
 - Internationella, destruktiva konflikter.
 - GRIT = Används för att bryta destruktiva konfliktspiralen genom att uppmärksamma stegvis ömsesidig nedrustning.
 - Graduated and Recirocated Initiatives in Tension reduction (Mer i boken, Myers, sidan 549+)