

## Föreläsningssanteckningar i Socialpsykologi från onsdag 29 oktober 2003

### **Myers' definition av en specifik persons självbild.**

Själv-schema - mentala mallar av hur vi ser på oss själva och genom hur vi tolkar andra och omvärlden. Roll-schema - förväntning på hur en roll bör bete sig, t.ex. en busschaufför. Att vi inte varje gång vi går ombord på bussen, tänker "hur kommer just den här personen att köra bussen" osv. Person-schema - Hur vi ser på våra nära och kära. När någon gör något oväntat, bryter de mot dessa schevi. Händelse-schema/script - hur vi går tillväga i ett visst sammanhang. Ovanstående kan alla vara positiva och negativa

Stereotyper – Tron på vissa egenskaper hos en grupp människor. Ofta övergeneraliserade, felaktiga och svåra att förändra. Vanliga stereotyper är ras, köns och yrke. Negativa stereotyper – Innebär att den som blir utsatt känner ett stereotyp hot, vilket får till följd att den som utsätts för detta hot riskerar att göra precis så som den negativa stereotypen förespråkar och på det sättet befasts stereotypen (jfr. självuppfyllande profetior).

Self-reference effect - Att vi relaterar allting till sig själv och tror att t.ex. nervositet syns utanpå. Likdant med glädje osv, att vi inte säger att vi tycker något är bra "för det syns väl?". Men alla är upptagna av sig själva trots att "vårt jag är i centrum hela tiden". Possible selfs - vad vi möjligtvis kan bli i framtiden, positivt "jag ska bli läkare" såväl som negativt "jag kommer alltid att vara ensam". Självförtroende - en övergripande summering och utvärdering av våra självschema och possible selfs.

### **Higgins' självdiskrepans-teori (syn på självförtroende)**

- Det upplevda verkliga jaget
- Det ideala jaget (skönhet osv)
- The ought self (hur vi bör vara)

### **Hur utvecklas jaget? (utifrån sociala aspekter)**

1. De roller vi har och får med tiden, hur vi anpassar oss i den nya rollen (som t.ex. student)
2. Vår sociala identitet
3. Sociala jämförelser - hur vet vi att vi är bättre än andra? vi jämför sig med andra!
4. Framgångar och misslyckanden (jfr. trial and error).
5. Andra människors bedömningar, hur vi tolkar dem osv. Den kultur vi lever i. Vikt som läggs vid prestation och vem som får äran: Individualistiskt kontra kollektivistiskt.  
' kollektivistiskt - viktigare att passa in än att vara unik, medvetande om att ens självbild ändras beroende på sammanhang. känslig för kritik mot gruppen. "Vi är i grunden sociala varelser, även i västvärlden".

### **Vikten av upplevd självkontroll**

#### **Self-efficacy**

#### **Locus of Control**

- Dispositional - kunna påverka utifrån egen förmåga (interna) vs. external: slumpen avgör, omgivningen och situationen.

Forskning: Julia Rotter, Martin Seligvi (hundar och elchocker), intagna, vårdtagare och andra institutioniserades. Oförmåga att påverka sin situation. leder till inlärd hjälplöshet. Människovärdet tas ifrån dem. Såg klipp ur Schindler's List som är en film med många exempel på hjälplöshet och stundtals inskrivet i manuset.

## **Self-serving Bias**

- Att tolka händelser till vår egen fördel
- Speciellt i situationer som involverar skicklighet och tur, lyckas vi är det skicklighet, misslyckas vi är det otur.
- "Alla är bättre än genomsnittet" dock vanligare rörande subjektiva kriterier såsom moral och liknande saker som inte går att mäta. Därmed ovanligare rörande objektiva kriterier som hur fort vi springer 2 km t.ex.
- Optimistisk realism om framtiden (vanligt bland USA-studenter om vilka yrken de ska få).
- False consensus effect, överskattning om att andra har samma uppfattning, oftast negativa åsikter.
- False uniqueness effect, skänker vi till välgörenhet blir vi "bättre" människor.  
Lätt deprimerade ser världen mer realistiskt än andra - Alltför självsäker mao inte alltid bra.

## **Varför tolkar människor händelserna till sin egen fördel?**

Två teorier som skiljer sig från varandra varav nummer 2 har mest stöd inom forskningen:

1. Människans begränsade informationbearbetningsförmåga på en kognitiv nivå.
2. En känslomässig process, vi vill skydda sin egen självbild, inte blir överbevisad osv.

## **Hur presenterar vi oss för varandra?**

- Genom falsk blygsamhet, anspråkslöshet ses som positivt i vårt samhälle "jag är ful, nej det är du inte". Vi får positivt feedback.
- Self handicapping, att förse sig med ursäkter. T.ex. supa innan tentan för att kunna skylla på spriten om det går dåligt, istället för att riskera att misslyckas även om vi studerat hårt. Fungerar oftast inte alls.
- Self monitoring, vi kollar av sig själv, sin attityd, förmåga att passa in. Kamelont vs. Enstöring (missanpassad)(hög vs låg self monitoring).
- Attributionsteorin
- Forskning: Fritz Heider. Att tillskriva någon egenskaper baserade på hur någon betar sig mot någon annan. Första intrycket varar, men är inte alltid en sann bild av någon...

## **Varför har vi en tendens att förklara en person utifrån vad de gör?**

- Aktör/Observatör-förhållandet, när vi observerar någon agera fokuserar vi enbart på denne och därför tolkar vi det denne gör som det huvudsakliga istället för att ta in situationen. T.ex en polis som slår en demonstrant. Det blir lätt att vi fokuserar för mkt på "den dumma polisen" och inte ser sammanhanget och vad demonstranten själv har gjort. vi tillskriver någon egenskaper som även är en produkt av den rådande kontexten. Trots att dessa är uppenbara, bortser vi ifrån dem. Med tiden förändras dock perspektiven och vi relaterar mer till situationen. När vi ser tillbaka ser vi lättare ev. hinder som fanns då men som vi bortsåg från av olika anledningar.

Vi lär oss att beskriva människor utifrån personens egenskaper och uppförande. Situationen påverkar, vi är exempelvis inte ironiska på en jobbintervju eller i andra situationer då det föreligger klara yttre regelverk för hur vi ska uppföra sig. Begränsad informationsprocessförmåga ligger bakom, det är lättare att säga "du är dum" än att bearbeta faktorer ur omgivningen. Kulturella skillnader förekommer. Fransk forskning visar på att välbeställda mer än andra tillskriver t.ex. arbetslöshet till en person istället för att se till andra faktorer som kanske avgör mer, marknades behov t.ex.

## **Tolkningar av händelser och minnen**

- Mentala filter som påverkar uppmärksamhet och vad vi minns samt förklarar vad som händer.
- Belief perseverance, vi blir fångar i våra egna tankemönster. MEN vi blir samtidigt effektiva!

## **Hur konstruerar vi våra minnen?**

- Felaktig metafor att se minnet som en kista. Vi ägnar oss åt en aktiv process där vi rekonstruerar

utifrån tidigare minnesfragment utifrån de normer vi har inom oss.

- Misinformation effect - med hjälp av minnesmanipulation kan vi få försökspersoner att ta till sig av "jag pratade med din pappa o han berättade om när du var liten och slog i huvudet" som i sig är en lögn, men att vi ändå tar till sig av det och kanske till och med bättrar på det med "ja, och jag blödde fruktansvärt".

### **Hur bedömer vi andra människor och vår omgivning?**

Judgemental overconfidence, vanligt bland psykologistuderande(!) att tro att vi funnit svaren på människans mysterium (beteende). Om vi har fel om någon varför lär vi oss inte?

Vi letar "nästan rätt" för att inte förlora något hos oss själva. Confirmation bias = Vi söker information om en hypotesuppfattning vi redan har.

### **Tumregler/kognitiva genvägar**

- Representativitetstumregeln

- Politkerrepresentation.

- Tillgänglighetstumregel, vi bedömer sannolikheten högre för saker att inträffa utifrån hur lätt de dyker upp i våra minnen. vi överdriver ofta risken att t.ex. dö i en flygolycka pga en sådan händelses stora uppmärksamhet. Illusoriskt sökande, illusoriska korrelationer – vi tänker på någon också ringer de och vi blir paff. Men ofta betyder den personen mycket för en själv och figurerar ofta i ens tankar, men vi glömmer bort det när något sånt här inträffar. Det ger en illusion av kontroll och tro på att vi kan påverka.

### **Känslor och beslutsfattande (ny forskning)**

- Hur känslor påverkar vår bedömning av vår omvärld

- Robert Rosenthal: Hur en lärare väljer ut sina favoritelever och tillskriver dem kanske inte existerande egenskaper men ger dem mer uppmärksamhet osv än andra tystare elever med mindre utstrålning. Forskning visar att elever som får denna uppmärksamhet lyckas bättre än andra. Självpuppfyllande profetior - genom att agera utifrån våra känslor, uppfyller vi dem; "du är dum, jag är dum mot dig, du är eg. snäll men blir arg o är dum o jag får det hela bekräftat": Förväntan skapar verkligt beteende.

Föreläsninganteckningar från [www.psychologysweden.org](http://www.psychologysweden.org)

Dokumentet skapat den 6 juni 2004

Författare: Björn Sennbrink, Örebro