

PS-101 1 Psykologiske emner

Kandidat 4507

Oppgaver	Oppgavetype	Vurdering	Status
1 PS-101, forside	Flervalg	Automatisk poengsum	Lever
2 PS-101, oppgave 1	Skriveoppgave	Manuell poengsum	Lever
3 PS-101, oppgave 2	Skriveoppgave	Manuell poengsum	Lever
4 PS-101, oppgave 3	Skriveoppgave	Manuell poengsum	Lever

PS-101 1 Psykologiske emner

Emnekode	PS-101	PDF opprettet	05.09.2017 10:47
Vurderingsform	PS-101	Opprettet av	Emma Hansen
Starttidspunkt:	15.12.2016 10:00	Antall sider	10
Sluttidspunkt:	15.12.2016 15:00	Oppgaver inkludert	Ja
Sensurfrist	201701030000	Skriv ut automatisk rettede	Ja

PS-101, forside

Emnekode: PS-101

Emnenavn: Psykologiske emner

Dato: 15. desember

Varighet: 5 timer

Tillatte hjelpemidler: Ingen

Merknader:

Besvar alle 3 oppgavene.

Alle oppgavene vektet likt, og alle oppgavene må være besvart for å bestå eksamen.

Det forekommer av og til spørsmål om bruk av eksamensbesvarelser til undervisnings- og læringsformål. Universitetet trenger kandidatens tillatelse til at besvarelsen kan benyttes til dette. Besvarelsen vil være anonym.

Tillater du at din eksamensbesvarelse blir brukt til slikt formål?

Ja

Nei

PS-101, oppgave 1

Beskriv tre hovedområder i sosialpsykologien, og gjør særlig rede for området sosial kognisjon. Herunder; beskriv og forklar attribusjon.

Skriv ditt svar her...

BESVARELSE

Alle psykologiske fenomener har en sosial dimensjon. Det dreier seg om tanker, følelser, opplevelser og handlinger. Alt er en sosial situasjon, enten man reelt opplever det, eller det oppleves av andre. Mennesker er flokkdyr av natur, og søker fellesskap for å kunne utvikle seg og for å kunne overleve. Alt skjer i et fellesskap med andre, enten reelt, eller når man er alene. Hvis man er alene på tur i skogen, så kaster man ikke søppel i naturen. Dette fordi vi har innebygde normer for hvordan man bør oppføre seg, og hva som er rett og galt.

Sosial psykologi deles inn i tre hovedområder som er sosial kognisjon, sosial påvirkning og sosial interaksjon. Sosial kognisjon er hvordan man oppfatter omgivelsene og seg selv i sosiale situasjoner. Sosial påvirkning er hvordan man påvirkes av andre i sosiale situasjoner. Sosial interaksjon er positive og negative innstillinger ovenfor andre mennesker.

Sosial kognisjon er meningssøkende, hvor man søker etter mening i alle situasjoner. Den er også meningsskapende, hvor man prøver å danne seg en mening ut fra situasjonen. Den må passe inn i våre skjemaer, som gjør at vi kan kjenne den igjen. Denne meningssøkningen skjer raskt og automatisk, og er ofte preget av slagsider.

Sosial persepsjon er hvordan vi perseptuerer stimuli/sanseinntrykkene som vi hele tiden utsettes for. Alle mennesker har innebygde skjema for hvordan vi oppfatter omgivelsene, situasjoner og andre mennesker. Disse skjemaene må passe inn slik at det blir meningsfullt for oss. Dersom vi ikke finner en mening med en gang, når vi har tolket noe, så leter vi etter en mening. Og vi tillegger også noe, om nødvendig, som gjør at vi kan forstå verden og omgivelsene rundt oss. Skjemaene er gunstige for å strukturere og gjøre hverdagen enklere og mer oversiktlig, men kan også inneholde feil. Her kan vi også snakke om nativistiske (medfødte) og empiristiske (kulturelle) skjemaer. Medfødte kan være grunnfarge og kulturelle kan være språk. Når vi treffer andre mennesker så danner man seg raskt et inntrykk av folk i forhold til hvordan de ser ut og hvordan de oppfører seg. Her kan man snakke om trekk i forbindelse med hva som forbindes med ulike ord, og hva slags betydning de kan ha. Jeg viser til ett eksempel av Asch hvor studentene fikk en beskrivelse om en foreleser. Den ene gruppa fikk beskrivelse om at han var varm, intelligent, dyktig o.l, mens de andre fikk den samme beskrivelsen, men varm var byttet ut med kald. Etterpå når de skulle svare på hva de syntes, så viste det seg at den gruppa som hadde fått beskrivelsen varm, var mye mer positiv enn den gruppa som hadde fått ordet kald i sin beskrivelse. Gruppa som hadde fått varm var også mye mer interessert i undervisningen og

stilte flere spørsmål underveis. Det viser at noen ord er mer sentrale enn andre, og at ordene ikke bare adderes sammen, men følger en dynamisk intergrasjon. Når det gjelder førsteinntrykket, så sies det at man bare får en sjanse til å gjøre et godt førsteinntrykk. En undersøkelse som kan være med på å bekrefte det, er hvor noen grupper fikk ulik tid på å studere et bilde, ut fra beskrivelser om ulike trekk. Konklusjonen var at uansett om gruppene hadde veldig kort tid til å se på bildet, eller litt lengre tid, så dannet de seg det samme inntrykket av personen. Det betyr at førsteinntrykket har mye å si for hvordan vi ser på en person. Det kan også ha betydning for hvilke ord man hører først, og at det ofte er det ordet man hører først, som det legges størst vekt på. Når det gjelder førsteinntrykk, så er det ikke så lett og endre på det.

Implisitt personlighetsteori og selvoppfyllende profetier sier litt om hva slags skjemaer, forventninger og hypoteser vi har. En gruppe studenter gjennomførte et forsøk på å gi foreleseren mye oppmerksomhet når han nærmet seg kanten av podiet i forelesningssalen, mens lite oppmerksomhet når han trakk seg bort fra kanten. Hver gang foreleseren nærmet seg kanten ga de oppmerksomhet, og det førte til at han implisitt ble påvirket av dette og etterhvert ramlet utfor kanten. Selvoppfyllende profeti går ut på at de forventninger man har om andre mennesker, påvirker dem slik at disse forventningene blir oppfylt. En lærer ble fortalt at noen elever var veldig intelligente og ville vise stor fremgang i løpet av året. De ble kalt såkalte "stjerneelever". Alle elevene var testet på forhånd, og det var ingen grunn til at disse fikk dette navnet, de var ikke bedre enn de andre. Etter et år, så ble IQ en målt igjen, og de hadde vist betydelig fremgang i resultat i forhold til medelevene. Her ser man bort fra utvikling og modenhet i forhold til den normale utviklingen som finner sted. Læreren selv mente at han ikke hadde gitt disse elevene mer oppmerksomhet eller fortrinn, og heller ikke brukt mer tid på dem. Men det som viste seg var at han utfordret dem mer, ga dem vanskeligere oppgaver (siden han "visste" at de var flinke), mer oppmerksomhet, ros og skapte et godt sosialt klima rundt dem. Dette førte til at elevene selv ble påvirket av dette, og levde opp til de forventningene som læreren hadde til dem.

En viktig ting under sosial kognisjon er attribusjon. Attribusjon kan forklares som en spontan forklaring på en sosial situasjon. Her finner man årsaker til en opplevelse eller handling. Man trekker en slutning ut fra personen (disposisjonelle) eller fra situasjonen (situasjonelle). Årsaksforklaring, eller en kausal slutning, på en situasjon kan være "Per strøk til eksamen fordi han var dum", eller "Per strøk til eksamen fordi oppgaven var håpløs". I første eksempel legger man årsaken til personen, og i den siste setningen legger man årsaken i situasjonen. Vi kan også se på Kelleys korrvivasjonsmodell i forhold til disse setningene. Disposisjonelle forklaringer ut fra en slik modell går ut på at "Per var en av få som strøk til eksamen", "Per stryker ofte i slike situasjoner" og "Per er svak i mange fag". Situasjonelle forklaringer i denne situasjonen er; "Per var en av mange som strøk til eksamen", "Per stryker sjelden i slike situasjoner" og "Per er sterk i mange fag". Ut i fra denne modellen kan man anta at første eksempel gir en god grunn til å tro at det er personen som er forklaringen, mens det i det andre eksempelet er situasjonen som er årsaken. I denne forbindelse kan man snakke om lært hjelpsløshet. Lært hjelpsløshet stammer fra et forsøk som Seligman utførte på noen hunder. Det var 2 grupper som ble plassert i bur, med strømførende og seriekoblet kabler. Den ene gruppa hadde mulighet til å trykke på en spak, som gjorde at strømmen stoppet, mens den andre ikke hadde mulighet til det. Gruppa med hunder som følte de hadde kontroll over situasjonen, stoppet strømmen, mens den andre gruppa, som ikke følte de hadde kontroll over situasjonen (noe som også stemte), la seg ned. Når forsøket ble gjenopptatt ei stund senere, så hadde alle hundene mulighet til å hoppe over en kant for å slippe

unna støtten. Grappa med hunder som tidligere hadde følt de hadde hatt kontroll over situasjonen, hoppet raskt over. Mens grappa som ikke hadde hatt kontroll over situasjonen, la seg ned og ga opp. Det var 3 av 4 som gjorde dette. Seligman kalte det for håpløst, og derfra stammer navnet "Lært hjelpsløshet". Ser man dette opp mot Per og hvordan han attribuerer, så er det veldig viktig hvordan man attribuerer i situasjoner, for hvordan man opplever verden og hvordan man takler situasjoner. Om Per forklarer det med at han er dum, så er sjansen til stede for at han stryker til neste eksamen også. Han vil få dårlig selvtillit og dårlig tro på seg selv, samtidig som han ikke tror han har noe kontroll på sin situasjon. Slike mønster i attribusjoner, hvor det tillegges intern, stabil og global attribusjonsmønster, er svært uheldig for personen og hva slags liv den vil få. I verste fall kan det føre til lært hjelpsløshet og psykiske problemer. På den annen side om attribusjonen legges til ekstern, ustabil og spesifikk, så er sannsynligheten for at Per klarer neste eksamen mye bedre. Det at han skylder på situasjonen, gjør han bedre rustet til neste gang, og det gir han ikke dårligere selvtillit og mindre tro på seg selv. Hvordan man trekker kausale slutninger har også innvirkning på vår helse og på hvordan vi takler stress, og om vi føler kontroll i situasjoner om og i vår hverdag.

Det er ulike måter å attribuere på som jeg har vært inne på. Jeg vil også nevne ulike former å attribuere på i ulike sammenhenger. Selvattribusjon er hvordan vi iakttar oss selv, og hvordan vi ser på oss selv.

Den fundamentale attribusjonsfeilen går ut på at man legger årsaksforklaringer i personen, og overser situasjonens kraft. Her kan jeg nevne et eksempel på en spørre og svarer i en undersøkelse. Her legger omgivelsene vekt på at det er spørreeren som er mest kompetent. Spørreer får stille spørsmålene, og av den grunn så mestrer han dem, men hadde de byttet rolle, så hadde jo svarer kunne ha stilt spørsmålene. Det legges kanskje til grunn figur-bakgrunn, at det som er mest synlig blir det mest fremtredende. Kan også tenke at det kreves mindre mentale prosesser å tenke seg frem til det. En annen måte er aktør-observatørrollen, hvor observatøren legger årsakene i personen, mens aktøren legger årsakene i situasjonen. Ett eksempel på det kan være en som snubler i en hump i bakken, hvor den som er tilskuer legger skylden på personen som går, og at personen skylder på humpen, som da er situasjonen. Confirmation bias er at man har forventninger og hypoteser om noe, og så leter man etter bekræftelser på det, og når man finner det, så er årsaken forklart. Ego-styrkende forklaring går ut på at dersom jeg gjør det bra i noe, så forklarer jeg det med at jeg er flink, mens motsatt, om jeg gjør det dårlig i noe, så skylder jeg på situasjonen. Illusorisk kontroll vil si at vi tror vi har litt kontroll over noe vi ikke har kontroll på. Det kan være i et lotteri, hvor man ikke har noe kontroll over situasjonen, men så får man velge lodd selv. Når man til daglig har mange valg, så tror man at man har litt kontroll over situasjonen, og i dette eksemplet så tror man at man har større sjanse til å vinne. Den siste attribusjonsfeilen jeg skal nevne er misattribusjon, som er at man forveksler f. eks. flyskrekk med seksuell tiltrekning av en medpassasjer pga. frykt.

Sosial påvirkning viser at gruppepress virker, og at som medlem av ei gruppe, så er man villig til å gjøre ganske mye for å bli akseptert og med i gjengen. En annen ting er at konkurranse virker. Idrettsutøvere presterer bedre når de konkurrerer mot andre enn mot klokka, vi arbeider bedre sammen med andre, og løser flere oppgaver sammen med grappa. En annen ting som jeg har nevnt før er hvor viktig sosiale normer er for oss, og at vi prøver å følge dem. Falsifisering kan virke fremmende eller hemmende, alt etter hvordan vi opplever mestring av det vi skal gjøre. En idrettsutøver som føler seg flink i en idrett fremmer sin prestasjon med tilskuere, mens om han ikke mestrer idretten, så vil det hemme resultatet for han, at andre er tilstede. En annen ting jeg vil nevne er deindividuering som gjør at om vi er utkledd så har vi lettere for å

følge strømmen og påføre andre smerte. Man føler seg vel litt fritatt, siden man er en annen person. Tilskuereffekten har noe å si med hvordan vi reagerer i f. eks. ulykker. Hvis det er mange personer tilstede, så er det akkurat som ansvaret fordeles, og man fritas for ansvar. Vi tenker at andre vil gripe inn, og det kan resultere i at ingen griper inn.

Jeg vil beskrive konfirmitet, lydighet og føyelighet under sosial påvirkning. Konfirmitet går ut på at vi følger strømmen, og lar oss presses og påvirkes under omstendigheter, til noe vi normalt ikke ville gjort. Her kan jeg vise til ett eksempel hvor en forsøksgruppe fikk i oppgave å svare på hvilken av de tre pinnene som ble lagt frem, var den største. Alle kunne nok se hvilken som var størst, men nesten alle svarte feil, og svarte det som den første svarte. Han var blitt instruert til å svare feil, og de andre fulgte etter. Samme oppgave ble også gjort hvor de skulle svare på en lapp, og da hadde de fleste i gruppa svart rett. Lydighet går ut på om du følger ordre fra oven. Her var det ett eksempel på at en gruppe elever skulle svare på spørsmål, og de hadde fått beskjed om å svare feil på mange. Hver gang de svarte feil, så skulle deltakeren gi dem støt. Før forsøket hadde mange psykologer svart at de ikke trodde at mange vil gi støt helt opp til 450 volt. Det viste seg at overraskende mange var villige til å linja ut. Dette kan skyldes flere forklaringer, som sosialt press, overvåkning, kulturelle forskjeller, gradvis økning og avstand til elevene. Vi kan også tenke oss lydighet ovenfor autoriteter, som f.eks. politi. Når det gjelder føyelighet så kan man tenke på "foten i døra", hvor man spør etter lite og så deretter øker det til mer. Det andre er "øyet i døra", hvor man starter med å spørre etter mye, for deretter å spørre etter mindre når man har fått nei til det første.

Sosial interaksjon går ut på hvordan man oppfatter samspillet mellom andre mennesker og oss selv, og innstillinger som man har ovenfor dem og samfunnet. Her kan man tenke på forelskelse, og hva man føler for den personen. Alt oppleves i en sammenheng mellom hverandre og en interaksjon mellom ulike aktører og samfunnet. Vi er et individ i samspill med andre, og med et samfunn som virker inn på dette. Alt dette må ses i en sammenheng og i en kontekst med omgivelsene, og hva slags innstilling, både positive og negative, vi har ovenfor andre og samspillet i samfunnet.

Holdninger er en viktig del av sosial psykologien. Det er en persons oppfatning av noen. Det er oppfatninger, tanker og følelser man har ovenfor noen. Inn under her så høres fordommer og forventninger inn. En holdning er alltid rettet mot et objekt, den er evaluerende, den er selektiv, en aktiv prosess og det er en konstruktiv prosess. Holdninger er nokså stabile, men kan også endres. Endres lettere ved indre påvirkning enn ytre påvirkning. Her kan man også tenke på ting man stadig blir utsatt for og påvirket av, sånn som reklame nytter.

Holdninger har tre aspekter som er det kognitive aspektet, om hvordan du tenker om andre mennesker. Det neste er det emosjonelle aspektet, om hvordan du føler om andre mennesker. Det siste aspektet er atferdsaspektet, som viser dette i handlingen din. Jeg kan vise dette i et eksempel om innvandrere. Vi kan ha en stereotypi av hvordan innvandrere er, og at vi tenker at de er sånn og sånn, og det kan komme frem verbalt også, med å si hva vi tenker. Så gjelder det hva vi føler ovenfor dem, og følelsene våre kan vises i ansiktsuttrykk og kroppsspråk ovenfor dem. Til slutt ville handlingene våre, og hvordan vi oppfører oss mot dem, vises i atferden vi gjør.

PS-101, oppgave 2

Beskriv og forklar persepsjon, og gjør rede for forholdet mellom sansing og persepsjon.

Skriv ditt svar her...

BESVARELSE

Persepsjon er hvordan vi oppfatter våre omgivelser og oss selv. Det handler om tanker, følelser og handlinger. Alt vi oppfatter er persipiert av en stimuli. I dagliglivet strømmer det på med inntrykk og sansestimuli, og vi kan ikke ta inn over oss alt. Ute i skogen så kan vi sanse naturen og opplevelser med fuglesang o.l. Vi må velge ut hva vi retter oppmerksomheten mot. Er vi i et selskap, så kan vi ikke få med oss alt, vi må velge ut hva vi skal konsentrere oss om. Her velger vi selektivt hva vi vil fange opp. Alle sansepåvirkningene og stimuli fanges opp av våre sanser, som f.eks. kan være øret, øyet, munnen eller huden. Her blir disse stimuliene tolket i våre indre skjemaer. Disse skjemaene er påvirket av tidligere erfaringer, og hvordan vi tolker dem, tar utgangspunkt i skjemaene våre. Ut fra vår fortolkning av disse stimuliene gjør vi oss opp en mening og danner hypoteser, som igjen gir seg utslag i hvordan vi handler og hva slags atferd vi viser i ulike sammenhenger. Vi kan tenke oss at persepsjon, følelser og tenking er en slags forlengning av hverandre. Ytre stimuli i persepsjon kalles bottom up og er også induktiv tenkning. Her er det stimuli og sansepåvirkning vi påvirkes av. Indre stimuli i persepsjon kalles top down og er også deduktiv tenkning. Her er det våre skjemaer, antagelser og hypoteser som testes. Når det gjelder følelser i det ytre, så er det at vi knytter det til tidligere erfaringer og opplevelser. I det indre så er det om å gjøre at stimulusen og fortolkningen gir mening for oss. I det ytre når det gjelder tenking så er det all data som er tilgjengelig og all informasjon vi får, mens det i det indre er om våre teorier kan stemme overens med det man opplever i den ytre påvirkningen. Det vi erfarer i den ytre verden er en bevisst prosess, mens den indre prosessen er mer styrt av ubevisste prosesser.

Persepsjon er avhengig av sanser. For å oppfatte noe, så må vi sanse noe. Her er det tre elementer som er tilstede. Det første er at det må være et stimulus, noe som påvirker oss, enten noe vi f.eks. ser eller hører, og dette beskrives fysiologisk. Det neste er at vi må ha et sanseorgan for å få med oss denne stimulusen, og det kan være f.eks. et øre eller et øye, som beskrives anatomisk. For at vi skal få en sanseopplevelse, så må stimuluset tolkes og gjøre seg opp en mening, som gir et sanseintrykk og en sanseopplevelse, som da kan beskrives psykologisk.

PS-101, oppgave 3

Forklar hva som menes med læring, og beskriv og forklar 3 sentrale læringsformer.

Skriv ditt svar her...

BESVARELSE

Læring er endring i reaksjoner, handlinger, tanker og følelser (atferd) som følge av erfaring. En endring må være over en viss tid, styrke og omfang. (Her kan vi tenke på Fechners bok om "psykofysikk" som ble utgitt i 1860). Endringen må skjes systematisk. Læring som skjer i dagliglivet kan være at vi spiser dårlig mat, som vi blir syke av. Det kan føre til aversjon for den maten, noe som gjør at vi ikke vil spise den senere. Det kan også være barn som lærer språk, både implisitt ved å høre språket og bli utsatt for det, og eksplisitt ved at de selv er en aktiv deltaker. En annen læring i hverdagen kan være et barn som maser på sin far i lekebutikken og får noe, som da har lært at det kan han gjøre neste kan også. Mødre som ammer kan få melkespreng av babygråt er også ett eksempel på læring i dagliglivet. Læring har to aspekter; læringsatferd, som sier hva vi gjør, og læringspotensial, som sier hva vi kan. Læring ses mest på som det første, om hva vi gjør. Noen ganger kan vi se at det må være tilrettelagt for at læringen skal vises. Ei sulten rotte løper ikke gjennom en labyrint for å skaffe seg mat, om den er mett. Noen endringer i situasjoner er ikke læring. Her kan vi tenke oss at en endring i situasjonen ikke har vist læring, som f.eks. ved en kjørerelev som får en annen bedre bil å kjøre neste gang. Her er det ikke læring i seg selv, men situasjonen som har gjort at endringen finner sted i forhold til bedre kjøreferdigheter. Utvikling og modenhet hos barn som følge av normalutviklingen ikke kan ses på som læring. Endret motivasjon i en situasjon kan ikke regnes som læring. Det er f.eks. om du er på en fremmed plass, så blir du sulten og vil ha mat. Da endres din motivasjon til å finne en restaurant. Organisk skade kan føre til endring i atferd og ses ikke på som læring, og det samme gjelder rus. Selv om atferden vises, så er det ikke læring som er grunnen til det. Noe læring kan etterhvert bli automatisert og gå fra bevissthetstilstand til ubevissthetstilstand (nesten). Her kan jeg tenke på lesing og bilkjøring. Et barn som skal lære seg å lese bruker tid på dette, mens når en vokser som kan det, og har automatisert det, ikke trenger å tenke seg om og kode hver bokstav. Det samme gjelder bilkjøring, hvor det først er en strevsom prosess hvor all konsentrasjon ligger på å gire, speede og følge med til det blir automatisert. På samme måte kan man kalle motoriske bevegelser for et motorprogram, hvor bevegelsene er blitt automatisert. Stroop-effekten hvor man skriver grønn med rød kulepenn og leser rød, er et godt eksempel på at ting blir automatisert og mindre bevisst.

Læring kan ses på ut i fra et assosiasjonistisk syn på læring og på et kognivistisk syn på læring. Vi har ulike læringsformer, fra enkle til mer kompliserte former for læring. Habituering, som går ut på at man blir utsatt for f.eks. ei tikkende klokke. Etter hvert så lærer man å overse lyden. Det motsatte er sensitiviering, hvor lyden bare blir mer irriterende, og merker mer til den. Så har vi klassisk og operant/instrumentell betingning, som

jeg skal utdype mer etterpå. De litt mer komplekse læringsformene er innsiktslæring, som f.eks. går ut på at aper ble satt i et bur med bananer i toppen av treet, og plassert kasser i buret. Apene kunne ikke rekke opp til bananene uten å stable eskene opp på hverandre. Dette løste apene, og i følge Køhler så var det en type for innsiktslæring. Kognitiv læring som går på innstillinger, kognitive kart, innsikt og mentale prosesser i hjernen. Observasjonslæring er en annen type for læring, som jeg skal komme nærmere inn på. Imitasjon er ikke læring, som f.eks. småbarn som hermer etter foreldre som tar ut tunga.

Klassisk betinging er en form for læring der en allerede etablert refleks knyttes til nye stimuli. Med utgangspunktet i en ulært refleksforbindelse mellom en ubetinget stimulus (US) og en ubetinget respons (UR), kan man introdusere en ny stimulus, f.eks. en tone, like før ubetinget stimulus inntreffer. Dette gjentas flere ganger. Den nye stimulusen, som da kalles betinget stimulus (BS), vil etterhvert utløse betinget respons (BR) alene. Det har da foregått en læring. Den russiske fysiologen I. Pavlov utførte et eksperiment på hunder. Han presenterte en betinget stimulus (BS) som mat, som førte til salivering (UR). Deretter introduserte han en ubetinget stimulus (UB) som lyd, sammen med mat mange ganger. Det utløste salivering. Når han da etter hvert presenterte lyden alene oppsto salivering, noe som betyr at læring har funnet sted. For at det skal kunne kalles klassisk betinging så må det alltid være en refleks. Klassisk betinging vil si at en uviktig biologisk stimulus varsler om at en annen viktigere biologisk stimulus snart vil inntreffe.

Noen forutsetninger for at klassisk betinging kan finne sted er kontiguitet, som betyr samtidighet og nærvær. Under her kan man finne kontigens, som vil si at de stimuliene må inntreffes i nær forbindelse og i en forutsigbarhet, f. eks. trikk og vind. Her kan man også tenke på frykt vs. trygghet. Betingningsletthet går ut på at rotter som blir syke av dårlig mat flere timer etter at de har spist, likevel får aversjon for denne maten. Det vil si at de er biologisk predisposisjonelle, og at overlevelse er instinktet. Klassisk betinging har vært viktig i forhold til aversjon i forhold til kreftpasienter, overlevelsesinstinktet og i forhold til biologisk forskning. Noen ganger kan betinget respons (BR) virke kompensatorisk på ubetinget stimulus (US) i forbindelse med toleranse i forhold til f.eks. morfin. Andre ganger kan betinget respons (BR) virke som forsvarsmekanisme for ubetinget stimulus (US) i forbindelse med frykt. Jeg nevnte at klassisk betinging alltid må være knyttet til en refleks. Reflekser er f.eks. ufrivillige, automatiske og ulærte. Reflekser i klassisk betinging er adaptive (øyeblik, kne), orienterte (økt hjerterate), støkkerefleks, forsvarsrefleks (frykt) og andre reflekser. Operant/instrumentell betinging er en læringsform hvor en stimulus inntreffer i situasjonen som en konsekvens av hva forsøksobjektet gjør. Den russiske psykologen Thorndike gjennomførte et eksperiment på katter. Han plasserte katter i et bur med en hendel, og mat på utsiden. Dersom kattene berørte hendelen så åpnet døra seg, og de kunne hente/ta maten. Etter mye prøving og feiling av kattene, så lærte de etterhvert seg denne handlingen, og læringen hadde funnet sted. De utførte en handling som følge av at de ønsket seg noe, og fikk en positiv forsterkning, som i dette tilfellet var mat. Senere utførte Skinner lignende forsøk på rotter og duer, hvor de åpnet dør med spak og hakket på skiver. Her kan man si at objektet utfører noe for å få en positiv forsterkning, som er læring. Det kan også oppstå læring med negativ forsterkning. Det må være en viss sammenheng når forsterkningen finner sted, og bør skje i nær sammenheng mellom stimulus og respons. I dagliglivet så kan vi tenke oss det samme med Per og far i lekebutikken. PREE hvor det belønnes av og til og ikke hver gang tar lengre tid, men gir sterkere læring. Det har vist seg at ekstinsjon (avlæring) er vanskeligere med belønning av og til, enn belønning hver gang.

Observasjonslæring går ut på at man tar etter hva andre gjør. Andre blir en slags rollemodell for læring, og ut fra responser som rollemodellen får, vil gi seg utslag i hva slags læring som finner sted hos de som observerer. Jeg vil ta utgangspunkt i Banduras eksperiment med lekedukker. Her fikk mange barn se på voksne som lekte og slo på dukkene. De voksne fikk reaksjoner og tilbakemeldinger underveis, som barna fikk med seg. De så responsen som de voksne fikk. Etterpå skulle barna leke med dukkene selv, og atferden deres til dukkene, og hvordan de behandlet dem, gjenspeilet læringen som hadde funnet sted. Jo mer positiv respons og oppmerksomhet som de voksne hadde fått ut fra det de gjorde med dukkene, jo oftere dukket det opp hos barna igjen. Den atferden som fikk minst respons og oppmerksomhet, var også den atferden som barna viste i sin lek med dukkene.
