



## Försättsblad Prov Original

Kurskod	Provkod	Tentamensdatum
P S 1 0 1 G	0 0 4 2	2 0 1 9 - 0 3 - 0 8
Kursnamn	Psykologi GR (A), Introduktionsblock	
Provnamn	PS101G, DK4, Samtliga lärandemål, tentamen	
Ort	Östersund	
Termin		
Ämne		

ID:

## PS101G, Psykologi GR (A) Socialpsykologi, 7.5hp

Halvfart distans. Omtentamen

**Datum:** 190308

**Maxpoäng:** 32 poäng

**Godkänd (A-E):** Minst 16 poäng

**Ansvarig lärare:** Ingela Eng [ingela.eng@miun.se](mailto:ingela.eng@miun.se)

**Hjälpmedel:** Ej tillåtet med t.ex. psykologilexikon eller liknande. Endast penna och suddgummi får användas

Tänk på att det tydligt framgår vilken fråga du besvarar, alltså att varje **svar skrivs i tilldelat utrymme direkt efter tentamensfrågan**, samt att svaret är *läsligt*.

När det gäller svaren handlar det om att kunna lyfta fram det som är viktigt i relation till frågeställningen, skriv stringent. Det är innehållet och kvalitén i svaren som indikerar uppnådd kunskapsnivå (A-F).

Bedömning, samt betygsrapportering sker inom 15 arbetsdagar.

Lycka till!

Department of Psychology



**Mittuniversitetet**

MID SWEDEN UNIVERSITY

Campus Östersund

ID:

### 1. Frågan är relaterad till det sociala jaget (1 p)

I syfte att bevara (eller öka) den positiva självbilden tenderar individen att uppvisa *better-than-average effect*, vilket innebär att individen i jämförelse med andra skattar sig själv som lite bättre än genomsnittet, det kan gälla allt från att bilkörning till att hålla goda kostvanor. För att poäng ska utdelas måste svaret vara helt korrekt.

SANT

FALSKT

Påståendet är:

### 2. Frågan är relaterad till social attribution (2p)

Utifrån *actor-observer differences* lyfts att det finns en skillnad mellan hur individen förklarar/attribuerar en händelse beroende på om hen är aktör eller observatör. Ange **det/de** alternativ som är korrekt. För att poäng ska utdelas måste svaret vara helt korrekt.

- a. En aktör tenderar att attribuerar sina beteenden mer till situationsfaktorer
- b. En observatör tenderar att attribuerar andras beteenden mer till personlighetsfaktorer
- c. Actor-observer differences tenderar att uppvisas mer inom västerländskkultur än i österländskkultur
- d. Actor-observer differences tenderar att uppvisas mer inom österländskkultur än i västerländskkultur
- e. En observatör tenderar att attribuera andras beteenden till situationsfaktorer

Svar:

### 3. Frågan är relaterad till social attribution (1p)

*Priming* används för att aktivera ett schema eller en idé/bild av något, t.ex. för att aktivera en individs stereotyper. För att poäng ska utdelas måste svaret vara helt korrekt.

SANT

FALSKT

Påståendet är:

### 4. Frågan är relaterad till emotioner (1p)

Emotioner påverkar hur individen uppfattar, tolkar och bedömer det som sker. Till exempel läser en person som är rädd in mer hot i en situation än en person som känner sig "neutral", liksom hur en person som är glad tenderar att se mer positivt på en situation än en ledsen person. För att poäng ska utdelas måste svaret vara helt korrekt.

SANT

FALSKT

Påståendet är:

ID:

**5. Frågan är relaterad till social kognition (3p)**

Beskriv med hjälp av ett exempel hur fenomenet *självuppfyllande profetia* kan visa sig i en studie- eller arbetskontext.

**6. Frågan är relaterad till social kognition (6p)**

Hur information presenteras påverkar hur individen uppfattar informationen.

Beskriv kortfattat skillnaden mellan *negativ* respektive *positiv framing/inramning*.

Ange vilken av positiv vs. negativ framing som drar till sig mest *uppmärksamhet*. Motivera ditt svar.

Ange ett exempel på hur du kan *använda denna kunskap* i en studie- eller arbetssituation?

ID:

**7. Frågan är relaterad till kapitel 4, social kognition. (4p)**

Du ska hålla i en anställningsintervju, men precis före du ska möta kandidaten varnar en kollega dig för att hen kan vara kall och otrevlig. Utifrån forskning om *confirmation bias*, beskriv kortfattat hur din kollegas information kan påverka ditt agerande under intervjun samt din slutgiltiga bild av den sökande.

Definiera confirmation bias

**8. Frågan är relaterad till attityder, beteende och rationalisering. (4p)**

Förklara kortfattat hur individen kan hantera kognitiv dissonans, vilket kan uppstå vid diskrepans mellan hens attityd och uppvisade beteenden.

ID:

**9. Frågan är relaterad till övertalning (2p)**

Ange vid vilken övertalningsteknik det först ställs en orimligt stor förfrågan, vilken de flesta svarar nej till, och därefter en mindre/rimligare förfrågan, vilken är den eftersträvade förfrågan. För att poäng ska utdelas måste svaret vara helt korrekt.

- a. Door-in-the-face technique
- b. That's-not-all technique
- c. Foot-in-the-door technique
- d. Snowball technique
- e. Norm-of-reciprocity technique
- f. Normative-social-influence technique

Svar:

**10. Frågan är relaterad till relationer och attraktion (6p)**

Definiera *haloeffekten/the halo effect*.

Analysera och diskutera kortfattat vilka effekter *the halo effect* kan ge i en studie- och/eller arbetskontext.

ID:

### 11. Frågan är relaterad till sociala influenser (2p)

Matcha ihop rätt siffra med rätt bokstav. För att poäng ska utdelas måste svaret vara helt korrekt.

1. Konformitet
2. Samtycke
3. Lydnad

- A. Individens beteende eller syn på något/någon förändras som en respons på explicit eller implicit (verklig eller imaginär) påtryckning från andra
- B. Vid ojämn maktrelation böjer sig individen för de krav som personen i auktoritär ställning ställer
- C. Individen responderar positivt på en explicit förfrågan från en annan person

1 matchar med påstående:      2 matchar med påstående:      3 matchar med påstående: