



LUNDS
UNIVERSITET

Institutionen för psykologi

Studenters attityder till psykologi - En explorativ korrelationsundersökning

Selma Engvall, Ingrid Sandlund

Kandidatuppsats. 2015

Handledare: Jean Christophe Rohner

Examinator: Fahran Sarwar

Abstract

This explorational study seeks to explore and evaluate the correlations between attitude towards psychology and knowledge about psychology, previous experience in psychology, emotional intelligence, worldview, in- and outgroup. Results found a negative correlation between emotional intelligence and a positive attitude towards psychology, a negative correlation between previous experience of psychology and a positive attitude towards psychology, and a positive correlation between a positive attitude towards psychology and the benevolence aspect of worldview. Furthermore, there were significant differences in experience levels between ingroup and outgroup. If a person values human interactions, they are likely to have a greater appreciation of psychology, and if they are involved in studies of psychology they might overthink their emotional responses in certain situations. The results also showed that if psychology students are viewed by the individual as their ingroup, they have a more positive attitude towards it than the outgroup does. Possible explanations for these results are considered from a social psychological point of view, and implications of the study's results on everyday life are discussed.

Studenters attityder till psykologi - en explorativ korrelationsundersökning

Attityder är något som genomsyrar allas våra liv. Ajzen (2001) beskriver attityder som objekt som kan placeras in i värderande dimensioner så som positivt-negativt, bra-dåligt. Attityder kan vara explicita, det vill säga uttalade och tydligt framlagda, eller implicita, det vill säga undermedvetna. Det är möjligt att ha mer än en attityd på samma gång, och det är inte alltid den explicita och den implicita attityden är densamma. Oavsett om det handlar om en explicit åsikt kring favoritlaget i sport, eller en implicit tendens att föredra en läskedryck över en annan, påverkar våra attityder våra tankar och val. Detta kan även ske på ett subtilt och vid första anblicken irrelevant vis. I en studie av Zellmann, Madden & Aguiniga (2014) undersöktes attityd och stigmatisering av mental ohälsa hos studenter som studerade Social Work på kandidatnivå. Studien visade att de studenter som hade en positiv inställning till socialarbete och såg detta som belönande arbete var mindre benägna att känna sig obekväma kring människor med mental ohälsa. De var generellt mer benägna att bekräfta personer med mental ohälsas förmågor, och hade också mindre problem med att själva erkänna sina problem, om sådana förelåg. Vidare var de också mer öppna för att låta andra ta del av hur de mådde psykiskt, och var mer öppna med sina besvär.

Studien är intressant då den visar på hur viktig inställningen till någonting är. En inställning till något kan i sin tur även påverka attityden till andra ting som är till synes orelaterade; till exempel attityden till människor med mental ohälsa, eller öppenheten kring den egna mentala hälsan. Zellman et al. (2014) visar på ett tydligt sätt att attityder spelar en avgörande roll i, och har ett stort inflytande över, hur vi bemöter andra människor i vår vardag.

När det kommer till människors attityd till något finns det ingen simpel förklaringsmodell som fungerar i alla enskilda fall. Fältet är komplext, och den forskning som bedrivits tyder på att det finns ett flertal faktorer som inverkar på hur individens attityd formas. Den här studien har velat bygga vidare på tidigare studier inom området och undersöka ett flertal aspekters inverkan på individens attityd mot bakgrund av ämnet psykologi. Eftersom fältet är brett valdes tre specifika faktorer ut i ett försök att täcka in en så stor del av fältet som möjligt: kunskapsnivå kring ämnet för att täcka in hur mycket försökspersonerna exponerats för ämnet sedan tidigare; emotionell intelligens, där man om man har en förståelse för andra människors känslotillstånd teoretiskt sätt kan ha en högre värdering av psykologi som vetenskap; samt en generell världssyn hos individen,

där deras personliga värderingar mättes. Förhoppningen var att undersöka om det fanns samband mellan en positiv eller negativ attityd till ämnet psykologi och korrelationer mellan en individs generella inställning till ämnet, dennes kunskapsnivå, emotionella intelligens, och generella världssyn. Finns det ett samband mellan en låg empatisk förmåga och en negativ attityd till psykologi hos studenter? Kan en individs attityd alternativt förklaras med bristande kunskap eller studenternas generella världssyn? Påverkar huruvida individen tillhör en in- eller utgrupp dennes attityd till psykologi?

Grupptillhörighetens inverkan på attityd

Ingrupp och utgrupp är begrepp som borde ingå i denna studie, då de är en del av social identitetsteori (Haslam, Spears, Oakes, Ellemers, 1997), en teori som försöker förklara hur människor skapar en känsla av gemenskap eller tillhörighet genom att exempelvis identifiera sig med olika sociala grupper (Turner, Oakes, Penny 1986). Begreppet illustrerar hur individer identifierar sig med andra människor de finner likvärdiga till sig själva, och på så vis skapar sig en ingrupp baserad på till exempel kön, etnicitet (Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971) eller intressen. Utgruppen är då den grupp som inte besitter de egenskaper eller har de intressen som ingruppen har. I den aktuella studien är människor som studerar psykologi ingruppen. Detta innebär att utgruppen är de som inte studerar eller inte har studerat psykologi. In- och utgrupperna valdes då definitionerna av psykologistudent och student i annat ämne är mer distinkt än en erfarenhetsbaserad grupp. Dessutom är psykologistuderande en redan existerande grupp på universitetet. Enligt teorin om ingrupper och utgrupper har man lättare att se likheter mellan sig själv och de som man anser vara i samma ingrupp som en själv (Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971). Man har också lättare att koppla till dessa och har lättare att tycka om de som ingår i samma grupp. Detta kallas för ingroup favourism (Aronson, Wilson, & Akert, 2010). På samma sätt så har man svårare att tycka om dem som man anser stå i utgruppen. Detta kallas för Outgroup derogation (Aronson, Wilson, & Akert, 2010). Detta är för att man har kategoriserat sig själv som en medlem i den gruppen för att kunna identifiera sig själv i en större värld och i sociala sammanhang (Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971). I denna studie skulle detta vara relevant i fallet om det förekommer en signifikant negativ attityd gentemot psykologi hos utgruppen; genom att medvetet alienera sig (Johnson, Rowatt & LaBouff, 2012).

En teori som visar på eventuella problem som kan uppstå mellan in- och utgrupper är Realistic conflict theory. Det är teorin om att när två eller flera grupper kämpar om begränsade tillgångar så skapas det en konflikt mellan dessa (Campbell, LeVine, 1967). I en studie av King et al (2010) gjordes ett experiment där fyra personer presenterades som potentiella arbetssökande för försökspersonerna, vita, amerikanska studenter. Kandidaterna var 1) en vit man, 2) en vit kvinna, 3) en mörkhyad man, och 4) en latinamerikansk kvinna. I experimentgruppen fick försökspersonerna information om att de anställde under en ekonomisk nedgång. Kontrollgruppens ekonomiska scenario var stabilt. Experimentet visade att den latinamerikanska kvinnan, i egenskap av att tillhöra två utgrupper som avvek kraftigt från den traditionellt vita, manliga arbetaren, tenderade att väljas bort i högre utsträckning än de andra kandidaterna. Intressant att notera är att det motsatta skedde under ekonomisk uppgång, då den latinamerikanska kvinnan värderades högre än den vite ingruppsmannen (King, Knight, Hebl, 2010). En liknande situation skulle kunnat ha uppstått vid Lunds universitet under den förgående ekonomiska krisen, då de olika fakulteterna konkurrerar om anslag från universitetet, vilket då kan leda till en antagonisering av utgrupper. I det här fallet så skulle till exempel studenter vid LTH (Lunds tekniska högskola) kunna antas tycka sämre om psykologi eftersom psykologifakulteten uppfattas som ett hot mot de resurser LTH skulle kunnat få om den andra fakulteten inte lagt beslag på dem.

Aspekter på individnivå och deras inverkan på attityd

Det finns andra aspekter utöver gruppstillhörighet vars påverkan kan ha en inverkan på attityden till specifika ämnen. En av dessa är self-perception theory (Bem, 1967). Enligt teorin baseras en människas attityd och emotion till någonting utifrån dennes beteende. Till skillnad från cognitive dissonance theory, där attityden skapar beteendet, teoriserar self-perception theory att det istället är beteendet som skapar attityden. Detta har påvisats i fall där attityden inte är starkt kopplat till personens självbild (Waterman, C. K. 1969). I denna undersökning är detta relevant i fallet där deltagare studerar psykologi, och på så sätt förväntas ha en positiv attityd gentemot ämnet. Mere exposure effect, även kallad the familiarity principle, kan också vara upphov till denna sorts positiva attityd. Innebörden av denna är att man tycker om någonting ju längre man utsätts för det (Zajonc, 1968). Ett exempel på detta är att man tycker om en sång mer och mer ju fler gånger man lyssnar på den, såvida man inte lyssnar alltför många gånger och tröttnar (Bornstein, 1989). Detta skulle tyda på att det bör finnas ett samband mellan personer som studerar

psykologi och en positiv attityd gentemot psykologi eftersom de har exponerats för psykologi under en längre tid och därför har deras tycke för psykologi också ökat. I en studie av Swap (1977), påvisades det också att mere exposure effect också kan fungera som en förstärkare vid tidigare ogillande. När en person utsätts för någonting denne tycker illa om kommer denne också tycka alltmer illa om detta ju mer personen utsätts för det.

Övergripande världsbild som förklaringsmodell

Så här långt har diskuterats hur attityder påverkar beteenden och inställningar, men vad dessa attityder stammar ur har inte berörts. Av de förklaringsmodeller som finns fann författarna en teori om övergripande världsbild (Schwartz, 1992) intressant. Teorin bygger på undersökningar där personliga värderingar mättes i ett antal grupper världen över i ett försök att få fram en generell modell för vilka aspekter människor värderar globalt. Värderingar i det här fallet syftar till stora, övergripande koncept, som kan graderas i en hierarkisk skala efter hur viktiga de bedöms vara för den enskilde individen. De ska överskrida specifika situationer och vägleda i val av beteendena, samt bidra till individens önskade resultat. Om värderingar beskrivs på detta sätt, menar Schwartz, skiljer de sig från attityder genom sin generalitet eller abstrakthet, samt i hur de kan organiseras hierarkiskt efter relevans.

Värderingarna delades in i generella övergripande begrepp, som täcker in flera likartade aspekter. Författarna valde att använda de definitioner som myntats av Schwartz (1992). Dessa begrepp är: self-direction, stimulation, achievement, power, security, tradition, conformity, benevolence samt universalism. Self-direction handlar om frihet; att vara självständig i tanke och handling, att vara kreativ och villig att utforska, att vara nyfiken. Stimulation handlar om att vilja ha ett varierat liv, att uppleva nya saker, och att vara något av en thrillseeker. Hedonism handlar om tillfredsställelse och livsnjutning. Hedonism och Stimulation lades ihop i en senare revidering av teorin då de låg väldigt nära varandra (Schwartz, 1992). Författarna valde i sin resultatdel att göra detsamma och räkna dem som en gemensam värdering i studien. Achievement handlar om personlig framgång, ambition och kompetens. Power handlar om auktoritet och rikedom, inflytande över andra. Det skiljer sig från achievement i att det har en dominansfaktor socialt. Security handlar om harmoni, trygghet och stabilitet både personligt och inom olika sociala områden. Även hälsa, att känna att man hör till, och renlighet hör hit. Conformity handlar om minimera det negativa inflytande man kan tänkas ha över andra genom att vara återhållsam i sina

handlingar. Att vara artig och uppföra sig väl är viktiga inom denna aspekt. Tradition är att värdera gamla normer och värderingar, att vara from, samt att vara ödmjuk. Benevolence är den faktor som handlar om att hjälpa andra, att vara till nytta för samhället. Hit hör lojalitet, ärlighet och sann vänskap. Slutligen presenteras Universalism, där större värden värderas, såsom skönhet (i meningen natur och konst), jämlikhet och fred på jorden (Schwartz, 1992).

Med utgångspunkt i Schwartz teori, som understöds av hans studie, kan härledas att attityder kan stamma ur dessa värderingar - något som Schwartz själv undersöker i sin studie. Det är med avstamp i detta författarna har valt att ta med de värderingar Schwartz utvecklat som en faktor i studien, då de kan ge en indikation om vad försökspersonerna värderar och vilken världsbild de har. Kanske kan det vara så att en viss typ av värderingar kan kopplas till positiv respektive negativ attityd till psykologi.

Övriga relevanta aspekter

Utöver attityd kommer denna studie också beröra emotionell och social, interpersonell, intelligens/kompetens (Goleman, 1996), vilket är förmågan att förstå och avläsa andra människors känslor korrekt, för att sedan använda den informationen korrekt i sociala sammanhang (Coleman, Andrew 2008; Ybarra, Kross, Sanchez-Burks, 2014). Vilka också kan tänkas bidra till attityder och människokännedom som kan vara lämplig och behjälplig i mänskliga interaktioner. Det kan också var en nödvändig förmåga att ha i psykologiska sammanhang, vilket är varför det inkluderats i denna undersökning. Har man en större förståelse för människor kan det ge en indikation till varför man är positivt inställd till psykologi, ett ämne vilket handlar om att förstå mänskligt beteende.

Med allt detta i åtanke är det uppenbart att den attityd en person utvecklar till något är komplicerat att förklara, då fenomenet är såpass komplext att det inte finns en enkel förklaringsmodell som innefattar alla aspekter. Författarna valde att göra en explorativ studie, då denna del av forskningsfältet ännu är förhållandevis outforskat, detta göra att en definitiv hypotes blir svår att fastställa. Studien täcker in så många faktorer att specifika hypoteser för varje enskild faktor kändes irrelevanta att konstruera. Istället fokuserades studien på att explorativt undersöka korrelationer. Den aktuella studien vill försöka kombinera ett antal olika aspekter som ovan tagits upp för att se om det finns något mönster i hur de gemensamt korrelerar med attityderna. Författarna har valt att mäta explicita attityder till psykologi, då ämnet inte förväntas vara starkt

laddat eller stigmatiserat. Finns det en specifik typ av människa som värderar psykologi högre än andra, och vad innefattar i så fall den typen?

Syftet med studien

Studien ville utforska om utvalda faktorer såsom kunskapsnivå om ämnet, emotionell intelligens, och världsbild, påverkar en persons explicita attityd till psykologi som vetenskap. Genom en enkät försökte studien undersöka om det är en speciell sorts kombination av dessa, eller vissa av dessa faktorer, som korrelerar när en viss person söker sig till psykologi. Studien är relevant då ett resultat som stödjer att dessa samexisterar skulle kunna indikera att det finns en viss typ av person som dras till ämnet, och väljer att studera det. Detta skulle kunna vara av intresse vid jobbrekrytering samt i urvalsprocesser om lämplighet under sådan rekrytering. Vidare undersökte studien om det är en viss typ av människor som är mer benägna att ha en negativ syn på psykologi, och om deras attityd kunde kopplas till någon av de faktorer som berördes i enkäten.

Frågeställning

Påverkar vad en individ lägger in i begreppet psykologi, tidigare erfarenheter av ämnet, ens världsbild, emotionella intelligens, samt huruvida personen tillhör en ingrupp eller utgrupp, den explicita attityd denne har till psykologi som vetenskap? Vilka sammanband finns mellan dessa faktorer?

Metod

Undersökningsdeltagare

Studien utfördes vid Lunds universitet genom ett bekvämlighetsurval på studenter vid olika fakulteter. 101 deltagare deltog i enkätundersökningen, varav 58 var kvinnor (57,4%) och 43 var män (42,6%). Deltagarna var mellan 19 och 32 år gamla, med en medelålder på 23 år. Av dessa var 16 (15,5%) av deltagarna del av ingruppen i och med sitt psykologistuderande, medan 84 deltagare (81,6%) hade andra ämnen som huvudämnen, och därför tillhörde studiens utgrupp. 3 deltagare (2,9%) uppgav inte vad de studerade. De rekryterades genom tillfrågning på campus Lund, vid Eden, Mattehuset och Lunds Tekniska Högskola.

Material

Det material som användes var en egenkonstruerad enkät bestående av 7 separata delar. Dessa delar skulle mäta attityd till psykologi, emotionell intelligens, världssyn (Schwartz, 1994), tidigare erfarenheter av psykologi samt huruvida de var utgrupp eller ingrupp.

Definition av psykologi. Denna faktor mättes genom att deltagarna i fritext fick besvara frågan: "Definiera psykologi med egna ord - vad är psykologi för dig?" De erbjöds fyra rader att skriva på. Denna del ströks dock från resultatanalysen, då den inte tillförde undersökningen något. Tids- och platsbrist var också en starkt bidragande faktor till detta beslut.

Attityd till psykologi. Enkätens andra del syftade till att mäta deltagarnas attityd till psykologi. De fick åtta påståenden att ta ställning till, 4 positivt laddade, såsom "psykologi är intressant", "psykologi är värdefullt", samt 4 negativt laddade som var spegelvända, såsom "psykologi är ointressant", och "psykologi är oviktigt". De uppmanades gradera på en skala från 1 till 5, där 1 symboliserade "instämmer inte alls", och 5 betydde "instämmer helt".

Kunskapsdel om psykologi. För att mäta kunskap om psykologi fick deltagarna 19 stycken faktabaserade "sant eller falskt"-frågor att besvara. Påståendena var baserade på den kunskap som förmedlades i läroboken "Psychology: The Science of Mind and Behaviour" (Michael Passer, et al, 2009) och formulerades i samråd med en expert (Jean Christophe Rohner). Exempel på påståenden som användes är, "en människas minnesprocess påverkas av i vilket känslomässigt tillstånd denna befinner sig i", "en schizofren person har vanligtvis två eller flera distinkta personligheter och det är därför det också kallas split personality disorder", samt "en fysiskt attraktiv person ges ofta generellt positiva egenskaper". Under varje faktapåstående fanns texten "Sant/Falskt", där deltagaren fick ringa in det alternativ de trodde stämde.

Emotionell intelligens. Två delar av enkäten syftade till att mäta emotionell intelligens, hos deltagarna. Detta mättes först genom att visa ett antal bilder på ansiktsuttryck som utvecklats av ett företag som framställer hjälpmedel för autistiska barn (Do2Learn, 2010). Deltagaren fick se 10 färgbilder på ansikten som visade olika emotioner, en distinkt emotion per bild. Exempel på emotioner som ingick var bland annat glädje, äckel och förvirring. Personerna på bilderna varierade i kön, ålder och etnicitet. Bredvid varje bild fick deltagaren själv skriva vilken emotion de ansåg passade bäst med ansiktsuttrycket. Deras svar bedömdes sedan utifrån facit från företaget

bilden kom från, samt med hjälp av en synonymordlista för att på rättvisast sätt täcka in svar som kunde anses rätt men som inte var det exakta uttrycket som efterfrågades.

Den andra delen av emotionell intelligens mättes genom ett antal påståenden som försökspersonerna fick koppla ihop med passande emotion. Dessa grundade sig i Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test, MSCEI (Mayer, Salovey, 2007). 17 olika scenarion formulerades, exempelvis “jag planerar ett födelsedagskalas”, “jag blir påkommen med att olovligen låna en väns cykel”, samt “jag tar en tugga av ett ruttet äpple”. Under varje scenario fanns en uppställning av emotioner, identisk för varje scenario, där deltagaren sedan fick ringa in vilka emotioner de kände stämde bäst överens med situationen som presenterades. De emotioner de fick välja mellan var: glädje, sorg, äckel, överraskning, ilska, rädsla, intresse och skuld/skam. Varje scenario var skrivet för att reflektera en specifik emotion, och fler än en kunde ringas in. Svaret registrerades som korrekt baserat på om deltagaren fått med den primära känslan och felaktigt om den primära känslan helt utelämnats.

Världsbild. För att mäta deltagarnas personliga värderingar och få en bild av deras generella världsbild listades 55 ord eller korta meningar där deltagarna fick värdera hur viktig aspekten var för dem i deras liv. Graderingarna gjordes på en Likert-skala, mellan 1 och 7, där 1 var oviktigt och 7 var viktigt. Alla 55 aspekter är hämtade från en studie (Schwartz, 1992), där världssyn mättes. Författarna översatte orden från engelska till svenska. Exempel på begrepp som användes var “frihet i tanke och handling”, “gott uppförande”, “att vara inflytelserik” och “lojalitet”. På grund av ett skrivfel i enkäten togs ett item bort, och ströks helt från resultaten.

Tidigare erfarenheter av psykologi. För att få kunskap om deltagarnas tidigare erfarenheter av psykologi listades olika typer av erfarenheter, exempelvis att ha läst en kurs eller att ha sett på psykologibaserade TV-serier. Deltagarna fick kryssa i alla alternativ som var applicerbara på dem själva, och slutligen fanns en “annat”-sektion, där de på egen hand kunde skriva in en erfarenhet de haft med psykologi som inte passade in i de andra sektionerna. Dessa erfarenheter kategoriserades, av författarna, i ett senare skede i vetenskapliga och pseudovetenskapliga erfarenheter. Med vetenskaplig erfarenhet menas studier bedrivna vid gymnasium, högskola och universitet, samt kurslitteratur och vetenskapliga tidskrifter, såsom American Psychology Associations officiella tidskrift. Med pseudovetenskapliga erfarenheter menas populärvetenskaplig litteratur och tidskrifter såsom Henrik Fexeus och Kay Pollocks litteratur, samt tv-serier och liknande med psykologisk anknytning, såsom Criminal Minds.

Information om deltagaren. Slutligen fanns en sektion där deltagarna fyllde i kön, ålder och antal högskolepoäng de studerat. Här mättes även utgrupp/ingrupp, då de tillfrågades om huvudsaklig sysselsättning samt programinriktning.

Procedur

En enkät som skapats för denna undersökning, baserat på tidigare exempel och förebilder, användes, som sedan delades ut till studenter vid Lunds universitet. Deltagarna skrev enkäten under informerat samtycke, enkäten var anonym, kunde inte spåras tillbaka till dem och den skulle ta ca: 10 minuter att genomföra. Efter ifylld enkät bjöds deltagarna på kanelbullar som tack för sitt deltagande. De delgavs även möjlighet ta del av resultaten vid eventuellt intresse.

Resultat

Kunskap om psykologi

För att undersöka forskningsfrågan ”Finns det en korrelation mellan attityd till psykologi och kunskap om psykologi?” utfördes en korrelationsanalys. Resultatet var $r = 0,195$ och $p > 0,05$ som vi ser i tabell 1. Detta innebär att korrelationen inte är signifikant.

Emotionell intelligens

För att undersöka forskningsfrågan ”Finns en korrelation mellan attityd till psykologi och förmågan att känna igen emotioner?” utfördes två korrelationsanalys. Den första, där förmågan att känna igen emotioner i bilder på ansikten, gav resultatet $p > 0,05$ och $r = 0,109$, vilket innebär att den inte är statistiskt signifikant. Detta illustreras i tabell 1 under ”Emotionell intelligens 1”.

Den andra korrelationsanalysen utfördes på sambandet mellan attityd till psykologi och förmågan att veta vilken emotion som är socialt acceptabelt i olika sammanhang. Resultatet var $p < 0,05$ och $r = -0,345$, vilket kan ses i tabell 1. Detta innebär att den är signifikant och att det finns en negativ korrelation. Ju högre resultat som redovisades för den emotionella intelligensen, ju sämre attityd hade deltagarna till psykologi. Detta kan observeras i tabell 1 under ”Emotionell intelligens 2”.

Tabell 1

Korrelationer mellan kunskap om psykologi, emotionell intelligens 1 (förmågan att känna igen emotioner i ansikten), emotionell intelligens 2 (förmågan att veta vilka emotioner som är socialt accepterade i olika situationer), tidigare erfarenhet av psykologi och attityd.

Aspekt	Attityd	
	Sig.(2-tailed)	Pearson correlation
Kunskap om psykologi	0,069	0,195
Emotionell intelligens 1	0,308	0,109
Emotionell intelligens 2	0,001	-0,345**
Tidigare erfarenhet	0,002	-0,316**
Vetenskaplig erfarenhet	0,000	0,354**

**Korrelationen är signifikant på 0,01-nivå (2-tailed)

Världsbild

En korrelationsanalys utfördes mellan attityd till psykologi och power. Resultatet var $p > 0,05$ och $r = 0,094$, vilket innebär att den inte är statistiskt signifikant. Detta kan observeras i tabell 2.

En korrelationsanalys utfördes mellan attityd till psykologi och security. Resultatet var $p > 0,05$ och $r = 0,094$, vilket innebär att den inte är statistiskt signifikant. Detta kan observeras i tabell 2.

En korrelationsanalys utfördes mellan attityd till psykologi och achievement. Resultatet var $p > 0,05$ och $r = 0,078$, vilket innebär att den inte är statistiskt signifikant. Detta kan observeras i tabell 2.

En korrelationsanalys utfördes mellan attityd till psykologi och self direction. Resultatet var $p > 0,05$ och $r = 0,114$, vilket innebär att den inte är statistiskt signifikant. Detta kan observeras i tabell 2.

En korrelationsanalys utfördes mellan attityd till psykologi och universalism. Resultatet var $p > 0,05$ och $r = 0,060$, vilket innebär att den inte är statistiskt signifikant. Detta kan observeras i tabell 2.

En korrelationsanalys utfördes mellan attityd till psykologi och benevolence. Resultatet var $p < 0,05$ och $r = 0,220$. Detta innebär att den är signifikant och att det finns en positiv korrelation. Ju högre resultat som redovisades för benevolence, ju bättre attityd hade deltagarna till psykologi. Detta kan observeras i tabell 2.

En korrelationsanalys utfördes mellan attityd till psykologi och tradition. Resultatet var $p > 0,05$ och $r = 0,434$, vilket innebär att den inte är statistiskt signifikant. Detta kan observeras i tabell 2.

En korrelationsanalys utfördes mellan attityd till psykologi och conformity. Resultatet var $p > 0,05$ och $r = 0,076$, vilket innebär att den inte är statistiskt signifikant. Detta kan observeras i tabell 2.

En korrelationsanalys utfördes mellan attityd till psykologi och hedonism. Resultatet var $p > 0,05$ och $r = 0,076$, vilket innebär att den inte är statistiskt signifikant. Detta kan observeras i tabell 2.

Tabell 2

Korrelationen mellan attityd till psykologi och de olika aspekterna av världssyn

Aspekt	Attityd	
	Sig.(2-tailed)	Pearson correlation
Power	0,367	0,094
Security	0,488	0,072
Achievement	0,448	0,078
Self direction	0,267	0,114
Universalism	0,558	0,060
Benevolence	0,030	0,220*
Tradition	0,434	-0,081
Conformity	0,458	0,076
Hedonism	0,162	0,143

*Korrelationen är signifikant på 0,05-nivå (2-tailed)

Tidigare erfarenhet av psykologi

En korrelationsanalys utfördes mellan attityd till psykologi och erfarenhet inom psykologi. Resultatet var $p < 0,05$ och $r = -0,316$. Detta innebär att den är signifikant och att det finns en negativ korrelation. Ju högre resultat som redovisades för erfarenhet inom psykologi, ju sämre attityd hade deltagarna till psykologi. Detta illustreras i tabell 1 under "Tidigare erfarenhet".

När erfarenhetsvariabeln efter analysen kategoriserats i pseudovetenskaplig och vetenskaplig erfarenhet gavs ett annat resultat med en signifikant positiv korrelation mellan

vetenskaplig erfarenhet och attityd till psykologi. $p < 0,05$ $r = 0,354$. Detta kan observeras i tabell 1 under ”Vetenskaplig erfarenhet”.

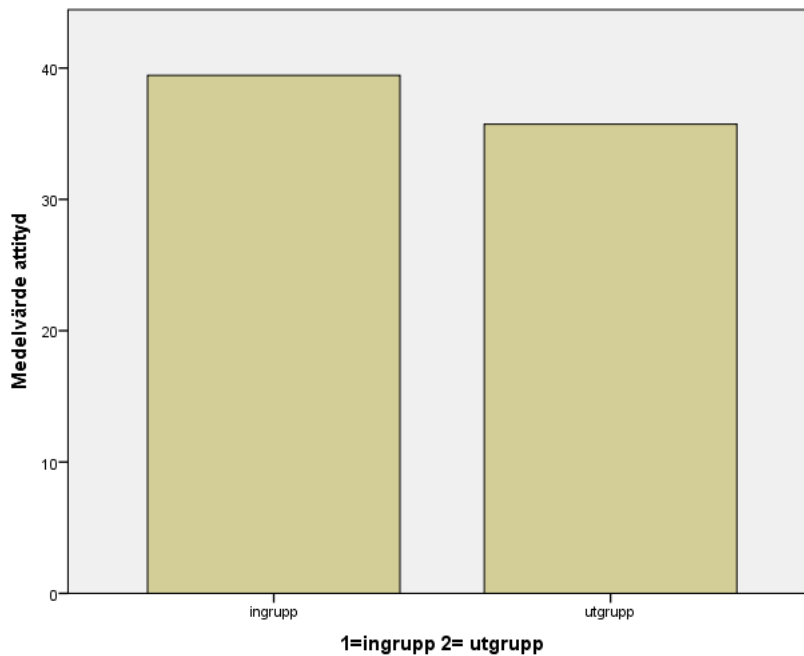
In- och utgrupp

För att få en klar bild över attitydsskillnaderna i ingrupp och utgrupp gjordes ett independent t-test, som visade att ingruppen ($M=39,44$, $SD=1,504$) , medan utgruppen hade ett medelvärde på ($M=35,73$, $SD= 4,287$) $t(95) = 3,407$ $p=0,001$, two-tailed) Se tabell 3.

Detta innebär att ingruppen i snitt hade en mer positiv attityd till psykologi än utgruppen.

Omfattningen av the difference of means (mean difference=3,709, CI= 1,548 till 5,870)

Skillnaderna mellan ingruppen och utgruppens medelvärde kan beskådas i graf 1.



Graf 1. Jämförelse av medelvärde för ingrupp och utgrupp inom variabeln attityd

Tabell 3

Jämförelse mellan ingrupp och utgrupp inom variabeln attityd

Grupp	M	SD	t	df	Sig.(2-tailed)
Ingrupp	39,44	1.504	3,407	95	,001
Utgrupp	35,73	4,297			

Diskussion

Resultaten påvisar en positiv korrelation mellan benevolence och positiv attityd gentemot psykologi, en negativ korrelation mellan erfarenhet inom psykologi och positiv attityd gentemot psykologi. Dock uppvisades en positiv korrelation efter att erfarenhet definierats och kategoriserats i pseudovetenskaplig och vetenskaplig erfarenhet. En negativ korrelation mellan förmågan att veta vilka emotioner som är socialt accepterade i sociala situationer och positiv attityd gentemot psykologi påvisades också. Studiens resultat visar dock att ingruppen har en mer positiv attityd gentemot psykologi än utgruppen.

En positiv korrelation mellan benevolence och attityd till psykologi innebär att de deltagare som värderar välvilja, godhet och vårdande av relationer också har en mer positiv inställning till psykologi. Detta skulle kunna förklaras med att en hög nivå av benevolence innebär att du förstår vilken betydelse psykologi har för förståelsen av andra människor. Om en individ värderar aspekter relaterade till externa relationer och vårdandet av dessa, såsom ärlighet och sann vänskap, bör psykologi vara ett ämne av högt intresse för denne. Psykologi, i egenskap av att vara en vetenskap som fokuserar på hur människor fungerar, ger en inblick i de bakomliggande orsakerna till tankar och beteenden. Detta i sin tur kan underlätta i relationen till andra. Med en hög värdering av aspekter som ingår i värderingsgrunden benevolence, känns det naturligt att anta att individen hyser en vilja till att förbättra sin förmåga att involvera sig i andra människor. Psykologi skulle kunna vara ett verktyg för dem att utveckla sin förståelse för sociala relationer, så att dessa underlättas i framtiden.

En negativ korrelation mellan erfarenhet om psykologi och positiv attityd till psykologi innebär att de deltagare som hade en högre nivå av erfarenhet också hade en sämre attityd till ämnet. Dock är det värt att nämna att det också förekom en mer positiv attityd till psykologi inom ingruppen än inom utgruppen, som inte studerar detta. En möjlig förklaring till detta skulle kunna vara att de som är negativa till psykologi har haft mycket exponering för ämnet som inte levt upp till de förväntningar som de haft. Kanske har de börjat närma sig ämnet för att sedan upptäcka att det inte var vad de hade förväntat sig, något som skapat en negativ attityd. En annan möjlig förklaring är att tillämpa Mere Exposure Effect (Zajonc, 1968) som en tolkningsmodell på resultatet. Ingruppen har valt att studera ämnet på högre nivå och skulle därför kunna antas ha en mer positiv grundinställning till ämnet än utgruppen. Enligt mere exposure effect skulle detta på sikt leda till att de tycker om psykologi mer och mer ju längre tid de exponerats för det. Motsatsen

är också sann; om utgruppen hade en i grunden negativ inställning till psykologi innebär detta att deras negativitet förstärks allt eftersom att de exponeras för ämnet, vilket skulle kunna förklara den negativa korrelation vi har mellan erfarenhet och attityd. Detta bekräftades när en uppdelning gjordes av erfarenheten som vetenskaplig och psuedovetenskaplig erfarenhet eftersom resultatet var kontraintuitivt. Eftersom det erfarenhetsindex som skapats inte validerats i en pilotstudie valde författarna att göra en alternativ uppdelning och se om resultatet kvarstod. I den nya korrelationsanalysen som genomfördes efter denna kategorisering, var resultaten en positiv korrelation mellan vetenskaplig erfarenhet och positiv attityd till ämnet.

Värt att nämna i sammanhanget är det icke-signifikanta resultatet mellan kunskap om psykologi och attityd till psykologi. Det finns en kontrast mellan detta resultat och det signifikanta resultatet som ovan redovisas för en positiv korrelation mellan vetenskaplig erfarenhet och attityd. Detta är intressant då man här kan ana att kunskap och erfarenhet inte är likvärdiga i dessa sammanhang. Vid första anblick kan dessa te sig snarlika då erfarenhet inom ämnet rimligtvis kan leda till kunskap inom ämnet, men detta behöver inte vara fallet. Inte heller behöver kunskap inom ämnet innebära att man har en personlig erfarenhet av det. Vid närmare undersökning finns det viktiga faktorer som skiljer de två begreppen åt. Erfarenhet är oftast förankrad i en personlig upplevelse, medan kunskap inte nödvändigtvis behöver vara det. Kunskap kan förvärfvas utan personligt engagemang. Den här studien visar att vetenskaplig erfarenhet är kopplad till attityd; kunskap är det inte. Med förankring i self-perception theory (Bem, 1967) kan skillnaden i resultat bero på att den vetenskapliga erfarenheten grundar sig i ett aktivt beslut från deltagaren att studera ämnet psykologi och därmed inkorporera psykologi i sin självbild. Detta skulle i sin tur innebära en mer positiv attityd. Eftersom ren kunskap inte behöver innebära att du har en erfarenhet av ämnet innebär det inte heller att du behöver skapa en anknytning till ämnet ifråga. Mere exposure effect (Zajonc, 1968; Bornstein, 1989) får här heller ingen effekt när deltagaren inte har hög erfarenhet, eftersom de inte har utsatts för ämnet under en längre tid.

Self-perception theory (Bem, 1967), där man skapar sin attityd mot någonting utifrån en handling man gör, kan också vara en förklaringsmodell till varför ingruppen hade en högre nivå av positiv attityd i jämförelse med de som hade mycket erfarenhet inom psykologi. Erfarenhet behöver inte betyda att individen aktivt engagerar sig i ämnet. Under enkätdelen som undersökte erfarenheter av psykologi listades ett flertal tänkbara exponeringssituationer. Ingruppen studerar ämnet psykologi och gör därför ett aktivt val att exponeras för det, vilket enligt self-perception

theory ger en naturlig anledning till varför de då också har en positiv attityd gentemot ämnet. Det skulle kunna vara så att deltagare som rapporterat att de studerat psykologi tidigare och i dagsläget inte längre gör det, avslutat dessa studier på grund av att de insett att de inte var intresserade. I detta fall kan man koppla attityd och beteende till cognitive dissonance theory (Bem, 1967), eftersom individen valt att ändra sitt beteende att studera psykologi istället för att ändra sin negativa attityd till ämnet. Om individen däremot ändrat attityden och fortsatt beteendet bör de rimligtvis ha rapporterat en positivare attityd till psykologi istället.

Den negativa korrelationen mellan förmågan att veta vilka emotioner som är socialt acceptabla i olika situationer och attityd till psykologi är ett intressant fenomen. En orsak till denna korrelation skulle kunna vara att om man har ett intresse av och en positiv attityd till psykologi, så har man en tendens att överanalysera vilka emotioner som uppkommer i olika sammanhang. På så vis tillskrivs de fabricerade situationerna emotioner som inte primärt finns med i dessa sammanhang. Några sådana rapporterade emotioner är till exempel äckel när du blir tillstött i korridoren, eller ilska när du tar en tugga av ett ruttet äpple. I dessa exempel är det uppenbart att den primära emotionen inte rapporterats. I andra fall var den rapporterade responsen en sådan där svaret illustrerar hur försökspersonen överanalyserat den givna situationen och rapporterat en sekundär reaktion snarare än den första, primära emotion som efterfrågats. Ett bra exempel på detta uppkom i situationen där badrummet inte städats och därför är äckligt. Den primära emotionen som rimligtvis bör uppstå är äckel, men många i ingruppen rapporterade ilska som en emotion de tyckte stämde in. Ilska i det här fallet är en sekundär reaktion som inte är riktad mot det motbjudande badrummet, utan mot individen själv, som inte städade. Utgruppen, som inte studerat psykologi, besvarade i större utsträckning frågorna med den primära emotionen och gick sedan till synes vidare utan att vidare fundera över frågeställningen. Som tidigare nämnt, tolkades resultaten som korrekta ifall den primära emotionen fanns med bland de valda alternativen. Om enbart de sekundära emotionerna var valda och den primära fullkomligt utelämnats tolkades svaret som felaktigt. Detta för att vi eftersökte de primära emotionerna. Värt att nämna är att svaret inte tolkades som felaktigt såvida inte den primära emotionen var totalt utelämnad, eller den sekundära emotionen var totalt avvikande från sociala normer.

Då studien var explorativ undersöktes ett flertal olika aspekter och förklaringsmodeller till eventuella resultat, varav ett flertal existerade på olika nivåer, såsom en socialpsykologisk grupp-nivå med in- och utgrupper eller en personlig sådan hos försökspersonen själv. Detta kan var

en anledning till varför vi inte fann något tydligt tecken på exempelvis realistic conflict theory (Campbell, LeVine, 1967) vars hot då kan existera på en mer administrativ nivå, vilket vi inte undersökningen täckte. Studenterna berörs sannolikt inte direkt av detta, utan eventuella slitningar existerar istället på fakultetsnivå, alternativt inom personalstyrkan. Att realistic conflict theory inte kunde understödjas kan också bero på att det inte har förekommit någon ekonomisk svacka vid universitetet, och att det är osannolikt att stigmatisering av utgrupp förekommer vid en tid av ekonomisk stabilitet.

Trots att studiens enkät var baserad på tidigare forskning och är förankrad i beprövad metod har fanns inte tid att testa validiteten i mätinstrumentet. Detta kan i sin tur ha bidragit till studiens resultat. Pilotstudier utförda i förtid hade eventuellt kunnat förebygga några av de problem som uppstod med intern validitet.

Något som är värt att nämna är också vilken typ av deltagare studien involverade. Under undersökningens gång valde många att tacka nej till att besvara enkätundersökningen. Deltagare som har en starkt negativ inställning till psykologi kan ha missats att fångas upp för att dessa avböjt att delta i undersökningen. Även bland de undersökningdeltagare som svarat fanns viss problematik. Många besvarade de attitydfrågor som fanns med i enkäten med höga värderingar av de positiva påståendena, och låga värderingar av de negativa. Dessa resultat kan vara missvisande av ett flertal orsaker. Det kan spekuleras i om deltagarna besvarade attitydfrågorna positivt eftersom det gick i linje med deras valda beteende vid undersökningstillfället, då de valde att delta i en psykologiundersökning. En sådan förklaring är i enlighet med Self-perception theory (Bem, 1967), som diskuterats ovan. Att de valt att delta kan ha implikerat att de i grunden hade en neutral eller positiv inställning till ämnet psykologi, som sedan förstärktes i och med deras undersökningdeltagande. Det kan även ifrågasättas om de positiva värderingar som rapporterats är ett resultat av social önskvärdhet. Deltagarna kanske kände sig obligerade att rapportera en positiv attityd till psykologi eftersom undersökningsledarna studerar ämnet (Crowne, Marlowe, 1960; Paulhus, 1991).

Mot bakgrund av dessa resultat kan diskuteras vilken nytta resultaten kan ha i vardagliga situationer. I rekryteringsprocesser, till exempel, kan det vara av vikt att vara medveten om att även om en person har en studiebakgrund inom psykologi, innebär inte detta automatiskt att de också har en god empatisk förmåga. Det kan också vara givande som arbetsgivare att ha i åtanke att personen med mest erfarenhet inte nödvändigtvis ger mest till arbetsplatsen, på grund av att

denne inte nödvändigtvis har en positiv attityd gentemot ämnet. Det kan vara relevant att under rekryteringen se närmare på kandidaternas personliga värderingar, då det resultat studien fann att en hög värdering av Benevolence var kopplat till en mer positiv attityd till psykologi. Eftersom vilja och förmåga att hjälpa människor är egenskaper som bör värderas högt inom detta fält är det en relevant infallsvinkel att ha i åtanke.

Begränsningar med studien

Studien fokuserade enbart på en liten grupp studenter vid Lunds Universitet. Det är därför omöjligt att uttala sig om ifall resultatet är applicerbart utanför den undersökta gruppen. Undersökningsdeltagarna var väldigt homogena i ålder och studievana, och kan därför inte förväntas representera populationen i stort. Det var dessutom ett lågt deltagarantal med enbart 100 deltagare, vilket minskar sannolikheten för att ha fått ett rättvisande resultat. Den externa validiteten är därför låg. Ingruppen bestod endast av 15 individer av de totala 101 deltagare studien innefattade, vilket inte gav en balanserad spridning. Som tidigare diskuterats kan också undersökningen ha misslyckats med att innefatta deltagare som har en negativ attityd till psykologi, då dessa kan ha avböjt att delta.

Det är viktigt att notera att enkätundersökningens mätinstrument inte testades före studien utfördes, detta på grund av tidsbrist. De är grundade i tidigare forskning, men för denna undersökning har deras validitet inte testats i någon pilotstudie. Därför kan det inte med säkerhet sägas att resultaten studien fått är rättvisande.

Graderingsskalan som skapades för att värdera olika erfarenheter mot varandra kan vara missledande, eftersom den är oprövad. Detta kan vara ett problem med studien, eftersom det var en signifikant skillnad mellan erfarenhet inom utgruppen och ingruppen till fördel för utgruppen.

Det kan även diskuteras om de faktafrågor som ingick i enkätundersökningen var lagda på rätt nivå för den tilltänkta målgruppen. Det fanns ingen nämnvärd skillnad mellan ingruppen och utgruppens resultat på denna del, vilket antyder att grupperna är på samma kunskapsnivå trots att den ena gruppen studerat psykologi och den andra inte har det. Ett högre resultat hos ingruppen var att förvänta, något som de statistiska resultaten inte reflekterar. Det är omöjligt att säga om detta beror på ett fel i enkätens konstruktion, eller om orsaken finns i kunskapsnivån hos undersökningsdeltagarna.

Slutsats

Frågeställningen till studien var: Påverkar vad en individ lägger in i begreppet psykologi, tidigare erfarenheter av ämnet, ens världsbild, emotionella intelligens, samt huruvida personen tillhör en ingrupp eller utgrupp, den explicita attityd denne har till psykologi som vetenskap? Vilka sammanband finns mellan dessa faktorer? Undersökningen har kunnat påvisa ett sammanband mellan en positiv attityd till psykologi och en hög nivå av benevolence i dennes världssyn, mellan erfarenhet inom psykologi och en negativ attityd till psykologi, samt en negativ korrelation mellan förmågan att tillskriva rätt emotioner i olika sammanhang och en positiv attityd till psykologi. Resultaten har också visat att personer i ingruppen har en mer positiv attityd till psykologi än utgruppen. Med dessa resultat kan man dra slutsatsen att attityden till psykologi faktiskt påverkas av ens världsbild, emotionella intelligens samt huruvida man är ingrupp eller utgrupp. Slutsatsen kan också dras att detta är någonting som bör utforskas mer i vidare forskning, för att kartlägga hur sambanden ser ut samt eventuella orsaker till fenomenen.

Referenser

- Ajzen, I. (2001). Nature and operation of attitudes. *Annual Review Of Psychology*, 52, 27-58.
- Aronson, E., Wilson, T. D., Akert, R. D. (2010). *Social psychology (7th ed.)*. Upper Saddle River: Prentice Hall.
- Bem, D. J. (1967). Self-Perception: An Alternative Interpretation of Cognitive Dissonance Phenomena. *Psychological Review*, 74, 183-200.
- Bornstein, R.F. (1989). Exposure and affect: overview and meta-analysis of research, 1968–1987. *Psychological Bulletin*, 106, 265–289.
- Campbell, D. T., LeVine, R. A. (1967). *Psychological Versus Sociological Explanations of Ethnocentrism*. Washington D.C.: The American Psychological Association Meeting,
- Coleman, A. (2008). *A Dictionary of Psychology* (3 ed.). Oxford University Press.
- Crowne, D. P., Marlowe, D. (1960). A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of Consulting Psychology*, 24, 349-354.
- Do2Learn. (2010). Emotion cards. Hämtad 2015-04-20, från <http://www.do2learn.com/activities/SocialSkills/EmotionAndScenarioCards/EmotionAndScenarioCards.html>
- Goleman, D. (1996). *Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ*. Bantam Books.
- Haslam, S. A., Spears, R., Oakes, P.J., Ellemers, N. et al., eds. . (1997). "Stereotyping and social influence: Foundations of stereotype consensus". *The social psychology of stereotyping and group life*, VI, Oxford: Blackwell publishing: 119–143.
- Johnson, M.K., Rowatt, W.C., LaBouff, J.P. (2012). Religiosity and prejudice revisited: In-group favoritism, out-group derogation, or both?. *Psychology Of Religion And Spirituality*, 4(2), 154-168. doi:10.1037/a0025107.
- King, E. B., Knight, J. L., Hebl, M. R. (2010). The Influence of Economic Conditions on Aspects of Stigmatization. *Journal Of Social Issues*, 66(3), 446-460.
- Mayer, J. D., Salovey, P. (2007). *Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test*. Toronto:Multi-Health Systems Incorporated.
- Passer, M.W. (2009). *Psychology : the science of mind and behaviour*. New York : McGraw-Hill Higher Education ; London : McGraw-Hill, cop. 2009.
- Paulhus, D.L. (1991). Measurement and control of response biases. In J.P. Robinson et al. (Eds.),

- Measures of personality and social psychological attitudes*. San Diego: Academic Press.
- Schwartz, S.H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. *Advances in experimental social psychology*, 25(1), 1-65.
- Swap, W. C. (1977). "Interpersonal Attraction and Repeated Exposure to Rewarders and Punishers". *Personality and Social Psychology Bulletin* 3 (2): 248–251.
- Tajfel, H., Billig, M.G, Bundy, R.P., Flament, C. (1971). "Social categorization and intergroup behaviour". *European Journal of Social Psychology* 1 (2): 149–178.
- Turner, J., Oakes, P. (1986). "The significance of the social identity concept for social psychology with reference to individualism, interactionism and social influence". *British Journal of Social Psychology* 25 (3): 237–252.
- Waterman, C. K. (1969). The facilitating and interfering effects of cognitive dissonance on simple and complex paired associates learning tasks. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 31-42.
- Wilson, T.D., Dunn, D.S., Bybee, J.A., Hyman, D.B., Rotondo, J.A. (1984). *Effects of analyzing reasons on attitude – behavior consistency*. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 47(1), Jul 1984, 5-16.
- Wilson, T.D., & Dunn, D.S. (1986). *Effects of introspection on attitude–behavior consistency: Analyzing reasons versus focusing on feelings*. *Journal Of Experimental Social Psychology*, 22(3), 249-263.
- Ybarra, O., Kross, E., Sanchez-Burks, J. (2014). *The “Big Idea” That Has Yet To be: Towards a more motivated, contextual, and dynamic model of emotional intelligence*, *Academy of Management Perspectives*. May2014, Vol. 28 Issue 2, p93-107.
- Zajonc, R.B. (1968). "Attitudinal Effects Of Mere Exposure". *Journal of Personality and Social Psychology* 9 (2, Pt.2): 1–27. doi:10.1037/h0025848. ISSN 1939-1315.
- Zellman, K.T., Madden, E.E., Aguiniga, D.M. (2014). *Bachelor of Social Work Students and Mental Health Stigma: Understanding Student Attitudes*, *Journal of Social Work Education*, v50 n4 p660-677.