

Et skridt på vejen til en forståelse af menneskets psykologiske virke i hverdagslivet

Stine Esmark Kallesø

Studienummer: 20092380

Specialets samlede antal tegn:

137 844

Svarende til antal normalsider:

57,44

Vejleder: Jørn Ry Hansen

10. semester, Psykologi

Kandidatspeciale

Aalborg Universitet

9. maj 2016

Abstract

The aim of this Master Thesis is to integrate cognitive biases in a general model of human psychological functioning which apparently have not been done before.

The model consists of three psychological constructs. The first of these constructs is *cognitive bias*, which is a collection of different psychological phenomena located in an intersection between economics and psychology. Besides a definition of cognitive bias part 1 includes a brief overview of the history of cognitive biases involving heuristics, the rationality debate and dual-process theory. This is followed by describing a selection of cognitive biases, consisting of hindsight bias, illusion of control, optimism bias, overconfidence effect, fundamental attribution error and false consensus effect. To be included in this selection the phenomena is judged to be a part of everyday life as well as it has to be well-documented. The research makes it evident that humans have tendencies to: think that they knew it all along, think that they are more in control than they actually are, be too optimistic, be too confident, to judge other people by their actions and ignore the circumstances, and to judge other people's normalcy in terms of one's own standards.

The second construct is *self-esteem*. The notion of self-esteem is complex therefore part 2 will provide an understanding of what it is and where it comes from.

Furthermore concepts such as high-/low-, implicit-/explicit- and as state-/trait- self-esteem will be included.

Last but not least *tankevirksomhed* appear as the third construct of the model. The primary purpose of using the concept *tankevirksomhed* is to mark a practical distinction between cognitive bias and the remaining part of cognition. Part 3 will thus focus on imagination, attributional style, inner dialogue, mental habits and patterns of thought. It is also in this part findings contradicting the above will be presented. These findings are based on self-esteem, depression and induced mood. Part 4 offers new perspectives on the concepts of cognitive bias and high- and low self-esteem, which includes a critique and an introduction to new concepts namely *inferiority* and *other-centrism*. Briefly stated other-centrism can be considered the reverse of ego-centrism. Following this part 4 will consider the three hypotheses 1. self-esteem and *tankevirksomhed* influences cognitive biases, 2. cognitive biases and self-esteem influences *tankevirksomheden*, and 3. *tankevirksomheden* and

cognitive biases influence self-esteem. This will be done by drawing on relevant findings and arguments presented in the previous parts. Finally an illustration and description of the model provides an answer to the problem of definition.

Indhold

0.0 Indledning	1
0.1 Problemformulering.....	2
0.2 Læsevejledning & disposition	3
1.0 Introduktion	5
1.1 Hvad er kognitive bias.....	5
1.2 Et historisk indblik i kognitive bias, intuition & rationalitet.....	6
1.3 Kognitive bias	9
1.3.1 Hindsight bias.....	9
1.3.2 Illusion of control	11
1.3.3 Optimism bias	12
1.3.4 Overconfidence.....	13
1.3.5 Fundamental attribution error	17
1.3.6 False consensus effect	21
1.4 Opsamling	22
2.0 Introduktion	24
2.1 Kognitive bias & selvværd	24
2.3 Højt & lavt selvværd, affekt & kognitive bias	26
2.4 Interpersonelle variabler & selvværd	28
2.4.1 Det sociale hierarkis rang, status & roller.....	30
2.5 Deldiskussion	32
3.0 Introduktion	35
3.1 En subjektiv & kompleks (u)virkelighed.....	36
3.1.2 Forestillingsevne	37
3.3 Mentale fortolkningsfiltre.....	38
3.4 Attribueringsstil	38
3.5 Mønstre i tanker & metakognition	39
3.6 Kognitive bias reversed.....	41
3.6.1 Illusion of control	42
3.6.2 Endowment effect	44
3.6.3 Fundamental attribution error	45
3.6.4 False consensus effect	45
3.7 Deldiskussion	46
4.0 Introduktion	49

4.1 Et opgør med definitionen af kognitive bias.....	49
4.2 Mere eller mindreværd som et perspektiv på højt & lavt selvværd.....	52
4.3 Selvbekræftelse.....	55
4.4 Besvarelse af hypoteserne.....	59
4.5 En model som besvarelse af problemformuleringen.....	61
Referenceliste	63

0.0 Indledning

Da jeg startede på uddannelsen i psykologi var jeg betaget af psykens biologi, og til forskel fra mange af mine medstuderende havde jeg interesse i det raske og normale menneske. Hvad var det der fik et menneske til at virke på en velfungerende måde? På 2. semester var jeg i en gruppe, der med basis i det kvalitative interview, skrev projekt om *Det gode liv*. I dette projekt var vi nysgerrige på, hvilke faktorer der havde størst betydning i menneskers definition og realisering af det gode liv. Fælles for respondenterne var, at det de lagde mest vægt på var deres sociale relationer, men det gode liv afhang også af deres individuelle livserfaringer. Som eksempel kan det nævnes, at den ene af respondenterne som tidligere havde været meget syg vægtede, som den eneste, helbredet som en forudsætning for det gode liv.

I en anden projektgruppe på 4. semester, undersøgte vi hvorvidt, der var sammenhæng mellem børns matematiske færdigheder især med fokus på børn med matematikvanskeligheder, og henholdsvis deres talbaserede arbejdshukommelse og sproglige arbejdshukommelse, samt om der var forskelle og ligheder mellem profilerne for børn med sprogvanskeligheder og børn med matematikvanskeligheder. I bachelorprojektet skrev jeg om, hvordan sorg kan forstås, og hvorfor mennesker reagerer forskelligt på den.

Da jeg begyndte på min kandidat i psykologi blev jeg efter ønske, tilknyttet professionsprogrammet Stressklinikken. På 9. semester designede og udførte jeg en undersøgelse, der skulle udforske om spørgeskemaer på papir gav andre resultater end spørgeskemaer på et skærmformat.

Her stod jeg så på 10. semester uden rigtigt at have fået et fyldestgørende svar på, hvad det er, der får mennesker til at fungere normalt. Noget af det, jeg har lært, og som kun synes naturligt i dag, er at når man skal sige noget om et menneske, så er det ikke nok kun at se på individet, dets psyke og dets helhed i sig selv - der skal også ses udad, hvilket for mig at se også repræsenterer et formelt skred i psykologihistoriens forståelse af og tilgang til mennesket.

I min søgen efter viden, der sagde noget generelt om menneskets måde at virke på, stiftede jeg bekendtskab med vurderings- og beslutningsteori, herunder kognitive bias, der som helhed bevæger sig i et krydsfelt mellem økonomi og psykologi.

Tilsyneladende er der større interesse og tradition for kognitive bias i udlandet end i Danmark. Mig bekendt er der i Danmark ikke tradition for at blande psykologisk forskning med politisk lovgivning, ikke desto mindre tager en del af forslaget til *Dagpengereformen 2016* afsæt i psykologisk vurderings- og beslutningsteori og forskning, navnlig tabsaversionen, der betegnes som et kognitivt bias.

Historisk set kan kognitive bias indledningsvist betragtes som forskningens uønskede biprodukt, men jeg blev med det samme fascineret af kognitive bias, fordi de fortæller noget om generelle tendenser hos mennesket.

0.1 Problemformulering

Hvordan er det muligt at integrere kognitive bias, selvværd og tankevirksomhed i en generel teoretisk model?

Specialet har følgende hypoteser, som der argumenteres for:

1. Selvværd og tankevirksomhed påvirker kognitive bias.
2. Kognitive bias og selvværd påvirker tankevirksomheden.
3. Tankevirksomhed og kognitive bias påvirker selvværdet.

Specialet kombinerer eksisterende evidens og teori, især i relation til *kognitive bias*, *selvværd* og *tankevirksomhed*. Begrebet *tankevirksomhed* dækker over tankers indhold og bearbejdningsprocesser, og anvendes hovedsagligt for at markere en praktisk skelnen mellem kognitive bias og den øvrige kognition.

For at afdække hvordan kognitive bias kan integreres i en model, på en meningsfuld måde, vægtes selvværd og tankevirksomhed på nogenlunde lige fod med kognitive bias. Det skal dog bemærkes, at inddragelsen af de centrale begreber, selvværd og tankevirksomhed, stammer fra en oprindelig interesse i kognitive bias.

Formålet med specialet er således at undersøge, hvordan kognitive bias kan integreres i en model, der fortæller noget om psykens virke i hverdagslivet. Desuden er det, på baggrund af den heterogene forskning, og omfattende evidens, der angår kognitive bias, logisk at formode at kognitive bias har relevans for psykologisk teori og praksis.

0.2 Læsevejledning & disposition

Specialet er grundlæggende opbygget af fire dele, der hver begynder med en introduktion og ender med en opsamling eller deldiskussion. I introduktionen til hver del vil der være en præsentation af væsentlige fagtermer, som i deldiskussionen relateres til de tre hovedbegreber, kognitive bias, selvværd og tankevirksomhed. Hver del kan således læses særskilt, dog er der afsnit i de enkelte dele, som henviser til afsnit i andre dele af specialet, og for at få det fulde indblik i argumentationen er det tilrådeligt at læse specialet i dets helhed.

Overordnet kan det siges om specialets fire dele, at den første del hovedsageligt fokuserer på kognitive bias, og i den anden del er selvværd midtpunkt, mens tredje del er koncentreret omkring tankevirksomhed. Hver for sig kan de tre første dele således siges at behandle kognitive bias, selvværd eller tankevirksomhed som det centrale omdrejningspunkt. Den sidste og fjerde del sammenføjer de væsentligste aspekter fra de tre forudgående dele i en model, og giver således en besvarelse af problemformuleringen.

Del 1: Her defineres det, hvad kognitive bias er, ligesom der gives et historisk indblik i kognitive bias, der blandt andet berører psykologiens menneskesyn, heuristikker, rationalitetsdebatten, og tilbyder dual-process teori som svar på sidstnævnte. Dette efterfølges af et redegørende afsnit. Det udpluk af kognitive bias, der præsenteres i specialet er udvalgt på baggrund af to kriterier: for det første at fænomenet er veldokumenteret og almindelig kendt i relevante fagkredse, og for det andet ud fra en vurdering af, at fænomenet indgår som en del af dagligdagen.

Del 2: Denne del fokuserer i høj grad på selvværd, og beskriver hvad selvværd er, hvor det kommer fra, og hvilke konsekvenser det har. Dette gøres blandt andet ved brug af socialpsykologisk teori. Her er de mest centrale begreber højt og lavt selvværd, og de vil vise sig at spille en afgørende rolle både i forhold til kognitive bias, men også i forhold til tankevirksomhed.

Del 3: Denne del er i et væsentligt omfang centreret omkring tankevirksomhed, hvilket blandt andet inkluderer et fokus på forestillinger, attribueringsstil og tankemønstre. Her følges der op på sammenhængen mellem tankevirksomhed og selvværd, ligesom der skabes forbindelse mellem tankevirksomhed og kognitive bias, og relationen mellem selvværd og kognitive bias uddybes yderligere.

Der redegøres for et mindre udvalg af kognitive bias, hvor fundene i forbindelse med disse kan siges at stå i opposition til de fund, der redegøres for i del 1. Ønsket har

været at beskrive de samme fænomener som i del 1, dog med afsæt i selvværd. Dette har haft den konsekvens, at studier med udgangspunkt i depression, fungerer som erstatning for studier funderet i selvværd. Endvidere inddrages endowment effect for at vise, at midlertidige sindstilstande har indflydelse på manifestationen af kognitive bias.

Del 4: I denne sidste del afrundes specialet ved, at der samles op på relevante elementer fra de tre foregående dele. Dette indbefatter nye perspektiver på henholdsvis kognitive bias og selvværd, hvilket blandt andet inkluderer en kritisk betragtning af begreberne. Derudover inddrages selvbekræftelsesteori, herunder confirmation bias og fænomenet halo effect, for at kaste et nyt lys på kognitive bias i sammenhæng med selvværd og tankevirksomhed.

Afslutningsvist vil der være en opsummering af argumentationen for hypoteserne, samt et udlæg af modellen.

Del 1

1.0 Introduktion

Formålet med denne del er for det første at definere, hvad der i specialet forstås ved begrebet *kognitive bias*, og indlejre disse i en historisk kontekst, hvilket inkluderer inddragelsen af dual-process teori. For det andet beskrives kognitive bias, blandt andet ved at referere til eksemplificerende eksperimenter og forskningsfund, og således redegøres der for hindsight bias, illusion of control, optimism bias, overconfidence effect, fundamental attribution error samt false consensus effect. Det skal bemærkes, at den fragmenterede forskning, og ganske givet den historiske udvikling har medført, at et fænomen kan have flere forskellige navne (se eks. afsnit 1.3.5; se også Greenwald, 1980), i andre tilfælde kan forskellige fænomener have lignende navne, og i nogle helt tredje tilfælde kan lignende fænomener være navngivet forskelligt (eks. fundamental attribution error vs. false consensus effect). Derudover er det almindeligt at kognitive bias grupperes forskelligt (se Pohl, 2004a; Greenwald, 1980; Taylor & Brown, 1988).

Som det vil fremgå i det redegørende afsnit er nogle af fænomenerne nært beslægtede, og sommetider er der nogle overensstemmelser imellem fænomenerne, der bevirker, at der til tider kan herske tvivl om, hvorvidt det er det samme eller to forskellige fænomener, der er tale om.

Afrundingen på denne første del understreger, hvorledes kognitive bias potentielt præger menneskers hverdag.

1.1 Hvad er kognitive bias

Udtrykket *kognitive bias* er fællesbetegnelsen¹ for en række veldokumenterede varierende psykologiske fænomener, blandt andet indenfor social-, personligheds-, klinisk og udviklingspsykologiske tilgange (Taylor & Brown, 1988). Andre eksempler på samlebetegnelser for en mindre mængde kognitive bias er: positive illusioner (se eks. Taylor & Brown, 1988), og self-serving biases (se eks. Weinstein & Klein, 1996). Underkategorierne kan minde meget om hinanden og fænomenerne

¹ Til tider anvendes samlebetegnelsen *kognitive illusioner*, fordi det ikke hentyder til fejl på samme måde som kognitive bias (for nærmere forklaring se Pohl, 2004a; Taylor & Brown, 1988).

som de særskilte kategorier dækker over, går sommetider igen i de individuelle kategorier.

Forskningen i kognitive bias er fragmenteret, fordi de oftest uden krydsreferencer, er undersøgt isoleret fra andre kognitive bias. Det har resulteret i et væld af empiriske metoder og teoretiske tilgange, der er udviklet sideløbende med hinanden, og som findes spredt rundt omkring i forskellige publiceringer (Pohl, 2004a).

Pohl (2004a) opstiller følgende fem kriterier for at et fænomen kan betegnes som et kognitivt bias:

- I. Fænomenet fører til en perception, vurdering eller hukommelse, der afviger pålideligt fra "realiteten".
- II. Fænomenet skal afvige fra en norm på en systematisk, dvs. forudsigelig, måde.
- III. Fænomenet optræder ufrivilligt, dvs. uden instruktion eller bevidst vilje.
- IV. Fænomenet er svært, hvis ikke umuligt, at undgå.
- V. Fænomenet adskiller sig fra typiske fejl, misforståelser og fejlagtig hukommelse.

I forhold til punkt II er det vigtigt at bemærke at et kognitivt bias ikke nødvendigvis optræder, som det kan forventes, hos enkeltindivider, men fremstår som systematisk over en længere række forsøg eller over en større gruppe deltagere.

Denne definition er gældende for de kognitive bias, der fremlægges i specialet.

1.2 Et historisk indblik i kognitive bias, intuition & rationalitet

Oprindeligt er kognitive bias en konsekvens af en forskning, der tager udgangspunkt i en antagelse om *det rationelle menneske*, som stammer fra filosofien (se Evans, 2002; Shafir & LeBeouf, 2002), og dette ideal er måske den mest indflydelsesrige antagelse i teorier, der beskæftiger sig med menneskets adfærd (ibid.). Af eksempler herpå, kan der nævnes den traditionelle vurderings og beslutningsteori², der har

² Se Baron (2004) for introduktion til vurderings og beslutningsteori.

udtrykkelige normer for hvad rationalitet er, og det relaterede deduktive paradigme, hvor rationalitet er ensbetydende med logik (Evans, 2002).

En anden tilgang som har bidraget til forskningen i kognitive bias er attribueringsparadigmet. Heri er forforståelsen, at mennesket er logisk og rationelt, samt at nøjagtighed er afgørende for om mennesker kan begå sig, dvs. en person er ringere stillet når hun/han begår fejl (se Ross, 1977). Endvidere betragtes aspekter såsom, realitet, nøjagtighed og objektivitet, ofte som en betingelse for den psykiske sundhed (Taylor & Brown, 1988), og i tråd med disse betingelser er antagelsen om, at veltilpassede individer er i stand til at acceptere deres svagheder på samme vis, som de accepterer deres styrker (Leary, 2004).

Kognitive bias er, fra begyndelsen af, et negativt ladet begreb, fordi bias hentyder til fejl i forhold til en given norm (Evans, 2002; Ross, 1977). Indledningsvist er empirien karakteriseret af, at forsøgsparticipanterne ikke formår at følge de opstillede normer som forventet. Det medfører blandt andet, en fortolkning af at der er noget galt med deltagerne, et fokus på kognitive bias og de omkostninger, der er forbundet med dem, samt reducere og eliminere heraf. Sideløbende opstår der en debat, der essentielt handler om, hvorvidt mennesket er rationelt og definitionen af rationalitet (se Evans, 2002; Shafir & LeBoeuf, 2002; Pohl, 2004a).

Der er publiceret betydningsfuld litteratur om kognitive bias op til 1970'erne, dog er det først efter 1970, at forskningen bliver banebrydende. Det sker blandt andet med en række revolutionerende artikler (se eks. Tversky & Kahneman, 1971, 1973, 1974³; Kahneman & Tversky, 1972, 1973). Kahneman og Tverskys berømte heuristik og bias program, er fra begyndelsen revolutionerende, fordi den bryder den fælles opfattelse af rationalitet, der generelt kendetegner psykologisk og økonomisk vurderings og beslutningsteori i 1960'erne (se eks. Evans, 2002). Imidlertid spiller antagelsen om rationalitet stadig en central rolle i mange discipliner, der beskæftiger sig med menneskets adfærd (Shafir & LeBeouf, 2002). Kognitive bias har dog vundet indpas, og behandles som et centralt element indenfor blandt andet adfærdsøkonomi (se eks. Thaler, 1980), og self-enhancement teori (se eks. Sedikides & Gregg, 2008).

³ Omtales som en af de mest citerede artikler om vurderingsbias (se Pohl, 2004a).

Kognitive bias opererer udenfor bevidstheden, hvorfor de kan siges at være en del af *intuitionen*, og det er netop intuitionen, som Tversky og Kahnemans fælles arbejde er optaget af (Kahneman, 2003). De forklarer en lang række kognitive bias ud fra nogle få kognitive genveje, kaldet *heuristikker*, som de anser for at være intuitive mekanismer (ibid.; se eks. også Tversky & Kahneman, 1974).

Udover de talrige kognitive bias som Tversky og Kahneman argumenterer for i relation til heuristikkerne, er heuristikker også populære forklaringer på andre kognitive bias såsom: *hindsight bias* (Fischhoff, 1975), *optimism bias* (Weinstein, 1980), *overconfidence* (Shafir & LeBoeuf, 2002) i sammenhæng med *representativeness*; *hindsight* (Fischhoff, 1975; Fischhoff & Beyth, 1975) og *fundamental attribution error* (se Yost & Weary, 1996) i tilknytning til *anchoring og adjustment*; *false consensus effect* (Ross, Greene & House, 1977b; Ross, 1977; Mullen et al. 1985; Marks & Miller, 1987), *fundamental attribution error* (Ross, Amabile & Steinmetz, 1977a), *overconfidence* (Fischhoff, Slovic & Lichtenstein, 1977), *hindsight* (Fischhoff, 1975; Fischhoff & Beyth, 1975) og *optimism bias* (Weinstein, 1980) i forbindelse med *availability*.

I lyset af rationalitetsdebatten kan intuitionen, og dermed også kognitive bias, så at sige betragtes som ”kognitionens sorte får”, der ofte forkastes og negligeres. I hverdagslivet betragtes intuitionen almindeligvis også som utroværdig og ubeviselig, men en betydelig mængde psykologisk forskning og teori peger på, at denne betragtning er et levn fra en forældet ide om det ”perfekte” menneske, og på paradoksal vis er mennesket meget mere intuitivt, end det selv vil stå ved (se eks. Pohl, 2004a; Evans, 2002).

Hvordan kan det være, at mennesket på en og samme tid formår at være intuitiv og rationel? Et svar på dette spørgsmål er *dual-processing* (Shafir & LeBoeuf, 2002; Evans, 2002). Fælles for dual-process teorierne, er at de beskriver menneskets informationsbearbejdning som todelt, ofte betegnet som system 1 og 2, som navngivet af Stanovich og West (2000). Ifølge Kahneman (2003) hersker der bred enighed om, hvad der kendetegner de to systemer, men på grund af nogle detaljer og tekniske egenskaber, er dual-process teorierne, ifølge Stanovich og West (2000), ikke fuldstændigt ens. De mener dog, at det er tydeligt, at teorierne er nært beslægtede.

Meget lig definitionen af kognitive bias, fremstilles tankevirksomheden i *system 1* blandt andet som: implicit, dvs. ubevidst, automatisk, associerende, hurtig, ubesværet, havende en høj bearbejdningskapacitet, kontekstuel, vanereguleret, svær at kontrollere/modificere, erfaringsbaseret, uafhængig af den generelle intelligens, ofte emotionelt ladet og social (se: Evans, 2002; Kahneman, 2003; Stanovich & West, 2000). I modsætning hertil karakteriseres tankevirksomheden i *system 2* som: eksplicit, dvs. tilgængelig for bevidstheden, kontrollerbar, langsom, besværet, kræver høj bearbejdningskapacitet, begrænset af arbejdshukommelsen, regelbaseret, dekontekstuel, logisk/abstrakt, korrelerer med den generelle intelligens, analytisk, neutral og asocial (se: Evans, 2002; Kahneman, 2003; Stanovich & West, 2000).

Rationel tænkning kan således siges at repræsentere system 2 tænkning, mens system 1 kan siges at være repræsenteret af den ofte kontrasterede intuition, herunder kognitive bias.

1.3 Kognitive bias

De kognitive bias der redegøres for i dette afsnit er valgt ud fra en vurdering af, at de spiller en væsentlig rolle i dagligdagen, samt det at de er almindeligt kendt i relevante fagkredse. Udvalget af kognitive bias anses ikke som værende de vigtigste, men de er blandt andet valgt, fordi vurderingen er, at de giver et repræsentativt indblik i nogle generelle tendenser hos mennesket. Der er mange andre kognitive bias som vurderes at være betydningsfulde i hverdagslivet, men de er fravalgt af ressourcemæssige hensyn. Litteratursøgningen spiller også en rolle, idet noget materiale har været lettere tilgængeligt end andet. Dette afspejles også i, at de forskellige kognitive bias ikke behandles lige dybdegående.

1.3.1 Hindsight bias

Mennesker har en tendens til at være bagkloge, hvilket er et fænomen, som oprindeligt navngives og beskrives af Fischhoff (1975) som creeping determinism, men som senere kaldes for *hindsight bias*. Med hindsight bias fremstår en hændelse, i bagklogskabens lys, som mere sandsynlig, end tidligere forudsagt. Der er således en tilbøjelighed til, at viden om en given hændelse fører til en falsk overbevisning om, at netop denne hændelse kunne forudsiges (Hawkins og Hastie, 1990), eller at viden om en hændelse medfører en tendens til en ændret opfattelse af hændelsens

uundgåelighed (Cristensen-Szalanski og Willham, 1991). Endvidere medfører hindsight bias en tendens til at hændelser, som tidligere er forudsagt, men som ikke finder sted, vurderes som mere usandsynlige i bagklogskabens lys.

Ifølge Cristensen-Szalanski og Willham (1991) er det typisk for hindsight-eksperimenter, at forsøgsparticipanterne præsenteres for en række udsagn, som hver har to eller flere bundne svarmuligheder. De angiver først hvor stor sandsynlighed der er for, at et af de udvalgte svar er korrekt (forudsigt). Herefter oplyses deltagerne om de faktuelle forhold, eks. om udsagnet er sandt eller ej, og dernæst skal de forestille sig, at de ikke er bekendt med de oplyste fakta, og på ny vurdere svarmulighedernes sandsynlighed (hindsight). Efterfølgende sammenlignes den retrospektive sandsynlighedsvurdering med forudsigelsen (fra kontrolgruppen, som ikke får faktuelle oplysninger). Des større forskel der er mellem forudsigelsen og den retrospektive vurdering, desto større er hindsight.

Det er dog værd at bemærke, at der anvendes forskellige designs, materialer og mål i forbindelse med hindsight-eksperimenter, og disse variationer påvirker styrken af den målte hindsight bias (se eks. Hawkins og Hastie, 1990; Pohl, 2004b). Imidlertid viser mange studier, at fænomenet er temmelig udbredt (se Christensen-Szalanski & Willham, 1991; Hawkins og Hastie, 1990).

I Fischhoff's (1975) undersøgelse præsenteres deltagerne for beskrivelser, der enten er karakteriseret som en social eller individuel begivenhed. De sociale begivenheder er British/Gurka struggle og near-riot i Atlanta/Georgia, og de individuelle begivenheder er Mrs. Dewar og George, som begge er kliniske cases. Hver af de fire begivenheder præsenteres med fire forskellige mulige udfald.

Opgaven er, at deltagerne skal vurdere sandsynligheden for hvert af de fire udfald. Nogle af deltagerne har kun beskrivelsen at tage udgangspunkt i, mens de resterende deltagerer oplyses om, at et specifikt udfald har fundet sted.

Lidt mere end 70% af de oplyste deltagere tilskriver det specifikke udfald en højere sandsynlighed end den gennemsnitlige sandsynlighedsvurdering foretaget af uoplyste deltagere. Information om et specifikt udfald, øger således dette udfalds sandsynlighed, og oplyste deltagere ignorerer ikke informationen om det specifikke udfald på trods af, det er en del af opgaven (Fishhoff, 1975). I modsætning hertil,

ignorerer deltagerne base rate information i forbindelse med overconfidence (se afsnit 1.3.4).

I Fischhoff og Beyths (1975) undersøgelse får deltagerne til opgave at forudsige sandsynligheden for hver af en række hændelser i forbindelse med Nixons besøg i Kina og USSR, inden de finder sted. Hændelsernes udfald viser sig således indenfor en begrænset tidsperiode. Efter besøgene har fundet sted bliver deltagerne uventet bedt om at erindre forudsigelserne, og anføre om hændelsen har fundet sted eller ej. I de tilfælde hvor deltagerne har en overbevisning om, at hændelserne ikke har fundet sted, erindrer 57% af dem en lavere sandsynlighedsvurdering, end de forudsagde. Af deltagerne, som svarer med et kort tidsinterval (to uger) mellem forudsigelse og erindring, udviser 64% af dem hindsight bias, mens det drejer sig om 51% af deltagerne i det lange tidsinterval (3-6 måneder). Dette står i kontrast til de tilfælde, hvor deltagerne har den opfattelse, at hændelserne har fundet sted. Her erindrer 75% af dem et højere sandsynlighedsestimat, end de forudsagde. Med et kort tidsinterval mellem forudsigelse og erindring, udviser 67% af deltagerne hindsight bias, mens der er tale om 84% af deltagerne i det lange tidsinterval (Fischhoff & Beyth, 1975).

Overordnet har det erindrede sandsynlighedsestimat således en tilbøjelighed til at være højere, når deltagerne tror, at hændelsen har fundet sted, og lavere når opfattelsen er den, at hændelsen ikke har fundet sted. Dette tyder på, at der er et tidsmæssigt perspektiv, der spiller en rolle i forbindelse med hindsight bias (se *ibid.*).

1.3.2 Illusion of control

Illusion of control, er et udbredt fænomen, som introduceres og navngives af Langer (1975). Fænomenet optræder pålideligt, dog i varierende grad, i forbindelse med talrige psykologiske og situationelle faktorer (Stefan & David, 2013). Det centrale ved dette fænomen, er at mennesker har en tendens til at tro, at de har større indflydelse i visse situationer, end det objektivt set er tilfældet.

Ifølge Thompson (2004) demonstreres illusion of control generelt på tre forskellige måder. En måde repræsenteres af Langer (1975), hvor illusion of control, i forskellige spillesituationer måles på baggrund af, hvor villige deltagerne er til at sælge eller bytte et lotterilod, hvor meget de vil satse, og hvor selvsikre de er⁴. En

⁴ Se Thompson (2004) for kritik af Langers (1975) undersøgelse.

anden måde at måle illusion of control på er, at deltagerne introduceres for en opgave, hvor de, som oftest, ingen reel kontrol har, men efterfølgende skal svare på, hvor meget kontrol de tror at have under opgaveudførelsen (Thompson, Armstrong & Thomas, 1998; Thompson, 2004). En tredje måde er, at deltagerne rapporterer om deres handlinger i forbindelse med forskellige situationer (ibid.).

Deltagerne i Langers (1975) eksperiment 2 køber et lod á 1 dollar. Den ene halvdel af deltagerne vælger selv deres lod, mens den anden halvdel får tildelt et lod. Inden vinderen af lotteriet udtrækkes angiver deltagerne, hvilket beløb de vil sælge deres lod for. I gennemsnittet er salgsbeløbet, for indehaverne af selvvalgte lodder, betydeligt højere, end det gennemsnitlige salgsbeløb for tildelte lodder (8,67 vs. 1,96 dollars). Det fortolkes af Langer (1975), som om deltagerne tror, at de har større chance for at vinde, fordi de selv valgte loddet.

I Langer og Roths (1975) undersøgelse inddeles deltagerne tilfældigt til at agere som aktører eller observatører. Aktørernes opgave er, at forudsige om en mønt lander på krone/plat, og observatørerne skal observere aktørerne.

Sekvensen af møntkast er manipuleret til at være enten med: faldende succes, stigende succes eller tilfældig succes, men der er ikke forskel på antallet af succeser. Baseret på gennemsnittene 5,7 (faldende), 5,1 (tilfældig), og 4,93 (stigende), vurderer deltagerne som præsenteres for den faldende sekvens, sig selv som betydeligt bedre. Aktørerne har et gennemsnit på 5,44, mens observatørernes gennemsnit er på 5,04, hvilket er i overensstemmelse med Langers (1975) undersøgelse, som viser at des større graden af involvering er, desto større er sandsynligheden for illusion of control⁵.

1.3.3 Optimism bias

Illusion of control er nært beslægtet med *optimism bias* (se Thompson et al., 1998; se også Weinstein, 1980), der i modsætning til hindsight bias, drejer sig om prospektive vurderinger. Ifølge optimism bias, har mennesker en tendens til at vurdere, at der er større sandsynlighed for, at andre mennesker er ofre for negative hændelser end dem selv, og at de tror at sandsynligheden for positive hændelser er større for dem selv end for andre. Kort sagt er en person tilbøjelig til prospektivt at undervurdere

⁵ I Langers (1975) undersøgelse kan det ikke afvises at der er tale om loss aversion og endowment effect (se Thaler, 1980; se også Lin et al. 2006).

sandsynligheden for negative hændelser, og overvurdere sandsynligheden for positive hændelser. Populært udtrykt tror man, at man selv er usårlig, og at ulykke kun rammer naboen (ibid.).

Weinstein (1980) demonstrerer optimism bias ved, at forsøgspartagerne skal foretage en komparativ rating og en event rating. Den komparative rating består i, at deltagerne vurderer med hvor stor sandsynlighed de selv kommer til at opleve en række positive kontra negative hændelser, sammenlignet med jævnaldrendes gennemsnitlige sandsynlighed for samme hændelser. I event ratingen skal deltagerne først vurdere hvor stor en procentdel af deres jævnaldrende, der vil opleve hver af de positive og negative hændelser, dvs. enkeltstående hændelsers sandsynlighed. Dernæst skal deltagerne vurdere hændelsernes kontrollerbarhed og ønskværdighed, og til sidst skal de angive, hvor stor erfaring de har med hændelserne, og om der er en stereotyp for, hvem hændelserne er mere sandsynlige.

Resultaterne viser, at deltagerne er tilbøjelige til at tro, at sandsynligheden for positive hændelser er større for deres eget vedkommende, end for gennemsnittets, samt, at sandsynligheden for at de selv oplever negative hændelser er mindre end gennemsnittets (Weinstein, 1980).

Ifølge Taylor og Brown (1988) viser forskningen, at mennesker tror, at der er mindre sandsynlighed for at: deres fremtid inkluderer færdselsuheld, de udsættes for kriminalitet, de bliver syge og deprimerede, end deres jævnaldrendes fremtid. Endvidere har mennesker en tendens til at overvurdere, hvor godt de vil klare fremtidige opgaver, og desto vigtigere opgaven forekommer, des mere sandsynligt er det, at præstationen overvurderes (ibid.).

1.3.4 Overconfidence

Forskningen demonstrerer, at menneskers selvsikkerhed har en tendens til at være overdimensioneret blandt andet indenfor: klinisk vurdering (Oskamp, 1965), almen viden (Lichtenstein & Fischhoff, 1977; Fischhoff et al., 1977); Koriat, Lichtenstein & Fischhoff, 1980), forudsigelser om andre (Dunning et al., 1990; Vallone et al., 1990) og om selvet (ibid.; Griffin, Dunning & Ross, 1990), hvilket benævnes *overconfidence*.

Hovedkonklusionen i et review af Lichtenstein, Fischhoff og Phillips (1982) er, ifølge Fischhoff et al. (1977):

"people tend to be overconfident, that is, they exaggerate the extent to which what they know is correct." (Fischhoff et al., 1977, p. 552).

Hoffrage (2004) giver en generel beskrivelse af fænomenet:

"overconfidence occurs if our confidence in our judgements, inferences, or predictions is too high when compared to the corresponding accuracy." (Hoffrage, 2004, p. 235).

Mennesket har således en tendens til at være uberettiget selvsikker i dets konklusioner, vurderinger og forudsigelser, og overconfidence er et fænomen, der optræder, når selvsikkerheden overstiger, hvad der reelt er korrekt.

En af de mest anvendte tilgange indenfor dette felt er at undersøge, hvorvidt selvsikkerhed og korrekthed er velkalibreret⁶. Typisk stilles forsøgsparticipanterne en opgave med to forskellige svarmuligheder, hvoraf de vælger det svar, de finder korrekt, og tilføjer hvor sikre de er på, at dét svar er det sandsynlige. Hvis bedømmeren er velkalibreret er der, over en række bedømmelser, overensstemmelse mellem andelen af korrekte svar og den sammenhængende sandsynlighed. Det betyder, at ud af de svar, som eksempelvis bedømmes at være korrekte med en sandsynlighed på 0,7, bør 70% af disse svar være korrekte for, at bedømmeren kan siges at være perfekt kalibreret. Hvis 90% af svarene er korrekte, så er bedømmeren underconfident, og hvis 50% er korrekte og sandsynligheden er bedømt til 0,7, så er det ensbetydende med overconfidence (se eks. Lichtenstein & Fischhoff, 1977).

Denne tilgang er grundlæggende den, som anvendes i de studier af overconfidence, der præsenteres i specialet, men der er blandt andet forskel på, spørgsmålenes karakter, studierens varighed og hvad det er der ønskes undersøgt.

Lichtenstein og Fischhoffs (1977) studie repræsenterer megen af forskningen i overconfidence på grund af opgavernes udformning, der ikke har direkte relevans for

⁶ Der er forskellige måder at undersøge sammenhængen mellem selvsikkerhed og nøjagtighed, og om forsøgsparticipanterne er velkalibrerede (se Lichtenstein et al., 1982; Hoffrage, 2004).

sociallivet. Deltagerne i Lichtenstein og Fischhoff's (1977) undersøgelse skal, blandt andet, besvare en række spørgsmål, der har to bundne svarmuligheder, hvoraf det ene er sandt og den anden er falsk. Dernæst skal de indikere med hvor stor sandsynlighed, det valgte svar er korrekt. Resultaterne viser, at andelen af korrekte svar i gennemsnittet er 63,8%, mens den gennemsnitlige sandsynlighedsvurdering er 72,4%, hvilket betyder at deltagerne generelt udviser overconfidence. Yderligere analyser viser, at kalibreringen forbedres op til en andel af korrekte svar på 80%, dvs. overconfidence mindskes. Når andelen af korrekte svar overstiger 80%, forværres kalibreringen, og deltagerne har tendens til underconfidence. Lichtenstein og Fischhoff's (1977) undersøgelse viser, at overconfidence er et udbredt fænomen, og at den bedste kalibrering er når andelen af korrekte svar er ca. 80%, men hvis den korrekte svarprocent overstiger de 80%, så bliver overconfidence til underconfidence.

Ifølge Dunning et al. (1990) udvider deres undersøgelse kalibreringsfeltet ved at demonstrere overconfidence i forbindelse med sociale forudsigelser.

Deltagerne i Dunning et al.s (1990) undersøgelse introduceres for varierende typer af information, for eksempel interviews eller daglig kontakt i form af bofælle, og stilles forskellige former for opgaver, der blandt andet inkluderer forbrugervaner, hypotetiske dilemmaer, og personlige vaner og karakteristika.

Deltagerne besvarer opgaverne ud fra: hvad en specifik anden person ville vælge, hvad de selv ville vælge, samt hvor stor en procentdel af studerende, der ville vælge hvilke svar. På tværs af Dunning et al.s (1990) eksperimenter har forudsigelserne, der tager afsæt i interviews eller daglig kontakt, en gennemsnitlig selvsikkerhed på omtrent 75-78%, mens andelen af korrekte svar groft taget ligger mellem 60-68%. Data fra de individuelle deltagere viser, at overensstemmelsen mellem andelen af korrekte vurderinger og selvsikkerhedsniveauet er ret beskedent, hos størstedelen af deltagerne. Deltagere der i gennemsnittet har en relativt høj selvsikkerhed, er ikke mere tilbøjelige til at være mere korrekte end deltagere med en relativt lav selvsikkerhed.

Nogle af deltagerne i Dunning et al.s (1990) undersøgelse informeres om base rate, og det viser sig, at uanset om deltagerne informeres om base rate (eksperiment 3) eller ej (eksperiment 1, 2, 4 og 5), så følger de base rate i omkring 2/3 af tilfældene

og ca. 1/3 går imod. Deltagerne er en anelse mindre selvsikre, når deres forudsigelser går imod base rate, hvilket antyder at deltagerne ikke er blinde for, at der generelt er nogle valg, der er mere attraktive end andre, men overconfidence er langt mere udpræget ved forudsigelser, der går imod base rate, end forudsigelser der følger base rate, fordi der er en større forskel på andelen af korrekte svar og niveauet af selvsikkerhed (Dunning et al. 1990). Når deltagerne følger base rate er der stort set ingen overconfidence, men når forudsigelserne går imod base rate er der en markant tendens til overconfidence, fordi selvsikkerhedsniveauet, ved sidstnævnte, ligger mellem 70-75% og den gennemsnitlige korrekthed er omkring 40%⁷.

Dunning et al.s (1990) undersøgelse viser, at der er en udpræget tendens til overconfidence, og at overconfidence er størst, når deltagerne er mest selvsikre, og når spørgsmålene har en lav rate af korrekte svar. Undersøgelsen peger på, at overconfidence også er et robust fænomen, der angår sociale forudsigelser (Dunning et al., 1990), men er fænomenet også gældende, når mennesker forudsiger deres egen fremtid? Det undersøger Vallone et al. (1990) i en langtidsundersøgelse, der i høj grad gentager resultaterne fra Dunning et al. (1990) undersøgelsen.

I langtidsundersøgelsen, foretaget af Vallone et al. (1990), præsenteres deltagerne for et skema, der indeholder en række fremtidige hændelser, hvortil de først skal be- eller afkræfte hændelserne. De bliver således bedt om at forudsige: fritidsaktiviteter, sociale aktiviteter, skolerelaterede valg og udfald, ændrede syn på og følelser for individer i deres sociale liv. Dernæst skal de indikere, hvor selvsikre de er, på det anførte svar. Nogle af deltagerne foretager selvforudsigelser (gruppe 1), mens andre forudsiger bofælles og egen fremtid (gruppe 2).

Resultaterne demonstrerer overconfidence, da selvforudsigelserne er forbundet med en gennemsnitlig selvsikkerhed på henholdsvis 82,3% (gruppe 1), og 85,4% (gruppe 2), mens andelen af korrekte er henholdsvis 68,2% (gruppe 1) og 74,1% (gruppe 2), samt at bofælleforudsigelserne har et gennemsnitligt selvsikkerhedsniveau på 82,6% og andelen af korrekte forudsigelser er 67,9% (Vallone et al., 1990).

Bofælleforudsigelser foretaget med lav selvsikkerhed (mindre end 70%), med et gennemsnit på 58,9%, er, sammenholdt med denne gruppes andel af korrekte forudsigelser på 58,3%, de bedst kalibrerede.

⁷ Eksperiment 3 er ikke inkluderet i disse tal (Dunning et al., 1990).

Til sammenligning har bofælleforudsigelser, der er gjort med høj selvsikkerhed (90% eller derover), et gennemsnit på 95%, og en andel af korrekte bofælleforudsigelser på 76,1%.

Et gennemsnit af alle forudsigelser viser at 16,7% af deltagerne udviser mindre end 70% selvsikkerhed, hvilket tjener som værn imod overconfidence. Omvendt viser et tilsvarende gennemsnit, at mere end 66% af deltagernes forudsigelser er forbundet med minimum 90% selvsikkerhed, hvilket medfører en massiv overconfidence (se *ibid.*).

Tilsvarende Dunning et al.s (1990) undersøgelse, følger deltagerne i Vallone et al. (1990) undersøgelsen, oftere base rate end de går imod.

For deltagerne der følger base rate, er andelen af korrekte selvforudsigelser 78,4% og den gennemsnitlige selvsikkerhed er 84,3% (gruppe 1), samt 80,6% korrekte forudsigelser med en gennemsnitlig selvsikkerhed på 86,8% (gruppe 2).

Graden af overconfidence er således beskedne, når deltagerne følger base rate.

I kontrast til den beskedne overconfidence, der gør sig gældende når forudsigelserne følger base rate, er der en gevaldig overconfidence forbundet med de forudsigelser, der ikke følger base rate (Vallone et al., 1990). Når deltagerne ikke følger base rate er andelen af korrekte selvforudsigelser på 49,6% (gruppe 1) henholdsvis 60% (gruppe 2), med en gennemsnitlig selvsikkerhed på 78,7% (gruppe 1) og 82,3% (gruppe 2).

Således er deltagerne mindre selvsikre, når de går imod base rate, og alligevel er overconfidence i høj grad forbeholdt de forudsigelser, der ikke følger base rate (*ibid.*).

1.3.5 Fundamental attribution error

Milgrams (1963) lydighedseksperiment og Aschs (1951) linjeeksperiment er to klassiske studier, der viser at situationelle faktorer har stor magt over adfærden. Delvist i overensstemmelse med dette argumenterer Jones og Nisbett (1971) for, at mennesker har en tendens til at tilskrive egne handlinger til situationelle omstændigheder, samtidigt med at de tilskriver andres handlinger til deres personlige dispositioner, hvilket er det centrale ved det fænomen som Ross (1977)

kalder *fundamental attribution error*⁸. Fænomenet indebærer det, at mennesker er tilbøjelige til at undervurdere situationelle faktoreres indflydelse på andre menneskers adfærd, samtidig med at betydningen af andre menneskers dispositionelle faktorer overvurderes (ibid.). En person er således tilbøjelig til at henføre egne tanker og handlinger til udefrakommende faktorer, der så at sige intet har at gøre med personen selv. I modsætning hertil sætter personen lighedstegn mellem andre menneskers tanker og handlinger, og deres personlige dispositioner, dvs. at der ikke tages højde for situationelle faktorer i vurderingen af andre menneskers adfærd.

Fundamental attribution error demonstreres i Jones og Harris' (1967) undersøgelse. Jones og Harris (1967) præsenterer forsøgsparticipanterne for information, der argumenterer enten for eller imod henholdsvis Castro eller segregation. Deltagerne oplyses om, at informationens holdning, dvs. for eller imod emnet, enten er dikteret af undersøgerne, eller at afsenderen af informationen selv har valgt, hvorvidt informationen skulle være for eller imod. Opgaven består i, at deltagerne skal bedømme afsenders personlige kvaliteter, afsenders sande attitude til emnet, samt egen holdning hertil.

Ifølge Jones og Harris (1967) viser undersøgelsen, at informationens holdning i høj grad påvirker deltagerens vurdering af afsenderen bag informationen, uanset om holdningen er dikteret af undersøgerne, eller om afsender selv har valgt om informationen skulle argumentere for eller imod emnet. Påvirkningen er dog større, når afsender selv har valgt position, eller hvis positionen afviger fra normen⁹. Således er der en tilbøjelighed til, at mennesker definerer andre mennesker ud fra andre menneskers udtryk og handlinger.

En anden undersøgelse, udført af Snyder og Jones (1974), kan ses som en forlængelse af Jones og Harris' (1967) studie. Her demonstreres det, at fundamental attribution error er et robust fænomen, der optræder systematisk (Snyder & Jones, 1974).

Emnerne i den information som deltagerne skal forholde sig til er: Castro, legalisering af hash, abort og lægebehandling uden beregning, og er positioneret som

⁸ Snyder og Jones (1974) kalder fænomenet over attribution effect tillige med correspondent inference.

⁹ Normen i forhold til Castro er at være imod, dvs. information der argumenterer for Castro, fører til at afsenderen bedømmes mere ekstremt af deltagerne (se Jones & Harris, 1967).

enten for eller imod. Deltagerne bliver bedt om at vurdere egen attitude i forhold til emnet, den typiske studerendes attitude i forhold til emnet, hvor overbevisende teksten er, afsenders sande attitude og personlighed, samt (igen) egen holdning til emnet (ibid.).

Snyder og Jones (1974) undersøgelsen viser, at deltagerne som modtagere af information, der vedrører et givent emne, vurderer at afsenderens sande attitude er i overdreven overensstemmelse med den pågældende informations holdning, også selvom nogle af deltagerne selv har genereret information under samme vilkår, som den information de bedømmer, dvs. holdningen i argumentationen er dikteret eller selvvalgt.

Både Jones og Harris (1967) og Snyder og Jones (1974) demonstrerer, at en persons handlinger har stor betydning for, hvordan andre mennesker evaluerer personen, uden at der tages særligt hensyn til omstændighederne i den pågældende situation, hvor handlingerne udspilles. Med andre ord har mennesker, i deres vurdering af andre, en tendens til at overse begrænsningerne i en given situation, samt at overdrive sammenhængen mellem en person og dennes handlinger.

Deltagerne ser ikke den information de selv har genereret, som et bevis for deres egen attitude, men når de modtager andre afsenders information, mener de at indholdet repræsenterer personen bag, hvilket kan siges at være paradoksalt.

Ifølge Ross et al. (1977a) demonstrerer de fundamental attribution error i en undersøgelse, der udspilles som en quiz i almenviden. Formålet med studiet er at undersøge, hvordan sociale roller, der kan betragtes som en situationel faktor, former menneskers tanker og handlinger. Quiz-designet karikerer hverdagslivets sociale interaktion, hvor en person så at sige fører an og en anden følger trop, grundet deres sociale roller. Deltagerne der agerer quizmaster finder på 10 spørgsmål, som deltagerne der udfylder rollen som quizdeltager, skal svare på, og har således mulighed for at synliggøre deres egen viden.

Efter quizzen tager alle deltagerne en test, hvor de bedømmer partnerens og egen almene viden, sammenlignet med den gennemsnitlige studerende. Dette efterfølges af en skriftlig quiz i almen viden, der giver deltagerne mulighed for at revidere deres bedømmelse.

Ifølge Ross et al. (1977a) viser resultaterne, at quizdeltagerne i gennemsnit svarer korrekt på 4 ud af 10 spørgsmål. I 18 ud af de 24 deltagerpar, bedømmer quizdeltagerne sig selv mindre positivt, end quizmasteren bedømmer sig selv. Tillige med bedømmer quizdeltagerne, quizmasteren mere positivt, end quizmasterne bedømmer quizdeltagerne, i 18 af 24 tilfælde. Forskellen på deltagernes egen-vurdering og deres vurdering af partneren viser, at quizdeltagerne bedømmer dem selv som langt mindre vidende end deres quizmaster, som vurderes overdrevent positivt, mens quizmasterne bedømmer sig selv til at være en anelse mere overlegne end quizdeltagerne. Endvidere vurderer 20 quizdeltagere, at de er underlegne i forhold til quizmasteren (Ross et al., 1977a). I kontrast hertil bedømmer 12 quizmastere sig selv som overlegne, og 9 quizmastere sig selv som underlegne, i forhold til deres quizdeltager. Dette viser, at quizdeltagernes, men ikke quizmesternes, tankevirkosomhed farves af den sociale rolle de spiller (ibid.). I en anden del af Ross et al. (1977a) undersøgelsen observerer forsøgspartnere quizmaster og quizdeltager i aktion. Denne del af undersøgelsen viser, at de som observatører har samme tilbøjeligheder som quizdeltagerne i første del af undersøgelsen.

Observatørerne vurderer, at quizdeltagernes viden, ligesom deres egen, er gennemsnitlig, men at quizmesternes viden er langt mere overlegen. Quizmasterne vurderer, ligesom observatørerne, at quizdeltagernes almene viden er gennemsnitlig, og de vurderer at de ikke er mere overlegne, i almen viden end gennemsnitlige jævnaldrende (Ross et al., 1977a). Quizdeltagerne derimod vurderer, at deres egen almene viden er underlegen, i forhold til den gennemsnitlige studerendes, hvilket står i kontrast til, at de vurderer Quizmesternes almene viden som temmelig overlegen, og på denne vis undervurderer quizdeltagerne deres egen viden (ibid.). Ifølge Ross et al. (1977a) viser undersøgelsen, at quizdeltagere og observatører ikke tager højde for situationelle faktorer i form af rollers begrænsninger, i deres sociale bedømmelser, dvs. vurderingen af selv og andre, og at dette ikke er gældende for quizmasterne. Således er quizdeltagere og observatører, men ikke quizmastere, under indflydelse af fundamental attribution error (Ross et al., 1977a).

Ross et al. (1977a) undersøgelsen tyder således på, at fundamental attribution error er et fænomen, der er under indflydelse af strukturen i det sociale hierarki: og fænomenet er således aktivt, når sociale vurderinger peger opad i hierarkiet, men det

manifesteres ikke, når det kommer til horisontale socialt hierarkiske, dvs. relativt ligestillede personers, vurderinger.

1.3.6 False consensus effect

Et andet fænomen, der er beslægtet med fundamental attribution error er, *false consensus effect*, også kaldet egocentric attribution bias (se Ross et al., 1977b). Ifølge Ross et al. (1977b) indebærer false consensus effect det, at mennesker har en tendens til at se deres egen adfærd, følelser, attitude og vurderinger som forholdsvist almindelige og passende i forhold til omstændighederne, mens de ser andre menneskers alternative adfærd og vurderinger som ualmindelige, afvigende og upassende. Det bevirker, at en person fortolker andre menneskers alternative udtryk, som langt mere karakteristisk for deres personlige og stabile dispositioner, end hvis andre menneskers udtryk ligner personens eget udtryk (ibid.). Mennesker er således tilbøjelige til at bedømme andres normalitet ud fra, hvorvidt de erfarer, at der er overensstemmelse mellem dem selv og andre mennesker, og hvis en anden person positionerer sig anderledes, end en person selv gør, medfører det rige fortolkningsmuligheder, der angår den andens person.

False consensus effect demonstreres i en undersøgelse udført af Ross et al. (1977b). En del af undersøgelsen tager udgangspunkt i, at deltagerne skal vurdere sig selv og ”typiske universitetsstuderende”, på baggrund af 35 personbeskrivende items, inddelt i kategorier. Med ganske få undtagelser placerer de individuelle deltagerer sig selv i den kategori, hvor de vurderer, at procentvis flere typiske studerende hører til, end de alternative kategorier, der er forbundet med en mindre andel af typiske studerende¹⁰. Derudover præsenteres deltagerne for hypotetiske eller naturalistiske situationer, hvortil de skal foretage et af to valg, dvs. om de indvilliger eller ej, vurderer hvor stor en procentdel af typiske studerende, der foretager samme valg, samt vurderer egne og andres personlighedstræk (Ross et al., 1977b).

Resultaterne viser, at uanset om deltagerne vælger at indvillige eller nægte, så vurderer de, at de valg de selv har truffet, er det valg størstedelen generelt vælger, samt at det alternative valg er relativt usandsynligt. Endvidere har deltagerne, der foretager et givent valg, relativt ekstreme vurderinger af typiske andres personlighedstræk, i forbindelse med det alternative valg, men relativt vage

¹⁰ Dette er meget lig de fund der er gjort i forbindelse med overconfidence (jf. afsnit 1.3.4).

vurderinger af andre mennesker, hvis de træffer samme beslutning som deltagerne selv (ibid.).

Ifølge Ross et al. (1977b) viser undersøgelsen, at mennesker er systematisk tilbøjelige til at bedømme normalitet, dvs. det mest almindeligt forekommende, ud fra deres eget standpunkt. En person betragter sig selv som relativt normal, eftersom personen tror, at hun/han tænker og handler som majoriteten (Ross et al., 1977b). Hvis andre mennesker set med personens øjne, ikke tænker og handler normalt, dvs. som personen selv, så er andre mennesker relativt unormale. Menneskers vurdering af andre menneskers adfærd og personlige dispositioner reflekterer, og påvirkes således af egne valg/handlinger og tankevirksomhed (ibid.).

1.4 Opsamling

Ovenstående udvalg af kognitive bias repræsenterer en brøkdel af forskningen indenfor feltet¹¹. Imidlertid er det beskrevet i ovenstående, at mennesker har en tendens til at: være bagkloge (hindsight bias), tro at de har større kontrol over tingenes gang, end det er tilfældet (illusion of control), tro deres egen fremtid er lysere end andres (optimism bias), være overdrevent selvsikre (overconfidence), undervurdere situationelle faktorer og overvurdere personlige dispositioner i vurderingen af andre mennesker. Samtidig vurderer sig selv ud fra situationelle faktorer, og ikke på basis af personlige dispositioner (fundamental attribution error), anvender sig selv som referencepunkt¹² for, hvad der er normalt, og andre menneskers afvigelser fra dette referencepunkt, afvejes med en kritisk indstilling i henhold til deres personlige dispositioner (false consensus effect).

Endvidere tyder det på, at mange mennesker er tilbøjelige til at følge den sociale norm i forbindelse med valg (se Dunning et al., 1990) og forudsigelser (se Vallone et al., 1990; se også Fischhoff, 1975), samt at de tror, at de tænker og handler som majoriteten, eller at de tror majoriteten tænker og handler, som dem selv. Desuden er der indikationer på, at der er et tidsmæssigt perspektiv (se Fischhoff & Beyths, 1975), som kan have indflydelse på, hvor kraftigt kognitive bias manifesteres, og at styrken af kognitive bias kan hænge sammen med om normen følges eller ej (se Dunning et al., 1990; Vallone et al., 1990).

¹¹ Se evt. Thaler (1980) eller Tversky og Kahneman (1974) for alternative kognitive bias.

¹² Se Tversky og Kahneman (1974) for lignende forståelse.

Kognitive bias er en del af intuitionen og hører således til i dual-process teoriernes system 1, hvorimod rationel tænkning tilskrives system 2.

Tilsvarende de forskningsfund, der præsenteres i del 1, tager langt størstedelen af forskningen i kognitive bias afsæt i stikprøver, der består af almindeligt velfungerende mennesker (oftest studerende). Imidlertid er der en mindre mængde forskning, der demonstrerer at kognitive bias har en tendens til at komme anderledes til udtryk, når stikprøven består af mennesker med lavt selvværd og/eller depression (se eks. afsnit 3.6).

Del 2

2.0 Introduktion

Selvværd er et af de tre elementer, som specialets tre hypoteser udgøres af, hvorfor omdrejningspunktet for denne del er selvværd. Der gives en overordnet beskrivelse af selvværd som et mangefacetteret konstrukt, herunder inddrages begreberne højt og lavt selvværd, samt bevidst og implicit selvværd.

Det overordnede formål er at tage stilling til koblingen mellem selvværd og kognitive bias, hvilket er et andet element i de tre hypoteser.

I tilknytning til selvværdets affektive facet, trækkes der tråde til andre emotionelle aspekter der, som det vil fremgå, er relevante i forhold til, hypotesernes tredje element, tankevirksomhed.

For at tydeliggøre at selvværd ikke alene er af intrapsykisk oprindelse, bringes varierende sociale aspekter i spil, for eksempel sociale roller. Udover at disse bidrager til højt og lavt selvværd, har de også indflydelse på tankevirksomheden.

2.1 Kognitive bias & selvværd

Der er mange psykologiske tilgange, som har undersøgt forskellige aspekter af selvværd, og det viser sig at selvværd er involveret i mange psykologiske fænomener (Leary, 1999), formentlig også kognitive bias. Ikke desto mindre spiller niveauet af selvværd en definitiv rolle for det enkelte menneskes tankevirksomhed (se eks. Sedikides & Gregg, 2008).

Selvværd er en persons værdimæssige vurdering (Leary, 1999) og oplevelse af sig selv som (socialt) objekt (Gilbert, 2003; Gilbert, 1992a), og kan betegnes som en persons praktiske forholden sig til sig selv, der er affektivt ladet (Anderson & Honneth, 2004; se også Leary, 1999), dvs. selvværdet går fra at være positivt til at være negativt, og essensen heraf er om personen kan lide sig selv eller ej (Tafarodi & Swann, 2001). Selvværd indgår således som en del af den viden et menneske har om sig selv (Leary et al., 2009), men indeholder også en ubevidst komponent (se eks. Greenwald & Banaji, 1995; se også Swann Jr. & Bosson, 2010). Dette *implicitte* selvværd er ikke tilgængeligt gennem introspektion, men manifesteres på forskellige

måder, blandt andet ved at påvirke attituder, humør og adfærd i hverdagslivet (Verplanken et al., 2007).

Selvværd indgår således både i, det tidligere omtalte, system 1 og 2 (jf. afsnit 1.2). Der skelnes til tider imellem det *midlertidige* og fluktuerende selvværd (state) og det *generelle* selvværd (trait) (se eks. Leary, 1999), hvor sidstnævnte kan betragtes som en form for hviletilstand (ibid.). Det midlertidige selvværd øges ved information, der tyder på en høj relationel vurdering, mens tegn på en lav relationel vurdering mindsker det midlertidige selvværd (ibid.).

Nogle mennesker har et stabilt generelt selvværd, men det kan fluktuere ligesom det midlertidige selvværd, selvom der er tendens til stabilitet over længere perioder (se Swann Jr. & Bosson, 2010).

Weinstein og Klein (1996) mener at optimism bias, ligesom andre self-serving bias, beskytter selvværdet, og ifølge Greenwald (1980) bidrager kognitive bias, såsom illusion of control, better-than-average-effect og confirmation bias, til selvværdet, eftersom de har indflydelse på, hvor positivt en person evaluerer sig selv (Greenwald, 1980). Hvis dette ræsonnement følges bør de kognitive bias, der refereres til i del 1 tilsvarende bidrage til selvværdet. Imidlertid fremstår kognitive bias, ifølge Greenwald og Banaji's (1995) genfortolkning af en række fund, som forårsaget af implicit selvværd, på en sådan måde at implicit selvværd genspejles i de kognitive bias. Dette betyder, at der er kongruens mellem niveauet af selvværd og den måde, hvorpå kognitive bias kommer til udtryk, hvilket er ensbetydende med, at des højere selvværd et menneske har, desto mere ekstremt manifesteres kognitive bias (se Greenwald & Banaji, 1995). I tråd med dette varierer hindsight bias, samt andre relaterede hukommelses bias, med niveauet af selvværd (se Sedikides & Gregg, 2008).

Ifølge Greenwald og Banaji (1995) vurderer majoriteten af næsten enhver gruppe af forsøgsdeltagere, sig selv gunstigt, også når selvværd måles (se også Swann Jr. & Bosson, 2010). I overensstemmelse med formodningen om, at kognitive bias og selvværd interagerer med hinanden kan dette fortolkes på den måde, at relativt højt selvværd er karakteristisk for flertallet, hvilket harmonerer med de forskningsfund, der viser at kognitive bias manifesteres hos størstedelen af deltagerne.

På basis af en logisk betragtning vil relativt lavt selvværd således være kendetegnende for minoriteten, hvilket også harmonerer med det, at en mindre del af deltagerne ikke udviser kognitive bias.

2.3 Højt & lavt selvværd, affekt & kognitive bias

Affekt spiller en rolle i organiseringen af psykologiske processer (Gilbert, 1992a), og Taylor og Brown (1988) analyserer sig frem til, at der er direkte forbindelse mellem kognitive bias (positive illusioner), henholdsvis positiv affekt og sociale evner. Evidensen peger på, at der både er direkte og indirekte forbindelser mellem den valens, der er knyttet til en persons viden om sig selv og det generelle selvværd, og at forbindelserne er interaktive, dvs. at effekten er tovejs (se Swann Jr. & Bosson, 2010).

I tråd med fortolkningen af, at relativt højt selvværd kendetegner majoriteten, er de fleste mennesker glade det meste af tiden. Når humøret undersøges svarer 70-80% af deltagerne, at de er moderat til meget glade, og 60% rapporterer, at de er gladere end de fleste andre mennesker (se Taylor & Brown, 1988). Endvidere er der større sandsynlighed for, at mennesker med højt selvværd og høj selvsikkerhed, som desuden rapporterer, at de har meget kontrol og er meget optimistiske indikerer, at de er gladere, end mennesker der ikke kan karakteriseres således (ibid.). Ligeledes er der større sandsynlighed for, at glade mennesker udviser illusion of control og optimism bias og glade mennesker er typisk karakteriseret af højt selvværd (ibid.). Dette understøttes af, at emotionelle faktorer spiller en signifikant rolle i forbindelse med optimism bias (se Weinstein, 1982).

Positive emotioner foranlediges af, at en person værdsætter sig selv (Leary, 2004), og mennesker med højt selvværd har tendens til at have et mere positivt syn på dem selv (se Swann Jr. & Bosson, 2010), eksempelvis vurderer de deres egen præstation mere positivt end mennesker med lavt selvværd, selvom præstationerne er ens, og mennesker med højt selvværd er mere optimistiske i forhold til fremtidige præstationer (se Taylor & Brown, 1988). Endvidere mener Taylor og Brown (1988), at der er større sandsynlighed for, at glade mennesker har positive forestillinger om sig selv.

En persons manglende værdsættelse af sig selv involverer derimod negative emotioner, og mennesker med lavt selvværd har større tendens til negative emotioner end mennesker med højt selvværd (Leary, 2004). Lavt selvværd er også stærkere associeret med psykiske besværligheder end højt selvværd (Leary, 1999). Endvidere er lavt selvværd forbundet med en persons optagethed af egne negative følelser og personlige mangler, mere end det er forbundet med et fokus på situationen, og det gør en forskel, hvorvidt en handling eller hændelse attribueres til personen selv eller til situationen (Leary, 2004) (jf. afsnit 1.3.6).

Sædvanligvis vil mennesker gerne gøre et positivt indtryk på andre (Gilbert, 2003). Heraf følger en optagethed af, hvad andre synes om dem, og hvis andre synes godt om en person, medfører det positive følelser i personen, men hvis andre synes dårligt om én medfører det modsat negative følelser hos individet (Leary, 2004). Endvidere tyder det, ifølge Baumeister, Schmeichel og Vohs (2007) på at positive emotioner er med til at opretholde de indre ressourcer og at emotionelle tilstande reguleres ubevidst.

Mennesker der i forvejen er værdsat (af sig selv og andre) har, ifølge Tafarodi og Swann (2001), en klar fordel, fordi de attribuerer et menneske foretager sig, har indflydelse på, hvorledes de forholder sig til omgivelserne, og desuden fortæller den måde, hvorpå de vurderer andre mennesker, indirekte hvorledes de vurderer dem selv (Leary, 2004). En anden mulighed er at selvværdet eller mangel på samme, projiceres ud på omgivelserne (se Greenwald & Banaji, 1995), enten bevidst eller ubevidst (se Marks & Miller, 1987), og således er det også sandsynligt, at denne positive eller negative affekt, reflekteres tilbage til individet. Dette er på linje med Gilbert (2003) der mener, at det er en persons affektive oplevelse af sig selv, der guider dennes adfærd, og at når en person mentalt forsøger at sætte sig selv i en anden persons sted, så tager forestillingen afsæt i personens eget syn på sig selv. Derfor er selvopfattelsen, herunder selvværd, en vigtig informationskilde når der skal tages beslutninger, og menneskers adfærd er som oftest under indflydelse af de overbevisninger de har om dem selv (Leary, 2004; se også Gilbert, 2003).

Det er sandsynligt, at personer med lavere generelt selvværd, drives mere af det midlertidige selvværd, og er derfor mere afhængige af andre mennesker i specifikke

situationer, mens mennesker med højt generelt selvværd ikke er så afhængige af ”her og nu oplevelser”, fordi de har værdi uanset hvordan en given situation udspiller sig (se evt. Swann Jr. & Bosson, 2010; Brown, 2010).

2.4 Interpersonelle variabler & selvværd

Ifølge Gilbert (1992a) stammer en persons viden om sig selv fra de af psykens systemer, der fokuserer på interaktion, og som tidligere nævnt er der sammenhæng mellem de følelser andre mennesker har for et individ, og de følelser individet har i sig selv (se Leary, 2004) (jf. afsnit 2.3).

Mennesker lærer sig selv at kende igennem andre mennesker (Baumeister, et al., 2007), og det sker blandt andet via social interaktion, ved at andre menneskers værdier, attituder, tanker, følelser og sociale roller, internaliseres (Swann Jr. & Bosson, 2010). En persons standarder, dvs. grundlaget for dennes vurdering af sig selv, oprinder ligeledes fra andre mennesker (se også Gilbert, 1992c), og i takt med at et menneskes personlige værd internaliseres, får andre mennesker mindre indflydelse til at forstyrre personens selvværd, men mennesker kan ikke lade være med at se sig selv gennem andres øjne, heller ikke selvom de ikke bryder sig om, det de ser (Tafarodi & Swann, 2001).

Udover selve interaktionen monitorerer mennesker også sig selv og andre mennesker i forskellige situationer, hvilket kan resultere i en negativ eller positiv vurdering (Gilbert, 2003; Swann Jr. & Bosson, 2010). Ifølge Learys (1999) sociometerteori overvåger mennesker kvaliteten af de sociale relationer i det omgivende sociale miljø, særligt i hvilket omfang andre mennesker værdsætter og accepterer dem. Den feedback og information en person modtager fra andre mennesker er med til at forme personens viden om sig selv, dvs. social interaktion (og monitorering) er med til at definere, nære og ændre en persons selv-viden (se Swann Jr. & Bosson, 2010; se også Leary, 2004), hvilket inkluderer selvværdet. Tilsvarende lægger Gilbert (2003) vægt på, at en persons evaluering af sig selv, grundlæggende er en afspejling af andre menneskers affektive reaktion på personen (se også Gilbert, 1992c), og det er med til at skabe den fundamentale relation personen har til sig selv - det uønskede eller ønskede selv (Gilbert, 2003), der kan siges at være enten værdiløst eller værdifuldt.

Ifølge til Gilbert (2003) er der et konstant flow mellem en persons selvevaluering og andre menneskers evaluering af personen. Således har måden en person forholder sig

til sig selv på ikke udelukkende rod i individets refleksioner om sig selv, men er et resultat af en vedvarende intersubjektiv proces, hvor individets forholden sig til sig selv opstår i mødet med andre menneskers forholden sig til individet (Anderson & Honneth, 2004). I parallel hertil er det generelle selvværd forbundet med den overbevisning en person har om sit eget sociale værd (Richman & Leary, 2009), og den subjektive følelse af selvværd giver personen kontinuerlig feedback, der angår dennes relationelle værdi i forhold til andre (Leary, 1999). Ligeledes mener Tafarodi og Swann (2001), at niveauet af selvværd hovedsageligt afhænger af den sociale værdi et menneske attribuerer til sig selv, men at denne værdisætning er under indflydelse af hvilken værdsættelse individet erfarer at få fra andre mennesker, og ifølge Swann Jr. og Bosson (2010) er det også muligt, at en persons opfattelse af egne dispositioner, attribueres til andre menneskers opfattelse af personen. Men ifølge Baumeister et al. (2007) oprinder selvopfattelsen ikke fra en persons refleksioner om sig selv. Der er i stedet tale om, at mennesker lærer sig selv at kende via interaktion med andre, og det omgivende sociale miljø har således stor indflydelse på adfærden. Dog påvirkes adfærden også af selvværdet og trusler imod dette, som for eksempel afvisning (Leary et al., 2009; Richman & Leary, 2009). Afvisning, misbilligelse og udstødelse mindsker et menneskes selvværd (se Swann Jr. & Bosson, 2010).

Ifølge Richman og Leary (2009) er der evidens for, at afvisning medfører negativ affekt og mindsket selvværd, der er dog forskel på hvordan mennesker med et generelt højt kontra lavt selvværd reagerer på afvisning (Leary, 1999; se også Swann Jr. & Bosson, 2010). Ligesom reel afvisning kan blot truslen eller forestillingen om afvisning påvirke adfærden (Richman & Leary, 2009; Leary et al., 2009), og mindske selvværdet (Leary, 1999). Endvidere tyder det på, at mennesker med højt versus lavt selvværd er tilbøjelige til at have distinkte tanke- og handlemønstre (se eks. Sedikides & Gregg, 2008).

Essensen af Richman og Learys (2009) multimotive model, der handler om interpersonel afvisning, er at en persons reaktion på afvisning, kan forklares ud fra hvordan personen opfatter afvisningen. En given fortolkning er dog ikke afgørende for en specifik reaktion, men et bestemt fortolkningsmønster indebærer, at bestemte reaktioner er mere sandsynlige (Richman & Leary, 2009).

Den multimotive model bygger blandt andet på antagelsen om, at enhver negativ interpersonel hændelse har potentiale til at mindske en persons opfattelse af sin egen relationelle værdi, dvs. den værdsættelse, som personen forestiller sig, at andre personer lægger i relationen (ibid.). Ligeledes forholder det sig, ifølge Leary (1999) således, at hændelser der forbindes med værdsættelse, dvs. positive hændelser øger selvværdet, der omvendt mindskes ved negative hændelser såsom fiasko, kritik og afvisning, ligesom manglende accept og interesse fra omgivelserne reducerer en persons sociale værdi (se Gilbert, 2003; se også Richman & Leary, 2009). Her er det værd at nævne, at mildt deprimerede individer er tilbøjelige til at forbinde negative hændelser med egenskaber ved dem selv, hvorimod positive hændelser kædes sammen med eksterne faktorer, mens det omvendte mønster er gældende for ikke-deprimerede (se evt. afsnit 3.6). Som fremført i det foregående afsnit (2.3) er dette på linje med det, at lavt selvværd er relateret til en øget opmærksomhed på negative følelser og personlige mangler, fremfor opmærksomhed på situationelle omstændigheder.

Richman og Leary (2009) finder det sandsynligt, at mennesker der føler sig værdiløse tror, at andre mennesker vil afvise dem, og at deres relationelle værdi ikke umiddelbart kan højnes, derfor kan være vigtigt for menneskers selvværd, at de har en overbevisning om, at de er bedre stillet end andre mennesker (se Weinstein, 1982), og det er præcis denne overbevisning, der understreges med en stor del af forskningen i kognitive bias (se eks. Taylor & Brown, 1988).

2.4.1 Det sociale hierarkis rang, status & roller

Menneskers relationelle værdi kan også anskues i forhold til hierarkiske forskelle i rang og status.

Selvværd handler ikke alene om tankevirksomhed og emotioner, idet selvværd opstår i en dynamisk proces med andre, hvor individet erfarer at have en bestemt status, samt værdsættelse i en given udstrækning (Anderson & Honneth, 2004).

Ifølge Gilbert (2003) indgår mennesker i en social konkurrence, der indebærer en konstant forhandling med andre mennesker om deres sociale ståsted. I denne konkurrence søger individet anerkendelse af talent, evner, udseende, meninger samt værd, og rang og status afhænger af graden af anerkendelse, og anerkendelse er

således med til at forme selvopfattelsen (Gilbert, 2003), hvilket inkluderer selvværdet.

Ifølge Swann Jr. og Bosson (2010) kan mennesker automatisk ændre selvopfattelse afhængigt af, hvem de sammenligner sig med, og på denne måde opnår mennesker viden om dem selv via social sammenligning. Indenfor social sammenligningsteori antages det, at nedadgående¹³ sammenligning øger selvværdet, hvorimod opadgående¹⁴ sammenligning mindsker selvværdet (se Swann Jr. & Bosson, 2010).

Rang giver en social infrastruktur (Gilbert, 1992b), der har stor betydning i forhold til menneskelige ressourcer (Sturman & Mongrain, 2008; Kurzban & Leary, 2001). Ifølge Kraus, Chen og Keltner (2011) har mennesker der befinder sig i det øvre hierarki, større indflydelse på andre mennesker, end mennesker der rangerer i den nedre del af det sociale hierarki, og sidstnævnte er i højere grad under indflydelse af det omkringværende miljø (Kraus et al., 2011). Desuden er mennesker med høj social magt gode til at engagere sig i en adfærd, der tjener eget formål, og det tyder på at social magt øger trivslen (ibid.).

I overensstemmelse med at det er mindre risikofyldt at konformere til andre menneskers forestillinger om verden, end at forfølge éns egne forestillinger (se Gilbert, 2003), så vil en persons handlinger være hæmmet, hvis denne erfarer at være lavere rangerende (Gilbert, 1992b), dvs. have en lavere værdi. Endvidere kan det resultere i, at en person føler sig værdiløs, hvis andre mennesker nedvurderer eller ydmyger personen, hvilket kan føre til, at personen ikke føler, at dennes foretagende er værd at forfølge (Anderson & Honneth, 2004). Således har det sociale hierarki også betydning i forhold til kontrol (se Gilbert, 1992b).

Et menneske er i stand til at indgå i mange forskelligartede roller, der hver især er medbestemmende for, hvad der er socialt værdifuldt og acceptabelt (Gilbert, 2003), og når mennesker positionerer sig selv i bestemte sociale roller, så signalerer de ubevidst hvordan de vil behandles, hvilket er sigende for, hvordan personen ser sig selv (Taylor & Brown, 1988).

¹³ Foretages eks. ved trusler (Swann Jr. & Bosson, 2010).

¹⁴ Foretages eks. ved ønske om personlig forbedring (Swann Jr. & Bosson, 2010).

2.5 Deldiskussion

Forskningen peger på, at mennesker først og fremmest sætter deres lid til private tanker og følelser, i deres evaluering af sig selv (Swann Jr. & Bosson, 2010).

Men hvis selvværd kun afhang af en persons egne vurderinger, så ville offentlige hændelser ikke have større indflydelse på selvværdet end private. Tilfældet er dog, at offentlige hændelser har større indflydelse på selvværdet end private (Leary, 1999).

Selvværd består af en bevidst, ubevidst og affektiv komponent, og er således en sammensat variabel, der er foranderlig på daglig basis og over en livstid (se eks. Swann Jr. & Bosson, 2010). Foranderligheden skyldes de mentale opdateringer, der opstår, fordi selvværdet, højt eller lavt, kontinuerligt næres af information fra blandt andet tanker og emotioner og faktorer i det sociale miljø (se eks. Tafarodi, Marshall & Milne, 2003), men disse påvirkes omvendt også af selvværdet.

Udover selve relationerne, har den sociale position som mennesker indtager, i form af for eksempel rang, status og rolle, indflydelse på selvværdet. Ligesom det er fordelagtigt at være værdsat, af både sig selv og andre mennesker, så er det at optage en plads i den øvre, fremfor den nedre del af et hierarki, forbundet med fordele. For eksempel øget kontrol, fordi mennesker med høj social status er den meningsgivende entitet og i et vist omfang kontrollerer normerne. Til sammenligning påvirkes mennesker med lav status relativt mere af de sociale omgivelser, ligesom de er handlingshæmmede, formentlig fordi de udøver mental selvrenselse og derigennem afviser sig selv, hvilket kan være tegn på mindreværd (se evt. afsnit 4.2).

Menneskers sociale erfaringer bidrager således til højt eller lavt selvværd.

Lavt selvværd er forbundet med en øget sandsynlighed for negative emotioner, hvilket indebærer en negativ selvoptagethed, dvs. fokus på egne fejl og mangler. I kontrast hertil er højt selvværd i højere grad forbundet med positive emotioner.

Opfattelsen af at være eller ikke være værdifuld, har konsekvenser for menneskers indre ressourcer, deres adfærd og tankevirksomhed, heriblandt forestillinger, der hvis de er negative, har potentiale til at mindske selvværdet. En persons verdensopfattelse kan så at sige være positiv/optimistisk eller negativ/pessimistisk, og dermed afstedkomme forskellige fortolkningsmønstre, der sandsynliggør bestemte reaktioner (Richman & Leary, 2009).

Der er overensstemmelser mellem den tilgang, der fremføres i dette speciale og Greenwald og Banaji's (1995) fortolkning af kognitive bias og implicit selvværd (se også Greenwald, 1980), og delvist i lighed med Swann Jr. og Bosson (2010) er fortolkningen i specialet, at den viden en person har om sig selv, hvad enten den er bevidst eller ubevidst, er med til at guide personens tankevirksomhed og handlinger, men at selv-viden også er et resultat af personens sociale relationer.

Samtidig med at en persons selvværd skabes i interaktionen med andre mennesker, er selvværd pejlemærke for personens omgang med andre, hvilket inkluderer vurderingen af, og forholden sig til andre, tanker om og interaktionen med andre mennesker. På denne vis fungerer selvværd som forårsagende variabel samtidig med, at selvværd forårsages af varierende relationelle faktorer. Således har selvværd potentiale til, at guide en persons tankevirksomhed og handlinger, men personens tankevirksomhed og handlinger har også potentiale til at guide personens selvværd. Dette kan siges at være overensstemmende med Taylor og Brown (1988), der mener at kognitive bias muligvis fører til selvopfyldende profetier.

Taylor og Brown (1988) konkluderer, at personer der reagerer på negativ, tvetydig eller ikke-støttende feedback, med en positiv fornemmelse af sig selv, troen på egen efficacy og et optimistisk syn på fremtiden, vil være gladere, mere omsorgsfulde og mere produktive end personer, der perciperer samme information korrekt, og integrerer informationen med den måde, de ser sig selv, verden og fremtiden på. Evnen til at udvikle og opretholde kognitive bias (positive illusioner) er således en værdifuld ressource, der bør næres og fremmes (Taylor & Brown, 1988).

Tilsyneladende virker menneskers selvværd som en koordinerende faktor for, hvorledes kognitive bias kommer til udtryk, og omvendt er manifestationen af kognitive bias en variabel, der har indflydelse på selvværdet. Det tyder således på, at de to variabler er dynamiske og interaktive, dvs. en variabel spejler ikke kun den anden variabel, men de præger hinanden gensidigt.

Udover den relation, der argumenteres for mellem selvværd og kognitive bias, så forekommer der også at være en gensidig relation mellem selvværd og tankevirksomhed. Kort sagt påvirker selvværdet tankevirksomheden og vice versa.

Ovenstående peger på, at selvværd i det mindste delvist, kan ses som en forklaring på, hvorfor en mindre andel af forsøgsparticipanterne i kognitive bias forskningen, ikke udviser kognitive bias (se evt. afsnit 3.6).

Del 3

3.0 Introduktion

Del 3 forbinder, ligesom del 2, det interpersonelle med det intrapsyriske miljø, men til forskel fra del 2, er det centrale i denne del *tankevirksomhed*, herunder forestillinger, attribueringsstil, indre dialog, (mentale) vaner og tankemønstre. Som nævnt i foregående del, er der allerede etableret en gensidig relation mellem forestillinger og selvværd. Udover at denne relation inddrages i nedenstående, er formålet at uddybe sammenhængen mellem tankevirksomheden generelt og niveauet af selvværd, hvilket bringer de øvrige begreber i spil. En anden væsentlig pointe er at relatere kognitive bias til tankevirksomhed samt at forstærke forbindelsen mellem niveauet af selvværd og kognitive bias.

I opsamlingen til del 1 blev det nævnt, at visse fund indenfor forskningen i kognitive bias adskiller sig fra de fund, der kan siges at være typiske. Denne del af specialet beskæftiger sig med et udsnit af den del af forskningen, der demonstrerer at kognitive bias under visse omstændigheder er tilbøjelige til at komme anderledes til udtryk. Evidensen fra denne mindre del af forskningen i kognitive bias tager udgangspunkt i stikprøver, der er baseret på selvværd, depression og induceret humør, og den står så at sige i kontrast til de mest typiske fund.

De studier der redegøres for i nedenstående tager afsæt i depression og negativt induceret humør, på trods af at det ene af hypotesernes tre centrale begreber er selvværd. Dette fordi det ikke umiddelbart har været muligt at frembringe brugbare studier, der undersøger de samme fænomener, som der er redegjort for i del 1, hvis betingelsen var, at de skulle tage udgangspunkt i selvværd. Det vurderes at specialets brug af depressionsstudier, som erstatning for selvværdsstudier, er rimelig, fordi depression oftest hænger sammen med lavt selvværd og manglende positiv affekt. I relation hertil inddrages det, for nærværende speciale, ikke tidligere behandlede kognitive bias endowment effect. Årsagen til dette er, at inddragelsen af endowment effect understøtter specialets overordnede forståelse af kognitive bias. Nærmere betegnet demonstrerer det fremlagte studie, at midlertidigt humør har indflydelse på endowment effect, hvilket øger sandsynligheden for, at midlertidige sindstilstande, navnlig midlertidigt selvværd, påvirker manifestationen af kognitive

bias, generelt. Endvidere er endowment effect et fænomen, der er forholdsvist nemt at forstå.

3.1 En subjektiv & kompleks (u)virkelighed

Den indre verden modnes i samspil med det omgivende miljø (se eks. Gilbert, 1992a; Swan Jr. & Bosson, 2010; Leary et al., 2009), hvorfor det intrapsykeiske miljøes livslange udvikling er ganske afhængigt af, hvad omverdenen byder på (jf. afsnit 2.4).

Ifølge Swann Jr. og Bosson (2010) danner det psykiske apparat relationelle skemaer, der består af typiske interaktionsmønstre, samt mentale repræsentationer af andre mennesker såvel som af én selv, der indfanger hvordan personen plejer at føle og opføre sig i interaktionen med andre mennesker.

Forskellige tegn kan aktivere specifikke mentale repræsentationer, og minde en person om varierende former for selv-viden, afhængigt af hvilke modeller der aktiveres (se Swann Jr. & Bosson, 2010). Repræsentationerne spiller en vigtig rolle, fordi de guider de kognitive, affektive og adfærdsmæssige mønstre, der aktiveres under særlige omstændigheder (se *ibid.*). Det omgivende sociale miljø, dvs. individer og relationer indlejret i en kontekst, integreres således i tankevirksomheden (*ibid.*; se også Leary, 2004), og har så at sige indflydelse på hvilke tilbøjeligheder, der fremelskes eller går til grunde hos det enkelte menneske. Med andre ord er det intrapsykeiske miljø præget af, og følgelig repræsentativt for, det sociale miljø, der har omgivet, og omgiver det enkelte menneske.

Leary (2004) forklarer, at individets erfaringer sammenvæves af, at opmærksomheden fokuseres og oftest ubemærket, skiftevis mellem en ydre objektiv verden, og en indre subjektiv verden, og at sidstnævnte er meget optaget af det, der er betydningsfuldt for individet. Imidlertid er det tilsyneladende ikke så simpelt. Ifølge Anderson & Honneth (2004) er der en gensidig påvirkning mellem det intrapsykeiske miljø og det omgivende miljø. Bindeleddet mellem det indre og ydre er kompleks, og denne kompleksitet ses for eksempel i forbindelsen mellem andre menneskers vurdering af en person og personens vurdering af sig selv (Gilbert, 2003).

En anden illustration af bindeleddets kompleksitet er, at den måde mennesker forholder sig til hinanden på, afhænger af hvilken grad af signifikans de opnår i hinandens intrapsykiske verden (Leary, 2004). Des større signifikans, desto større sandsynlighed er der for, at personen lader sig påvirke af andre, og dette inkluderer også den måde en person ser sig selv på (ibid.). Dette fordi mennesker også har en relation til sig selv (se Tafarodi et al., 2003; Tafarodi & Swann., 2001).

Det har længe været antaget og argumenteret for, at det mentale virke skulle være afhængigt af en nøjagtig opfattelse af en selv, verden og fremtiden, dvs. realitetssans. I dag er der dog en betydelig mængde forskning, der peger på, at den normale tankevirksomhed ikke er så virkelighedstro som først antaget, og det tyder desuden på, at det er relativt mindre velfungerende individer, der har den største realitetssans¹⁵ (Taylor & Brown, 1988). Denne større eller mindre realitetssans, bidrager til bindeleddets kompleksitet mellem det indre og ydre.

3.1.2 Forestillingsevne

En person er i stand til at forestille sig forskellige scenarier, inklusiv måden som et givent scenarie vil påvirke personen på, dvs. om det vækker positive eller negative følelser (Leary, 2004). Hverdagens beslutninger og adfærd er i høj grad, påvirket af de overbevisninger mennesker har om sig selv, også selvom overbevisningerne ikke stemmer fuldstændigt overens med en objektiv virkelighed (ibid.).

Noget af det der er afgørende for selvverdet, er opfattelsen af andres reaktioner (Leary, 1999). Flere undersøgelser peger dog på, at opfattelsen kan være ude af trit med realiteten.

Ifølge Swann Jr. og Bosson (2010) ser mennesker sig selv på den måde, de tror andre ser dem på, hvilket ikke nødvendigvis er i overensstemmelse med den faktiske måde som andre mennesker ser dem på, dvs. det er forestillinger. Leary (2004) tilslutter sig det, at et individs forestillinger om verden, inkluderer andre menneskers opfattelse af individet. Tafarodi & Swann (2001) fremhæver, at det er via refleksion individer genskaber de sociale vurderinger, som oprindeligt er overbragt til dem fra andre mennesker. Imidlertid kan der også være tale om, at det omgivende sociale miljø

¹⁵ Mennesker med negative self-views foretager mere nøjagtige vurderinger end mennesker med positive self-views (Swann Jr. & Bosson, 2010).

konstrueres på en sådan måde, at det er selvverificerende, dvs. i overensstemmelse med forestillinger og overbevisninger (se Taylor & Brown, 1988).

Pointen er, at der er en enorm gennemslagskraft forbundet med de forestillinger, som mennesker gør sig (jf. afsnit 2.4). Dertil kan kognitive bias siges at fortælle noget om menneskers forestillingsevner og vice versa. Ligesom træning i en bestemt opgave medfører øget selvsikkerhed, øges illusion of control tilsvarende ved den blotte forestilling om at have trænet (se Thompson et al., 1998), og endowment effect træder også i kraft ved den blotte forestilling om videresalg (se Lin et al., 2006).

3.3 Mentale fortolkningsfiltre

Mennesker lever generelt ud fra antagelsen om, at verden erfares, som den er, fordi de ikke er opmærksomme på, at hverdagslivet akkompagneres af en evindelig indre talestrøm (Leary, 2004). Denne evne til selvrefleksion modificerer selve oplevelsen, dvs. der sker en fortolkning af om noget eksempelvis er godt eller dårligt, og på den måde er den indre talestrøm med til at skabe menneskers verdensopfattelse (ibid.).

Den måde et menneske ser sig selv på, er med til at forme fortolkningen af andre menneskers reaktioner på personen (Swann Jr. & Bosson, 2010). Hvor Swann Jr. og Bosson (2010) peger på, at det er de indre arbejdsmodeller, som udvikles i menneskers første leveår, der fungerer som filtre for, hvorledes mennesker fortolker andres reaktioner, så omtaler Taylor og Brown (1988) kognitive bias som mentale informationsfiltre, hvorfor de formentlig kan betragtes som en videreudvikling eller modning af individets mentale fortolkningsrepertoire. Således kan kognitive bias som informationsfiltre ligesom arbejdsmodeller, siges at udgøre en forståelsesramme, hvorfra verden tilgås.

3.4 Attribueringsstil

Der er forskel på den kognitive bearbejdning hos deprimerede og ikke deprimerede personer.

Deprimerede udviser typisk en svækket udgave af ikke-deprimeredes self-serving attributional bias, eller foretager ensartede attribueringer i relation til positive og negative hændelser (se Alloy, Abramson & Viscusi, 1981).

Seligman et al. (1979) undersøger om der er distinkte mønstre i deprimerede versus ikke-deprimeredes attribueringsstil. Til formålet anvendes Attributional Style Scale (ASS), Becks Depression Inventory (short form) (BDI) og Multiple Affect Adjective Check List (MAACL).

Resultaterne fra Seligman et al. (1979) undersøgelsen viser, at der er sammenfald mellem attribueringsstil og mild depression. I forhold til ikke-deprimerede personer så er mildt deprimerede tilbøjelige til at tilskrive negative hændelser til indre, stabile og globale faktorer, dvs. dem selv. Modsat tilskrives positive hændelser til ustabile og eksterne faktorer (se også Alloy & Abramson, 1979).

Imidlertid gør det, som førnævnt, en forskel hvordan og hvad en person kommunikerer til sig selv, og om begivenheder tilskrives til den omgivende situation eller til personen selv (Leary, 2004). Når mennesker for eksempel tilskrives manglende kontrol til egne indre faktorer, så fører det til mindsket selvværd, men når manglende kontrol tilskrives til eksterne faktorer, er dette ikke tilfældet (Seligman et al., 1979; se også Alloy & Abramson, 1979). På linje hermed bliver mennesker med en depressiv tilskrivningsstil mere deprimerede, når de konfronteres med livets negative begivenheder, end mennesker der plejer at tilskrive negative hændelser til eksterne, specifikke faktorer (se Alloy et al., 1981).

3.5 Mønstre i tanker & metakognition

Ifølge Leary (2004) er individets adfærd ikke kun præget af en persons mentale repræsentationer af sig selv (Leary, 2004), og observationen af sig selv som sociale objekter (Gilbert, 1992a), men også af indre stemmer, der samtaler. Den indre talestrøm genererer argumenter, modargumenter, komplimenter, kritik, råd, forsikringer, samt kommenterer på oplevelser og følelser. Således er den indre talestrøm, blandt andet med til, at drive en persons refleksioner, analyser og forventninger, både i forhold til sig selv og omverdenen (Leary, 2004). Dette er i tråd med Gilberts (1992a) teori om mentaliteter. Her ses en mentalitet som et specialiseret vurderingssystem, der bruges til at vurdere personen selv samt selv-andre interaktionen, og mennesker er således via indre stemmer og mentaliteter, udstyret til at kommentere på egne tanker, emotioner og handlinger, og en person kan herved rose eller straffe sig selv (ibid.).

En social mentalitet afspejler et fremtrædende emotivt-kognitivt mønster, også kaldet emotivt-vurderings mønster, og forskellige mentaliteter giver anledning til forskellige sindstilstande, hvorfor to forskellige personer med forskellige mentaliteter vil være opmærksomme på forskellige sociale signaler, og reagere, føle, tænke og opføre sig forskelligt, både i forhold til sig selv og andre mennesker (ibid.). Mentaliteter er også baseret på sociale roller, og informerer en person om, hvordan denne bør opføre sig, og hvad opmærksomheden skal rettes imod i forhold til personen selv og i forhold til andre (ibid.).

Ligesom en persons forskellige mentaliteter har samtaler (ibid.), så taler en persons indre stemmer til hinanden (Leary, 2004). Den indre dialog som er farvet af livets erfaringer, er betydningsfuld for selvopfattelsen, meningsdannelse og konsistens (Gilbert, 1992a), fordi det gør en forskel hvad og hvordan individer samtaler med sig selv (Leary, 2004). Ifølge Gilbert (1992b) kan en person blive genstand for sine egne angreb, hvis der er en indre dommer, som systematisk nedgør personen, for eksempel ved hjælp af negative erindringer¹⁶, og derved har den indre dommer potentiale til at forandre en persons vurdering af sig selv (ibid.). Mennesker er således i stand til at have tanker om sig selv som underlegne, og hvis en person eksempelvis har oplevelsen af at have en lavere værdi, så vil den indre dialog og det øvrige ræsonnement hæmme personens handlinger (ibid.).

Udtrykket metakognition kan siges at være et dækkende begreb for beskrivelsen af Learys (2004) indre stemmer og Gilberts (1992a) mentaliteter (se evt. Verplanken et al., 2007). Metakognitive overbevisninger spiller en vigtig rolle i et menneskes tankemæssige og affektive bearbejdning af sig selv, og selv-evaluering er en vigtig del af den reflektive bevidsthed (ibid.).

I lighed med at mennesker er tilbøjelige til at udleve en bestemt form for adfærd og indgå i bestemte interaktionsmønstre (se eks. Swann Jr. & Bosson, 2010), så har de også mentale vaner (Verplanken et al., 2007), og bestemte fortolkningsmønstre øger sandsynligheden for bestemte reaktioner (Richman & Leary, 2009).

¹⁶ Erindringer kan vurderes forskelligt fra den faktiske oplevelsesvurdering, hvorfor der kan være anderledes affekter forbundet med erindringen, end med de affekter der udfoldede sig under oplevelsen (Gilbert, 1992a).

Verplanken et al. (2007) fremfører, at det er sandsynligt at hyppige negative tanker hos et menneske medfører lavt selvværd, og hvis disse bliver til en vane, kan vanen vanskeliggøre reguleringen af positiv affekt.

Ifølge Verplanken et al. (2007) er vaner forbundet med et hyppighedsaspekt, igangsat uden bevidsthed og uden intention, de er svære at kontrollere og kræver et minimum af bearbejdningskapacitet, da de er automatiseret. Endvidere afhænger vanens styrke af, hvor hyppigt den forekommer (Verplanken et al., 2007).

Verplanken et al. (2007) skelner mellem negativt indhold, dvs. hvad en person eks. tænker af negative tanker om sig selv, og selve vanen, dvs. tendensen til dette negative tankemønster, som et bearbejdningsmæssigt aspekt. Således kan vanens bearbejdningsmæssige aspekt indplaceres i det førnævnte system 1.

På linje med Seligman et al.s (1979) fund, undersøger Verplanken et al. (2007), om det vanemæssige aspekt ved negative selv-tanker¹⁷ per se bidrager til lavt selvværd, dvs. at der ses bort fra indholdet.

Vanens styrke måles med den til formålet, tilpassede Habit Index of Negative Thinking (HINT). Derudover måles indhold med Automatic Thoughts Questionnaire (ATQ), implicit selvværd med Implicit Association Test (IAT) og name letter effect¹⁸, eksplicit selvværd med Self-Liking and Competence Scale (S-LCS) og Rosenberg Self-Esteem Scale (Verplanken et al., 2007).

Undersøgelsen viser at metakognitive refleksioner, der angår vanemæssige aspekter ved negativ selv-tænkning, fremfor negativt indhold, forklarer individuelle forskelle i både implicit og eksplicit selvværd, og det tyder på, at lavt selvværd ikke kun har rod i selv-tankernes negative indhold, men også afhænger af, hvor udtalt mønsteret er, dvs. i hvor høj grad der er tale om en vane (ibid.).

3.6 Kognitive bias reversed

En helhedsfortolkning af forskningen i kognitive bias er, at mennesker almindeligvis har en ubevidst tendens til at opleve andre mennesker som mindre værdifulde end sig selv. I tråd med dette fastslår Taylor og Brown (1988), at en stor mængde forskning

¹⁷ Verplanken et al. (2007) fokuserer udelukkende på selv-tanker med negativ valens, ikke negative tanker generelt.

¹⁸ IAT og name letter effect er begge baseret på en antagelse om at implicit selvværd har indflydelse på kategorisering og vurdering af stimuli (Verplanken et al., 2007).

dokumenterer, at det er almindeligt, at mennesker har et urealistisk positivt syn på sig selv, blandt andet i form af illusion of control og optimism bias.

Som tidligere nævnt tager forskningen i kognitive bias oftest udgangspunkt i almindeligt velfungerende mennesker, uden der tages højde for selvværdet.

Imidlertid er der en mindre, men ikke ubetydelig, del af forskningen der undersøger individuelle kognitive bias i relation til depression, selvværd og/eller induceret humør. Generelt konstateres det indenfor denne del af forskningen i kognitive bias, at deprimerede og mennesker med lavt selvværd, ikke er præget af gængse positivt forstærkende bias, fordi de er mere realistiske, nøjagtige¹⁹ og objektive (se eks. Taylor & Brown, 1988).

Endvidere er det veldokumenteret, at deprimerede mennesker almindeligvis har et negativt syn på sig selv (se Tabachnik et al., 1983), og at lavt selvværd er karakteristisk for depression (Gilbert, 1992c; se også Alloy & Abramson, 1979). Derfor er det sandsynligt, at resultaterne fra studier der tager afsæt i depression er sammenlignelige med fund gjort i forbindelse med lavt selvværd.

3.6.1 Illusion of control

Almindeligvis manifesteres illusion of control hos ikke-deprimerede (Thompson et al., 1998; se også Taylor & Brown, 1988). Til forskel herfra har mennesker med mild til svær depression en mere nøjagtig vurdering af, hvor stor indflydelse de har på begivenhedernes gang, hvorfor de er mindre tilbøjelige til at udvise illusion of control (se *ibid.*; se også Thompson et al., 1998).

Alloy og Abramson (1979) undersøger, med udgangspunkt i Becks Depression Inventory (BDI) og Multiple Affect Adjective Check List (MAACL), illusion of control hos deprimerede og ikke deprimerede. Deltagerne betjener et apparat, hvor det at trykke eller ikke trykke på en knap, får en pære til at lyse eller ikke at lyse, dog har deltagerne ingen reel kontrol, men bekræftes tilfældigt i halvdelen af runderne. Halvdelen af deltagerne har til at begynde med 5 dollars, og taber penge hver gang pæren ikke lyser. Den anden halvdel af deltagerne har ingen penge til at begynde med, men vinder penge hver gang pæren lyser. Efter 40 runder skal deltagerne vurdere, hvor meget kontrol de havde, udfylde et spørgeskema, samt besvare MAACL endnu engang.

¹⁹ Tabachnik et al. (1983) viser i modsætning hertil, at deprimerede er mere unøjagtige.

I lighed med de typiske fund viser resultaterne, at illusion of control manifesteres hos ikke-deprimerede, men kun i vindersituationen og ikke i tabssituationen.

Modsætningsvist er der ikke forskel på deprimeredes vurderinger af de to situationer, og disse er forholdsvist nøjagtige, hvilket får illusion of control til at fremstå som en funktion af hændelsens valens, dvs. om hændelsen er positiv/ønsket eller negativ/uønsket hos ikke-deprimerede (Alloy & Abramson, 1979).

Derudover tror deprimerede, at faktorer andre end deres egen respons, er betydeligt vigtigere i vindersituationen, end ikke-deprimerede. I modsætning hertil, og i harmoni med self-serving attributional bias, som beskrevet af Alloy og Abramson (1979), tror ikke-deprimerede, at faktorer andre end deres egen respons, har meget mere betydning i tabssituationen, end i vindersituationen, mens der ingen forskel er hos deprimerede (eksperiment 3 og 4).

Den samlede undersøgelse viser, ifølge Alloy og Abramson (1979) at deprimerede giver en nøjagtig vurdering af, hvor stor kontrol de har, hvorimod ikke-deprimerede overvurderer kontrollen, når uforudsigelige hændelser er hyppige og/eller ønskede, og undervurderer kontrollen over uønskede forudsigelse hændelser. Illusion of control er således systematisk relateret til menneskers emotionelle tilstand og hændelsens valens, dvs. om hændelsen er positiv/ønsket eller negativ/uønsket (Alloy & Abramson, 1979).

Ved at benytte fremgangsmåden fra vindersituationen i Alloy og Abramsons (1979) studie, undersøger Alloy et al. (1981) om forbigående humørtilstande påvirker illusion of control. På baggrund af Becks Depression Inventory (BDI) og Multiple Affect Adjective Check List (MAACL), inddeles deltagerne²⁰ henholdsvis som deprimerede eller ikke-deprimerede, og ved hjælp af Velton Technique induceres deprimerede deltagere til opstemthed, neutralt humør eller ingen induktion. Ligeledes induceres den ikke-deprimerede gruppe til depression, neutralt humør eller ingen induktion.

Resultaterne viser, at deprimerede som er midlertidigt opstemte, udviser illusion of control. Disse midlertidigt opstemte, overvurderer i stor grad, hvor meget kontrol de har, i forhold til de andre grupper af deprimerede. Modsat giver ikke-deprimerede, som er midlertidigt depressive, en ret nøjagtig vurdering af hvor meget kontrol de

²⁰ Forsøgsdeltagerne i Alloy et al. (1981) er udelukkende kvinder.

har, og disse midlertidigt depressive vurderer, at de har signifikant mindre kontrol, end de andre grupper af ikke-deprimerede (Alloy et al., 1981).

Alloy et al. (1981) foreslår, at humør induktionen kan have ændret deltageres opfattelse af sig selv, og at denne ændring har indflydelse på manifestationen af illusion of control. De foreslår endvidere, at der eksisterer et reciprokalt forhold mellem den manglende manifestation af illusion of control og depression, således at tilbøjeligheden til en udeblivende manifestation af fænomenet, forudsiger sårbarhed i forhold til udviklingen af depressive tilstande, men at depressive tilstande også mindsker illusion of control (se Alloy et al., 1981).

3.6.2 Endowment effect

En alternativ fortolkning af Langers (1975) undersøgelse af illusion of control er, at den er et bevis for loss aversion og endowment effect. Disse to begreber er tæt knyttet til hinanden eftersom loss aversion indebærer en tilbøjelighed til, at tab vægtes højere end en tilsvarende gevinst, og endowment effecten medfører en tendens til at salgsprisen overstiger den oprindelige købspris pga. ejerskab (se Lin et al., 2006; Thaler, 1980; se evt. også Greenwald & Banaji, 1995).

Megen forskning indenfor beslutningstagning har understreget, hvor vigtig den affektive reaktion er i forhold til vurdering og valg, og ifølge emotion congruency modellen, påvirkes vurderingen af objekter og begivenheder negativt af negative emotioner og positivt af positive emotioner²¹ (se Lin et al., 2006).

Lin et al. (2006) undersøger, hvordan endowment effecten kommer til udtryk i forbindelse med induktion af negative (sad) og positive (happy) emotioner.

Indledningsvist tildeles halvdelen af deltagerne et krus, mens resten af deltagerne ikke får et. Herefter induceres negative eller positive emotioner hos deltagerne, og opgaven er dernæst, at deltagerne skal angive, hvilket beløb de som ejer vil sælge kruset for, eller hvilken købspris de vil betale for et krus de ikke ejer.

Resultaterne viser generelt, at det at eje et krus udmønter sig i en markant forskel i købs- og salgspris. Prisforskellen er dog kun signifikant hos deltagerne induceret med positive emotioner, og ikke hos deltagerne der er induceret med negative

²¹ Det kan forklares vha. en netværksteori om hukommelsesindkodning, idet hver enkelt emotion svare til en særlig memory node, som er sammensat af flerdimensionelle emotioner. Når en memory node aktiveres kan de deri lagrede emotioner fører til en kædereaktion, der aktiverer andre forbundne memory nodes (se Lin et al., 2006).

emotioner. Endowment effecten manifesteres derfor kun hos førstnævnte gruppe (Lin et al., 2006).

Lin et al. (2006) undersøgelsen peger således på at forbigående emotionelle tilstande fungerer som moderator for endowment effecten, men det kan ikke udelukkes, at selvværdet spiller en rolle (se Lin et al., 2006).

3.6.3 Fundamental attribution error

Yost og Weary (1996) benytter en fremgangsmåde meget lig Jones og Harris (1967) og Snyder og Jones (1974), men deltagerne i denne undersøgelse af fundamental attribution error grupperes, på baggrund af Becks Depression Inventory (BDI), enten som deprimerede eller ikke-deprimerede.

Efter at have læst en tekst er deltagerens opgave at vurdere henholdsvis: forfatterens sande attitude, om teksten taler for eller imod racekvotering, samt vurdere hvor stor frihed forfatteren har over tekstens holdning. Derudover skal de vurdere, hvor meget kontrol de selv har over hændelser i deres eget liv, og hvor meget kontrol andre mennesker har over livets begivenheder (Yost & Weary, 1996).

De relevante resultater viser, at fundamental attribution error forekommer i mindre grad hos deprimerede end hos ikke-deprimerede, dvs. de er meget mindre tilbøjelige til at attribuere tekstens holdning til forfatteren, og i langt højere grad tager højde for situationelle omstændigheder²² (ibid.).

I forhold til ikke-deprimerede, rapporterer deprimerede, at de har signifikant mindre kontrol over begivenhederne i deres eget liv, og der er tilsyneladende en direkte forbindelse mellem kontrolvurderingen og manifestationen af fundamental attribution error (ibid.).

Endvidere tyder det, i henhold til Yost og Weary (1996) på, at usikkerhed og manglende kontrol indebærer en mere kapacitetskrævende bearbejdning af social information.

3.6.4 False consensus effect.

Deltagerne i Tabachnik et al. (1983) undersøgelsen kategoriseres på baggrund af Becks depression inventory (BDI), som deprimerede²³ eller ikke-deprimerede. I lighed med Ross et al. (1977b) skal deltagerne forholde sig til en række personbeskrivende items, hvor de vurderer i hvor høj grad et udsagn passer på dem

²² Det kan ikke afvises at selvværd spiller en rolle (Yost & Weary, 1996).

²³ I den deprimerede gruppe er to svært deprimeret, syv er moderat deprimerede og 11 er mildt deprimerede (Tabachnik et al., 1983).

selv versus den gennemsnitlige studerende, hvor stor en procentdel af studerende, der er kendetegnet af hvert udsagn, samt vurdere hvor stor en procentdel af studerende, der siger, at de individuelle udsagn kendetegner dem (Tabachnik et al., 1983).

Ifølge Tabachnik et al. (1983) viser resultaterne overordnet, at false consensus effect ikke er lige så udpræget hos deprimerede personer som hos ikke-deprimerede personer, dvs. at deprimerede personer tror at de ligner andre mennesker i mindre grad end ikke-deprimerede. Mens de ikke-deprimerede konsekvent vurderer sig selv mere positivt, end de bedømmer andre mennesker, så vurderer deprimerede personer nogle gange sig selv mere positivt og nogle gange mere negativt end de bedømmer andre (Tabachnik et al., 1983).

I parallel til Alloy og Abramsons (1979) undersøgelse, har deprimerede mennesker, ifølge Tabachnik et al. (1983), i forhold til ikke-deprimerede, en tendens til at tro at negative hændelser skyldes noget ved dem selv, og at dette ”noget” er generelt på tværs af kontekster og stabilt over tid. De tror omvendt, at positive hændelser forårsages af noget specifikt i situationen og tiden, dvs. noget udenfor dem selv (se også Seligman et al., 1979).

I Tabachnik et al.s (1983) undersøgelse er det værd at bemærke, at des mere deprimerede deltagerne er, desto færre positivt beskrivende udsagn, vurderer de passer bedre på dem selv end på andre, og jo flere negativt beskrivende udsagn, vurderer de passer bedre på dem selv end på andre. Det betyder, at der er en sammenhæng mellem depressionens styrke og deprimerede personers tilbøjelighed til at devaluere sig selv, i forhold til hvordan de bedømmer andre mennesker (Tabachnik et al., 1983).

3.7 Deldiskussion

Et menneskes indre verden indfanger, hvorledes personen føler og agerer i interaktionen med andre mennesker (Swann Jr. & Bosson, 2010), og repræsenterer derved erfaringen med omverden. Repræsentationerne fungerer som guide for tankevirkomheden, herunder forestillinger, samt emotioner og adfærd (ibid.), men repræsentationerne er ikke nødvendigvis reelle kopier af omverden. Verden erfares ikke som den er, fordi der sker en mental filtrering via refleksion og kognitive bias.

Specifikke mønstre i den indre dialog, og måden indholdet kommunikeres på, giver anledning til forskellige sindstilstande. Hyppige negative tanker om en selv medfører lavt selvværd, men lavt selvværd afhænger også af, hvor stærk vanen er. Forskelle i tankemønstre og disses valens bevirker, at mennesker reagerer forskelligt. Erfaringerne, der bliver til mentale repræsentationer, differentierer derfor også.

Det tyder på, at attribueringer interagerer med den attitude en person indtager, i relation til den person attribueringen er rettet imod (Taylor & Koivumaki, 1976). Da mennesker desuden har en relation til sig selv (se Tafarodi et al., 2003; Tafarodi & Swann, 2001), så indtager de ikke kun en negativ eller positiv attitude i forhold til andre, men også i relation til sig selv, dette eksempelvis i form af selvværd. Hertil skal det nævnes, at hyppige negative tanker om en selv, medfører lavt selvværd. Dog afhænger lavt selvværd også af i hvor høj grad de hyppige negative selvtanker er blevet til en vane.

Det tyder på, at det vanemæssige aspekt ved negativ selv-tænkning, spiller en vigtig rolle i selv-evalueringsprocessen idet disse vaner forudsiger både implicit og eksplicit selvværd, og lægger en dæmper på positivity bias²⁴ i bearbejdningen af selv-relevant stimuli (se Verplanken et al., 2007).

Forestillinger udspringer af mentale repræsentationer, og det må forventes at deltagernes resultater fra forskningen i kognitive bias, genereres på baggrund af de forestillinger, der er i spil under opgaveudførelsen. Manifestationen af kognitive bias giver således indblik i forestillingsevnen, der fremstår som en af drivkræfterne bag kognitive bias.

I traditionel forstand er ikke-deprimerede personer præget af diverse kognitive bias. Modsat elimineres eller reduceres kognitive bias, eks. illusion of control, false consensus effect og fundamental attribution error, kraftigt hos deprimerede, der

²⁴ Positivity bias referer til det fænomen at mennesker er tilbøjelige til at være mere opmærksomme på positiv end negativ information, og denne tilbøjelighed er fremtrædende hos mennesker med højt selvværd, mens opmærksomheden hos mennesker med lavt selvværd er balanceret, dvs. positivity bias er fraværende i tilfælde af lavt selvværd (Verplanken et al., 2007). Bemærk her ligheden og forskellen mellem Verplanken et al.s positivity bias og Taylor og Koivumakis (1976) positivity effect, der generelt er ensbetydende med det at mennesker har en tendens til at tilskriver positiv adfærd til mennesker, hvorimod negativ adfærd tilskrives til situationelle faktorer. Bemærk tilsvarende at Alloy et al. (1981) anvender betegnelsen self-serving attributional bias om det at tilskrive succes til personen, mens fiasko tilskrives til situationen.

oftest har lavt selvværd. Endvidere udviser deprimerede personer et omvendt self-serving attributional bias, og de har en tendens til at tilskrive negative hændelser til sig selv og positive hændelser til situationen, mens det forholder sig omvendt hos ikke-deprimerede. Deprimerede personer vurderer nogle gange sig selv mere positivt og andre gange mere negativt, end de vurderer andre, hvorimod ikke-deprimerede har en tendens til at vurdere sig selv mere positivt end de vurderer andre. Herudover tror deprimerede, at de har mindre kontrol end ikke-deprimerede. I tråd med dette ses endowment effecten ikke hos mennesker induceret med negative emotioner, men kun hos dem der er induceret med positive emotioner.

Selvom selvværd oftest ikke er undersøgt i forskningen i kognitive bias, så er der tydelige indikationer på, at selvværd spiller en rolle i forhold til kognitive bias. Dette blandt andet fordi emotioner er med til at moderere kognitive bias udtryk. Ligeledes påvirker affektive tilstande ofte vurderinger og valg, dvs. tanker og adfærd, på en selvforstærkende måde. Negative hændelser kan eksempelvis føre til mere negativ affekt. Endvidere er der sammenhæng mellem depressionens styrke og deprimeredes tendens til at devaluere dem selv, sammenlignet med den måde de vurderer andre på, og eventuelt mindreværd fører til selvcensur og hæmmet adfærd (se afsnit 4.2).

Fusionen af den ydre og indre verden udgør et komplekst sammensurium, der er den flade, som en person tilgår verden fra. Tanker og handlinger udspringer således ikke kun fra det indre eller kun fra det ydre, men af en sammensmeltning, hvoraf tankevirksomheden, herunder forestillinger, tankemønstre og tilskrivningsstil, modererer kognitive bias og selvværd. Der er også stærke indikationer på, at niveauet af selvværd og forbigående humør påvirker manifestationen af kognitive bias og tankevirksomhed. Ligeledes tyder det på, at kognitive bias interagerer med niveauet af selvværd og tankevirksomhed.

Del 4

4.0 Introduktion

Denne afsluttende del samler op på relevante elementer fra de foregående tre dele. Dette gøres ved først at tilbyde nye perspektiver på henholdsvis kognitive bias og selvværd, herunder en kritisk stillingtagen til begreberne. I forbindelse med kognitive bias reflekteres der i en differentiering mellem fænomenet og mekanismen, hvilket bringer system 1 og 2 i spil endnu engang. Dette efterfølges af overvejelser om en reformulering af selvværdsbegreberne, især med fokus på lavt selvværd. I forhold til dette tages det nye begreb andre-centrisme i betragtning, og der gøres brug af begreberne in-group og out-group for at fremme forståelsen af dette nye begreb. Dernæst anvendes selvbekræftelsesteori, herunder confirmation bias og halo effect, til at beskrive og forklare kognitive bias i kombination med selvværd og tankevirksomhed, fra en alternativ vinkel i forhold til de mere traditionelle teorier. Ligeledes inddrages de førnævnte perspektiver delvist i denne sammenhæng. Som afrunding vil der være en opsummering af argumentationen for hypoteserne, samt en skitsering af modellen, der viser hvordan kognitive bias, selvværd og tankevirksomhed kan integreres i en model.

4.1 Et opgør med definitionen af kognitive bias

Verplanken et al. (2007) stiller spørgsmålstegn ved om metakognitiv refleksion i virkeligheden betegner en metakognitiv overbevisning, skabt af automatiske processer (jf. afsnit 3.3). Ud fra denne optik er indholdet af denne refleksion så at sige, i det mindste delvist, et produkt skabt af system 1, og i overensstemmelse hermed, kan vaner og kognitive bias, som bearbejdningsprocesser, per definition indplaceres i system 1, idet de fremstår som ubevidste og automatiske psykiske mekanismer. Tilsvarende indeholder selvværdet både en implicit og eksplicit komponent, hvorfor selvværd sandsynligvis også kan siges at være en variabel der opererer delvist i system 1. Dette indebærer naturligvis at produkter, der stammer fra automatiske processer i system 1, tilgængeliggøres i system 2. Dette er dog ikke problematisk fordi det, at operationen per se foregår i system 1, ikke nødvendigvis forhindrer virkningen i at diffundere over i system 2, og dermed i

bevidstliggørelsen²⁵ af produktet, som her undergår en reflektiv bearbejdning. Denne kan karakteriseres som værende relativt positiv eller negativ. Med andre ord, betyder dette at kognitive bias mekanismer i system 1 genererer et såkaldt delprodukt, der i system 2, så at sige, bearbejdes med bevidste argumenter, modargumenter, kritik eller komplimenter og lignende. Efter en gennembearbejdning i system 2 har modereret og eventuelt bekræftet delproduktet, gøres det ”færdige” produkt, dvs. overbevisningen, tilgængeligt.

Essentielt indeholder relevante produkter et affektivt aspekt, der også kan kommenteres på af system 2. Essensen af relevante produkter konsolideres i system 1’s automatiske processer når, der er tilstrækkeligt mange ”færdige” produkter, som ligner hinanden kognitivt og affektivt. Således har system 2’s bevidstliggjorte produkter potentiale til, at kunne integreres i mekanismer i system 1, og påvirker igennem denne integration automatiske processers delprodukter.

Ovenstående forståelse bryder med begrebsdefinitionen, der udelukkende beskriver kognitive bias som fænomener. Men er kognitive bias så psykologiske fænomener eller psykologiske mekanismer? Det oplagte og mest meningsfulde svar er, qua foranstående, at kognitive bias er begge dele. Denne problematik er ikke behandlet eksplicit i kognitive bias litteraturen, der generelt fokuserer på kognitive bias som fænomener. Således skaber det uklarhed når eksempelvis Taylor & Brown (1988) omtaler kognitive bias som informationsfiltre, dvs. en mekanisme, men behandler dem som fænomener. Ikke desto mindre kan det ikke udelukkes, at der både er tale om psykologiske mekanismer og psykologiske fænomener.

Hvad nu hvis, der både er en mekanismedel og en produkt-del? Som fremlagt i indeværende speciale, peger forskningen på, at majoriteten har (højt) selvværd og er glade det meste af tiden, og at kognitive bias som fænomener, dvs. som produkt, ligeledes manifesteres hos majoriteten. Den traditionelle fortolkning har således været at de fleste, men ikke alle mennesker, udviser kognitive bias. Men det skal endnu engang påpeges, at forskningen kun har beskæftiget sig med produkt-delen, og at der tilsyneladende ikke har været nogen nævneværdig opmærksomhed på at

²⁵ Se Verplanken et al. (2007) for lignende forståelse.

relatere den, til den mekanistiske side af kognitive bias, i hvert fald ikke på samme måde som i dette speciale.

Hvis der tages udgangspunkt i kognitive bias som en generel mekanisme kan man, ud fra den traditionelle forståelse, undre sig over at ikke alle udviser kognitive bias. Ifølge Taylor og Brown (1988) er det påvist, at såkaldte normalt fungerende mennesker er tilbøjelige til henholdsvis: at genkalde en større mængde positiv end negativ information, at tage ansvar for positive udfald, men ikke for negative, at vurdere sig selv mere positivt end de vurderer andre mennesker, tro at positive begivenheder er mere sandsynlige end negative, og at de tror at de er bedre end andre. I kontrast hertil har mennesker med lavt selvværd og/eller depression, tendens til at: genkalde lige store mængder positiv og negativ information om sig selv, udvise større kongruens mellem selv-vurderinger og vurderinger af andre mennesker, fordele ansvaret for positive og negative begivenheder mere jævnt, have en tro på at positive begivenheder ikke er mere sandsynlige og negative begivenheder mindre sandsynlige, og desuden ses der et større sammenfald mellem deprimerede personers selv-vurdering og andres personers vurdering af dem (jf. afsnit 3.6). Hvorfor mennesker med lavt selvværd og/eller depression fremstår som mere realistiske og virkelighedsnære end almindeligt (se Taylor & Brown, 1988).

Overordnet adskiller resultaterne, der tager afsæt i depression og lavt selvværd, sig fra de typiske fund, som tager udgangspunkt i tilfældigt udvalgte respondenter, på trods af at det eksperimentelle design ofte er helt, eller delvist, kopieret fra tidligere studier. Derfor skyldes forskellene i resultaterne højst sandsynligt, at der anvendes forskellige slags stikprøver, navnlig tilfældigt udvalgte versus lavt selvværd/deprimerede.

Mennesker med depression har generelt ikke højt selvværd og er ikke glade det meste af tiden, hvilket ellers synes at være tilfældet med de fleste andre mennesker. Tværtimod har deprimerede mennesker i langt størstedelen af tilfældene lavt selvværd. Dette tyder på, at selvværd er en variabel hvis niveau så at sige, tænder og slukker for kognitive bias. Dette kan siges at være i tråd med mere traditionelle teorier om motivationen bag, og funktionen af kognitive bias (se eks. Weinstein & Klein, 1996; Greenwald, 1980).

En anden mulighed er, at kognitive bias er mekanismer, der fungerer uanset om selvværdet er højt eller lavt. Hvis dette er tilfældet, så er det sandsynligt, at niveauet

af selvværd modererer kognitive bias produktet, i stedet for at tænde eller slukke for kognitive bias mekanismen. Dette indebærer en omfortolkning af de resultater, der tager afsæt i stikprøver med lavt selvværd og depression, fordi den generelle konklusion førhen var, at disse grupper ikke, eller kun i et meget begrænset omfang, udviste kognitive bias. Resultaterne blev således kun anerkendt af forskerne som kognitive bias, hvis de havde en positiv valens, og det er præcis på dette punkt, at specialets fortolkning af kognitive bias som fænomener, adskiller sig fra den traditionelle forståelse. Fortolkningen i indeværende speciale er således, at kognitive bias som fænomener, ikke nødvendigvis er forbundet med positiv affekt, men at produktet kommer til udtryk på en alternativ måde, hvis dets valens er negativ og forbundet med negativ affekt.

4.2 Mere eller mindreværd som et perspektiv på højt & lavt selvværd

Generelt omtales selvværd ofte som værende højt eller lavt, men det indebærer nogle begrænsninger, idet en bogstavelig forståelse af begreberne, bevirker at der til stadighed vil være tale om det, at have en positiv værdi, hvad enten værdien er høj eller lav. En mere nøgtern tilgang kan siges at sprænge selvværdsskalaen, fordi der i nogle tilfælde kan være tale om, at mennesker ikke kan lide sig selv (se eks. Brown, 2010).

I hverdagslivet er det under rette omstændigheder, acceptabelt at udtrykke mishag for andre personer. Men der eksisterer tilsyneladende et tabu omkring det, at ikke alle mennesker vurderer, at de selv har en positiv værdi. Dette skyldes formentlig at de fleste mennesker har vanskeligt ved at forestille sig hvordan det er, at være et menneske, der ikke at føler sig værdifuld. En anden mulighed er, at der er tale om form for hensynssyge, på linje med det, at ”udfordring” i høj grad er blevet erstatningsord for ”problem”. En tredje mulighed er, at nogle fagfolk ikke overvejer begrebernes egentlige betydning. Det kan også være en kombination af ovenstående. Uanset hvad baggrunden, for den meget anvendte brug af begreberne højt og lavt selvværd, er, så er der en uklarhed forbundet med begrebet lavt selvværd.

Disse overvejelser fører til en formodning om, at visse tilfælde af mangel på selvværd fejlplaceres under termen ”lavt selvværd”, og at de ville være mere korrekt placeret under mærkatet ”ingen eller negativt selvværd”. Ud fra denne forståelse fremstår højt og lavt selvværd således som pendant til positivt og negativt selvværd,

dvs. om et menneske vurderer, at det har eller ikke har værdi, og det er denne tilgang dette speciale tager afsæt i (jf. afsnit 2.1).

Som tidligere fremført er de fleste mennesker kendetegnet af et relativt højt selvværd (jf. afsnit 2.1), og mennesker har, ifølge Leary (2004) oftest et positivt selvbillede og tager det ofte for givet, at andre mennesker synes godt om dem. Tilsvarende tror mennesker med højt selvværd generelt, at andre mennesker har en meget positiv opfattelse af dem (Swann Jr. & Bosson, 2010), og et generelt højt selvværd er forbundet med en persons tro på, at det indeholder kvaliteter, der er værdsat af andre mennesker, som for eksempel det, at være kompetent, elskværdig og fysisk attraktiv (Leary, 1999; se også Gilbert, 2003).

Omvendt har mennesker med lavt selvværd en tendens til at undervurdere, hvor positivt de bliver bedømt af andre (Swann Jr. & Bosson, 2010), og de har en tilbøjelighed til at tro, at andre ikke værdsætter dem (Leary, 2004), formentlig fordi de ikke værdsætter sig selv og føler mindreværd.

Med udgangspunkt i den gængse anvendelse af begreberne højt og lavt selvværd, kan mennesker med relativt højt selvværd objektivt betragtes som mennesker, der føler et *mereværd*, i forhold til mennesker med relativt lavt selvværd, eller bare selvværd, fordi dette ord i sig selv antyder en positiv værdi. Omvendt kan relativt lavt selvværd omformuleres til *mindreværd*, i forhold til dem med relativt højt selvværd.

Hvis en person generelt føler mindreværd er det logisk at hun/han oftest vurderer andre mennesker som værende mere værd end personen selv. Omvendt vil et menneske der føler mereværd, sandsynligvis oftest opfatte andre mennesker som værende mindre værd, end personen selv. Denne forståelse er i god tråd med evidens indenfor forskningen i kognitive bias (jf. afsnit 1.3).

Hvad nu hvis en persons mindreværd foranlediger *andre-centrisme*, fordi andre personer med relativ mere-værdi prioriteres, først og fremmest?

Inden spørgsmålet søges besvaret, skal det forklares hvad der menes med andre-centrisme. Andre-centrisme kan så at sige betragtes som det omvendte af ego-centrisme, der af Weinstein (1982) beskrives som det at "[people] have trouble adopting the perspective of others" (p. 443). Ego-centrisme er en faktor, der bidrager til optimism bias (Weinstein, 1982), og en større mængde forskning (jf.

afsnit 1.3) peger på, at de fleste mennesker har svært ved mentalt at sætte sig i en andens sted, ligesom majoriteten har et relativt højt selvværd. Dette kunne indikere, at ego-centrisme i højere grad er forbeholdt mennesker med relativt højt selvværd. Baumeister et al. (2007) foreslår, at mennesker varierer i deres sociale orientering, og at nogle personer er andre-orienteret, dvs. at de er mere sensitive overfor andre menneskers krav. Det er ikke usandsynligt, at mennesker med mindreværd har lettere ved at sætte sig i andre menneskers sted og se verden fra et andet perspektiv end deres eget, dvs. de er ikke ego-centriske. Derudover har de måske svært ved at se og tilgå verden ego-centrisk, altså fra deres eget perspektiv, fordi de oplever andre har mere værd og at de selv er mindre værd (jf. del 2). Ifølge Marks og Miller (1987) er det generelt sådan, at deprimerede mennesker opfatter sig selv som utilstrækkelige i forhold til andre mennesker, hvorfor andre-centrisme antageligvis er repræsenteret i den kognitive bias forskning, der tager afsæt i depression og lavt selvværd. Andre-centrisme vil således indebære, at en person er tilbøjelig til at leve med en overbevisning om, at andre mennesker er mere værd end personen selv, og at dette har konsekvenser for tankevirksomheden og adfærden (se eks. del 2).

Med inspiration fra de socialpsykologiske begreber in-group og out-group, benyttes disse, i mangel af bedre, på individniveau for at understøtte en mere praktisk betonet forståelse af koblingen mellem det at føle mindreværd og være andre-centrisk, kontra det at føle mere værd og være ego-centrisk. Begreberne in-group og out-group afspejler også det, at mennesker har en tendens til at kategorisere sig selv og andre mennesker, og at disse kategorier danner fundament for, hvordan en person opfatter verden og interagerer med andre mennesker (se Leary, 2004).

Med kreativitet og åbenhed kan et ego-centrisk individ siges at udgøre en in-group i sig selv, samtidigt med at et andet individ som udgangspunkt er out-group i relation til førstnævnte. Denne forståelse er i tråd med better-than-average-effect og andre lignende kognitive bias.

Modsætningsvis vil andre-centrisme så at sige indebære en form for dissociation, der bevirker at en person, i stedet for at anskue sig selv som en værdifuld del af personens egen in-group, kan siges at tilgå sig selv som et mindre værdifuldt out-group medlem. Sideløbende vil andre-centrisme medføre, at personen forholder sig til andre individer, som om de er en in-group. Rollerne er så at sige byttet rundt, fordi

andre-centrisme fører til, at et individ betragter sig selv som sin egen out-group, og derved går de mentale fordele, der er ved en in-group tabt, samtidigt med at andre-centrisme bevirker, at individet eksponerer sig selv for de ulemper, der forbindes med en out-group, blandt andet ved at være selvkritisk.

Ifølge Swann Jr. og Bosson (2010) er den måde et menneske ser sig selv på, enten kategoriseret som in-group eller out-group, således med til at forme oplevelsen af andre menneskers reaktioner på personen (Swann Jr. & Bosson, 2010), og de sociale interaktioner en person indgår i, er tilbøjelige til at bekræfte personens (oftest positive) selv-koncept (Taylor & Brown, 1988). Derudover vil den kognitive drift som, ifølge Taylor og Brown (1988) minder meget om homeostasis, i tilfælde af andre-centrisme være med til at opretholde det overvejende negative selv-koncept. Den kognitive drift er således en konserverende mekanisme (se Taylor & Brown, 1988).

Den overordnede pointe er, og det er også et svar på ovenstående spørgsmål, at mennesker med lavt eller negativt selvværd, også bekræftes i deres mindreværd. Mennesker tiltrækkes af mennesker, som de kan identificere sig med, navnlig hvis de har ensartede holdninger, hvilket kaldes for similarity-attraction (se Greenwald & Banaji, 1995). Det er sandsynligt, at dette også er gældende for de holdninger, en person har om sig selv, hvad enten holdningerne har positiv eller negativ valens. Mennesker attribuerer også deres egen holdninger til in-group medlemmer (se Marks & Miller, 1987), hvilket i tilfælde af andre-centrisme, øger sandsynligheden for, at en persons negative indstilling til sig selv attribueres til andre individer, og med tilbagevirkende kraft blandt andet farver personens fortolkning af interaktionen med andre individer. Endvidere vurderer en person, medlemmer fra egen in-group mere favorabelt, end medlemmerne fra en out-group, hvilket kaldes for in-group bias (se Greenwald & Banaji, 1995). Dette betyder, i tilfælde af andre-centrisme, at et individ vurderer andre individer fordelagtigt, i forhold til hvordan individet vurderer sig selv.

4.3 Selvbekræftelse

I det foregående afsnit nævntes den kognitive drift som en konserverende mekanisme, og psyken er i høj grad konservativ (se Greenwald, 1980), fordi indkodningsfiltre, fortolkningsfiltre og erindringsfiltre som regel genererer et

produkt, der er konsistent med eksisterende overbevisninger (Taylor & Brown, 1988).

Forskningen i kognitive bias bidrager med et meget sigende eksempel på denne konservatisme, navnlig confirmation bias²⁶.

Confirmation bias introduceres i psykologien af Wason i 1960 (Oswald & Grosjean, 2004), og dette begreb dækker i dag over forskellige fænomener (Nickerson, 1998). Oswald og Grosjean (2004) beskriver confirmation bias som det, at individer har tendens til at søge, fortolke og erindre information på en måde så informationen, uafhængigt af sandheden, bekræfter individet i dets teorier, og derved forhindres individet i at afkræfte disse. Denne informationsbearbejdning er ikke intentionel, men alligevel synes confirmation bias generelt at skyldes, at forventnings-kongruent information foretrækkes frem for inkongruent information (Oswald & Grosjean, 2004).

Informationers relevans varierer, og vægtes derfor forskelligt. Bekræftende information vægtes højere end afkræftende information, og bekræftende information indkodes og genkaldes lettere end modstridende information. Derudover evalueres bekræftende information mindre kritisk, dvs. en positiv respons er venligere end en negativ (se *ibid.*).

Den måde en person opfører sig på, påvirker andre mennesker og interaktionen med disse. I dagligdagen interagerer mennesker med ligesindede, hvilket øger sandsynligheden for, at et individ bekræftes i dets teorier²⁷ (*ibid.*).

Hvis en person har en overbevisning om at være henholdsvis mindre eller mere værd, er det således sandsynligt denne vil omgås andre mennesker, der behandler personen på en sådan måde, at hun/han, via perception, fortolkning og erindring, bekræftes i denne overbevisning. Confirmation bias bidrager således til at følelsen af mindre eller mere værd opretholdes. Dette er på linje med, blandt andre, Swann Jr. og Bossons (2010) kritik af self-enhancement teori.

I henhold til Swann Jr. og Bosson (2010) tager self-enhancement teori generelt udgangspunkt i antagelsen om, at mennesket har et indbygget drive til at selv-

²⁶ Koriat et al. (1980 iflg. Greenwald (1980); Nickerson (1998) forslår at overconfidence blandt andet forårsages af confirmation bias.

²⁷ Individets be- og afkræftelse af teorier, bør også ansues i relation til risici og potentielle tabsomkostninger (se Oswald & Grosjean, 2004).

forbedre, og dette involverer forskellige kognitive bias (se eks. Sedikides & Gregg, 2008). Dog tyder det på, at dette drive er væsentligt større, når mennesker har positive selv-views, og det udgør et problem idet omtrent 70% af tilfældigt udvalgte forsøgsdeltagere indenfor self-enhancement forskningen, har positive selv-views (se Swann Jr. & Bosson, 2010; se også Taylor & Brown, 1988). De fund der typisk gør sig gældende indenfor forskningen i self-enhancement skyldes således, at de fleste mennesker oftest ser dem selv i et positivt lys, hvilket fører til, at den bekræftende feedback for det meste er positiv (Taylor & Brown, 1988; se også Swann Jr. & Bosson, 2010).

Self-verification teori ligger vægt på, at en person påvirkes af dennes virkelige, opfattede og forestillede reaktioner om/på andre (se Swann Jr. & Bosson, 2010), og ifølge Taylor og Brown (1988) er der en betydelig mængde forskning, der peger på at mennesker ikke søger og modtager selv-forbedrende feedback, men derimod selv-bekræftende feedback (se også *ibid.*).

Ifølge Swann Jr. og Bosson (2010) foretrækker mennesker positive vurderinger, hvis de er passende og velfortjente, og vurderingerne værdsættes, fordi de markerer en persons sociale værd (se Swann Jr. & Bosson, 2010). Positive vurderinger accepteres således, af den person vurderingerne er rettet mod, fordi de opfattes som passende og velfortjente, og er med til at definere personens sociale værdi. Ud fra en logisk betragtning bør dette også gælde negative vurderinger hos de resterende cirka 30% af tilfældigt udvalgte personer. Dette betyder, at andre menneskers negative vurderinger accepteres som passende og velfortjente, og som markører for det sociale værd, af den person de negative vurderinger er rettet mod, hvis denne person har et negativt selv-view, eksempelvis i form af mindreværd. I overensstemmelse hermed, foretrækker, søger og accepterer mennesker med negative selv-views, negativ feedback²⁸ (se *ibid.*). For eksempel foretrækker mennesker med et positivt selv-koncept en partner, der opfatter dem positivt, hvilket står i modsætning til det, at mennesker med et negativt selv-koncept foretrækker en partner, der opfatter dem negativt. Dog er sidstnævnte mest tilfreds, hvis partneren har et mere positivt syn på personen, end personen selv har (se *ibid.*).

²⁸ Lignende fund ses indenfor hukommelsesforskningen, dvs. mennesker med positive selv-view husker fortrinsvist positiv feedback, og omvendt husker mennesker med negative selv-views, fortrinsvist negativ feedback (se Swann Jr. & Bosson, 2010; se evt. også Tafarodi et al., 2003).

Til forskel fra Swann Jr. og Bossons (2010) udlæg om selv-bekræftelse, argumenterer Gregg (2009) for at negativ selv-bekræftelse ikke skyldes det, at mennesker søger og foretrækker negativ feedback. Således er der snarere tale om, at det ræsonnement, som mennesker med negative self-views, har, fortæller dem, at de er forpligtigede til denne overbevisning og ikke er berettiget til alternativet, dvs. et positivt self-view. Dette ændrer dog ikke på, at forståelsen i indeværende speciale er, at uanset om self-views er positive eller negative, så vil et menneske acceptere den feedback, der bekræfter det eksisterende self-view.

Primacy effect er ifølge Greenwald (1980) også en form for confirmation bias, fordi indtryk fra den indledende information farver den efterfølgende information, og derved indtryksdannelsen. Hvis denne logik følges kan halo effect også siges at være et confirmation bias.

Thorndike (1920) introducerer halo effect under navnet ”*the constant error of the halo*” (p. 29). Det centrale ved halo effect er, at helhedsindtrykket af en person, positivt eller negativt, ubevidst farver de efterfølgende vurderinger af enkeltstående træk eller karakteristika ved denne person (Thorndike, 1920).

Forskning i halo effect viser, at det at være fysisk attraktiv er fordelagtigt, i forhold til det ikke at være fysisk attraktiv. Dette fordi førstnævnte vurderes som venligere, mere interessante, mere selskabelige, socialt dygtigere, gladere, stærkere, klogere, havende bedre karakter, øget sandsynlighed for at have et prestigefyldt job, producerer produkter af højere kvalitet og tildeles mindre bøder for småforseelser. Derudover er der fund, som viser, at en formel rolle har indflydelse på vurderingen af en persons højde (se Greenwald & Banaji, 1995).

Greenwald og Banaji (1995) sammenligner halo effect med implicit selvværd i deres forklaring om, hvordan ubevidste variabler påvirker menneskers vurderinger.

Halo effect undersøges ligesom mange andre kognitive bias, groft sagt ved, at en person vurderer en anden person. Men der er intet der taler for, at halo effect ikke også er på spil i selv-vurderinger, tværtimod (se eks. Greenwald & Banaji, 1995). Hvis halo effect er gældende i selv-vurderinger betyder det, at en persons helhedsvurdering af sig selv, der enten kan siges at være positiv eller negativ, har indflydelse på personens andre mere specifikke vurderinger af sig selv, for eksempel egne personlighedstræk, præstationer eller lignende.

Greenwald (1980) benævner samlingen af confirmation bias, conservatism biases, der kort kan beskrives således, at en person ubevidst er forankret i egne forestillinger om og vurderinger af sig selv, der bekræftes af informationsbearbejdningen. Mennesker har så at sige en tilbøjelighed til at ”vende tilbage til udgangspunktet”, der kontinuerligt modererer indtryksdannelsen og har indflydelse på det enkelte menneskes forhold til sig selv og til omverden.

4.4 Besvarelse af hypoteserne

Hypoteserne tilgås ud fra den traditionelle forståelse af kognitive bias og selvværd.

Hypotese 1. selvværd og tankevirksomhed påvirker kognitive bias.

I del 2 påvises det, at manifestationen af kognitive bias relateret til højt selvværd og positiv affekt, og positiv affekt hænger tæt sammen med højt selvværd. I del 3 konstateres det, at fænomenerne illusion of control, endowment effect, fundamental attribution error samt false consensus effect, ikke eller kun i begrænset omfang manifesteres, i tilfælde af depression eller midlertidig negativ affekt. Der er ingen direkte forbindelse mellem disse fund og selvværd, men fordi der ofte er sammenfald mellem lavt selvværd og depression, kan det ikke udelukkes, at selvværd interagerer med fundene, dvs. at koblingen er indirekte. Det påpeges dog i del 2, at kognitive bias og niveauet af selvværd interagerer med hinanden på interaktiv vis, således at der er kongruens mellem, hvor udtalt manifestationen af kognitive bias er og niveauet af selvværd.

Som fremført i del 3 er manifestationen af kognitive bias også et udtryk i forhold til den spontane forestillingsevne. Dette fordi det er forventeligt, at resultaterne fra forskningen i kognitive bias er frembragt i kraft af de forestillinger og attribueringer, der oparbejdes i deltagerne under opgaveudførelsen, hvorfor tankevirksomheden også ses at påvirke kognitive bias. Tilsvarende har specifikke forestillinger indflydelse på manifestationen af kognitive bias, hvilket også blev fremført i del 3.

Hypotese 2. kognitive bias og selvværd påvirker tankevirksomheden.

Argumentationen for hypotesen om at kognitive bias påvirker tankevirksomheden er på den ene side sparsom, og på den anden side er der ingen modargumenter. Dette bevirker at argumentationen for denne hypotese er mere spekulativ.

For det første kan overvejes, hvorvidt det er muligt, at kognitive bias kan siges at begrænse forestillingsevnen, fordi kognitive bias kan tilskrives det hurtige system 1, mens forestillinger tilskrives det langsommere system 2. I henhold til del 3 kan kognitive bias således bidrage til indholdet i negative selvtanker, der hvis de er hyppige kan betegnes som en vane.

En anden mulighed er at kognitive bias påvirker tankevirksomheden indirekte, idet system 1 produkter bearbejdes i system 2, hvor de efter endt bearbejdning bliver til overbevisninger, der integreres i system 1, og derigennem påvirker tankevirksomheden, hvilket der argumenteres for i del 4.

En tredje mulighed er, at kognitive bias påvirker tankevirksomheden, idet de filtrerer information på en måde, der er ude af proportion med den objektive virkelighed. Hvorom alting er, så virker det i lyset af de forskningsfund, der er præsenteret i afsnit 3.6, kontraintuitivt, at manifestationen af kognitive bias ikke kan have indflydelse på tankevirksomheden. Endvidere interagerer selvværd og kognitive bias med hinanden, og selvværdet har indflydelse på tankevirksomheden.

Helt overordnet tyder det på, at højt og lavt selvværd er relateret til to forskellige slags tankesæt. I del 2 konstateres det, at højt selvværd oftest hænger sammen med en positiv selv-evaluering, hvorimod lavt selvværd er forbundet med en negativ selvoptagethed.

I del 2 og 3 påvises det, at niveauet af selvværd spiller en afgørende rolle i forhold til attituder og forestillingsevne. Dette blandt andet fordi variationer i niveauet af selvværd, er indlejret i forskellige relationelle skemaer og mentale repræsentationer. Disse aktiveres hver især under bestemte omstændigheder, og fungerer som guide for den øvrige tankevirksomhed, heriblandt tankemønstre. Med andre ord er der sammenhæng mellem niveauet af selvværd og den affekt, der er knyttet til attribueringer, forestillinger og tankemønstre, dvs. tankevirksomheden. Endvidere er højt selvværd, ifølge del 3, forbundet med en forestilling om, at verden opleves som den er, men denne forestilling er tilsyneladende mindre udtalt i tilfælde af lavt selvværd.

Hypotese 3. tankevirksomhed og kognitive bias påvirker selvværdet.

I henhold til del 3 har tankevirksomhedens indhold indflydelse på selvværdet, for eksempel kan forestillinger med negativ valens mindske selvværdet (se også Del 2), men det har selve det vanemæssige aspekt ved bearbejdningsprocessen også.

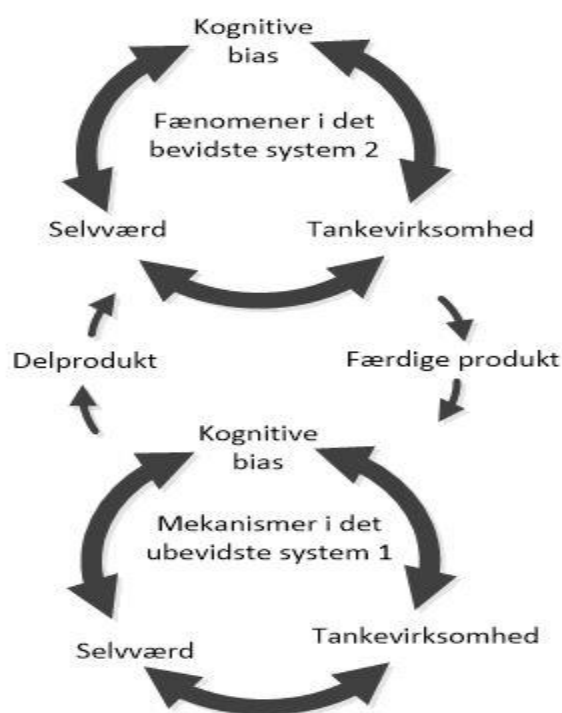
Indre stemmer og/eller mentaliteter kan kritisere eller komplimentere tanker og emotioner. Forskellige mentaliteter afspejler et varierende emotivt-kognitivt mønster, der har indflydelse på selvværdet blandt andet via den indre dialog, og som vil være hæmmende i tilfælde af lavt selvværd.

Det at kognitive bias indgår i en interaktiv relation med selvværd er allerede beskrevet under hypotese 1.

Specialet fremstår således som en gradvis sammenkobling af kognitive bias, selvværd og tankevirksomhed, der som variabler interagerer med hinanden.

4.5 En model som besvarelse af problemformuleringen

Ligesom Richman og Learys (2009) multimotive model, er denne model kompleks, men indfanger alligevel ikke hele kompleksiteten i menneskets psykologiske virke i hverdagslivet. Men ligesom Richman og Leary (2009), er overbevisningen den, at denne tilgang giver en bred og nuanceret ramme til at beskrive og forklare, hvorfor mennesker tænker, føler og handler som de gør.



Figur 1: Illustration af modellen.

Som illustreret i figur 1 fungerer kognitive bias tilsammen med selvværd og tankevirksomhed, som de tre bærende elementer i denne model, som er dynamisk og

interaktiv. Eftersom variablerne har gensidig indflydelse på hinanden, er et væsentligt aspekt ved modellen, at den er cirkulær (se figur 1). Det betyder at hver enkelt variabel isoleret set er foranderlig ligesom dens udtryk, og fordi variablerne er interaktive vil tilstrækkelig forandring i en variabel, lede til forandringer i de andre variabler, hvorfor variabernes samlede udtryk ligeledes vil forandres.

Mekanismerne i system 1 fremstiller et delprodukt (se figur 1), der i system 2 bearbejdes blandt andet med kritik og/eller komplimenter. Efter system 2 har håndteret og eventuelt modereret delproduktet, gøres det ”endelige” produkt, dvs. overbevisningen, tilgængeligt. Essensen af relevante produkter konsolideres i system 1’s automatiske processer, når der er tilstrækkeligt mange ”færdige” produkter, som ligner hinanden kognitivt og affektivt. Således har system 2’s bevidstliggjorte produkter potentiale til at integreres i mekanismer i system 1 (se figur 1), og påvirker gennem denne integration automatiske processers delprodukter.

Individet er således foranderligt. For eksempel er selvværdet ikke fikseret gennem en livstid, men varierer over kortere eller længere perioder, og det påvirker tankevirksomheden, der er under samtidig indflydelse af erfaringer og pågældende omstændigheder. Men tilstrækkelige variationer i henholdsvis selvværd og tankevirksomhed påvirker også manifestationen af kognitive bias. Individet er således ikke begrænset af, at kognitive bias manifesteres på én bestemt måde, men der vil være periodiske udsving, som også kan være situationsbetingede, i den måde kognitive bias manifesteres på. Det samme kan siges at være gældende for de to andre variabler.

Referenceliste

- Alloy, L. B., & Abramson, L. Y. (1979). Judgment of contingency in depressed and nondepressed students: Sadder but wiser? *Journal of experimental psychology: General*, 108(4), pp. 441-485.
- Alloy, L. B., Abramson, L. Y., & Viscusi, D. (1981). Induced mood and the illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41(6), pp. 1129-1140.
- Anderson, J.H. & Honneth, A. (2004). Autonomy, Vulnerability, Recognition, and Justice. I J. Christman & J. Anderson (Ed.), *Autonomy and the Challenges to Liberalism: New Essays*. Cambridge: Cambridge University Press. pp. 127-149.
- Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. I H. Guetzkow (Red.). *Groups, leadership, and men*. Pittsburg: Carnegie Press. pp. 177-190.
- Baron, J. (2004). Normative models of judgment and decision making. In D. J. Koehler & N. Harvey (Eds.), *Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making*. London: Blackwell. pp. 19–36.
- Baumeister, R. F.; Schmeichel, B. J.; Vohs, K. D. (2007) Self-regulation and the executive function: The self as controlling agent. *Social psychology: Handbook of basic principles* (2nd ed.). Chapter prepared for A. W. Kruglanski & E.T. Higgins, *Social psychology: Handbook of basic principles* (2nd ed). New York: Guilford Press.
- Brown, J. D. (2010). Across the (not so) great divide: Cultural similarities in self-evaluative processes. *Social and Personality Psychology Compass*, 4(5), pp. 318-330.
- Christensen-Szalanski, J. J., & Willham, C. F. (1991). The hindsight bias: A meta-analysis. *Organizational behavior and human decision processes*, 48(1), pp. 147-168.
- Dunning, D., Griffin, D. W., Milojkovic, J. D., & Ross, L. (1990). The overconfidence effect in social prediction. *Journal of personality and social psychology*, 58(4), pp. 568-581.
- Evans, J. S. B. (2002). Logic and human reasoning: an assessment of the deduction paradigm. *Psychological bulletin*, 128(6), pp. 978-196.
- Fischhoff, B. (1975). Hindsight is not equal to foresight: The effect of outcome knowledge on judgment under uncertainty. *Journal of Experimental Psychology: Human perception and performance*, 1(3), pp. 288-299.
- Fischhoff, B., & Beyth, R. (1975). I knew it would happen: Remembered probabilities of once—future things. *Organizational Behavior and Human erformance*, 13(1), pp. 1-16.

- Fischhoff, B., Slovic, P., & Lichtenstein, S. (1977). Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence. *Journal of Experimental Psychology: Human perception and performance*, 3(4), pp. 552-564.
- Gilbert, P. (1992a). Beyond the Power of Reason. I: Gilbert, Paul. Human Nature and Suffering. The Guildford Press. New York, pp. 311-338.
- Gilbert, P. (1992b). The Evolution of Social Power and its Role in Depression. I: Gilbert, Paul. Depression. The Evolution of Powerlessness. The Guildford Press. New York, pp. 147-186
- Gilbert, P. (1992c). Patterns of Depressive Self-organisation: Shame Guilt, Anxiety, Assertiveness, Anger, and Envy. . I: Gilbert, Paul. Depression. The Evolution of Powerlessness. The Guildford Press. New York, pp. 223-258
- Gilbert, P. (2003). Evolution, social roles, and the differences in shame and guilt. *Social Research*, pp. 1205-1230.
- Greenwald, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American psychologist*, 35(7), pp. 603-618.
- Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (1995). Implicit social cognition: attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological review*, 102(1), pp. 4-27.
- Gregg, A. P. (2009). Is identity per se irrelevant? A contrarian view of self-verification effects. *Depression and anxiety*, 26(2), pp. E49-E59.
- Griffin, D. W., Dunning, D., & Ross, L. (1990). The role of construal processes in overconfident predictions about the self and others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(6), pp. 1128-1139.
- Hawkins, S. A., & Hastie, R. (1990). Hindsight: Biased judgments of past events after the outcomes are known. *Psychological Bulletin*, 107(3), pp. 311-327.
- Hoffrage, U. (2004). Kap. 13 Overconfidene I Pohl, R. *Cognitive illusions: A handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory*. Psychology Press. pp. 235-254
- Jones, E. E., & Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of experimental Social psychology*, 3(1), pp. 1-24.
- Jones, E. E., & Nisbett, R. E. (1971). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. New York: General Learning Press. pp. 79-94
- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58 (9), pp. 697-720.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive psychology*, 3(3), pp. 430-454.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological review*, 80(4), pp. 237-251.

- Koriat, A., Lichtenstein, S., & Fischhoff, B. (1980). Reasons for confidence. *Journal of Experimental Psychology: Human learning and memory*, 6(2), pp. 107-118.
- Kraus, M. W., Chen, S., & Keltner, D. (2011). The power to be me: Power elevates self-concept consistency and authenticity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(5), pp. 974-980.
- Kurzban, R., & Leary, M. R. (2001). Evolutionary origins of stigmatization: the functions of social exclusion. *Psychological bulletin*, 127(2), pp. 187-208.
- Langer, E. J. (1975). The illusion of control. *Journal of personality and social psychology*, 32(2), pp. 311-328.
- Langer, E. J., & Roth, J. (1975). Heads I Win, Tails It's Chance: The Illusion of Control as a Function of the Sequence of Outcomes in a Purely Chance Task, *Journal of Personality & Social Psychology* 32(6) pp. 951-955.
- Leary, M. R. (1999). Making sense of self-esteem. *Current directions in psychological science*, 8(1), pp. 32-35.
- Leary, M. R. (2004). *The curse of the self: Self-awareness, egotism, and the quality of human life*. Oxford University Press.
- Leary, M. R., Terry, M. L., Allen, A. B., & Tate, E. B. (2009). The concept of ego threat in social and personality psychology: Is ego threat a viable scientific construct? *Personality and Social Psychology Review*, 13(3), pp. 151-164.
- Lichtenstein, S., & Fischhoff, B. (1977). Do those who know more also know more about how much they know? *Organizational behavior and human performance*, 20(2), pp.159-183.
- Lichtenstein, S., Fischhoff, B. and Phillips, L. D. (1982) "Calibration of Probabilities: The State of the Art to 1980," in *Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases*, ed. D. Kahneman and A. Tversky, Cambridge University Press,
- Lin, C. H., Chuang, S. C., Kao, D. T., & Kung, C. Y. (2006). The role of emotions in the endowment effect. *Journal of Economic psychology*, 27(4), pp. 589-597.
- Marks, G., & Miller, N. (1987). Ten years of research on the false-consensus effect: An empirical and theoretical review. *Psychological Bulletin*, 102(1), pp. 72-90.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *The Journal of abnormal and social psychology*, 67(4), pp. 371-378
- Mullen, B., Atkins, J. L., Champion, D. S., Edwards, C., Hardy, D., Story, J. E., & Vanderklok, M. (1985). The false consensus effect: A meta-analysis of 115 hypothesis tests. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21(3), pp. 262-283.
- Nickerson, R. S. (1998). Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of general psychology*, 2(2), pp. 175-220.

- Oskamp, S. (1965). Overconfidence in case-study judgments. *Journal of consulting psychology*, 29(3), pp. 261-265.
- Oswald, M. E. og Grosjean, S. (2004). Kap. 4 Confirmation bias I Pohl, R. *Cognitive illusions: A handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory*. Psychology Press. pp. 79-96.
- Pohl, R. (2004) kap 20 Hindsight bias I Pohl, R. *Cognitive illusions: A handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory*. Psychology Press. pp. 363-378.
- Pohl, R. (2004) Introduction I Pohl, R. *Cognitive illusions: A handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory*. Psychology Press. pp. 1-20.
- Richman, L. S. & Leary, M. R. (2009). Reactions to discrimination, stigmatization, ostracism, and other forms of interpersonal rejection: a multimotive model. *Psychological review*, 116(2), pp. 365-385.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. *Advances in experimental social psychology*, 10, pp. 173-220.
- Ross, L. D., Amabile, T. M., & Steinmetz, J. L. (1977a). Social roles, social control, and biases in social-perception processes. *Journal of personality and social psychology*, 35(7), pp. 485-494.
- Ross, L., Greene, D., & House, P. (1977b). The “false consensus effect”: An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of experimental social psychology*, 13(3), pp. 279-301
- Sedikides, C., & Gregg, A. P. (2008). Self-enhancement: Food for thought. *Perspectives on Psychological Science*, 3(2), pp. 102-116.
- Seligman, M. E., Abramson, L. Y., Semmel, A., & Von Baeyer, C. (1979). Depressive attributional style. *Journal of abnormal psychology*, 88(3), pp. 242-247.
- Shafir, E., & LeBoeuf, R. A. (2002). Rationality. *Annual review of psychology*, 53(1), pp. 491-517.
- Snyder, M., & Jones, E. E. (1974). Attitude attribution when behavior is constrained. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10(6), pp. 585-600.
- Stanovich, K. E., & West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioral and brain sciences*, 23(5), pp. 645-726.
- Stefan, S., & David, D. (2013). Recent developments in the experimental investigation of the illusion of control. A meta-analytic review. *Journal of Applied Social Psychology*, 43(2), pp. 377-386.
- Sturman, E. D., & Mongrain, M. (2008). The role of personality in defeat: A revised social rank model. *European Journal of Personality*, 22(1), pp. 55-79.

- Swann, W. B., Jr., & Bosson, J. (2010). Self and identity. In S. T. Fiske, D. T. Gilbert, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (5th ed.). New York, NY: McGraw-Hill. pp. 589-628.
- Tabachnik, N., Crocker, J., & Alloy, L. B. (1983). Depression, social comparison, and the false-consensus effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, *45*(3), pp. 688-699.
- Tafarodi, R. W., Marshall, T. C., & Milne, A. B. (2003). Self-esteem and memory. *Journal of personality and social psychology*, *84*(1), pp. 29-45.
- Tafarodi, R. W., & Swann, W. B. (2001). Two-dimensional self-esteem: Theory and measurement. *Personality and Individual Differences*, *31*(5), pp. 653-673.
- Taylor, S. E., & Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: a social psychological perspective on mental health. *Psychological bulletin*, *103*(2), pp. 193-210.
- Taylor, S. E., & Koivumaki, J. H. (1976). The perception of self and others: acquaintanceship, affect, and actor-observer differences. *Journal of personality and social psychology*, *33*(4), 403-408.
- Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *1*(1), pp. 39-60.
- Thompson, S. C., Armstrong, W., & Thomas, C. (1998). Illusions of control, underestimations, and accuracy: a control heuristic explanation. *Psychological bulletin*, *123*(2), p 143-161.
- Thompson, S. C. (2004) kap 6 Illusion of control I Pohl, R. *Cognitive illusions: A handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory*. Psychology Press. pp. 115-126
- Thorndike, E. L. (1920). A constant error in psychological ratings. *Journal of applied psychology*, *4*(1), pp. 25-29.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1971). Belief in the law of small numbers. *Psychological bulletin*, *76*(2), pp. 105-110.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive psychology*, *5*(2), pp. 207-232.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, *185*(4157), pp. 1124-1131.
- Vallone, R. P., Griffin, D. W., Lin, S., & Ross, L. (1990). Overconfident prediction of future actions and outcomes by self and others. *Journal of personality and social psychology*, *58*(4), pp. 582-592.
- Verplanken, B., Friberg, O., Wang, C. E., Trafimow, D., & Woolf, K. (2007). Mental habits: Metacognitive reflection on negative self-thinking. *Journal of Personality and Social Psychology*, *92*(3), pp. 526-541.

- Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of personality and social psychology*, 39(5), pp. 806-820.
- Weinstein, N. D. (1982). Unrealistic optimism about susceptibility to health problems. *Journal of behavioral medicine*, 5(4), pp. 441-460.
- Weinstein, N. D., & Klein, W. M. (1996). Unrealistic optimism: Present and future. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 15(1), pp. 1-8.
- Yost, J. H., & Weary, G. (1996). Depression and the correspondent inference bias: Evidence for more effortful cognitive processing. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(2), pp. 192-200.