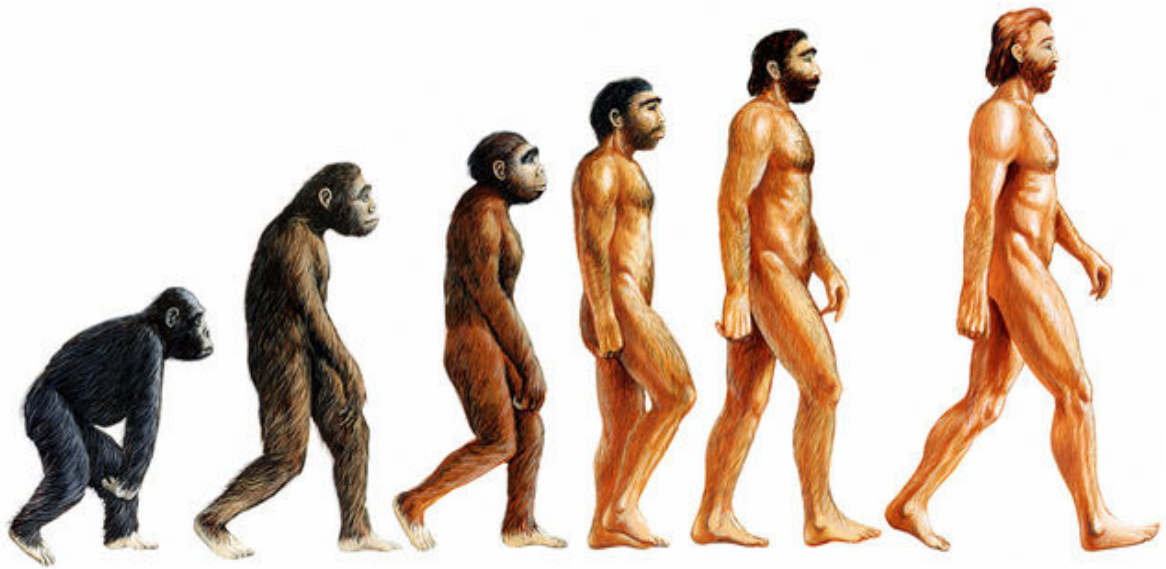


Kjetil Sander presenterer:

estudie.no

Indre drivkrefter som styrer vår atferd



Psykologi – Sosiologi – Antropologi

En tverrfaglig gjennomgang av problemstillingen

Skrevet av:
Kjetil Sander

Utgitt av:
eStudie.no

Revisjon:
2.0 (April. 2017)

Innhold

Innhold	2
Brukervilkår (terms of use)	11
Forord	12
Hva styrer våre beslutninger og atferd?	13
Indre drivkrefter som styrer våre beslutninger og atferd	15
Psyko-analysen	15
Sosial læringsteori	18
Ytre drivkrefter som former våre beslutninger og atferd	18
Utviklingslære	19
Hva er et menneske?	19
Hvordan utvikler mennesket seg?	19
Hva gjør mennesker forskjellige?	20
Hvordan studere og forstå menneskelig atferd og beslutninger?	21
Perspektivtriangulering	22
Darwin sin evolusjonsteori	23
Darwins teori har fire hovedprinsipper	24
Adopsjon og naturlig seleksjon	24
Konkurransen og variasjon	25
Evolusjonsfaktorer	25
Bruk av evolusjonsteorien	26
Hvem var Charles Darwin?	26
Arv og miljø	27
Arv:	28
Miljø	31
Arv vs miljø	34
Hormoner	35
Hormoner påvirker tanker, følelser og atferd.....	36
Instinkter og drifter (Homostasen)	37
Instinkter	37
Drifter	38
Homeostase	39
Sansesystemet (våre 7 sanser)	41
Reseptor	41
Sansene	42
Reseptorenes struktur og funksjon	42
Overføringsfunksjon.....	43
Spesifikke.....	44
Intensitet.....	44
Adaptasjon.....	45
Bruk av sansene	45
Syns sans (øyet)	46
Luktesans (nesa)	48
Høresans (øret)	49
Smakssans (tunga)	51
Følesans (huden)	52
Likevektsans (balansesans) og stillingsans	53
Stillingssans	53

Likevektsans (balansesans).....	54
Persepsjon	55
Hva er persepsjon?	56
Selektiv eksponering.....	59
Perseptuelle blokkeringer og forsvar	60
Selektiv oppmerksomhet	61
Selektiv persepsjon.....	61
Fysisk og sosial persepsjon.....	62
Grunnmekanismer i persepsjon.....	63
Selektiv eksponering.....	64
Hva er et stimuli?	64
Menneskelige sanser	65
Selektiv eksponering.....	66
Hva avgjør den selektive eksponeringen?.....	67
Sinnets.....	67
Situasjonen (konteksten)	67
Behov	68
Læring.....	68
Sosialisering.....	68
Selektiv persepsjon.....	69
Psykiske forsvarmekanismer som styrer vår atferd.....	69
Perseptuelle blokkeringer.....	70
Fortregning.....	71
Benekning og fortregning.....	72
Regresjon	73
Intellektualisering og rasjonalisering	73
Identifisering	74
Tilbaketrekning og isolasjon	74
Shopping.....	75
Varetilegnelse	75
Projeksjon	75
Dagdrømming.....	75
Reaksjonsdannelse	76
Selektiv oppmerksomhet: - Hvordan få oppmerksomhet?	76
Oppmerksomhet	76
Hva er selektiv oppmerksomhet?.....	78
Forholdet mellom oppmerksomhet og bevissthet	79
Aktiv og passiv oppmerksomhet	79
Delt oppmerksomhet.....	80
Hvilke stimuli velger vi?	80
Ulteralistisk hedonisme.....	80
Virkemidler for å få oppmerksomhet.....	84
Segmentering/målgruppen	84
Kontrast	85
Gjentagelse	86
Senderen og budskapet	86
Gestalt teoriene	87
Gestalt teori - helheten er mer enn summen av delene.....	88
Phi-fenomenet	89
Mønstergjenkjenning	90

Perseptuell organisering.....	90
1. Prinsippet om figur og bakgrunn.....	91
2. Nærhetsprinsippet.....	91
3. Likhetsprinsippet (likhet og nærhet)	92
4. Helhetsfaktoren	92
5. Den gode kurves faktor.....	93
Maks 8 elementer	93
Hvordan tolker vi sanseinntrykkene?	94
Perseptuelle eksponeringsreaksjoner	95
Perseptuelle mottaker- og endringsreaksjoner.....	96
Hvordan påvirke den selektive tolkningen?	98
Førsteintrykk	98
Fysisk utseende.....	99
Stereotypier	100
Halo-effekten	101
Senderen	101
Budskapet	102
Medium.....	102
Glorie og Horn effekten	102
Kontrasteffekten	102
Likheter.....	103
Figureffekten	103
Attribusjonsteori	103
Hjernen & selektivt minne	105
Hjernen	107
Hjernebarken.....	109
Hukommelse	110
Selektivt minne	111
Tre typer hukommelse	112
Det sensoriske registeret.....	113
Korttidshukommelse	114
Arbeidsminne.....	115
Langtidshukommelse.....	116
Hva husker vi lettest?	119
Tanker (tenking).....	120
Tankeprosess	121
Hjernens funksjonelle "krefter"	121
Det eksperimenterende intellekt.....	121
Differensiering og eksperimentering.....	122
Tankestadier enkeltvis og samlet	122
Tankestadier	123
Deduksjon og induksjon.....	123
Tenkning og bearbeiding.....	123
Teoridannelse og grad av bevissthet	124
Mellom tenkning og verdikonservatisme.....	124
Intelligens (IQ)	125
Teori og forskning om intelligens	126
Hvordan måle intelligens?	128
Hvordan beregnes IQ?	128
Hva er en "normal" IQ?	129

Intelligensen (IQ) er rasebestemt	130
Hvilken nytteverdi har IQ målinger?	133
Behov	134
Hva er et behov?	134
Behovene må ses i sammenheng med motivene	135
Hva er et målobjekt?	136
Kunstige og reelle behov	137
Hva er et ønske ?	137
Tid og dimensjon	138
Behov og dissonans	140
Forbrukerorientert markedsføring	140
Dissonans	142
Maslows behovshierarki	145
1. FYSIOLOGISKE BEHOV:	146
2. TRYGGHETS BEHOV	147
3. SOSIALE BEHOV	147
4. STATUS/EGO BEHOV	147
5. BEHOV FOR SELVREALISERING:	147
McClelands behovsteori	148
ERG-teorien	149
Motiv og sammenblanding av behov	151
Motiv og motivasjon	152
Hva er motivasjon?	152
Hva er et motiv?	152
Andre definisjoner av motivasjon	154
Hva er å motivere?	154
Hvorfor er motivasjon viktig?	154
Jobb motivasjon	155
Motiveringsfaktoer	156
Indre og ytre motivasjon	158
Indre motivasjon	159
Ytre motivasjon	159
Motivasjons modeller	161
Motivasjonsbegrepet i en historisk sammenheng	162
Indre motivasjon	166
Når vil indre motivasjon oppstå på jobben?	170
Ytre motivasjon	171
Incentiver og incitament	172
1. Tvang:	173
2. Normative incitament:	173
3. Inherente incitament	175
4. Materielle incitament:	175
Behaviorismen	175
Kognitive motivasjonsteorier	177
Forventningsteorien	177
Målsettingsteorien	177
Målstyring	178
Forventningsteorien (proessorientert motivasjonsteori)	178
Svakheter	184
Målsettingsteori (motivasjonsteori)	185

McClellands prestasjonsmotiv	188
Prestasjonsbehov	189
Kontaktbehov	190
Maktbehov	190
Likeverdsteori	190
Forsterkningsteorien	193
Rettferdighetsteorien	195
Herzbergs motivasjonsteori (to-faktorteori)	197
To-faktorteori	197
Hygienefaktorer	199
Motiveringsfaktoer	200
Hackman og Oldhams jobbkarakteristikamodell	203
Psykologiske tilstander	204
Hackman/Oldham modell	204
Indre motivasjon	206
Positive egenskaper (karakteristika).....	206
Selvbestemmelse	211
Mestring.....	212
Selvbestemmelsesteorien	214
Læring	219
Hvorfor er det viktig å forstå hvordan vi lærer?	219
Studentenes syn på læring.....	219
Ledernes syn på læring.....	220
Markedsførere og selgeres syn på læring.....	220
Definisjon ->> Læring	221
Bevisst og ubevisst læring	223
Læringsformer og -teorier	224
Uttalte- og bruksteorier	225
Læringsprosessen	226
Hva påvirker læringen?	228
Lærenivåer	229
Kunnskapsfag vs. ferdighetsfag	231
Enkeltkrets-, dobbelkrets- og deuterolæring	233
Enkelkrets læring.....	233
Dobbelkretslæring	234
Deuterolæring.....	236
Habituering (tilvenning og sensitivering)	236
Klassisk betinging	237
En gitt stimulus - respons - forbindelse.....	238
Et resultat av Ivan Pavlov studier av hunders atferd.....	239
Hovedprinsippet	239
4 grunnbegreper innen klassisk betinging.....	240
6 grunnprinsipper i klassisk betinging	241
Kontiguitetsprinsippet	241
Hvilken nytteverdi har klassisk betinging?.....	242
Fobiskapelse	243
Instrumentell betinging (operant betinging)	244
Kundeloyalitet oppnås gjennom kundetilfredsstillelse	244
Hva er instrumentell (operant) betinging?	244
Aktiv læringsform som endrer atferd.....	245

Law of effect (Thorndike effektlov).....	246
Atferdsendringen er avhengig av konsekvensene.....	247
Forsterkning	248
Forsterkningens kunst.....	250
Straff	251
Shaping/forming	252
Tidsdimensjonen er viktig for læringen	252
Ekstinksjon (nødvendigheten av repetisjon).....	253
Kontinuerlig forsterkning vs intermitterende forsterkning	253
Deprivasjon.....	254
Forsterkermengde	254
Sosial-kognitiv læring (observasjons-læring).....	254
Hva er observasjonslæring?	255
Innsiktlæring (kognitiv læring)	255
Læring som en syklisk prosess	256
Kjennetegn.....	257
Jean Piaget.....	258
Indre representasjon	258
Læringsprosessen	259
Drivkraft og motivasjon i prosessen	259
Batesons logiske nivåer	261
Involveringsteorien	263
Barn vs voksne.....	264
Kunnskapfag vs. ferdighetsfag	264
Læreplataår.....	266
Pauser	267
Glemsel	268
Overlæring	270
Repetisjon	271
Hvordan huske det du leser?.....	272
Ta kunnskapen i bruk ASAP.....	274
Kunnskap	275
Hva er kunnskap?	275
Den klassiske definisjonen	276
Andre definisjoner.....	277
Personlig og fag kunnskap.....	278
Kunnskapstyper.....	279
Påstands- og ferdighetkunnskap.....	279
Proposisjonal kunnskap (påstandskunnskap).....	279
Perseptuell og konseptuell kunnskap	280
Struktur- og prosessuelt perspektiv	280
Det strukturelle/objektivistiske kunnskapsperspektivet.....	281
Uformell og formell kunnskap	282
Sender-mottaker-logikk	284
Den tause kunnskapen må gjøres eksplisitt (til formell kunnskap).....	284
Det prosessuelt/praksisbaserte kunnskapsperspektivet.....	285
Kompetanse	287
Hva er kompetanse?	287
Kompetanse = Potensial	289
Handlingskompetanse	290

Kompetanseformer	291
Kritisk- eller kjernekompetanse?	293
Hva er kollektiv kompetanse?	293
Kompetansetyper	294
Organisatorisk komepetanse.....	294
Unik kompetanse.....	295
Individuell kompetanse.....	295
Kilder til kompetanse	295
Viten.....	297
Hva er viten ?	297
"Kjennskap til årsaker".....	298
Hvordan oppstår kunnskap og viten?.....	300
Hva er forskjellen mellom viten og kunnskap?	302
Kompetansemodeller	303
Skorstads modell	304
Lai` s kompetansemodell	305
Nordhaug`s kompetansemodell.....	306
Emosjoner (følelser)	308
Følesekomponenter	310
Primære og sekundære følelser.....	311
Emosjonell modenhet	312
Reklame spiller i økende grad på følelser	312
"Hemmelige kjøpsmotiver"	315
Utilitaristisk hedonisme	315
Suggesjon og ubevisst påvirkning	317
Emosjonell integritets (EQ).....	318
Kreativitet.....	321
Konvergent og divergent tenkning	323
Kan være medfødt, men kan også læres.....	324
Vaner	324
Vaner i organisasjonen	327
Stress.....	328
Hvordan påvirker stress helse?	329
Hva avgjør vår opplevelse av stress?.....	330
Hvor mye stress er for mye?	331
Post traumatisk stresslidelse (PTSD)	332
Symptomer på stress	333
Hvordan måle stress?	334
Stress i forbrukeratferden og ledelse	335
Religion og atferd.....	335
Hva er religion?	336
En personlig tro som styrer vår atferd.....	336
Lært gjennom sosialiseringprosessen	337
Fire krav til en religion	337
Religionens dimensjoner	338
Holdninger	339
Definisjon ->> Holdning	339
Hva består en holdning av?.....	340
Hvilken funksjon har holdningene?	341

Hvordan formes holdninger?	342
Sosial læring	342
Observasjonslæring.....	342
Assosiasjonslæring	342
Innsiktslæring	343
Kan holdninger predikere atferd?	343
Holdninger varierer i henhold til styrke og tilgjengelighet	344
Måling av holdninger.....	345
Enkomponent-modellen (holdninger).....	346
Trekomponentmodellen	348
Multikomponentmodellen	352
Holdning-til-objekt-modellen.....	352
Holdning-til-atferd-modellen.....	352
Theory of Reasoned Action (TRA-modellen)	353
Holdninger-til-annonse-modellen	356
Holdningsendringer	357
Holdninger er lært og kan dermed omlæres (endres)	357
Sosialiseringsprosessen står sentral i alle endringsprosesser.....	358
Atferdsendring før holdningsendring	358
Konsistensteorier (balanseteori og dissonansteori).....	359
Balanseteori	360
Kognitiv strategi - 1	360
Kognitiv strategi - 2	361
Kognitiv strategi - 3	361
Dissonansteori	361
Etterkjøpdissonans	363
Personlighet.....	364
Hva skaper personligheten?.....	365
Personlighetstrekk	365
Type og trekkteorier	366
Personlighetsteorier.....	367
Hvor foranderlig er personligheten?	367
Måling av personlighet.....	368
Typeteorier	368
Hippokrates typeteori	368
Sheldons typeteori.....	369
Jungs typeteori.....	371
Trekkteorier.....	376
Personlighetstrekk	377
Femfaktorsmodellen.....	378
Kritikk mot trekkteoriene.....	379
Personlighet ut i fra det psykoanalytiske perspektiv (psykoanalyse)	379
Personlighet basert på sosial læring teori	383
Eriksons teori om sosial utvikling	384
Selvbilde styrer vår atferd (det fenomenologiske perspektiv).....	386
Selvbildets to hovedkomponenter	389
Hva skaper vår selvaktelse?	390
Hvor viktig er det å få anerkjennelse?	391

Hvordan oppnå anerkjennelse og hvilke kriterier må oppfylles?.....	391
Interaksjonistiske syn på personlighet.....	394
1. Reaktiv interaksjon	395
2. Evokativ interaksjon.....	396
3. Praktiv interaksjon	396
De Fem Store - femfaktormodellen for personlighet	396
Femfaktormodellen.....	399
Lett å observere	400
NEO-PI-R.....	400
Oversikt over femfaktormodellen	401

Brukervilkår (terms of use)

Dette er en e-bok som består av ulike artikkelserier hentet fra: <http://eStudie.no>

E-boken er lastet ned for personlig bruk. Det er ikke lov til å kopiere innholdet eller spre det til andre uten skriftlig samtykke på forhånd. Andre kan laste ned sin egen personlig e-bok ved å gå til <http://eStudie.no>.

Ønsker du å bruke artikkelserien som en del av et undervisningsopplegg kan du inngå en klasse- eller partneravtale som gir deg muligheten til å distribuere kopier til alle dine elever og kursdeltakere til en redusert pris. Send i såfall en forespørsel til redaksjonen@eStudie.no.

Forord

Ettersom det er så mange forhold og prosesser som påvirker, former og styrer våre beslutninger og atferd har vi samlet gjennomgangen av disse forholdene i to e-bøker om hvilken prosesser som skaper vår identitet, styrer våre beslutninger og atferd.

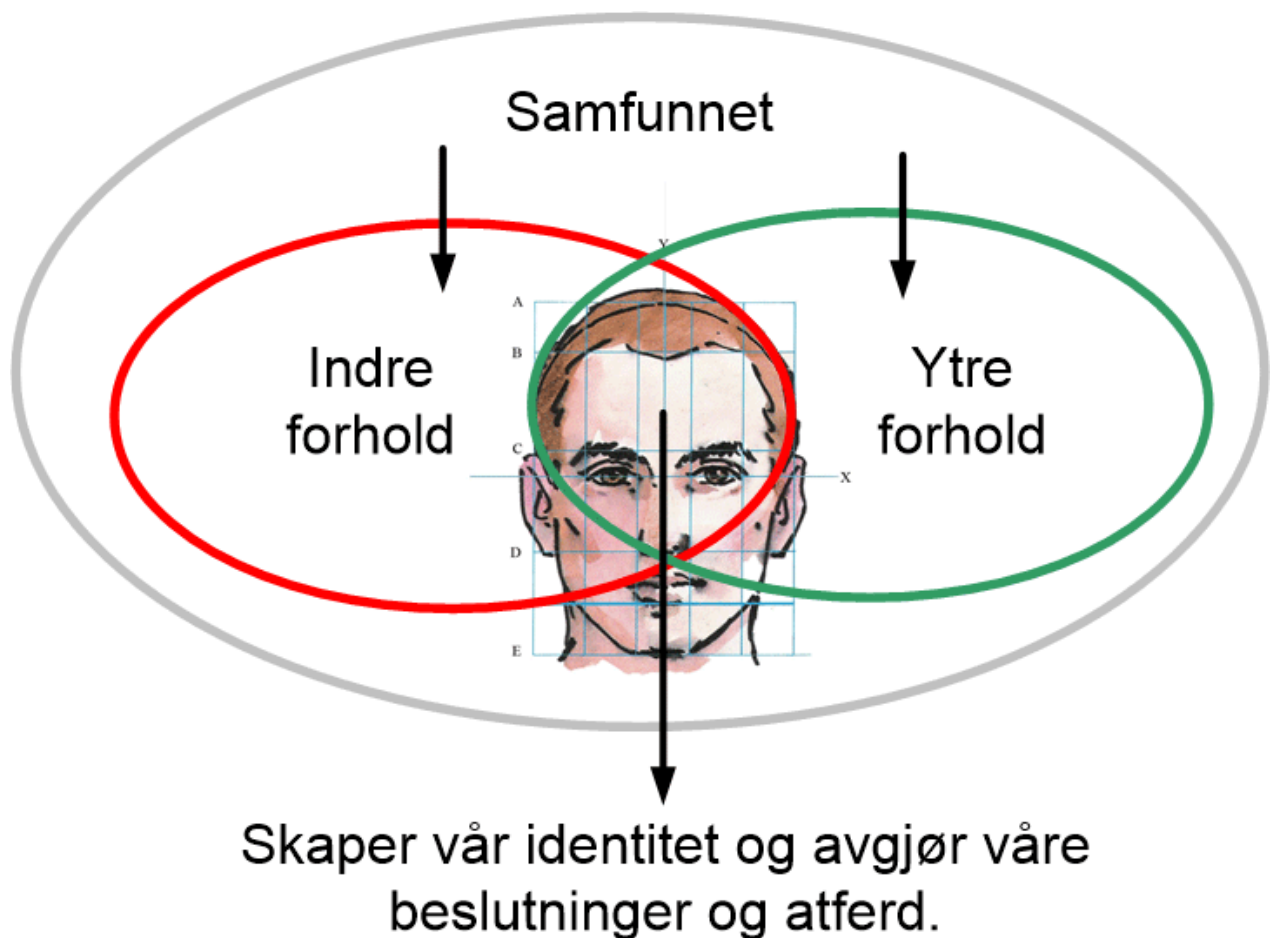
Problemstillingen er i begge bøkene angrepet fra et tverrfaglig ståsted, hvor vi har belyst problemstillingen fra såvel læren innen psykologien, sosiologien og sosialantropologien.

I denne e-boken ser vi på hvilke indre drivkrefter som styrer våre beslutninger og atferd. Fokuset er derfor rettet mot psykologien, men vi trekker også inn sosiologien og sosialantropologiens innflytelse på alle disse psykologiske prosessene.

Før vi starter på de indre drivkreftene tar vi for oss en generell gjennomgang av hva som former og påvirker våre beslutninger og atferd, slik at du først får et overblikksbilde før vi går inn på detaljene.

Hva styrer våre beslutninger og atferd?

Vår beslutninger og atferd er et **resultat av 3 prosesser** som påvirker hverandre på ulike måter. Disse tre prosessene og samspillet mellom dem kan illustreres gjennom følgende figur:



Som det går frem av figuren over skapes vår identitet, beslutninger og atferd av et samspill mellom et sett indre- og ytre forhold som igjen blir påvirket av samfunnet vi lever i.