

***El vivo vive de el bobo-***

*“Den smarte lever av den dumme”, Folkekjær colombiansk vallenato-sang.*

© Marius Øien

År: 2011

Tittel: "El vivo vive de el bobo" - En kulturpsykologisk studie av sosial manipulasjon i Cartagena de Indias, Colombia.

Forfatter: Marius Øien



## Abstrakt

Denne oppgavens tema er sosial manipulasjon betraktet i en kulturpsykologisk synsvinkel. Fokuset er på både kulturelle forskjeller og universelle menneskelige trekk ved bruken av løgn, et fenomen som både evolusjonspsykologer og kulturpsykologer forfekter at nettopp deres paradigme passer best for å forklare. Premisset i oppgaven er at begge synsvinklene supplerer hverandre i analysen av det nevnte fenomenet.

Paul Ekman er kjent som en av pionerene innen løgnforskning, og har gjort mye for å vise at løgn ikke kan bli sett på som et fenomen *kun* skapt av kulturene selv. En tenker som anlegger en annerledes tilnærning er Lev Vygotsky. Vygotsky er en av grunnleggerne av kulturpsykologien, og fastholder at kulturen har en stor påvirkning blant annet på hvordan man oppfatter verden og dermed også forståelse og bruk av løgn. En annen anerkjent kulturpsykolog er Richard Nisbett, som viser oss at man bør se på både kulturelle forskjeller og fysiologien til personene når man skal vurdere hva som skaper en persons bevisste og ubevisste valg. Formålet med oppgaven er dermed å finne en slags balansekunst, hvor de universelle psykologiske trekkene ved løgn anføres mot de som utforskes som mer kulturelt spesifikke. Den foreliggende oppgaven kommer dermed i stor grad til å følge Nisbetts rammeverk for å vise at for å få et akseptabelt syn på hva løgn *er*, bør man og må man bruke både kultur- og evolusjonspsykologi. Det vil hevdes i oppgavens konklusjon at for å få adekvat forståelse av løgn, som er dekkende for hvordan fenomenet utspiller seg i en bestemt kulturell kontekst, bør man derfor se på både det evolusjonelle og det kulturelle, og at det å prøve å forklare løgn med bare én av de nevnte dimensjonene vil måtte anses for å være mangelfullt.



## **Abstract**

This is a thesis on social manipulation seen from a cultural psychological point of view. The focus is on cultural differences and similarities on the use of deceit, a phenomenon that both evolutionary psychologists and cultural psychologists claim that their own paradigm is best suited to explain. This thesis advocates that both points of view will supplement each other when viewing this phenomenon.

Paul Ekman is known as one of the pioneers in lie detection, and has done much to show that lie itself can not be explained as a phenomenon created solely by cultures itself. A person that would disagree with this is Lev Vygotsky. Vygotsky is one of the founders within cultural psychology, and is determined that cultures have a great impact on how one perceives the world and therefore also its understanding and the use of deception. Another cultural psychologist is Richard Nisbett, which shows us that one should look at both cultural and physiological aspects when assessing what creates a persons conscious and unconscious choice. The point of this thesis is to see if we can find a balance between the universal, and the cultural when trying to understand lying. This thesis will largely follow Nisbetts framework to show that to get an acceptable view on deception, one should use both culture- and evolutionary psychology. The conclusion will claim that to get an adequate understanding of lies, one should therefore view it from both the evolutionary and the cultural aspects, and to try to explain lies with just one of these two would be lacking.



## **Førord**

Det var Ekman sine arbeider som først introduserte meg til løgn tidlig i mitt psykologistudium allerede under bachelorstudiene. Jeg har alltid vært fasinert av tanken på å lære seg å kunne "lese" løgn, og det å lese Ekman sine verker var derfor svært interessant for meg. Det var i stor grad derfor jeg valgte *kultur- sosial og samfunnspsykologi* som masterretning, fordi jeg ønsket å komme til en dypere forståelse av psykologien bak hva løgn faktisk er og innebærer. Det var derimot bare på masterstudiet at jeg begynte å stille kritiske spørsmål til det Ekman hevder; at løgn i teorien og praksis kan bli oppdaget i andre kulturer og på tvers av kulturelle grenser med stor sikkerhet. Det var denne usikkerheten som gjorde at jeg valgte et *kulturpsykologisk* studium. Empirien ble samlet inn i Cartagena de Indias, Colombia, for å kunne teste Ekman sine teorier i forhold til andre forskere, som mener personer blir skapt i stor grad av kulturen, ikke bare som et resultat av naturen.

Først og fremst vil jeg takke Øyvind Eikrem for all hjelpen du har gitt meg. Uselvisk og ulønnet har du hjulpet meg gjennom hele prosessen fra alfa til omega; uten din hjelp ville oppgaven aldri blitt til. Dette er jeg svært takknemlig for!

Også min veileder Ingunn Hagen vil jeg takke, hvis hjelp gjorde meg i stand til å dra til Colombia. Du valgte å bli veilederen min, selv med lite plass til flere studenter, noe jeg er takknemlig for.

Min nøkkelinformant i Colombia, Jorge Villareal, er jeg evig skyldig. Du er en utmerket kokk, og en god løgner! Sammen med resten av informantene i Cartagena de Indias; jeg ser på dere alle som mine venner.

*To my key informant in Colombia, Jorge Villareal, I owe you a great debt of gratitude. You are a superb cook, and an excellent liar! Together with the other informants in Cartagena de Indias; I see you all as my friends.*

Til slutt må jeg takke mamma og pappa, som finansierte min reise og opphold til Colombia. Takk!





## Innholdsfortegnelse

Kapittel 1: Innledning.....	11
1.1 Begrepsklaring og rammeverk .....	11
1.2 Darwin og evolusjonspsykologi .....	15
1.3 Emosjoner, ansiktsuttrykk og løgn.....	16
1.4 Kultur .....	18
Kapittel 2: Teori .....	19
2.1 Kulturpsykologi og emosjoner .....	19
2.1.1 Vygotsky .....	19
2.1.2 Nisbett .....	21
2.2 Forskjeller og likheter i emosjoner over kulturer.....	24
2.3 Hva kulturpsykologer og evolusjonspsykologer kan være enige om.....	27
2.4.1 Sorg (Sadness and Agony) .....	31
2.4.2 Sinne (Anger) .....	32
2.4.3 Overraskelse (Surprise) .....	33
2.4.4 Frykt (Fear) .....	34
2.4.5 Avsky (Disgust).....	35
2.4.6 Forakt (Contempt) .....	36
2.4.7 Glede (Enjoyable emotions).....	37
2.5 Emosjoner generelt.....	38
2.6 Bruk av emosjoner innen løgndeteksjon .....	40
2.7 Vurderinger om teoriene hittil presentert .....	41
2.8 Oppsummering .....	42
Kapittel 3: Metode.....	44
3.1 Framgangsmåte for oppgaven .....	44
3.2 Deltagende observasjon som metode .....	45
3.3 Analyse av observasjonene .....	49
3.4 Intervju .....	51
Kapittel 4: Empiri.....	52
4.1 Presentasjon av empiri .....	52
4.2 Generell observasjon .....	52
4.3 Erfaring 1.....	54
4.3.1 Observasjon.....	54
4.3.2 Personlige tanker/analyse .....	55
4.4 Erfaring 2.....	57
4.4.1 Observasjon.....	57
4.4.2 Personlige tanker/analyse .....	58
4.5 Erfaring 3.....	60
4.5.1 Observasjon.....	60
4.5.2 Observasjon tillegg; noen dager senere.....	60
4.5.3 Personlige tanker/analyse .....	61
4.6 Erfaring 4.....	62
4.6.1 Observasjon.....	62
4.6.2 Personlige tanker/analyse .....	65
4.7 Erfaring 5.....	67
4.7.1 Observasjon.....	67
4.7.2 Personlige tanker/analyse .....	67
4.8 Erfaring 6.....	68
4.8.1 Observasjon.....	68

4.8.2 Observasjon tillegg.....	69
4.8.3 Personlige tanker/analyse.....	69
4.9 Tanker om empirien generelt .....	70
Kapittel 5: Generell diskusjon.....	71
5.1 Observasjoner som støtter krysskulturelle likheter innen emosjoner.....	71
5.1.1 Litterær og generell empiri.....	72
5.2 Kulturelle forskjeller på bruken av emosjoner .....	73
5.3 Observasjoner som støtter kulturelle forskjeller i bruk av emosjoner.....	75
5.4 Noe er kulturelt betinget, og noe er krysskulturelt.....	86
5.5 Oppsummering observasjoner.....	89
5.9 Løgn på tvers av kulturer .....	90
Kapittel 6: Konklusjon .....	95
6.1 Oppdagelse av løgn på tvers av kulturer .....	95
6.2 Utføring av oppgaven.....	95
6.3 Teoretiske mangler i oppgaven .....	97
6.4 Bedre forståelse for løgn .....	98
Referanser.....	100
Vedlegg .....	106
Vedlegg 1 .....	106

# Kapittel 1: Innledning

## 1.1 Begrepserklæring og rammeverk

Paul Ekman blir av mange sett på som den ledende psykologiske forskeren innenfor løgn. Ekman har i flere tiår forsket på nettopp dette fenomenet, og har kommet fram til resultater som mange vil si både er ubestridelig og overraskende. Ekman er ingen lettvekter innen psykologien, og blir referert til blant annet i grunnboken for biologisk psykologi ved NTNU (Rosenzweig, Breedlove & Watson, 2005: 462-463, 469).

Ekman sin definisjon på løgn anser jeg som treffende, og denne definisjonen kommer oppgaven til å arbeide løst ut fra;

*“One person intends to mislead another, doing so deliberately, without prior notification of the purpose, and without having been explicitly asked to do so by the target.”* (Ekman, 2001: 27).

Denne definisjonen er svært omfattende. Den inkluderer ikke bare den vanlige ”svarte løgnen”, men også løgn ved uteblivelse og andre ”grå” til ”hvite” løgner. Senere i oppgaven skal vi se at løgn ikke bare er å fortelle noe som er usant, men også svært mange andre former for manipulering av sannheten. I oppgavetittelen og abstraktet ble begrepet *sosial manipulasjon* brukt. Sosial manipulasjon trenger ikke være synonymt med løgn. Derimot vil sosial manipulasjon inneha en form for løgn i den form at det prøver å skape et annet resultat eller realitet slik manipulatorens ønsker det. Som oppgaven kommer til å presentere, innebærer det at man kan lyve uten å direkte lyve, noe som faller inn under Ekman (2001: 27) sin definisjon på løgn. Så lenge vi selv vet at vi ikke forteller sannheten, så vil dette kunne være løgn ifølge Ekman. Med andre ord, så vil begrepet sosial manipulasjon bety *mer* enn bare løgn, men vil alltid inneha element av løgn i seg. Hvorvidt en løgn er moralsk eller etisk riktig eller uriktig er ikke relevant for definisjonen som brukes på løgn i oppgaven. Derimot vil vi senere i oppgaven se at hva en person mener er moralsk eller ikke, i stor grad vil kunne påvirke andre personers evne til å oppdage en løgn i denne første personen. Formålet med dette studium er å kaste lys over følgende relaterte spørsmål;

- a) er det riktig at det er mulig å ”lese” andre som presenterer en løgn, og eventuelt hvordan skjer dette?

b) hvorvidt lesing av løgn er noe som er universelt eller kulturelt betinget.

Ekman er for mange best kjent for utviklingen av *Facial Action Coding System* (heretter benevnt FACS) som ble lansert i 1978 sammen med Wallace Friesen (Ekman & Friesen, 1978: se bilde 1). FACS er et system hvor målet er å kunne overvåke uttrykk i ansiktet på en slik måte at man kan bedømme hvilke følelser som ligger til grunn, og har derfor en direkte tilknytning til *Microexpressions* eller mikroutrykk (Ekman & Friesen, 1978; Ekman, 2004). Mikroutrykk er korte ansiktsuttrykk som kommer av det de benevner psykologiske inntrykk, også kalt emosjoner. Disse mikroutrykkene ble av Ekman innført som et resultat av FACS, og er ifølge Ekman (2004) et resultat av at personer prøver å skjule sine egentlige emosjoner. Disse mikroutrykkene vil skje umiddelbart etter en stimulus, og vil vare under et kvart sekund ifølge Ekman (2001: 129). De vil også speile de emosjonene som faktisk føles, og fordi mikroutrykkene skjer så kjapt både i tidsspenn og tid etter stimulus vil de være svært vanskelig å falsifisere (Ekman, 2001). Med andre ord, disse mikroutrykkene er ikke underlagt viljens og bevissthetens kontroll og regulering, slik som en stor del av vår atferd ellers er.



Bilde A- Emosjonelle ansiktstrekk som i følge Ekman er krysskulturelle (Ekman & Friesen, 2003).

Tidlig i sin forskningskarriere innen uttrykk sent på 50-tallet, begynte Ekman å oppsøke andre kulturer for å se om det fantes en fellesnevner innen emosjoner og ansiktsuttrykk (Ekman, 2004:1). Det han fant ut overrasket til og med han selv, da han på forhånd mente at uttrykk kun var kulturelt betinget i henhold til blant annet Margaret Meads forskning (f. eks., Mead, 1956)<sup>1</sup>. Resultatet han fant, var at uten læring så deler personer fra alle kulturer en del likhetstrekk når det gjaldt å uttrykke emosjoner (Ekman, 2004). Men hvorfor er det slik? Svaret var for Ekman klart, *biologien måtte styre mennesker på ett plan slik at kulturen ikke kunne overstyre det*. Ekman har i flere tiår presentert gang på gang resultater på at emosjoner som *sorg, sinne, overraskelse, frykt, avsky, forakt og glede*, og ansiktsuttrykk som følger disse emosjonene, er så grunnleggende at de finnes i alle normale mennesker i alle kulturer (Ekman, 2004).

<sup>1</sup>Derek Freeman påpeker blant annet at Mead sitt arbeid er i stor grad vitenskapelig ufullstendig, blant annet ved å overse bevis som gikk på tvers av hennes overbevisning. Mer om dette i Freeman (1983: 281-293).

Ekman mener at han har klart å finne grunnleggende emosjoner, men i lys av denne påstanden er det på sin plass å stille spørsmålet om hva emosjoner er. Dette er det ingen klar og allmenn akseptert definisjon på, og har på mange måter forblitt en gåte innen faget. Carroll Izard (2010) har ved hjelp av flere forskere nylig gjort et forsøk på å definere hva emosjoner er uten å komme til en klar definisjon. Emosjoner slik Ekman ser det er skapt igjennom evolusjonen, og faller derfor inn under evolusjonspsykologien. Emosjoner kommer til å bli brukt ofte i denne oppgaven, så jeg velger derfor å bruke tolkningen fra Oxford's Dictionary of Psychology (Coleman, 2003: 241); "Any short-term evaluative, affective, intentional, psychological state, including happiness, sadness, disgust, and other inner feelings". Denne nevnte allmenne definisjonen omgår striden mellom evolusjons- og kulturpsykologi ved at den blott fokuserer på det opplevelsesmessige og forankrer den i hverdagslig språk. Dermed får den sterkere grad av innhold og robusthet. Som vi ser er ikke dette en klar definisjon på hva emosjoner faktisk *er*, derimot så gir den en slags felles plattform slik at misforståelser ikke skjer når oppgaven senere gjentatte ganger bruker ordet "emosjon".

I tillegg til det nevnte grunnbegrepet "emosjoner", kommer det relaterte begrepet "grunnleggende emosjon(er)" ofte inn i oppgaven. Dette er emosjoner av en type som ifølge blant annet Ekman (2004) er så grunnleggende at de finnes i alle mennesker, uansett kultur eller oppvekst. *Sorg, sinne, overraskelse, frykt, avsky, forakt og glede* er de grunnleggende emosjonene som oppgaven i hovedsak kommer til å operere med, og kommer til å bli grundigere presentert senere<sup>2</sup>. Med andre ord, det vil være en definisjonsforskjell mellom *emosjoner* og *grunnleggende emosjoner*. Mens grunnleggende emosjoner er så grunnleggende at alle mennesker innehar disse på tvers av kulturen de vokser opp i, vil *emosjoner* kunne være skapt og påvirket av kulturen i så stor grad at de ikke faller inn under grunnleggende emosjoner. Emosjoner kan også være sammensatte av andre emosjoner, slik at de derfor ikke lenger blir grunnleggende (Ekman, 1999). Grunnleggende emosjoner brukes i stor grad av Ekman for emosjoner han mener han har påvist at har så mange fellesnevner på tvers av kulturer at det grunnleggende har blitt bevist. Faktisk forfekter Ekman (1999) at alle emosjoner er grunnleggende og at de derfor er gitt gjennom evolusjonen. Derimot bruker Ekman grunnleggende emosjon for da å beskrive disse bestemte evolusjonsbaserte emosjonene, og skiller dette fra andre fenomener som kulturell påvirkninger og lignende som påvirker emosjoner. Dette impliserer at Ekman også gir et rom for en slags kulturell supplerings av de universelle og mer grunnleggende emosjonene. Oppgaven kommer til å

<sup>2</sup>Se avsnitt 2.4 for utdypende teori om emosjoner fra Ekman.

bruke begrepet *grunnleggende emosjoner* i all hovedsak når det ikke er noen tvil (i følge Ekman og andre evolusjonspsykologer) om deres evolusjonistiske betingelser.

## **1.2 Darwin og evolusjonspsykologi**

I 1859 lanserte Charles Darwin (2009) sin bok *Origin of the Species* som presenterte en ny *grand theory*, nemlig evolusjonsteorien. Dette var og er den dag i dag den viktigste måten å forklare alle levende arter sine utgangspunkt og utvikling. Evolusjonsteorien sier blant annet at alle dyr (inkludert menneskedyret) har en felles stamtavle og en bestemt utvikling vi har fulgt i mange millioner av år (Darwin, 2009). Denne utviklingen har formet menneskeheten slik at noen trekk har overlevd helt til i dag, mens noen trekk har blitt borte (Darwin, 2009). Dette er en naturlig prosess ifølge Darwin (2009), og resultatet er at alle mennesker deler felles trekk som er gitt oss fra naturen først presentert av Darwin i sin bok *The Expression of the Emotions in Man and Animals* (1998). Resultatet av dette er at mange trekk vil være så like på hvert fysisk og psykisk sunne menneske at man kan gjenkjenne disse trekkene i andre (Darwin, 1998). Noen av disse trekkene er emosjoner, som vi ifølge Darwin (1998) kunne lese i blant annet andre personers ansikter. Disse emosjonstrekkene som Darwin (1998; 2009) mente han observerte kom som resultater han trakk ut fra sin forskning som en direkte følge av evolusjonen.

Evolusjonspsykologer har i ettertid forfulgt disse tankene og forsøkt å sette emosjoner inn i sine tankerammer (Tooby & Cosmides, 2005: 17). Darwin (2009) argumenterer for at alle systemer i dyr og mennesker er et resultat av evolusjonen. Derfor er også sinnet til mennesket et resultat av denne utviklingen. På samme måte som at et organ som trengs for overlevelse blir perfektionert over tid (Darwin, 2009), vil også menneskets tankeevne og tankemåte måtte optimaliseres; dette er adaptasjonsprosessen mellom organismen og dens omgivelser. Det var, og er fortsatt, gunstig for oss mennesker å være redd i enkelte situasjoner, hvis ikke vil vi unødvendig utsette oss for risikable hendelser (Darwin, 2009). Blant annet slanger er farlige for oss mennesker, så vi har utviklet en aversjon mot slanger selv om vi ikke har hatt direkte kontakt med slanger i løpet av livet (Öhman, Flykt & Esteves, 2001). Vi er biologisk sett programmerte til å oppføre oss på en eller annen måte i svært mange situasjoner, og disse programmene er svært spesifikke (Tooby & Cosmides, 2005:16). Men hvordan kan de forskjellige programmene operere uten å motsi hverandre? Ved hjelp av overordnede systemer, nemlig emosjoner kan disse forskjellige spesifikke programmene bli håndtert (Tooby & Cosmides, 2005: 52). For eksempel kan emosjonen *frykt* sette i gang flere

mindre prosesser, blant annet økt persepsjon, blod til beina og økt adrenalin for å kunne løpe vekk (Tooby & Cosmides, 2005: 54-55). Med andre ord, ifølge evolusjonspsykologien er emosjoner identiske for alle personer, og vil kunne komme fram til samme tid på tvers av kulturer på grunn av vårt genetiske grunnlag (Cosmides & Tooby, 2000).

Disse emosjonstrekkene som Darwin (1998) presenterte fulgte Ekman (2001; 2004) opp nesten 80 år etter og støtter opp evolusjonspsykologiens teori om et system som ligger genetisk i oss alle (Cosmides & Tooby, 2000; Tooby & Cosmides, 2005). Det framstår for undertegnede at Ekmans bevismengde er overbevisende på at det finnes grunnlag til å konkludere at det finnes grunnleggende emosjoner, selv om ikke alle ville være enig (f. eks. Ortony & Turner, 1990). Hvordan de grunnleggende prinsippene bak disse uttrykkene fungerer er derimot et mye mer sammensatt spørsmål.

### **1.3 Emosjoner, ansiktsuttrykk og løgn**

De emosjonene som Ekman opp igjennom årene har presentert oss er på mange måter kjernen av Ekman sin måte å oppdage løgn. Dette viser Ekman til i flere av sine bøker, blant annet *Telling Lies* (2001), *Unmasking the Face* (2003) og *Emotions Revealed* (2004). Tanken bak det å bruke emosjoner som et middel for å oppdage løgn er ganske enkel. Hvis man er klar over hva forskjellige mikroutrykk sier om emosjonene til en person, vil det være lettere å vite hvorvidt personen verbalt sier sannheten (f. eks. Ekman, 2001). Et eksperiment for å fastslå at ekte emosjoner kommer fram selv om man aktivt prøver å overstyre dem ble gjort av Porter og Brinke (2008). Forsøkspersoner ble vist bilder som skulle stimulere en av de grunnleggende emosjonene, mens de ble fortalt at de skulle vise en spesifikk emosjon. Dette skjedde flere ganger med forskjellige kombinasjoner av bilder vist til personene, og emosjon ønsket vist av personene. Det hele ble også tatt opp med kamera for senere analyse. Det viste seg at alle personene, i situasjoner der de måtte vise en annen emosjon enn det som bildet skulle stimulere, faktisk viste den riktige emosjonen gjennom mikroutrykk (Porter & Brinke, 2008). Disse resultatene kan derfor tyde på at mikroutrykk av virkelige emosjoner faktisk er tilfelle. Dette støtter teoriene til Ekman og evolusjonspsykologien som sier det vil finnes en grunnleggende måte å oppdage løgn, i alle fall i enkelte tilfeller som omhandler informasjon om emosjoner.

Men hvordan være sikker på at dette ikke er et kulturelt fenomen gjeldende bare i vesten? Som kjent er de fleste psykologiske eksperimenter utført i den vestlige kulturkrets og gjerne på universitetsstudenter, noe som peker i retning av mulig begrenset gyldighet i de



vante generaliseringene som foretas til menneskeheten som sådan. Med hvor stor sikkerhet kan man si at disse emosjonene og uttrykkene ikke er kulturelt betinget? Ekman sitt bidrag til emosjonsforskning har tilnærmet gjort det klart at emosjoner i sin rene form ikke er kulturelt betinget. Når Ortony og Turner (1990) argumenterte for at det ikke var noe bevis for at det fantes krysskulturelle grunnleggende emosjoner, repliserte Ekman (1992) ved flere motargumenter. Ekman (1992) argumenterer for at det finnes flere måter å måle emosjoner på enn bare ved mikroutrykk. Blant annet ANS, som står for det *autonome nervesystemet*, som også blir kontrollert av emosjoner (Levenson, Ekman, Heider & Friesen, 1992). ANS er aspekter som for eksempel svetting, blodtrykk, osv., og er utenfor menneskets direkte kontroll. Ikke bare fant Levenson et al. (1992) bevis på at ANS er styrt av emosjoner, men også at ANS opererer likt på tvers av kulturer. Disse resultatene kom fra en sammenligning i ANS mellom personer fra Vest-Sumatra og personer fra USA som aldri hadde hatt noen kontakt med hverandre direkte eller indirekte. Derfor kan man utelukke sosial læring som begrunnelse for denne likheten.

En skal dog være klar over at ansiktsuttrykk ikke er hele bildet i hvordan mennesker bedømmer andres emosjoner. Banse og Scherer (1996) viser oss at også stemmebruk kan bli brukt til å identifisere emosjoner riktig i stor grad. I eksperimentene deres viste det seg at personer valgte riktige emosjoner langt høyere enn ved sjanse også på tvers av kulturer når forsøkspersonene hørte stemmebruk (Banse & Scherer, 1996). Det har ikke blitt forsket mye på stemmebruk og emosjoner, men Banse og Scherer (1996) sitt resultat tyder på at stemmebruk i tillegg til ansiktsuttrykk kan bli brukt til å bedømme hvilke følelser som er rådende i en person. Dette resultatet støtter også opp under Ekman sitt syn på at emosjoner er krysskulturelle, og støttes av blant annet Ekman sin egen forskning (Sauter, Eisner, Ekman & Scott, 2010).

Hittil har jeg drøftet de *uttrykk* og *mikroutrykk* som ifølge Ekman (1992; 2001; 2004) er krysskulturelle. Likevel finnes det helt klart kulturelt spesifikke uttrykk, som blant annet både Darwin (1998) var, og Ekman (1971) er klar over. Darwin (1998) skrev at man må skille mellom ansiktsuttrykk som følge av emosjoner og kulturelt lærte uttrykk som da vil kunne være forskjellig på tvers av personer. Dette kan stemme, men i hvilken grad vil kulturelle påvirkninger kunne affektere en person sine emosjoner? Ifølge evolusjonspsykologien vil ikke kulturen ha noen direkte effekt, fordi emosjoner er et program som ligger i oss fra fødselen av (Tooby & Cosmides, 2005). Dette framstår som et interessant spørsmål å utforske videre, grunnet den store uenigheten i dette synet.

## 1.4 Kultur

Kulturer er i drøftelsen et nøkkelbegrep. Det er likegyldig hvorvidt man finner ut om psykologiske prosesser er krysskulturelle eller ikke. En definisjon på hva en kultur faktisk er, vil være vesentlig for videre forståelse i oppgaven. Derfor ønsker jeg først å vise til *Oxford Dictionary of Psychology* sin definisjon på kultur (Coleman, 2003:179);

*”The sum total of the ideas, beliefs, customs, values, knowledge, and material artefacts that are handed down from one generation to the next in a society.”*

Edward Burnett Tylor, en britisk antropolog rundt århundreskiftet, etablerte en annen lignende definisjon på kultur som har blitt stående for ettertiden:

*”Culture, or civilization, taken in its broad, ethnographic sense, is that **complex whole** which includes knowledge, belief, art, morals, law, custom, and any other capabilities and habits acquired by man as a member of society.”* (sitert i Straub, Loch, Evaristo, Karahanna og Strite, 2002; 14, min uthevelse).

Som vi ser her, så presiserte Tylor her i større grad enn den mer nøytrale definisjonen til Colemans (2003), på den ”kompliserte helheten” som en kultur danner. Denne helhetlige tankegangen, hvor alle de ulike delene i den sosiale og kulturelle vev er relaterte og avpassede til hverandre, kommer vi inn på når oppgaven nå vinkler inn på Vygotsky og andre kulturpsykologer.

## Kapittel 2: Teori

### 2.1 Kulturpsykologi og emosjoner

#### 2.1.1 Vygotsky

Vygotsky var en betydningsfull tenker, og har satt sitt preg på sosial konstruktivisme (Daniels, Cole & Wertsch, 2007). Det var han som startet med å legge vekt på kulturen et barn ble oppdratt i som en måte å forklare hvordan barnet utviklet seg (Vygotsky, 1986). Vygotsky mener barns tankegang påvirkes av språket og de som oppdrar barnet sin bruk av blant annet språk, som igjen har blitt skapt eller bestemt av kulturen. Hvis en kultur ikke har et navn for noe (en gjenstand eller noe mer abstrakt), vil ikke personene i den kulturen ha noe konsept om dette. Det betyr ifølge Vygotsky at kulturen har en direkte påvirkning for hvordan mennesket tenker (Vygotsky, 1986). Tankeprosesser hvor kulturen direkte påvirker menneskets kognitive tankemåter, ble kalt av Vygotsky (1986) som *høyere psykologiske funksjoner*. Det som ifølge Vygotsky derimot ikke ble styrt av kulturen, ble kalt *lavere psykologiske funksjoner*.

Vygotsky (1986) sin tankegang er at hvis man prøver å forstå språklig tenkning gjennom å dele opp til mindre deler, mister man mye av det man ville forstå gjennom å ikke dele det opp. Slik som den kjente H<sub>2</sub>O-analogien til Vygotsky (1986) sier, så kan man ikke forstå vann (H<sub>2</sub>O) ved å dele de opp i oksygen (O) og hydrogen (H) for så å forstå delene hver for seg. Hydrogen for seg selv er tennbart, og oksygen trengs for at ild kan leve. H<sub>2</sub>O derimot blir vann som har den motsatte virkningen, den slukker ild. Det å dele opp et fenomen og prøve å analysere delene vil derfor ikke virke, man kan med andre ord ikke dele opp et fenomen og nødvendigvis forstå fenomenet bedre. Dette betyr, ifølge Vygotsky, at det er umulig å ta i bruk *reduksjon* når det gjelder det å forstå menneskets tankegang. Faktisk så sier analogien til Vygotsky at det finnes noe mer enn det delene tilsier innen språk og tanker. Dette er stikk i strid med hva Tooby og Cosmides (2005) mener den menneskelige psyken består av. Tooby og Cosmides mener at sinnet og de programmene sinnet innehar faktisk kan bli brutt ned og analysert for å forstå den komplette menneskelige psyke ut fra sine enkelte bestanddeler. La meg sitere fra Tooby og Cosmides (2005: 16);

*”The primary tool that allows evolutionary psychologists to go beyond traditional psychologists in studying the mind is that they take full advantage in their research of an overlooked reality: The programs comprising the human mind were designed by*

*natural selection to solve the adaptive problems regularly faced by our hunter-gatherer ancestors—problems such as finding a mate, cooperating with others, hunting, gathering, protecting children, navigating, avoiding predators, avoiding exploitation, and so on. Knowing this allows evolutionary psychologists to approach the study of the mind like an engineer. You start by carefully specifying an adaptive information processing problem; then you do a task analysis of that problem. A task analysis consists of identifying what properties a program would have to have to solve that problem well. This approach allows you to generate hypotheses about the structure of the programs that comprise the mind, which can then be tested.”*

Som vi her ser, er Vygotskys syn på hvordan man best skal se på psykologien i akkurat dette henseende motsatt av Tooby og Cosmides sitt syn. Dette skal oppgaven komme tilbake til senere.

Vygotsky (1986) skiller som sagt mellom lavere psykologiske funksjoner og høyere psykologiske funksjoner. De lavere psykologiske funksjonene er blant annet hukommelsen, persepsjoner og viljestyrke. De høyere psykologiske funksjonene er kulturelt betingete og kommer gradvis fram under utviklingen av mennesket. De lavere psykologiske funksjonene er ikke skapt av kulturen, men er biologisk betinget i oss alle, mens de høyere psykologiske funksjonene er skapt av kulturen hvert menneske lever i. Dette betyr ifølge Vygotsky (1986) at disse høyere psykologiske funksjonene kun kan bli skapt gjennom kulturelt betinget læring.

I *Thought and Language* blir det ikke gitt noen klar definisjon mellom lavere psykologiske funksjoner og høyere psykologiske funksjoner (Vygotsky, 1986). Det som derimot står, er blant annet som følger:

*“The task with which society confronts an adolescent as he enters the cultural, professional, and civic world of adults undoubtedly become a important factor in the emergence of conceptual thinking. If the milieu presents no such tasks to the adolescent, makes no new demands on him, and does not stimulate his intellect by providing a sequence of new goals, his thinking fails to reach the highest stage, or reaches them with great delay.”* (Vygotsky, 1986: 108).

Her ser man Vygotsky sitt syn på hvordan en kultur er med på å danne måter for en person å kunne tenke på. Kulturen i seg selv skaper en måte for et menneske å forme tankene sine på,

og gjennom den spesifikke kulturen et menneske lever i formes direkte mennesket sitt syn på verden. Men hvordan dannes de høyere psykologiske funksjonene i et barn idet barnet integreres i en kultur? Dette skjer hovedsakelig gjennom de som pleier barnet (Vygotsky, 1986). I starten skriker barnet blant annet når det er sultent, og moren vil da kunne gi barnet mat. Kun senere vil barnet forstå at det kan skrike hvis den vil ha mat, i starten er dette automatisk (Vygotsky, 1986). Dette er en lavere psykologisk funksjon. Så med tid forstår barnet at det kan gråte hvis den har lyst på mat, da har det å gråte gått fra en lavere til en høyere psykologisk funksjon (Vygotsky, 1986). Hvordan man kan skille en høyere psykologisk funksjon fra en lavere er forklart i *Thought and Language*:

*“It stands to reason that in the higher processes emerging during the cultural development of the child, formal discipline must play a role that does not play in the more elementary (lavere) processes: All the higher functions have in common awareness, abstraction, and control.”* (Vygotsky, 1986: 179).

Med andre ord, høyere psykologiske funksjoner er funksjoner som er lært, og som man gjør med overlegg i motsetning til lavere funksjoner som er medfødt og skjer mer eller mindre automatisk. I tillegg blir disse høyere psykologiske funksjonene skapt av en kultur, fordi måten vi lærer dem er nettopp gjennom interaksjon i denne kulturen (Vygotsky, 1986). Emosjonsbruk kan bli tolket å være en høyere psykologisk funksjon, i alle fall når man ser at forskjellige kulturer kan uttrykke følelser på forskjellig måte, og det faktum at det i stor grad er kulturelt betinget hvilke emosjoner som skapes i en gitt situasjon. Grunnleggende emosjoner derimot kan bli sett på som lavere psykologiske funksjoner (Darwin, 1998; Ekman, 2004; Vygotsky, 1986) da de ikke er avhengig av sosial læring. I dette tilfelle kan man godta at grunnleggende emosjoner vil kunne bli sett på som lavere psykologisk funksjon (Ekman, 2004; Vygotsky, 1986). Aksepterer man dette, trenger ikke Vygotsky (1986) sin kulturpsykologi og evolusjonspsykologien (Darwin, 1998; Ekman, 2004; Tooby & Cosmides, 2005) å motsi hverandre på dette punktet

### 2.1.2 Nisbett

Nisbett (2003) viser i boka *The geography of thought: How Asians and Westerners Think Differently – and Why* til kulturelle forskjeller ved å henvise til de forskjellige måtene kulturen har blitt dannet på. Vesten ble skapt i stor grad av gamle Hellas, mens Østen ble

skapt av annen filosofi. Ifølge Nisbett (2003) kan man se klare trekk fra hvordan disse to kulturene ble skapt, hvilke verdier osv. de hadde, og hvordan de nå er. Denne idé-historiske bakgrunnen bruker Nisbett for å kunne forklare hvorfor og hvordan Østen og Vesten har blitt så forskjellige. Ved å vise til historiske fakta, kan man ifølge Nisbett (2003) derfor lettere forstå hvorfor personer fra disse kulturene ser på verden på en vesentlig forskjellig måte.

I gamle Hellas var handel en viktig del av kulturen. Denne handelen la til rette for at gamle Hellas kunne oppleve andre kulturer, andre religioner og andre menneskesyn. Dette gjorde den vestlige kulturen da åpen for nye ideer, og vitenskapen ble skapt. Gamle Hellas hadde da et ønske om å kunne forklare hva som var bak det hele, å finne en evig sannhet (Nisbett, 2003:21). Gamle Kina derimot, ble ikke påvirket av utenforstående i stor grad, og var derfor ikke opptatt av å utforske vitenskap i samme grad som gamle Hellas. Gamle Kina derimot var opptatt av harmoni (Nisbett, 2003:21).



Bilde B- Yin og Yang, klassisk symbol på helhet og harmoni.

Mens gamle Hellas gjorde sitt beste for å kunne analysere og dele opp problemene, gjorde den gamle kinesiske kulturen det motsatte, de prøvde å se hele aspektet i ett (Nisbett, 2003). Disse forskjellene kan vi fortsatt se den dag i dag. Det virker derfor åpenbart at kulturen i seg selv er en kraft som i stor grad kan forklare hvordan mennesker handler og hvorfor mennesket gjør som det gjør i de forskjellige kulturene.

Et eksempel på hvordan en kultur kan ha en direkte påvirkning på hvordan vi ser på livet, er intelligenstester. Nisbett (2003:210-217) viser til at intelligenstester er sterkt kulturbetinget. Hvis en person som har vokst opp i Østen tar en intelligenstest lagd i og for Vesten, vil han gjøre det dårligere enn hvis han tok en intelligenstest som var lagd i og for

Østen. Dette gjelder også for en person som er født i Vesten, som tar en intelligenslest lagd i og for Østen. Grunnen til dette er at de to forskjellige kulturene ser annerledes på verden og har annerledes oppfatning av situasjoner. Mens folk fra Vesten som tidligere sagt analyserer og prøver å finne sammenheng, vil en person fra Østen prøve å se helheten, og jobbe ut ifra det (Nisbett, 2003:201-217). På den andre siden, så vil en person som opprinnelig kommer fra Østen (f. eks. en adoptert person) som vokser opp i Vesten kunne gjøre det helt likt som resten av de vestlige personene. Dette styrker i stor grad tanken om at kulturen har en direkte påvirkning som overgår naturen. Måten vi kan vise intelligens, er i stor grad en høyere psykologisk funksjon. Det Nisbett (2003) sier stemmer derfor overens med hva Vygotsky (1986) mener om kulturelle betingelser for psykologiske funksjoner.

For å kunne se Nisbetts kontrast mellom forskjellige kulturer i et utfyllende lys, ønsker jeg å lede oppmerksomheten til samarbeidet han hadde med Dov Cohen. Nisbett og Cohen (1996) viser oss i boka *Culture of Honor: The Psychology of Violence in the South* at kulturelle forskjeller i stor grad kan påvirke biologien til mennesker. Ved kun å vokse opp ett sted i verden i stedet for et annet, vil den kulturelle forskjellen være med på å forme deg også biologisk. Ikke nok med det, hvis en person skifter samfunn og kultur, vil dette også ha en påvirkning i hvordan kroppen din reagerer i forskjellige situasjoner (Nisbett & Cohen, 1996). Dette ble vist i et eksperiment gjort av Cohen, Nisbett, Bowdle og Schwartz (1996). I dette berømte "drittsekkeksperimentet" ble forsøkspersonene forsøkt provosert slik at de følte frustrasjon og sinne. Både personer fra sør og personer fra nord i USA ble på lik linje provosert av en person som støtte borti dem og sa "asshole". Personene fra sør ble langt mer hissige av denne provokasjonen enn de fra nord. I tillegg til observasjonene ble det også tatt biologiske tester av forsøkspersonene, og resultatet viste blant annet et langt høyere nivå av kortisol, eller *stresshormonet* ved personene fra sør enn de fra nord (Cohen et al., 1996). Disse resultatene kan tolkes som støtte for at både kultur og biologi har en sterk påvirkning på emosjoner. Konklusjonen til Cohen et al. (1996) er at kulturen i seg selv har en påvirkning for hvordan personer reagerer på utvendige stimuli. Det som skjedde under eksperimentet biologisk kan også bli knyttet opp mot evolusjon, og menneskets ønske om å beskytte seg selv og å kunne komme ut av en situasjon i et godt lys. Cohen et al. (1996) konkluderer også at en av grunnene til at personer fra sør ble fortere sint er fordi samfunnet i sør har et strengere krav til mannen og kulturens syn på det å være mann. Det interessante er at Nisbett & Cohen (1996) forteller at *hvis en person skifter kultur (fra nord til sør eller motsatt i USA), så vil personen etter relativt kort tid biologisk sett forandre reaksjonen i tilsvarende situasjoner.*

Dette igjen tyder på at kulturen har en direkte påvirkning på biologien. En person kan være i en kultur hvor personen muligens ikke trenger å bli stresset, men biologisk så er potensialet der og vil alltid kunne bli der (Nisbett & Cohen, 1996).

Det Nisbett og Cohen (1996) har som hovedfokus er hvordan vold blir brukt og sett på forskjellig ut i fra hvilken kultur man er integrert i. Vold er åpenbart ikke hovedfokus i denne oppgaven, men det betyr ikke at resonnementene og tankegangen ikke kan brukes på tvers av dette. Fokuset på vold tangerer imidlertid med løgn og emosjoner, da begge to går innpå hvordan kulturen skaper mønstre i tankegangen. Et av hovedpoengene i Nisbett og Cohen (1996) sin bok er nemlig å vise at forskjellige kulturer skaper forskjellige måter å agere og resonere på. Dette er i stor grad sentrum av oppgaven min, som dreier seg om kulturelle forskjeller. Hvis vi derimot ser på den grunnleggende emosjonen sinne, ser vi at Cohen et al. (1996) har klart å vise at kulturen er med på å bestemme måten denne grunnleggende emosjonen manifesterer seg i identiske situasjoner, og i hvilken grad den kommer frem. Dette i seg selv er svært viktig å vite hvis man på forhånd mente at alle grunnleggende emosjoner kommer frem på like premisser i alle kulturer. Dette viser seg igjennom eksperiment til Cohen et al. (1996) at ikke er tilfelle. Her får de som utelukkende støtter seg til en evolusjonspsykologisk referanseramme et åpenbart forklaringsproblem.

Boken til Nisbett og Cohen (1996) er et omfattende verk som ikke bare dreier seg om et fåtall eksperimenter, men har en mengde metaforskning som til sammen viser til én ting; at sørstatene i USA er i langt større grad basert på en annen kultur enn nordstatene. Den slags empirisk forskning har ikke jeg muligheten til å gjennomføre, men jeg vil derimot prøve å vise at en kultur kan ha et annet syn på løgn enn en annen. Nisbett og Cohen (1996: 88) sier følgende; "It's much harder to prove where a culture comes from than to show that it exists". Det jeg da vil gjøre er å finne grunnleggende forskjeller både kulturelle og innen bruken av løgn. Hvis jeg i tillegg finner likhetstrekk som er svært gjennomgående på tvers av disse kulturene, har jeg ikke bare vist at kulturen kan være skapende for menneskets sinn, men at det også høyt sannsynlig finnes krysskulturelle aspekter.

## **2.2 Forskjeller og likheter i emosjoner over kulturer**

En undersøkelse gjennomført i Japan og Amerika viste at til og med den grunnleggende emosjonen *glede* kommer frem annerledes i de to kulturene (Kitayama, Markus & Kurokawa, 2000). I Japan viste *glede* seg med høyere effekt i positive møter mellom mennesker, mens i Amerika viste *glede* seg med høyere effekt igjennom stolthet og andre følelser som var



personlige. Dette betyr ikke at emosjonen *glede* var forskjellig for de to kulturene, bare at kulturelle normer ligger til grunn for *når* man føler disse emosjonene. Dette er i tråd med både Vygotsky (1986) og Nisbett (f. eks. 2003) sine teorier om en psykologisk skapende kultur. Når det gjelder evolusjonspsykologien (f. eks. Tooby & Cosmides, 2005) så går ikke disse resultatene direkte imot det evolusjonspsykologien står for. Jeg hevder imidlertid at evolusjonspsykologien ikke har noe grunnlag for å uttale seg om dette fenomenet, annet enn at kultur er en del av evolusjonsprosessen (Tooby & Cosmides, 2005). Dette resultatet sår tvil om hvorvidt de grunnleggende emosjonene faktisk er grunnleggende (Kitayama, et. al., 2000). I kulturer som er basert på individualisme, som for eksempel i USA, vil *glede* komme av personlige bragder, mens i kollektivistiske kulturer som Japan er det større *glede* i positive samspill (Cousins, 1989). Hvis man derimot tolker Vygotsky (1986) slik jeg tidligere har gjort det, så betyr ikke resultatet til Kitayama et al. (2000) nødvendigvis at man skal konkludere med at grunnleggende emosjoner ikke finnes. Hvis kulturer fokuserer på én måte å se på verden, hvorvidt det er glede som følge av personlige eller kollektivistiske bragder, så vil dette i følge Vygotsky (1986:179) jo være en høyere psykologisk funksjon. Derimot vil fortsatt følelsen av *glede* i sin rene form kunne være det samme, fordi dette da vil være en lavere psykologisk funksjon.

Ekman startet med en bestemt tro at uttrykk, emosjoner osv. var kulturelt betinget og derfor lært (Ekman, 2004: 2). Dette synet forandret seg imidlertid med tiden, og jeg vil helt klart klassifisere Ekman som evolusjonspsykolog. Derimot er det forskere som har gått den andre veien, fra evolusjonspsykologi til kulturpsykologi. Birdwhistell (1970) som også i stor grad spesialiserte seg i menneskelige uttrykk gikk vekk fra Darwins ideer da han fant ut at det fantes kulturer hvor personene smiler når de er misfornøyde, altså ikke viste glede. Dette tolket han som et tegn på at ansiktsuttrykk kun er kulturelt lært, og derfor forskjellig for hver kultur. Selv om dette representerer en måte å se på kulturer som er ulike innen emosjonsbruk, betyr ikke dette at disse kulturene ikke innehar grunnleggende emosjoner som er universelle (f. eks. Darwin, 1998: Ekman, 2004). Derimot innebærer dette at kulturelle tegn kan misforstås av personer som ikke deler samme kultur. Det å kunne oppfatte tegn kan gjerne være kulturelt betinget, og vil derfor kunne være uklart på tvers av kulturer. Også her ser vi paralleller med Vygotsky (1986) sin tenkning slik det er presentert i forrige avsnitt. Det å smile er fortsatt, med mindre man har lært annet, den naturlige responsen til *glede*. Kun gjennom kulturell trening, som en høyere psykologisk funksjon ifølge Vygotsky (1986), blir smilet som Birdwhistell (1970) observerte et uttrykk på sinne. Dette er imidlertid ikke det

samme som at *mikroutrykket* av grunnemosjonen glede nødvendigvis blir forandret (Ekman, 2004).

De kulturelle forskjellene mener Tooby og Cosmides (2005:34) også kan forklares ved bruk av evolusjonspsykologi, i den grad at kulturelle aspekter er en del av menneskets naturlige oppførselsmåte, og derfor indirekte er et resultat av evolusjonen. Dette er åpenbart motsatt av hva de mest ensidige kulturpsykologene synes å mene (f. eks. Vygotsky, 1986; Mead, 1956). Kulturpsykologene mener at kulturen sammen med menneskene danner sine egne måter å tenke og rasjonalisere på. I likhet med Nisbett (2003) fant Markus og Kitayama (1991) ut at synet på selvet kan være svært forskjellig i forskjellige kulturer. Dette betyr at personer som bor i én kultur kan se helt annerledes på sine roller i samfunnet enn en person fra en annen kultur. Dette betyr også, ifølge Markus og Kitayama (1991), at emosjoner også blir sett forskjellig i ulike kulturer på grunn av disse grunnleggende forskjellene i å se seg selv i forhold til andre. Dette er i samsvar med hva Kitayama et al. (2000) fant ut, nettopp det at kulturelle forskjeller også finnes innenfor bruken av emosjoner. Markus og Kitayama (1991:225) sier følgende om det som blir brukt om grunnleggende emosjoner i oppgaven;

*”Specifically, for example, some emotions, like anger, that derive from and promote an independent view of the self may be less prevalent among those with interdependent selves, and self-serving motives may be replaced by what appear as other-serving motives. An examination of cultural variation in some aspects of cognition, emotion, and motivation will allow psychologists to ask exactly what is universal in these processes, and it has the potential to provide some new insights for theories of these psychological processes.”*

Som vi ser her, så er det ikke snakk om at sinne nødvendigvis er forskjellig for de forskjellige kulturene, men at sinne kan dukke opp på forskjellige tider og under forskjellige omstendigheter. Dette er svært viktig, for her er det da mulig å kunne se for seg både evolusjonspsykologien og kulturpsykologien jobbe sammen mot felles mål, uten å gå direkte imot hverandre.

La oss se på et eksperiment gjort av Ekman (2001: 126) som vil kunne belyse dette synet videre. Ekman viste både personer fra USA og Japan filmer som skulle være emosjonsfremkallende. Det viste seg at når det var observatører i rommet viste bare amerikanerne følelsene åpenlyst, mens japanerne viste mindre følelser. Når forsøkspersonene

derimot var alene i rommet viste begge grupper, både amerikanerne og japanerne de samme følelsene. Dette er en sterk indikasjon på at de kulturelle normene på det å vise følelser er forskjellig for de to kulturene, mens de faktiske emosjonene personene følte var de samme.

Samlet sett viser disse kunnskapsbitene at spørsmålene om universalitet og kulturelt betingethet med tanke på emosjoner fortsatt er et stridsspørsmål innenfor psykologien, og noe som er verdt å utforske videre.

### **2.3 Hva kulturpsykologer og evolusjonspsykologer kan være enige om.**

Mesquita og Frijda (1992) kommer med et godt poeng knyttet til forskning gjort av både evolusjonspsykologien og kulturpsykologien når det gjelder å bestemme hvorvidt emosjoner er krysskulturelle eller kulturelt betinget. De argumenterer med at de to forskjellige paradigmene har forskjellig måte å vise til emosjoner, som er forskjellige av natur. Mens kulturpsykologer prøver å vise at hver kultur har sine bestemte, selvstendige måter å uttrykke emosjoner på sett fra kulturelle normer og tradisjoner, vil evolusjonspsykologer vise til at hvert menneske har naturlige biologiske måter å vise emosjoner på, uten å se på de kulturelle variablene (Mesquita & Frijda, 1992). Når de to måtene å tilnærme seg psykologi på ikke en gang måler de samme variablene, er det klart at resultatene ikke lett kan bli sammenlignbare. Resultatet er ganske lett å se på forhånd, de vil aldri si seg enige om at resultatene de "andre" har kommet fram til er konkluderende, siden resultatene er så grunnleggende forskjellige.

Ekman (2001) forfekter i *Telling Lies* at det er helt klart kulturelle forskjeller når det gjelder ikke-språklig kommunikasjon. Det presiseres at selv om en del faktorer osv som vi mennesket vil gjøre i visse situasjoner er evolusjonelt betinget, så er det man faktisk gjør på samme tid i stor grad kulturelt betinget. Emblemer (*Emblems*) og illustrasjoner (*Illustrators*) er begge både ikke språklige og også kulturelt betinget (Ekman, 2001: 101-109). Likevel kan de ifølge Ekman være med på å bestemme hvorvidt en person lyver eller ikke. Emblemer er klare tegn som i all hovedsak er gjort planlagt. Dette er tegn som blant annet det å vise fingeren, tommelen opp, nikking med hodet og risting av hodet. I den vestlige verden betyr disse emblemene henholdsvis løst "dra til helvete", "bra!", "ja" og "nei" (litt forskjellig i forskjellige senarioer, men dette er uviktig i denne sammenheng). Men dette er kulturelt betinget, det trenger nemlig ikke bety det samme i alle kulturer (Ekman, 1976). Emblemer er som sagt i all hovedsak gjort bevisst. Hvis man verbalt prøver å lyve, kan man fortsatt være i fare for å vise sin faktiske mening ubevisst i form av emblemer (Ekman, 2001: 102). Dette

forekommer på samme måte som mikroutrykkene, dvs. de kan fortelle noe som men prøver å skjule, men de er også ulike i det de er totalt kulturelt betinget.

Illustrasjoner er ikke fullt så enkelt å lese. De er kalt illustrasjoner fordi de illustrerer det man sier mens man sier det (Ekman, 2001: 104). Her er det ikke snakk om tegn som direkte sier noe man også kunne sagt verbalt (som for eksempel å nikke hodet i stedet for å si ja, som er et eksempel på et embleme), men feking med armer osv for å poengtere at man virkelig mener det som blir sagt. Her bør man være var på ikke å blande sammen illustrasjoner med emblemer, da illustrasjoner minker gjerne hvis man lyver (Ekman, 2001: 105). Grunnen til dette er at når man aktivt prøver å lyve vil man gjerne formidle noe man egentlig ikke føler, og man må konsentrere seg på denne usannheten. Hvis man sier sannheten er gjerne illustrasjoner med på å poengtere det som blir sagt, mens når man jurer blir man mer opptatt av å forfalske en sannhet enn å formidle oppriktig mening. Mangelen av illustrasjoner kan da bli tolket som uriktighet av personen som lyver. Dette er imidlertid svært kulturelt betinget, da noen kulturer vil bruke illustrasjoner langt mer enn andre, og også bruke de i andre sammenhenger enn andre (Ekman, 2001:104-109).

Ekman (2001) definerer spesielt to måter å tolke mikroutrykk og lignende på en måte som vil gjøre at tolkningen blir feil. Tolkningen blir ikke bare feil, men det motsatte av det som faktisk er sant. Løgn blir sett på som sannhet, og sannhet blir sett på som løgn.

Den ene feilen kaller Ekman for Brokaws risk (*Brokaw hazard*) og er å tro på en løgn fordi personen som lyver ikke viser tegn på løgn. "No clue to deceit, in face, body, voice, or words, is foolproof, not even the autonomic nervous system activity measured by the polygraph" (Ekman, 2001:165). Dette er viktig å være klar over, fordi vi alle er forskjellige når det gjelder hvordan vi takler ulike situasjoner og vil derfor aldri opptre likt. Enkelte personer vil rett og slett vise langt mindre tegn på løgn, men dette er ikke det samme som at de forteller sannheten. Dette kan være personer som i større grad utad klarer å holde tilbake emosjonene sine, men kan også omfatte personer som ikke føler disse emosjonene, som for eksempel psykopater (Ekman, 2001).

Den andre feilen kalles av Ekman Othellos feil (*the Othello error*). Dette er når man tolker et tegn på stress eller lignende som at personen lyver. Dette trenger i likhet med Brokaws risk heller ikke være sant. Sannheten blir her da misforstått til å bli tolket som løgn. Dette kan skje når personen føler emosjoner grunnet noe annet enn det personen snakker om;

*"Truthful people may be afraid of being disbelieved, and their fear might be confused with the liar's detection apprehension. Some people have such strong unresolved guilt about other matters that those feelings may be aroused whenever they realize they are suspected of any wrongdoing. Signs of those guilt feelings might be confused with a liar's deception guilt."* (Ekman, 2001: 170).

Othellos feil er også et eksempel på hvordan det å ha en formening om hvorvidt personen som blir observert ikke forteller sannheten. Da vil det være lettere å "se" tegn som kan bygge opp under den formeningen, selv om dette heller ikke trenger å være sannheten.

Det er lett å se at disse feilene som gjøres kan være på grunn av forskjellig kulturell oppvekst, og måten personene da ønsker å fremme seg selv. Den kulturelle måten å tolke situasjoner på kan også være forskjellig. Som vist i Ekman (2001:126) så viste japanerne mindre følelser når det var andre personer i rommet enn det amerikanerne gjorde i samme situasjon. Hvis man ikke er klar over denne kulturelle forskjellen kan det være lett å konkludere med at japanerne ikke i like stor grad som amerikanerne vil føle de samme emosjonene like sterkt. Med andre ord, man kan da være i fare for å begå feilen Brokaws risk. Eksperimentet viser derimot at dette bare var en uttrykksmåte som var forskjellig i de to kulturene, ikke en reell forskjell i emosjoner personene fra de to kulturene følte.

## **2.4 Dypere presentasjon av emosjoner ifølge Ekman**

Ekman sine teorier om praktisk og teoretisk løgnoppdagelse kan bli analysert ned til tre aspekter. For det første hevder Ekman at grunnleggende emosjoner er så grunnleggende at det er en del av hvert menneske og føres videre genetisk (Ekman, 2004). Dette synet er i tråd med evolusjonspsykologien, og vil kunne støttes av blant annet Tooby og Cosmides (2005), og er en videreføring av Darwins (1998) teorier. For det andre viser Ekman (2001) oss at alle personer da viser disse emosjonene likt igjennom *mikroutrykk* (Ekman & Firesen, 1978), også på tvers av kulturer. Det at disse emosjonene manifesteres blant annet i form av mikroutrykk, som igjen er evolusjonsbetinget og ikke kulturelt lært, mener Ekman, Sorensen og Friesen (1969) at er bevist. For det tredje vil en person som ikke sier sannheten verbalt kunne vise sannheten blant annet igjennom disse mikroutrykkene (Ekman, 1978; Ekman, 2001). Ekmans teorier er i stor grad basert på Darwin sine teorier. Darwin (2009) kom fram til konklusjonen at alle levende vesen hadde utviklet seg til det stadiet hver rase nå viser seg igjennom evolusjon. Dette betyr at også psykiske prosesser er basert på evolusjonistisk utvikling, da blant annet emosjoner (Ekman, 2004). Enkelte av disse emosjonene er så

grunnleggende for mennesket at Ekman (2004) kaller de for *Basic Emotions*. Disse igjen er basisen for mye av Ekman og andre sine teorier innen blant annet løgndeteksjon.

Ekman (2004) mener han har funnet flere grunnleggende emosjoner. Disse er ifølge Ekmans *Emotions Revealed* (2004); *Sadness and agony, Anger, Surprise, fear, disgust, Contempt* og *enjoyable emotions* (sorg, sinne, overraskelse, frykt, avsky, forakt og glede). *Sadness* og *agony* er én emosjon ifølge Ekman (2004). Dette skal jeg senere komme tilbake til. Izard (2009) mener han har funnet flere grunnleggende emosjoner, blant annet *shame* og *guilt* (skam og skyldfølelse), som et tillegg til Ekman sin liste over grunnleggende emosjoner. Akkurat hvor mange emosjoner som er grunnleggende er ikke så viktig i oppgaven. Derfor kommer jeg til å fokusere på Ekman sine grunnleggende emosjoner, siden det er Ekman som i størst grad har vært med og skapt begrepene bak både mikroutrykkene, og videre teoriene bak løgndeteksjon (Ekman, 2001).

Jeg skal nå kort gå igjennom disse emosjonene; teoriene bak hvorfor disse blir sett på som grunnleggende emosjoner, og hvordan man kan oppdage disse i praksis ved å observere ansiktsuttrykk. Jeg kommer til å gi en kort innføring i enkelte teoretikers begrunnelse for hvorfor disse emosjonene blir sett på som grunnleggende. Disse grunnene er svært korte og det finnes mange flere, mer utdypende begrunnelser. Likevel føler jeg at det er på sin plass i alle fall å presentere noen av teoriene som kan forklare hvorfor de emosjonene jeg trekker frem blir sett på som evolusjonistiske, og hvordan og hvorfor vi da kan bruke dem krysskulturelt, i følge blant annet Ekman (2004).

Det er viktig å være klar over forskjellen mellom å vise emosjoner slik som Ekman (2004) viser i *Emotions Revealed*, og det å vise *mikroutrykk* (Ekman & Friesen, 1978). Det å vise mikroutrykk er så godt som umulig å gjøre bevisst. Disse mikroutrykkene er så basert på den faktiske emosjonen som kommer frem, at det å styre disse vil bety en stor grad av beherskelse over en lang tid (Ekman & Friesen, 1978). Derimot det å vise emosjonelle uttrykk generelt kan folk styre langt lettere hvis de ønsker. Man kan skape et ansiktsuttrykk som minner om sinne hvis man vil, men dette trenger ikke representere de faktiske emosjonene man på det tidspunktet føler. I tillegg kan man la følelsene vises over lang tid, som blant annet avsky for en lukt uten noe ønske om å skjule det faktum at man viser dette.

Jeg kommer til å presentere en del bilder<sup>3</sup> som gjenspeiler emosjoner i sin rene form, funnet i boken *Emotions Revealed* (Ekman, 2004). Disse bildene er et resultat av flere tiår med forskning gjort av forskere med Ekman i spissen (f. eks. 1978, 2004). De er da gode presentasjoner på de krysskulturelle likhetene funnet i hver enkel emosjon (Ekman, 2004).

Først presenterer jeg et nøytralt bilde. Dette bildet er fri for alle emosjonelle tegn, til videre sammenligning. Dette er svært viktig både når jeg nå skal presentere det Ekman (2004) viser til som emosjonelle ansiktsuttrykk, og også i deteksjon av løgn. Det er nemlig viktig å vise hvordan personen ser ut når personen ikke føler emosjoner for å kunne bedømme om emosjoner er til stede eller ikke (f. eks. Ekman, 2001).



Bilde C- Nøytralt (Ekman, 2004: 102).

#### 2.4.1 Sorg (Sadness and Agony)

Alle mentalt sunne mennesker har kapasitet til å føle sorg, og de fleste av oss har nok følt denne emosjonen i flere tilfeller i forskjellig grad. Hvis man følger den evolusjonistiske måten å tenke på, kan man se for seg følgende grunn til at det er gunstig å kunne vise og forstå sorg på tvers av kulturelle trekk. Det å se en person som viser sorg, kan i de fleste vekke følelser av empati. Dette igjen gjør at personer som ellers ikke ville interessere seg for personer som føler sorg, blant annet vil kunne hjelpe eller trøste personer som viser sorg. Ekman (1992) hevder at sorg er en av flere emosjoner som er krysskulturelle, og at disse er evolusjonistisk betinget. Denne tanken på å vise uselvvisk oppførsel, som blant annet å hjelpe personer uten tanke på egen gevinst kan i første syn bli sett på som på tvers av evolusjonistisk tankegang. Derimot

<sup>3</sup>Bruken av disse bildene ble godkjent av Elyssa Match fra [Elyssa@paulekman.com](mailto:Elyssa@paulekman.com).

har blant annet Dawkins (2006) vist oss at slik atferd kan være med å hjelpe andre personer, slik at det ikke hjelper deg selv direkte, men derimot hjelper slik at genene dine blir ført videre gjennom andre som er i slekt med deg. Sett i lys av Dawkins (2006) sin tankegang kan man se at det å gjøre noe altruistisk hjelper genene dine å kunne reproducere seg indirekte.

Det neste bildet jeg presenterer er et bilde hvor personen viser alle de grunnleggende muskeltrekkene som er identifisert med emosjonen sorg (Ekman, 2004).



Bilde D- Sorg (Ekman, 2004: 107).

Dette bildet er en kombinasjon av alle ansiktstrekkene av sorg. De indre hjørnene av øyenbrynene er trukket opp, de øvre øyelokkene henger litt ned, og hjørnene av leppene trekker seg litt ned. I tillegg trekker kinnene seg opp, noe som man kan se skaper rynker fra nesen ned på skrå mot og forbi munnvikene. Det er viktig å være klar over at alle disse tegnene ikke nødvendigvis vil opptre på samme tid. Dette bildet viser en person som mest sannsynlig er i stor sorg, uten å kunne kontrollere de automatiske fysiske reaksjonene som er assosiert med emosjonen *sorg* (Ekman, 2004).

#### 2.4.2 Sinne (Anger)

Ifølge Ekman er det ikke én grunn for sinne, men flere mulige. Det kan være fra frustrasjon over en gjenstand som ikke fungerer, til frustrasjon over egen inkompetanse (Ekman, 2004: 111). Mens sorg ofte kan bli sett på som et signal om hjelp, er det derfor vanskeligere å klassifisere sinne like lett (Ekman, 2004; 114). Ifølge Kassinove og Tafrate (2010) representerer sinne "fight" responsen i "fight-or-flight". "Fight-or-flight" består av om hvorvidt man skal slåss mot eller løpe fra en fare. Begge to har mulige gevinster og mulige



negative effekter. Dette er i tråd med Darwinistisk tankegang, og baserer seg derfor på at det var de "kloke" dyrene/menneskene som klarte å vite når man skulle sloss og når man skulle løpe (Kassinove & Tafrate, 2010). Dette stemmer overens med Ekman (2004) sine resultater. Når man blir sint kan hjertet begynne å slå fortere, man kan bli rød i kinnene og andre deler av ANS slår inn (Ekman, 2001; Ekman, 2004). Man blir i disse tilfellene da klar for å slåss. Dette betyr ikke at man ønsker å slåss eller har muligheten til det. Det betyr bare at også sinne har sine evolusjonistiske røtter i evnen til å forberede seg til å slåss.



Bilde E- Sinne (Ekman, 2004: 139).

Bilde F- Sinne (Ekman, 2004: 140).

Bilde E viser en kombinasjon av ansiktssuttrykk som indikerer sinne i øvre del av ansiktet. Man ser øyenbrynene som er trukket ned, øvre øyelokk som er spent og nedre øyelokk som er trukket opp. I bilde F ser man sinne i nedre del av ansiktet. Leppene er presset sammen, noe som kan indikere både sinne eller simpelthen at personen tenker hardt på noe. Hadde leppene vært enda klarere presset sammen, slik at de til slutt ville se ut som en strek ville dette være en sterk indikasjon på at personen føler sinne (Ekman, 2004).

#### 2.4.3 Overraskelse (Surprise)

I starten av sin forskning var Ekman usikker på om overraskelse burde bli sett på som en egen emosjon. Dette fordi flere kulturer i verden hadde problemer med å identifisere forskjellene mellom overraskelse og frykt ved hjelp av ansiktssuttrykk (Ekman, 2004). Derimot har videre forskning innen grunnleggende emosjoner funnet ut at overraskelse lett kan bli identifisert gjennom blant annet ikke-språklig vokaliserings (f. eks. Sauter et al., 2010).

Overraskelse er den korteste emosjonen tidsmessig. Mens emosjoner som sinne kan vare lenge, og sorg kan komme fram igjen etter at grunnen til sorgen en periode har blitt

glemt for så å komme tilbake igjen, vil overraskelse bli helt borte i løpet av svært kort tid og vil aldri komme tilbake på grunn av den originale overraskelsen (Ekman, 2004). Ut fra hva som overrasket oss vil emosjonen overraskelse kunne gå over til andre emosjoner som blant annet sinne, frykt, avsky osv. Grunnen for overraskelse er at man ikke venter en situasjon å skje. Da føler man overraskelse (Ekman & Friesen, 2003), før man fort føler en ny emosjon.



Bilde G- Overraskelse (Ekman, 2004: 168).

Dette bildet viser en klassisk stor overraskelse. Øyenlokkene er åpne og vide, og øyelokkene er trukket så høyt opp at de skaper en bue. Man ser også rynker i pannen, og munnen er også åpen. Dette er alle tegn på overraskelse, men man trenger nok en gang ikke vise alle disse aspektene for at personen er overrasket (Ekman, 2004).

#### 2.4.4 Frykt (Fear)

Frykt er en av de emosjonene som har blitt mest forsket på (Ekman, 2004). Frykt blir av mange sett på som "flight" responsen til "fight-or-flight" (Kassinove & Tafrate, 2010). Faren for å bli skadet er en forgjenger for frykt. Mange av disse responsene er ikke lært kunnskap, som blant annet frykten for slanger. Når barn som aldri har sett en slange blir mer redd for dem enn for våpen de personlig har lært at kan skade dem, støtter dette i stor grad at frykt er evolusjonistisk betinget (Öhman et al., 2001). Frykt vil ikke alltid være ubehagelig. Noen ønsker blant annet å bli skremt gjennom film, berg- og dalbane og lignende. Likevel vil frykt skape de samme fysiske responsene uansett om det er ønskelig frykt eller ikke (Ekman, 2004).



Bilde H- Frykt (Ekman, 2004: 168).

Bilde H viser frykt. Ekman (2004) forteller at han hadde problemer med å få enkelte kulturer å se forskjell på frykt og overraskelse. Hvis vi ser på bilde G (overraskelse), kan man derimot se forskjeller i forhold til bilde H (Frykt). I frykt trekkes øyenbrynene sammen i stedet for opp slik som i overraskelse, i tillegg vil nedre øyenlokk være anspent. Disse to tegnene kan virke som en slags beskyttelse for øynene, i motsetning til overraskelse som kan virke som total blottleggelse eller åpenhet for å kunne forstå hva som skjer (Ekman, 2004). I tillegg ser man at munnen ikke automatisk åpner seg i frykt, men at munnvikene trekker seg tilbake og litt ned.

#### 2.4.5 Avsky (Disgust)

Avsky er en emosjon som enkelte mener kommer fra menneskets behov for å være hygienisk (Ekman, 2004: 173). Sett fra et evolusjonistisk synspunkt er dette enkelt å fatte. De som ikke følte avsky for ting som innebar smitte og lignende, ville fortere bli borte grunnet sykdom og lignende. På tvers av kulturer er det likhet mellom hva som frambringer avsky, blant annet er kroppslig sekret svært høyt oppe over hva som frembringer avsky i alle kulturer (Curtis & Biram, 2001).



Bilde I- Avsky (Ekman, 2004: 185).

I dette bildet (bilde I) av ren avsky, ser man at underleppen stikker noe ut, samtidig som overleppene er trukket høyt opp. Øyebrynene er trukket ned, noe som kan minne om sinne, men man ser ingen anspenhet i øyelokkene som medfølger sinne. Den nederste og ytre delen av nesen trekker nesen sammen oppover. Dette er blant emosjonene Ekman (2004) presenterer unikt for avsky.

#### 2.4.6 Forakt (Contempt)

Forakt er en emosjon som aldri blir følt om gjenstander, slik som blant annet avsky eller sinne kan, men som alltid er rettet mot personer (Ekman, 2004). Rozin, Lowely, Imada og Haidt (1999) spekulerer i at forakt i større grad er rettet mot følelser rundt samfunnet og problemer individet kan føle at samfunnet fører med seg, enn andre emosjoner som omhandler moral. Når man ser på forakt som en mellommenneskelig emosjon virker dette logisk, og kan derfor forklare at emosjonen forakt omhandler andre personer enn livløse objekter. Det skal sies at forakt kan føles om blant annet et verk en annen person har skapt, men at emosjonen da indirekte er rettet mot personen som skapte verket, og ikke verket i seg selv.

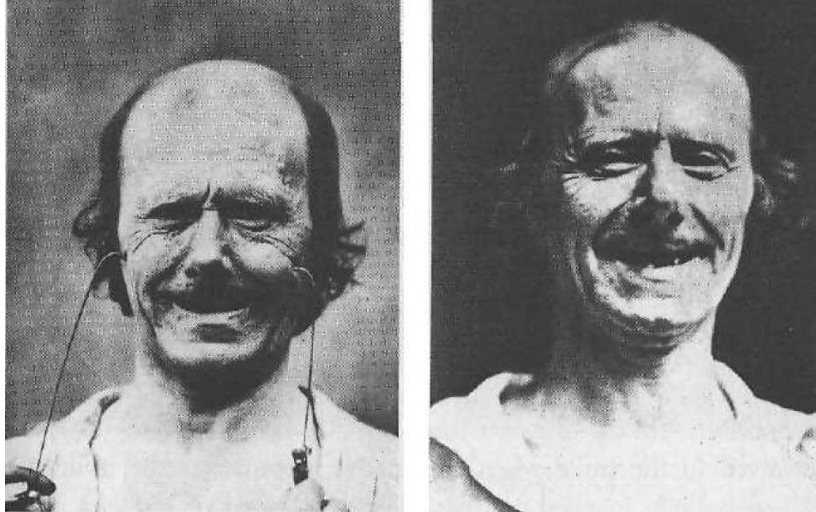


Bilde J- Forakt. (Ekman, 2004: 186)

Her (bilde J) ser vi i likhet med avsky også avslapphet i øyelokkene. Øyebrynene er trukket litt oppover litt i likhet med overraskelse. I tillegg ser vi det som kan minne om et smil, med stramming i munnvikene som også trekkes litt opp. Derimot kan man observere en mangel på symmetri i hele ansiktet, noe som ikke er naturlig for overraskelse.

#### 2.4.7 Glede (Enjoyable emotions)

Det er ifølge Ekman få fellessignaler som kan omfatte alle mulige måter man kan føle glede på (Ekman, 2004: 199). Derimot er ekte smil helt unike som ansiktsuttrykk når det gjelder det å vise reell glede. Jeg sier nå ekte smil, i den grad det er mulig for personer å lære seg å vise smil blant annet som aggresjon. Disse uekte smilene vil derimot ikke vise den samme graden av "korrekte" ansiktsuttrykk som Ekman (2004) mener han har funnet som et klart tegn på ekte glede. Darwin (1998) viste sin beundring for en fransk anatom som het Duchenne og hans forskning på hva som var ekte smil og hva som ikke var ekte smil. Dette fokuserte Ekman (f. eks. 2004) senere på når han forsket etter universelle tegn på emosjoner. Jeg kommer her til å bruke et annet bildesett enn det av kvinnen brukt tidligere. Disse to bildene ble tatt av Duchenne i 1862 og ble brukt blant annet av Ekman, Davidson og Friesen (1990) i en artikkel om smil.



K- Falskt smil (Ekman, 2004: 206). L- Ekte smil (Ekman, 2004: 206).

Ekman et al. (1990) viser her til at det Duchenne gjorde i 1962 var korrekt. Vi ser i både bilde K og L at munnvikene peker opp i et smil. Men det vi også kan se er at i bilde K er det bare munnen som viser tegn på smil, grunnet elektrisk manipulasjon av musklene. I bilde L ser vi samme mann som reagerer på en spøk. Her ser vi at øyet også smiler med sine egne muskler. Både munnen og øynene må dermed reagere på riktig måte hvis vi snakker om et ekte smil. Det er svært få personer som kan forfalske dette ekte smilet som Ekman (2004) kaller ”Duchennesmilet”. Som sagt kan man lære seg å smile som et tegn på blant annet aggresjon eller uærlighet, men da vil man ikke vise det samme smilet man ville kunne få ved ekte glede.

## 2.5 Emosjoner generelt

Nå har jeg presentert det som Ekman (2004) presenterer som *sine* grunnleggende emosjoner. Det skal sies at det er mulig at forskere vil kunne både finne flere grunnleggende emosjoner, eller til og med fjerne enkelte eller alle, for bedre fortolkninger eller forklaringer. Dette er ikke viktig for poengene fremmet av oppgaven. Det at det finnes krysskulturelle evolusjonistiske begrunnede emosjoner hevder Ekman (f. eks. 1992) at har blitt så godt begrunnet at det er liten tvil om dette. Dette er jeg enig med han i. Når det gjelder vår forståelse og kunnskap om alle aspektene til disse grunnleggende emosjonene, vil dette til en viss grad kunne forandre seg med tiden, som all annen kunnskap vil gjøre. Derfor føler jeg det vil være lite interessant for oppgavens skyld å argumentere for eller imot hvor mange grunnleggende emosjoner som faktisk ligger til grunn i oss mennesker. Derimot velger jeg som sagt å ta i bruk de mest generelt brukte grunnleggende emosjonene til Ekman (2004), i

stor grad fordi det er Ekman (2001) som har skapt FACS systemet og de følgende mikroutrykkene (Ekman & Friesen, 1978).

Det er også svært ofte at man vil kunne føle flere emosjoner samtidig. Dette kan så bety at man kan se ansiktsuttrykk som er en kombinasjon av disse følelsene. For eksempel kan et møte med en slange gjøre at man føler både frykt for slangen (Öhman et al., 2001), og også sinne. Når man da vurderer om man vil slåss eller løpe (fight-or-flight), kan disse to følelsene være de to som er mest gjeldende og vil til slutt være en viktig del av hvordan valget til slutt blir tatt (Kassinove & Tafrate, 2010). Da vil ansiktsuttrykket ikke veksle mellom de to emosjonene, men være en kombinasjon av disse (Ekman, 2004). Dette vil igjen kunne komplisere oppgaven for en person som prøver å forstå den faktiske sinnstemningen til personer ved hjelp av lesing av ansiktet.

Jeg kan presentere en mengde oppdiktete eller reelle eksempler i tillegg til denne som eksempler på emosjoner som vil kunne interferere med hverandre. Ekman (2004) sin bok *Emotions Revealed* har flere eksempler som også inkluderer ansiktsuttrykk hvor to eller flere emosjoner blir følt. Jeg mener likevel at dette ikke er viktig for oppgaven, og velger derfor å la være å presentere disse eksemplene, og heller fokuserer på grunnemosjonene.

Som sagt er ikke ansiktsuttrykk den eneste måten å vise de faktiske emosjonene som er følt. Andre ikke-språklig kommunikasjonsmåter finnes, blant annet *emblemer* og *illustrasjoner* (Ekman, 2001: 101-109). Disse er imidlertid i stor grad kulturelt betinget, og kan derfor ikke på lik linje som mikroutrykk bli tolket på tvers av kulturer (Ekman, 2001). Også ikke-språklig stemmebruk kan bli brukt for å oppdage emosjoner på tvers av kulturer. Sauter et al. (2010) viser til et eksperiment der de kontaktet en kultur som var helt skjermet fra andre kulturer. De spilte av ikke-språklig stemmebruk tilsvarende emosjoner tatt opp i England, og tok også opp stemmebruken til denne skjermede kulturen for avspilling i England. Disse resultatene viste at selv om de to kulturene ikke hadde hatt noen måte å lære hverandres kulturelle aspekter var sjansen for korrekt å forstå hvilke lyder som var knyttet til hver enkelt emosjon langt over snittet enn ved sjanse (Sauter et al., 2010). En svært viktig ting å være klar over her, var at blant de emosjonene som ble testet ut, var den som var mest vanskelig å tolke korrekt *enjoyable emotions*, eller glede. Denne ikke-språklige stemmebruken var i stor grad kulturelt betinget, noe som konkluderes med at positive ikke-språklige signaler deles i større grad innad i gruppen enn på tvers av grupper (Sauter et al., 2010).

## 2.6 Bruk av emosjoner innen løgndeteksjon

Men hvordan kan denne kunnskapen hjelpe oss å oppdage potensiell løgn? Et tankeeksperiment kan være på sin plass her: Hvis en person prøver å overbevise deg om at han ikke føler sorg, og man klarer å observere mikroutrykk som er konsistent med det som er vist på bildet, vil man kunne se at personen med stor sannsynlighet skjuler følelsen av sorg (Ekman & Friesen, 1978; Ekman, 2001). Dette fordi mikroutrykk ifølge Ekman (f. eks. 2001) er svært vanskelig å falsifisere, og vil alltid kunne vise spesifikke grunnleggende emosjoner. Dette gjelder alle de grunnleggende emosjonene som Ekman (2004) presenterer, ikke bare sorg, og er derfor gjeldende for de øvrige emosjonene som blir presentert senere.

Det er her svært viktig å vite at emosjoner ikke trenger å komme av én spesifikk grunn, og man bør i høyeste grad være oppmerksom på dette hvis man prøver å tolke grunner for emosjoner observert hos andre. Slik som før presentert<sup>4</sup> så handler *Othellos feil* om dette, som handler om Othello som beskyldte sin kone om utroskap. Konen ble fortvilet, og Othello tolket dette som et tegn på skyld. Derimot var årsaken til konens følelser at hun trodde hun ikke ville bli trodd (Ekman, 2001: 170). Dette gjelder ikke bare sorg, men alle emosjoner som vil bli presentert. *Brokaws risk* er også gjeldende for alle følgende emosjoner (Ekman, 2001; 165). Bare fordi en person ikke nødvendigvis viser emosjoner, betyr ikke dette at disse emosjonene ikke blir følt.

En irritert eller sint person som prøver å holde beherskelsen, vil kunne bli forstått som sint hvis mikroutrykkene for emosjonen han faktisk føler lekker frem. Dette vil være avslørende for en person som da vil skjule sin emosjon av en eller annen grunn. Derimot vil ikke oppdagelse av sinne gjøre deg i stand til å forstå hva personen føler sinne ovenfor (Ekman, 2001). Det skal også sies at det å se uttrykkene til en eller flere emosjoner ikke trenger å bety at emosjonen føles. Dette er ikke det samme problemet som ved *Othellos feil*. En person kan falsifisere alle tegnene som tilsvarer en emosjon, selv om dette er vanskelig og krever høy konsentrasjon (Ekman, 2001). Hvis et ansiktsuttrykk, enten det er mikroutrykk eller et normalt emosjonsuttrykk varer for lenge, er det stor sjanse for at dette er en falsifisering (Ekman, 2001). Mikroutrykk er som sagt svært vanskelig å falsifisere, men ikke umulig. Ansiktsuttrykk trenger så absolutt ikke bare være mikroutrykk, og de er da mye lettere å falsifisere. Som tidligere vist så er ikke ansiktsuttrykk den eneste måten å vise emosjoner. Hvis ansiktsuttrykk viser én emosjon, og andre ikke-språklige tegn viser noe annet kan dette også bety at personen prøver å mislede (Ekman, 2001).

<sup>4</sup>Se avsnitt 2.3.



Det er også viktig å ha en baselinje (baseline) for blant annet å kunne forstå mikroutrykk (Ekman & Friesen, 1978). En baselinje er et nullpunkt som man kan operere etter når man ikke føler emosjoner. Dette igjen hjelper en løgndetektor (en person som observerer) å kunne se hvorvidt en person går vekk fra denne standarden. En baselinje er da viktig blant annet fordi enkelte personer vil kunne vise tegn til emosjoner uten å reelt føle dem, mens og enkelte ikke vil vise tegn i like stor grad selv ved intense emosjoner (Ekman, 2001). Det å faktisk få en baselinje er svært vanskelig i de fleste sosiale kontekster. Derimot kan det gjøres i laboratoriesituasjoner som for eksempel ved et politiavhør.

## **2.7 Vurderinger om teoriene hittil presentert**

Både evolusjonpsykologiske og kulturpsykologiske teorier (både direkte og indirekte) om løgn og sosial manipulasjon har klart valide poenger og har opparbeidet seg kunnskap om feltet. Det virker åpenbart at det finnes trekk som er krysskulturelle når det gjelder løgn. Det er dette jeg ønsket å utforske ved å dra til en annen kultur og observere disse likhetene og forskjellene. Min teoretiske tankegang før jeg valgte å dra til Cartagena de Indias i Colombia for å samle inn empirisk materiale for å belyse dette spørsmålet, var at selv om det finnes enkelte krysskulturelle likheter, som blant annet emosjoner og ufrivillig bruk av mikroutrykk, så ville de kulturelle forskjellene kunne gi personer i disse forskjellige kulturene et annet syn på hva som er rett og galt, moralsk og umoralsk osv. Dette igjen vil da si at folk fra forskjellige kulturer vil kunne vise emosjoner forskjellig i de samme situasjoner.

Det er svært viktig å ha en forståelse av kulturen man observerer, slik at enkeltheten kan plasseres innenfor en meningsfull sammenheng. Dette inngår i stor grad i tankegangen til Gadamer (2006) og den *hermeneutiske sirkel*. Prinsippet innebærer at en person ikke kan stå utenfor og analysere noe ukjent og forvente å få fullstendig forståelse. Da misforstås gjerne ting like mye som de forstås. Personen må kunne bryte ned det han observerer, for så å bygge det opp igjen med den nye forståelsen, for så å gjøre det igjen nå med et annet utgangspunkt enn der personen startet. Denne personen er selv en del av "sirkelen", og bør være klar over sine egne svakheter og sin kulturelle ballast.

Dette er en filosofisk måte å se på det å tilnærme seg kunnskap. Uansett hvem man er så vil man inneha visse forutsetninger; ikke bare på tvers av kulturer, men også på tvers av alle personer. Når man ser på Ekman (2001) sine måter å feiltolke signaler på, gjerne i form

av Brokaws risk og Othellos feil, og man ser på denne filosofiske tankegangen i forståelse av kunnskapstilværelse, kan man se at det å faktisk være i en annen kultur over en viss tid vil komme til nytte for å virkelig oppnå forståelse (Gadamer, 2006).

Denne måten å angripe problemet for å forstå et psykologisk fenomen går derfor imot den rene analytiske måten som evolusjonspsykologien fremmer; å analysere hver enkel bestanddel for så å kunne forstå helheten (Tooby & Cosmides, 2005). Den *hermeneutiske sirkel* er derimot svært nære tankegangen til Vygotsky (2006) vil jeg påstå. Som tidligere nevnt mener Vygotsky at personer blir til en så stor grad farget av sin kultur at man kan si at de blir skapt av denne kulturen. Dette mener også Gadamer i den forstand at vi alle har personlige erfaringer som vil farge de nye erfaringer i ettertid.

Mitt valg i å bruke denne typen tilnæringsmåte betyr imidlertid ikke at jeg ser bort fra alt annet enn det kulturpsykologien står for. Jeg føler meg overbevist om at evolusjonspsykologien også har mye for seg innen en rekke psykologiske effekter og forklaringen på disse. Menneskets frykt for, for eksempel slanger i gress, som tidligere presentert, er så grunnleggende i mennesket at jeg føler det blir best forklart evolusjonistisk (Öhman et al., 2001). Derimot bruken av evolusjonspsykologi som et paradigme i alle fall innad denne typen psykologisk problemstilling som oppgaven presenterer mener jeg i beste fall er mangelfullt.

## **2.8 Oppsummering**

Løgn, slik som Ekman forfekter, kan bli oppdaget ved å observere hvilke emosjonelle stadium en person er i. Disse grunnleggende emosjonene har en ikke-språklig manifestasjon som er svært vanskelig å forfalske. Under mitt masterstudium ved NTNU ble jeg langt mer oppmerksom på hvor mye større påvirkning sosialt stimulus har på en person enn det jeg opprinnelig var klar over. Spesielt Nisbett og hans medarbeidere, som har blitt grundig lest i sammenheng med denne oppgaven, forklarer at kulturen har en direkte påvirkning på vår kognisjon, og disse argumentene framstår som solide. Som presentert over, er det innen psykologien store motstykker for hvordan man skal se på blant annet emosjoner. Disse vesensforskjellene er så store at de av og til postulerer vidt forskjellige modeller og konklusjoner. Hvorvidt mennesket er et resultat av biologi eller sin kultur er en slik forskjell i modellene gitt. Valget mitt om å samle empirisk data i en annen kultur var derfor et resultat

av denne usikkerheten; vil en kultur kunne påvirke kognisjonen i så stor grad at til og med Ekmans rigide måter å oppdage løgn på blir nyttesløst?

## Kapittel 3: Metode

### 3.1 Framgangsmåte for oppgaven

Det empiriske materialet som denne kulturpsykologiske oppgaven bygger på, ble samlet inn i Cartagena de Indias i Colombia over en periode på to måneder høsten i 2010. Jeg hadde på forhånd ikke noe personlig forhold til Colombia, men hadde gjennom generell litteratur og gjennom bekjente fått inntrykk av at denne kulturen er svært annerledes enn vår. Det at jeg ikke hadde noen personlig erfaring med Colombia, samt det inntrykket jeg hadde av at colombiansk kultur i svært stor grad var forskjellig fra norsk kultur, var av vital betydning for min beslutning av hvor den kulturpsykologiske empiriske datainnsamlingen skulle skje. Jeg hadde liten forståelse av kulturen før jeg dro, så møtet mitt med kulturen ville ikke være ”besudlet” med en forutinntatt forståelse.

Mitt ønske var å studere hva en annen kultur kunne vise meg i forhold til den jeg var vant til. I tillegg søkte jeg etter en kulturell kontrast fra tillitsfulle, trygge Norge. Siden undertegnede har vokst opp i den norske kulturen, ville empirien bli likheter og forskjeller mellom det ”vante” Norge og Cartagena de Indias. Målet var å forstå et fenomen; utøvelsen av løgn i en vesentlig annen kultur.

Jeg valgte å være i Colombia i to måneder for å samle inn empirien. Jeg innser at dette ikke er tid nok for å få en komplett forståelse av en fremmed kultur, men grunnet tidsbegrensninger kunne jeg ikke bruke mer tid til empirisk utfoldelse.

Empirien presentert i oppgaven vil være fokusert på hvordan Colombiansk kultur skiller seg fra kulturen undertegnede er født og vokst opp i. Når jeg først planla å dra til Colombia, var planen å samle empirisk data i form av strukturerte intervjuer dirigert av en intervjuguide (vedlegg 1). Min mangel på spansk kunnskaper bekymret meg ikke, da jeg var overbevist at jeg ville finne nok personer som kunne engelsk til å ha et godt utvalg av intervjuobjekter. Dette viste seg ikke å stemme, da jeg fort ble klar over at svært få mestret engelsk i Cartagena de Indias. Siden jeg derfor ikke fikk gjort de strukturerte intervjuene mine, kunne jeg ikke gjøre de samme intervjuene for en objektiv sammenligning. Resultatet var at mine tanker om å kunne gjøre et krysskulturelt studium måtte skrinlegges. Jeg gjorde enkelte strukturerte intervjuer med intervjuguiden slik opprinnelig planlagt, og informasjonen samlet gjennom disse ble med på å skape min grunnforståelse for colombiansk kultur med tanke på løgn.

Det må da klargjøres at oppgaven ikke skal gjøre krysskulturell empiri. Datainnsamlingen er ikke ment som en sammenligning mellom to datasett samlet i hver kultur. Ingen empiri fra Norge vil derfor direkte bli presentert, annet enn det som blir formet som motstykke av det jeg opplevde i Colombia for å vise til kulturelle likheter eller forskjeller. Siden undertegnede kommer fra Norge, vil eventuelle kulturelle forskjeller observert i Colombia bli sett på fra utsiden. Intervjuer vil kunne gi meg noe innsikt fra innsiden av den kulturen jeg observerer. På den måten vil oppgaven presentere empiri sett både innenfra og utenfra den colombianske kultur. Derfor kommer empirien som blir presentert til å være empiriske data samlet inn i Colombia, sett på i stor grad på med norske øyne. Jeg som en forsker, dro til Colombia for å observere løgn og relaterte evner (emosjoner) sett på med norske øyne i en annen kultur. Dette er for å kunne observere både likheter og forskjeller på tvers av kulturgrenser, og ”det norske” er derfor mer en referanseramme jeg som forsker og person sitter med enn et sammenligningsgrunnlag direkte.

Festinger, Riecker og Schachter (siteret i Maxwell, 2008: 233) argumenterer for at man kan ha en svært åpen datainnsamling av empiri for å understøtte tidligere aksepterte teorier. Det er dette som er grunnlaget for min empiri i Colombia, sett i forhold til Norge. Datainnsamlingen som blir gjort i henhold til denne oppgaven ble derfor ikke gjort for å skape nye teorier, men for å kunne bygge opp under de teoriene som allerede finnes.

### **3.2 Deltagende observasjon som metode**

For på best måte å kunne observere genuin sosial manipulasjon valgte jeg å bruke (i stor grad deltagende) observasjon som egnet virkemiddel (Silverman, 2006:65-105). Det å kunne være med på det som skjer og observere direkte er et redskap som er godt egnet for sosialpsykologer. ”Social psychologists have found the method [participant observations] useful for gaining insight into the way people understand and operate in their own environments” (Langdrige, 2004:63). Dette ble valgt blant annet for å kunne se mennesker i deres naturlige verden i et håp om å kunne finne vesentlige forskjeller mellom de to kulturene med ”løgn i hverdagen” som hovedfokus. Observasjon er derfor en viktig del av empirien som blir brukt i denne oppgaven. Som beskrevet i Silverman (2006:77) er det ikke svært vanlig for forskere tidlig i deres karriere å basere empirien sin på observasjoner av fellesområder og av vanlige folk generelt; ”Curiously, however, very few novice researchers think about using the public realm as a data source”. Disse direkte observasjonene er derimot bare en del av empirien. Det blir sett i forhold til hvordan personene som blir observert også ser på seg selv

og deres kultur. Dette blir gjort i form av utleggelse av diverse intervjuer med personer som ble foretatt.

Ifølge Gold (1958) finnes det fire hovedkategorier som observasjon blir delt opp i. Disse hovedkategoriene er følgende;

1. Skjult deltagende
2. Ikke skjult deltagende
3. Ikke skjult, ikke deltagende
4. Skjult, ikke deltagende

Ifølge Kawulich (2005:8) er det *ikke skjult, ikke deltagende* som er den mest etiske måten å observere på. Dette er fordi ingenting er skjult fra forskeren sin side fra starten av. I tillegg vil en forsker i en ikke skjult ikke deltagende måte å observere i mindre grad bli direkte påvirket av hva som skjer, slik at observasjonen ikke blir farget av forskeren sin personlige erfaringer.

På den andre siden mener Merriam (2009) at *skjult deltagende* ofte er gunstig. Dette i stor grad på grunn av at observasjonene ikke farges av at de observerte er klar over at de blir observert. I tillegg vil da forskeren på en bedre måte forstå det forskeren observerer, da personen opplever det så nært som mulig (Merriam, 2009). Dette valget kan derimot bli sett på som uetisk, og de som ble observert vil kunne miste både respekt og ønsket å samarbeide med forskeren når forskeren forteller hans eller hennes egentlige agenda (Kawulich, 2005: 9).

Jeg har i feltarbeidet mitt valgt å observere løst i henhold til *ikke skjult deltagende*. Dette er delvis fordi jeg som forsker forventer å måtte være deltagende i en del situasjoner som jeg kan ønske å observere. Hvis jeg forsøker å bli stående som en person fra utsiden som observerer kan dette være en påvirkingsfaktor for de jeg ønsker å observere. Ønsket om å være så etisk som mulig gjør også at jeg ønsker å gjøre de observerte i alle fall delvis klar over hva jeg skal observere. Derimot kom jeg i situasjoner hvor jeg observerte mennesker som ikke var innforstått med min hensikt. Disse situasjonene skjedde blant annet da jeg kom opp i uventete situasjoner, noe som gjorde at jeg ikke var i stand til å informere om min rolle som observatør. Som sagt var den opprinnelige planen delvis å basere empirien på et krysskulturelt studium, som igjen var basert på intervjuer både i Colombia og Norge. Derimot hadde jeg feilaktig antatt at et tilstrekkelig antall mennesker mestret engelsk i Colombia, så denne planen ble ikke gjennomført. Derimot viste det seg da jeg var i Cartagena de Indias, at det å

være med og observere (deltagende observasjon) var svært gunstig for hvordan dette samfunnet opererte, fordi personene jeg observerte hadde en stor grad av åpenhet. Som **kapittel 4: Empiri** kommer til å vise, var denne åpenheten unik i Colombia i forhold til det Norge jeg som person og forsker kjenner til. Endringen innen empirisk datainnsamling som delvis baserte seg på intervjuer samt observasjoner, til *kun* observasjoner (med ustrukturerte intervjuer som tillegg), viste seg derfor å være et godt valg.

Deltagende observasjon er en av flere virkemidler for å kunne samle inn data hvis man ønske å benytte seg an narrativ analyse (Langdridge, 2004:311-315). Før mitt opphold i Cartagena de Indias hadde jeg sett for meg at å være deltagende observatør kunne være problematisk i den grad at informantene ikke ville åpne seg på en genuin måte grunnet mitt relativt korte opphold. Denne bekymringen var uberettiget, og observasjonene var praktisk sett uproblematisk for de observerte. De var i høyeste grad uinteressert i min rolle som observatør, og samfunnsforskning for øvrig. Det som jeg drev med ble ansett som en noe merkverdig virksomhet som de selv ikke helt kunne forstå at noen ville bruke livet sitt på. Østbye, Helland, Knapskog og Larsen (2002: 110) forklarer at en forsker må skaffe seg både en *forskningsmessig* og en *sosial* rolle i samfunnet som skal observeres. Dette føler jeg gikk svært lett, da det var klare rammer for hva jeg gjorde som privatperson og som forsker. Resultatet var at enkelte av informantene jeg observerte, også ble mine venner. Selv om dette var praktisk sett var uproblematisk, kunne dette fortsatt føre til forskningsetiske problemer. Dette gjorde at jeg i så stor grad som mulig ønsket å observere *ikke skjult* deltagende. Selv om enkeltpersoner ikke bryr seg om hva en forsker gjør, vil det være en forskers plikt å være så etisk som mulig i sin datainnsamling og videre. Det at flere av informantene så på meg som en venn (og jeg så på dem på samme måte), gjorde at det å være helt tydelig ovenfor dem om min rolle som forsker var vesentlig (Østbye et al., (2002: 126). Et vennskap mellom forsker og informant kan føre til forurensing av data, derfor var dette skillet mellom mine roller som forsker og venn vesentlig for å minimere dette i så stor grad som mulig.

En kvalitativ studie er ifølge Maxwell (2008: 215) ikke noe man kan gjøre i stadier hvor man blir ferdig med én del, for så å kunne gå man over på neste del uten behov for å kunne gå tilbake for ytterlige forandringer eller forbedringer;

"...the activities of collecting and analyzing data, developing and modifying theory, elaborating or refocusing the research questions, and identifying and dealing with validity threats are usually going on more or less simultaneously, each influencing all of the others."

Tiden i Colombia ble ikke i stor grad brukt på å lete opp situasjoner eller spesifikke personer jeg trodde ville belyse min problemstilling. I stedet observerte jeg det som falt seg naturlig for meg, uten at jeg i stor grad prøvde å oppsøke situasjoner selv. Som Bronislaw Malinowski (1922: 6) så elegant formulerte det;

*”As usual , success can only be obtained by a patient and systematic application of a number of rules of common sense and wellknown scientific principles, and not by the discovery of any marvellous short-cut leading to the desired results without effort or trouble.”*

Med andre ord, det å observere en annen kultur i håp om direkte å finne det man ønsker å finne er vitenskapelig feil, noe som gjorde at jeg valgte å bli kjent med personer i langt større grad enn bare å bruke dem som studieobjekt i håp om å observere noe som ville belyse temaet ”løgn”. Dette valget ble gjort fordi jeg ønsket å finne både kulturelle forskjeller og likheter, og Colombia i sin helhet representerer en annen kultur enn den jeg har vokst opp i. Malinowski (1922: xvi) sier også at man gjennom etnografisk arbeid ikke bare skal basere observasjoner på ett eller et fåtall aspekter av en gitt kultur, men på helheten siden de er sammenbundet. Selv om Malinowski var en antropolog, er fortsatt reglene han opererte etter gyldig for psykologer som undersøker en annen kultur. Empirien samlet inn i denne oppgaven er et arbeid innenfor kulturpsykologi, som ligger i skjæringsfeltet mellom psykologi og antropologi.

Jeg ønsket heller ikke at observasjonene skulle bli påvirket av mine tanker og ønsker som jeg på forhånd satt inne med<sup>5</sup>. Designet oppgaven opererer med for datainnsamling er da temmelig ustrukturert, noe det måtte være pga. situasjonen jeg var i under mitt opphold i Colombia. Dette er både i tråd og i kontrast med Miles og Huberman (1994). De positive sidene i forhold til Miles og Huberman (1994:17) er nettopp det at dette er en god løsning når man skal utforske en ny kultur. En av grunnene til ønsket om å la være å oppsøke situasjoner ifølge Miles og Huberman (1994) er fordi forskeren på forhånd sitter inne med en del forventninger, og aldri helt kan bli kvitt disse. På den andre siden er dette en metode som ikke er optimal for personer som er i starten av sin forskerkarriere (Miles & Huberman, 1994).

<sup>5</sup>Bevissthet og forståelse for dette problemet er en del av Gadammers (2006) hermeneutiske sirkel.



Dette er i samsvar med Silverman (2006: 77). Få forskere velger å basere empirien sin på observasjoner av folk i generelle situasjoner.

Tidlig under mitt opphold i Colombia ble jeg kjent med en mann som kunne svært godt engelsk. Jeg var ofte sammen med han når jeg observerte, og han ble hyppig intervjuet (ustrukturert intervju for å forstå observasjonene). Dette gjorde at jeg vil anse han som min nøkkelinformant, både under observasjonsdelen og også under de ustrukturerte intervjuene som gjerne fulgte naturlig i etterkant av observasjonen under definisjonen Tremblay (1957) presenterte av nøkkelinformanter. I tillegg fungerte han i flere situasjoner som en tolk, da han var den personen jeg ble kjent med som best kunne både engelsk og spansk. Dette kan potensielt være skadelig for en forsker, da dataen fra observasjoner og intervjuer går gjennom en tredje person før den når forskeren. Derimot føler jeg på det sterkeste at dette ikke var noe problem. Som sagt, så brydde lokalbefolkningen seg ikke om min rolle som forsker og observatør, noe som også gjaldt denne mannen. Siden han derfor ikke hadde en personlig investering i min rolle, var det heller ingen grunn for han i å forandre eller holde tilbake data. I tillegg til denne informanten hadde jeg flere andre informanter, og all informasjon som ble gitt fra nøkkelinformanten var i samsvar med informasjonen gitt av de andre. I samsvar med hva Tremblay (1957) forfekter, så var bruken av en nøkkelinformant til stor hjelp for min forståelse av kulturen i Colombia.

### **3.3 Analyse av observasjonene**

Analysen og innsamlingen av observasjonene ble gjort ved en narrativ tilnærming (Murray, 2003; Murray, 2008). Ifølge Anssi Paräkylä (2004) er blant annet observatørens sin forståelse av språket viktig for den helhetlige forståelsen. Dette betyr at jeg muligens vil stille i en svak posisjon når jeg skal analysere de observasjonene jeg har samlet inn. Paräkylä (2004) mener også at forståelse av de kulturelle signalene er viktig. Dette vil personer fra en annen kultur fort kunne gå glipp av. Dette så jeg på som uproblematisk da det jeg ønsket å observere blant annet faktisk var likheter og forskjeller i kulturelle signaler.

Som et resultat av situasjonen jeg var i under mitt opphold i Colombia, forandret den empiriske innsamlingsmetoden seg noe fra den opprinnelige planen. I utgangspunktet var som sagt planen å gjennomføre en rekke strukturerte intervjuer for så å sammenligne disse med tilsvarende intervjuer i Norge. Grunnet min mangel på spansk kunnskaper (og det faktum at engelsk ikke er et utbredt språk i Colombia) gjorde at disse planene ble forandret under mitt

opphold i Cartagena de Indias, fra strukturerte intervjuer til deltagende observasjon. De observerte sin manglende grad av interesse for min rolle som observatør, gjorde meg i stand til å observere langt mer effektivt enn jeg opprinnelig hadde forventet. Maxwell (2008:215) sier som følger; "In addition, the researcher may need to reconsider or modify any design decision during the study in response to new developments or to changes in some other aspect of the design." Da jeg begynte å samle data var ikke lenger min språklige mangel på spansk lenger så viktig. Dette var fordi observasjonene ikke i så stor grad var knyttet opp mot samtalene, men av helheten i situasjonene jeg observerte. I tillegg kunne jeg etterpå ha ustrukturerte intervjuer med personene jeg observerte i tillegg til andre personer for å forstå observasjonen bedre (Langdridge, 2004:315).

Det å bruke narrativ analyse innen psykologi blir ofte sett på som noe risikabelt fordi reliabiliteten ofte ikke blir sett på som optimal (Langdridge, 2004:31-34). Derimot vil jeg påstå at den økologisk validiteten svært god (Langdridge, 2004:36-37). Dette gjør at jeg anser den økologiske validiteten til å være svært god i empirien presentert i oppgaven. Dette er fordi narrativ analyse er med på å skape en forståelse som er gitt fra "de innfødte" sin side, ikke fra min side som forsker og person fra en annen kultur. Resultatet er at validiteten er svært god grunnet dette. Derimot, det som gjør at validiteten er svært god, gjør også at reliabiliteten ikke er optimal. Dette er fordi det å observere spesifikke situasjoner og forstå situasjoner gitt fra enkelte personer i liten grad kan repliseres med nøyaktig gjentakelse, noe som analyser gjort narrativt ikke hjelper på. Det at jeg brukte lang tid med et relativt lite antall informanter slik narrativ analyse er godt velegnet for, gjorde som sagt at våre forhold utviklet seg fra kun å være informant og forsker, til å bli en mer kameratslig forhold. Denne grad av vennskap gjorde meg i større grad i stand til å observere genuin oppførsel, som igjen gjorde at validiteten ble svært god. Derimot vil disse observasjonene i liten grad kunne bli replisert ved et senere tidspunkt med presis gjengivelse grunnet dette. Dette igjen gjør at reliabiliteten ikke er så god som man ville ønsket.

Empirien i neste kapittel vil være presentert fra en narrativ analytisk måte. Murray (2008) mener at narrativer også kan være historier fra hverdagen og spesielle historier for å kunne belyse ett eller flere fenomener, i dette tilfelle løgn. Empirien i neste kapittel kommer da til å bli presentert som enkelthistorier, men kommer fortsatt til å ta opp situasjoner som var vanlig i Cartagena de Indias. Disse enkelthistorier kommer derimot ikke til å inneholde kun rene observasjoner, men også intervjuer som i ettertid ble gjort for å kunne lettere forstå

observasjonene. Denne slags oppfølgesintervjuer har til hensikt å forstå betydningen av menneskers handlinger, og er en integrert del av feltmetodikken.

### 3.4 Intervju

I stedet for de planlagte intervjuene hvor intervjuguide skulle lede meg, falt valget på å bruke ustrukturerte intervjuer som et hjelpemiddel for å forstå observasjonene jeg befant meg i. De ustrukturerte intervjuene ble da valgt for å kunne *triangulere* den informasjonen jeg fant (Denzin, 1989). Intervjuene kom i tillegg til observasjonene slik at jeg som forsker bedre kunne forstå det jeg observerte, som et supplement. Dette hjalp meg i stor grad til å forstå konteksten bedre i de observasjonene som ble gjort, og ingen reell intervjuguide ble fulgt under disse intervjuene. Intervjuene var derfor ustrukturerte, og ble benyttet kun for ytterligere forståelse for observasjonene gjort i Cartagena de Indias (Langdridge, 2004:315). Den rene analysen av disse intervjuene blir derfor ikke direkte brukt i oppgaven, men brukt som en faktor for min forståelse av observasjonen som ble gjort. Disse ustrukturerte intervjuene blir derfor i stor grad inkludert i empirien oppgaven presenterer, da de i stor grad ble gjort for å øke min forståelse for observasjonene gjort i Cartagena de Indias.

Intervjuene er i stor grad for å kunne forstå hvordan personer fra én kultur ser på seg selv i lys av bruken av løgn. Derfor blir intervjuene analysert narrativt. Målet er at intervjuobjektene skal kunne skape sin egen narrative historie rundt observasjonene jeg og intervjuobjektene gjorde rettet mot løgn. Dette er gunstig for å kunne forstå bruk av løgn i deres verden sett fra deres synspunkt (Murray, 2008). Murray (2003:96) mener at det å høre historier som baserer seg på normale personer i normaler omstendigheter sett fra et personlig perspektiv ofte er mer informativt enn å høre spesifikke historier gitt for å kunne besvare ett eller annet spørsmål.

Studier viser at ustrukturerte intervjuer gjør det lettere for intervjuobjekter å snakke om sensitive temaer (Corbin & Morse, 2003), noe jeg føler passet temaet "løgn" godt. Det å la intervjuobjektene kunne fortelle sin historie i sitt eget tempo vil muligens gjøre intervjuene lettere for dem. Dette var viktig for meg i min rolle som forsker, da disse ustrukturerte intervjuene ga meg muligheten til å forstå situasjoner sett fra de "innfødte" sitt perspektiv. Observasjon med ustrukturerte intervjuer er mer gunstig enn den opprinnelige planen, siden det å ha strukturerte intervjuer om løgn ville kunne bli problematisk.

## **Kapittel 4: Empiri**

*"He, who permits himself to tell a lie once, finds it much easier to do it a second and a third time till at length it becomes habitual."*

-Thomas Jefferson

### **4.1 Presentasjon av empiri**

Måten empirien blir presentert er understøttende for teorier som allerede eksisterer. Ingen helhetlig nye teorier skapt som et resultat av empirien kommer til å bli gitt. Derimot er oppgaven, som allerede nevnt, i sin helhet et forsøk på å kunne belyse det sosiale fenomenet løgn fra flere sider. Empirien blir derfor ikke presentert i stor grad som noe spesifikt som er funnet fram for å gi innsikt i én spesiell problemstilling, men som flere generelle innsikter som skal gjøre oss i stand til både å se kulturelle særegenheter og krysskulturelle tilfeller innen løgn og sosial manipulasjon.

Det er også viktig å presentere det faktum at selv om jeg presenterer en stor del spesifikke observasjoner, så er de alle eksempler på hverdagslige hendelser. Observasjonene presentert i denne oppgaven ble ikke valgt fordi de er unike for hendelser i Cartagena de Indias, men fordi de er så vanlige.

### **4.2 Generell observasjon**

Cartagena de Indias er en kystby i det nordlige Colombia, med ca. 1.3 millioner innbyggere. Byen er trygg for turister, som byen i stor grad er økonomisk avhengig av. Denne tryggheten kommer blant annet fram gjennom beskyttelsen i form av militære styrker i og rundt byen. Undertegnede bodde i Cartagena de Indias ved utkanten av selve byen, og det var her de fleste observasjonene oppgaven presenterer ble gjort. Dette i seg selv ser jeg som positivt, da det ikke var mange utenlandske turister i området jeg bodde i, som igjen kunne ha gjort at jeg observerte ikke-colombiansk kultur. I tillegg var området jeg bodde i delt opp i både fattige strøk og rike strøk. Dette betydde at jeg til daglig, kunne observere situasjoner som ikke utelukkende var fra et "rikt" eller et "fattig" perspektiv, som igjen gjorde at mine observasjoner ble nyanserte.

Gjennom hele mitt opphold i Colombia ble jeg møtt av det jeg selv velger å kalle stor grad av fattigdom. Alt fra et stort antall tiggere, både unge og eldre, som direkte assosieres

med fattigdom, til den generelle standarden til arbeidere flest, ga sterke inntrykk av at fattigdom er utbredt i Colombia, spesielt i forhold til en norsk referanseramme. I tillegg til fattigdom ble det ganske tydelig klart at skillet mellom fattig og rik er svært stor i Colombia sammenlignet med Norge. Cartagena de Indias viste seg å inneholde svært store sosiale forskjeller. Hvis du er fattig er du gjerne svært fattig og tjener svært lite i forhold til i Norge. Motsatt, hvis du er rik er du gjerne svært rik til og med i forhold til Norge. Ren betaling for arbeidere er lavere i Colombia enn i Norge. Dette ble jeg fort oppmerksom på, noe som støttes av International Labour Office (ILO). Ifølge ILO var en gjennomsnittlig månedslønn for arbeidere i Colombia i 2007 på 657756 peso, som tilsvarer i overkant av 2000 kroner (International Labour Office, s.a.). Vélez, Azevedo og Posso (2010) viser til store forskjeller i lønninger, slik jeg selv observerte. Ifølge Vélez et al. (2010) fører dette til store vansker spesielt for barn og unge i Colombia å få innpass i det colombianske arbeidslivet. Dette store sosiale skillet er et problem som virker å bli større og større. Goñi, López og Servén (2006) sin metaforskning sier at inflasjonen som skjer er større for de rike enn de fattige, noe som igjen betyr at når "Colombia blir rikere" gagnar dette i større grad de som allerede er rike enn de som er fattige.

I tillegg til et sosialt skille, observerte jeg et stort raseskille i Colombia. De hvite hadde høyere status enn de som var meztiso, og de svarte var desidert nederst. I likhet med fattigdom og lønnsforskjellene observerte jeg dette under de fleste situasjoner i hele mitt opphold. Blant annet så jeg langt oftere svarte enn latinske tiggere, og jeg så ingen hvite tiggere under mitt opphold i Colombia. I tillegg så jeg et flertall av hvite og latinamerikanske mennesker som virket rike (kjørte ny biler, hadde gode klær osv.) og svært få svarte. Jeg så mange hvite personer som helt klart var turister, men disse regner jeg ikke med i disse vurderingene. De jeg nå karakteriserer som hvite var de som åpenbart var innfødte eller bodde i Cartagena de Indias/Colombia, og åpenbart ikke var utenlandske turister.

Også kjønnsforskjeller kunne man se i langt større grad i Colombia enn i Norge. Det var ofte snakk om å "være en mann", som en måte å være besluttsom og sterk, samt andre væremåter som tradisjonelt blir sett på som "macho". Dette virket svært viktig for de som snakket om dette, og gjaldt blant annet en manns plikt for familien. Fysisk å sloss mot andre menn var langt mer vanlig i Colombia enn i Norge for å få en plass i det sosiale hierarkiet. Igjenom flere ustrukturerte intervjuer fant jeg fort ut at både det å tørre og sloss, samt det å vinne en kamp var svært viktig for menn i Colombia for å kunne skape en slags "fasade" om maskulinitet.

Disse generelle observasjonene føler jeg i seg selv var nok til å vise at colombiansk kultur er så annerledes fra norsk kultur at jeg med sikkerhet kan vurdere de to som forskjellige kulturer innen kulturpsykologien. Jeg ønsker derimot å presisere en del spesifikke observasjoner for å vise både grunnlag til forskjell og likheter innen løgn, og også direkte bruk av løgn.

## 4.3 Erfaring 1

### 4.3.1 Observasjon

På stranden like ved der jeg bodde i Colombia ble jeg møtt av to mannlige personer. Den ene var rundt 20 år gammel, den andre rundt 35 år gammel. De ønsket at jeg skulle smake på krabbene de hadde med seg, helt gratis. Ordet ”amigo”, som betyr venn på spansk ble svært ofte brukt, og kroppsspråket tydet på at de var svært vennlig innstilt. De smilte mye, slo meg vennlig på ryggen og skuldra, og tok meg i hendene mens de sa at maten er gratis og at jeg er deres venn. Jeg avsto, men de sa det var godt og insisterte på at jeg skulle smake.

Så kom det ei kvinne bort til oss som hadde massasjeolje med seg. Hun var også hyggelig i den form at kroppsspråket var svært vennlig, og hun spurte om jeg ville ha en massasje. Jeg avsto, men hun sa ”demonstration”. Jeg fortsatte å avslå, men hun ga seg ikke. De to mennene sa ”free” om hennes tilbud, og siden alt var gratis så godtok jeg det. Mens jeg spiste krabbe og ble massert, var de fortsatt svært åpne i sin væremåte. Smilte bredt, snakket og lo usjenert. Den generelle tonen var god oss imellom.

All denne vennligheten tok slutt når jeg sa jeg skulle gå. Samtidig ble da også garantien om at alt var gratis borte. De ønsket penger. Ordet ”dinero”, som betyr penger, ble sagt gjentatte ganger. De sa de trengte penger til barna deres, og den eldste mannen sa flere ganger at *nå hadde jeg spist maten til barna hans*. De ble alle langt mer påtrengende, og gikk nærmere meg så jeg en stund trakk meg bakover. De var ikke på langt nær så vennlige som de hadde vært rett før. De var ikke voldelig aggressive, men nå var det tydelig at de snakket ikke til en venn lenger, men heller med en person som skyldte dem penger. De ville ha 120000 peso, noe som tilsvarer omtrent 400 kroner for dette som før var gratis. Jeg sa jeg ikke hadde penger og gikk min vei, men den eldste mannen fulgte etter meg og forsøkte videre å få penger av meg. Han ønsket å se i lommene mine, og jeg måtte vrenge dem slik at han kunne se at jeg fortalte sannheten. Etter nok et par minutter kunne jeg gå videre uten uønsket selskap. Det siste han sa til meg var at jeg skulle komme tilbake og kjøpe senere, noe jeg sa meg villig til muligens å gjøre. Først da lot han meg gå i fred etter å ha gitt meg et håndtrykk.

#### 4.3.2 Personlige tanker/analyse

Det første som slår meg var hvor vennlige disse personene var før de ba om penger, og hvor lite vennlige de var etterpå når de forstod at jeg ikke hadde noen intensjoner om å betale. Det at de ønsket å presentere seg selv som vennlige for å oppnå et godt forhold til meg er forståelig. Hvis en person liker selgeren er det større sjanse for at personen velger å kjøpe. Dette er en slags automatikk, presentert som *Elaboration Likelihood Model* (ELM) av Petty, Cacioppo og Goldman (1981). Det ELM forklarer er at hvis man liker en person, vil man i større grad kunne synes at andre attributter i tillegg er bedre, uten av man nødvendigvis vet noe direkte om disse andre attributtene. Dette er ytterlig skrevet om i Robert B. Cialdini (2001) sin bok, der han blant annet presenterer liking (*liking*) som ett av flere elementer en selger bør utnytte for å kunne selge bedre. Det å vise velvilje og være hyggelig kan på mange måter forbedre en annen persons inntrykk av deg, som igjen da øker sjansen for at et salg kan bli gjort (Howard, Gengler & Jain, 1995). Dette skjer fordi hvis man liker en person, vil sjansen for å bli overtalt av denne personen øke, uten ytterligere påvirkninger i samsvar med ELM (Petty et al., 1981). Det de tre menneskene sa om at deres tjenester var gratis, var helt klart en løgn ifølge Ekman (2001:27) sin definisjon<sup>6</sup>. Når de sa at jeg var deres venn, så var dette også en løgn eller en overdrivelse. Det er mulig at de ønsket at jeg skulle tro at jeg var deres venn, slik at jeg ble mer vennlig innstilt ovenfor dem igjen. Dette igjen ville være i tråd med en overlatt bruk av ”liking” (Cialdini, 2001).

Ifølge Chaiken (1980) er *Heuristic Systematic modell* (HSM) måten å overtale andre på i alle fall delvis bygget på å transcendere bevisstheten slik at valget blir tatt ubevisst i stedet for bevisst. Man tar ifølge HSM snarveier når man tar bestemmelser for å spare tid og ressurser. Måten den eldste mannen formulerte seg når han mer eller mindre sa; ”du har spist maten til barna mine, du må nå gi meg penger!” kan også bli tolket som noe Cialdini (2001) skriver om og som også vil gå under HSM (Chaiken, 1980); siden han ga meg noe, bør jeg gi han noe tilbake. Gjengjeldelsesprinsippet (*reciprocation*) er i stor grad ubevisst, og betyr at hvis man får noe av en annen, så er man til en viss grad forpliktet å gi noe tilbake. Faktisk viser forskning at hvis man gir en gjenstand til en verdi av \$5 til en person før en gitt forhandling, så kan man forvente høyere gevinst enn om man i forhandlingsøyeblikket tilbyr en gjenstand verdt \$50 (James & Bolstein, 1990). Dette blir begrunnet med at personene på forhånd følte de skyldte å gi noe tilbake. Når man ser på James og Bolstein (1990) sitt resultat

<sup>6</sup>Se avsnitt 1.1 for definisjon brukt i oppgaven.

kan man se at det kunne lønne seg å gi krabbe og massasje før en eventuell situasjon der de ber om penger. Når de ba om penger for tjenesten ba de meg som sagt om 120000 peso eller ca. 400 kroner. Dette er svært mye i Colombia, ca seks dagers lønning for en arbeider. Dette kan tyde på at de la opp til en prutesituasjon, som igjen går inn under gjengjeldelsesprinsippet. Hvis en person har prutet ned en pris, er det ubevisst vanskeligere å trekke seg fra avtalen ifølge Cialdini (2001). Selgeren har gitt deg en tjeneste ved å gå ned i pris, og du skylder da å kjøpe. Denne effekten skjer automatisk, men selv om det øker sjansen for at et kjøp blir gjort garanterer det ikke. At prisen blir høyere ved å starte høyt for så å gå ned i pris har blitt demonstrert av Benton, Kelley og Liebling (1972). De gjorde et eksperiment hvor de lot en person som skulle selge noe starte svært høyt, for så å gå lavere i pris. Dette resultatet ga høyere utbetaling enn å starte på et mer moderat og sannsynlig nivå. Resultatene stemmer godt overens med hvordan disse personene oppførte seg.

Når jeg sa meg villig til muligens å møte dem igjen på et senere tidspunkt for kjøp av krabber, så kan dette også bli sett på som et virkemiddel for å manipulere meg. Forpliktelse (*Commitment*) blir beskrevet av Cialdini (2001) og er også en del av HSM (Chaiken, 1980). Greenwald, Carnot, Beach og Young (1987) viser oss at personer som blir oppringt rett før et valg og spurt om hvorvidt de kommer til å møte opp på valget, faktisk i mye større grad møter opp enn personer som ikke blir oppringt. Dette er fordi hvis de sier ja til dette spørsmålet, forplikter de seg til en viss grad til å møte opp. I denne situasjonen, da jeg ble spurt om jeg skulle møte dem senere, sa jeg meg muligens villig til dette. Ifølge teorien bak forpliktelse øker det da sjansen for at en person som sier seg villig til å kunne komme tilbake senere, faktisk i større grad vil komme tilbake.

På tross av at jeg var i Colombia for å observere og oppleve sosial manipulasjon, ble jeg emosjonelt berørt av denne oppførselen disse menneskene utførte. Spesielt det den eldste mannen sa, at jeg hadde spist maten til barna hans gjorde at jeg til en viss grad fikk skyldfølelse. Slik sett virket manipulasjonen hans. Dette stemmer helt overens med teorien bak HSM, automatikken kan til en viss grad overstyre den rasjonelle tankegangen (Chaiken, 1980). De premissene som først ble presentert var helt klart en løgn i den grad at de hadde som baktanke å tjene penger på meg. Det at deres oppførsel også kom innen tre måter å manipulere mennesker; liking, gjengjeldelsesprinsippet og forpliktelse, gjør at jeg ser det som svært sannsynlig at de gikk inn for å "lure" meg (Cialdini, 2001). Hvis dette er tilfelle, og kulturen til så stor grad tillater denne oppførselen kan dette bygge opp under den sosialkonstruktivistiske tankegangen i samsvar med blant annet Vygotsky (1986).



Oppførselen som ble gjort av disse personene viste en voldsom bruk av melodramatiske virkemidler for å kunne manipulere penger ut av blant annet turister. Denne observasjonen var langt fra den eneste gangen jeg observerte tilsvarende i Cartagena de Indias, noe som var med på å bestemme inkluderingen av denne observasjonen i oppgaven.

## 4.4 Erfaring 2

### 4.4.1 Observasjon

Disse observasjonene er fra et stort marked i Cartagena de Indias (Cartagena har innbyggertall på ca. en million, og dette var det største av ferskvaremarkedene i byen). Flere av disse observasjonene skjedde på forskjellig tidspunkt, men alltid med samme informant. Denne ene informanten (nøkkelinformanten min som tidligere nevnt), en mann på ca. 50 år, tok meg med på innkjøpsturer til markedet. Der kjøper han ferskmat til restauranten sin nesten hver dag. Han inviterte meg med, slik at jeg kunne få et annet aspekt på kulturen i Colombia. Jeg fulgte etter informanten og spurte av og til hva som skjedde eller hadde skjedd de gangene jeg ikke forstod. Dette er i tråd med *triangleringsteknikken* (Denzim, 1989), og fungerte svært godt fordi jeg fikk kunnskap og informasjon mens jeg observerte både i form av observasjonene og også forespørsler til og svar fra en nøytral kilde.

Når informanten og undertegnede kom til markedet, var det første stoppet på vei inn til fisk og havdyravdelingen. Informanten stod lenge og snakket med det jeg forstod var sjefen over én avdeling. Deretter stod han lenge og så og tok på fisken. Han fortalte meg at enkelte personer blekte gammel fisk for å fjerne smaken og lukten, for så å legge på nytt blod. Resultatet er da gammel fisk som ser ut og lukter som fersk fisk. Dette var derfor noe som informanten min alltid var observant overfor, selv om han ikke trodde at han personlig ville bli utsatt for dette. Grunnen til at han mente at dette ikke ville skje han, var fordi dette skjedde i hovedsak nye personer som var ukjente, ikke personer som ofte kom.

Videre derfra gikk informanten målbevisst. Det virket som at han visste hvor han skulle, og hvem han skulle snakke med. (Dette var som sagt et svært stort marked, og svært mange personer solgte det som for meg virket som de samme produktene). Jeg spurte om dette stemte, og det gjorde det; han kjente flere personer han stolte på, og han kjente flere som solgte samme varer, så han gikk fra dem som ikke solgte topp vare. Han fortalte videre at det å bli kjent med selgere hadde tatt lang tid, og var viktig for å sikre at han ikke ble svindlet, noe som hadde skjedd flere ganger tidligere da han var ny i bransjen og byen. Dette ble klart da han kjøpte en mindre mengde varer av én selger, og selgeren sa ”da skylder du meg 12000

peso” (rundt 40 kroner). Dette tydet da på et æresystem. Jeg spurte da om dette æresystemet, og informanten fortalte meg at dette var viktig fordi *mange personer prøver å selge dårlige varer*. Det er derfor viktig å ha et godt forhold selger og kjøper imellom, og det å vise tillitt er en del av dette forholdet.

Markedet var så stort at man gjerne tok i bruk bærere, i alle fall hvis man kjøpte relativt store kvanta. Informanten ga noen av disse bærerne ganske mye penger på flere tidspunkt. Jeg ble fortalt at disse bærerne er fattige personer som prøver å tjene litt penger ved å jobbe som bærere. Han fortalte meg også at flere av disse ikke var til å stole på. De han brukte derimot brukte han ofte og hadde brukt dem i lang tid. Derfor var han sikker på at pengene han ga dem, eller varene han ba dem bære, ikke ble stjålet når han ikke var i nærheten. Grunnen til at han ga penger til enkelte av dem, var at de da kunne gå og kjøpe noe, mens informanten var et annet sted og kjøpte noe annet (Det var et svært marked, så bærere var nødvendig for ikke å bruke alt for lang tid). Også det å bygge et nettverk av bærere han kunne stole på hadde tatt lang tid fortalte han. Når han i begynnelsen kom til markedet ville enkelte av bærerne bli borte med varer, eller levere mindre varer enn det han hadde kjøpt.

Ved en av bodene hvor informanten kjente selgeren godt, ble vi en gang stående lenge mens vi ventet på bærere osv. Når vi skulle til å gå kjøpte informanten en sekk bananer av denne selgeren. Da det var på tide å betale slo informanten oppgitt ut med armene og begynte å snakke høyere. Det samme gjorde selgeren, og jeg så ansiktsuttrykk som tydelig viste overraskelse i begge to sine ansikter. Denne delen av hendelsen varte i ca. ti sekunder, før de begge samtidig smilte, lo litt og tok hverandre i hendene. Handelen ble gjennomført. Da vi gikk derfra spurte jeg informanten om dette var en diskusjon om prisen. Dette var korrekt, men informanten fortalte at det egentlig bare var en spøk. Informanten hadde klagd på alt for høy pris, men han mente det visstnok egentlig ikke. Det var ”en del av spillet”, selv mellom venner og bekjente.

#### 4.4.2 Personlige tanker/analyse

Det virker åpenbart at colombiansk kultur er mer preget av bruken av kroppsspråk som fektning av armer, sterke ansiktsuttrykk og personlig kontakt (blant annet håndtrykk og klapping på skulderen) enn det jeg er vant til i norsk kultur. Både i mengde og i styrke er det langt mer av disse forskjellige typene faktorer i Colombia enn i Norge. Disse faktene er eksempler på emblemer og illustrasjoner slik som vist av Ekman (2001). Ekman mener at disse faktene er så kulturelt betinget at man ikke kan si at de direkte er et resultat av

evolusjonen. Darwin derimot sier at det er grunnlag for å si at det nettopp er evolusjonsbasert. Darwin (1998) sier at emblemet å trekke på skuldrene er de motsatte faktene man ville vise hvis man ønsket å vise seg klar til å gå til fysisk angrep. Darwin (1998) konkluderte derfor med at et skuldertrekk evolusjonistisk var bestemt slik at andre personer som så dette ikke ville bli nervøs for et angrep. Likevel virker det tydelig at emblemer i så sterk grad er kulturbetinget at det vil være vanskelig å fatte de alle samme i en teori som omfatter evolusjonspsykologi som grunnlag. For eksempel det å vise fingeren er totalt kulturelt betinget, og er et nytt fenomen som har gått over kulturelle grenser gjennom direkte kontakt og massemedia (Ekman, 2003). I en studie skapt i hovedsak for amerikanske soldater i Irak, og deres problemer med å kommunisere og forstå de sivile på tvers av kulturene, fant man ut at emosjoner og emblemer kunne bli lest lettere enn tegn som ikke direkte har betydning som blant annet illustrasjoner (Samman, Moshell, Clark, Brathwaite & Abbe, 2008). Det at emblemer er kulturelt betinget, men kan bli forstått på tvers av kulturer er i tråd med Ekman (2004) sine teorier om at emosjoner er krysskulturelle. Også graden av bruken av emblemer og illustrasjoner er ifølge Ekman (2001) svært forskjellig. Alt dette viser i sterk grad kulturelle forskjeller mellom colombiansk kultur og norsk kultur.

Grunnen til at personer ønsker å lyve virker i hovedsak å være økonomisk motivert. I likhet med **Erfaring 1** som skjedde på stranda, ville selgere og bærere på markedet i all hovedsak lyve og stjele for å oppnå en økonomisk gevinst. At dette fant sted nærmest hele tiden og var en del av spillet, var noe alle var klar over. Dette kan virke åpenbart, siden pengeflyt er en nødvendig del av et marked, men likevel vil jeg påstå at denne graden av forsiktighet av informanten jeg fulgte etter, og hans erfaringer viser en større grad av uærlighet på markedet i Cartagena de Indias enn noe marked jeg har vært på i Norge. Nisbett og Cohen (1996) viser til fattigdom som en mulig medgrunn for ekstrem oppførsel (I *Culture of Honor* er det vold som er variabelen mens dette studium har løgn som variabel). Den colombianske kulturen er som tidligere presentert preget av fattigdom og store forskjeller i inntekt (Veléz et al., 2010). Selgerne på markedet i Cartagena de Indias var i all hovedsak ufaglærte arbeidere, og bærerne var personer som ellers ikke hadde jobb. Disse to "klassene" av borgere er i Colombia svært langt nede på den økonomiske rangstigen, og spranget fra dem til andre klasser er svært stort. Dette kan i stor grad påvirke valget av tyveri, løgn og annen oppførsel for å utjevne dette skillet, som i de fleste samfunn blir sett på som uærlig.

## 4.5 Erfaring 3

### 4.5.1 Observasjon

Informanten var den samme som hadde tatt meg med på markedet. Han eier en restaurant, og har et høyere inntektsnivå og generelt bedre levevilkår enn det arbeiderklassen har i Colombia. Den andre personen som denne erfaringen dreier seg rundt var en mannlig arbeider på ca 22 år som av og til jobbet for informanten.

Informanten fortalte at han noen dager før hadde vært syk og lå hjemme. Han ba derfor en av arbeiderne sine om å gå på butikken på informanten sin vegne for å kjøpe en del gjenstander som brus og lignende. Informanten hadde ingen penger på seg, men ga i stedet klokka si som pant til arbeideren, mot et løfte om å betale 80000 peso (rundt 280 kroner) neste dag. De riktige gjenstandene som informanten ønsket ble levert etter kort tid, og avtalen var fortsatt i behold. Dagen etterpå derimot, sa arbeideren som hadde klokka at han ville ha 100000 peso for å levere tilbake klokka, ikke 80000 slik avtalen opprinnelig var. Informanten fortalte meg at dette kunne han ikke gå med på. 20000 peso var ikke mye for han, (selv om det er omtrent en dagslønn for arbeideren) men det var et spørsmål om prinsipp. Hvis han hadde sagt seg villig til å betale mer enn avtalen opprinnelig lød, ville dette kunne bli sett på som en svakhet fra hans side. Dette kunne da bli utnyttet av flere personer som senere ville prøve å utnytte denne svakheten.

Informanten fortalte meg at han vurderte å gjøre én av to mulige valg. Det første var å ”Ta et balltre og banke han hver gang jeg ser han, til han gir klokka tilbake”. Det andre var å tillate personen som nå hadde klokka å beholde den. Han ville da si; ”Det går greit, jeg betalte ikke mer enn 50000 peso for den klokka likevel, så bare behold den”. I tillegg ville han da spre en løgn i nrområdet om at personen som hadde tatt klokka hadde gjort en stor feil, fordi han hadde tatt ei klokke som var verdt svært lite. Dette var derimot ikke sant. Klokka hadde en langt større verdi enn det informanten skyldte penger for. Ca 200000 peso kostet klokka, noe som er to og en halv ganger mer enn avtalen opprinnelig lød på, og ca ti ganger mer enn en vanlig dagslønn for arbeiderne og det informanten måtte betale ekstra. Likevel vurderte aldri informanten å betale de ekstra 20000 peso, selv om han ville kunne gå med et relativt stort tap hvis han lot være. Valget ikke å gi etter var som sagt et prinsipielt valg.

### 4.5.2 Observasjon tillegg; noen dager senere

Senere observerte jeg et møte mellom informanten og personen som fortsatt hadde klokka til informanten. Personen som hadde klokka kontaktet informanten. Det var med andre ord ikke

informanten som initierte en samtale om situasjonen rundt pengene og klokka, men personen som hadde klokka. Min mangel på spansk kunnskaper gjorde meg ute av stand til å forstå verbalt hva de snakket om, men det ikke-språklige virket for meg åpenbart. Informanten styrte i aller største grad samtalen. Han var dominerende i den grad at han hadde skarpere tonefall og snakket også høyere enn normalt. Personen som hadde klokka snakket også langt lavere enn normalt. Informanten så også nedover nesa på personen som hadde klokka, mens personen med klokka så ned i bakken og så ofte vekk. I tillegg, når informanten snakket, viste informanten tegn på sinne. Kun ved disse ikke-språklige signalene virket det for meg som at informanten i stor grad styrte samtalen og også da resultatet av samtalen<sup>7</sup>.

Mine tanker om hva som hadde skjedd viste seg å være korrekt da jeg rett etterpå snakket med informanten. Informanten hadde valgt å gå etter valg 2 som før presentert. Han hadde "godtatt" at personen som hadde tatt klokka kunne beholde den, fordi den "ikke var verdt noe". I tillegg hadde han også gitt denne falske informasjonen til flere andre personer, slik at ryktene hadde gått rundt en stund om at klokka var billig og dårlig. I tillegg hadde han latt være å kontakte personen som hadde klokka slik at han ikke skulle virke ivrig etter å få den tilbake. Informanten fortalte meg også at arbeideren hans som hadde klokka hadde kommet bort til han og sagt; "la oss snakke litt...". Informanten hadde da sagt; "Vi har ingenting å snakke om! Vi sa 80000 peso, men du ville ha mer. Bare selg klokka, du får langt mindre enn 80000 for den". Måten informanten svarte var også planlagt slik at det ikke skulle virke som om informanten var ivrig etter å få tilbake klokka. Resultatet av møtet var at personen som hadde klokka lovet å levere tilbake klokka for 80000 kroner.

Jeg spurte informanten hvorfor en person ville ønske å skape splid mellom seg selv og en person han kjenner, og som i tillegg er sin arbeidsgiver for bare én dagslønn. Svaret jeg fikk var; "Den personen er dum. Han tenker bare fra dag til dag, ikke på fremtiden." Dette er en beskrivelse jeg fikk høre generelt om flere personer i Colombia gjennom hele oppholdet mitt i svært mange situasjoner og som jeg selv også observerte flere ganger.

#### 4.5.3 Personlige tanker/analyse

Disse observasjonene og informasjonen jeg fikk av blant annet informanten var svært interessant sett i lys både fra kulturpsykologien og evolusjonspsykologien. I tillegg var det svært interessant fordi jeg fikk observere løgn fra flere stadier, både planlegging og utførelse.

<sup>7</sup>Se avsnitt 2.4 for mer informasjon om ikke-språklige kommunikasjon ved bruk av emosjonslesing.

Dette ga meg en unik måte å kunne se ikke bare hvordan, men også hvorfor personer i colombiansk kultur vil kunne velge å lyve.

For det første gikk arbeideren tilbake på sitt ord. Han ønsket mer penger enn han hadde blitt lovet og hadde gått med på. Jeg fikk i samtale med informanten vite at arbeideren en stund hadde sagt at han hadde blitt lovet 100000 hele tiden, og at dette var grunnen til at han hold tilbake klokka. Imidlertid viste dette seg å være en fabrikkert påstand da han til slutt gikk med på den opprinnelige avtalen på 80000 samt var enig i at dette faktisk var avtalen. Han prøvde å tjene mer penger gjennom å lyve, men trakk seg når han senere forstod, korrekt eller ukorrekt, at dette ville gi han økonomisk tap.

Det jeg observerte under møtet mellom informanten og arbeideren var svært interessant. Jeg fikk helt klare signaler fra begge to som til tross for min mangel på kulturell kompetanse i Colombia gjorde meg i stand til å ”lese” samtalen. Det virket som at informanten kontrollerte samtalen, og at arbeideren som hadde klokka måtte trekke sitt krav tilbake om mer penger. Dette var tydelig for meg visuelt og ble også bekreftet da jeg etterpå fikk høre om hvordan samtalen gikk. Disse observasjonene gjort av meg tyder igjen på at Ekman sine teorier om at det finnes grunnleggende emosjoner stemmer, grunnet min følelse av beherskelse overfor samtalen uten å kunne verbalt tyde hva som hadde blitt sagt.

Tross disse tydelige krysskulturelle likhetene viser disse observasjonene også store kulturelle forskjeller fra Norge. Det at informanten valgte å lyve for både å få tilbake klokka si og for å beskytte sitt renommé mener jeg at er i skarp kontrast til hvordan vi i Norge ville ha valgt å løse situasjonen. Aspekter av denne løgneren jeg senere vil bringe fram under diskusjonsdelen av oppgaven. For det første at en løgn var så viktig over så lite gevinst økonomisk mot såpass stort mulig tap, og at løgneren var så komplisert og planlagt.

## **4.6 Erfaring 4**

### 4.6.1 Observasjon

Jeg og noen informanter jeg hadde blitt bedre kjent med, bestemte oss en kveld for å ha et festlig lag. Dette betyr at observasjonene i hovedsak her ble gjort uten notatblokk eller diktafon. I tillegg skjedde det på enkelte tidspunkter mye svært fort, noe som gjorde at undertegnede ikke alltid fikk mulighet til å be om tillatelse til å bruke observasjonene i oppgaven. Likevel viser denne erfaringen noe som er viktig for å forstå de kulturelle forskjellene, slik at valget om å inkludere denne observasjonen i oppgaven var enkelt.

De to personene jeg var ute med den kvelden kjente byen og valgte utestedet. Vi kom dit rundt klokka ni på kvelden, og ble der noen timer. Personlig så hadde jeg med meg ca 120000 peso som tilsvarer ca. 400 kroner. Jeg hadde ikke med meg pass, bankkort eller annen identifikasjon, kun kontanter. Personene som jobbet ved utestedet var svært vennlige. De kjente åpenbart de to jeg var ute sammen med, for de kom av og til bort og snakket med dem i en vennlig tone. Også de andre personene som var på utestedet var hyggelige, og jeg danset på to tidspunkt med to jenter.

Til slutt bestemte vi oss for å dra derfra. Dette viste seg å bli vanskelig, for betjeningen beskyldte oss for å skylde til sammen 220.000 peso for to flasker sprit. Dette var flasker som jeg ikke hadde sett eller hørt noe til, likevel ble jeg personlig sett på som ansvarlig for kjøpet av disse flaskene. Jeg fortalte at jeg ikke hadde nok penger, og skulle vise hvor mye jeg hadde da jeg merket at alle pengene mine var borte. De hadde blitt stjålet. Uten å vite med sikkerhet hvordan de hadde blitt stjålet, er sjansen store for at pengene ble borte da jeg danset med en av de to jentene. Selv om de kunne ha blitt tatt når som helst ellers, var de dansene jeg hadde med de to jentene de eneste gangene jeg hadde nærkontakt med noen den kvelden. Den ene personen jeg var sammen med, som før hadde hatt en god tone med betjeningen stod nå og diskuterte kraftig med dem. Det virket som om at han også var overrasket over denne beskyldningen om at vi skyldte penger.

Etter en stund ble jeg nektet å bevege meg. De to jeg var sammen med hadde da gått ut av utestedet, mens jeg ble holdt tilbake av vaktene. Jeg hadde til da fått vite det jeg visste fra den ene informantene, men nå ble jeg holdt tilbake av vakter som ikke kunne engelsk. Jeg var med andre ord ute av stand til å gjøre meg selv forstått eller forstå gjennom språklig kommunikasjon hva som skjedde. En liten stund senere kom politiet. Det var tre politimenn som heller ikke kunne engelsk. De tok meg med ut og prøvde å holde en samtale med meg, men dette lyktes ikke. Informantene som var med meg ble nektet tilgang til denne samtalen, selv om dette ville gjort meg i stand til å snakke med politiet gjennom en tolk. Jeg ble i stedet tatt med i politibilen til en mindre politistasjon.

Der ble jeg tatt med inn i et forhørsrom. Det var tre politimenn i rommet sammen med meg. De så på meg med blikk som varierte mellom *sinne* og *avsky* (Ekman, 2004). En fjerde politimann kom etter kort tid inn med et ark. Der stod det bare; ”1000 dollar”. Politimannen som kom inn sa med svært gebrokket engelsk; ”You tourist, you rich!”. Jeg ble sittende stille, for dette hadde jeg ikke ventet. Politimannen sa da noe tilsvarende; ”You give us 1000 dollars, and we let you go!”. Fordi jeg mente jeg ikke hadde gjort noe galt bestemte jeg meg

da for ikke å betale. Jeg prøvde å forklare at jeg var student og ikke hadde så mye penger. ”No dinero” og ”Yo estudiante” som henholdsvis betyr ”ingen penger” og ”jeg er student” kunne jeg, så min mening ble forstått. Dette virket det ikke som at de trodde noe på, og de ble bare stående og snakke seg imellom. Jeg kom så på noe jeg hadde lært den kvelden av den ene informanten. Et kulturelt embleme (Ekman, 2001) for å vise at man er blakk i Colombia er å knytte neven og peke mot halsen med tommelen mens man fører hånden nær halsen. Dette gjorde jeg, og alle politimennene brast ut i latter. Da forandret måten de agerte mot meg, enkelte så oppgitte ut mens andre smilte og snakket lystigere seg imellom. Den ene politimannen tok tak i meg og geleidet meg inn i en celle.

Cellen var på ca 2x2 meter og hadde gitterdør med ca. 10 cm mellomrom, som gjorde meg i stand til å se alt som skjedde i gangen utenfor. Kvaliteten på cella var svært dårlig, med væske rennende nedover veggen til et hull i gulvet, og mugg eller lignende voksende på veggen. Etter en stund inne i cella klarte jeg å slappe av på et lite areal på gulvet som var tørt.

Omtrent to timer senere hørte jeg leven fra inngangspartiet. Cella jeg satt i var bare ca. fem meter fra dette inngangsrommet, men jeg var ute av stand til å se noe. Høye stemmer og krangling var åpenbart, og dette stemte når fire-fem politifolk kom inn i gangen foran cella mi med en svart person på rundt 18 år. Personen strittet imot, men hadde en defensiv holdning. Med defensiv mener jeg at han krøket seg sammen og holdt armene delvis oppe for å beskytte hodet. Ansiktet hans var også vendt ned mot bakken, og da politimennene snakket til han på en aggressiv måte svarte han svært spakt med få ord. Uten å kunne se ansiktet hans og dermed lese emosjonsuttrykk i ansiktet, var det åpenbart at han var redd. Denne redselen var berettiget, for noen sekunder senere begynte alle politimennene som stod rundt å slå og sparke han. To av dem hadde kølle som de brukte til å slå med, de andre sparket han. Personen falt i bakken og lå stille hele tiden i fosterstilling med armene rundt hodet. Det hele minnet om en slags likvideringsstil. Grunnen for denne volden fra politiets side var åpenbart ikke at personen de slo trengte å bli holdt tilbake grunnet voldelige handlinger eller lignende. Lengden på dette tror jeg varte i ca. 20 sekunder uten at jeg kan si det med sikkerhet. Det hele hadde startet så hurtig og uten forvarsel, så jeg vil påstå at jeg i dette øyeblikket var i en tilstand av mildt sjokk. Da politimennene var ferdig sa den ene politimannen med en hånlig tone; ”you have company...”. En del av de andre politimennene humret av dette utspillet, og en av dem åpnet døren til cella og slengte inn den unge mannen. Politimennene låste døren og gikk vekk igjen. Personen som hadde blitt banket under ett minutt før, gikk bort til det ene hjørnet på motsatt side av cella i forhold til meg, satte seg ned og begynte å gråte.



Noen timer senere skjedde det noe igjen. Jeg hørte høye kvinnestemmer nede i gangen fra rommet som fungerte som inngangsparti. De var åpenbart opprørte, og var svært verbale og hørtes aggressive ut. Dette varte i ca. to minutter, før det brått ble stille. I ca. to nye minutter var det helt stille. Verken kvinnene eller politimennene kunne jeg høre noe fra. Så begynte det å komme nye lyder. Disse lydene vil jeg kalle "sex-lyder". Rytmsk stønning med økende styrke, som varte i omtrent fem minutter. Så ble det helt stille igjen.

Ca. en time senere igjen kom det en politimann bort til cella, og snakket til meg på svært gebrokket engelsk. Han var ikke hyggelig i væremåten, omtrent på samme måte som politimennene var i forhørsrommet før jeg ble satt på cella. Han bad om telefonnummer til hotellet mitt eller noen jeg kjente (tror jeg) i Colombia. Jeg hadde allerede fortalt flere ganger at jeg leide et privat hus i Colombia, og jeg kunne ingen telefonnummer, så jeg ble oppgitt. Etter kort tid ga politimannen opp. Da han gikk vekk igjen så han ikke irritert eller sint ut lenger, bare oppgitt.

Ca. en halvtime senere igjen kom det en ny politimann bort og åpnet celledøra. Han gestikulerte med hendene at jeg skulle gå ut. Dette gjorde jeg, og ble satt ved siden av en annen politimann. Jeg ble fortalt at jeg måtte vente i en time, før jeg skulle bli sluppet fri. Denne ventetiden var så vidt jeg forstod grunnet at de trengte en politimann til å eskortere meg ut av området, og ingen politimenn var tilgjengelig på dette tidspunktet til å gjøre den jobben. Samtalene gikk i hovedsak på miming, håndbevegelser, enkelte spanske ord jeg kunne og enkelte engelske ord politimennene kunne. Min tolkning av samtalen viste seg å være korrekt, for omtrent en time senere kom det noen nye politimenn, og jeg ble eskortert bort fra politistasjonen. Da jeg kom hjem igjen var det morgen. Jeg anslår at jeg hadde vært i politistasjonen i omtrent 5-6 timer.

Den tiden jeg satt sammen med politimannen fikk jeg snakket, i hovedsak igjen gjennom enkelte ord på både spansk og engelsk, og gjennom annen ikke-språklig kommunikasjon. Jeg forhørte meg om de lydene jeg hadde hørt som jeg tolket til å være "sex-lyder". Disse forespørslene fikk han til å briste ut i latter, inkludert det jeg tolker som et ekte smil som varte i nærmere ett minutt (Ekman & Friesen, 1982).

#### 4.6.2 Personlige tanker/analyse

Det første og viktigste jeg vil påpeke er politiets rolle både mot meg, og i det colombianske samfunnet generelt. I denne spesifikke situasjonen var det åpenbart at de bare var ute etter pengene mine, og at de dro bare meg inn i stedet for de to colombianske bekjente jeg var ute

med, fordi jeg var utlending. Dette er tydelig både i hva de direkte og indirekte gjorde. Direkte fordi de sa selv at de skulle slippe meg fri hvis jeg ga dem penger, og indirekte fordi de blant annet aldri spurte meg om ID eller lurte på hvem jeg var, og at de aldri anmeldte meg for noe forhold. Det at utestedet beskyldte oss for ikke å betale for oss, brydde politiet seg åpenbart mindre om enn muligheten for å tjene penger på meg på en korrump måte. Ved å opprettholde en uvennlig holdning som for meg virket skremmende, mener jeg at de på denne måten også prøvde å ”presse” meg til å gi de penger. Den slags ønske om kompensasjon i form av bestikkelser var svært vanlig i Cartagena de Indias, og ikke bare fra politiet. Politiet derimot hadde en autoritetsposisjon i dette tilfellet, noe undertegnede fikk merke i største grad.

Det som også slo meg var bruken av det jeg kun kan kalle politivold. Dette tilfellet av at fire-fem politimenn slo en ung mann så kraftig er noe jeg verken har sett før eller hørt at har skjedd i Norge. I etterkant av denne opplevelsen spurte jeg flere personer om deres syn på politiets oppførsel. De svarene jeg fikk viste en generell enighet i at politiet i seg selv ”leverer rettferdighet”. Hvis de for eksempel tok en tyv de var sikre på var skyldig, ville de gjerne ikke bry seg med en rettssak for å kunne straffe tyven. I samtale med flere informanter forsto jeg også at rettssystemet i Colombia ikke ble sett på som et godt og trygt system av innbyggerne. I motsetning til Norge har ikke innbyggerne tiltro til rettssystemet, i alle fall ikke i like stor grad, og synes derfor ikke at politiet gjorde noe galt når jeg skildret min opplevelse. Ifølge informantene jeg snakket med, mente de at for mange personer slipper igjennom systemet i den form at saken aldri kommer opp til en domstol, og at mange på en enkel måte kan kjøpe seg ut. Korrupsjon var med andre ord så naturlig for de colombianerne jeg snakket med, at de ikke så på det som noe unaturlig innad i systemet. Det virket som om uttrykket ”uskyldig til det motsatte er bevist” hadde liten eller ingen mening i Colombia, i alle fall som en naturlig del av rettssystemet.

At politiet hadde sex inne på stasjonen kan også i høy grad tolkes som korrupsjon. Selv om jeg ikke har all informasjon om dette ”møtet”, så er det mulig å trekke visse konklusjoner. For det første, aggressive kvinner kunne jeg klart høre. I tillegg hørte jeg sex-lyder rett etterpå. Etter sex-lydene ble det helt stille. Med andre ord, aggresjonen fra kvinnene var ikke lenger auditivt gjeldende etter at sex-lydene stoppet. Det jeg tror skjedde var at noen kvinner (som kan ha vært prostituerte), ble tatt inn av politiet til politistasjonen. Det kan virke som disse kvinnene og politiet kom til en ”enighet”. Kvinnene ga sex til politimennene, deretter lot politimennene kvinnene gå. Denne tankegangen passer godt med det som skjedde

med meg. Politiet ga meg et ultimatum, gi dem penger så ville jeg bli sluppet løs. Intuitivt er det plausibelt at den samme typen avtale skjedde med kvinnene, en *quid pro quo*-avtale. Også når jeg i ettertid snakket med informanter om dette, så sa de også at dette nok var tilfellet. De hadde i alle fall hørt om tilsvarende situasjoner og var ikke overrasket da jeg presenterte det jeg hadde hørt. Den siste delen som indikerer at det jeg tror skjedde faktisk skjedde, var at politimannen jeg snakket med den siste timen brast ut i latter på den måten han gjorde da jeg spurte om hva som hadde skjedd. Dette kan tolkes som at han både var fornøyd og litt flau. Uansett, måten jeg spurte og måten han reagerte på kan tyde på at jeg har rett, eller i alle fall er nærheten av sannheten. Hva som nøyaktig skjedde med disse kvinnene vet jeg selvsagt ikke. Det scenarioet jeg nå presenterte er i stor grad basert på antakelser, men er grunnet i de observasjonene jeg gjorde direkte, og basert på det som skjedde med meg og politiets oppførsel generelt. Scenarioet presentert ovenfor kan jeg ikke forstille meg at ville kunne skje i Norge. Men grunnet hva som skjedde med meg, ser jeg det som en plausibel forklaring på de lydene jeg overhørte.

## **4.7 Erfaring 5**

### 4.7.1 Observasjon

I Colombia leide jeg og bodde i et privat hus. Det var TV der, men ingen kanaler var tilgjengelig. Det var også en person som tok vare på huset og leide det ut for eieren når eieren ikke brukte huset selv. Jeg nevnte i forbifarten til denne passeren at jeg ikke hadde noen kanaler tidlig i oppholdet mitt. Han sa tvert; "Let's poison the kabel-guy's mind!" (han snakket engelsk og jeg husker godt "poison their mind", et uttrykk som ble brukt av han og flere andre fant jeg ut i ettertid). Det han mente var at han skulle snakke med noen arbeidere som jobbet for kabel-TV firmaet, og si at de skulle få penger i hånda av meg hvis de ga meg en ulovlig kabel-TV tilkobling. Dagen etter dukket han opp ved stedet jeg bor og hadde med seg det som viste seg å være en arbeider for kabel-TV firmaet. Arbeideren gjorde sitt, og like etterpå hadde jeg tilgang til kabel-TV. Jeg ga han 20000 peso (rundt 60 kroner) for dette, noe som informanten hadde fortalt meg at det ville koste. Resten av oppholdet mitt hadde jeg derfor tilgang på kabel-TV.

### 4.7.2 Personlige tanker/analyse

For meg var det helt åpenbart at den slags korrupsjon var langt mer vanlig i Colombia enn det den er i Norge. Det er mulig at korrupsjon finnes i Norge i større grad en jeg er klar over, men

det er i så tilfelle skjult langt bedre enn det jeg til stadighet observerte i Colombia. I ettertid av denne observasjonen snakket jeg med en informant om korrupsjon. Jeg forstod det slik av informanten at den slags lovbrudd i stor grad ble sett mellom fingra på av politiet i Colombia. Jeg fortalte at den slags korrupsjon ikke på langt nær var så akseptabelt i Norge som i Colombia. Dette virket det ikke som at informanten klarte å forstå helt. Selv når jeg helt tydelig forklarte han at hvis man blir tatt for den slags i Norge kan man veldig fort komme i problemer, sa han; "If it's good for you, and good for him, why not?". Det var vanskelig for meg å få han til å forstå at man ikke nødvendigvis kunne tenke på den måten i Norge. Jeg er klar over at jeg kan ta feil når det gjelder korrupsjonsbruken i Norge, men med min innstilling til korrupsjon virket dette som svært vanskelig for colombianeren å forstå. Informanten sin tankegang var krystallklart. Hvis man kan gjøre noe hvor begge parter tjener på det, som for eksempel i en situasjon der en person trenger kabel-TV og en kabel-TV montør er tilgjengelig, hvorfor ikke gå utenfor det offisielle slik at begge to tjener penger? Den slags tankegang er, så vidt undertegnede er klar over, ikke på langt nær så utbredt i Norge, delvis grunnet strengere regelverk i alle fall ovenfor så åpenbar korrupsjon.

## **4.8 Erfaring 6**

### 4.8.1 Observasjon

En av informantene fortalte meg at han ønsket å ligge med sin bokfører. Informanten var en mann på litt over 40 år som var gift og hadde flere barn, og bokføreren var en svært attraktiv kvinne på rundt 30 år. Informanten fortalte meg at bokføreren også hadde kontakt med kona hans, så han var nødt til å komme med en så vanntett plan som mulig når det gjaldt muligheten til å kunne ha sex med bokføreren. Under denne samtalen var det tydelig for meg at dette ikke bare var fantasi, men noe han i aller høyeste grad ville gjøre hvis muligheten bød seg. Problemet slik han så det, var todelt; å sørge for at kona ikke fikk vite noe om utroskapen, samt hva han skulle gjøre slik at bokføreren ville ønske å være sammen med han på denne måten. Informanten fortalte meg at han hadde allerede "satt inn noen aksjer" ved å fortelle bokføreren at verdiene til informanten var en god del høyere enn de faktisk var. Det å ha verdier var, ifølge informanten noe som gjorde at kvinner langt lettere ville ønske å være i et seksuelt forhold, fordi mannen da ville "ta økonomisk vare på kvinnen".

Jeg var etter samtalen med informanten min usikker på om dette kun var en enkeltpersons syn på utroskap, eller om dette var et kulturelt fenomen. Jeg spurte da flere andre informanter jeg

hadde kontakt med for å forhøre meg om dette. Resultatet var, ikke uventet, at denne tilnærmet machiavelliske måten å oppføre seg på var legitimt i Colombia. Flere jeg snakket med sa høyt og uten skam at de flere ganger hadde vært utro, og at de så for seg å kunne være utro igjen senere. Dette var, fant jeg ut gjennom samtaler med flere informanter, en del av den colombianske væremåten.

#### 4.8.2 Observasjon tillegg

Noen uker senere hadde ikke informanten hatt noen ytterlig kontakt med bokføreren. Derimot hadde han ansatt ei ny attraktiv ung kvinne, som han nå hadde seksuelle tanker rundt. Han fortalte meg at siden hun var fra en fattig familie, og var fattig selv, kunne han "kjøpe" hennes kjærlighet. Det planen informanten hadde sett for seg var å kjøpe litt sminke og utfordrende klær til henne. Så skulle han be om å få se hvordan disse klærne så ut på henne. Ifølge tankegangen til informanten, ville et "ja" fra henne kunne lede til andre mer seksuelt rettet atferd fra hans side; som for eksempel innkjøp av sexy undertøy til henne. Et "nei" derimot ville gi han klare signaler om at relasjoner ikke var ønsket. Hvorvidt disse planene ble satt ut i virkelighet eller ikke vet jeg ikke, da jeg dro hjem til Norge litt senere.

#### 4.8.3 Personlige tanker/analyse

Disse opplevelsene viste meg i stor grad hva jeg vil kalle kynisme i det colombianske samfunnet i forhold til i Norge. Da jeg kom hjem til Norge hadde jeg en samtale med en psykolog om fenomenet utroskap. Psykologen fortalte meg at selv om en relativt stor andel personer har vært utro mot "sin bedre halvdel" i Norge, skjer ikke dette på langt nær så hyppig som det jeg ble fortalt av informantene at skjedde i Colombia. I tillegg vil utroskap i stor grad være tyngende for personer som utfører det i Norge. Dette gjelder selv om utroskapen ikke var oppdaget. Personen som var utro, ville i stor grad sitte med en skyldfølelse i etterkant. Dette er i sterk kontrast til hva jeg oppfattet var måten utroskap ble sett på i Colombia.

I tillegg viser det nok en gang hvordan colombianerne kan være svært manipulative. Som vist under blant annet **erfaring 3**, så dreier mye av oppførselen gjort av informantene et høyt nivå av planlegging av løgn. Dette er en vesentlig del som kommer til å bli trukket frem senere.

#### **4.9 Tanker om empirien generelt**

I tillegg til disse observasjonene som jeg direkte kan vise til, observerte jeg også som sagt i hverdagen mindre opplevelser som ville kunne støtte opp mot det jeg vil påstå, at colombiansk kultur er vesentlig forskjellig fra vår. Jeg mener at disse forskjellene blant annet viser seg i form av forskjellig syn på hva løgn er. Ikke bare det, men at disse kulturelle forskjellene vil kunne skape et samfunn eller en mentalitet der løgn er langt mer godtatt som et legitimt virkemiddel.

Det jeg observerte i Colombia støtter i stor grad teoriene om at det finnes både krysskulturelle og kulturelt betingete aspekter av bruken av løgn. Som vi ser så er ikke alle observasjonene presentert i teksten relatert direkte til løgn. Derimot er mange av observasjonene slik at hvis man godtar Nisbetts (2003) synspunkt at kulturer påvirker kognisjon osv, kan det være en forklaring på hvorfor folk fra én kultur har annerledes måte å se på tilsvarende situasjoner enn folk fra andre kulturer. Disse forskjellene vil igjen gjøre at personer i samme situasjon, men fra forskjellig kultur ville kunne vise forskjellige emosjoner eller forskjellig grad av samme emosjon. På tross av disse kulturelle forskjellene viser observasjonen gjort i Colombia helt klare krysskulturelle likheter. Jeg vil påstå at jeg så de samme emosjonene som man ser i Norge, selv om de ikke nødvendigvis vises i like sosiale situasjoner. Men hvordan kan denne observasjonen bli belyst av teori? Dette skal jeg under diskusjon vise er mulig hvis man kombinerer både evolusjonspsykologi og kulturpsykologi.

## Kapittel 5: Generell diskusjon

### 5.1 Observasjoner som støtter krysskulturelle likheter innen emosjoner

Flere av mine observasjoner i Colombia støtter at grunnleggende emosjoner er krysskulturelle. **Erfaring 3** gjorde meg i stand til å observere personer som helt klart viste emosjoner, både enkelte jeg visste var falske, og andre som gjorde meg i stand til korrekt å tolke situasjonen. Informanten viste som sagt både *sinne* (Ekman, 2004: 136-142) og *avsky* (Ekman, 2004: 185-185) under samtalen, mens arbeideren viste skam som er en underkategori av *sorg* ifølge Ekman (2004: 217-218). Dette var tydelig for meg, selv om jeg ikke var i stand til å forstå språket på en måte som gjorde meg klar over hva samtalen egentlig handlet om. Også språkbruken eller *tonen* på samtalen ga meg indikasjoner, på tross av at jeg ikke kunne språket, på både skam (*sorg*) og *sinne* og *avsky*, noe som støtter forskningen på at ikke-språklige signaler også er krysskulturelle (Sauter et al., 2010).

Også **erfaring 4** viste meg helt klare tegn på emosjonsbruk. Spesielt i situasjonen der politiet prøvde å få meg til å betale for en løslatelse var det temmelig klart for meg (spesielt i ettertid) at de ønsket å skremme meg ved å presentere seg som sinte, noe som er en måte å sørge for at jeg ville bli redd. Dette var klart når jeg fikk dem til å bryte ut i latter, som da ødela "illusjonen", og jeg ble sendt inn i cella hvor jeg tilbrakte natten. Denne måten politimennene ønsket å vise seg som sinte var derfor i alle fall til en viss grad ikke den ekte emosjonen de følte. Det virker som at de ikke følte *sinne* ovenfor meg, men de klarte å falsifisere dette slik at jeg følte ubehag. Dette kan tyde på at emosjoner ikke bare vises på lik måte i colombiansk og norsk kultur, men at begge kulturer også kan falsifisere disse emosjonene på lik linje. Hadde jeg vært mer kapabel i å oppdage falsifiserte emosjonelle ansiktstrekk ville jeg i følge Ekman (f. eks. 1978, 2001) vært bedre i stand til å oppdage denne illusjonen på tvers av kulturer.

Også flere erfaringer viser til lik bruk av både emosjoner og løgn i Colombia på samme måte som i Norge. Blant annet viser **erfaring 2** til en rekke likheter på akkurat disse punktene: Når jeg så informanten og selgeren stå og prute over prisen på bananer, så jeg klart og tydelig det jeg tolket som overraskelse i ansiktene til dem begge. Derimot la jeg også merke til at disse tydelige signalene varte i relativt sett svært lang tid. Som tidligere nevnt så vil et ekte mikrouttrykk kun vare en svært kort tid (Ekman, 2001). Det at disse uttrykkene varte så lenge som opp til ti sekunder vil ifølge Ekman (2001) bety at de ikke var ekte, men fiktive. Dette i seg selv betyr at den slags ansiktsuttrykk er gjeldende også i Colombia når

virkelig overraskelse inntreffer. Med andre ord, jeg vil påstå at Ekman (2004) sin grunnleggende emosjon ”overraskelse” som har blitt påvist i flere kulturer, også ble påvist i markedet i Colombia. Ikke bare *emosjonen* ”overraskelse”, men også ansiktsuttrykkene som følger emosjonen som Ekman (2004:148-177) beskriver ble påvist. Dette hevder jeg på tross av at jeg føler meg sikker på at disse uttrykkene var falske, med andre ord at de var skapt bevisst av personene som viste disse. Likevel er det med på å vise at tilsvarende faktiske uttrykksmåter finnes i den colombianske kultur, og at disse da er de samme som Ekman presenterer (2004).

### 5.1.1 Litterær og generell empiri

Man trenger ikke bare vise til geografiske forskjeller i nåtiden for å kunne peke på krysskulturelle tegn. Fyodor Dostoyevsky skrev *Idioten* i 1868 i Russland og speiler da en helt annen kultur enn den vi lever i både i form av tid og sted. Boken er kjent blant annet for sin psykologiske innsikt, og jeg ønsker derfor å presentere et par sitatet som støtter at emosjonelle trekk kan være krysskulturelle (Dostoyevsky, 2003);

”Only his smile, with all its affability, was a trifle too subtle; it displayed teeth too pearl-like and even; in spite of his gaiety and apparent and good-nature, there was something too intent and searching in his eyes.” (Dostoyevsky, 2003: 18).

Her ser man Dostoyevsky beskrive en person som prøver å skjule en annen agenda enn total ærlighet. Måten Dostoyevsky beskriver dette er så klart og tydelig til og med for meg som lever i en tid nesten 150 år senere i en vestlig kultur, at dette trenger ingen ytterligere forklaring etter mitt syn for å forstå meningen med setningen.

“Myshkin’s face was so cordial at that moment, and his smile so free from the slightest shade of anything like concealed ill-will, that the general was suddenly arrested and seemed suddenly to look at his visitor from a different point of view; the change of attitude took place all in a minute.” (Dostoyevsky, 2003: 20).

Her ser man bokens hovedskikkelse, Myshkin, som snakker med en slik ærlighet, at personen han snakker med blir overrasket når han ikke klarer å se noen form for uærlighet i Myshkins ansikt. Nok en gang viser en bok skrevet for to århundrer siden i en annen kultur at det er overveldende plausibelt at det finnes et krysskulturelt emosjonssystem.

Både en betydelig mengde tidligere forskning (Ekman, 1992) samt egen empiri viser til at det faktisk finnes krysskulturelle emosjonelle trekk, i alle fall når det gjelder måten disse



emosjonene kan manifestere seg ved hjelp av blant annet ansiktsuttrykk og annen ikke-språklig kommunikasjon. Med andre ord, det er helt klart hold i evolusjonspsykologiens standpunkt at det finnes genetiske bestemte deler av mennesket som blant annet styrer emosjoner på tvers av kulturer (Cosmedes & Tooby, 2000). Men likevel stiller det fortsatt spørsmålsteget ved hvorvidt og eventuelt hvordan disse emosjonene blir skapt innad i hver person på lik linje på tvers av kulturer. Dette skal oppgaven se videre på nå.

## **5.2 Kulturelle forskjeller på bruken av emosjoner**

På tvers av kulturer virker det som om at emosjoner utad virker likt. Med andre ord, en person fra én kultur vil utad vise de samme tegnene på blant annet sorg, sinne og lignende som en person fra en helt annen kultur (Ekman, 2004). Når det gjelder løgn så vil dette kunne medføre blant annet skam og sorg når utført. Men vil disse emosjonene da skje i hyppighet og kraft på lik linje på tvers av kulturer i de samme situasjonene?

Fu, Xu, Cameron, Heyman og Lee (2007) viser oss gjennom et eksperiment med kanadiske barn og kinesiske barn i alderen 9 til 11 år, at kulturen selv er med på å bestemme hva et barn synes det er greit å lyve om. Barna fra Canada, som da lever i en individualistisk kultur, syntes det var bedre å lyve for personer enn for flertallet. I motsetning mente barn fra Kina, som lever i en kollektivistisk kultur, at det var bedre å lyve for gruppens skyld enn for enkeltpersoner. Dette er i tråd med hva Nisbett (2003) hevder både når han sier at kulturen skaper kognisjon, og at østlig kultur er svært forskjellig fra vestlig kultur. Mens vestlig kultur fokuserer mye på enkeltpersoners evner og frihet, vil østlig kultur være opptatt over balansen mellom medlemmer av en gruppe og gruppens ønsker og behov (Nisbett, 2003). Ifølge Ekman (2004) kan skam bli sett på som en underemosjon fra sorg, og emosjonen sorg vil gjerne kunne komme frem i mennesket når noe har skjedd som man skulle ønske ikke hadde skjedd. Hvis en person mener, kulturelt betinget eller ikke, at han ikke har gjort noe som han ikke burde gjort, vil da denne personen føle skam eller sorg over denne beslutningen? I eksempelet gjort av Fu et al. (2007) ville de to gruppene av barn ha forskjellig syn på hva som er riktig å gjøre, og hva som er feil. Dette synet er ikke svart eller hvitt, men bringer inn nyanser. Det kan bety at en person fra én kultur mener det er mindre galt å lyve om én spesiell situasjon enn en person fra en annen kultur. Med andre ord, en person fra én kultur vil kunne vise mindre grad av skam (sorg) enn en person fra en annen kultur vil gjøre i akkurat den samme situasjonen.

Dette synet er i stor grad basert på sosialkonstruktivismen som i stor grad ble skapt blant annet av Vygotsky (1986). Dette synet baserer seg delvis på at måten personers tankegang blir skapt på er gjennom språk med andre mennesker. Dette er da et helt annet syn enn hva evolusjonspsykologien hevder. Som tidligere nevnt er Vygotsky (1986) kjent for å hevde at man ikke kan analysere et menneske for å forstå hva som skaper dette mennesket. Det komplette mennesket er mer enn bare delene. Dette er stikk i strid med evolusjonsparadigmet som hevdet at man faktisk kan analysere alle bestanddeler av et menneskes psyke for å kunne forstå det, på lik linje med en ingeniør som analyserer et matematisk, fysisk eller lignende fenomen (Tooby & Cosmides, 2005). Vygotsky (1986) hevder da at en person gjennom en oppvekst blir influert av ett språk og én kultur til en så stor grad at denne personen da får en personlighet som er helt annerledes enn en person fra en annen kultur ville ha hatt. Denne kulturelle påvirkningen vil være så sterk i følge Vygotsky (1986) at den er bestemmende på tross av det vitenskapen senere vil kunne kalle genetisk determinisme.

Hvorvidt en person i så stor grad blir skapt av kulturen kan diskuteres. Nisbett (1996) viser oss at en person sin kultur er svært viktig for å vite når en person vil velge voldelige løsninger. Dette er ifølge Nisbett fordi en person fra en kultur som er mer dominert av vold enn en annen lettere vil velge vold på grunn av ikke bare den kulturelle bevisste lærdommen. Også stressfaktorer kommer inn i bildet, og det fysiologiske aspektet av stress. Igjennom eksperimenter målte Cohen et al., (1996) at personer vil kunne oppleve stress og adrenalinøkninger annerledes kun grunnet hvilken kultur de var fra. Både stressnivået (målt i kortisolnivået) og adrenalinøkningen var da en fysiologisk reaksjon på stresset forsøkspersonene ble utsatt for. Dette viser at kulturforandringer kan ha en fysisk reaksjon, som igjen kan bli svært bestemmende for valget en person vil gjøre, bevisst eller ubevisst. Disse resultatene var ikke bestemt av genetik, men av kulturforskjeller. Personene som var med i eksperimentet til Cohen et al. (1996) var født i enten Sør-Amerika eller Nord-Amerika, men hadde en oppvekst som skjedde i den andre delen av Amerika. Likevel viste resultatene at personer som for eksempel ble født sør i Amerika av personer som var fra sør, og oppdratt i nord viste de samme tendensene som de som var født av personer fra nord og oppvokst i nord (Cohen et al., 1996).

Nisbett og Cohen (1996) viser oss at personer fra én kultur kan ha større ønske om å vise seg som noe de ikke egentlig er enn personer fra en annen kultur. Dette kommer blant annet fram hvis man ser på regioner i USA sine ønsker om å ha dødsstraff, og ønske om faktisk å bruke dødsstraff i enkeltsituasjoner. Nordstatene har like stort ønske som sørstatene når det gjelder å

ha dødsstraff, men de bruker dødsstraffen langt sjeldnere (Nisbett & Cohen, 1996: 69). Denne slags forskjell på hva man hevder og hva man faktisk mener, kan også bli brukt til å forstå samme manglende samsvar innen emosjoner. Nisbett og Cohen (1996) fokuserer utelukkede på voldsbruk i Sør-Amerika i forhold til Nord-Amerika og de kulturelle forskjellene. Likevel kan tankegangen bli videreført til andre psykologiske aspekter, som blant annet emosjoner. I en gitt kultur kan det være mer ønskelig for eksempel å vise seg som mer tilfreds enn man egentlig er, eller vise seg som mer gretten enn man egentlig er. Så lenge denne (fiktive) kulturen opprettholder disse verdiene, vil dette kunne skape en slags naturlig "baselinje" for personene i den kulturen i forhold til andre kulturer (Ekman & Friesen, 1978). Dette er viktig å vite hvis man ønsker å tolke personer fra en annen kultur enn sin egen. Det personer fra én kultur ser av emosjoner trenger ikke bety det samme i andre kulturer.

For å forstå sammenhengen mellom kultur og genetikk, viser Quartz (1999) til at hjernen vår innehar en stor grad av *plastisitet*. Denne plastisiteten påvirker ikke bare det psykologiske nivå, men direkte det fysiologiske på det nevrologiske nivå. Forskjellige erfaringer vil da kunne bidra til å skape forskjellige koblinger i hjernen. Dette betyr at personer fra én kultur ikke bare vil kunne lære seg forskjellige kulturelle særheter, men vil kunne følge en annen fysisk utvikling av hjernen (Quartz, 1999). Dette støtter resultatene til Cohen et al. (1996) og vil forklare hvorfor tilsvarende situasjoner påfører forskjellig fysisk stressnivå til forskjellige grupper mennesker. Dette vil også kunne forklare en mulig forskjell på hvordan andre emosjoner blir aktivert i forskjellige kulturer. Cohen et al. (1996) beskriver aggresjon som nok kan gå under sinne innen Ekman (2004) sine emosjoner, men det trenger ikke å beskrive kun sinne. Hvis man ser at én emosjon kan bli direkte påvirket av kulturelle forskjeller, vil man kunne konkludere med at andre emosjoner også vil kunne bli påvirket i situasjoner som angår disse.

### **5.3 Observasjoner som støtter kulturelle forskjeller i bruk av emosjoner**

Nisbett og Cohen (1996) argumenter i all hovedsak for forskjellen mellom vold i Sør- og Nord-Amerika. Boken *Culture of Honor* dreier seg i stor grad om emosjonen *sinne*, og hvordan kulturer kan påvirke denne emosjonen. Hele boken viser til kulturforskjeller som skaper personer som enten blir mer eller mindre aggressive både i hyppighet og til hvilken grad enn en annen kultur (Nisbett & Cohen, 1996). Ekman (2004) sier oss at det å kunne lese i ansiktet om en person er sint i stor grad er knyttet til hvor mye personen føler emosjonen

sinne. Dette er ifølge Ekman også sant i de andre emosjonene, ikke bare sinne. Cohen et al. (1996) viser oss et eksperiment som gir personer fra forskjellige kulturer den samme stimulus, og likevel gir de forskjellige utslag i form for aggresjon. De som kommer fra Sør-Amerika viste mer aggresjon enn de fra Nord-Amerika, og den eneste grunnen til disse forskjellene var ifølge Cohen et al. (1996) kulturforskjeller. Nisbett og Cohen (1996) forklarer dette med at Sør-Amerika ble bosatt av personer som levde i en mer konkurransepreget kultur, mens de som bosatte Nord-Amerika var i hovedsak fra en mindre konkurransepreget kultur;

*”If resources are abundant or are not subject to theft (like those of most traditional farming people, for example), then a reputation for toughness has little value. But if resources are in scarce or unpredictable supply, and if they are sufficiently portable that theft is a practicable route to bounty, then toughness has great economic value. Potential predators will go elsewhere rather than risk dealing with a man who knows how to defend himself and his possessions and who appears to be not afraid to die.”*  
(Nisbett & Cohen, 1996: xv)

Selv om disse sosiale grunnene til forskjellige behov for ulike evner har endret seg med tiden, har kulturene blitt ført videre, og skapte blant annet mer vold i Sørstatene enn i Nordstatene (Nisbett & Cohen, 1996). For eksempel viser Nisbett og Cohen (1996) at blant annet mord er mye mer akseptert hvis motivet er personlig fornærmelse og lignende i Sørstatene enn i Nordstatene. Med andre ord, det virker som om en kultur vil påvirke både når en emosjon føles, og i hvilken grad disse emosjonene føles.

Observasjoner jeg før har ført som eksempler på krysskulturelle likheter, kommer jeg også til å presentere her som eksempler på forskjeller. Dette er fordi jeg ikke bare observerte én variabel under hver spesifikke observasjon, men flere som hver for seg både kan argumentere for kulturelle forskjeller og likheter. **Erfaring 1** viser som sagt en viss likhet mellom andre kulturer innen salg. Det å gi noe til en person før man ber om noe tilbake gir en god effekt for hvor mye man da får ifølge James og Bolstein (1990), og er noe man kan se i de fleste kulturer. Likevel var presset disse personene utsatte meg for langt større enn noe annet sted jeg har vært. Som tidligere omtalt merket jeg meg under hele oppholdet i Colombia at personene der har en svært større utadvendt måte å snakke på enn det jeg er vant med. Blant annet er alle dine venner (nesten alle sa de var min ”amigo”, selv om jeg aldri hadde sett dem før), de aller fleste smilte oftere enn det jeg er vant med, og fakter som veiving med hendene

var også svært vanlig. Med andre ord, colombiansk kultur er langt mer utadvent enn den norske kulturen. Det jeg opplevde under **erfaring 1** var at de personene som kom bort til meg var svært vennlige. De sa rett ut at de ikke ønsket gjengjeld for maten de ville gi meg, det var heller ikke nødvendig med betaling for en liten massasje. I tillegg var det ingen måte på hvor vennlige de var. Når jeg derimot skulle gå, forandret atferden seg i svært stor grad. Da viste det seg at det de opprinnelig hadde sagt om at disse mindre tjenestene de hadde gjort for meg var gratis var en løgn. Den slags oppførsel har jeg aldri opplevd før. Det å forandre måte å oppføre seg på går imot Cialdini (2001) sin *sammenheng* (*consistency*), noe som de fleste bevisst eller ubevisst prøver å opprettholde. Sammenheng i følge Cialdini baserer seg på Chaiken (1980) sin HSM og går ut på at vi mennesker ønsker å opprettholde en slags konsistens i livet vårt, slik at andre personer kan stole på at vi gjør sier og det vi vil gjøre senere (Cialdini, 2001). Disse personene jeg hadde denne observasjonen med brøt i stor grad med dette temmelige vanlige synet på generell oppførsel. Suh (2002) derimot viser oss at ønsket om å vise seg konsistent vil være et resultat av kulturen og de kulturelle forventningene til deg som en person. I autonome USA var det mye viktigere for personer å vise seg konsistent enn for koreanske personer som var fra en kultur som i mye større grad så på personer som en del av helheten (Suh, 2002). Dette kan i stor grad forklare den store forskjellen mellom colombiansk kultur og norsk kultur. Jeg hevder ikke at colombiansk kultur nødvendigvis er noe mindre autonom enn vestlig kultur, men store kulturelle forskjeller kan ha direkte påvirkning i hvordan personer innad i kulturene ser på seg selv og sin rolle innad i samfunnet.

Suh (2002) sine resultater er også konsistent med andre observasjoner jeg fant, ikke bare **erfaring 1**. Det å vise seg som venn i ett øyeblikk, for så å skifte til irritert/sint når man ønsker å få betalt var svært vanlig i Colombia, spesielt i forhold til den norske kulturen. Dette var da en del av mitt generelle opplevde syn av Colombia, og var i stor grad en motsetning av hva jeg er vant med i Norge.

På markedet, under **erfaring 2**, merket jeg i stor grad også denne utadvendte holdningen. Dette var også i stor grad en forskjell mellom norsk og colombianske kultur. Ikke bare var personene som jobbet der i stor grad utadvent, de var også ifølge informanten min (og senere andre informanter jeg snakket med) også upålitelige. Til og med informanten min som viste meg rundt på markedet han hadde besøkt flere ganger i uken i flere år, stolte ikke helt på alle selgerne han gikk til. Hvis en person blir lurt, ville dette i stor grad være personen som ble lurt

sin skyld, ble jeg fortalt av flere. Dette ønsket ikke informanten at skulle skje, så sjekking av råvarene var obligatorisk.

Denne følelsen av å "vite" at noen alltid kan prøve å narre deg kan bli forklart av forskjellen mellom skamkultur (*shame culture*) og skyldkultur (*guilt culture*) (Creighton, 1990). En kultur basert på skam vil sørge for at personer som blir tatt for å gjøre noe galt i forhold til de kulturelle normene vil føle skam. Det er annerledes for personer i en kultur som baserer seg på skyld. Der vil personer selv være klar over at de gjør noe galt, og derved føle seg skyldig til og med selv om man ikke blir tatt (Creighton, 1990). Creightons (1990) skamkultur og skyldkultur er i hovedsak en versjon av Ruth Benedict (1946) sine teorier skrevet for å kunne forstå Benedicts teorier bedre i en ny tid<sup>8</sup>. Benedict sine opprinnelige teorier om skamkulturer dreide seg rundt Japans psyke, og som en forklaring for de vestlige makter i tiden rundt andre verdenskrig. Teorien bak forskjellen på skamkultur og skyldkultur er svært lett å forstå hvis man ser på og godtar Nisbett og Madusda (2003) sine påstander om at kulturer skaper kognisjon.

*"Finally, social practices can influence thinking habits directly. Dialectics and logic can both be seen as cognitive tools developed to deal with social conflict. We should not expect that people whose social existence is based on harmony would develop a tradition of confrontation or debate."* (Nisbett, 2003: 37)

Nisbett (2003) dreier seg i hovedsak om vestlige og østlige kulturforskjeller. Likevel kan tankene til Nisbett (2003: 37) bli overført til dette; "Hvis man lever i en sosial kontekst hvor løgn er et godtatt virkemiddel, kan man heller ikke forvente at personene skal føle skam over å ikke si sannheten". Hvis man ser på Nisbett (2003) på den måten jeg har fremmet, ser man at Creighton (1990) og Nisbett kan sammenlignes i stor grad.

Colombiansk kultur passer godt med skamkultur på flere måter i henhold til det jeg observerte. For det første virker det som om kulturen i seg selv godtar løgn som et virkemiddel i langt større grad enn det jeg fra Norge er vant med. Også, hvis man klarer å lure noen i Colombia vil ikke dette gjøre at den colombianske personen som lurte noen vil føle skam ut i fra dette av seg selv. Dette fant jeg ut både ved hjelp av observasjoner og også intervjuer hvor samtlige personene jeg snakket med fortalte at de ikke moralsk sett så på det å

<sup>8</sup>Ruth Benedicts teorier blir ofte kritisert som lite vitenskapelig. Se Creighton (1990) for mer informasjon.

tjene noe til sin egen fordel på som noe negativt. Dette er i stor grad på tvers av hva man vil forvente å høre fra en person oppvokst i norsk kultur, som nok i større grad er preget av såkalt skyldkultur.

Konseptet med skamkultur og skyldkultur forklarer også i stor grad oppførselen til personene i **erfaring 1**. Som sagt var det underlig for meg, som kommer fra en annen kultur denne graden av ren løgn og hvor enkelt det virket for dem å utføre denne form for sosial manipulasjon. Hvis de kommer fra en skamkultur vil de ikke oppfatte at å lyve og narre er moralsk ukorrekt, så lenge de ikke blir tatt og må ta konsekvensene (Creighton, 1990). Skamkultur i forhold til skyldkultur kan også i stor grad beskrive flere av de andre oppførselsforskjellene mellom Colombia og Norge som jeg observerte. Alle de spesifikke observasjonene jeg har gjengitt i oppgaven, samt de mer generelle observasjonene, har mer eller mindre elementer av skamkultur.

Under **erfaring 3** pekte jeg før på at personen som prøvde å lure til seg mer penger enn avtalen opprinnelig var på viste klare tegn til skam (Ekman, 2004). Også her vil teorien til skamkultur kunne vise oss hvorfor emosjonene til denne personen skjedde på den måten de skjedde. Personen startet løgningen, og virket på det tidspunktet ikke skamfull. Jeg observerte direkte en samtale mellom informanten og denne personen hvor begge to virket som to personer som hadde en "normal" diskusjon hvor de hadde forskjellige argumenter. Samtalen var preget av emosjonen sinne fra begge sider, begge to brukte mer kroppsspråk enn vanlig og brukte høyt stemmevolum (Sauter et al., 2010). Derimot, når han hadde godtatt at avtalen ikke var slik han i ettertid hadde hevdet, meldte skammen seg slik tidligere beskrevet. Dette er i aller høyeste grad i henhold til Creighton (1990) sin skamkultur i den grad at man ikke føler skam av det å gjøre noe, men å bli tatt for det kan føre til skamfølelse.

**Erfaring 3** viste meg også noe jeg aldri har sett før. Nemlig en stor grad av planlegging av løgn, gjort av informanten for å kunne få gjennomført planen sin som handlet om å få tilbake klokka si. Denne løgningen ble planlagt så nøye og opererte på så mange plan at jeg ble forbløffet over informanten som i det hele tatt tok seg dette bryet for en økonomisk gevinst på ca. 60-70 kroner. Den slags penger var for informanten lite, så dette dreide seg ikke om det økonomiske. Derimot var det å bli svindlet sett på av informanten som noe han ikke kunne godta fordi dette ville gi han et rykte som svak. Indirekte ville dette gjøre det lettere for andre personer å svindle han senere, hvis han ikke stod på sitt. Den tankegangen har sterke paralleller mellom Cohen et al. (1996) sitt eksperiment, i den grad at begge to drev personer til å gjøre noe (eller unnlate å gjøre noe) på grunn av ære.

At informanten valgte å lyve over en så liten økonomisk gevinst i forhold til sjansen for et stort tap virker underlig for meg fra Norge. Men hvis man går litt inn i situasjonen som informanten var i, går det an å forstå. Det var nemlig ikke penger som var grunn til bekymring for informanten, men hvordan han ble sett på av resten av samfunnet han bor i. Det at det er så viktig, viser til en helt annen type kultur enn den jeg er vant til fra Norge. I colombiansk kultur vil en person bli sett på som svak hvis personen lar seg selv bli presset til andre personers vilje. Nisbett og Masuda (2003) viser oss at mennesker fra forskjellige kulturer kan ha forskjellig kognitiv tankegang. Dette er svært treffende i dette tilfelle på måten dette forløp seg. Det som jeg fra en kultur ville kunne mene kanskje var litt plagsomt, men ikke svært viktig, følte en annen person var svært viktig å slå ned på for å forhindre videre eskalering. Den colombianske kultur virker for meg å være en kultur der en mann må bevise seg selv langt hyppigere enn i Norge for å bli sett på som en mann. Hadde ikke informanten min klart å hevde seg i dette tilfellet, var han redd for og sikker på, at han ville bli sett på som ”mindre” i andres øyne.

Hvis man ser scenarioet i dette lyset kan det forklare hvor viktig det var for informanten å vise seg fra en sterk side, og også forklare hvorfor han brukte så mye tid og ressurser på å finne beste måte å løse problemet på. Det var åpenbart for meg at det å vise seg som svak offentlig kunne virkelig skade deg i Colombia, siden dette da ga indikasjon til de rundt deg at du ikke klarte å stå opp for deg selv. Derfor ble det ikke lenger klokka, men om informanten som ”en mann” som var det faktiske fokuset. Dette synet på det jeg kaller ”ære” som noe grunnleggende for å leve livet er noe som ikke på langt nær er så viktig i Norge som i Colombia. Nisbett og Cohen (1996: xv) hevder at enkelte ferdigheter er mer verdt i enkelte kulturer enn andre, og nettopp i colombiansk kultur virker det som at det å kunne forsvare seg personlig mot den slags svindel er langt mer verdsatt enn i Norge. Når det gjelder hvordan forskjellige kulturer har forskjellige synspunkt på hva som er viktig å fokusere på viser Ji, Peng og Nisbett (2000) oss at personer fra Øst-Asia fokuserer mer på det holistiske innen hver enkelte situasjon enn personer fra vesten gjør. Dette vil da kunne forandre synet på hva som er viktig å gjøre i hver enkelt situasjon basert på hvilken kultur du kommer fra. Denne tankegangen er svært gjeldende i denne situasjonen, siden det som ble fokusert på av informanten er andre aspekter enn det jeg fra norsk kultur ville ha fokusert på. Også dette synet på hva som er viktig kan bli koblet med konseptet skamkultur og hvorfor informanten mente det var så viktig å vise seg fra en sterk side (Creighton, 1990). Hvis det å vise seg som svak er negativt i en skamkultur, vil det ikke bety noe om man *er* svak, så lenge man ikke viser svakhet da dette kan bli sett på som en innrømmelse. Dette kan, kombinert med de andre



grunnene vist før, ha gjort det enda mer viktig for en person i en slik kultur å vise seg fra en sterk posisjon.

En annet vinkling, som ikke ekskluderer synet på at colombiansk kultur er preget av skamkultur, er å kunne gå nærmere inn på hva en mann betyr i Colombia. Som tidligere presentert observerte jeg i stor grad at samfunnet i Colombia var et mannsdominert samfunn. Denne form av *machismo* i de latinske land har blitt observert av andre forskere som en viktig del av den latinamerikanske kulturen (Glass & Owen, 2010). Neff (2001) viser til at *machismo* kan bli sett på som et forsvarsverktøy, der det å hevde seg som macho for en mann kan være en måte å hevde seg når man egentlig ikke har så mange sosiale valgmuligheter. Denne tankegangen går i tråd med Vélez et al. (2010) og Goñi et al. (2006) sine resultater som viser at det er store sosiale og økonomiske forskjeller innad i det colombianske samfunn, og at yngre personer har store vansker med å kunne få innpass jobbmessig. Det å se kulturen som preget av *machismo* betyr ikke at den ikke også er preget av skamkultur. Derimot våger jeg å påstå at disse to psykologiske effektene kan støtte hverandre i enkelte situasjoner, som for eksempel det som skjedde under **erfaring 3**. Sammen kan de to modellene også i bedre grad forklare denne unike bruken av valg av strategi samt emosjonsbruken som var til stede under **erfaring 3**, i forhold til hva man kan forvente å se i en tilsvarende situasjon i en annen kultur. Det er lett å se at hvis man bor i en kultur som er preget av machoism vil man fortere kunne vise sinne i situasjoner som utfordrer din manndom enn i en kultur hvor manndom ikke er så viktig å vise offentlig. Det er også lett å se at man i større grad kan vise sorg hvis man gjør noe på tvers av kulturelle regler i en skamkultur og blir tatt for det enn i en kultur som ikke fokuserer på skam som sosial kontroll. Dette er ikke bare lett å se, men også lett å forstå teoretisk hvis man følger Vygotsky (1986) sin tankegang i at kulturen er med på å skape personene.

**Erfaring 4** viser helt klare kulturelle forskjeller når man ser på politiets oppførsel i forhold til hva jeg fra Norge er vant med. Denne oppførselen reflekterer også politiets rolle i samfunnet, og da hvordan politiet blir sett på av den vanlige colombianeren. Som grundig beskrevet før var min opplevelse med politiet særdeles uvanlig for meg. Denne opplevelsen handler rundt tre hovedelementer; 1- Politiet ønsket at jeg skulle gi dem penger for at jeg skulle kunne bli sluppet fri. 2- Politiet banket opp en person rett foran øynene mine uten at denne personen hadde gjort noe direkte i denne situasjonen for å fortjene dette (slagene fra politiet var ikke selvforsvar, men en bevisst og planlagt handling). 3- Politiet hadde sex med kvinne(r) etter en kort krangel med disse kvinnene. Alle disse elementene er noe som jeg fra Norge aldri verken

har sett eller hørt maken til i vår kultur. Dette viser at politiet er helt annerledes i Colombia enn i Norge. Dette igjen vil kunne gjenspeile seg i kulturen både direkte og indirekte som et resultat av måten politiet oppfører seg, og hvordan sivilbefolkningen ser på politiets rolle i samfunnet.

Nisbett (2003:37) hevder, som tidligere har blitt referert, som følger; "...social practices can influence thinking habits directly. Dialects and logic can both be seen as cognitive tools developed to deal with social conflict." Med andre ord, den åpenbare forskjellen på politiets rolle og dermed effekt på samfunnet vil ikke bare påvirke måten politiet blir sett på innad i kulturen. Det vil også forandre hvordan menneskene i kulturen eller samfunnet tenker. De kognitive prosessene vil bli forskjellig for de ulike personene ved forskjellig sosial praksis. En stor forskjell i sosial praksis vil da kunne bety store kognitive ulikheter (Nisbett, 2003). Dette viste seg å være i tråd med mine observasjoner når jeg i ettertid kontaktet informanter. De mente at den slags oppførsel som politiet viste var naturlig og akseptabelt innen de sosiale normene, og den slags syn er ukjent for meg fra norske standarder. Colombianerne viste ikke mye tillitt til rettsystemet inkludert politiet, noe jeg kan forstå gitt min erfaring. Likevel mente de alle at politiet ikke gjorde noe feil når de banket opp personen som ble nevnt. De følte at det jeg vil kalle indrejustis var en god løsning på hva de så på som et mangelfullt rettsystem. Denne konklusjonen om at "politiet gjorde det riktige" var derimot basert på antagelser. Samtalene jeg hadde med de innfødte i Colombia om at politiet gjorde det riktige var basert på en antagelse om at denne personen var skyldig i innbrudd eller lignende. Denne akseptansen for politivold, og antagelsen om at personen utsatt for politivold var skyldig er svært langt fra hva jeg fra Norge ser på som rettssikkerhet.

Da jeg kom tilbake til Norge kontaktet jeg politiet for et møte. Jeg fikk et møte med leder for operativ seksjon ved Hamar politistasjon, hvor jeg presenterte hva som hadde skjedd med meg i henhold til politiet i Colombia. Jeg spurte om han hadde sett eller hørt noe lignende i Norge noensinne som det som skjedde med meg i Colombia. Svaret var klart, dette hadde han aldri på noen måte opplevd i Norge. Her delte politimannen opp min observasjon i tre deler i likhet med hvordan observasjonene blir presentert i oppgava. For det første politiets forsøk på å få meg til å betale for å bli satt fri. Det andre var politivolden, og det tredje var det som i sterk grad kan tyde på at politiet hadde sex med kvinner på politistasjonen. Ikke ett tilfelle av noe sammenlignbart hadde han i løpet av ca. 30 år i politiet opplevd. Personlig opplevde jeg disse tre tilfellene i løpet av én kveld, noe som sjokkerte politimannen i en slik grad at han måtte le av tanken.

Det politimannen sa var at systemet i Norge ikke kan tillate den slags atferd. Selv om han ikke utelukker at den slags i ny og ne kunne og kan skje, ville det være på grunn av enkeltpersoners vilje og ønsker, ikke politisystemet selv som ville skape disse situasjonene. I Colombia virker den slags oppførsel å være en del av systemet i en langt større grad, og politiets oppførsel, slik jeg opplevde det, som en definert rolle. Mens vi i Norge av og til kan høre om politivold og lignende i media, vil dette kun være enkeltpersoner som dette gjelder, ikke som et resultat av at politiet i seg selv er korrumpert eller opererer etter et mønster hvor den slags oppførsel er akseptert. Her ser vi en stor kulturell og samfunnsmessig forskjell på colombiansk og norsk politi hva gjelder arbeidsmåter. I samsvar med Nisbett (2003), ville dette påvirke måten personer i disse kulturene både oppfatter politiet og også det kognitive systemet til disse personene. Nisbett og Masuda (2003) viser oss at det finnes store kognitive forskjeller på tvers av kulturer, og Nisbett og Cohen (1996) viser oss at kulturen kan forandre en persons kognitive evne like vel som en person kan forandre sin kultur. Dette betyr igjen at hvis du vokser opp i colombiansk kultur vil du kunne ha en annen tankegang, eller kognisjon, i alle fall når det gjelder rundt politiet enn en person fra Norge vil kunne ha. I Colombia mente de jeg snakket med at politiet hadde gjort det riktige når de banket opp personen som straff. I Norge ville dette vært uhørt. Det er her helt klart en forskjell.

Personlig så mener jeg at jeg også fikk bevis for at denne kognitive forskjellen faktisk finnes. Når jeg presenterte denne situasjonen for informanter i Colombia ble jeg møtt med likegyldighet og til en viss grad humor. Den generelle tanken var at jeg aldri var i noen fare hos politiet; de prøvde bare å skremme meg for å få meg til å gi dem penger, noe som var en vanlig prosedyre av politiet i Colombia. Når jeg presenterte denne situasjonen for mine bekjente i Norge ble jeg møtt med vantro og sjokk. Flere trodde ikke på meg, og enkelte måtte jeg virkelig forklare at ingenting ille skjedde verken av meg eller mot meg den kvelden. *Her ser vi et stort skille i emosjoner på tvers av kulturer.* Samme hendelse ble skildret til både colombianske og norske personer, og reaksjonen viste en vesentlig forskjell i emosjonene dette frembrakte. I Colombia var dette så normalt at den eneste emosjonen som kunne komme godt frem var *enjoyable emotions*, eller glede (Ekman, 2004). Det vil være feil av meg å si at de viste ren glede over hva som hadde skjedd med meg, men de viste en gledelig emosjon som lattermildhet og lignende over situasjonen slik jeg beskrev den. Hvorfor denne følelsen kom frem er ukjent for meg, men det er godt mulig de merket at jeg mente at denne opplevelsen var en viktig hendelse og at jeg viste en viss frykt for politiet når jeg fortalte om denne situasjonen. Uansett, dette var ikke noe som de colombianske informantene fant noe

besynderlig eller unormalt. I Norge derimot viste de fleste personer jeg fortalte dette til en viss form for overraskelse og faktisk sinne og avsky over det colombianske politiets oppførsel. Mange ville ikke tro på meg, siden de mente at det jeg beskrev aldri kunne skje. Sinne og avsky er alle det Ekman (2004) kaller negative emosjoner, og beskriver en helt forskjellig sinnsstemning fra glede slik colombianerne viste. Overraskelsen som kom fram kun i Norge viser at denne situasjonen slik beskrevet av meg, ikke er ventet å kunne skje i det norske samfunn. I Colombia derimot ble de ikke overrasket, fordi situasjonen jeg kom opp i ikke var uventet. Dette kan høres naivt ut, men det er en viktig forskjell i dette, fordi det viser hva jeg mener er klare kulturelle forskjeller, både hvordan samfunnene opererer forskjellig, og hvordan personer innad i kulturene tenker.

I Norge dreide bekymringen seg, som kom fra personer jeg snakket med om denne episoden, om hvorvidt alt hadde gått bra med meg, både under og i ettertid av opplevelsen. Dette viser en prioritering i hva personer fra Norge føler er viktig. Det var også en slags bekymring enkelte Colombianere ga uttrykk for, men dette var kun rundt hvordan jeg hadde taklet situasjonen jeg var i. Når jeg fortalte at jeg hadde nektet å gi politiet penger, ble jeg møtt med blant annet klapping på skulderen, og andre genuine gledesutbrudd som "Duchennesmilet" (Ekman, 2004). Dette fokuset på hvordan jeg oppførte meg kan nok en gang bli sett på som et resultat av skamkultur (Creighton, 1990). Det å vise seg svak i Colombia har jeg allerede presentert sterke indikasjoner at er svært uønsket, og det å bryte sammen og gi politiet det de vil ha kan da bli sett på som skamfullt. Ikke å gi etter derimot var et tegn på styrke, noe den ene informanten jeg snakket med, indirekte fortalte meg. Også her kan man trekke inn machismo som en måte å forklare grunnen til denne åpenbare gleden informanten viste meg (Neff, 2001). Det å kunne stå opp for seg selv er et av flere aspekter som i stor grad blir sett på som viktig for en person som vil vise seg som macho. Skamkultur og machismo kan nok en gang være begge med og forklare den kognitive tankegangen som blir skapt innen et miljø som er forskjellig fra en kultur hvor de to modellene ikke er så viktig.

Årsaken til at politiet i så stor grad er korrupt i Colombia kan diskuteres. En måte å forklare dette vil være grunnet de økonomiske forskjellene i Colombia presentert tidligere (Gõni et al., 2006; Vélez et al., 2010), i sammenheng med det jeg opplevde var en vanlig holdning i forhold til rettsystemet. Nisbett og Cohen (1996: 88) sier selv at det er vanskeligere å finne årsaken til kulturelle opphav enn å vise at de finnes. Her føler jeg at jeg helt klart har funnet kulturelle forskjeller, uten å kunne bestemt forklare hvorfor disse kulturelle forskjellene finnes.

**Erfaring 5** viste meg en stor grad av korrupsjon, og måten den colombianske kulturen godtar eller til og med oppmuntrer til dette. Denne slags korrupte handlinger er ikke ukjente i Norge, derimot er den selvfølgeligheten dette gjøres i Colombia annerledes enn den jeg opplever i Norge. Som tidligere presentert er den økonomiske situasjonen annerledes i Colombia enn i Norge (Goñi et al., 2006; Vélez et al., 2010). Denne økonomiske situasjonen kombinert med nivået av illojalitet til autoriteter skaper lettere holdninger hvor korrupsjon er akseptert (Nisbett, 2003). Dette var helt klart når jeg i ettertid intervjuet flere om hva jeg vil kalle hverdagslig korrupsjon. Ingen hadde noe problem med dette, så lenge begge parter tjente på det. I tillegg var deres syn på institusjoner som blant annet kabel-TV firmaer, strømfirmaer og lignende, at de var så rike fra før av at de aldri ville merke noe. Det moralske i det å "ta" fra de store firmaene var i min opplevelse ikkeeksisterende i Colombia i motsetning til den norske kulturen. Denne forskjellen i norsk og colombiansk mentalitet vil jeg si er en kulturell forskjell skapt av økonomiske problemer og mangel på et rettsystem (som i colombianske syn) verken er rettferdig eller pålitelig. Menneskene der vil da i større grad gjøre det vi i rettsstaten Norge ville kunne se på som uetisk og umoralsk.

Slik vi husker fra **erfaring 4** så oppførte ikke politiet i Colombia seg slik de oppfører seg i Norge, heller ikke blir politiet sett på av sivilbefolkningen på lik måte i de to landene. Også politiet ønsket at jeg skulle gi dem penger for å kunne bli løslatt uten noen som helst form for offisiell straff. **Erfaring 4** og **erfaring 5** viser oss tydelig at colombiansk samfunn opplever langt mer korrupsjon enn det jeg er vant med i Norge. At dette har påvirkning på kognisjonen til personer som er oppvokst i Colombia virker i stor grad å stemme. Samtalen jeg hadde med den ene informanten viste meg at våre måter å tenke på korrupsjon på var svært forskjellig. Dette eksemplet kan derfor være med og støtte opp under Nisbett (2003) som jo mener at sosial praksis påvirker måten man tenker på. Ser man dette i forhold til emosjoner, ville det derfor være rimelig at en person fra Colombia ville vise andre emosjonelle tegn enn en person fra Norge hvis personene ble spurt om involvering innen korrupsjon.

Jeg mener at **erfaring 6** nok en gang viser tegn som virker å være i tråd med skamkultur. Hvis man kunne være utro uten at dette ville påvirke livet generelt, var det ingen grunn til bekymring. Derimot, man burde ikke bli tatt, da dette ville være skadelig for familien. Machismo kommer inn her, og mannens plikt til å beskytte familien. Hvis mannen skapte uro og sorg for familien, ville han ikke ha gjort jobben sin som "Amo" (et ord ofte brukt i Colombia som betyr herre i huset). Så lenge utroskap ikke ble oppdaget derimot, hadde ikke

mannen gjort noe "feil", noe som sagt før er i sterk kontrast med hvordan man ser på moral i Norge. Også her ser vi at emosjonene er forskjellig mellom Norge og Colombia; I Norge er det en større skam bare å utføre utroskap, mens i Colombia er det ikke så. I tillegg ser man her nok en gang, en kulturell forskjell på hyppigheten rundt det å lyve. I Colombia virker det som om det å lyve er en sosialt akseptabel måte å samhandle mennesker i mellom, i langt større grad enn i Norge, noe som **erfaring 6** støtter opp under.

#### **5.4 Noe er kulturelt betinget, og noe er krysskulturelt**

For meg er det liten tvil om at det er en stor kulturell forskjell mellom Colombia og Norge, belyst av observasjonene jeg har gjort meg samt annen informasjon (f. eks. Goñi et al., 2006; Vélez et al., 2010). Grundige teorier av blant annet Nisbett i sammenheng med empirien, gjort både av meg og av andre, gjør det klart for meg at jeg faktisk observerte en annen kultur i Colombia i forhold til den jeg ser i Norge.

Jeg observerte som presentert en svært stor grad av fattigdom i et samfunn som ikke er uten økonomiske midler. Dette tydet på en stor økonomisk forskjell innad i befolkningen, noe som Gõni et al. (2006) bekrefter. I seg selv kan dette skape en kultur som er basert på store forskjeller innad i kulturen, der ett samfunnslag blir sett på som bedre enn andre, noe som jeg også observerte at var tilfelle. Jeg observerte nemlig både en raseforskjell og en statusforskjell mellom forskjellige klasser da jeg var i Colombia som var helt klart og helt åpent. Forskjellene var helt annerledes enn i Norge i den grad at det var et langt større skille. I tillegg så jeg en stor grad av machismo som blir beskrevet i stor grad om den mannsdominerte kulturen i Latin-Amerika (Glass & Owen, 2010). I samtale med lokalbefolkningen fant jeg fort ut at de ikke på langt nær stoler på politiet eller resten av rettsystemet, slik vi gjør i Norge. De mener selv at politiet gjør en jobb slik den jobben bør gjøres, men de skildres ikke som tjenere for folket, men i større grad som håndhevere av en uskrevet lov som inkluderer blant annet korrupsjon og selvjustis utenfor retten. Dette sistnevnte fikk jeg personlig erfare gjennom **erfaring 4**, og ble bekreftet gjennom samtaler med lokalbefolkningen. Denne korrupsjonen var ikke et fenomen som bare dreide seg om politiet, men som var et reelt virkemiddel for flere lag innen det colombianske samfunn som vist av **erfaring 5**.

Alt dette er med på å beskrive en kultur som er grunnleggende forskjellig fra norsk kultur. Hvorfor denne kulturen har blitt skapt er vanskelig for meg å være sikker på, men ifølge Nisbett og Cohen (1996:88) er denne vanskeligheten gjerne tilfelle når man prøver å definere en annen kultur. Derimot mener jeg at jeg har klart å påvise såpass store

samfunnsmessige forskjeller at jeg med sikkerhet kan si at kulturen i vesentlig grad skiller seg fra f.eks. den norske virkelighetsoppfatning.

De emosjonelle uttrykkene var i stor grad identisk mellom disse to kulturene. Som tidligere vist gjennom **erfaring 1-4**, er det klart gjennom empirien gjort av meg at emosjonene fysisk sett har lik måte å vise seg på til tross for kulturelle forskjeller. Disse empiriske resultatene er i tråd med forskning samlet i løpet av flere tiår (Ekman, 1992). Ekman (2004) sine resultater viser seg da å være korrekte, i alle fall vil jeg hevde å ha påvist dette, over den kulturelle grensa mellom Norge og Colombia. Det skal sies at det kan hende at jeg ikke var i stand til å oppfatte alle emosjonsuttrykkene gjort av colombianerne. Derfor er det mulig at de følte emosjoner som jeg ikke var i stand til å oppfatte. Derimot hadde jeg rett hver gang jeg selv mente jeg observerte en grunnleggende emosjon, og i ettertid forhørte meg om hvorvidt min forståelse var korrekt. Disse observasjonene var korrekte i henhold til Ekman (2004) sine emosjoner som vist blant annet gjennom **erfaring 2** og **3**. Alle de grunnleggende emosjonene som Ekman (2004) hevder er krysskulturelle kunne jeg observere i Colombia i like stor grad som i Norge på tvers av det jeg anser som kulturer som i stor grad er ulike. Med andre ord, jeg hevder derfor å ha påvist krysskulturelle emosjonstegn på lik linje som Ekman (f. eks. 2004) hevder å ha funnet gjennom sin empiri.

Ekman sine teorier om krysskulturelle emosjoner er basert på evolusjonspsykologien, og Darwin (2009) sin evolusjonistiske teori. Jeg mener da å kunne si at den delen av evolusjonspsykologien som Ekman (f. eks., 2004) hører til, i alle fall innen emosjonsuttrykk, i aller høyeste grad virker å stemme. Darwin (1998) hevdet i 1872 at han hadde funnet evolusjonistiske tegn på emosjoner i ansiktet til menneskene, noe som Ekman (1978) i ettertid har vist er tilfelle igjennom blant annet spesifikke mikroutrykk som følger gitte emosjoner, på tvers av kulturer.

Hvis man følger enkelte evolusjonspsykologer som blant annet Tooby og Cosmides (2005), vil man kunne analysere mennesket på en slik måte at man, ved hjelp av disse byggeklossene man da sitter igjen med, skal kunne forstå mennesket på en komplett måte. Mennesket, inkludert menneskets psyke, kan da bli sett på som enkelte "moduler" som kan bli satt sammen slik en ingeniør kan sette sammen en motor (Tooby & Cosmides, 2005). Dette synet blir sterkt kritisert av Panksepp og Panksepp (2000), som hevder at evolusjonspsykologien går mot en forståelse av menneskets hjerne, ikke som en organisk, men som en uorganisk del av mennesket. Tanken om at menneskets sinn er som en *tabula rasa* har blitt mer eller mindre prøvd motbevist av Darwinismen og evolusjonspsykologien

(Panksepp & Panksepp, 2000). Likevel er det helt klart at hjernen i svært stor grad blir formet av personlige erfaringer, noe som evolusjonspsykologien har problemer med å kunne implementere i sitt paradigme (Quartz, 1999). *Tabula rasa* har da fått tilbake sin plass innen psykologien, noe som blant andre Cohen et al. (1996) har vist oss gjennom sine kulturpsykologiske eksperimenter. Evolusjonspsykologien i sin rene form er i stor grad avhengig av antagelser for å kunne formulere spesifikke teorier eller modeller. Man har bare hjernen og sinnet vi mennesker i dag innehar som måte å kunne teste eksperimenter på, noe som gjør at historiske data i stor grad er gjemt for oss (Panksepp & Panksepp, 2000). Dette gjør at enkelte forskere vil forklare hva man ser ut i fra hva man ønsker å se og hva man antar at har skjedd, ikke hva som nødvendigvis har skjedd (Gould & Lewontin, 1979). For eksempel viser Gould og Lewontin (1979) til et eksperiment gjort for å forklare hvorfor en spesiell mannlig fugl ikke bryr seg om den kvinnelige fuglen etter å ha paret seg med henne ved hjelp av en dukke plassert ved reiret. Før paring ville den mannlige fuglen vise aggresjon ovenfor denne dukken, mens etterpå ville han ikke bry seg med den. Dette forklarte forskeren med at den mannlige fuglen hadde gjort sitt for å spre sine gener, og derfor ikke hadde så stor interesse av den kvinnelige fuglen lenger, en forklaring som vil kunne bli støttet opp av evolusjonspsykologien. Gould og Lewontin (1979) argumenterer derimot for at det finnes en sosial forklaring som er like dekkende, nemlig at den mannlige fuglen fant ut at denne ”nye fuglen” ikke var noen trussel for verken han eller den kvinnelige fuglen. Poenget Gould og Lewontin (1979) gjør er at selv om en forklaring passer, betyr det ikke at den forklaringen nødvendigvis er riktig. Evolusjonspsykologien er ifølge Gould og Lewontin (1979) full av teorier som kun ”passer”, men ikke kan bevises fullt ut. Når Ekman (2004) viser til sine resultater som omhandler identiske emosjoner på tvers av kulturer så er det derfor vanskelig for oss med sikkerhet å konkludere med at dette *uten tvil* må være grunnet evolusjonspsykologien. Derimot er evolusjonspsykologien den helt klart beste modellen for å forklare denne klare sammenhengen mellom kulturer som aldri har hatt noen mulighet for å lære av hverandre. Panksepp og Panksepp (2000) sier som følger;

*”Although it may be possible that some unique genetically-channeled resource-holding mechanism related to social-emotional needs do exist in higher areas of the brain (e.g., systems for monitoring attractiveness, greediness, degree of social reciprocity and commitment, as well as ‘mind-reading’ tendencies), it should be the responsibility of each investigator who posits such modules to plot out credible strategies for revealing their inherent nature.”* (Panksepp & Panksepp, 2000: 115).



Det virker for meg som at Ekman (2001, 2004) sine teorier om emosjoner og løgn holder stand selv om det er vanskelig å bevise evolusjonspsykologi. Derimot kan man ikke glemme at evolusjonen ga oss en hjerne som er plastisk i så stor grad at den fysiske hjernen vil utvikle seg forskjellig gitt forskjellige erfaringer (Quartz, 1999). Denne slags tankegang går hånd i hånd med Vygotsky (1986) som hevder at mennesket ikke bare er et resultat av genene, men også av sosial interaksjon. Enkelte aspekter av menneskelig psyke virker som er langt mer biologisk predeterminert mens andre aspekter blir utviklet av kulturen, som "gjenspeiles" i Vygotsky (1986) sine høyere og lavere psykologiske funksjoner. De lavere psykologiske funksjonene er som sagt blant annet hukommelsen, persepsjoner og viljestyrke ifølge Vygotsky. Høyere psykologiske funksjoner derimot er funksjoner skapt av blant annet kulturen på en sosialkonstruktivistisk måte, som blant annet kognisjon. Vygotsky (1986:108) mener helt klart at kulturen i seg selv påvirker i stor grad hvordan menneskets psyke skapes, fordi personen tar til seg normer og lignende av kulturen han lever i. Hvis personen ikke hadde fått en slik stimulus, ville personen ikke ha klart å utvikle disse høyere psykologiske funksjonene på linje med en person som er utsatt for denne naturlige påvirkning (Vygotsky, 1986:108). Emosjoner vil da også kunne gå under lavere psykologisk funksjon, i alle fall hvis man baserer seg på Ekman (2004) sine teorier som både min empiri kan støtte så vel som forskning gjort i flere tiår (Ekman, 1992). Panksepp og Panksepp (2000) viser til nevrobiologiske funn som støtter tankegangen til Vygotsky (1986) med sine resultater som sier at det som styrer emosjoner er evolusjonsmessig i en svært gammel del av hjernen. Panksepp og Panksepp (2000) sine resultater støtter både Vygotsky (1986) sine teorier om lavere og høyere psykologiske funksjoner, samt evolusjonspsykologien på en slik måte at de to kan operere i samsvar.

### **5.5 Oppsummering observasjoner**

Selv om jeg mener å ha funnet klare indikasjoner på at emosjoner manifesteres likt på tvers av hvilken kultur man observerer dette, er det helt klart for meg at det finnes flere kulturelle forskjeller som er like viktig for en forståelse av både hvorfor og hvordan disse emosjonene blir skapt i hver enkelt person. Som tidligere vist forklarer teorien bak machismo og skamkultur en god del av det jeg observerte i Colombia, som noe jeg vil beskrive som kulturelt forskjellig fra det jeg finner naturlig i Norge (Creighton, 1990; Glass & Owen, 2010). Skamkulturen beskrevet av Creighton (1990) beskriver en kultur hvor det å gjøre noe

galt ikke nødvendigvis gjør at man føler at man i like stor grad har gjort noe galt som i andre kulturer. Derimot, i en skamkultur er det å føle skam knyttet opp mot det å bli eksponert for å ha gjort noe feil i forhold til kulturelle normer. Mange av observasjonene mine var basert på det faktum at en del personer virket som om de ikke følte skam over noe de gjorde, som blant annet personene jeg møtte i **erfaring 1** og **erfaring 3**. Mangelen på skam i henhold til hva de gjorde vil jeg si er et kulturelt fenomen i forhold til hvordan samme situasjon ville ha utspilt seg i Norge. Også graden av machismo kan blant annet ha påvirket hvilke emosjoner som ble skapt og i hvilken grad emosjonen skapes (Glass & Owen, 2010). Neff (2001) viser til at machismo kan bli sett på som en forsvarsmekanisme, noe som tydelig kan stemme i flere tilfeller jeg observerte. Det jeg merket meg etter **erfaring 4** var som sagt at personer jeg snakket med var opptatt av hvordan jeg hadde taklet situasjonen jeg var satt i. Det at jeg ikke hadde gitt politiet penger ble sett på som en seier, noe som i stor grad kan anses å være i tråd med machismo som en kulturell holdning. Både det å kunne betrakte en skamkultur som noe annerledes enn en skamkultur, og betrakte en machismokultur som annerledes fra kulturer som ikke er mannsdominerte kan bli forklart med Nisbett (2003) og hans tanker om at kulturen skaper kognisjon. Nisbett og Masuda (2003) viser oss at forskjellige kulturer har forskjellige kognisjonen. Nisbett (2003) viser oss at det er kulturen man vokser opp i som i seg selv som skaper denne kognisjonen. Denne tankegangen er igjen helt i tråd med Vygotskys (1986) teori om høyere psykologiske funksjoner.

### **5.9 Løgn på tvers av kulturer**

Jeg mener at det er en stor grad av forskjell på bruken av løgn i disse to kulturrene, noe man også kan se igjennom observasjonene gjort av meg både direkte og indirekte. Likevel er det helt klart at det finnes krysskulturelle likheter i tillegg. Hvordan jeg kan hevde dette skal jeg utdype nå.

Hittil har jeg presentert teorier som både er evolusjonspsykologiske og kulturpsykologiske. Observasjonene jeg selv samlet inn i Colombia støtter begge paradigmer. Enkelte tilfeller av emosjonsbruk støttet evolusjonspsykologien, og enkelte støttet kulturpsykologien. Det jeg mener med løgn, er ikke lenger snakk om det man kan kalle en lavere psykologisk funksjon som grunnleggende emosjoner, men en høyere psykologisk funksjon (Vygotsky, 1986). Dette betyr ifølge Vygotsky at løgn er noe man blir lært opp til å gjøre gjennom kulturelle påvirkninger, noe som Nisbett og Cohen (1996) vil kunne støtte. Hvordan en kultur direkte kan påvirke deg når det gjelder løgn, kan lett forklare. En kultur

har visse normer, og visse regler som er skapt innad i den gitte kulturen. Disse normene vil påvirke deg direkte angående hva som er viktig for deg som en person innad den kulturen: Hva som er rett å gjøre, hva som er akseptabelt, hva som vil skje hvis man går over kulturens grenser om hva som er rett og galt, og lignende. Dette gjelder også løgn; i en fiktiv kultur kan det være helt akseptabelt å lyve til ukjente, mens i en annen vil dette være helt uakseptabelt. Fu et al. (2007) viste oss at barn i en kollektivistisk kultur ville ønske å lyve for å hjelpe fellesskapet mot å skade enkeltindividet, mens barn fra en individualistisk kultur valgte det motsatte, å hjelpe individet mot å skade fellesskapet. Dette blir forklart av de kulturelle forskjellene som barna hadde blitt oppdratt innen; den ene kulturen var slik Nisbett (2003) beskriver det som holistisk mens den andre kulturen er analytisk. De fokuserer rett og slett på forskjellige verdier som viktig. Mens den ene kulturen fokuserer på fellesskapets goder, fokuserer den andre på enkeltpersoners goder som det viktige. Da jeg var i Colombia merket jeg at enkelte verdier vi har hjemme i Norge ikke på langt nær var så viktig for det colombianske samfunn og personer innad i dette samfunnet som for oss. Ett eksempel på dette var sammenheng som er en underkategori av HSM av Chaiken (1980). Det jeg opplevde i Colombia var at personer i langt mindre grad var opptatt av å kunne opprettholde denne koherens som er viktig for oss i Norge å kunne vise at vi har. Suh (2002) viser oss at enkelte kulturer ikke ser på sammenheng som viktig, noe som forklarer hvorfor dette påfallende nok for meg fra Norge virket som var nesten ikkeeksisterende i Colombia. Både Suh (2002) og Fu et al. (2007) sine resultater kan bli forklart av kognisjonsforskjeller mellom kulturer slik Nisbett (2003) beskriver. Nisbett og Cohen (1996) viser oss at kulturen har en direkte påvirkning på hvordan vi mennesker tenker, i en så stor grad at det manifesterer seg selv også fysisk. Dette kan bli vist også av nevrobiologer, i den grad at erfaringer direkte påvirker hvordan hjernen fysisk blir skapt (Quartz, 1999). En slik plastisitet viser oss at kulturen har en fysisk påvirkning på hvordan menneskets sinn blir formet.

Hvis kulturen er så skapende for personen, hvordan kan så forskere som Ekman (2001) hevde at man kan lese en løgn på tvers av kulturer? Det er gjennom det Ekman (1992) hevder har blitt vist gjennom en årrekke, at enkelte emosjoner er en så grunnleggende del av mennesket at det er evolusjonistisk betinget. Dette mener jeg at er helt korrekt, noe jeg føler at har blitt vist gjennom datainnsamlingen min, i tillegg til Ekman (1992) og andre emosjonsforskere sin forskning. Ekman (2001) er fullstendig klar over at det finnes kulturelle og også personlige forskjeller som vil påvirke personers bruk av løgn og hvorvidt de kan bli tatt i å lyve. Derimot hevder Ekman (2001, 2004), at uansett hvilken kultur man har blitt oppdratt i, vil man gi de

samme fysiske responsene av de samme grunnleggende emosjonene. Hvis man så er på utkikk etter disse tegnene på de grunnleggende emosjonene, vil man kunne forstå hvilken sinnsstemning personene er i uansett hvilken kultur personen kommer fra (Ekman, 2004).

La oss her gå tilbake til Cohen et al. (1996) sitt eksperiment som viste forskjellig nivå av aggresjon eller sinne gitt samme parametere på tvers av kulturene forsøkspersonene var fra. Sinne er en av Ekman (2004) sine grunnleggende emosjoner, og Cohen et al. (1996) viser oss at i forskjellige kulturer kan man bli emosjonelt forskjellig stimulert gitt identisk påvirkning. Resultatene som ble gitt var derfor ikke at emosjonen sinne er forskjellig, men gjenspeiler at i én kultur vil man lettere bli aggressive enn i en annen. Dette betyr ikke at personer fra forskjellige kulturer viser sinne på forskjellig måte, noe som Ekman (1992) mener har blitt bevist faktisk å være likt på tvers av kulturer. De grunnleggende emosjonene er en viktig del av Ekman (2004) og andres resultater innen emosjonsforskning. Resultatene av min datainnsamling indikerer at Ekman har rett i at de grunnleggende emosjoner finnes på tvers av kulturer. Samtidig indikerte empirien min at det i stor grad er krysskulturelle forskjeller innen hva utløser disse grunnleggende emosjonene.

Det er viktig å være klar over, som tidligere vist, at personer fra forskjellige kulturer vil ha forskjellige emosjoner knyttet opp mot de samme situasjoner. Dette har i oppgaven blitt vist både gjennom presenterte teorier, samt gjennom egen datainnsamling. Ekman og Friesen (1978) viser til en baselinje man trenger for å oppdage mikroutrykk i en person sitt ansikt. Dette er for å ha et nøytralt utgangspunkt for å bedømme om hvorvidt personen føler noen emosjoner. En tilsvarende baselinje mener jeg er viktig å ha når man prøver å bedømme hvorvidt en person fra en annen kultur føler andre emosjoner i identisk situasjon som personer fra din egen kultur. Oppgavens empiriske data har vist at dette skjedde flere ganger. Med baselinje i dette tilfelle menes det en forståelse av kulturens ”normalitet”.

La oss se på **erfaring 1** som eksempel. Personene som møtte meg fortalte meg at krabben var gratis, noe som i realiteten viste seg å være en falsk påstand. Likevel viste de meg ikke noen tegn på bedrageri så vidt jeg kunne se. Som tidligere presentert er den slags oppførsel langt mer godtatt i Colombia enn i Norge, noe som igjen vil påvirke hvorvidt en personen føler han bryter et tabu eller ikke. Derfor, hvis man ønsker å kunne påvise følelsen ”skam”, vil man ikke kunne oppdage den emosjonen i dette tilfellet i Colombia like lett som man kan oppdage det i andre kulturer hvor normen er annerledes i den grad den slags oppførsel ikke er like akseptabel. Hvis man derimot har en baselinje, eller en forståelse av kulturen, vil man kunne forstå at dette ikke betyr at personer fra en annen kultur enn den du er

fra ikke har de samme emosjonene, men at emosjonene kommer frem på forskjellige tidspunkt.

La oss nå se på **erfaring 4**, som omhandlet mitt møte med politiet i Colombia. Politiet oppførte seg både mot meg og andre på en måte jeg aldri på forhånd hadde drømt skulle kunne skje. Den slags atferd viste seg imidlertid å være normal oppførsel i Colombia. Når det gjelder politiet ville Nisbett (2003) her kunne si at kognisjonen min (som i stor grad er skapt av norsk kultur) var forskjellig fra den colombianske kognisjon. Mens colombianerne jeg i ettertid snakket med viste den grunnleggende emosjonen glede, viste personer jeg i ettertid snakket med i Norge både overraskelse og forskrekkelse. Dette kan vise at personer fra forskjellig kultur viser forskjellige emosjoner i tilsvarende situasjoner. En baselinje, eller forståelse for den kulturelle forskjellen er her helt nødvendig for å kunne oppdage løgn på tvers av disse forskjellige kulturene.

I likhet med andres empiri, viser empiri gjort av meg samt teorier om kulturelle forskjeller, at jeg uten mye tvil kan konkludere med at kulturene i Norge og Colombia er vesentlig forskjellige. Skamkultur og machismo er to mer direkte beskrivelser av Nisbett og Cohen (Nisbett) sine generelle teorier som forklarer kulturforskjeller (Creighton, 1990; Glass & Owen, 2010). Derimot er det en direkte beskrivende forklaring som viser til i hvilken grad spesifikke kulturer er forskjellige fra hverandre. Cohen et al. (1996) sitt eksperiment viser oss helt klart at kulturen har en direkte påvirkning på hvordan mennesket ikke bare tenker, men reagerer fysisk, som et direkte resultat av kulturelle forskjeller. Machismo derimot er langt mindre generelt, og skildrer spesifikt latinamerikansk mannskultur (Glass & Owen, 2010). Også skamkultur er langt mer spesifikk, men beskriver ikke nødvendigvis Latin-Amerika (Creighton, 1990). Likevel kan skamkultur forklare svært mange observasjoner jeg gjorde i Colombia, noe som får meg til å tro at skamkultur i stor grad kan beskrive også colombiansk kultur.

Uansett om man ønsker å ta i bruk klare definerte måter å se på kulturer, som blant annet det som ligger under machismo og skamkultur, så må man godta resultatene gjort av blant annet Nisbett og Cohen (1996) og Nisbett og Masuda (2003). Det man konkluderer ut fra disse resultatene er at kulturen direkte påvirker menneskets kognisjon, som igjen påvirker måten personer vil oppleve situasjoner. Selv om Ekman (2004) nok har rett i at emosjonene manifesteres likt på tvers av kulturer, betyr ikke dette at det manifesteres i de samme situasjonene på tvers av kulturer. Ekman og Friesen (1978) har skapt klarhet angående hvilke ansiktsmuskler som følger hvilke grunnleggende emosjoner, og bruker disse til å beskrive

*mikroutrykk*. Disse mikroutrykkene blir beskrevet som tilnærmet umulige å bevisst kontrollere, og vil derfor kunne vise hvorvidt du lyver i enkelte situasjoner fordi disse mikroutrykkene gjenspeiler hvilke grunnleggende emosjoner du faktisk føler. Derimot, det man ser uten tvil fra det kulturpsykologiske perspektivet, og datainnsamlingen gjort i henhold til denne oppgaven, er at personer fra forskjellige kulturer ikke vil føle de samme grunnleggende emosjonene i de samme situasjonene. Dette igjen gjør at det blir mangelfullt å bruke mikroutrykk alene for å bestemme hvorvidt en person lyver eller ikke.

## **Kapittel 6: Konklusjon**

### **6.1 Oppdagelse av løgn på tvers av kulturer**

Når en løgner prøver å overbevise deg om noe som ikke er sant, vil personen kunne gi ”hint” om denne løgngen uansett hvilken kultur man er fra. Dette er fordi personen selv vet at han ikke forteller sannheten. Noen ganger kan denne kunnskapen som løgneren sitter inne med være så sterk, at personen vil vise andre emosjoner som i større grad heller mot hva personen egentlig føler enn hva personen prøver å presentere. Personen som lyver vil da slite med både de ekte følelsene, og det personen prøver å formidle falskt. Dette kan bli lest i ansiktet til personen som lyver, på tvers av hvilke kultur personer;

*”The true, felt expressions of emotion occur because facial actions can be produced involuntarily, without thought or intention. The false ones happen because there is voluntary control over the face, allowing people to interfere with the felt and assume the false.” (Ekman, 2001: 123).*

Dette er en sannhet som er svært viktig og gjelder ikke bare oppdagelse av løgn fra ansiktsuttrykk. Alt fra kroppsspråk, til ANS vil kunne bli påvirket av hvilken emosjon som faktisk blir følt (Ekman, 2001). Slik som oppgaven har vist, så er det svært problematisk å bruke samme rammer for alle personer i alle kulturer når det gjelder å lese hvorvidt personer lyver. Dette må man være klar over, hvis ikke vil man nesten garantert begå både Brokaws risk og Othellos feil (Ekman, 2001). Disse feilene er det lett å begå selv når man prøver å lese mennesker innad egen kultur, og dermed enda lettere å begå hvis man ikke er klar over kulturelle forskjeller.

### **6.2 Utføring av oppgaven**

Denne oppgaven har latt meg se på teorier fra både evolusjonspsykologer og kulturpsykologer for å se hvordan man best skal kunne oppdage bruken av fenomenet løgn i en annen person. Evolusjonspsykologien og kulturpsykologien er gjennom definisjon så forskjellig at de sjeldent kan samarbeide mot et felles mål. Begge måter å angripe psykologiske problemer på viser seg å ha valide poeng, som den andre mangler når det gjelder forklaring for hvorvidt man kan oppdage løgn. Ekman hevder at man kan oppdage løgn på tvers av kulturer ved å

observere hvilke emosjoner personen man observerer føler. Dette er åpenbart ikke ukorrekt, Det gjelder bare å vite at personer fra forskjellige kulturer ikke alltid vil føle de samme emosjonene samtidig. Det er her kulturpsykologien kommer inn. Mens enkelte evolusjonspsykologer mener de kan forklare alt ved mennesket ved analysere hver del, vet kulturpsykologene at det ikke er så enkelt som dette. Man må være klar over at personer kan ha andre verdier og normer som er så forskjellig fra vår egen kultur, at de absolutt ikke vil føle de samme emosjonene i de samme situasjonene. Dette igjen vil gjøre at man ikke på lik måte kan lese personer fra en annen kultur. Dette gjelder også Ekman sin "løgndeteksjon". Hvis man ikke er klar over disse kulturelle forskjellene, setter man seg selv i stor fare for å gjøre feil når man prøver å lese om en person forteller en løgn eller ikke.

Det innrømmes gjerne at den empiriske innsamlingen foretatt av meg under de nevnte betingelser, kan beskrives som mangelfullt. Deler av dette beror på de konkrete betingelsene for undersøkelsen: For det første så kan jeg ikke spanske, noe som til tider viste seg å være et hinder. Det å kunne språket mener enkelte er vesentlig for å kunne forstå helheten av det man prøver å samle inn av data, men valget å samle inn empirisk data fra observasjoner minimerte dette problemet. Et annet problem med datainnsamlingen gjort av meg var tiden jeg brukte i Colombia. Den heuristiske sirkel forteller oss at man må leve i en kultur for å kunne forstå den, noe jeg føler jeg ikke hadde tid til for å kunne på best måte forstå kulturen jeg besøkte. Videre kommer selvsagt de allmenne problemer med deltagende observasjon som metode, hvor spørsmål om generaliserbarhet og validitet synes å være evig problem. Likevel føler jeg, i all beskjedenhet, at jeg har klart å samle inn relevante data som har gitt mulighet til å undersøke problemstillingene på et faglig aktuelt vis. Videre vil jeg legge til at selve erfaringen var for min del både eksistensielt innsiktsfull og lærerikt.

Det empiriske materialet samlet inn av meg i Colombia viste i stor grad det jeg hadde forventet, både tegn på krysskulturelle grunnleggende emosjoner, samt ulik bruk av disse emosjonene sett i forhold til hva man ville forventet i Norge. Dette tyder på at både evolusjonspsykologier har rett på sin side, mens tilsvarende har også kulturpsykologien rett på sin side. Disse resultatene var som forventet fra det jeg hadde lest av relevant teori på forhånd. Og det viser at den forestilte motsetningen mellom fagretningene også kan forstås som gjensidig understøttende tanker som har et potensial til å informere hverandre.

Empirien gjort av undertegnede i Colombia ble i stor grad forskjellig fra hva planen opprinnelig var. Dette gjorde at jeg som nevnt ikke var i stand til å gjøre noen krysskulturell



forskning på løgn med egen empiri som grunnlag. Derimot mener jeg at dette ikke på noen måte svekker oppgaven. Den empirien som ble samlet inn hadde, mener jeg, en stor grad av validitet som strukturerte intervjuer neppe ville klart å skape. Det å intervju noen angående et så sensitivt tema som løgn vil jeg tro ville by på langt større problemer enn det hadde løst. Observasjonene (inkludert de ustrukturerte intervjuene) gjort i denne oppgaven viser derimot hva personene faktisk gjorde og tenkte. Denne innsikten fikk jeg ikke før jeg hadde bodd en stund i Cartagena de Indias, men resultatet var empirisk data som jeg selv er fornøyd med.

### **6.3 Teoretiske mangler i oppgaven**

Dette er en masteroppgave, noe som gjør at både tid og ressurser er knappe. Denne oppgaven har viet tid til både kulturpsykologi og evolusjonspsykologi, samt brukt tid til empirisk utfoldelse. Den potensielle teoretiske mengden er massiv, noe som gjorde at enkelte aspekter som kunne bli sett på, med overlegg ble ignorert.

Evolusjonspsykologien presentert i oppgaven var nesten utelukkende Ekman sine teorier, eller støttende for disse. Det er helt klart at andre teoretikere kunne ha blitt ytterligere presentert, men Ekman sine studier på løgn gjorde at han var naturlig å fokusere på i oppgaven. Likevel, siden Ekman har trukket seg tilbake fra den akademiske verden, er det mulig at jeg i denne oppgaven har gått glipp av nyere forskning gjort av andre evolusjonspsykologer på løgn.

Kulturpsykologi kunne ha blitt dypere presentert. I stor grad mangler oppgaven kritikken som blant annet Vygotsky og Nisbett og arbeidspartnere har fått. Grunnen til dette var min vurdering av at dette strengt talt ikke var nødvendig for å skape en tvil om at løgn kan bli sett på som utelukkende evolusjonsbasert. Likevel, et vitenskapelig verk bør og skal gi alle sider av en gitt sak for å bli vurdert som god.

Disse manglene gjør at oppgaven til et viss grad kan virke mangelfull. Dette er et bevisst valg gjort av undertegnede, da oppgaven ikke ville kunne romme hele spekteret av teorier. Selv med disse manglene, føler jeg som en forsker at problemstillingene har blitt adekvat besvart. Som beskrevet i forordet så er jeg personlig interessert i løgn, og hvis sjansen senere byr seg, og jeg kan jobbe mer med løgn, vil jeg fokusere i større grad på disse svakhetene ved oppgaven. De forskjellige modellene brukt for å forklare kulturelle forskjeller, blant annet *skamkultur* i motsetning til *skyldkultur*, og *machismo* har heller ikke blitt så grundig presentert som de burde. Men siden de i all hovedsak er presentert i oppgaven som en måte å begrunne

forskjeller i kulturer, er deres rolle som modeller i oppgaven fullført. Ytterligere teorier er ikke nødvendig for å kunne godta kulturforskjeller på tvers av kulturer.

#### **6.4 Bedre forståelse for løgn**

Jeg mener å ha vist at man trenger både evolusjonspsykologi og kulturpsykologi for å kunne få et så godt syn som mulig på både emosjonsbruk og derfor løgndeteksjon. Dette har blitt vist både gjennom egen empiri, samt drøfting av ledende teorier skapt av teoretikere som blant annet Ekman og Nisbett.

Hvis man opererer bare med kulturpsykologi som virkemiddel for å forstå menneskets psyke, vil man gå glipp av flere grunnleggende trekk som alle mennesker har til felles. Dette er ugunstig, fordi psykologien i seg selv er i stor grad en samling av modeller som forskere har samlet for på best mulig måte å forklare vår oppførsel. Det å la være å inkludere evolusjonspsykologi vil derfor ikke være optimalt. Siden mennesket er et resultat av evolusjonen, vil mange aspekter kunne bli belyst av nettopp evolusjonspsykologien. På den andre siden, hvis man prøver å forklare menneskets sinn kun gjennom evolusjonspsykologien, vil man trolig gå glipp av enda mer forståelse av menneskets væremåte. Som vist, så er menneskets hjerne svært plastisk, og vil derfor i stor grad bli påvirket av våre erfaringer og ikke minst kulturpåvirkninger. Dette kan ikke bli forklart godt nok av evolusjonspsykologer, som i stor grad prøver å forstå menneskets psyke og hjerne ved å forklare fenomener gjennom evolusjonistiske trekk. Den endelige konklusjonen til oppgaven er derfor som følger: For å få et så komplett som mulig syn på hvordan personer på tvers av kulturer tar i bruk sosial manipulasjon, må man ta i bruk både evolusjonspsykologi samt kulturpsykologi. Det å inkludere to såpass forskjellige paradigmer for å forklare et enkelt fenomen som løgn betyr ikke at man trenger å minimere noen av de to paradigmene. Derimot, både kulturpsykologien og evolusjonspsykologien har både sterke sider og svake sider som gjør at de kan utfylle hverandre.

Hvis forskere skal fortsette å studere løgn, vil jeg på det sterkeste anbefale å ikke snevre det inn ved å fokusere kun på enten kulturpsykologi eller evolusjonspsykologi. Oppgaven har vist, mener jeg, at et større spekter enn å prøve å fokusere kun på ett paradigme er nødvendig for å få en så god forståelse som mulig. Dette kan bli vanskelig både praktisk og personlig for enkelte forskere som forfekter at kun *deres* måte å se verden på er korrekt. Likevel, hvis det gjøres, vil jeg påstå at resultatene vil kunne bli langt bedre enn hva man ser når paradigmer

konkurrerer mot hverandre. Jeg avslutter med å løst sitere noe den ene foreleseren min sa;  
”Menneskets sinn er bestemt 100% av biologi, og 100% av kultur.”

## Referanser

- Banse, R. & Scherer, K. R. (1996). Acoustic Profiles in Vocal Emotion Expression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 3: 614-636.
- Benedict, R. (1946). *The Chrysanthemum and the Sword*. Cambridge: The University Press.
- Benton, A. A., Kelley, H. H. & Liebling, B. (1972). Effects of Extremity of Offers and Concession Rate on the Outcome of Bargaining. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 1: 73-83.
- Birdwhistell, R. L. (1970). *Kinetics and Context: Essays on Body Motion Communication*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus Systematic Processing and the Use of Source versus Message Cues in Persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 5: 752-766.
- Cialdini, R. B. (2001). *Influence, Science and Practice*, (4<sup>th</sup> Edition). Needham Heights: A Pearson Education Company.
- Cohen, D., Nisbett, R. E., Bowdle, B. F. & Schwartz, N. (1996). Insult, Aggression, and the Southern Culture of Honor: An "Experimental Ethnography". *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 5: 945-960.
- Coleman, A., M. (Ed.). (2003). *Oxford: A Dictionary of Psychology*. New York: Oxford University Press.
- Corbin, J. & Morse, J., M. (2003). The Unstructured Interactive Interview: Issues of Reciprocity and Risks When Dealing With Sensitive Topics. *Qualitative Inquiry*, 9, 3: 335-354.
- Cosmedes, L. & Tooby, J. (2000). Evolutionary Psychology and the Emotions. I Lewis, M. & J. M. Haviland-Jones. (2000). *Handbook of Emotions*. (2<sup>nd</sup> Edition). New York: Guilford.
- Cousins, S. (1989). Culture and Self-Perception in Japan and the United States. *Journal of Personality and Social Psychology*. 56: 124-131.
- Creighton, M. R. (1990). Revisiting Shame and Guilt Cultures: A Forty-Year Pilgrimage. *Ethos*, 13, 3: 279-307.
- Curtis, V. & Biran, A. (2001). Dirt, Disgust, and Disease: is hygiene in our genes? *Perspectives in Biology and Medicine*, 44, 1: 17-31.
- Daniels, H., Cole, M. & Wertsch, J., V. (Ed.). (2007). *The Cambridge Companion to Vygotsky*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Darwin, C. (1998). *The Expression of the Emotions in Man and Animals*. (3<sup>rd</sup> Edition). New York: Oxford University Press.

- Darwin, C. (2009). *On the Origin of Species*. London: Penguin Group.
- Dawkins, R. (2006). *The Selfish Gene*, (30<sup>th</sup> Anniversary Edition). New York: Oxford University Press.
- Denzin, N. K. (1989). *Interpretive Biography*. London: Sage.
- Dostoyevsky, F. (2003). *The Idiot*. New York: Dover Publications, Inc.
- Ekman, P., Sorensen, R. E. & Friesen, W. V. (1969). Pan-Cultural Elements in Facial Displays of Emotions. *Science*, 164, 3875: 86-88.
- Ekman, P. (1971). Universals and Cultural Differences in Facial Expressions of Emotion. I Cole, J. (1972) *Nebraska Symposium on Motivation*, 19: 207-281. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Ekman, P. (1976). Movement with precise Meanings. *Journal of Communications*, 26: 14-26.
- Ekman, P. & Friesen, W. V. (1978). *Facial Action Coding System: A Technique for the Measurement of Facial Movement*. Palo Alto: Consulting Psychologists Press.
- Ekman, P. & Friesen, W., V. (1982). Felt, False and Miserable Smiles. *Journal of Nonverbal Behaviour*. 6, 4: 238-251.
- Ekman, P. Davidson, R., J. & Friesen, W., V. (1990). The Duchenne Smile: Emotional Expression and Brain Physiology II. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 2: 342-353.
- Ekman, P. (1992). Are there Basic Emotions? *Psychological Review*, 99, 3: 550-553.
- Ekman, P. (1999). Basic Emotions. I Dalglish, T & Power, M. (1999). *Handbook of Cognitive Emotion*. Sussex: John Wiley & Sons Ltd.
- Ekman, P. (2001). *Telling Lies, Clues to Deceit in the Marketplace, Politics and Marriage*. New York: W.W. Norton & Company, Inc.
- Ekman, P. (2003). Emotional and Conversational Nonverbal Signals. I Larrazabal, J. M. & Miranda, L. A. P. (2004). *Language, Knowledge and Representation*, 39-50. Nederland: Kluwer Academic Publishers.
- Ekman, P. & Friesen, W. V. (2003). *Umasking the Face: A guide to recognizing emotions from facial expressions*. Cambridge: Malor Books.
- Ekman, P. (2004). *Emotions Revealed: Understanding Faces and Feelings*. London: Phoenix Books.
- Freeman, D. (1983). *Margaret Mead and Samoa: The making and unmaking of an anthropological myth*. Cambridge: Harvard University Press.

- Fu, G. Xu, F., Cameron, C. A., Heyman, G. & Lee, K. (2007). Cross-Cultural Differences in Children's Choices, Categorizations, and Evaluations of Truths and Lies. *Development Psychology*, 43, 2: 278-293.
- Gadamer, H., G. (1989). *Truth and Method*, (2<sup>nd</sup> Revised Edition). London: Continuum Publishing Group.
- Glass, J. & Owen, J. (2010). Latino Fathers: The Relationship among Machismo, Acculturation, Ethnic Identity, and Paternal Involvement. *Psychology of Men & Masculinity*, 11, 4: 251-261.
- Gold, R., L. (1958). Roles in sociological field observations. *Social Forces*, 36, 3: 217-223.
- Goñi, E., López, H. & Servén, L. (2006). Getting Real about Inequality Evidence from Brazil, Colombia, Mexico, and Peru. *World Bank Policy Research Working Paper*, 3815.
- Gould, S., J. & Lewontin, R., C. (1979). The Spandrels of San Marco and the Panglossian Paradigm: A Critique of the Adaptationist Programme, *Proceedings of the Royal Society of London, Series B*, 205, 1161: 581-598.
- Greenwald, A. G., Carnot, C. G., Beach, C. R & Young, B. (1987). Increasing Voting Behavior by Asking People if They Expect to Vote. *Journal of Applied Psychology*, 72: 215-318.
- Howard, D. J., Gengler, C., & Jain, A. (1995). What's in a name? A complementary means of persuasion. *Journal of Consumer Research*, 22: 200-211.
- [International Labour Office](http://laborsta.ilo.org/STP/guest) (s.a.). Hentet den 18.02.11 fra <http://laborsta.ilo.org/STP/guest>.
- Izard, C., E. (2009). Emotion Theory and Research: Highlights, Unanswered Questions, and Emerging Issues. *Annual Review of Psychology*. 60: 1-25.
- Izard, C., E. (2010). The Many Meanings/Aspects of Emotion: Definitions, Functions, Activation, and Regulation. *Emotion Review*, 2, 4: 363-370.
- James, J. M. & Bolstein, R. (1990). The Effect of Monetary Incentives and Follow-up Mailings on the Response Rate and Response Quality in Mail Surveys. *Public Opinion Quarterly Volume*, 54: 346-361.
- Ji, L.-J., Peng, K., & Nisbett, R. E. (2000). Culture, control and perception of relationship in the environment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78: 943-955.
- Kassinove, H & Tafrate, R. C. (2010). Anger. I McKay, D., Abramowitz, J. S. & Taylor, S. (2010). *Cognitive-behavioural therapy for refractory cases: Turning failure into success*. 297-323. Washington: American Psychological Association.
- Kawulich, B., B. (2005). Participant Observation as a Data Collective Method. *Forum: Qualitative Social Research*, 6, 2. Art 43.

- Kitayama, S., Markus, H., R. & Kurokawa, M. (2000). Culture, Emotion, and Well-being: Good Feelings in Japan and the United States. *Cognition and Emotion*, 14, 1: 93-124.
- Langdridge, D. (2004). *Introduction to Research Methods and Data Analysis in Psychology*. Harlow: Pearson Education Limited.
- Levenson, R. W., Ekman, P., Heider, K. & Friesen, W. V. (1992). Emotions and Autonomic Nervous System Activity in the Minangkabau of West Sumatra. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 6: 972-988.
- Malinowski, B. (1922). *Argonauts of the Western Pacific*. Prospect Heights: Waveland Press, Inc.
- Markus, H., R. & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for Cognition, Emotion, and Motivation. *Psychological Review*, 98, 2: 224-253.
- Maxwell, J., A. (2008). Designing a Qualitative Study. I Bickman, L., & Rog, D., J. (2008). *The handbook of applied social research methods* (2<sup>nd</sup> Edition.). 214-253. Thousand Oaks CA: Sage Productions.
- Mead, M. (1956). The Cross-Cultural Approach to the study of Personality. I McCary, J. L. (1956). *Psychology of personality: Six modern approaches, Logos publication in behavioral science*. 201-252. New York: Logos Press.
- Merriam, S., B. (2009). *Qualitative research: A Guide to Design and Implementation*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.
- Mesquita, B. & Frijda, N., H. (1992). Cultural Variations in Emotions: A Review. *Psychological Bulletin*, 112, 2: 179-204.
- Miles, M., B. & Huberman, A., M. (1994). *Qualitative data analysis: An expanded source-book* (2<sup>nd</sup> ed.). Thousand Oaks: Sage.
- Murray, M. (2003). Narrative psychology and narrative analysis. I Camic, P., M, Rhodes, J., E & Jean, E. (2003). *Qualitative research in psychology: Expanding perspectives in methodology and design*. 95-112. Washington DC: American Psychology Association.
- Murray, M. (2008). Narrative psychology. I Smith, J., A. (2008) *Qualitative psychology: a practical guide to research methods*. 111-131. London: Sage.
- Neff, J. A. (2001). A confirmatory factor analysis of a measure of “machismo” among Anglo, African American, and Mexican American male drinkers. *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*, 23: 467-497.
- Nisbett, R. E. & Cohen, D. (1996). *Culture of Honor: The Psychology of Violence in the South*. Boulder: Westview Press.
- Nisbett, R. E. (2003). *The geography of thought: How Asians and Westerners Think Differently – and Why*. London: Good News Press.

- Nisbett, R. E., & Masuda, T. (2003). Culture and point of view. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, *100*: 11163-11175.
- Ortony, A. & Turner, T., J. (1990). What's Basic About Basic Emotions? *Psychological Review*. *97*, 3: 315-331.
- Öhman, A., Flykt, A. & Esteves, F. (2001). Emotion Drives Attention: Detecting the Snake in the Grass. *Journal of Experimental Psychology: General*, *130*, 3: 466-478.
- Panksebb, J. & Panksebb, J., B. (2000). The Seven Sins of Evolutionary Psychology. *Evolution and Cognition*, *6*, 2: 108-131.
- Peräkylä, A. (2004). Conversational analysis. I Seale, C., Giampietro, G., Gubrium, J. F. & Silverman, D. (2004). *Qualitative Research Practice*. 165-179. Longon: Sage.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T. & Goldman, R. (1981). Personal Involvement as a Predictor of Argument-Based Persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, *41*: 847-855.
- Porter, S. & Brinke, L. (2008). Identifying Concealed and Falsified Emotions in Universal Facial Expressions. *Psychological Scienc.*, *19*, 5: 508-514.
- Quartz, S. R (1999). The constructivist brain. *Trends in Cognitive Sciences*, *3*, 2: 48-57.
- Rosenzweig, M. R., Breedlove, S. M. & Watson, N. V. (2005). *Biological Psychology: An Introduction to Behavioral and Cognitive Neuroscience*, (4<sup>th</sup> Edition). Sunderland: Sinauer Associates, Inc.
- Rozin, P., Lowery, L., Imada, S. & Haidt, J. (1999). The CAD Triad Hypothesis: A Mapping Between Three Moral Emotions (Contempt, Anger, Disgust) and Three Moral Codes (Community, Autonomy, Divinity). *Journal of Personality and Social Psychology*, *76*, 4: 574-586.
- Samman, S. N., Moshell, M., Clark, B., Brathwaite, C., & Abbe, A. (2008). Cross-Cultural Nonverbal Cue Immersive Training. Hentet den 05.02.11 fra <http://www.dtic.mil/cgi-bin/GetTRDoc?AD=ADA505789&Location=U2&doc=GetTRDoc.pdf>
- Sauter, D. A., Eisner, F., Ekman, P. & Scott, S. K. (2010). Cross-cultural recognition of basic emotions through nonverbal emotional vocalizations. *PNAS*, *107*, 6: 2408-2412.
- Silverman, D. (2006). *Interpreting Qualitative Data: Methods for Analysing Talk, Text and Interaction*. London: Sage Publications.
- Straub, D., Loch, K., Evaristo, R., Karahanna, E. & Strite, M. (2002). Toward a Theory-Based Measurement of Culture. *Journal of Global Information Management*, *10*, 1: 13-23.
- Suh, E. M. (2002). Culture, Identity Consistency, and Subjective Well-Being. *Journal of Personality and Social Psychology*. *83*, 6: 1378-1391.
- Tooby, J. & Cosmides, L. (2005). Conceptual Foundations of Evolutionary Psychology. I Buss, D., M. (2005). *The handbook of evolutionary psychology*. 5-67 Hoboken: Wiley.



Tremblay, M.-A. (1957). The Key Informant Technique: A Nonethnographic Application. *American Anthropologists, New Series*, 59, 4: 688-701.

Vélez, C. E., Azevedo, J. P. & Posso, C. (2010). Opportunities for Colombian Children: How Much Have We Accomplished in this Decade? Hentet den 18.02.11 fra [http://www-wds.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64193027&piPK=64187937&theSitePK=523679&menuPK=64187510&searchMenuPK=64187282&theSitePK=523679&entityID=000020953\\_20101111135025&searchMenuPK=64187282&theSitePK=523679](http://www-wds.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64193027&piPK=64187937&theSitePK=523679&menuPK=64187510&searchMenuPK=64187282&theSitePK=523679&entityID=000020953_20101111135025&searchMenuPK=64187282&theSitePK=523679)>&piPK=64187937&theSitePK=523679&menuPK=64187510&searchMenuPK=64187282&theSitePK=523679&entityID=000020953\_20101111135025&searchMenuPK=64187282&theSitePK=523679

Vygotsky, L. (1986). *Thought and Language*. Cambridge: The MIT Press.

Østbye, H., Helland, K., Knapskog, K. & Larsen, L. O. (2002). *Metodebok for mediefag*, (2. utgave). Bergen: Fagbokforlaget.

## **Vedlegg**

### **Vedlegg 1**

#### Intervjuguide

Introduksjon til intervjuobjektene. Fortelle de at jeg ønsker å studere mulige forskjeller og likheter ved løgn (deception), i både Colombia og Norge. Dette er for en del av masterstudiet mitt.

#### **Kvantifiserbart, for senere mulig fortolkning;**

Mann/kvinne, alder, Gift/ugift.

Yrke (heltid/deltid), utdanning. (posisjon i samfunnet).

#### **Åpne spørsmål;**

Hva betyr løgn for deg? (få med utelatelse i tillegg til ”svarte løgner”)

Er Colombia preget av mye løgn?

Når føler du at du har blitt juget til? Hvilke sammenhenger kan dette knytte seg opp til?

Finnes det eksempler på løgn i livet ditt? Enten av deg eller mot deg?

I eksempler hvor du har juget, hvilke følelser vil du si dette har gitt deg? Det samme i tilfeller hvor du har blitt juget til. Ga dette deg følelser som var spesifikke/unike i dette tilfellet?

Hvis løgn har blitt gjort av intervjuobjektet, hva var hensikten ved dette? Hva var målet?

Føler du at løgn kan forsvares i enkelte tilfeller? Beskriv situasjonen. Gjerne ved eksempel fra livet ditt.

- følgespørsmål: Har status i samfunnet, religion osv. noen påvirkning på aksept av løgn?

Er det situasjoner hvor løgn absolutt ikke kan forsvares? Beskriv en slik situasjon. Gjerne ved eksempler fra livet ditt.