

AXESS

VETENSKAP BILDNING TRADITION

Tro mig!

Patrik Lindenfors

RECESSION • 2020 • □ 5



För några år sedan bodde jag i Kenya. Där hamnade jag vid ett tillfälle i diskussion med en vän om ett tragiskt dödsfall som hänfördes till häxeri.

Den anklagade personen hade motiv, och eftersom dödsfallet var "oförklarligt" betraktades det som i det närmaste självklart att den anklagade var skyldig. När jag opponerade mig sa min vän överseende: "Iaia, vita förstår sig inte nå magi."

Jag fick vänligt förklarat för mig att vita personer inte går att lita på i den här frågan eftersom magi inte påverkar oss, men att vi därför inte heller kan utföra några häxkonster mot andra. ”Ni kanske brände ihjäl alla häxor på medeltiden?” Svarta personer, däremot, är åtkomliga för häxeri, och vissa besitter också förmågan. Men den absolut starkaste magin, den förfogar indierna över.

Med en så enkel (om än rasistisk) förklaringsmodell sköts min trovärdighet i sank vad gäller häxkonster. Det är väl självklart att jag inte tror på magi under de premisserna. För min vän var min okunnighet både förståelig och förklarlig. Vad fanns att diskutera?

”För nog blir vi alla lurade allt som oftast. Så står vi där med ett dåligt bilinköp och äter gurkmeja som antiinflammatoriskt medel”

Sådana här genvägar till vem som går att lita på i olika frågor använder vi alla. Det är en omöjlighet att självständigt värdera all information som strömmar mot oss. Vi måste helt enkelt ta till tumregler. Vi förväntar oss inte att en försäljare av begagnade bilar ska framhålla eventuella skavanker, utan går själva runt och försöker upptäcka fel. Vi tar hellre hälsoråd från läkare än från frisörer.

Eller vi borde i alla fall göra det. För nog blir vi alla lurade allt som oftast. Så står vi där med ett dåligt bilinköp och äter gurkmeja som antiinflammatoriskt medel, med tillsatt svartpeppar för att gurkmejan ska aktiveras (information som är helt och hållet påhittad, men inte av mig utan av de som kränger gurkmeja som hälsotillskott).

Detta leder till en vidare fråga. Hur korkade och lättlurade är egentligen människor?

Jämfört med alla andra organismer på jordklotet är vi de överlägset intelligentaste. Vi – eller i alla fall andra medlemmar i detta ”vi” – kan konstruera raketer som fraktar fjärrstyrda fordon till Mars, framställa gigantiska partikelacceleratorer som avslöjar verklighetens uppbyggnad och bygga Nya Söderstadion. Vad gäller tänkande har vi lämnat alla andra djur i gruset.

Samtidigt kommer det hela tiden larmrapporter om hur människor blir lurade av ”fake news”, hur konspirationsteorier sprids, hur homeopati och akupunktur lurar av desperata patienter pengar och hur vaccinationer, 5G-utbyggnad och klimatvetenskap motarbetas av självutnämnda ”experter”. Den här listan kan göras hur lång som helst; det verkar helt enkelt inte finnas någon måtta på hur korkade och lättlurade vi är.

Det finns numera dessutom en hel del vetenskapliga studier att anföra som stöd för detta. Efter de Nobelpristagande insatserna av psykologer som Daniel Kahneman och Avotz Twersky samt ekonomer som Richard Thaler så vet vi att mänsklig rationalitet har ganska stora begränsningar. Så pass problematiskt anses detta vara för nationalekonomin – som i sin klassiska form utgår från att människor agerar rationellt – att en ny vetenskapsgren tagit fart: beteendekonomin, där människors kognitiva tillkortakommanden tas med i modellerna.

Men är människor verkligen så korkade som det verkar i den forskningen? Kognitionsforskaren Hugo Mercier tycker inte det. Och han jobbar hårt för att förklara varför. I boken *Not Born Yesterday* går han igenom många av de irrationella beteenden som brukar anföras som exempel på mänskliga tankefel och förklarar i varje exempel hur de inte riktigt visar det som påstås.

Problemet med det här sättet att argumentera är att exemplen är så väldigt många. Hur mycket Mercier än nyanserar, så lämnas man ändå med en känsla av att han har blivit överbevisad av den massiva mängden av exempel han måste ta sig an.

Det påminner inte så litet om när Karen Armstrong i sin bok *Fields of Blood* skulle visa att det inte är religion som ligger bakom alla religionskrig genom historien. Men genom att ta med så många exempel på konflikter där religion faktiskt var en av huvudvariablerna lyckades hon bara övertyga läsaren om motsatsen. Om man inte delade hennes åsikt från början, vill säga – att bekräfta någons önskemål är ett verkligt verkningsfullt sätt att övertyga.

Så varför utför Mercier den här granskningen, kan man fråga sig – vad är poängen? Litet blir det som att diskutera exakt hur många hästar vi har i stallet. Vi är rationella men inte perfekta. Visste vi inte det redan – det är väl till och med självklart?

En tes lyckas dock Mercier driva hem rätt bra. Mänsklig irrationalitet sker mot en fond av imponerande rationalitet – det är därför irrationaliteten får så stort nyhetsvärde. Det ligger en känsla av ”Det var som fan” över hela irrationalitetsrapporterandet. ”Vi tror vi tänker rationellt, men om man gör så här – haha! – då blir vi minsann lurade.”

Och det är förstås ett lovligt projekt att istället belysa rationaliteten, för i jämförelse med andra djurarter har vi som sagt en helt väsensskild förmåga att göra genomtänka överväganden av problem, både verkliga och tänkta. Dessutom *vill* vi ju vara rationella, så han bekräftar våra önskemål, vilket som sagt känns övertygande.

Vet man litet mer om Merciers forskning, kan man dock även se en annan, bakomliggande motivation. År 2017 släppte nämligen Mercier boken *The Enigma of Reason* tillsammans med kollegan Dan Sperber. Där hävdar de att människans intellektuella förmågor främst evoluerade utifrån ett behov av att kontrollera andras påståenden. Vi är notoriskt dåliga på att vara källkritiska mot våra egna tankar, men fantastiskt duktiga på att hitta fel hos andra.

Här finns ett verkligt intressant evolutionärt problem begravt, för går man ner på en av de verkliga grundfrågorna – det mänskliga språkets ursprung – så innebär möjligheten att manipulera andra en genuin svårighet. Varför skulle förståelse evolvera om det direkt skulle medföra att man kan bli manipulerad? Då vore det ju bättre att *inte* förstå. Hur kan språk evolvera under de förutsättningarna?

Problemet är väl undersökt när det kommer till andra former av signaler i djurriket. Vilket värde har en signal som inte är ärlig? Det finns en hel del typfall av den sortens signaler, till exempel djur som har varningsfärger fast de inte är giftiga. Men det finns en naturlig begränsning på hur stor proportion som kan bedra predatorer jämfört med hur många som måste vara verkligt giftiga för att inte bedragarna ska avslöjas. Men främst handlar det i sådana situationer om individer av en art som lurar individer av en annan art genom att utnyttja egenskaper hos en tredje art.

Problemet är annorlunda när det kommer till manipulation inom samma art. Och språkförmåga är just en egenskap inom samma art, men som alltså verkar medföra en fördel för vissa och en nackdel för andra. Evolutionen av ett kommunikationssystem som direkt medför att vissa kan bli manipulerade borde vara en evolutionär omöjlighet.

Det finns ett antal förslag på lösningar på det här dilemmat. En forskare har till exempel föreslagit att vi faktiskt inte kunde manipulera andra när språket var ungt. Ser man på djurriket i övrigt så är observationer av en individ som lurar en annan något som berättas som roliga anekdoter, inget som förekommer systematiskt. Kanske saknade vi innan språket evolverade förmågan att tänka i så många steg som krävs för att verkligen lura någon?

Mercier och Sperber föreslår en annan lösning, att språket evolverade tillsammans med den kognitiva förmågan att utvärdera andras påståenden. Vårt tänkande uppstod som en funktion av vår skepticism. Logiskt, därför, att gå igenom litteraturen och visa hur vi alls inte är så lättlurade som påstås. Hade vi varit lätta att manipulera skulle Merciers och Sperbers hypotes förlora i trovärdighet.

Mercier lyckas i alla fall till en del med denna uppgift genom att, som sagt, visa hur alla rapporter om vår lättlurade natur kommer till mot en fond av sund skepticism. Propaganda och reklamkampanjer har alls inte den lyckade påverkan på människors psyken som påstås. Nazisternas propaganda, menar Mercier, gjorde inte alls tyskarna till nazister. Däremot kan den ha förmedlat kunskap om statens tillgång till maktmedel och på så sätt ändå varit ”övertygande”. Listan över reklamkampanjer utan större effekt är likaledes lång, även om det är de verkligt lyckade exemplen man kommer ihåg.

En fråga som lämnas ganska utforskad är om AI-system kommer att förändra situationen, då de ju kan informationshantera i en hastighet och utifrån en informationsmängd vars magnituder är helt otillgängliga för mänskliga intellekt. Historien är ibland av begränsat värde för att förutspå framtiden och AI-utvecklingen har potential att helt förändra spelplanen.

Visst blir vi lurade ibland, menar Mercier, men då främst när människor drar nytta av den sortens genvägar jag beskrev i början. Eftersom det är en omöjlighet att själv utvärdera alla faktapåståenden förlitar vi oss på tumregler om vem som är pålitlig. Vi har alla en förbluffande mängd åsikter bara för att någon vi litar på har gett oss informationen. Hur vet du att Gustav Vasa var en svensk kung och att atomer består av protoner, neutroner och elektroner, till exempel? Det här är kunskap som traderas från lärare till elev där bara ett fåtal av oss faktiskt går till källmaterialet eller gör de relevanta experimenten själva.

Någon som vill sälja på oss gurkmeja som bluffmedicin kan utnyttja detta genom att klä sig i en vit rock, sälja medlet med bilder som gör att det liknar medicin, referera till rapporter som verkar vetenskapliga och så vidare. Kort sagt, arbeta mer med att framstå som en trovärdig källa än att sälja in själva produkten (som ju inte är mer än en krydda). Samma metod används när idrottsstjärnor säljer kalsonger, eller musikstjärnor säljer bilar. Har man väl skaffat sig trovärdighet inom ett fält går det att använda även inom andra.

Det var därför det räckte för min kenyanska vän att avfärda alla vita som komplett okunniga när det gällde magi för att förstå att det inte gick att lita på mig i den frågan. Självklart förstod jag mig inte på häxkonster – vem trodde jag att jag kunde lura? Men är det resonemanget ett tecken på att vi inte låter oss luras så lätt eller ett tecken på motsatsen?

Båda tolkningarna är möjliga och därför är Merciers grundfråga om hur lättlurade vi är egentligen omöjlig att besvara. Vi låter oss luras ibland, men ibland inte, inte sällan för att verkligheten faktiskt är svår att förstå sig på. Närmare något slags sanning än så är det svårt att komma.

Eller? Kanske skrev han om något helt annat? Du är hänvisad till att lita på mig och övriga recensenter att vi beskriver innehållet i de böcker vi recenserar någorlunda korrekt. Du har några tumregler att gå på: trovärdig tidskrift, fin titel. Utan sådana tumregler och tillit skulle ingen av oss kunna någonting. Men ibland blir det fel ändå, det måste man vara införstådd med.

Patrik Lindenfors

Forskare i biologisk och kulturell evolution vid Institutet för framtidsstudier.