

# Hälsa & livsstil

PSYKOLOGI. **Mänskligt beteende fascinerar och förbryllar**

# ”Vi är korkade impulsstyrdade vanedjur”

■ Varför har vi så svårt att byta åsikt fast vi har fel? Varför fattar vi usla beslut och varför blir vi vänligare mot någon som vi gör en tjänst? Mänskligt beteende fascinerar och förbryllar oss. Att lyssna på en podd om psykologi kan ge förståelse för varför vi beter oss som vi gör.



Sara Henryson Eidvall är psykolog och specialist i arbets- och organisationspsykologi vid Stockholms universitet.

FOTO: DAVID BROHEDE

Intresset för relationer och det mänskliga psyket har sällan varit så stort som nu. Kanske finns en del av förklaringen i att vårt moderna samhälle kräver att vi är skickliga på att samarbeta med andra människor. För att nå yrkesmässiga framgångar, inte minst, gäller det både att kunna tolka sin omvärld och göra sig förstådd.

Efter självhjälpsböcker och tv-program kommer nu en våg av podcaster om psykologi och mänskligt beteende som kan ge oss vägledning i vårt eget och andras snåriga psyken.

En av dem är ”Dumma människor” med psykologen och författaren Björn Hedensjö och programledaren Lina Thomsgård. I varje avsnitt tar de upp ett psykologiskt fenomen som förklarar varför vi beter oss korkat eller irrationellt, trots att vi borde veta bättre.

För den bistra sanningen är att vi människor är långt ifrån de rationella varelser vi tror att vi är.

- Den myten avlivar vi nog ganska ordentligt, säger Björn.

- Vi är korkade, impulsstyrda vanedjur. Men kunskapen om det kan hjälpa oss att göra annorlunda, säger Lina.

## Irrationellt beteende

De hänvisar till den forskning som Daniel Kahneman år 2002 fick Nobelpriset i ekonomi för, som handlar om hur vi fattar beslut. Förenklat kan man säga att hans forskning visar att vi har en tendens att övervärdera små sannolikheter och undervärdera stora sannolikheter. Det handlar inte bara om ekonomi, utan även när vi tar andra sorters beslut i livet.

Ta till exempel ett jobbbyte. De flesta av oss har svårt att byta arbetsplats trots att vi är väldigt missnöjda med vår situation. För att vi ska våga säga upp oss krävs det att det nya jobbet är dubbelt så bra. Det beror på att evolutionen premierar snabbt beslutsfattande, eftersom det kostar mindre energi än att vara långsam, eftertänksam och göra ordentliga riskkalkyler.

Björn Hedensjö och Lina Thomsgård har fått flera aha-upplevelser och insikter om sina egna och andras beteende.

- Varje avsnitt är ju som en rejäl örfil av självinsikt, och samtidigt en tröst för att man är så jävla banal, som alla andra, säger Lina.

Både hon och Björn nämner Benjamin Franklin-effekten som en intressant insikt som går att dra nytta av: Få någon att utföra en tjänst åt dig, så blir personen - konstant nog - mer välvilligt inställd till dig.

- Har man investerat tid, kraft och känslor i en person justerar man attityden efter det. Har jag skottat snö åt dig kan du inte vara en person jag ogillar, förklarar Björn Hedensjö.

- På det viset kan du göra en fiende till vän! Det använder jag mig av i små doser dagligdags. Den är ett lysande ”lifehack”, säger Lina.

## Instinktiv reaktion

Ett annat märkligt fenomen är att vi har så svårt att byta åsikt - trots att vi får ta del av fakta som överbevisar oss. Säg att du tror att vaccin är farligt. Trots att du får övertygande bevis på att så inte är fallet vägrar du byta ståndpunkt.

Källa: Psykologtidningen



Björn Hedensjö och Lina Thomsgård ligger bakom psykologipodden ”Dumma människor”. Varje avsnitt tar upp ett psykologiskt fenomen som förklarar varför vi beter oss korkat eller irrationellt när vi borde veta bättre.

FOTO: VIKTOR FREMLING

Det finns flera förklaringar. En är så kallade konfirmeringsbias, att vi känner oss attackerade i våra grundvalar när en åsikt som betyder mycket för oss kritiserar eller överbevisas. Då signalerar vår gamla stenåldershjärna fara och vårt flykt- och kampsystem drar igång.

- Fakta som går emot vår uppfattning upplevs som ett fysiskt hot. Samma del i hjärnan som aktiveras om vi träffar en ilsken björn. I det läget kan man inte ta till sig ny information, förklarar Björn.

## Andras berättelser

Sara Henryson Eidvall är psykolog och specialist i arbets- och organisationspsykologi vid Stockholms universitet. Hon har själv lyssnat på och deltagit i olika poddar. Hon tror att formatet tilltalar oss i vårt genuina intresse för varandra och för relationer.

- Det som poddarna ofta bidrar med är den personliga berättelsen. Det är väldigt kraftfullt och inspirerande att höra hur andra har löst svåra situationer som en separation eller en konflikt på jobbet, säger hon.

För Björn Hedensjö och Lina Thomsgård är förhoppningen med podden att lyssnarna ska förstå sig själva bättre och lära sig något på ett roligt sätt.

- Om de får med sig en liten grej per avsnitt som får dem att reflektera är vi nöjda. Folk blir mer mottagliga för kunskap om de har kul under tiden, säger Björn.

Brist på ämnen är de inte oroliga för.

- Nej, den mänskliga dumheten är så enorm att vi har obegränsat med material.

Lisa Wallström

TT

## Andra poddar om psykologi

1. ”Psykologpodden”. Med psykologstuderande Jacqueline Levi.
2. ”Vad är poängen?”. Med programledaren Alex Kossek och överläkaren i psykiatri, Christian Rück.
3. ”Forskare poddar om psykologi”. Läkaren och psykiatrikern Anders Hansen presenterar tillsammans med Simon Kyaga, överläkare i psykiatri, ny forskning



Läkaren och författaren Anders Hansen har också en podd, ”Forskare poddar om psykologi”.

inom psykiatri och neurovetenskap.

4. ”Psykologibyrå”. Här behandlas aktuella, vardagsnära ämnen av psykologerna Margareta Berggren och Lars Övling.
5. ”Superäldarna”. Allt från kyssar till skam tas upp i samtal mellan psykologen och författaren Jenny Jägerfeld och författaren Johanna Thydell.

## Tre tänkvärda psykologiska effekter

1. Benjamin Franklin-effekten: Uppkallad efter den amerikanske vetenskapsmannen, uppfinnaren och politikern Benjamin Franklin. Handlar om att den som har utfört en tjänst åt en annan person är mer benägen att göra det igen och att tycka bättre om personen i fråga, jämfört med om han eller hon inte utfört tjänsten.

2. Konfirmeringsbias: Vi söker omedvetet efter stöd för de åsikter vi redan har. Har vi köpt en bil av ett visst märke kommer vi att leta efter bevis i all information vi tar till oss, som bevisar att just det bilmärket är ett bra köp. Fakta som pekar på att så inte är fallet, känner vi oss hotade av.
3. Prospektteorin: Psykologen Daniel Kahneman, som

har skrivit ”Konsten att tänka snabbt och långsamt”, fick 2002 Riksbankens pris till Alfred Nobels minne bland annat för prospektteorin som handlar om beteendekonometri. Kan appliceras på övriga livet när det gäller hur benägna vi är att ta risker.

Källor: ”Dumma människor”, Psykologifabriken.