

Hur kan man få fundamentalister att ändra åsikt?*

Håkan Järvå, legitimerad psykolog, författare och sektexpert, ger oss råd om hur man handskas med fundamentalister och extremister

Alla som pratat med en person som är starkt troende i någon fråga vet hur svårt, för att inte säga omöjligt, det är att föra en diskussion där logiska argument får råda. Jag sökte länge efter det där perfekta argumentet som skulle få den andre att inse att hen har "fel", men varje ny, i mitt tycke,

* Med fundamentalist menas bokstavstrogen, dvs. någon som är fullt och fast övertygad om korrektheten i den ideologi hen är anhängare av. Ideologin måste inte nödvändigtvis vara av religiös karaktär. Homeopatianhängare, anti-vaxxers och konspirations-teoretiker är exempel på anhängare av icke-religiösa fundamentalistiska ideologier.

geniala idé slog slint. Trots det fortsatte jag länge att tänka att det måste finnas argument som kan rasera muren. Det var lite som att söka "the holy grail". Till slut tvingades jag dock motvilligt acceptera att det troligtvis inte går att resonera med fundamentalister. Jag insåg också att jag själv varit lite väl fundamentalistisk ifråga om att hitta det perfekta argumentet. Det är lätt att se hur andra är fundamentalistiska, men vi har ofta en blind fläck när det gäller vårt eget fundamentalistiska tänkande och beteende.

Ett argument jag ofta får höra när jag diskuterar det här problemet med andra är att man inte egentligen argumenterar för att övertyga motståndaren, utan publiken som ser på. Det är möjligt att det kan vara sant i någon mån, men återigen – om åskådarna är fundamentalister har argumenten troligtvis ingen påverkan. Argumentet jag brukar få höra är att det är de tveksamma man vill påverka. Och det är möjligt att man kan lyckas påverka någon. Men det är samtidigt en högst tveksam metod och den kan slå tillbaka. Man ska inte underskatta många människors instinkt att skynda till försvar för någon man upplever blir trakasserad och mobbad, vilket ofta är åskådarnas upplevelse när de ser en tillspetsad diskussion på nätet eller i TV-studion. Det kan likaväl vara så att för varje åskådare man lyckas övertyga med sina argument driver man en annan åskådare till att försvara den utsatte. Jag har egentligen aldrig hittat någon övertygande forskning som stöder idén om att argumentation mot en fundamentalistisk meningsmotståndare skulle kunna skifta balansen bland åskådarna åt något håll.

På sociala media, inte minst Twitter, har tonen blivit allt hårdare och meningsmotståndare döms snabbt ut som



idioter utan att det egentligen skett något utbyte av idéer. Kanske är det ett resultat av att man gett upp att försöka resonera sakligt, då det uppenbarligen inte har någon effekt på många meningsmotståndare. Typexemplet är väl Facebook-användaren som yttrade de bevingade orden: "ja skiter i att det är fejk, det är förjävligt ändå". Det är lätt att tänka att det inte är någon idé att slösa sakliga argument på en sådan "idiot". Men handlar det verkligen om bristande intellektuella förmågor?

Det finns rejält med forskning och teorier som utmanar idén om att människan i första hand skulle vara en rationell varelse. Hugo Mercier och Dan Sperber (2011) menar att människans i första hand använder sin logiskt resonerande förmåga i sociala syften. Daniel Kahneman och hans teams (2011) forskning visar att vi sällan använder logik utan oftast går på magkänsla när vi fattar beslut. Idén om att tonåringars riskbenägenhet skulle bero på bristande kunskap om faror har inte heller visat sig stäm-

ma (Luna, et al., 2001, Steinberg, 2004, Ellis, 2018). Och alla som haft med missbrukare att göra vet att det inte är bristande medvetenhet om farorna som gör att missbrukare inte slutar med sitt missbruk. Om du själv någonsin försökt sluta med en dålig vana eller börja med en nyttig vana förstår du troligtvis problemet. Det handlar inte om bristande information, det är andra krafter som styr.

Jag tänker inte slösa argument på att övertyga någon som är av en annan uppfattning. Den här artikeln vänder sig i första hand till personer som är beredda att prova att närma sig fundamentalister på ett annorlunda sätt.

Om man vill förändra människors beteenden måste man vara medveten om vad som faktiskt går att påverka och förändra. Vissa förändringar, hur önskvärda de än kan vara, är faktiskt orimliga att tänka sig, medan andra ligger inom rimlighetens gränser.

Jag brukar använda giraffen som metafor för att förtydliga just detta. I princip alla däggdjur har sju halskotor, det gäller även giraffen. Grundkonstruktionen med sju halskotor är relativt robust bland däggdjur, men de enskilda halskotorna är uppenbarligen formbara. Och precis så är det med människors egenskaper och beteenden. Vissa egenskaper, funktioner eller beteenden är robusta medan andra är mer formbara. Eller för att använda metaforen med halskotor: om du vill förlänga halsen på någon har du större chanser att lyckas om du försöker förändra storleken på halskotorna i stället för att försöka lägga till ytterligare en. Varför jobba i motvind om det finns andra vägar att ta?

Människan är i huvudsak ett flockdjur och engagemang i religiösa sekter och ideologiska fundamentalistiska



och extrema rörelser är typexempel på flockbeteende. Det är inte rimligt att vädja till människors "sunda förnuft" eller rationalitet om man vill förändra flockbeteenden. Det spelar ingen roll vad som är sant eller riktigt. Om flocken dikterar beteendet eller värderingarna kommer de flesta i flocken att lyda, oavsett vad vetenskapen eller det sunda förnuftet säger. Sunt förnuft och logik kan vara effektivt under vissa omständigheter, men mot flockbeteende hjälper de sällan. Där krävs andra verktyg.

I min nyutkomna bok *Radikalisering* föreslår jag ett annat sätt att närma sig fundamentalister – en kombination av samtalsmetoden MI - motiverande samtal (Miller & Rollnick, 2013) och terapimetoden ACT - acceptance and commitment therapy (Hayes, Strosahl & Wilson, 2014). Det är naturligtvis omöjligt att i detalj gå in på alla delar i dessa metoder här, men det finns några grundprinciper som om du anammar dem, kan göra stor skillnad för

hur stor påverkan du kan ha på en fundamentalist. Detta förutsätter att du har en önskan om att få en fundamentalist att förändra sina åsikter och beteenden.

Motiverande samtal utvecklades inom missbruksvården när man började förstå att missbrukares motstånd till förändring förstärktes av vårdpersonalens övertalningsförsök i stället för tvärtom. Enkelt uttryckt, ju mer man försökte övertyga missbrukare om att de borde sluta med sitt missbruk, desto starkare blev deras motstånd. William Millner, som är en av grundarna av metoden, började då i stället utforska olika sätt att locka fram personens egen motivation till att sluta. Detta utvecklades sedan till samtalsmetoden MI, som är en evidensbaserad metod för att förändra beteenden.

En av de första saker man får lära sig när man går en MI-utbildning är att hejda "rättningsreflexen". Dvs. impulsen att korrigera fel hos andra. Det är mänskligt att vilja korrigera felaktigheter och det är inte nödvändigtvis något fel i det, men när man har med missbrukare och fundamentalister att göra motverkar rättandet sitt syfte. Det väcker bara mer motstånd. Därför måste man lära sig hejda rättningsreflexen. När det gäller fundamentalister och speciellt de som uttrycker obehagliga åsikter är det lättare sagt än gjort. Därför brukar jag använda mig av metaforen "hejda kräkreflexen" när man har med fundamentalister och extremister att göra.

Och det är den första viktiga principen. Om du lyckas hejda rättningsreflexen eller "kräkreflexen" och kan börja skapa en relation med en fundamentalist, kommer du att märka att det finns ambivalens där. De flesta fundamentalister hyser tvivel kring korrektheten i läran, men dessa



tvivel kommer du aldrig att få höra om du går till attack. Det är först när vederbörande känner förtroende för dig som du möjligen kan få höra tvivlen. Då öppnar sig också möjligheter för dig att påverka. Men tänk på att motivationen måste komma från personen själv. Så fort du börjar lägga ord i munnen på den andre och bli alltför styrande kommer motståndet att öka. Det finns naturligtvis mycket mer att lära om det här, men enbart genom att lära sig hejda kräkreflexen och lyssna på den andre kan man komma väldigt långt.

Den andra principen, som är minst lika viktig, är att det är våra erfarenheter som i hög utsträckning styr över vårt beteende och våra värderingar. Man brukar säga att "barn inte gör som man säger, de gör som man gör". Terapimetoden ACT utgår i hög grad från den principen. Även om det är en samtalsmetod, så syftar samtalet till att styra klienten mot viktiga erfarenheter som man vet ökar chanserna till en hållbar förändring.

Jag har under åren pratat med många avhoppare från politiska och religiösa extremist rörelser. Det som lett till avhopp för de allra flesta är just olika typer av erfarenheter som man lite grovt kan sortera in i tre kategorier. En kategori kan du som utomstående inte göra så mycket åt, den handlar om att man har utsatts för olika former av övergrepp inom rörelsen. Men de andra två kan du som utomstående faktiskt hjälpa fundamentalisten med.

Den första av dessa erfarenheter, som väldigt många avhoppare vittnar om har varit en vändpunkt, är att någon utomstående visat dem vänlighet i stället för hat eller förakt. Anledningen till att det är så kraftfullt, är att du genom att visa vänlighet faktiskt motbevisar en grundtes i ideologin – den om den onda omvärlden, ett stående inslag i alla fundamentalistiska och extrema rörelser. Så enbart genom att lära sig hejda kräkreflexen kan man faktiskt motbevisa läran. Det är ett mycket starkare bevis för en fundamentalist än vilket logiskt argument som helst.

Den andra kategorin erfarenheter som leder till avhopp är egna intressen och behov som läran och rörelsen förbjuder. I fundamentalistiska rörelser är det mesta som vi människor tycker är roligt och givande förbjudet. Man får inte ha egna intressen eller ägna sig åt världsliga nöjen som kan locka en bort från kampen mot det onda. Om du hejdat kräkreflexen och skapat en relation med personen, är det den här typen av aktiviteter du kan börja motivera fundamentalisten att ta del av – sådant som kan väcka ett intresse eller locka bort från rörelsen. Då kommer motivationen från individen själv och det är en mycket starkare drivkraft än vilka argument du än kan ha. Som en parentes kan jag nämna att ett av de främsta skälen till att någon

lämnar nynazismen är att de blir kära i någon utanför rörelsen. SÄPO skämtade vid ett tillfälle om att de borde starta en dejtingservice för nynazister. Det är naturligtvis inte etiskt försvarbart men det säger något om vad det är som krävs för att få personer att lämna den typen av destruktiva miljöer.

Till sist vill jag bara säga att precis som för fundamentalister och missbrukare är det viktigt att motivationen kommer från personen själv, det gäller även dig som läser det här. Du måste själv vilja hjälpa en annan person att förändra sig, annars är det bättre att låta bli.

Referenser och vidare läsning

- Ellis, J. (2018). The evolutionary basis of risky adolescent Behavior. I: D. S. Wilson & S. Hayes (red.), *Evolution & contextual behavior science*. Oakland, CA: Context Press.
- Hayes, S. C., Strosahl, K. D. & Wilson, K. C. (2014). *ACT i teori och tillämpning: vägen till psykologisk flexibilitet*. Stockholm: Natur & Kultur.
- Järvå, H. (2021). *Radikalisering: Vägar in i och ut ur extremism och fundamentalism*. Lund: Studentlitteratur.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. London: Allen Lane.
- Luna, B., Thulborn, K.R., Munoz, D.P., Merriam, E.P., Garver, K.E., Minshew, N.J. m.fl. (2001). Maturation of widely distributed brain function subserves cognitive development. *Neuroimage*, 13(5), 786–793.
- Mercier, H. & Sperber, D. (2011). Why do Humans Reason? Arguments for an Argumentative Theory. *Behavioral and Brain Sciences*, 34(2), 57–111.
- Steinberg, L. (2004). Risk-taking in adolescence: What changes and why? *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1021(1), 51–58.

Steinberg, L. (2007). Risk-taking in adolescence: New perspectives from brain and behavioral science. *Current direction in psychological science*, 16(2), 55–59.