

Samtal som vägar till kunskap eller pseudokunskap

Vi människor är sociala varelser som ständigt lär oss saker av varandra. Men är det alltid vettiga saker vi lär oss? **Xzenu Cronström Beskow** diskuterar kunskapsinhämtningens förutsättningar.

INLÄRNING ÄR EN STÄNDIGT pågående process där vi människor tillägnar oss ny kunskap från varandra. Men denna kunskap är av varierande kvalitet: allt från mest optimala kunskap till sämsta pseudokunskap. Att lära sig något känns ofta bra, vilket dock inte alltid innebär att den inlärd informationen är vettig. Fördomar och pseudovetenskap sprids inte enbart av kvacksalvare och demagoger, utan kan även lätt spridas i gemytliga samtal mellan



"Tre filosofer" av Giorgione.

snälla och ärliga personer. Nästan alla människor vill att den kunskap de tillägnar sig och sprider ska vara så bra som möjligt. Optimal kunskap snarare än pseudokunskap. Ändå finns det i varje samtal inbakat flera faktorer som lätt bidrar till att det går snett. I den här texten kommer jag att diskutera dels några av de faktorer som bidrar till dessa problem, dels hur dessa faktorer kan hanteras. Men låt oss först föreställa oss ett samtal som är riktigt bra.

Tänk dig att fyra personer sitter och pratar med varandra. De befinner sig i en neutral miljö, till exempel en picknick i en park. Under samtalets gång upptäcker de att de har olika uppfattning i en fråga vilken det kommer att ta betydligt mer än någon enstaka minut att bli överens i.

Snabbt kommer de överens om att de står inför ett vägval. Antingen är det dags för att "agree to disagree" och genast byta ämne, eller så är det dags för att i lugn och ro analysera sakfrågan tillsammans. Detta samtal kan ha handlat om vad som helst. Kanske en fråga om tycke och smak, där den tillgängliga kunskapen handlade om olika möjligheter och preferenser eller om olika normer och sociala villkor. Eller kanske en faktafråga som huruvida en viss typ av medicinsk behandling fungerar eller inte. Oavsett vilket så kommer de snabbt överens om att frågan är tillräckligt kul, intressant och/eller viktig för att lägga tid och energi på. Sålunda sätter de igång och diskuterar frågan, lugnt och sakligt. Under samtalets gång lägger de sig vinn om att förstå vad de själva och de andra har för synvinkel, perspektiv, terminologi och förförståelse, samt om de har någon känslomässig eller social investering i frågan och i så fall på vilket sätt. Utifrån detta diskuterar de argumenten för och emot respektive ståndpunkt. De ifrågasätter alla påståenden och argument, både sina egna och de andras. Efter hand stämmer de av så att de inte pratar förbi varandra (eller rentav pratar förbi sig själva) genom att vara otydliga med hur de menar. Till exempel är de försiktiga med dubbeldefinitioner (att använda samma ord för två olika saker) och undviker ekvivokationer (att få för sig att de två olika sakerna skulle vara samma sak). Efter några minuter eller timmar är de färdiga. De har nyanserat sina resonemang, och kanske har minst en av dem bytt ståndpunkt helt eller delvis. De noterar vilka justeringar av sin kunskap de har gjort, och på vilka grunder. Eftersom deras samtal är en dialog med varandra snarare än någon debatt så finns det inte någon uppdel-



ning i "vinnare och förlorare". Istället blev deras samtal meningsfullt för dem, oavsett om de fick lika eller olika mycket utbyte av samtalet. Glada i hågen låter de samtalet flöda vidare till nästa ämne.

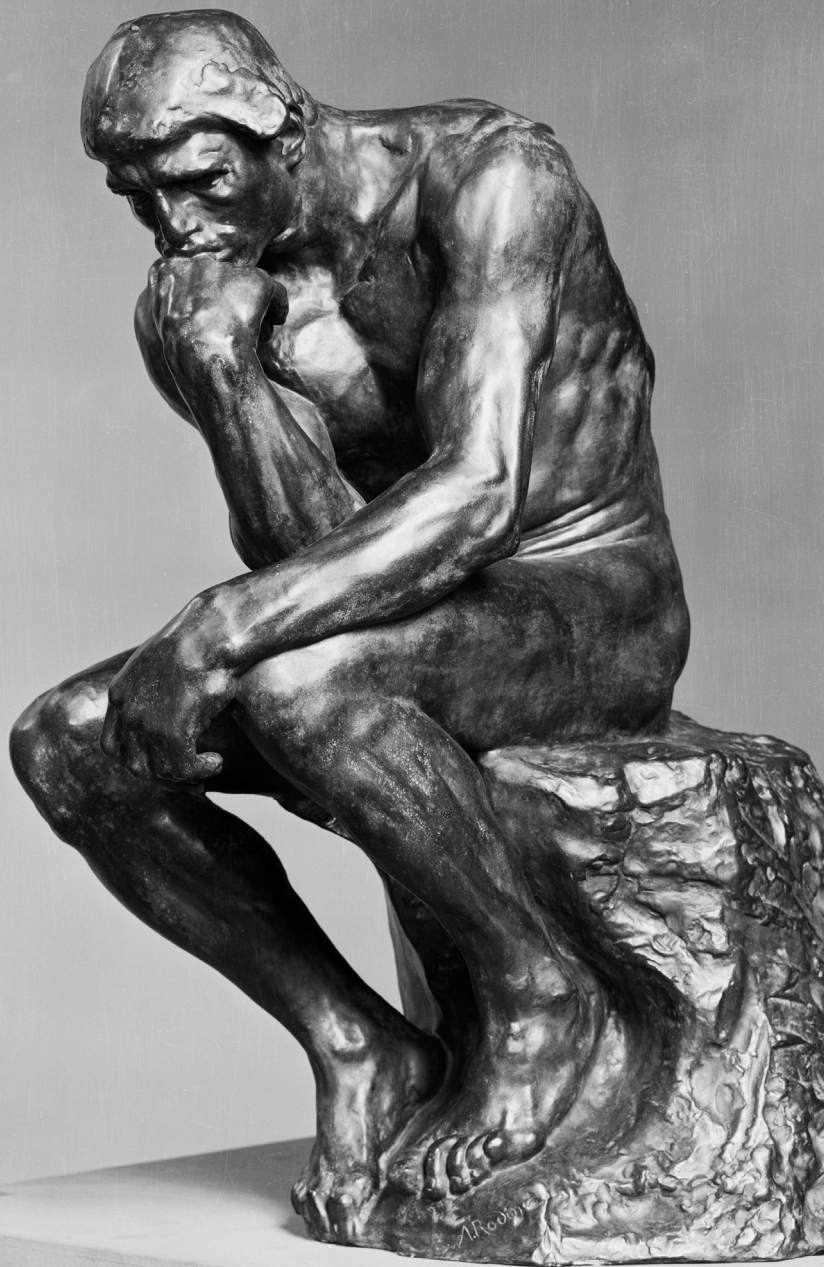
En del samtal är verkligen så bra som det nyss nämn-
da. En del, men långt ifrån alla. Låt oss nu fundera ett
ögonblick på vad som fick detta tänkta samtal att fungera.
De inblandade var eftertänksamma och lyhörda, utifrån
ett intresse av att förstå dels sakfrågan som sådan, dels
varandras syn på sakfrågan. De var ärliga både mot sig
själva och mot varandra, samtidigt som de sociala roller
de tillsammans intog liknade personer som utbyter er-
farenheter, forskare som gemensamt utforskar tillvaron,
eller utomstående som på håll betraktar ett fenomen som
de har hört talas om. Resultatet blev ett trevligt samtal
som hade goda förutsättningar för att bidra till optimal
kunskap snarare än till pseudokunskap. Samtidigt som
det lyckligtvis är ganska vanligt med dylika samtal som

är positiva, meningsfulla och ömsesidiga så är det också vanligt med samtal som på ett eller flera sätt utgör detta ideala samtals raka motsats – samtal som är otrevliga och/eller som landar i att sprida kunskap av mer eller mindre usel kvalitet. Varför är det så? Om det enbart handlade om att eftertanke kräver mer energi och ansträngning än nonsens, då skulle samtalen rimligtvis landa i "agree to disagree" snarare än i att börja gräla eller i att börja ta till sig felaktigheter.

Sanning eller bara övertygelse?

I sin bok "Den själviska genen" argumenterar evolutionsbiologen Richard Dawkins (1976) för att språkliga konstruktioner lever sina egna liv utifrån samma typ av dynamik som biologiska livsformer. De bäst anpassade idéerna respektive livsformerna överlever och fortplantar sig. Det gäller även deras minsta beståndsdelar, memerna respektive generna. Att en idé är välanpassad för överlevnad och fortplantning behöver inte innebära att den i sin helhet är rimlig och konstruktiv, eller ens att den har någon rimlig och konstruktiv aspekt eller potential som ger den existensberättigande. Istället räcker det att den är framgångsrik på att utnyttja den mänskliga hjärnans svagheter. Sådana svagheter finns det gott om. I sin bok "Tänkande och språk" argumenterar Lev Vygotskij (1934) för att det som är så speciellt med oss människor inte är vår språkförmåga eller vår tankeförmåga i sig, utan vår förmåga att kombinera dessa båda förmågor till en helhet som blir mycket större än summan av sina delar. Genom att kombinera de

Bild, höger: "Tänkaren", Auguste Rodin.



båda kan vi bygga komplexa begrepp och teorier, vilka vi sedan efter hand vidareutvecklar och förbättrar. Tänkande och språk kan även vara användbara var för sig, både för djur och för oss människor. Tänkande utan språk kan användas till att lösa praktiska problem. Språk utan tänkande kan användas till att förmedla enkla budskap som att tjafsa om revirgränser eller om statushierarkier. Har de sistnämnda genom evolutionens gång kommit att skapa neurologiska förutsättningar för vårt tänkande, så att vi tenderar att premiera att hävda vår sociala position genom substanslöst tjafs? Enligt Mercier & Sperber (2011) så är mänskligt tänkande predisponerat för att uppnå övertygelse snarare än i sak korrekta fakta. Detta innebär att vi människor är bättre på att övertyga andra, och på att utvärdera andra människors försök att övertyga oss, än vad vi är på tänkande som är frikopplat från argumentation. Dessa idéer passar väl ihop med människors tendens att hänfalla till fallasier som bekräftelsebias/confirmation bias – att lägga större vikt vid sådant som överensstämmer med den egna övertygelsen. I vilken mån ett påstående är sant eller inte behöver inte ha något samband med hur pass övertygade människor är om att påståendet är sant, och att diskutera frågan kan i många fall vara oerhört känsligt.

Detta innebär inte att vi människor skulle vara oförmögna att uppnå vettiga samtal och rimlig kunskap. Däremot innebär det att vi ofta arbetar i uppförsbacke. Empati, förklaringar och identitetskänsla kan hjälpa oss längs vägen när vi använder dessa tre på konstruktiva sätt. I gengäld är det också lätt att tillämpa missriktade eller dysfunktionella varianter vilka istället stjälper oss i vår strävan efter genuin förståelse.



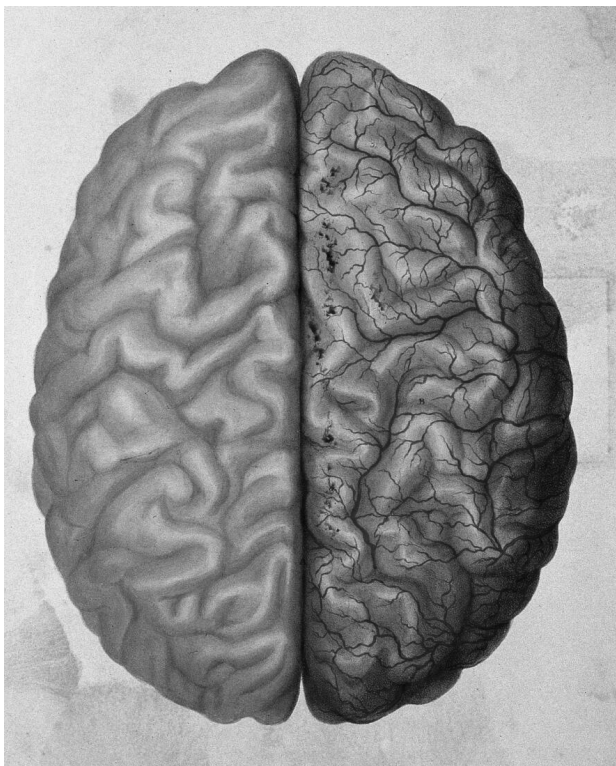
Empati och pseudoempati

Tänk dig nu att de fyra personerna ovan är känslomässigt investerade i sakfrågan, men på olika sätt. Låt säga att sakfrågan handlar om en förment medicinsk behandling vilken du på goda grunder vet inte fungerar och som bygger på grundantaganden vilka utgör rena faktafel. Om du vill använda ett mer specifikt exempel så kan detta till exempel vara homeopati utifrån Hansson (2012), Isaksson (1991), Randi (2010) och/eller Mathie m.fl. (2013). Det som spelar roll är inte vilken behandling du väljer som exempel, utan att det är en behandling som inte har någon medicinsk effekt bortom placeboeffekten. Av de fyra personerna som går in i samtalet så känner två av dem en viss stolthet över att ha rätt i sak, vilket inte hade varit något problem om de båda faktiskt hade haft rätt. Nu råkar det vara så att de tror helt olika saker – att behandlingen

fungerar respektive att den inte fungerar – men båda är lika övertygade om sin sak. Den tredje personen har inte någon ståndpunkt i sakfrågan, men brukar bli illa berörd av argumentation som hen upplever som översittarfasoner. Den fjärde personen har dåligt samvete över att hens hund är döende. Hen har valt att avstå från en dyr medicinsk behandling som å ena sidan har goda odds att förlänga hundens liv ett par månader, men å andra sidan inte har någon egentlig chans att göra hunden frisk igen. De preparat som samtalet nu handlar om är mycket billigare, och har dessutom inga bieffekter.

För att ett samtal ska ha bästa förutsättningar att bli meningsfullt så behöver inblandade parter förstå varandra och sig själva. En viktig del av detta är att förstå de känslor som är relevanta för samtalet, både de känslor som väcks under samtalets gång och de känslor som utgör bakomliggande drivkrafter. En person som inte till fullo förstår sina egna reaktioner och drivkrafter riskerar att slå knut på sig själv med rationaliseringar och andra försvarsmekanismer. Denna problematik är helt separat från frågan om hur pass intelligent personen i fråga är. Förvisso sägs det ibland om ointelligenta personer att hen ”inte är den vassaste kniven i lådan”. Men om en person ändå ska börja vifta frenetiskt med sin kniv utifrån någon slags underliggande ångest eller panik, då är det inte någon fördel om kniven är vass.

Att förstå varandra kan vara betydligt svårare än att förstå sig själv, särskilt när vi gör skillnad mellan att faktiskt förstå och att bara inbilla sig att förstå. Empati är mer komplicerat än det kan verka. Nordiska Encyclopedin definierar ”empati” som ”förmåga att uppfatta och upple-



va en annan människas känslor”, men denna förmåga är något som vi kan behöva problematisera. Empatin är din upplevelse/förståelse/kunskap/känsla av en annan persons upplevelse/känsla. Utifrån denna empati visar du sedan sympati/omtanke eller antipati/fientlighet. Din empati är något som å ena sidan händer helt och hållet inom din egen hjärna, samtidigt som den å andra sidan handlar helt

och hållet om vad som händer i en helt annan persons hjärna. I bästa fall innebär detta att du efter hand uppdaterar och optimerar din bild av medmänniskan så att den i möjligaste mån stämmer med verkligheten. Bilden är så klart "verklig" oavsett om den stämmer eller inte: bilden existerar, i bemärkelsen att den existerar i betraktarens mentala och upplevda verklighet. Men eftersom bilden utger sig för att representera den andra personens mentala och upplevda verklighet så uppstår frågan om i vilken mån den gör detta på ett korrekt sätt eller inte. Precis som kunskap kan delas upp i en tekotomi med glidande skalor mellan optimal kunskap, vardagskunskap, påbudskunskap och pseudokunskap¹ så kan empati delas upp på samma sätt. Det vill säga delas upp i följande fyra kategorier...

Vardagsempati: Den egna spontana upplevelsen av medmänniskans upplevelse. Förhoppningsvis kombinerad med en insikt om att man själv och medmänniskan är olika personer, och att det därför är viktigt att vid behov revidera sin position i riktning mot optimal empati. Men den kan också lätt röra sig i riktning mot en pseudoempati där de egna fantasierna om den andres känslor blir allt mer frikopplade från vad den andra personen faktiskt känner. Tänk dig att en person du pratar med håller lite koll på (sin bild av) dina känslor, i syfte att bete sig juste och inte trampa dig på tårna i onödan.

Optimal empati: Att efter hand nyansera och korrigera sin bild genom lyhördhet och kommunikation, så att den egna bilden av vad den andra personen upplever i möjli-

1. Mer om kunskap i artikeln *Existens & Identitet* i Folkvett 4/2020 och 1/2021.

gaste mån överensstämmer med vad den andra personen faktiskt upplever. Tänk dig att den person du pratar med efterhand stämmer av och försöker förstå i vilken grad du är okej med att prata om sådant, så att hen inte blir alltför känslomässigt närgången.

Påbudsempati: sociala normer för vilka känslor och upplevelser vi bör tillskriva våra medmänniskor. I bästa fall utgör detta ett verktyg för att påminna om att olika individer har olika livssituation, och därmed ta sig förbi den egocentrism som lätt sätter sin prägel på vardagsempatin. Men i gengäld landar påbudsempatin mycket lätt i stereotyper som rör sig i riktning mot fördomar och ren dehumanisering. Till exempel att vi utifrån hudfärg, könstillhörighet, social position, politisk hemvist eller dylikt förväntas uppleva en medmänniska som kunnig respektive okunnig, välvillig respektive illvillig, kanske rent av som sårbar respektive som osårbar eller som omänsklig. Tänk dig att du märker

att den person du pratar med aktivt undviker att sitta med armarna i kors, och när hen ändå för ett ögonblick råkar hamna med armarna i kors så ber hen dig genast om ursäkt och bedyrar att hen inte menade något illa. Det visar sig att hen

I bästa fall utgör detta ett verktyg för att påminna om att olika individer har olika livssituation, och därmed ta sig förbi den egocentrism som lätt sätter sin prägel på vardagsempatin.

har hört att människor i allmänhet, alternativt människor från just din kulturella bakgrund, brukar tolka armar i kors som fientlighet.

Pseudoempati: En falsk ”empati” som inte är förankrad i vad medmänniskan faktiskt känner eller uttrycker. Personen som utövar pseudoempatin kanske projicerar sina egna känslor på medmänniskan, eller helt enkelt fantiserar ihop någon historia som passar bra för den egna självbild-
en och/eller ideologin. Tänk dig att den person du pratar med plötsligt börjar skälla på en tredje person, och kräver att denna person ska be dig om ursäkt för att ha sårat dig så djupt genom att sitta med armarna i kors. När du förtydligar att du inte alls tog illa vid dig så ignorerar hen detta helt, alternativt misstolkar det som att du tagit så illa vid dig att du inte ens orkar erkänna hur du egentligen känner.

I det tänkta samtalet om en förment medicinsk behandling lyckas de fyra deltagarna hålla en balans där de minimerar risken för att trampa varandra på tårna i onödan samtidigt som de ändå kan föra fram sina argument sakligt. Detta genom att hålla lite vardagsempatisk koll på varandras känsloläge och vid behov stämma av lite mer ingående. De motstår också frestelsen att börja bemöta varandra utifrån överdrivna gissningar eller rena fantasier om varandras upplevelser och behov. Denna frestelse kan vara nog så stark, särskilt när sakargumenten inte räcker för att fylla de egna behoven.

Tänk dig att två av samtalets deltagare börjar komma in på olika fördelar och nackdelar med att använda en behandling som faktiskt inte fungerar. De återstående två deltagarna börjar känna sig obekväma, men av väldigt oli-



ka skäl. Den ena är hundägaren, som känner sig illa berörd över att ämnet ligger lite för nära den egna situationen med hunden. Den andra vill bli sedd som en kunnig person som har rätt, men har nu målat in sig i hörnet att förespråka behandlingen. Denne börjar ta det personligt, diskussionen att behandlingen inte fungerar börjar kännas förnedrande men då ser hen att hundägaren börjar se ut att vara illa berörd. Här finns det fortfarande goda chanser att hålla samtalet på en nivå som är juste för alla, men det kan också spåra ut på ett sätt som bara blir jobbigt. Å ena sidan kanske det går att lyfta problemen eller manövrera förbi dem. Till exempel genom att byta ämne till frågan om hunden och om ägarens känslor, diskutera detta som en separat fråga från frågan om hur pass tillförlitlig en viss typ av behandling är. Å andra sidan skulle den person som känner sig trängd kunna retirera till att pseudoempatiskt intala sig att den som hävdar att behandlingen inte fungerar därmed gör hundägaren illa. Att dränka sakfrågan i att aggressivt börja ”försvara och beskydda” hundägaren torde knappast få hundägaren att må bättre, men kan däremot

omdefiniera ens egen sociala roll från att vara ”den som hade fel i sak” till att vara ”den som var god och modig”. Det vore mycket olyckligt om missriktad omtanke leder till att folk ”lär sig” felaktigheter/pseudofakta om vilka former av behandling som faktiskt fungerar,

Sociala roller och dåliga förklaringar

I det aktuella samtalet intar de fyra deltagarna rollen av fyra jämlikar vilka tillsammans söker sig fram till så rimliga ståndpunkter som möjligt. I detta ingår att de lugnt och sansat och respektfullt turas om att förklara sina respektive trosföreställningar och perspektiv för varandra. Sålunda kan de ha ett trevligt samtal. Här gäller det att skilja mellan sak, kunskap och person: att samtalets jämlikhet inte riskerar att gå förlorad så fort någon framför ett argument som hotar en annan deltagares ståndpunkt eller förförståelse. I stället är samtalet jämlikt mellan deltagarna som personer, där alla är fria att framföra så bra argument som möjligt och att kritisera varandras argument. Därmed blir det också möjligt att komma någon vart i sakfrågan.

För en person som deltar i samtalet kan det vara frestande att försöka ”vinna samtalet” genom att försöka sätta sig själv i en överordnad social roll som de andra ska underkasta sig. Det vill säga att vara experten, läraren, gurun, hjälten. Oavsett om detta görs omedvetet eller kalkylerat så kan detta försök till maktkamp genomföras genom att sänka kvaliteten på förklaringarna, och att börja ägna sig åt en eller flera former av så kallad splaining, som...

Condensplaining: att förklara på ett nedlåtande sätt. Tänk dig att du pratar med en person som med tonläge eller ord framställa dig som inte värd att prata med.



Cluelessplaining: att en person som inte fattar överkom-penserar genom att förklara med en självsäkerhet som är inbillad och/eller spelad. Tänk dig att du pratar med en person som snabbt och till synes självsäkert informerar om hur saker och ting ligger till. Efter hand visar det sig att hen inte har någon koll alls utan bara försöker intala dig (och kanske sig själv) att hen förstår.

Drownsplaining: att babbla på utan att lyssna eller ge andra någon chans att få en syl i vädret. Tänk dig att när du pratar med två personer så vill du höra vad den ena har att säga och har även själv ett och annat som du vill få sagt, men ingen av er får någon syl i vädret eftersom den andra personen hela tiden öser ur sig en oavbruten monolog.

Supremasplaining: att i sina förklaringar positionera sig själv som högre stående utifrån till exempel konststillhö-righet eller hudfärg. Tänk dig att du pratar med en per-son som sprinklar in små pikar om hur personer av ”fel”

könstillhörighet skulle vara alltför irrationella eller oem-patiska för att kunna förstå och analysera sakfrågor.

Oversplaining: att alltför ingående förklara sådant som åhörarna redan är insatta i.

Undersplaining: att lämna alltför stora luckor i sina förklaringar, så att åhörarna missar sammanhanget och/eller viktiga detaljer. Tänk dig att du pratar med en person som varken har koll på sina samtalspartners förkunskaper eller stämmer av efter hand, och som inte heller lyssnar på input utan envisas med att antingen hålla sig tröttsamt detaljerad eller lämna luckor så att det inte går att hänga med i vad hen säger.

Ett klassiskt exempel på de tre förstnämnda (men däremot inte på de tre sistnämnda) typerna av splaining finner vi i Rebecka Solnits (2015) essä "Män förklarar saker för mig". Solnit beskriver ett samtal med en mycket rik och högt uppsatt äldre man som spontant började föreläsa för henne om en bok inom hennes eget expertisområde. Hans tonläge var som om han själv var vuxen medan hon vore ett litet barn (*condensplaining*), och han babblade på helt utan att lyssna på vad Solnit och hennes väninna hade att säga (*drownsplaining*). De första gångerna väninnan påpekade att det faktiskt var Solnit som skrivit boken så hörde han henne inte ens. Att han inte redan visste att det var Solnit som skrivit den bok som han i så myndigt tonläge föreläste för henne om visade sig bero på att han inte ens hade läst boken, han hade bara hört talas om den (*cluelessplaining*). Själva termen *splaining* uppstod i samband med att att Solnits text blev viral på sociala medier. Det gällde även några inte så konstruktiva termer (där kritiken riktar sig mot *splainarens* medfödda kategoritillhörighet



istället för mot vad som är fel med hens beteende), vilket Solnit själv tar avstånd från i efterordet för den tryckta utgåvan av hennes essä.

Att det tänkta samtalet om den medicinska behandlingen flyter så smärtfritt är mycket tack vare att alla fyra deltagarna aktivt undviker att splaina, och att de på ett konstruktivt sätt hjälper varandra att undvika sådant beteende. De låter inte heller splainandet rulla på, eller använder splainingbegreppen som attack eller tankestoppande klichéer för att försöka avfärda eller tysta. Ingen av dem dränker samtalet på något av de nämnda sätten. Om någon av dem hade börjat tjafsa med en attityd av ”det är jag som är värdefull och du som är värdelös, om du inte håller med mig i sak så är det bara för att du inte är tillräckligt vetenskaplig/andlig” så hade denna attityd lätt kunnat förgifta samtalet. Detta oavsett vilken ståndpunkt i sakfrågan som förespråkas av den person som ägnar sig åt denna

condensplaining. Detta kan utgöra en extra utmaning i en diskussion där ena sidan har vederhäftiga fakta på sin sida medan den andra sidan inte har det. De som tillhör den sida som har bäst tillgång till fakta bör se upp lite extra med att inte vara "dåliga vinnare", medan de som tillhör den andra sidan bör se upp så att de inte misstolkar saktlighet som nedlåtenhet. Tyvärr har en del människor en tendens att ta det personligt när någon framför ett resonemang eller använder ett begrepp som de själva inte redan är insatta i. Här är det bra att hjälpas åt med att skilja på sak och person och att försöka pejla in nivån så att förklaringarna blir lagom utförliga.

Problem med upplevelse av identitet och verklighet

När människor i ett samtal börjar försöka tilldela sig själva och varandra olika sociala roller, hur förhåller de sig då till dessa roller? Låt oss för enkelhets skull utgå från att ingen har blivit pådyvld vare sig någon oönskad roll eller någon oönskad tolkning av rollens innebörd, utan att det enbart rör sig om självvalda roller som alla känner sig bekväma med. I sin bok "Jaget och maskerna" argumenterar sociologen Erving Goffman (1959) för att omgivningens bild av en person formas inte bara av vad personen hamnar i för roll, utan även av hur personen förhåller sig till rollen. En person som går in helhjärtat för sin roll blir lätt uppfattad som mer ärlig, mer genuin, mer äkta, ja rentav mer verklig än en person som förhåller sig mer distanserad och kritisk till sin roll. Detta är egentligen inte så märkligt. När vi begränsar våra tankar och upplevelser till våra sociala roller så verkar den sociala verkligheten mellan oss smälta samman med de mentala och upplevda verkligheterna



inom oss. De framstår som en enda enhetlig verklighet där allting verkar hänga ihop sömlöst och friktionsfritt. Varje ansats till kritiskt tänkande riskerar att bli ett hot mot denna harmoni. Detta inte minst i de situationer där någon redan från början har anledning att känna sig otrygg eller missnöjd i sin sociala roll eller i sin verklighetsbild – vilket ofta utgör just de situationer där kritiskt tänkande behövs som bäst. Dessutom tenderar människor att uppskatta att få ärligt medhåll. Den som inte håller med upplevs som en motsträvig jäkel, och den som håller med utan att vara ärlig upplevs som en hycklande lismare.

Bör vi då undvika att försätta oss i sociala roller, eller att bygga upp dessa tillfälliga roller till mer långsiktiga identiteter? Nej, det vore nog varken önskvärt eller möjligt: inte nog med att vi människor är sociala varelser, själva vårt

tänkande inklusive självbilden har starkt sociala komponenter. Däremot bör vi dels se upp med vilka roller och identiteter vi bygger, dels se upp med hur vi förhåller oss till dem.

Om vi bygger en roll eller identitet på att ha rätt så kan detta göra det svårare för oss att inse och erkänna när vi har fel i sak. I gengäld kan det bli lättare att clueless-plaina med fina ord vilka vi tömmer på innehåll tills de enbart betyder att "jag har rätt och är rätt, du har fel och är fel". Om vi bygger en roll eller identitet på att ett visst påstående utgör Sanning, så kan det göra det svårare för oss att upprätthålla en tillräcklig nivå av skepticism och kritiskt tänkande för att kunna analysera påståendet på ett adekvat sätt. Sådana identiteter kan ha många fördelar när det gäller att bli sedd av sig själv och andra som "den som sitter inne med sanningen", men när det gäller att bygga verklig förståelse av tillvaron kan de stå i vägen. Här kan det vara effektivt med mer allmänt hållna identiteter som till exempel "skeptiker" eller "kritiskt tänkande". Även dessa behöver dock tillämpas med förnuft och försiktighet för att bli konstruktiva, och landa i "eftersom jag ser mig som en skeptiker så har jag ett ansvar att efter bästa förmåga tillämpa rationalitet/logik och kritiskt tänkande" snarare än i "den här tanken är per definition rationell och kritisk, eftersom jag som tänkte den är en rationell/logisk kritisk tänkare". Öppna roller hanterade med självdistans ökar våra chanser att bygga välgrundad kunskap snarare än att bygga kontraproduktiv pseudokunskap.

Två upplevelser som människor i allmänhet uppskattar är dels känslan av att ha rätt, dels den sociala status det medför att omgivningen upplever att de har rätt. I en so-

cial evolutionsprocess där de bäst anpassade idéerna överlever innebär detta bland annat att en idé får lättare att överleva om den har inbyggda fällor för att borra sig fast i bärarens identitet, generera ångest/skamkänslor, och/eller tysta all kritik med anklagelser och tankestoppande klichéer. Det kan också handla om att uppmuntra bäraren att göra en uppdelning i "oss och dem", där man ska ifrågasätta argument från dem som är på "rätt" sida och inte lyssna på argument från dem som är på "fel" sida. Kanske utmålas också "de andra" som onda, dåliga, värdelösa och/eller farliga, för deras känslomässiga reaktioner på detta bemötande används som bevis på deras mindervärdighet. Men samma sociala evolutionsprocess innebär också att en idé får lättare att överleva om den överensstämmer med fakta så att den därmed blir lättare att försvara. Denna positiva dynamik kan vi hjälpa på traven genom att driva kampen mellan idéerna i riktning mot att bli så saklig, juste och avslappnad som möjligt: skilja på sak och person, vilket även inkluderar att skilja mellan "vad som är bra för en person" och "vad som är en bra person". I exemplet med en medicinsk behandling som inte fungerar så är man inte en sämre människa för att man tror på den, och just därför förtjänar man bättre än att välja bort riktig vård till förmån för kvacksalveri – för att behandlingen skulle fungera är ju trots allt fel i sak, helt oavsett hur vi känner inför detta. Hundägaren må ge hunden sockerpiller istället för ingen behandling alls om det känns bättre så. Men försöker hen befria sig från inre konflikt genom att övertyga andra om att behandlingen trots allt skulle fungera, då är det dags att vänligt men bestämt säga stopp. ✍

Referenser

- Cronström Beskow, X. (2020). Existens och identitet, del 1: En fråga om språk. *Folkvett* 4/2020.
<https://www.vof.se/wp-content/uploads/folkvett/2020-4-s7-23.pdf>
- Cronström Beskow, X. (2021). Existens och identitet, del 2: En fråga om kunskap. *Folkvett* 1/2021.
<https://www.vof.se/wp-content/uploads/2021/05/FV2021-1-s44-71.pdf>
- Dawkins, R. (1976). *The Selfish Gene*.
- Goffman, E. (1959). *Jaget och maskerna*. (Översättningen är från 1974. Originaltitel är *The Presentation of Self in Everyday Life*.)
- Hansson, S. O. (2012) Homeopatins Berlinmur. *Folkvett* 3/2012.
<https://www.vof.se/folkvett/ar-2012/nr-3/homeopatins-berlin-mur/>
- Isaksson, H. (1991). Homeopatin – en pseudomedicin fyller jämnt. *Folkvett* 2/1991.
<https://www.vof.se/folkvett/ar-1991/nr-2/homeopatin-en-pseudomedicin-fyller-jamnt/>
- Mathie, R. T., Hacke, D., Clausen, J., Nicolai, T., Riley, D. S., Fisher, P. (2013). Randomised controlled trials of homeopathy in humans: characterising the research journal literature for systematic review. *Homeopathy* . 2013 Jan;102(1):3-24
- Mercier & Sperber (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory.
BEHAVIORAL AND BRAIN SCIENCES (2011) 34, 57–111
doi:10.1017/S0140525X10000968
- Randi, J. (2010). *Homeopathy, quackery and fraud*. Föredrag på Ted Talks.
<https://www.youtube.com/watch?v=c0Z7KeNCi7g>
- Solnit, R. (2015). *Män förklarar saker för mig*. Göteborg: Daidalos.
- Vygotskij, L. (1934). *Tänkande och språk*. (Översättningen är från 2001.)