

Sakliga argument påverkar inte åsikter

Svenska Dagbladet den 31 januari 2015

Med handen på hjärtat, hur många gånger har faktabaserade rationella argument fått dig att ändra åsikt i en viktig politisk eller ekonomisk fråga? Om man får tro socialpsykologen Jonathan Haidt har det förmodligen inte hänt särskilt ofta, i synnerhet inte i vuxen ålder. Enligt Haidt bygger våra åsikter till stor del på instinktiva, känslomässiga reaktioner. Argumenten konstruerar vi i efterhand, för att våra åsikter ska verka välgrundade och faktabaserade. Vår världsbild är emellertid given av vårt arv och vår uppväxt i mycket större utsträckning än vi själva vill medge.

Haidt har både egen och andras forskning på sin sida, men han har många kritiker. Haidts vilja att förklara var obehagliga åsikter kommer ifrån kan lätt uppfattas som ett försvar för dessa åsikter. Följaktligen blev många upprörda när han förklarade – eller försvarade – varför många amerikaner firade Osama bin Ladins död för några år sedan. Vilken åsikt som är den obehagliga, beror dock helt på vem som tillfrågas.

För alla som tror på idén om ett rationellt samtal där sakliga argument ställs mot varandra och de felaktiga argumenten avslöjas är det en nedslående tanke att sakliga argument sällan får någon att ändra åsikt. Samtidigt blir det lättare att förstå och fördrå mycket av vad som förekommer i den offentliga debatten, där deltagarna utmanar andras åsikter mycket oftare än de utmanar sina egna.

Haidt har också intresserat sig för ekonomi, och funnit att samhällsvetare tycks reagera instinktivt i frågor som rör kapitalismen. För vissa är den ett system som frigör människors skapandekraft och ökar vårt välstånd. För andra är den ett system som skapar ojämlikhet när kapitalägare skor sig på andras arbete. Båda sidor kan hänvisa till fakta – men kapitalismens förespråkare och kritiker ter sig ofta fullständigt oförstående för varandra. I den politiska debatten är situationen ännu värre, och det är berättigat att fråga om det alls är möjligt för åsiktsmotståndare att lära av och berika varandra.

Ska svaret på den frågan vara jakande, krävs nog att alla debattörer rannsakar sitt beteende. Sociala mediars entusiastiska hejarklackar, som urskilningslöst sprider vidare argument för åsikter de redan har, lär inte få många att ändra åsikt. Däremot kan vi alla bidra till ett bättre debattklimat genom att visa ökad förståelse för att kloka människor kan komma till helt olika slutsatser.

Din politiska motståndare kan verka dum, oförmögen att läsa innantill och plågsamt omedveten om vad forskare har att säga i en viss fråga. I stället för att sucka uppgivet över detta, betänk den högst sannolika möjligheten att din åsiktsmotståndare tänker exakt samma sak om dig.

Andreas Bergh

docent och välfärdsforskare vid Institutet för Näringslivsforskning och Ekonomihögskolan i Lund.