

Alle slagsiders mor



Måten vi tenker på har systematiske skjevheter. Hva er den største skjevheten av dem alle? spør Torstein Låg.

TEKST: Torstein Låg

Publisert: 18. januar 2014. **Sist oppdatert:** 15. februar 2014

Interessen for kognitive slagsider har hatt et oppsving de senere årene. Fremstillinger i bokform, som Dan Arielys *Predictably Irrational* og Daniel Kahnemans egen *Tenke, fort og langsomt*, har sett lesertall som er nokså utypisk høye for litteratur om tankeprosesser. Det ser ut til at noen hver blir fascinert, bare det formidles godt hva denne forskningstradisjonen faktisk forteller om hvor ofte folks tenkning avviker fra det ideelle. Kanskje er det litt som med Luksusfellen på TV; vi liker å bli vist hvor mye “dumt” folk kan stille til, for da føler vi oss så lure selv. Muligens tenker vi også, vi som leser sånt, at vi er hakket smartere enn de som ikke er klar over slagsidenes snikende innflytelse på vurderinger og beslutninger.

Det virker jo rimelig, eller hva?

Rimelig eller ei, et spesielt interessant spor i denne forskningen tyder på at vi ikke bør være allfor selvtilfredse: Kunnskap om kognitive slagsider gir nemlig liten eller ingen vaksinasjonseffekt mot selv å være påvirket. Vi later nemlig til å ha litt for lett for å tilskrive slagsider til andre, særlig dem vi er uenige med – selv regner vi oss for uberørt. Tilsynelatende har vi en slags **slagsideblindflekk**, eller «bias blind spot».

Bjelken i ditt eget øye

Hypotesen om at vi har en slagsideblindflekk, ble formulert i 2002 av Emily Pronin ved Princeton-universitetet i USA og hennes medarbeidere. Fenomenet ble demonstrert og belyst i en serie små, elegante studier. Forskerne ba deltakerne oppgi i hvilken grad de anså seg påvirket av en rekke sosialkognitive slagsider, blant annet **den fundamentale attribusjonsfeilen**. Den fundamentale attribusjonsfeilen er tendensen til å overvekte betydningen av personlighet og samtidig undervekte betydningen av omstendigheter i forklaringen av en persons tilstand eller atferd – som når vi «skylder på offeret» og antar at fattige (eller voldsutsatte eller trafikkforulykkede eller hva som helst fælt) har seg selv å takke for uføret de er i. Deltakerne innrømmet å være påvirket. Men de var overbevist om at andre (amerikanere flest, medstudenter flest eller lignende) var mye mer påvirket enn dem selv.

I en snedig vri undersøkte Pronin og kolleger også om folk var villige til å innrømme slagsidepåvirkning også *etter at* de var blitt gjort oppmerksom på at de sannsynligvis nettopp hadde begått en feilbedømming. Først ba de et nytt utvalg deltakere vurdere om de var mer eller mindre objektive, omtenkssomme overfor andre, snobbete og egoistiske enn gjennomsnittsstudenten. Som forventet ut fra den veldokumenterte **bedre-enn-gjennomsnittet-slagsiden** oppga hele 87 % av deltakerne verdier som samsvarte med at de anså seg jevnt over bedre enn gjennomsnittet. Deretter fikk de tydelig beskrevet bedre-enn-gjennomsnittet-slagsiden og forklart at studier har vist at 70–80 % typisk vurderer seg som bedre enn gjennomsnittet. Til slutt ble de invitert til å forestille seg at de aktuelle personlighetstrekkene kunne måles svært nøyaktig og objektivt, og til å angi hvorvidt de trodde slike målinger ville avvike fra de vurderingene de nettopp hadde gjort av seg selv. Bare 24 % av de som anså seg bedre enn gjennomsnittet, lukta lunta og innså at de kanskje nettopp hadde begått en aldri så liten selvfremmende feilvurdering. Resten holdt fast ved at de var bedre enn sin neste, og noen påberopte seg til og med en kledelig liten beskjedenhet i sin opprinnelige vurdering, ved å angi at den objektive målingen nok ville rangere dem som *enda* bedre enn det de selv hadde gjort.

Flisen i din brors

Den fascinerende evnen vi har til å overse våre egne slagsider, er tankevekkende nok rent isolert sett. Den blir enda mer iøynefallende når vi får vite at den gjerne er akkompagnert av et særdeles sensitivt og skarpt blikk for *andres* kognitive feilbarlighet. Etter å ha utsatt en gruppe deltakere parvis for falske resultater fra en for anledningen oppdiktet tulletest av sosial intelligens, utløste Pronin og kollegene selvfremmende eller ego-beskyttende slagsider i deltakernes vurderinger av testens gyldighet: De som fikk høre at de gjorde det dårligere enn andre, anså testen for å være lite gyldig, mens de som ble fortalt at de gjorde det bedre enn andre, anså testen for å være gyldig. Deretter ble de gjort oppmerksom på eksistensen av slike slagsider – og bedt om å revurdere egen oppfatning av testens gyldighet i lys av denne kunnskapen. De ble også bedt om å angi i hvilken grad de selv og testpartneren (som hadde fått motsatt resultat på tulletesten) kunne tenkes å ha hatt tilbøyelighet til å vurdere testens gyldighet i lys av eget testresultat. De fleste deltakerne tilskrev selvfremmende eller egobeskyttende tendenser til sin testpartner i større grad enn til seg selv.

Hvorfor er det så mye lettere å se den kognitive flisen i vår brors øye enn bjelken i vårt eget? Forklaringer som viser til at folk forsøker å opprettholde et positivt selvbilde, er ikke uvanlige i sosialpsykologien. For Pronin er det et større poeng at blindflekken først og fremst ser ut til å gjelde slagsider som opererer på et ubevisst nivå, og som dermed ikke kan gjøres til gjenstand for **introspeksjon** (observasjon av egne mentale prosesser). De er altså ikke kognitivt tilgjengelige på samme måte som andre menneskelige svakheter. Den rike tilgangen vi har på introspektive data om egne følelser og tanker, blir dermed snarere en feilkilde enn til hjelp når vi skal vurdere egne og andres kognitive slagsider.

Kuriøst eller viktig?

Vi begår altså lett feilbedømminger i retning av egen fortreffelighet uten å legge merke til det. Selv ikke når vi temmelig eksplisitt og tydelig blir gjort oppmerksom på at vi sannsynligvis krenger faretruende. Men er det nå så nøye det, da? Kanskje er dette fenomenet egentlig bare en smakfull liten psykologi-snack til krydring av småpratene rundt middagsbordet?

Pronin og andre forskere bruker funnet av slagsideblindflekken til å belyse sider ved uenighet og konflikter. Hvis vi stadig antar at vi selv ser verden slik den *virkelig* er – en grunnleggende antakelse kjent som **naiv realisme** i sosialpsykologien –, ja, så følger det logisk at når noen er uenige med oss, så er det fordi de ikke helt ser hvordan ting ligger an. Dette gjenspeiles i slagsideblindflekken, og kan blant annet derigjennom bidra til intoleranse og konflikteskalering.

En annen interessant anvendelse av kunnskapen angår profesjonsutøveres integritet. Sunita Sah ved Harvard-universitetet studerer forretningsetikk og korrupsjon. Hun har samlet dokumentasjon som tyder på en slagsideblindflekk i legers forståelse av deres egen og kollegers tilbøyelighet til å la seg påvirke av kampanjer og sjarmoffensiver. De tror seg selv upåvirket, men medgir at legemiddelindustrien allikevel kan påvirke legers beslutninger. Andre legers, da, selvsagt.

Er psykologiutdannede bedre rustet, tro?

Pronins og andres funn gir vel liten grunn til å tro det. Selv den unike innsikten i slagsidetematikk, som en samvittighetsfull psykologiutdannet har tilegnet seg, vil neppe uten videre gjøre seg gjeldende i hverdagslige faglige vurderinger. I et forsøk på å forstå kliniske psykologers motstand mot evidensbasert praksis griper Scott Lilienfeld ved Emory University i USA, blant mange andre ting, til naiv realisme og slagsideblindflekken.

Jammen godt at noen skriver om dette på Psykologisk.no. Eller hva? Så slipper i alle fall vi å begå slike dumheter.

Kilder

Lilienfeld, S. O., Ritschel, L. A., Lynn, S. J., Cautin, R. L. & Latzman, R. D. (2013). Why many clinical

psychologists are resistant to evidence-based practice: Root causes and constructive remedies. *Clinical Psychology Review*, 33(7), 883–900. doi: [10.1016/j.cpr.2012.09.008](https://doi.org/10.1016/j.cpr.2012.09.008).

Pronin, E. (2007). Perception and misperception of bias in human judgment. *Trends in Cognitive Sciences*, 11(1), 37–43. doi: [10.1016/j.tics.2006.11.001](https://doi.org/10.1016/j.tics.2006.11.001).

Pronin, E., Lin, D. Y. & Ross, L. (2002). The bias blind spot: Perceptions of bias in self versus others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(3), 369–381. doi: [10.1177/0146167202286008](https://doi.org/10.1177/0146167202286008).

Sah, S. & Fugh-Berman, A. (2013). Physicians under the influence: Social psychology and industry marketing strategies. *The Journal of Law, Medicine & Ethics*, 41(3), 665–672. doi: [10.1111/jlme.12076](https://doi.org/10.1111/jlme.12076).