

Mig og Gilbert

- hvordan man bruger Harvard professor Dan Gilbert i undervisningen

Af Mette Morell, adjunkt Nørre Gymnasium (ps-en)

Jeg har fået mig et nyt idol indenfor forskning i psykologi, herunder særligt i lykkens psykologi. Han hedder Dan Gilbert, og er professor på Harvard University. Jeg mødte ham første gang på TED.com, hvor han gav en intet mindre end mind-blowing 'talk' om lykke, som jeg straks besluttede mig for at dele med mine elever. Det blev en stor succes, også selvom Gilbert er på engelsk. Hans pointer falder tæt og præcist, og effekten er den samme som når man oplever en dygtig komiker: man når knap at grine af, før næste pointe slår én omkuld, og bagefter ærgrer man sig over, at man ikke kan huske en eneste joke.

Når man oplever noget fantastisk, får man lyst til at mangfoldiggøre det. Så dels vil jeg gerne opfordre alle til at bruge Gilbert, der ikke blot kan anvendes i psykologifaget, men også med fordel i engelskfaget, hvilket jeg kort vil forklare til sidst. Og dels vil jeg gerne give en håndsrækning til, hvordan man kan bruge Gilbert i undervisningen. Mine elever har i en evaluering berettet, at Gilberts talks var det, de huskede bedst fra lykkeforløbet. For at opnå det resultat i tilegnelsen af kompetencer hos eleverne, kræver det imidlertid en struktureret 'priming'. Jeg vil derfor lægge ud med at forklare, hvad det er Gilbert egentlig siger i sin talk. Det kan man som lærer have glæde af, fordi man så kan sætte eleverne til evt. at læse uddrag af denne artikel på forhånd, så de har en forudsætning for at følge med i Gilberts pointer.

Der ligger to talks på TED.com. Den første, som er den jeg vil fortælle mest om, er den, der handler om lykke. Den hedder *Why Are We Happy*. Den anden hedder *Our Mistaken Expectations*, og den kan, som jeg vil forklare, både bruges i forbindelse med lykketemaer, men også når man underviser i perceptionspsykologi. Sidst i artiklen findes links til begge talks.

Først Gilberts talk om lykke. Gennem de sidste par år har jeg haft gode erfaringer med at undervise i lykke. Lykke(n) er jo en flygtig størrelse, og har det med i vid udstrækning at blive anskuet fænomenologisk i et undervisningsforløb: Hvad gør os lykkelige? Hvad vil det sige at være lykkelig? Den positive psykologi, blandt andet, bidrager med vigtige pointer til den del af diskussionen. Men med Gilbert kan lykken anskues mere kvantitativt og eksperimentelt. Som han forklarer, er det

faktisk muligt – gennem videnskabelige forsøg – at påvise, hvordan lykke opstår, og hvad der kan forhindre lykken i at lykkes for os.

Stumbling on Happiness

Dan Gilberts talk om lykke tager udgangspunkt i hans bestseller *Stumbling on Happiness*, der i 2007 vandt *the Royal Society Prizes for Science Books*. Gilberts hovedpointe er, at vi mennesker ikke selv har forstået, hvordan lykke egentlig opstår, og at vi derfor har en gennemgribende tendens til at fejlvurdere, hvad der vil gøre os lykkelige. Vores valg af kilder til lykke er præget af en såkaldt *impact bias*: vi søger lykken de forkerte steder, så at sige. Vi træffer derfor igen og igen valg, der i sidste ende ikke har det tilsigtede resultat: at stille os tilfreds. Det er den dårlige nyhed. Den gode nyhed er, at vi rent faktisk er født med evnen til at blive lykkelige. Vi har bare ikke lært at bruge den. Lykken er nemlig – som vi skal se om lidt – nøje knyttet sammen med frihed. Og frihed er en kilde til ulykke. Ja, der står ulykke.

I et moderne, vestligt forbrugersamfund er frihed et grundvilkår. Det er det, vi har kæmpet for at opnå, og det vi kæmper for at forsvare. Normalt associerer mennesker frihed med lykke, men Gilberts forskningsresultater viser imidlertid, at vi i vid udstrækning har misforstået, hvordan vi finder kilden til lykke. Gilbert lægger ud med at skelne mellem to typer af lykke: ægte lykke (*natural happiness*) og syntetisk lykke (*synthetic happiness*).

Ægte lykke og syntetisk lykke

Den ægte lykke er den, vi alle efterstræber i senmoderne, vestlig kultur. Ægte lykke kan bedst beskrives kort som *det vi oplever, når vi får det vi gerne vil have*. Den ægte lykke er altså et resultat af en stræben efter en ydre kilde (ofte penge, succes, materielle goder), og når vi finder den, opnår vi lykke. Vinder man fx i lotto, vil ens lykkeniveau stige til uanede højder, fordi den ultimative drøm med ét går i opfyldelse. Men, siger Gilbert, efter et år vil denne form for lottolykke være aftaget, og man vil være nede på præcis det samme niveau som før. Faktisk, og nu begynder det at blive utroligt, viser alle undersøgelser, at et menneske, der er blevet lam fra livet og ned efter i forbindelse med en ulykke, på samme måde efter et år vil være tilbage på samme *baseline* lykkeniveau som før ulykken. Lottomillionæren og manden i rullestolen ender alligevel med at være lige lykkelige. Hvordan kan det nu lade sig gøre?

Her kommer vi til den syntetiske lykke, der som Gilbert siger er nøjagtigt ligeså virkelig og vedvarende som den naturlige lykke. Vores hjerner er nemlig designet til selv at skabe lykke, når de ydre omstændigheder svigter. Syntetisk lykke er – modsat ægte lykke – *det vi selv skaber, når vi ikke får det vi drømmer om*. Når vi mister den vi elsker, ikke får det job eller den forfremmelse vi ønskede os, ikke får den fine lønforhøjelse, har vi en særlig evne til at skabe lykken selv. Denne lykkefølelse skabes i vores hjerne, nærmere bestemt i præfrontal cortex. 'Jeg elskede hende alligevel ikke', siger manden, hvis kone lige har forladt ham. 'Jeg gad alligevel ikke arbejde under de forhold', siger kvinden, der netop har fået en fyreseddel. Vores umiddelbare respons er ofte at tænke 'ja, de er sure, sagde ræven om rønnebærrene – han kunne ikke nå dem', men faktisk er det ikke bare selvbedrag. Der sker rent faktisk en ændring af vores kognitive perception af virkeligheden, således at vi opnår en følelse af tilfredshed og lykke på trods af nederlaget.

Free Choice

Hvordan kan man så underbygge påstanden om dannelsen af syntetisk lykke videnskabeligt? Gilbert anvender en række videnskabelige forsøg i sin præsentation. Et af forsøgene er et såkaldt *free choice paradigm*. Her bliver forsøgspersonen præsenteret for seks genstande af nogenlunde lige stor kvalitet, i dette tilfælde gengivelser af Monet billeder. Forsøgspersonen bliver nu bedt om at rangordne billederne: den du bedst kan lide, sætter du som nummer et, den næste som nummer to og så fremdeles. Efterfølgende får forsøgspersonen at vide, at de kan få lov at få et af billederne med hjem som tak for hjælpen: de kan vælge mellem nummer tre eller fire, får de at vide. Eftersom forsøgspersonen jo lidt bedre kunne lide nummer 3, vælger de selvsagt det billede.

Noget tid efter bliver personen igen bedt om at rangordne billederne efter hvilke de synes bedst om. Og nu tegner der sig et ganske andet billede: Billedet, de selv har fået med hjem, vurderes nu som et af de flotteste, hvorimod det billede, de valgte fra, vurderes som et af de mindst flotte. "Det billede jeg valgte er vildt flot, og det jeg valgte fra, var alligevel ikke særlig flot", er tolkningen. Og vores umiddelbare respons er et ironisk: helt sikkert! Du kan pludselig slet ikke lide det billede, du valgte fra. Yeah right!

Men 'yeah right', siger Gilbert, er ikke den rette respons. Præcis det samme forsøg blev nemlig foretaget med patienter, der led af Korsakoff's syndrom, og derfor

havde anterograd amnesi, hvilket gjorde dem ude af stand til danne nye minder fremadrettet. Her viste forsøget overraskende nok præcis det samme. Selv patienter, der ikke kan *huske*, hvilket billede de selv har fået lov at beholde, synes bedst om deres eget billede! Det viser, siger Gilbert, at den syntetiske lykke ikke er en falsk form for lykke, men at mennesker virkelig ændrer deres affektive, æstetiske opfattelse af genstanden.

Frit valg – en hæmmer af syntetisk lykke

Det andet forsøg Gilbert anvender er et, han selv har foretaget med studerende fra Harvard University. En gruppe studerende blev tilbudt et kursus i fotokunst. Her skulle det endelige produkt være to flotte, store fotografier af noget, de holdt af fra deres hverdag. Ved kursets slutning fik den ene halvdel af gruppen nu at vide, at de kun kunne få lov at beholde det ene fotografi selv – det andet skulle skolen beholde. De måtte derfor vælge et billede til sig selv, og ville aldrig igen blive genforenet med det andet kunstværk. Den anden gruppe fik på samme måde besked på at vælge et foto til sig selv, men de fik til forskel fra den første gruppe, lov til at fortryde deres valg, hvis de pludselig skulle komme i tvivl. Herefter undersøgte Gilbert de studerendes tilfredshed med deres billede på både kort og længere sigt. Det viste sig, at de studerende, der havde fået lov at fortryde, ikke var tilfredse med deres billede – heller ikke efter de havde byttet det!

Hvad der var mere interessant var nu, at når man tilbød kurset til studerende, og forelagde dem de to scenarier (at sige farvel til et billede for tid og evighed kontra at få lov at fortryde) valgte mere end 2/3 det sidste. Det vil sige, konkluderer Gilbert, at vi mennesker har en indbygget stræben efter det frie valg, fordi vores impact bias fortæller os at det giver det mest lykkeproducerende resultat, selvom det på bundlinien skaber ulykke og frustration. Man behøver blot spørge pigerne i sin klasse, om de har oplevet vanskelighederne ved at rykke mærket ud i nakken på en bluse: når mærket stadig sidder i, spørger den nagende tvivl: skal jeg eller skal jeg ikke beholde den. Når først mærket er rykket ud er valget uigenkaldeligt, og så er blusen med ét perfekt.

Syntetisk lykke er vores forsvar – vi skal lære at stole på det

Den forsvarsmekanisme Freud ville kalde *rationalisering* kan vi med Gilbert nu lokalisere til præfrontal korteks og kvantificere i forholdsvis simple forsøg. Man kan sige, at syntetisk lykke er vores avancerede, psykologiske forsvarsværn mod de skuffelser livet byder på. Og det tjener os ualmindelig godt i de situationer, hvor vi

ikke lige opnår det, vi (tror vi) har brug for, for at blive lykkelige. Gilberts pointe er nu, at vi i alt for ringe grad benytter os af vores evne til syntetisk, selvskabt lykke i den vestlige verden. Alt i det senmoderne samfund er lagt til rette på, at det er succes og forbrug, der er kilden til lykke, og på den måde falder vi gang på gang i fælden. Som Gilbert udtrykker det: et shopping center fuld af buddhistiske munke ville ikke kunne løbe rundt.

Når man efter at have vist Gilbert's talk skal sætte den i et bredere perspektiv, åbnes der for en samfundskritisk og filosofisk diskussion. Hvor er det vi har taget fejl i opbygning af det moderne samfund? Hvad stiller vi op, når den frihed, vi har kæmpet så hårdt for, ganske enkelt ikke er lykken? Fordi vi efterstræber den ægte lykke i det senmoderne samfund, har vi valgt at hylde friheden til at vælge. Jo flere valg vi har, des bedre adgang har vi til at opnå ægte lykke. Vi kan vælge et hav af uddannelser, et hav af forskellige nye køkner, kærestes og tusindvis af tøj-mærker, bilmærker, møbler. Listen er uendelig.

Men med friheden til at vælge, følger også muligheden for at fortryde. Hvad nu hvis jeg hellere skulle have valgt en anden uddannelse, kone, bil? Et andet job, hus, tøjmærke? Når alle muligheder og valg står åbne, lukkes ingen veje af for en, og hjernen kan ikke danne syntetisk lykke. På den måde, og dette er en af Gilberts afsluttende pointer, er frihed den syntetiske lykkes fjende nummer et, fordi den ganske enkelt forhindrer de kognitive processer, der muliggør syntetisk lykke. I en tilværelse, hvor der kun er få grænser for frihed, vil man derfor naturligt nok konstant være i en situation, hvor man skal træffe valg på egen hånd. Og når intet ligger helt fast, når alting konstant er til indre diskussion, vil hverdagen forme sig som en løbende stræben efter den ægte lykke, der jo i sin essens er forgængelig og stressende, fordi den hele tiden kræver flere ofre.

Løsningen på problemet om, hvordan vi bliver lykkelige, er således langt mere omkalfatrende end man lige forestiller sig. Gilbert bliver filosofisk hen mod slutningen, og inspirerer til et kritisk blik på forbrugerkulturen. Når vi lægger for stor vægt på den ægte lykke, påvirker det vores adfærd som individer. Vi bliver griske, fordi vi vil have mere. Vi bliver feje, fordi vi er bange for at miste det, vi har. Vi bør i stedet have mere tillid til hjernens indbyggede evne til at skabe lykken indefra, og flytte opmærksomheden fra den lykke, der kommer udefra, til den lykke der findes indeni os.

Perception og lykke

Som vi har set, går det ud på at træffe det rette valg for sig selv, hvis man vil være lykkelig. I *Our Mistaken Expectations* handler det om, hvordan vores opfattelse af virkeligheden leder os på vildspor når vi skal træffe fornuftige valg. Når vi skal træffe et valg, er det baseret på en beregning af to ting: På den ene side det offer, vi selv skal bringe, på den anden side det forventede resultat af at bringe det offer. Hvis vi skal bringe et lille offer for en stor gevinst gør vi det naturligvis gerne, hvis vi på den anden side skal bringe et stort offer for en lille gevinst, gør vi det helst ikke. Simpel, matematisk logik. Skulle man tro. Det viser sig nemlig, at vi mennesker – endnu engang – er elendige til at vurdere det mulige resultat af de ofre, vi bringer. Her er perceptionspsykologien central: vores hjerne er som bekendt en dygtig fortolker, men en dårlige videnskabsmand.

Gilbert bruger lottospil som et eksempel, fordi amerikanere taber flere penge på denne 'fornøjelse' end på alle andre former for spil tilsammen. Når vi skal vurdere vores odds, snydes vores vurdering af vores perceptuelle tendens til at generalisere: Vi ser naturligvis flere lottovindere i medierne end vi ser lottotabere, så derfor konkluderer vores kognitive apparat, at sandsynligheden for at vinde, må være ikke blot til stede, men signifikant. Hvis vi til gengæld gennem medierne blev eksponeret for lottotabernes historier, ville ingen nogensinde drømme om at spille lotto. På samme måde snydes vi, når vi vurderer værdien af at 'investere' i en lottokupon. Hvis jeg skulle spille lotto mod min bedste ven, og jeg fik 5 millioner kuponer og han fik én, ville han så give 50 kroner for den ene? Næppe. Men fordi kuponerne er fordel på 5 millioner andre danskere, opfattes chancen for at vinde som lige så stor (lille!) som deres, og det opleves som et retfærdigt væddemål. Lottospil kaldes ikke uden årsag for 'the dummy tax'.

En højere bevidsthed

Vores perception af virkeligheden er altså bestemt af noget helt andet end logiske beregninger. Vores bedrageriske hjerne gør os dårligt stillede, når vi skal vurdere en tings værdi, ikke mindst fordi vi, når vi skal vurdere værdien, foretager sammenligninger med fortiden. Det lever reklame- og marketingsindustrien højt på. Når en vare før har kostet 2000 kroner og nu koster 700, fokuserer vi på de penge vi sparer, og ikke på dem, vi bruger. Vil man arbejde videre med forbindelsen mellem perceptionspsykologi og økonomi, kan man i øvrigt fint perspektivere til nobelprisvindende psykolog Kahneman og hans *Prospect Theory*. Kahneman har forsket i sammenhængen mellem beslutningsteori og økonomi, og en af hans

centrale konklusioner er netop, at vores følelser og vores intuition ofte tager over, når vi skal træffe beslutninger og vurdere risici. Når man for eksempel står med et par meget dyre sko i en butik, og skal overveje 'gevinsten' ved investeringen, er det næppe rationelle argumenter, der styrer, om dankortet får lov at gløde, men snarere emotionelle impulser: 'jeg fortjener dem', 'jeg kan ikke leve uden dem', 'jeg bliver lykkelig af dem' osv.

Der er mange flere, interessante pointer i denne talk, der kan bruges til at diskutere såvel perceptionspsykologi og vores evne til at gøre os selv lykkelige. Igen er det overordnede fokus på den måde, samfundet har udviklet sig på, og videre, på det økonomiske uforløb, mange mennesker ender i, i den moderne forbrugerkultur. Så denne talk kan bruges som supplement til den anden eller, som jeg selv har gjort, som perspektivering i et forløb om hukommelse og perception. Gilbert er ikke bare en fabelagtigt dygtig videnskabsmand. Han er også humorist og entertainer. Og så er der et klart, overordnet mål med hans forskning: at lære os noget om, hvordan vi bliver hele mennesker, hvordan vi navigerer og træffer sunde valg i en tidsalder, hvor vi ikke kan regne med den virkelighed, vi bliver præsenteret for. Det er med andre ord en beundringsværdig stræben efter en højere bevidsthed, der ligger til grund for Gilberts edutaining talks.

Gilbert som eksempel på appelformer

Jeg nævnte indledningsvis, at Gilbert også kan anvendes i engelskfaget. Man kan med succes bruge hans talks som udgangspunkt, når man underviser i de tre appelformer: etos, logos og patos. Hans talks er selvfølgelig baseret på logisk argumentation, idet de tager udgangspunkt i lodig videnskab, og er krydret med Gilberts status som berømt indendørs sit felt. Som edutainment virker hans talks på os, fordi de rummer en imponerende brug af patos. Retorisk humor og skarp ironi får hans pointer til at give genlyd i vores bevidsthed og hjælper os til at huske pointerne. Endelig er hele Gilberts fremtoning i sig selv en kommentar til hans kongstanker. Hans personlige stil udtrykker en nøjsomhedsæstetik og ukrukkethed, der får form og indhold til at hænge fint sammen. Gilberts velfunderede logos og fængende patos skaber et stærkt grundlag for den etos, der gennemsyrrer hans pointer: vi skal leve på en måde, der respekterer essentielle værdier, vi skal kende os selv og ikke følge forbrugerflokken i et samfund, der er på randen af økonomisk og moralsk fallit. Det kan da ikke undre, at jeg er fan, vel?

Talk: Why Are We Happy?

http://www.ted.com/talks/lang/eng/dan_gilbert_asks_why_are_we_happy.html

Talk: Our Mistaken Expectations

http://www.ted.com/talks/dan_gilbert_researches_happiness.html

Kahnemans Prospect Theory

<http://www.sjsu.edu/faculty/watkins/prospect.htm>