

# Valgets kval og bevisst eller ubevisst tenkning

Reidar Ommundsen

Den forskningsrapporten vi skal gi et sammendrag av her ble skrevet av en nederlandsk sosialpsykolog. Han starter sin artikkel med å fortelle at da han flyttet til Amsterdam, måtte han ut på boligmarkedet. På visningene ble han stilt overfor en lang rekke vanskelige avveininger av fordeler og ulemper ved leilighetene han så på. Så plutselig en dag slo han spontant til med et tilbud og fikk tilslaget. Kjøpet skjedde etter bare fem minutter i leiligheten. Det var øyensynlig en impulshandling uten synderlig bevisste overveielser. Umiddelbart etter undertegnelsen av kjøpekontrakten meldte tanken seg at leiligheten var for dyr, og han sov ikke mye påfølgende natt. Men etter hvert viste det seg at han hadde skaffet seg en utmerket bolig til en pris han kunne leve med. Selv om avgjørelsen hadde skjedd uten å ha tenkt seg særlig om, var det ikke noe dårlig valg han hadde gjort.

## To former for tenkning

De valg man gjør kan enten skje ved at man analyserer valgmulighetene ved bevisst å tenke igjennom fordeler og ulemper – eller man kan følge sin umiddelbare fornemmelse av hva som er best. Det siste kalles gjerne å velge «med hjertet», når en lar følelsene råde og i etterkant vanskelig kan gjøre rede for hva som lå til grunn for valget. Disse to måtene å foreta valg på svarer til to former for tenkning, som i følge nyere hjerneforskning utspiller seg i hver sin hjernehalvdel. I den venstre halvdel oppfattes omverdenen så å si stykkevis og delt. De enkelte delene analyseres hver for seg. Delene kan gjerne begreps- og navnsettes, sammenstilles og omtales. Delene kan med andre ord bindes sammen språklig og redegjøres for. I høyre hjernehalvdel oppfattes inntrykkene vanligvis mer helhetlig. Større mengder informasjon i tillegg til følelsesmessige reaksjoner på denne informasjonen antas å danne så kompliserte mentale mønstre at de vanskelig kan sendes over til den venstre hjernehalvdel der informasjonsmengden kan analyseres begrepsmessig og gis et språklig uttrykk. Men selv om den intuitive tenkningen ikke kan formuleres språklig, kan den like fullt påvirke vår atferd og hva vi faktisk velger. Når vi i valgets kval velger intuitivt uten språklig og bevisst begrunnelse, har vi trolig stolt på høyre hjernehalvdels spesielle måte å fungere og behandle informasjon på.

### *Kanskje er det slik at intuitiv tenkning styrer de overordnede valg vi foretar i tilværelsen*

Til daglig synes de to måtene å tenke på å virke sammen i skjønn harmoni. Kanskje er det slik at intuitiv tenkning hovedsakelig styrer de overordnede valg vi foretar i tilværelsen, mens den språklige og logiske hjernehalvdel håndterer detaljene. Men noen ganger kan vi måtte velge mellom to måter å oppfatte en situasjon på: Skal man velge ut fra såkalt fornuftige og logiske betraktninger, eller ut fra en helt uforklarlig fornemmelse?

De fleste vil antakeligvis mene at det er tryggest å velge den første, bevisst og logisk tenkning. Men mange forfattere har i tidens løp anbefalt at man velger med hjertet, altså ut fra en følelsesbetont fornemmelse. Freud mente visst det siste. I et brev til en venn skal han ha skrevet at når valgene dreide seg om saker av mindre betydning, veide han fordeler mot ulemper. Men i saker av stor personlig betydning lot han beslutningen komme fra et sted inn i seg selv – det underbevisste.

## Eksperimentene

Nå viser en rekke nye hollandske eksperimenter at noe kan tale til fordel for sistnevnte synspunkt. Eksperimentene viser at forsøkspersoner som tvinges til enten å tenke bevisst eller ubevisst når de skal gjøre kompliserte valg, gjennomgående foretar de beste valgene via ubevisst tenkning! Eksperimentene ble gjennomført av Ap Dijksterhuis fra Universitet i Amsterdam. I sitt første eksperiment presenterte han for sine forsøkspersoner valget mellom fire forskjellige leiligheter i Amsterdam. (Kanskje ikke tilfeldig i og med at han selv hadde vært ute på boligmarkedet, slik vi så ovenfor.) Hver enkelt leilighet som ble presentert hadde sine spesielle positive og negative egenskaper. På forhånd var det valgt ut 24 positive og 24 negative egenskaper som kunne være relevante ved valg av en leilighet (f.eks. «ligger nært sentrum», «er forholdsvis stor» som positive egenskaper, og «koster litt mer enn gjennomsnittet» og «litt utsatt for trafikkstøy» som negative egenskaper). Gjennom en forutgående undersøkelse med en stor gruppe studenter hadde Dijksterhuis kommet frem til egenskaper som en gjennomsnittlig student vurderte som like tungtveiende i enten positiv eller negativ retning.

Under selve eksperimentet satt hver deltaker foran en dataskjerm som med tre sekunders mellomrom viste et stykke informasjon, for eksempel «leilighet nr. 3 har fin utsikt» og deretter «leilighet nr.1 kan i perioder bli utsatt for lukt fra en fabrikk i nærheten», til alle 48 informasjonsbiter var presentert. Etter å ha blitt gjort kjent med disse enkeltinformasjonene om de fire leilighetene, skulle deltakerne angi på et spørreskjema fra 1–10 hvor attraktiv de vurderte hver av leilighetene. Eksperimentet var lagt opp slik at leilighet 1 var den dårligste, i den forstand at den hadde blitt omtalt med åtte negative og bare fire positive egenskaper, mens leilighet 4 var den beste, beskrevet med åtte positive og fire negative egenskaper. De positive og negative egenskapene som ble vist for hver av de fire leilighetene var forskjellige fra forsøksperson til forsøksperson for å unngå at spesielle preferanser hos deltakerne skulle innvirke på resultatet.

Presentasjonen av egenskapene ved de fire leilighetene var helt lik for alle deltakerne, men i en etterfølgende tenkepause ble deltakerne delt inn i tre grupper. Gruppe 1 var den «tankeløse» gruppen som ikke fikk tid til å tenke nærmere over valget, men umiddelbart ble bedt om å krysse av på spørreskjemaet hvordan de vurderte hver av de fire leilighetene. Gruppe 2 var den bevisste tenkegruppen som fikk tre minutter til å tenke grundig igjennom hva de syntes om hver av leilighetene før de skulle krysse av på spørreskjemaet. Gruppe 3 var den ubevisste tenkegruppen som i tre minutter ble satt til å løse en vanskelig oppgave på dataskjermen. Oppgaven var konstruert for å legge fullt beslag på deres oppmerksomhet, slik at de vanskelig kunne gjøre seg noen bevisste tanker om den enkelte leilighet. De valg de etterpå skulle gjøre ved å krysse av på spørreskjemaet måtte derfor være basert på ubevisst tenkning.

## Hjertets røst

Spørsmålet var nå hvilken tankestrategi virket best? Ingen tenkning, bevisst tenkning eller ubevisst tenkning? Svaret var klart og sikkert overraskende for mange. Den ubevisste tenkning var absolutt best. De av forsøkspersonene som i tre minutter – etter å ha fått en stor mengde informasjon – ble forhindret fra bevisst å tenke over valget, valgte i langt flere tilfeller leiligheten som «objektivt» var den beste, sammenlignet med den bevisste og den tankeløse gruppen. Forskjellen var likevel særlig markant for de mannlige deltakerne. Kanskje skyldes dette at kvinner til vanlig bruker intuitiv tenkning i større grad enn menn – noe tidligere forskning kan tyde på. De kvinnelige

forsøkspersonene i den bevisste tenkegruppen kan derfor i noen grad ha benyttet seg av intuitiv tenkning da de gjorde sine vurderinger.

Men det faktum at de mannlige deltakerne i dette eksperimentet – og i en rekke senere undersøkelser – klart gjorde det best når de blir tvunget til å «tenke ubevisst», tyder på at Freud hadde et poeng i at det kunne være nyttig å overlate valget til det ubevisste. Har vi nå et grunnlag for å anbefale at en ikke skal tenke seg grundig om når en skal foreta valg? Nei, det er en for ekstrem konklusjon, mener Dijksterhuis. Eksperimentene viser imidlertid at det til tider også kan være nyttig å bearbeide informasjon ubevisst. Og det er vel nettopp det mange gjør, når de sier at de må sove på det, før de tar et valg. Kanskje ikke så dumt å lytte til hjertes røst, problemet er å vite når det er fornuftig.

## Referanser

Dijksterhuis, A. (2004). Think different: The merits of unconscious thought in preference development and decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 586–598.