

Om 2018 års pris till ”årets förvillare”

Dan Katz, leg. psykolog och leg. psykoterapeut, förklarar varför Thomas Eriksons framgångar med boken *”Omgiven av idioter”* är en av de största pseudovetenskapliga skandalerna i Sverige de senaste åren.

THOMAS ERIKSONS bok *Omgiven av idioter*, hans föreläsningar och även de uppföljande ”omgiven av”-titlarna är en av de största pseudovetenskapliga skandalerna i Sverige under de senaste åren. Hundratusentals svenskar – enligt vissa uppgifter har över en halv miljon böcker sålts i diverse format – har lagt uppskattningsvis etthundra miljoner kronor på vad de trott har varit vetenskapligt grundad psykologi, skriven av en auktoritet på området. I kölvattnet av försäljningsframgångarna har dessutom mindre nogräknade aktörer passat på att sälja personlighetstest av den typ som böckernas lära är baserad på till ett stort antal



Thomas Erikson. Bild: Wikipedia.

företag och organisationer. ”Omgiven av idioter” har också fått ett ojämförligt genomslag i de breda folklagren. Det är knappast någon överdrift att ingen annan person i modern tid har haft så stor påverkan på svenskars uppfattning om psykologi.

Tyvärr är teorierna som ligger till grund för böckerna rent kvasivetenskapligt nonsens. Och författaren – Thomas Erikson – tycks sakna ens grundläggande kunskaper i psykologi eller någon annan beteendevetenskap.

Att dela ut ett citronpris är en grannlaga uppgift. I synnerhet bör man ha mycket på fötterna om det skall gå till en individ. Nedan berättar Vetenskap och Folkbildnings sakkunnige på psykologi – Dan Katz – om bakgrunden till utnämningen av årets förvillare 2018 och beskriver också delar av processen som ledde fram till beslutet.

Plötsligt såg man den överallt. I stora travar, likt överlastade snabbköpsdiskar, prånglades boken med sina röd-blå-grön-gula figurer ut. Det gick inte att missa den. Oftast låg travarna vid ingången till bokaffärerna, kombinerade med grälla skyltar. Extra intensiv tycktes försäljningen vara i flygplatsernas boklådor. På flygresor var det inte ovanligt att man såg ett tiotal medpassagerare sitta med näsan försjunken i boken om de fyra färgerna. Samtidigt började psykologer rapportera att deras klienter funderade på att lämna sina partners för att ”man kan ju inte leva med en gul person”. Andra klienter hade blivit testade av sin arbetsplats HR-avdelning och sedan fått veta att de skulle byta kollegor då ”färgsammansättningen” i den nuvarande arbetsgruppen inte var bra. En tioårig flicka kom hem till sin mor och berättade lite uppgivet: ”mamma, jag är grön”. Hon hade blivit testad av sin skolkurator. På kaféer kunde man höra hur det surrade i luften: ”Jag är röd och lite blå – vilken färg är du? Jag är säker på att du är gul!”.

Många psykologer slet sina hår. Vad var det som hade tagit åt svenskarna? En del kände igen färgerna från ett annat test – det infamösa Myers-Briggs, som fortfarande administrerades av en del mindre nogräknade organisationskonsulter. Det byggde på den psykoanalytiske mystikern Jungs idéer, vars teorier sedan länge

På kaféer kunde man höra hur det surrade i luften: ”Jag är röd och lite blå – vilken färg är du? Jag är säker på att du är gul!”.

bara hade tillmätts historiskt intresse. Teoribasen för Myers-Briggs var det alltså ingen som längre tog på allvar, men eftersom testet använts ganska länge, fanns ändå en del forskning på det. Resultaten var dock inte något att skriva hem om. Men uppdelningen av personligheter i ”omgiven av” – böckerna byggde på en annan personlighetsteori – den så kallade DISC eller DISA – modellen. Det som var mest utmärkande för det testet var att trots att det funnits i femtio år, fanns i princip ingen forskning alls på det. Sökte man på testet i universitetens databaser hittade man inget alls av värde.



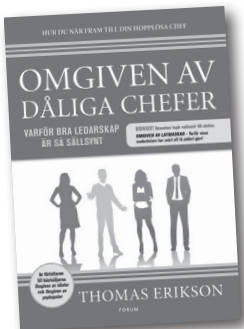
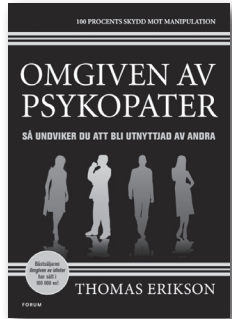
Samtidigt började bokens författare dyka upp i olika massmediala sammanhang. Han presenterade sig som ”beteendevetare” eller ”expert på kommunikation” och hans bokagent som sålde rättigheterna till boken till utländska förläggare kallade honom ”behavioral scientist” (ungefärlig översättning: ”vetenskapsman i beteendevetenskap”). I denna roll fick han sitta som expert i TV4:as ”Nyhetsmorgon”. När han kom med en uppföljare – *Omgiven av psykopater* fick han göra reklam för sin bok och uttala sig om psykopati i SVT:s ”Fråga Doktorn”. Aftonbladet gav honom sommaren 2018 ett helt uppslag varje helg där han svarade på psykologiska frågor. Föreläsningar arrangerades runt om i landet där han inför utsålda hus, trots höga biljettpreiser, spred sin lära att mänskligheten skulle delas in i röda, gula, blå och röda personlighetstyper. Aldrig någonsin hade en enskild person haft ett så stort in-

flytande på allmänhetens uppfattning om hur, och varför människor beter sig.

Vid det laget hade dock psykologer och forskare vaknat och börjat reagera. Kritiska bloggar publicerades. Varifrån kom personlighetsteorin som "beteendevetaren" Erikson spridit så framgångsrikt? Och vem var denne Erikson som nu var Sveriges mest inflytelserike, och förmodligen snart mest förmögne inom beteendevetenskapen? Sommaren 2018 kom ett nummer av tidskriften Filter ut där både DISC/DISA – teorin och Thomas Eriksons beteendevetenskapliga meriter nagelfors med svidande kritik. När slutligen Vetenskap och Folkbildning i januari i år utsåg honom till årets förvillare 2018 kom vaknade äntligen massmedia.

Då hade nästan var tionde vuxen svensk läst någon av hans böcker, och många fler hade påverkats direkt eller indirekt av hans lära. Medarbetare i stora organisationer hade omflyttats, rekryterats, nekats eller stämplats med att vara någon "färg". Hans böcker hade dessutom sålts till ett

trettiotal länder, mycket baserat på försäljningsframgångarna i Sverige. Att han internationellt presenterats som vetenskapsman skadade säkert inte heller. Förmodligen var marknaden då redan mättad i Sverige. Erikson hade med stor sannolikhet blivit ekonomiskt oberoende för resten av livet.



För att förstå omfattningen i denna pseudovetenskapliga tragedi måste man förstå vad vetenskapen säger om begreppet "personlighet", vad vi vet om "personlighetstester", hur människor ofta låter sig luras av aktörer inom pseudopsykologin samt hur massmedia har agerat. Och vi bör undersöka vem Thomas Erikson är.

VAD ÄR "PERSONLIGHET"?

Tankefelet reifiering

Bland psykologer är själva begreppet "personlighet" omtvistat. Ett skäl är att det leder till ett tankefel som kallas *reifiering – förtingligande*. I detta fall innebär det att vi hittar på en benämning – "personlighet" – som antyder att det finns en faktisk entitet – "personligheten" – hos en person som styr dennes beteende. Lite förenklat blir det till en bild där det sitter en liten gubbe i huvudet på oss – personligheten – som rycker i olika trådar som får oss att bete oss på ett visst sätt. Men, en sådan gubbe finns naturligtvis inte. Den rimligaste och vedertagna definitionen av personlighet är *"beteenden hos en individ som är relativt konstanta över tid och oberoende av kontext"*. När vi säger att en person har en viss personlighet menar vi egentligen att denna person tycks ha en viss förutsägbarhet i hur hon betar sig. Men, i och med att man uttrycker detta med att personen "har en viss personlighet", luras vi lätt att tro att personen innehar något, att det finns något "reellt ting" i denna person – "en personlighet". Och då kan man luras att dra en annan felaktig slutsats – att denna "personlighet" orsakar och förklarar de beteenden som vi observerat som återkommande. De skarpsynte ser säkert att detta blir en cirkeldefinition – de återkommande beteendena



Personlighet? Pieter Bruegel d.ä.: Det feta köket.

orsakas alltså av personligheten, men vi har just definierat personlighet som återkommande beteenden. Alltså säger vi att dessa beteenden orsakas av...dessa beteenden!

Tankefelet kategorimisstag: "naming is not explaining!"

Ett annat tankefel som är besläktat med reifiering är det som kallas för *kategorimisstag*. Ett bra exempel är hur vi ser på psykiatriska diagnoser. Ofta får man höra: "nu förstår jag varför jag har så negativa tankar, svårt att sova och svårt att ta mig för något – jag har en depression". Man tycker sig alltså ha fått en förklaring till varför man mått dåligt – det har orsakats av depressionen. Men, diagnosen är bara en samling av de symtom som man kategoriserar under benämningen "depression". I själva verket gör man även här en logisk groda – en cirkeldefinition. Man luras

att tro att samlingsnamnet som man givit på en samling symtom, kategorin ”depression”, orsakar dessa symtom. Man luras alltså att tänka: ”att jag har negativa tankar, svårt att sova och svårt att ta mig för något orsakas av... att jag har negativa tankar, svårt att sova etc.”.

Populärpsykologin är ofta fylld med kategorimisstag. För ett tiotal år sedan gjorde Mia Törnblom en mindre förmögenhet på att skriva böcker om hur man skulle bättra på sitt ”självförtroende” (eller sin självkänsla). Hennes resonemang byggde på ett kategorimisstag: ett dåligt självförtroende orsakade att en person hade negativa tankar om sig själv eller hur hennes prestationer skulle uppfattas. Samtidigt är definitionen av ”dåligt självförtroende” att man bland annat har negativa tankar och är orolig för vad andra skall tycka. Så igen blir det ett cirkelresonemang – det dåliga självförtroendet förklaras av att man har... dåligt självförtroende.

Ännu mer tokigt blir det när man dessutom gör reifieringsmisstaget. Man förtingligar begreppet ”självförtroende” och tror att det finns en faktisk entitet i vårt huvud med detta namn. Men, dissekerar vi en hjärna hittar vi inte en liten klump som ”är” självförtroendet. Det finns inte som reellt ting. Det är ett samlingsnamn för negativa tankar och diverse undvikandebeteenden.

Törnbloms misstag ledde till ganska tokiga förslag på hur man skulle bättra på det självförtroende som uppenbarligen inte mädde så bra. De negativa tankarna skulle botas med positiva affirmationer. Ett förslag var att se sig själv i spegeln och upprepa frasen ”jag är härlig” ett antal gånger. Tanken var att man med detta skulle peppa sitt dåliga självförtroende – som sedan skulle må så bra att man

vågade göra det man tidigare dragit sig för. Så om man är rädd för att tala inför folk skulle alltså det avhjälpas med att man upprepar för sig själv att man är härlig...

Denna form av självprat – ”positiva affirmationer” – är för övrigt beforskade: för dem som har negativa tankar är det kontraindicerat. De negativa tankarna och nervositeten ökar. Här ser vi alltså hur ett välmenande råd från någon som inte har utbildning i psykologi kan bli rena giftet. Och fortfarande får psykologer regelbundet in önskemål från klienter att psykologerna skall skruva till deras defekta självförtroende.

Detta tankefel kan alltså lura i oss att vi har fått vårt beteende förklarat genom att vi har en viss ”personlighet”. Men, i bästa fall har det bara ett beskrivningsvärde, inte ett förklaringsvärde.

Tankefelet ”det grundläggande attributionsfelet (the fundamental attribution error)”

Ett grundläggande, mycket primitivt tankefel är det som psykologer kallar ”det grundläggande attributionsfelet”. Det innebär att man vill förklara en persons beteenden med att denne ”är” på ett visst sätt. Man kan likna det vid hur små barn kan resonera – ”pappa låter mig inte sitta uppe sent och titta på ’Motorsågsmassakern’, för pappa är dum”. Det innebär alltså att man egentligen inte reflekterat över vad som ligger bakom varför en person

Man vill förklara en persons beteenden med att denne ”är” på ett visst sätt.

agerar på ett visst sätt, hur denne person har tänkt och vad denne person ville uppnå med sitt beteende. Personen är bara "dum". Alla klassificeringar av mänskligt beteende riskerar att missuppfattas på detta sätt. Att en person är "röd" ger alltså ingen som helst insikt i eller förståelse för dennes beteende. I bästa fall har man sorterat personens beteende – förutsatt att sorteringen funkar.

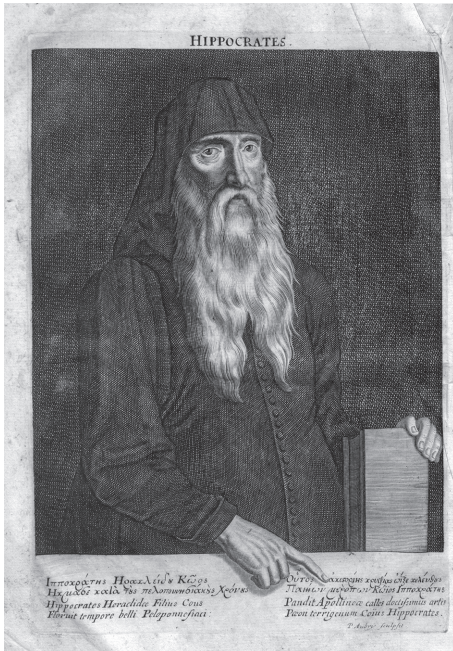
Personlighet har inget förklaringsvärde – dåligt väder orsakar inte att det regnar

Personlighet är alltså inget annat än ett samlingsnamn för återkommande beteenden. Att få veta att man har en blå personlighet har alltså inget förklaringsvärde. Att en



*Från "Ödlan i huvudet" av Dan Katz,
illustratör Yvonne Svensson.*

person betar sig på ett visst sätt orsakas inte av att hon är blå, röd eller gredelin. I bästa fall har det ett beskrivningsvärde – förutsatt att kategoriseringen fungerar; att blå personer betar sig på ett visst sätt, och röda på ett annat. Att förklara, eller anse sig förstå en person genom att ange dennes färg är lika logiskt absurt som att förklara varför det regnar med



Hippokrates delade in människan i fyra typer.

att ”det är dåligt väder”. Vi har klassificerat regn, blåst och kyla i samlingsnamnet ”dåligt väder”. Det kan i och för sig vara praktiskt, för det gör det lite enklare att beskriva väderleken utan att behöva alla ingående beståndsdelar. Men det förklarar inget.

Har vi olika personligheter ? Big Five.

Redan här ser nog de flesta ett problem. För sanningen är att vi människor kan bete oss väldigt olika beroende

på var vi är i livet eller i vilket sammanhang vi befinner oss. Ett barn som är väldigt blygt bland sina klasskamrater kan blomma ut när barnet träffar sina vänner i fotbollslaget. En utåtriktad person blir knäpptyst i ett sammanhang där ingen tillmäter det hon säger någon uppmärksamhet. Moderna evidensbaserade metoder för beteendeförändring utgår också från grundprincipen att människors beteenden formas av deras kontext. Mänskligt beteende är inte statiskt. Det förändras hela tiden. Detta är orsaken till att psykologer nu för tiden är mycket försiktiga med att använda personlighetsbegreppet.

Likväl har vi genom historien sett många försök att klassificera människor i olika personlighetstyper. Hippokrates försökte redan för över tvåtusen år sedan sig på att dela in människan i fyra grundtyper – sangviniker, koleriker, melankoliker och flegmatiker – baserat på att han trodde att vi dominerades av olika kroppsvätskor. En "flegmatiker" var sålunda sävlig och senfärdig eftersom denne dominerades av kroppsvätskan "slem". Naturligtvis har forskningen sedan länge kunnat visa att denna indelning var befängd, både som teori och ren kategorisering. Redan de gamla grekerna hade fel.

Men det finns ett ganska digert forskningsunderlag för att vissa sätt att bete sig tycks hålla i sig över tid. Inte hos alla människor, men tillräckligt många för att det kan anses signifikant. Oftast benämns dessa som "Big five" eller "femfaktormodellen". "Big five" har inte tillkommit genom någon teori, utan genom att man med en mycket stor grupp – tusentals personer – kristalliserat ut fem egenskaper som tycks vara mer konstanta hos personer över tid: öppenhet, ihärdighet, extro-/introvert, vänlighet

och emotionell känslighet. Här är det dock viktigt att förstå att "Big five" inte klassar in mänskligheten i olika typer. Det handlar om att i vissa avseenden tycks några sätt att bete sig hålla i sig hos relativt många människor genom livet. Och eftersom personlighetsbegreppet i sig är ganska vanskligt, är även de psykologer som är experter på denna form av test mycket försiktiga med att klassificera folk ens med "Big five".

En mer omfattande genomgång av detta mer vetenskapligt baserade personlighetstest skulle kräva flera artiklar i sig, så vi lämnar det därhän. Låt oss i stället rikta blicken mot Thomas Eriksons teorier.

DEN VETENSKAPLIGA GRUNDEN FÖR FÄRGTEORIN I "OMGIVEN AV IDIOTER"

Redan på baksidan av Eriksons bok står det: "Via den vetenskapliga bakgrunden (...)ger den (boken) ett konkret hjälpmedel att förstå de viktigaste skillnaderna mellan olika kommunikationsstilar". Så hur är det bevänt med denna vetenskapliga bakgrund?

William Moulton Marston

Färgteorin baserar sig på en bok som skrevs 1928, *Emotions of normal people*, av den amerikanske psykologen William Moulton Marston. Denna bok är för övrigt nästan den enda "vetenskapliga" referens som Erikson lämnar för att styrka sina uttalanden om vetenskaplighet. Moulton beskrev en teori om att människors beteende påverkas av en "psychonisk energi" som förmedlades genom en vävnad mellan motoriska nervceller som han kallade "psychoner". Genom variationer i detta tänkta system föreslog Moul-



William Moulton Marston in action.

ton fyra personlighetstyper. Det var här färgerna gult, grönt, blått och rött dök upp.

Det finns ett stort problem med denna teori: Den bygger på ren spekulatation från Marstons sida. Ingen ”psycho-nisk energi” eller någon vävnad (psychoner) mellan nerv-celler hade konstaterats 1928, och inte heller nu. Detsamma gäller den vävnad (psychoner) mellan nervceller som han påstod finnas. Vi vet till och med att något sådant inte finns.

Man skall dock inte bli allt för förvånad. För hundra år sedan var psykologin en mycket omogen vetenskap och många av den tidens tongivande psykologer ägnade sig åt rena spekulatationer. Regelrätt forskning med experiment och falsifierbara teorier pågick, men ämnet var fortfarande

i ett uppbyggnadsskede. Andra av den tidens mer kända psykologer, som Freud och Jung, ägnade sig inte heller åt vad vi idag skulle anse vara seriös forskning. Spekulationer låg helt enkelt i tidsandan. Nu för tiden tillmäts inte heller Freud eller Jung mer än ett historiskt intresse inom den vetenskapligt baserade psykologin.

Rörande Marstons teori om "psychonisk" energi fick den inte ens ett genomslag på sin tid. Marston blev dock relativt känd i USA, men av helt andra skäl. Dels blev det en liten skandal när det uppdagades att han levde i synbar harmoni under samma tak tillsammans med både sin fru och älskarinna. Men framför allt gick han till historien för det han gjorde efter att han lämnade psykologin: Han gav sig in i serietecknaryrket och skapade seriefiguren Wonder Woman!

Så teorin bakom färgindelningen är helt utan vetenskaplig grund och dess skapare är mer känd som serietecknare. Men färgindelningen i Eriksons bok bygger ju på ett test. Hur ligger det till med det vetenskapliga stödet för att detta test är fungerande?

DISC/DISA- modellen

Marstons spekulationer hade nog helt fallit i glömska om inte en person vid namn Walter Clark bestämt sig för att hitta på ett personlighetstest baserat på indelningen i *Emotions of normal people*. Varför han gjorde detta kan man bara spekulera i, men ett skäl skulle kunna ha varit att test med liknande indelningar, baserade på den minst lika spekulative Jung, började bli populära och därför inkomstbringande för konsulter. Clarks test utvecklades efter hand och är nu känt som DISC- eller DISA-modellen och blev

ytterligare ett av de tester som användes av en del organisationskonsulter.

Enligt detta test kan mänskligheten delas in i fyra grundtyper:

Röd: dominanta, drivande, lösningsfokuserad

Blå: analytisk, försiktig, noggrann

Grön: tålmodig, uppmärksam, snäll

Gul: extrovert, kreativ, verbal

Om man då bortser från att den teoretiska basen för indelningen är helt befängd – kan det ändå vara så att indelningen fungerar?

Här uppstår ett omedelbart problem. För trots att detta test har funnits i över femtio år och är relativt väl spritt hittar man i princip inte en enda vetenskaplig studie på testet. Enligt dess representant i Sverige, Institutet för personlig utveckling – IPU, finns heller inga vetenskapliga artiklar publicerade. Det innebär att ingen har på ett vetligt sätt undersökt om testet är *reliabelt* – om man svarar rött på måndag så svarar man rött på fredag och flera år fram i tiden; eller om det har någon validitet – mäter det verkligen det testet påstår sig mäta: betar sig en person som ”svarat rött” på testet så som en röd person anses göra? Dessa två grundförutsättningar för att testet skall anses vetenskapligt är alltså inte uppfyllda. Det är alltså fel att det finns vetenskaplig grund för Eriksons test.

Ett annat krav om man delar in något i kategorier är att kategoriseringen skall fungera. Om jag har bestämt mig för att vissa människor är blå, gula, gröna och andra röda, då får inte de flesta som svarar på testet bli alla möjliga färger. Det innebär ju att testet är värdelöst. Man kallar

detta för att det skall finnas *kongruens* inom klasserna – i detta fall flesta skall frågorna leda till att de flesta bara undantagsvis svarar utanför ”sin” färg. Eftersom det inte finns någon forskning publicerad vet vi inget säkert om detta, men Erikson ger själv en stark ledtråd. Han säger: ”*Man kan vara många färger!*” Vidare hävdar han (eftersom det inte finns någon forskning på testet är det svårt att förstå varifrån han fått idén): ”*80% har två färger!*”. Rörande sig själv säger han: ”*Jag är tre färger: röd, blå och gull!*” Vad Erikson gör är alltså att han, förmodligen utan att förstå det, diskvalificerar sitt eget test.

Om inte detta vore nog kan man undersöka vad det innebär att vara röd, blå och gul i enlighet med testet (tack till min kollega och gamle elev Urban Fagerholm som påpekade detta): Det innebär alltså att Erikson är:

- både snabb och långsam i sina reaktioner
- är både maximalt och minimalt intresserad av relationer
- har både direkt/rak, indirekt/försiktig och impulsiv handling

...och framför allt, eftersom han inte är grön, *saknar följande egenskaper:*

- pålitlighet, tålmodighet, uppmärksamhet, behärskning, älskvärdhet, uthållighet, lugn, stabilitet, omtänksamhet, förutsägbarhet, inlyssningsförmåga, vänlighet, försiktighet, hjälpsamhet, lojalitet och hänsynsfullhet...

Man får hoppas, för Eriksons egen skull, att testet inte är rättvisande.

Sammanfattning: inte tillstymmelse till vetenskaplig grund

Det är svårt att föreställa sig ett sämre vetenskapligt stöd. Teorin bakom färgindelningen bygger på spekulationer om vävnader som vi vet inte existerar. DISC/DISA-testet å sin sida har, trots att det existerat i över femtio år, inte en enda publicerad studie som penetrerar och undersöker det, än mindre stöder det. Det finns dessutom välgjord och omfattande forskning rörande personlighetsegenskaper som pekar åt ett helt annat håll. Och om detta inte vore nog är det ganska lätt att med enklare logik skjuta färgteorin i sank.

ÄR FÄRGLÄRAN TILL HJÄLP FÖR ATT FÖRBÄTTRA KOMMUNIKATION OCH MINSKA KONFLIKTER?

I sin bok, och även när han eljest uttalar sig om ”nyttan” med färgindelningen, menar Erikson att den kan hjälpa folk att förstå sig själva och andra. Detta skall i sin tur underlätta kommunikation och minska konflikter. Det tycks också som att detta är ett av de starka försäljningsargumenten när färgteorin säljs in till organisationer. Även här saknas någon form av forskningsstöd, men det går med den kunskap som finns undersöka om det kan vara till hjälp att dela in exempelvis personal på ett företag i Eriksons färger.

Ett vanligt misstag när missämja uppstår inom organisationer är att ha fokus på de individer som är involverade i konflikten. Eftersom människor framför allt styrs av den kontext de verkar i, är i stället det primära för en organisationskonsult att förstå hur organisationen fungerar. Innan man tittar på individvariabler måste man alltså alltid undersöka den kontextuella aspekten. Hur tas och förmedlas

beslut? Hur fördelas ansvar? Vilka beteenden förstärks, vilka bestraffas och på vilket sätt?

Det är till exempel oerhört vanligt att stressade medarbetare skickas iväg för "stresshantering", där man från arbetsgivarens sida uppfattar det som att det är individen är defekt. I själva verket är stressen oftast en alldeles begrip- lig reaktion som beror på grundläggande strukturella proble- m i organisationen. Detta är ett exempel på det tidigare nämnda "fundamentala attributionsfelet" – man tror att en person betar sig på ett visst sätt för att "han är sådan".

Om Eriksons personlighetsindelning skulle fungera – vilket det är högst osannolikt att den gör – uppmuntrar den till samma tankefel: någon betar sig på ett visst sätt för att denne har en viss färg. Med andra ord tar man inte reda på hur personen tänkte, varför vederbörande valde att bete sig på ett visst sätt eller vad han hade tänkt uppnå med sitt beteende. Man tar inte heller i beaktande hur omvärlden interagerar med personen. Den enda förkla- ring man ger är: "han är blå". Det är svårt att tänka sig något mer kränkande för en frustrerad medarbetare att få sitt beteende bemött med "du gör så för att du är blå". En organisation som behandlar sina anställda på detta sätt torde bli en mardröm.

Visst kan vissa proble- m i en organisation hänföras till hur vissa individer betar sig. Men skall man kommunicera

Den enda förkla- ring man ger är: "han är blå". Det är svårt att tänka sig något mer kränkande för en frustrerad medarbetare.

med dessa är det en extremt dålig idé att luta sig mot en grovt tilltygad och felaktig personlighetsteori. Det är, som vem som helst kan begripa, bättre att ställa öppna intresserade frågor om vad som orsakar deras beteende – och kommunicera hur deras beteende påverkar andra.

Det kanske är överflödigt att nämna att det samma naturligtvis gäller alla andra mellanmännsliga relationer. Vill man att ens partner skall vara lyhörd för hur man känner och resonerar, eller vill man bli förstörd utefter vilken färg partnern fått för sig att man tillhör?

Det enda positiva Eriksons färgteori kan medföra är att den kan få en del att inse att andra människor inte tänker som dem. Den ende som eventuellt skulle ha nytta av en sådan insikt är en person som saknar vad psykologer kallar "theory of mind", en förmåga till perspektivbyte som små barn anses sakna. Med andra ord – någon som befinner sig under en femårings empatiska och intellektuella nivå.

ÄR THOMAS ERIKSON EN AUKTORITET INOM BETEENDE-VETENSKAP?

Redan i förordet till *Omgiven av idioter* presenterar sig Erikson som "beteendevetare". Mot utlandet har han marknadsförts som "behavioral scientist" (ungefärlig översättning: "vetenskapsman i beteenden"). Han kallar sig också "beteendexpert" och "expert på kommunikation". Det är uppenbart att Erikson marknadsfört sig som en auktoritet på området.

Förmodligen ingen utbildning alls

När VoF började undersöka hans författarskap var därför en av de första åtgärderna att ta reda på vad han hade för

utbildning. Vi mailade hans företag: ”Team Communication”. Efter tre mail där personen som svarade – en person vid namn Christina – först ”inte förstod” frågan, hänvisade hon sedan till att Thomas Erikson själv skulle svara ”i mån av tid”. Något svar inkom aldrig. Det visade sig också efteråt att medarbetaren som svarat på mailen var Eriksons hustru. Att en anställd, tillika hustru, inte ville svara på frågan ökade vår nyfikenhet. Nästa åtgärd var därför att undersöka hans studiemeriter via Ladok – registret där alla som studerat på högskolor och universitet finns noterade. Ingen person med hans namn och födelsenummer var över huvud taget registrerad. Vi kontrollerade också med Handelshögskolans register. Ingen träff. Utgående från detta blev det mycket sannolikt att Erikson inte ens hade påbörjat högskolestudier i något ämne över huvud taget – allra minst något som liknar någon form av beteendevetenskap. I intervjuer har han dessutom medgett att han inte har någon utbildning i beteendevetenskap, så man kan vara ganska säker på att hans högsta merit i bästa fall är att han gått ut gymnasiet. Om Erikson har gymnasiekompetens har vi dock inte kontrollerat.

”Jag har jobbat med beteenden”

När Eriksons författarskap började kritiseras medgav han alltså att han saknade formell utbildning i beteendevetenskap. Han ansåg sig dock vara expert eftersom han ”jobbat med beteenden i många år”. Låt oss granska detta.

Det som framkommit i intervjuer är att han jobbat som säljare på Nordea i några år och sedan arbetat för ett företag som ägnar sig åt utbildning av säljare, varefter han öppnade eget i samma bransch. Det är också i dessa

sammanhang han kommit i kontakt med DISC/DISA – testet.

Så hur mycket kan en person som inte har någon utbildning som administrerar detta personlighetstest? En ledtråd gav faktiskt ägaren till IPU, Institutet för personlig utveckling, företaget som distribuerar testet i Sverige. När VoF kontaktade dem för att undersöka det ”forskningsstöd” som fanns för DISC/DISA, ställdes också frågan om det inte var bra om dem som administrerade testet hade utbildning så att de kunde bedöma testets pålitlighet. Ägaren, Sune Gellberg, svarade: ”Jag vet inte vad våra konsulter har för utbildning eftersom det saknar betydelse. Det är dataprogrammet som gör analysen och ser till att konsulten får en rapport som han sedan personligen skall gå igenom med respondenten”.

Inte ens för testets representant är det således intressant med utbildade handhavare av testet. De matar in svaren i ett dataprogram som sedan levererar en färganalys. De har ingen utbildning i testmetodik, ingen utbildning i personlighetsteori, ingen adekvat utbildning över huvud taget. De verkar alltså helt i blindo, utan att ha en aning om hur testresultatet räknats fram, än mindre har de kunskap om testets vetenskapliga värde.

Så, en rimlig spekulering är att Erikson använt sig av DISC/DISA utan att ha en aning om hur man bedömer denna form av test. Det är mycket möjligt att han trott att det hade vetenskaplig grund. Eftersom han inte hade utbildning var det svårt för honom att bedöma detta.

Så kan en person som ”arbetat med beteenden” i många år anses vara expert och beteendevetare? I så fall har vi ett stort antal beteendevetare i Sverige. Vi är många som



Sigmund Freud (1856–1939).

arbetar med människors beteenden, direkt eller indirekt: fotbollstränare, lärare, klädförsäljare, dansinstruktörer... För att dra en liknelse: att du varit ute i många sorters väder gör dig inte till meteorolog.

"Experten" föreläser

Ett ytterligare sätt att bedöma Eriksons kompetens inom beteendevetenskap är att undersöka vad han faktiskt hävdar i ämnet.

VoF besökte därför i september förra året en av författarens utsålda föreläsningar på Rival i Stockholm. För en åhörare med kunskap i ämnet psykologi kom en hel del svårsmälta och pinsamma yttranden. Tidigt i föreläsningen hävdar Erikson att "Freud och Jung lade grunden för modern psykologi". Till och med en person som enbart läst en fyra veckors introduktionskurs i psykologi hade blivit full i skratt av ett sådant yttrande. Både Freud och

Jung är sedan länge akterseglade, då modern, forskningsbaserad psykologi har kommit med helt andra rön. Eriksons uppfattning om modern psykologi hade möjligen varit rimlig 1928, samtida med serietecknaren Marston.

En annan kuriös sekvens i föreläsningen är när han ägnar mycket uppmärksamhet åt att förklara att beteende och personlighet inte är samma sak. Erikson har dessutom i andra sammanhang – bland annat en radiointervju I Sveriges Radios P4 utvecklat detta resonemang. Han menar att ”personlighet ligger mycket djupare”. Med stor sannolikhet gör han alltså reifierings- och kategorimisstaget. Han uttalar sig som man gör om man tror att det finns en ”gubbe” som heter personlighet som styr vad vi gör. Det är ett helt rimligt misstag av en lekman. Men inte av någon som hävdar kompetens i ämnet.

Så får man kalla sig beteendevetare utan utbildning?

I Sverige är bara några få titlar skyddade enligt lag. Till exempel är ett antal titlar inom hälso- och sjukvård – som legitimerad psykolog och legitimerad läkare – skyddade. Beteendevetare är inte en av dessa skyddade titlar. Däremot kan man starkt ifrågasätta att någon använder sig av en titel som ger allmänheten ett intryck av att man besitter en kompetens som man inte har. Man kan jämföra det med att använda sig av titeln ”jurist”. Det är inte en skyddad titel, men uppfattas som att man har utbildning och kompetens inom samma område som någon med den skyddade titeln ”advokat”. Om man då skriver böcker och håller föreläsningar om juridiska spørsmål, trots att man inte läst ens en vecka på en utbildning i ämnet och dessutom ger felaktig information och dåliga råd rörande lagar

och förordningar, borde man nog betraktas som oseriös.

Överdrev Erikson medvetet sina meriter eller handlar det om Dunning-Kruger effekten?

Det är naturligtvis omöjligt att veta hur han tänkte när han började titulera sig "beteendevetare", "vetenskapsman" eller "expert". En förklaring kan vara den så kallade "Dunning-Kruger-effekten". Enligt denna har vi människor en tydlig tendens att grovt överskatta vår egen kompetens när vi skaffat en mindre kunskap i ett ämne. När så småningom någon blir mer insatt, kommer en insikt i hur mycket mer man behöver lära sig och hur komplicerat ett ämne är. Självsfattningen av kompetens sjunker då, för att stiga först när man nått expertnivå. Alla som har kompetens inom ett område känner nog igen detta. Allt som ofta stöter man på självutnämnda experter som "mansplainer" efter att de har läst en artikel eller en populärvetenskaplig bok. Som kunnig på området står man inför två lika hopplösa val: försöka tillrättavisa och därmed förstöra stämningen, eller hålla god min och lida.

Beteendevetartiteln är dock populär bland dem som läst diverse kurser i psykologirelaterade ämnen. I vissa fall är den relevant, man kan ha läst in en magisterexamen eller i alla fall en fil. kand. I andra fall är de akademiska meriterna lite tunnare. I detta fall tycks de vara obefintliga. Att Eriksons fru, tillika kollega, inte ville svara på frågan tyder på att man redan för två år sedan var väl medvetna om att Eriksons obefintliga utbildning kunde vara besvärande.

En bisarr detalj i detta sammanhang är att Erikson, inför intervjun i Filter, mailade denna artikels författare. Vi

hade tidigare inte haft kontakt, men delade litterär agent. Han hoppades på att jag, med stöd av mitt medlemskap i VoF, skulle ge honom stöd för att han kallade sig beteendevetare. Jag ville naturligtvis inte göra detta och gav honom därför ett formellt korrekt svar att han inte behövde referera till mig. Beteendevetartiteln var ju inte lagmässigt skyddad, så den kunde både han och min dvärgpudel använda. Trots detta hänvisade han till mig och föreningen när han blev intervjuad, varpå journalisten ringde upp och jag dementerade bestämt. Men i skrivande stund hävdar han fortfarande samma sak på sin hemsida där han går i svaromål på artikeln: ”I intervjun med Filter refererade jag till en psykolog som gav mig rätt”. I detta fall far han alltså med direkt osanning. Jag eller VoF har aldrig givit honom ”rätt”. Vi har enbart förklarat att han inte kan hamna i fängelse för brott mot titelskyddet i Hälso- och Sjukvårdslagen.

VARFÖR GENOMSKÅDAR INTE ERIKSONS LÄSARE BLUFFEN?

När Erikson gått i svaromål på kritiken har han menat att vi ”idiotförklarar” hans läsare. Inget kunde vara mer felaktigt.

Till att börja med bygger hans böckers framgångar – förutom mycket lockande titlar – till stor del på att hans köpare har lurats tro att författaren är välutbildad på området och att teorin bygger på vetenskap. Det handlar inte om att hans läsare är obegåvade, utan om falsk marknadsföring.

Det är redan etablerat att bokens resonemang bygger på vanliga tankefel (reifieringsmisstaget, kategorimisstaget och det fundamentala attributionsmisstaget). Här är

det faktiskt framför allt författaren som lurar sig själv. Det är helt begripligt eftersom han inte har någon utbildning. Hade han läst några kurser i ämnet på högskolan hade han lärt sig känna igen den typen av tankefel. Det samma gäller bristerna i testet, som är så basala att en grundkurs i vetenskaplig metodik och statistik hade räckt för att inse orimligheterna.

I övrigt är det samma välkända psykologiska mekanismer och pseudovetenskapliga grepp som har lurat folk i alla år:

"Barnumeffekten" eller "spågummetricket"

Här väljer man att uttrycka sig så vagt att mottagaren får en illusion av att man verkligen gjort en bestämd utsaga, men den kan i själva verket tolkas åt många håll. T.ex. kan man säga: "jag ser i korten att du haft en del besvär i din barndom, men du kan ha glömt bort dem". DISC/DISA-kategoriseringarna är uppbyggda på att människor beskrivs i väldigt allmänna formuleringar – en röd person är till exempel "drivande". Dessutom garderar man med att "man kan ha många färger".

"Halo-effekten"

Denna gränsar till "det fundamentala attributionsfelet". Om en person ger intryck av att vara kompetent inom ett område gör vi lätt misstaget att tro att denne är kompetent inom andra. Personen lånar "skimret" från en spetskompetens till andra områden där vederbörande kanske inte alls är särskilt duktig. En duktig programledare i tv uppfattas oftast som mycket allmänbildad även om spetskompetensen egentligen är att läsa innantill inför kameran. En pro-

fessor i ekonomi tas på allvar när han skriver om psykologi, trots att han inte kan mer än en lekman på området. I Eriksons fall är dessutom grundstatusen falsk – eftersom han kallat sig ”beteendevetare” trots att han inte har någon högskoleutbildning alls.

Modellinlärning och ”snöbollseffekten”

En av de mest grundläggande inlärningsmekanismerna hos människor är ”modellinlärning”. Den innebär att vi ganska automatiskt tar efter hur andra gör. Märker vi att andra läser en bok ökar sannolikheten att vi gör likaledes. När väl ett fenomen blir tillräckligt stort inträder en ”snöbollseffekt”. Eftersom så många pratar om boken köper allt fler den för att ta reda på vad den handlar om, vilket gör att försäljningen kan öka exponentiellt fram till dess att marknaden är mättad.

”Thinking fast and slow”

Nobelpristagaren Kahneman populariserade detta begrepp som innebär att vi gärna väljer att slippa tänka igenom komplicerade sammanhang eftersom det helt enkelt är för energikrävande. Den extremt förenklade synen på människors beteenden i ”omgiven av” – böckerna blir därför extra förförisk. Man slipper tänka efter. När sedan kritik mot boken framförs, orsakar samma mekanism att det är bekvämare att bara avfärda kritikerna.

”Sunk cost” och skam

När vi väl har investerat i något – med pengar, arbete eller socialt kapital – vill vi inte tänka att det var ett felbeslut. Har man handlat en bok, avsatt tid att läsa den och sedan

berättat för sina vänner att den är fantastisk kostar det allt för mycket att snopet erkänna att man har blivit lurad. Dessutom är det stor sannolikhet att man känner sig skamsen av man gick på bluffen. Då är det mer uthärdligt att fortsätta hävda att man tror på färgteorin och avfärda kritiken.

VILKEN SKADA HAR ERIKSON ORSAKAT – OCH VILKA BÄR ANSVAR?

Det är väldigt lätt att stirra sig blind på de närmare hundra miljoner kronor som Eriksons publik har spenderat på böcker och föreläsningar i tron att han är kunnig på området. Man kan också tycka att det är sorgligt att en stor del av vårt lands befolkning lurats i en teori som har lika stor trovärdighet som astrologi.

Men i kölvattnet av ”omgiven av” – böckerna har ett stort antal organisationer köpt in DISC/DISA –test som sedan har använts för att organisera om arbetsgrupper, bedöma medarbetare och gallra kandidater vid rekrytering. Hur många som direkt eller indirekt har påverkats av detta i för dem livsavgörande beslut kan vi bara spekulera i. Dessutom kunde de pengar som här spenderats på en ren bluff kunnat användas på ett bättre sätt.

För att förstå vidden av skadan måste man också titta på ansvarsfrågan. Att Erikson grovt överdrivit sin expertis och – kanske av ren okunskap – hävdat att han har vetenskapligt stöd, är naturligtvis inte bra. Men tyvärr är detta inte ovanligt. Inom konsultbranschen, som Erikson kommer från, vimlar det av ”experter” som säljer produkter och tjänster med rötter i ren pseudopsykologi. Ofta har de som är involverade i dessa verksamheter inte en enda dags

utbildning i psykologirelaterade ämnen. Vanligt är att de rekryteras bland ekonomer eller ingenjörer – eller som i Eriksons fall, är utan formell utbildning. Att det kritiska ljuset har fallit på Erikson beror på bluffens omfattning, inte på att han överdrivit mer än många andra i hans bransch. Så ett visst ansvar ligger på en konsultbransch som borde må bra av en grundlig självrannsakan.

Men, det största ansvaret måste ligga på dem som borde ha fungerat som grindvakter. *Omgiven av idioter* publicerades från början på Hoi Förlag, ett så kallat ”hybridförlag”. Dit vänder sig oftast författare som inte lyckats få ett vanligt förlag att ge ut deras alster och som därför väljer att ta en större del av kostnaden för publiceringen själva. Att ett sådant förlag inte väljer att faktakolla innehåll eller författarens bakgrund är fullt begripligt.

Men, när boken började sälja blev de etablerade förlagen intresserade. Vinnare i budstriden blev det Bonnierkontrollerade Forum. Att Bonnier/Forum inte brydde sig om att göra en enklare bakgrundskontroll av författaren eller faktakontroll av innehållet i hans böcker är anmärkningsvärt. Det samma gäller annan etablerad media, som TV4:s ”Nyhetsmorgon”, SVT:s ”Fråga Doktorn” och Schibstedkontrollerade Aftonbladet, som alla har anlitat Erikson i rollen som beteendexpert. I Aftonbladets fall är det extra allvarligt, då Eriksons medverkan som återkommande kolumnist kom efter att Filter hade avslöjat honom som fullständig lekman. När Vetenskap och Folkbildning utnämnde Erikson till ”Årets Förvillare” fick det uppmärksamhet i de flesta större dagstidningar, men man ignorerade att utnämningen till viss del berodde på att Erikson hade vilselett sin publik genom att kalla sig ”beteen-



devetare”. Aftonbladet skrev av begripliga skäl inte ett ord.

Till viss del kan detta förklaras med vad som kallas ”kaserngårdseffekten”. Alla militära installationer är omgivna av hög säkerhet. För att kunna ta sig in måste man passera noggranna kontroller. Väl inne på kaserngården tar alla för givet att den som är där är kontrollerad. Problemet uppstår om grindvakten inte skött sitt jobb. Eftersom Erikson hade givit ut en bok ansågs han vara expert och fick vara med i tv, eftersom han hade varit med i tv och sålt böcker fick han en kolumn i Aftonbladet. Och alla trodde att han var kontrollerad av den föregående redaktionen.

När tillräckligt många i media har blivit lurade blir det också svårare att få ut information om att allt inte står rätt till. Vill landets största kvällstidning gå ut med en gigan-

tisk pudel och be om ursäkt för att man anlitat en lekman som expert i över ett halvår? Uppenbarligen inte. Har ett av Sveriges största och mest anrika förlag agerat för att rätta till felet? Nej.

Man får absolut inte lasta den allmänhet som lurats att tro på Erikson och hans böcker. Vårt samhälle bygger på förtroende. Vi förutsätter att den som skriver en bok kan något om ämnet, vi tror att våra tidningsredaktioner kontrollerar sina källor och fakta, vi har förtroende för public service. Att kritisera Erikson är inte att idiotförklara hans läsare.

Här står vi inför det allvarligaste problemet. I det informationskaos som internet har skapat behöver vi källor vi kan lita på. Om etablerad media och professionella journalister skall ha ett existensberättigande måste de vara rädda om sin trovärdighet. Då duger det inte att anse att en slarvig "googling" är en källkontroll eller att aveckla sin vetenskapsredaktion. Utnämner man någon till "expert" måste läsare, lyssnare och tittare kunna lita på att personen har kompetens. Kallar man något för "vetenskapligt" måste det finnas en rimlig grund för det påståendet. Tappar allmänheten förtroendet för de få källor som uppfattats som trovärdiga, återstår ett totalt informationskaos. Då hotas demokratin och grundvalen för det öppna samhällets existens. För oss alla; blå, röda, gula, gredelina eller gröna. 📧

Referenser

- Anastasi, A., Urbina, S. (1997). *Psychological Testing, 7th ed.*. Prentice Hall, Upper Saddle River
- Cioffi, F. (1970). Freud and the Idea of a Pseudo-Science. I:

- Borger, R. & Cioffi, F. (eds): *Explanation in the Behavioural Sciences*, s. 471-499. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cioffi, F. 1998. *Freud and the Question of Pseudoscience*. Chicago: Open Court.
- E-mail 2:a - 3:e April 2017 mellan Dan Katz och Christina Granbom (Team Communication)
- E-mail 23:e april 2017 mellan Dan Katz och Sune Gellberg (IPU)
- E-mail 24:e juni 2018 mellan Dan Katz och Thomas Erikson
- Erikson, Thomas.(2014) *Omgiven av idioter*. Hoi förlag, Stockholm
- <https://magasinetfilter.se/granskning/omgiven-av-idioti/>
- <https://sv.wikipedia.org/wiki/Haloeffekt>
- <https://sv.wikipedia.org/wiki/Barnum-uttalande>
- <https://sv.wikipedia.org/wiki/Dunning%E2%80%93Kruger-effekten>
- <https://sv.wikipedia.org/wiki/Temperament>
- https://en.wikipedia.org/wiki/Revised_NEO_Personality_Inventory
- [https://sv.wikipedia.org/wiki/Thomas_Erikson_\(ledarskapscoach\)](https://sv.wikipedia.org/wiki/Thomas_Erikson_(ledarskapscoach))
- https://en.wikipedia.org/wiki/Fundamental_attribution_error
- https://en.wikipedia.org/wiki/William_Moulton_Marston
- <https://www.jonashjalmarblom.com/blog/2018/4/11/vad-du-brvara-medveten-om-nr-du-lser-omgiven-av-idioter-och-kategoriserar-mnniskor-i-fyra-frger>
- <https://www.statistikordbok.se/ord/cronbachs-alfa/>
- <http://www.mynewsdesk.com/se/mattiaslundberg/tag/omgiven-av-idioter>
- <https://thomaserikson.com/sv/2018/med-anledning-av-publicering-i-magasinet-filter-2018/>
- <https://thomaserikson.com/sv/2019/med-anledning-av-kritik-gallande-disc-disa-metoden/>
- Jones, E. E.; Harris, V. A. (1967). "The attribution of attitudes". *Journal of Experimental Social Psychology*. **3** (1): 1–24.

- Kahneman, D. (2012) *Thinking Fast and Slow*, Penguin Books, London.
- Katz, D. (2017). *Ödlan i huvudet, KBT i bilder, illustrerade metaforer för ett rikare liv*. KBT-akademin, Västerås.
- Lilienfeld, S.J. Lynn, & J.M. Lohr (Eds.), *Science and pseudoscience in clinical psychology* (pp. 205–239). New York: Guilford
- Lilienfeld et al (2007) *Perspectives on Psychological Science* March 1, 2007 vol. 2 no. 1 53–70.
- Murphy Paul, A. (2004) *The Cult of Personality Testing*. Free Press N.Y. N.Y.
- Ramnerö, J. & Törneke, N. (2006). *Beteendets ABC*. Studentlitteratur, Stockholm.
- Sjöberg, S. (2014) Utilizing research in the practice of personnel selection. Stockholms Universitet, Stockholm.
- Stiftelsen för tillämpad psykologi, STP (2004). Granskningsrapport ThomasSystemet Personlig Profil Analys, Thomas PPA.
- Witkowski & Zatorski (2015) *Psychology Gone Wrong: The Dark Sides of Science and Therapy*. Brown Walker, Boca Raton
- Wood, J. V., Perunovic, W. Q. E., & Lee, J. (2009). Positive thinking: Power for some, peril for others. *Psychological Science*, 20, 860–866.