

Don't be a dick – sju stadier av skepticism

Pontus Böckman funderar över hur självinsikt kan göra oss till bättre representanter för skeptikerrörelsen.

"Don't be a dick" – ungefär "var inte en skitstövel" – var huvudbudskapet i ett tal av astronomen och skeptikern Phil Plait på "The Amazing Meeting" i Las Vegas 2010 (TAM8), och har varit ett begrepp inom skeptikerrörelsen sedan dess.

Diskussionsklimatet vad gäller skeptiska frågor är tufft, framförallt på nätet. Ofta står skeptiker och anhängare av pseudovetenskap, new age och alternativa idéer så långt ifrån varandra att man sällan ens lyssnar på den andre. Utbytet präglas stället ofta av halmgubbar, grovt språk och STORA BOKSTÄVER snarare än att försöka förstå antagonists synvinkel. Detta är nästan aldrig produktivt och när vi som skeptiker nedlåter oss till samma nivå som

meningsmotståndarna så alienerar vi inte bara den andra sidan, vi framstår dessutom som ”dicks” (skitstövlar) för eventuell tredje part som följer debatten. Och det är lätt att glömma bort att det snarare är regel än undantag att någon, vanligtvis många, som följer diskussionen på nätet.

Varför har vi då som skeptiker ofta svårt att lägga band på oss? Jag tror att alla skeptiker utvecklas stegvis på mer eller mindre samma sätt där vår attityd ändras över tiden. Varje steg leder vidare till nästa och hur vi agerar förändras med det. Om vi blir medvetna om dessa steg kanske det är lättare att anpassa sig och att minimera de tillfällen där vårt agerande blir direkt kontraproduktivt.

1. Upptäckt

Många skeptiker beskriver den första kontakten med skeptikerrörelsen som en stor aha-upplevelse: Ungefär: ”Wow! Det finns fler personer än jag som tycker att det är viktigt och självklart att vara logisk, rationell och ifrågasättande! Och det finns metoder och verktyg för att tänka mer rationellt.” Detta är för de flesta en väldigt positiv upplevelse som ger energi och ofta föder en vilja att ”göra något”. Därför är det naturligt att man snabbt går över i nästa fas:

2. Mission

Oavsett vad det gäller för ämne så är det en mänsklig reflex att sprida ett budskap till andra när vi har upptäckt något vi tycker om eller sympatiserar med, skepticism i det här fallet. Vi vill att hela världen får del av vår ”underbara insikt” och vi utgår från att alla andra kommer att reagera precis som vi själva och bli överförtjusta. Spoiler: det blir

långt ifrån alla. Man får inte glömma att man i det här läget är ganska ny på området och ofta har ganska svårt att förklara vad skepticism verkligen är. Min erfarenhet är att omgivningens reaktioner blir istället ofta en blandning av milt intresse, axelryckningar och likgiltighet. Vår motreaktion till det övergår då i nästa fas:

3. Besvikelse

Besvikelsen föds ur misslyckandet med att få andra med sig. I detta läge är det lätt att bli både gnällig och tjatig i sin approach. Detta är förstås sällan en produktiv väg att gå och det gör att omgivningen (både på nätet och verkliga livet) antingen ignorerar oss, eller istället, som goda vänner faktiskt BÖR göra, berättar för oss hur jobbiga vi har blivit. Det är alltid svårt att ta emot kritik och ur detta föds hos oss en frustration som leder till nästa fas:

4. Ilska

Besvikelsen går lätt över i en ilska över att inte bli tagen på allvar. Detta är förmodligen den minst produktiva fasen men är också dessvärre den som också syns och hörs mest. Många fastnar dessutom länge här, och somliga kommer aldrig ur den. Därför färgar den kanske i stor utsträckning omvärldens syn på skeptikerrörelsen. I den här fasen är det väldigt svårt att argumentera sakligt och balanserat. Det är här det är lätt att låta sin frustration gå ut över meningsmotståndare och beskylla andra för att vara idioter. Speciellt är detta synligt i diskussionsgrupper och på sociala media på nätet, där där det upplevda avståndet till andra gör det lätt att dra till med påhopp och elakheter som man skulle dra sig för i ett personlig möte. Det kan vara svårt

att komma ihåg hur många som följer diskussionen och att man sällan har god förmåga till eftertanke och vettig analys eller argumentation om man är upprörd och arg.

Men en ilsken och otrevlig besserwisser är inte en bra ambassadör för någonting. Det är lätt att man förvandlas till, eller framstår som, en elitistisk och bitter cyniker. Det bästa är att försöka lämna det här steget så fort som möjligt och ta sig vidare.

5. Nyfikenhet

En bättre och mer produktiv attityd är istället att själv börja lyssna, snarare än att fortsätta predika. Att fundera på varför man inte når ut med sitt budskap, och att tänka sig in i andras position. Hur kommer det sig att personer som tror på spöken, homeopati eller konspirationsteorier inte ger vika för rationella och logiska argument? Det finns anledningar, och de är inte så obegripliga om man ger sig tid. Framför allt är det bra att minnas att det sällan beror på att den andre är korkad: även intelligenta och bildade personer kan ha irrationella föreställningar. Bara genom att lugna ner sig och att börja lyssna på sina meningsmotståndare kan man komma vidare som skeptiker. Om massor av människor är oense med dig måste det finnas skäl till det, även om du är övertygad om att de har fel.

6. Förståelse

Genom nyfikenheten kan du börja förstå. Det är bortom det här inlägget att analysera varför många människor tror på UFO:n, ödlemäniskor eller astrologi. Men det verkar klart att t ex intelligens har väldigt lite med saken att göra. Det verkar snarare bero på djupare och väldigt mänskliga



1. Upptäckt
"Jag är en Skeptiker!"



2. Mission
"Jag vill frälsa världen!"



3. Besvikelse
"Ingen lyssnar ju!"



4. Ilska
"Alla är idioter!"



5. Nyfikenhet
"Men varför?"



6. Förståelse
"Aha, du tänker så..."



7. Balans
"Kan vi snacka om saken?"

Sju stadier av skepticism. Försök att inte bli kvar på nivå 4.

egenskaper och känslor som inte lätt besestras av ”kall logik”, rationellt tänkande och sunt förnuft. Och om man vinnlägger sig om att komma ihåg detta så kan man kanske komma vidare och nå den slutliga fasen som jag kallar:

7. Balans

Vad är en balanserad skeptiker? För mig är det någon form av utopi som man kanske aldrig uppnår. I bästa fall kan man kanske bli en person som har mycket stort tålamod och respekt för andra som person, även när de har uppenbart fel. En som håller igång dialogen och lyssnar, lirkar och förklarar utan att i onödan ta till hårda ord eller gå till personangrepp, men samtidigt en person som står på sig och är tydlig och inte ger efter. Med en sådan hållning och attityd har man mycket större chans att få den andre att reflektera, ta till sig och förstå, istället för att gräva ner sig allt djupare i ett skyttegravskrig av antagonism.

Men framför allt är det bra att återigen minnas att man lika mycket talar till åhörarna som till sin motståndare. För det är de som lyssnar och följer debatten som avgör vem som har de bästa argumenten, och vem som är mest trovärdig. Och åtminstone på nätet är åhörarna alltid många fler än den man argumenterar med. Ytterst är det de som bestämmer om vi skeptiker förtjänar att tas på allvar eller om vi framstår som fanatiska fundamentalister. Och det är lätt att glömma att om vi vill nå ut så räcker det inte att ha rätt. Ingen lyssnar på en skitstövel. 🗞