

INNEHÅLL

Förord 7

DEL 1 – I BEGYNNELSEN

- 1 Vilka är vi? 11
- 2 Hjärnans passion 22

DEL 2 – SAMHÖRIGHET

- 3 Brustna hjärtan och brutna ben 47
- 4 Rättvisa smakar som choklad 78

DEL 3 – TANKELÄSNING

- 5 Mentala trollkonster 109
- 6 Spegel, spegel 137
- 7 Toppar och dalar 157

DEL 4 – HARMONISERING

- 8 Självetvs trojanska häst 187
- 9 Panoptisk självkontroll 209

DEL 5 – SMARTARE, GLADARE OCH MER PRODUKTIVA

- 10 Att leva med en social hjärna 247
- 11 Den sociala hjärnans företag 263
- 12 Att utbilda den sociala hjärnan 281

<i>Efterord</i>	304
<i>Tack</i>	309
<i>Noter</i>	313
<i>Bilder</i>	372
<i>Register</i>	373

FÖRORD

FÖR ÖVER TVÅHUNDRA år sedan skrev filosofen Jeremy Bentham: ”Smärta och vällust styr oss i allt vi gör, i allt vi säger, i allt vi tänker.” Det råder knappast någon tvekan om att vi dras till fysisk njutning och anstränger oss hårt för att undvika fysisk smärta. Men är det verkligen så att dessa saker ”styr oss i allt vi gör”? Är vi inte större än så? Jag vill påstå att de styr oss långt mindre än vi tror. Och eftersom samhällets institutioner och incitamentsstrukturer i regel ligger i linje med Benthams påstående, missar de några av de djupast motiverande faktorerna för människans beteende.

Det som Bentham och vi andra ofta förbiser är att människor också har en annan uppsättning motiverande intressen, som är minst lika grundläggande som fysisk smärta och njutning. Vi är skapta för att vara sociala. Vi drivs av djupt rotade motiv till att vårda samhörigheten med vänner och familj. Vi är naturligt nyfikna på vad som försiggår i huvudet på andra människor. Och vår identitet formas av de värden som vi fått till låns av de grupper som vi kallar våra egna. Alla dessa sociala band leder till märkliga beteenden som strider mot den förväntade, rationella egennyttan och som inte kan förstås annat än i ljuset av vårt sociala väsen.

Under de senaste tjugo åren har jag och mina kolleger utvecklat en ny gren av vetenskapen, den så kallade *socialkognitiva neurovetenskapen*. Med verktyg som magnetkamera, eller funktionell magnetresonanstomografi (fMRT), har vi gjort förbluffande upptäckter om hur den mänskliga hjärnan svarar på den sociala världen – upptäckter som inte kunnat göras tidigare. Om och om igen har

vi hittat stöd för slutsatsen att våra hjärnor är byggda för kontakt med andra människor. Somliga delar av den sociala hjärnan kan vi spåra tillbaka till de tidigaste formerna av däggdjur, som levde för flera hundra miljoner år sedan. Andra delar utvecklades långt senare och kan vara helt unika för människan. Om vi ska kunna göra livet bättre för såväl individer som organisationer, är det väsentligt att vi förstår hur dessa mentala mekanismer styr vårt beteende. Den här boken belyser den sociala hjärnans neurala mekanismer och vilken betydelse som dessa har för att vi ska kunna göra mesta möjliga av vårt sociala liv.

DEL 1

I BEGYNNELSEN

VILKA ÄR VI?

MER ÄN ETT halvt sekel levde Irving och Gloria den amerikanska drömmen. De var födda under depressionsåren men lyckades höja sig över sitt blygsamma ursprung och inta en plats bland Atlantic Citys grädda. De möttes i de tidiga tonåren och höll ihop genom gymnasiet. Irving var antagen till Duke University, men anmälde sig som frivillig för att tjäna sitt land som pilot i flottan under andra världskriget. När han gav sig av till utbildningslägret följde Gloria med. De gifte sig strax efter kriget och bidrog till efterkrigstidens babyboom med två egna barn som med tiden blev framgångsrika jurister. Irving hade byggt familjens hus med egna händer. Senare gav han sig in i fastighetsbranschen och Gloria jobbade vid hans sida på kontoret. De hade näsa för den sortens affärer och var framsynta nog att köpa upp några parkeringsplatser som den växande kasinoindustrin sedan ville komma över. Irving och Gloria var oskiljaktiga. De levde, jobbade och semestrade tillsammans.

Vid 67 års ålder fick Irving veta att han led av långt framskriden prostatacancer, och han dog en kort tid senare. För Gloria var Irvings död förödande. Alla människor drabbas någon gång av svåra motgångar i livet, men brukar ändå komma på något sätt att gå vidare. Det gjorde aldrig Gloria. Under resten av sin levnad var hon som besatt av förlusten av sin make, medan hennes minne och mentala förmåga sakta men säkert förföll. Hon blev som förbytt. Hon hade alltid varit öppen, charmig och kvick, om också lite ängslig, men efter Irvings bortgång blev hon självupptagen, frånvarande och ibland rentav elak.

Glorias vänner undrade vad som stod på och började en efter en att överge henne. Familjen bet ihop för att stå ut med hennes ombytliga lynne och beteende. De flesta förklaringar man fick till hennes personlighetsförändring tog fasta på neurobiologin. Kanske led hon av någon form av Alzheimers sjukdom eller demens? Men det fanns egentligen inget stöd för en sådan diagnos, sånär som på ett allt sämre minne. En och annan undrade om inte medicinen hon tog för sin akuta sorg kunde ha gett bestående neurologiska men. Gloria själv funderade aldrig över sådana frågor. Hon visste vad som var fel – hon ville hellre dö än leva ännu en dag utan sin Irving. Det här vet jag, för det var vad hon sa till mig så fort hon kom åt. Gloria var min farmor. Självt såg hon det som att hon höll på att dö av brustet hjärta. Många år senare frågade jag min pappa hur farmor kunnat förändras så i grunden och han svarade: ”Hon dog i samma ögonblick som farfar dog. Hon var aldrig lycklig efter det.”

Under hela min uppväxt såg jag upp till mina farföräldrar, som ett slags förebilder för vad det innebär att vara vuxen och ha ett sunt, sammansvetsat äktenskap, och som symboler för värdet av en livslång gemenskap. Jag tillbringade mina första somrar hos dem, i huset som farfar Irving hade byggt. Jag lade märke till att de var väldigt uppmärksamma och kärleksfulla mot varandra, och alltid omtänksamma mot alla andra runt omkring. Precis som Irving och Gloria arbetar min fru och jag idag inom samma yrke och har våra kontor knappt sju meter från varandra. Att detta är lyckan är något som mina farföräldrar lärt mig. Men hur kommer det sig att en relation kan göra dig så lycklig i så många år men sedan, när den tar slut eller den älskade dör, också kan få det att kännas som att livet inte är värt att leva? Varför är våra hjärnor byggda så att vi upplever så stor smärta vid förlusten av någon nära och kär? Den här förmågan att uppleva så stor sorg, beror den på något ritningsfel i vår neurala arkitektur?

Den forskning som min fru och jag har bedrivit under de senaste tio åren visar att sorgereaktionen långt ifrån är någon tillfällighet, utan i själva verket har en djup betydelse för överlevnaden. Hjärnan har utvecklats så att den upplever hoten mot våra sociala band un-

gefår på samma sätt som fysisk smärta. Genom att aktivera samma neurala kretsar som får oss att känna fysisk smärta, bidrar upplevelsen av social smärta till våra barns överlevnad, därför att den får dem att stanna nära sina föräldrar. Den neurala kopplingen mellan social och fysisk smärta innebär samtidigt att vi livet igenom har ett lika stort behov av att vårda våra sociala förbindelser som vi har av värme och föda. Men om våra hjärnor alltså behandlar social och fysisk smärta på samma sätt, bör vi inte då som samhälle behandla sociala smärtor på ett annat sätt än vi gör? Vi säger inte att någon med ett brutet ben ska ”ta sig samman”. Men inför smärtan av en social förlust är det inte sällan just så som vi tänker. Den forskning som både jag själv och andra har bedrivit med funktionell magnetkamera-teknik, visar att upplevelsen av social smärta är svår att förena med vår gängse självförståelse. Vi tror intuitivt att social och fysisk smärta är två helt olika slags upplevelser, men hjärnans sätt att behandla dem pekar mot att de är mycket mer lika än vi anar.

Det sociala djuret tar upp tre stora anpassningar i våra hjärnor, anpassningar som sørjer för att vi knyter band till den sociala världen och även utnyttjar dessa sociala förbindelser för att bygga upp mer sammanhållna grupper och organisationer. Den neurala överlappningen mellan social och fysisk smärta är den första av dessa anpassningar. Den säkerställer att vi livet igenom motiveras av social *samhörighet*.

ATT VÄLJA PRESIDENT

Den 21 oktober 1984 hölls den andra av två direktsända debatter mellan sittande presidenten Ronald Reagan och hans utmanare, förre vicepresidenten Walter Mondale, inför det årets presidentval. Reagan var alltså populär men väljarstödet hade minskat på grund av oro för hans ålder. Hans bleka prestation i den första debatten tre veckor tidigare hade lämnat fältet öppet för frågor om hans mentala förmåga. Blev Reagan omvald skulle han bli den äldsta presidenten i USA:s historia (han var 73 år gammal vid tidpunkten för debatten). Men hans framträdande i den sista debatten pekas ofta ut som en vändpunkt i valet, där stödet bland väl-

jarna befästes och ledde till den största jordskredssegern någonsin i ett amerikanskt presidentval.

Så vad gjorde Reagan för att visa att han alltjämt var fullt kapabel? Visade han hur insatt han var i alla samtidsfrågor? Spelade han på sin egen styrka och angrep Mondale i frågor om utrikespolitik eller skattesystem? Nej. Det var skådespelaren Reagans känsla för tajming som gjorde att han avgick med segern. Han levererade en rad korta, rappa kommentarer som han tänkt ut i förväg, fick upp farten ordentligt och vek aldrig undan. Den mest minnesvärda, dräpande kommentaren fällde han när moderatorn frågade om ålder var något skäl till oro i valet. Reagans berömda svar löd så här: ”Jag tänker inte göra ålder till en valfråga. Jag tänker inte utnyttja min motståndares ungdom och oerfarenhet för politiska syften.” Mondale, som med sina 56 år knappast var en grüngöling, sa senare att han i samma stund förstod att valet var förlorat.

Närmare 70 miljoner amerikaner följde valdebatten på tv den kvällen och lät sig övertygas om att Reagan inte mist något av sin pondus. Alla farhågor om att Reagan tappat greppet kom på skam. Men orsaken till att hela nationen drog denna slutsats den kvällen är överraskande. Det var inte Reagan själv som fick folk att ändra uppfattning om honom. Det var några hundra personer i publiken som fick folk att ändra uppfattning. Det var deras skrattsalvor som strömmade ur tv-apparaterna som ändrade synen på Reagan.

Socialpsykologen Steve Fein lät personer som inte följt debatten i direktsändning se den inspelad på video. Det fanns två slags inspelningar: vissa försökspersoner fick se utdrag ur debatten med publikens reaktioner som de spelats in live vid sändning, medan andra fick se debatten utan att höra publikens reaktioner. Bägge grupperna hörde presidenten säga samma saker. De tittare som också hörde publiken menade att Reagan hade utklassat Mondale. Men de som aldrig hörde skratten svarade helt annorlunda: de menade på en avgjord seger för vicepresident Mondale. Med andra ord, ingen tyckte att Reagan var rolig för att Reagan var rolig. Folk tyckte Reagan var rolig därför att en liten grupp främmande människor tyckte Reagan var rolig. Man lät sig påverkas av sociala signaler.