



MÄNNISKANS STYRMEKANISMER

"Det är därför vi hela tiden ser oss omkring, för att detektera fara eller parningstillfällen och det vill du inte missa."

Niclas Agnesmed

Innehållsförteckning

9 INSTINKTER SOM STYR MÄNSKLIGHETEN.....	2
1. VI GILLAR DEM VI LIKNAR	3
2. VI GILLAR DET VI KÄNNER IGEN	4
3. VI ÄR ALLTID RIKTADE – VI HAR VARKEN FANTASI ELLER FRI VILJA.....	5
4. VI FÖRSÖKER ALLTID GÖRA VÄRLDEN FÖRSTÅELIG.....	7
5. VI BLIR BRA PÅ DET VI GÖR	7
6. VI SÖKER EFFEKTIVA STRATEGIER FÖR ATT SPARA ENERGI	8
7. VI PRATAR ALDRIG OM SAMMA SAK DÅ VI ASSOCIERAR/DEFINIERAR OLIKA	9
8. VI VILL BIDRA OM VI UPPLEVER DET SOM FRIVILLIGT	9
9. DET VI GÖR ÄR ETT FÖRSÖK ATT TILLGODOSE ETT BEHOV.....	9
AVSLUT.....	10

9 instinkter som styr mänskligheten

Under åren med mitt livssyfte, att avslöja mänskligheten, har jag kommit till vissa insikter som ställer vissa förklaringsmodeller på skam. Jag tror nämligen att människan agerar långt mer utifrån sin natur, att överleva och därigenom reagerar på fenomen som i det moderna samhället ser lite märkligt ut. Som fenomen kan det vara av rädsla engagerade likt klimatkrisen, MeToo, rasism, nya kulturer med mera. Detta görs försök att förklara dessa skeenden i samhället. Ska vi gå till botten med problem måste vi ta det från begynnelsen tänker jag och börja med människans natur. Vi måste komma ihåg att vår hjärna började utvecklas för 200.000 år sedan, vissa hävdar mer, och vårt samhälle har utvecklats i en takt hjärnan inte hunnit med.

För att komma åt resonemanget brukar jag fundera på hur det kom sig att människan överlevde på savannen för 10.000 år sedan. Som du vet är vi utrustade med sinnen att uppfatta världen med. Idag skulle vi kanske kalla dem sensorer. Låt säg att det är kväll på savannen och du är på väg till hyddan, det rasslar till i en buske. Då är det rätt bra att kunna höra för att sedan rikta ögonen dit för att se vad det är. När du ser vad det är vet du hur du ska agera. Är det en tiger kommer du slå världsrekord på 100 m. Är det en fager blivande partner kommer du stanna kvar och...göra barn. **Det är därför vi hela tiden ser oss omkring, för att detektera fara eller parningstillfällen och det vill du inte missa.**

Det är detta jag kommer försöka förklara med korta teser eller instinkter som jag också kallar det. Teser i sig självt är inga fullkomliga förklaringar utan snarare påståenden som kan prövas i olika sammanhang för att eventuellt få mer förståelse och klarhet. Jag vill också betona att detta är mina resonemang och spekulationer och är inte direkt underbyggda av någon specifik litteratur utan varit till stor del eget tankearbete.

1. Vi gillar dem vi liknar

Först ska jag kanske förklara vad jag menar med gillar. Jag har valt att använda ordet utan någon värdering. De flesta skulle nog se det som ett positivt ord men synonymen är snarare bekant, välbekant, förtroget o.s.v. vilket kan gälla både negativa och positiva sammanhang.

Lika barn leka bäst är ett uttryck du säkert hört och handlar om just den här tesen. Faktum är att vi försöker efterlikna varandra i ord och beteende. Du kanske någon gång lagt märke till att när du sitter och fikar med en kompis gör samma rörelser fast inte exakt samtidigt. Vi inom grupper samma vokabulär. Titta på skolgården, vilka kläder har eleverna på sig? Är de lika? Visst är det väl så att de som röker har en egen grupp på skolan och arbetsplatser. Hur kan det vara så här, jo, för att vi gillar dem vi liknar.

Detta är också förklaringen till varför vi har svårt att möta dem som är och ser olika ut. Ett exempel på det och där det ställer till det är inom omsorgen då många med funktionsvariationer både ser ut och beter sig annorlunda och blir därmed uttittade vilket känns jobbigt för många brukare. För att ge dig ett samband så är det, som jag skrev i inledningen, att vi behöver titta på det som sticker ut för att veta hur vi ska agera. Detta gör vi instinktivt för att hade vi inte gjort det på savannen, så hade vi dött.

Ett annat exempel är att jag sällan känner mig hemma i byggbranschen då de använder ett helt annan vokabulär och sätt att skämta. Med rätt förståelse för ordet gillar känner jag mig inte hemma där, jag "gillar" inte beteendet, känner mig inte bekant, då de inte liknar mig och förmodligen är det ömsesidigt. Nu är det ju så att vi av en eller annan anledning inte direkt kan välja vår situation och då vill jag samtidigt ge en strategi för att trivas i sådana situationer. Det är att hitta den du påminner mest om och hitta något du gillar hos den personen. Det här är lite av mental träning och när man tränat ett tag på det kan man börja applicera detta på de andra. Dock får man se upp så vi inte ger upp på oss själva utan i portioner visar vilka vi själva är också. Kroppsspråket kan du också härma just för att vi gillar dem vi liknar.

Såg ett litet barn på Grand Canarias flygplats som nätt och jämnt kunde gå. Barnet såg en reklambild på ett annat barn i ungefär samma ålder. Barnet pekade på den och gick fram till den. Vi gillar dem som liknar oss själva. Det tycks vara en medfödd egenskap. I en undersökning konstaterades t.o.m. att spädbarn grät och härmade med olika accent i olika länder. I Frankrike gick tonen upp i slutet av skriket och i Tyskland ner, allt för att bli gillad, en överlevnadsstrategi helt enkelt. Smarta ungar!

Jag har jobbat inom omsorgen en del och haft olika arbetsplatser. På en arbetsplats fanns de ca 95 % invandrare från olika kulturer och jag som enda svensk. Alla kunde någotsånär svenska och allt fungerade ganska bra, helt ok. Sedan jobbade jag i en annan grupp med ca 80 % svenskar. De som var invandrade kunde riktigt bra svenska. Den senare gruppen var mycket enklare att jobba i och tror att det beror på *vi gillar dem vi liknar*-tesen. Det ger en enkelhet då vi delar samma nivå av språkkunskaper och kommer från samma kultur med samma referenser i livet. Det verkar som vi har enklare att bryta oss då.

Vi drar ofta ner varandra till vår egen nivå. Vi använder oss av olika uttryck *nej så ska du inte tänka* eller *alla kan misslyckas*, av den enkla anledningen att om jag har denna begränsande övertygelse så blir det bekvämt när du är på samma nivå som mig, det känns bekant och bekvämt och då gillar jag dig. Naturligtvis är det för att vara sympatisk men det hjälper sällan. Även filosofen Paul Brunton har kommenterat det:

”Om en människa låter sig dras ner av andra under sin egen nivå, kommer hennes känsla av ånger och samvetsqual, motvilja eller självbevarelsedrift att ta överhanden och tvinga fram ett återvändande.” Paul Brunton, filosof

Jag vill påpeka Paul Bruntons uttryck som är understruket att det är var och en som har ett ansvar att vara medveten om att hon låter sig dras ner. Detta ger henne makt att inte tillåta sig göra det. Anledningen till att vi ibland tillåter detta är att det kan handla om längtan att bli omtyckta och därför gör så. Uttrycket vittnar om den skillnaden mellan *låta sig dras ner* och *bli nerdragen*. Detta är skillnaden mellan att vara offer och vara ansvarstagande. Är det så att du utvecklas så kanske du måste byta umgängeskrets till en annan som du liknas vid och där du gillar att vara.

2. Vi gillar det vi känner igen

I Lasse Åbergs film – Sällskapsresan är det en av karaktärerna som frågar om det finns svenskt kaffe på hotellet. Jag gissar att det är av just av denna anledning, att vi vill känna oss lite hemma när vi är borta, för att vi gillar det vi känner igen. Ja, vi vill uppleva något nytt, men inte för mycket.

Under den tiden som jag gick i terapi så vill jag minnas mycket ångest då jag gick från ett läge till ett annat. Jag visste och kände mig bekant med en ångestnivå men blev orolig när jag bytte till en mildare nivå. Det här kan låta mycket märkligt men jag tror att det är så här, det vi är vana vid, bra eller dåligt spelar ingen roll, det vi omger oss med och är vana vid känns bekant, det är vi bekväma med oavsett känslan. Den är för tillfället bättre än den nya upplevelsen som är obekant och därför obehaglig.

Jag såg en dokumentärfilm från Brasilien. Det var från ett barnhem som riktade sig till gatubarn och fick följa en pojke som länge levt på gatan och hade lärt sig förutsättningarna för den världen. Han kom till barnhemmet och lekte med leksakerna och lärarna sa att han var välkommen tillbaka. Detta var dock så annorlunda för honom så han återvände till gatan, det han kände igen, det han var bekant med. Det är såklart min tolkning av hans beteende men det är intressant tänker jag.

Du kanske känner till ännu ett uttryck: *Det sitter i väggarna*. Detta vet jag brukar vara en sådan sak som omnämns på arbetsplatser där den psykosociala situationen gått i stå. Just den miljön är då präglad av ett beteende, vilket kallas betingning enligt psykologin. Det vill säga att när du som arbetar där kommer in på, låt säga, kontoret så påminns du om hur relationerna är. Skulle du vid annat tillfälle se kontoret på bild blir reaktionen och minnena samma. Du påminns om hur det är. Nu menar jag, som tidigare sagts, inte att du gillar det du känner igen men är väl bekant med. Situationen kan vara precis detsamma om ni har en god arbetsrelation.

Jag funderar lite på vårt destruktiva beteende och ställer mig några frågor kring TV-programmet Lyxfällan. Hur kommer det sig att människor tar SMS-lån, lånar pengar av kompisar o.s.v. för att shoppa och leva loppan. Jag tänker att har vi vant oss vid ett leverne och vill vi fortsätta med det då det ger oss en massa bra känslor. Det är bara den strategin vi känner till för att kunna göra det. Att bryta det här mönstret tar mycket energi och ger en situation/upplevelse vi inte känner till och det är otäckt, så då stannar vi kvar i den vi känner till. Vi gillar helt enkelt det vi känner igen även om det är destruktivt.

3. Vi är alltid riktade – vi har varken fantasi eller fri vilja

Denna upptäckt har jag gjort efter en del studier av Neurolingvistisk Programing, NLP. Den handlar om vårt beteende och hur vår sinnen fungerar. Jag tittade på en show med Henrik Fexeus som jag vet jobbar med NLP. Han hade till publiken delat ut lappar och pennor varvid publiken fick rita något på det. De fick fria händer och rita vad de ville. Henrik samlade in dem och tog upp en från publiken som slumpvis tog en lapp och beskrev vad som var ritat. Henrik å sin sida ritade hennes verbala beskrivning så gott han kunde. Efter ungefär 15 figurer satte han upp sin version av det på ett staffli. Det visade sig att det publiken ritat var det som fanns på scenen, en stol, en byst, filmduk, barstol m.m. Jag häpnade till den grad att jag faktiskt skrek rakt ut. Jag konstaterade då att vi varken har fantasi eller fria vilja. Vi är alltid riktade. Publiken var riktad mot scenen. Antingen riktar vi oss själva genom att stirra ner i telefonen och dylikt eller gör någon annan det via överraskande beteende eller ljud.

Neuro Marketing, NM, är något vi stöter på dagligen utan att vara medveten om det och påminner om NLP. Detta är en psykologisk studie om hur vi beter oss och använder vår överlevnadsinstinkt i köpsituationer. Detta används för att planera butiker och placera varor på ett sådant sätt att ögat söker det med ökad konsumtion som följd. Det är ingen slump att godiset är placerat vid kassorna. Manipulation är ett ord som kan nämnas i detta sammanhang, som betyder *förflyttning*. Lika så gäller det reklamen på TV. Har du tänkt på att det sänd med högt ljud så du ska kunna ta in den då hämtar kaffet?

Vi dras och riktas mot känslomässiga sensationer. Med sensationer menar jag vad vi ser, hör och känner men kan så klart också vara doft och smak också då dessa kan varna för giftiga smaker eller brandrök. Det här är fullständigt naturligt och direkt nödvändigt på savannen. Som jag tidigare berättade så behöver vi veta vad det är som låter i buskaget. Är det något farligt som jag ska fly ifrån eller något ätbart jag kan döda? Detta är helt avgörande för vår överlevnad. Detta följer oss även idag. Du kanske har märkt att du ser dig omkring när du går på stan. Vi behöver ha koll på vad som händer. Om någon snubblar till kollar vi ditåt. Är det någon som ramlat springer vi dit och försöker hjälpa till vilket också är viktigt för vår överlevnad.

Det finns förklaringsmodeller för att förklara ett skeende. Jag tänker på det mesta som slutar på -ism. Jag tänker närmast på rasism som ett sätt att förklara diskriminering av en grupp med människor som lyfter fram synbara olikheter. Vi har då antagit den förklaringsmodellen generellt fast jag skulle vilja se det på ett annat sätt. Vi går då tillbaka till överlevnadsinstinkterna. Låt säga att det kommer en bil. Du hör att den kraschar mot trottoaren och svänger ut i gatan. Bilen är röd. Vad gör du? förmodligen sätter du dig i säkerhet. Vi tänker oss en ny situation och står och borrar i en väg. Vi har spärrat knappen så vi inte behöver hålla in den. Något händer och vi tappar bormaskinen, som är grön, i golvet. Vad gör du? Hoppas ett steg bakåt för att inte skadas och drar ut sladden. Vad säger detta oss? Jo, att vi blir riktade av vår samlade upplevelse och beteenden fångar vår uppmärksamhet för att hantera och sätta oss i säkerhet om så är nödvändigt. Det spelar ingen roll vilken färg det har. Det är beteendet vi reagerar på.

På en arbetsplats inom omsorgen fanns det en kille från Etiopien, mörkhyad vill jag påpeka. Det var något med honom som störde mig och höll därför distansen till honom. Jag funderade på om jag rent av var rasist då jag kände mig så avvaktande till honom, en obehaglig tanke det också. Vid ett tillfälle förhöll det sig så att vi kom i samspråk och pratade som kolleger men kom snart in på livet, vad vi ville göra, familj och förhållanden? Då kände jag att jag fick kontakt med honom och obehaget försvann och vi blev bra kolleger och delade telefonnummer.

Vad var det som hände? Jo, han hade ett beteende som kändes främmande för mig och därför var jag avvaktande tills jag lärt känna honom. Som jag nämnde i första tesen så gillar vi dem som liknar oss vilket han gjorde efter samtalet. Det var hans beteende som fick mig att reagera. Han betedde sig inte som andra och därför min reaktion. Han pratade annorlunda och hade ett annat rörelsemönster. När vi reagera på någon så handlar det om något som sticker ut från det vanliga, likt rasslet i busken, beteende, ljud eller något som fysiskt känns i kroppen. Det räcker ju med att någon knackar mig på axeln eller harklar sig lite högt för att jag ska vända mig om. Bra instinkt, annars hade vi inte funnits här.

4. Vi försöker alltid göra världen förståelig

När jag var ut och promenerade i runt en fågelsjö nära mig, observerade jag en rödaktig fågel sittandes på marken i ett buskage. Jag tyckte den var vacker och stannade till för att se vad den skulle göra. Jag tog ett par steg åt sidan för att få en annan vinkel på den och upptäckte då att det var ett löv. Min fantasi ville hitta en förklaring på det jag såg.

Vi behöver klarhet för att kunna ta rätt beslut som leder till säkrare överlevnad. Vi har mängder med böcker i psykologi, filosofi, coaching, ideologier och religioner som alla försöker förklara livet. Lagarna är ett försök i att skapa rättvisa. Detta jag skriver är också ett försök att förklara och göra världen mer förståelig. Mina tankar om andlighet faller också under denna tes där vi ibland tar till tarotkort, astrologi, stjärntydning, folktro och liknande för att försöka hitta trygghet i framtiden, försöka förstå vår omgivning och nutid. Allt är ett försök att göra världen förståelig. Så tror jag att det varit i alla tider.

5. Vi blir bra på det vi gör

Om vi tar det från savannen så behövde vi bli bra på att exempelvis jaga, plocka frukter, hitta vatten, rötter, ta hand om familj och stam, bygga skydd från rovdjur och bygga hyddor. Om vi inte hade blivit det hade vi inte funnits idag. Jag såg för några år sedan en dokumentärfilm från Afrika om en stam som jagade på det gamla viset, alltså med spjut och stor kunskap i spårning. De sprang ikapp villebrådet och det här kunde ta flera dagar. Hade de inte gjort det så hade de dött, hela byn faktiskt, så det fanns all anledning att lyckas och dessutom hitta bra jaktmetoder.

I vårt moderna samhälle blir vi bra på andra saker som jobb, ta hand om familjen, förbereda semestern och måla stugan vilket påminner mycket om savannens överlevnadsstrategier. Vi kan där tillägga att vi blir bra på att ta droger av diverse slag. Ju längre vi röker, dricker, snusar o.s.v. ju bättre blir vi på det. Det moderna samhället ställer till det för vår gamla hjärna.

Jag var på en workshop för några år sedan och provade på primalterapi. Det gick ut på att föreställa sig situationer man ville lösa och uttrycka sig i olika känslolägen. Många ville bearbeta sin relation med föräldrarna och skrek ut sin ångest över det. Jag samtalade efteråt med en kvinna som frågade hur jag upplevde det. Med denna tes som stöd samt studier i NLP svarade jag med att man blir bra på det man gör och menade att man fastnar i den tanken nästan som ett beroende och då blir det en strategi som inte förändrar något då vi blir bra på det vi gör. Kvinnan blev jättearg och sa att hon minsann gjort det 100-tals gånger och upplevde att det funkade. Det bevisade för mig att det inte fungerar. Jag tänker att en terapi ska lösa knutar och kunnas avslutas någon gång. Vi blir bra på det vi gör vilket är energisparande och leder fram till...

6. Vi söker effektiva strategier för att spara energi

Den här punkten skulle kunna involveras i tes 5 men för tydlighetens skull särskiljer jag dem då människan söker klarhet som tidigare teser berättat.

Denna punkt kallas i vardagslag för *lathet*. I en bedömningssituation kan det vara enkelt att se på en person som lat då denne inte gör det jag tycker hon ska göra. Om vi återgår till savannen så blir det lite tydligare vad som är lathet, vila och strategier för att vi måste ha ett visst överskott till situationer som kräver energi som till exempel att fly eller att i jakt springa i kapp villebrådet, vilken jaktmetod man nu har. Om man skulle uppfinna hjulet gång efter annan skulle mänskligheten inte överlev. Därför har vi blivit bra på det vi gör, nämligen att uppfinna, vara effektiva och hitta strategier för att spara energi.

Cykeln är ett bra exempel på vår uppfinningsrikedom, som föregåtts av hjulet, som sparar energi och är effektiv då den transporterar oss långa sträckor på kortare tid än när vi promenerar. Väskan eller korgen på savannen sparar också tid och behöver inte springa fram och tillbaka och handla styckvis utan allt får plats i en väska, påse eller korg. (Förresten, kan man säga att plastpåsen är överskattad?)

7. Vi pratar aldrig om samma sak då vi associerar/definierar olika

För att gestalta detta gjorde jag en övning på en workshop. Det går ut på att alla har varsin A4 och skriver ett ord i mitten av pappret. Vi skrev ordet pengar. Var och en fick sedan associera 10 st ord och sedan jämförde vi dem. Några ord blev lika men väldigt många blev olika. Därför finns denna tes, för att påminna om hur vi tänker eller snarare att vi ytterst sällan tänker lika, inte ens då vi är överens.

Därför uppstår det **alltid** konflikter i samtal, från väldigt små känslensationer som vi knappt märker eller som vi trycker undan, till stora affekter som kan gå över till fysiska handgemäng. Anledningen till att jag har denna tes här är att det är en mycket bra insikt då vi blir irriterade på varandra. Vi kan då som första sak fundera på om vi har samma associationer kring nyckelordet i ett samtal. Något du varit med om?

8. Vi vill bidra om vi upplever det som frivilligt

Nu har vi kommit fram till teser jag hämtat från NVC, Nonviolent Communication. Marshall Rosenberg upptäckte detta då han utformade NVC i ett försök att få bättre kontakt med sina klienter. Om vi säger åt vårt barn att gå och städa på sitt rum kommer hon förmodligen inte att göra det om hon känner det som ett krav. Så enkelt är det och vi vuxna fungerar på samma sätt men vi har tyvärr lärt oss att forsera den känslan och blir tillslut utbrända. Det bästa är när vi lägger märke till detta och kan ta till andra strategier för att stävja denna uppoffring. Lägg märke till när du inte vill göra något du blir ombedd att göra. Upplever du det som frivilligt eller som ett krav?

9. Det vi gör är ett försök att tillgodose ett behov

Även denna tes är hämtad från NVC. I sin undersökning kom också Rosenberg fram till att oavsett vad vi gör så försöker vi tillgodose ett behov. Ser vi något skrämmande eller ovanligt kanske vi yppar orden *men så gör man bara inte*. Men faktum är att precis så gör man och det för att **försöka** tillgodose ett behov. När du säger till ditt barn att gå till rummet och städa upplever hon förmodligen att hon själv vill bestämma när hon vill göra det. Alltså försöker hon tillgodose behovet autonomi. I det fallet kan man fråga när hon vill städa. Då finns det större möjligheter att hon vill då hon får bestämma.

Vi kanske ska definiera ordet behov också, med tanke på vad jag skrev i tes 7 med associationer och definitioner. Min förklaring: *Behov är ett abstrakt ord för en konkret handling*. Gemenskap kan vara ett abstrakt ord som uttrycker något som har med just gemenskap att göra men kan strategimässigt se väldigt olika ut. T.ex. kan man uppleva gemenskap med sina kompisar och när jag känt mig ensam hemma har jag satt på radion och lyssnat samtidigt som jag vet att andra ute i landet gör likadant och upplever gemenskap. Just nu sitter jag på ett café och skriver. Jag pratar inte med någon men upplever även här, gemenskap. Ett behov, många strategier. Läs gärna mer om NVC.

Avslut

Vad tänker du om det här? Titta gärna på ditt eget liv och se om du får någon klarhet från dessa teser. Det kan ta tid och träning att se det. Testa några av dessa frågor:

- Varför är det så svårt att sluta röka?
- Varför når jag inte mina mål? Varför fungerar/fungerar inte nyårslöften?
- Jag vill flytta men gör det inte?
- MeToo/klimatångesten och liknande samhällsströmningar?
- Hur kommer det sig att jag köper saker när jag inte hade tänkt det?
- Min partner missförstår mig?
- Min man suckar när jag föreslår att vi ska åka till Ullared?
- Vad är Gud/religion?
- Vad är kultur?
- Vad är manipulation?