

Om å overbevise underbevisstheten



Kristian Bjørkdahl

Forsker ved Senter for utvikling og miljø, Universitetet i Oslo.

kristian.bjorkdahl@sum.uio.no

Skal mennesker ha utbytte av selvhjelps litteratur, er det først og fremst mengdelesing som gjelder, antyder forfatteren i dette essayet.



I skrivende stund er jeg snart kvartveis inn et prosjekt som har forpliktet meg til å lese én selvhjelpsbok i uken. «For en grunnleggende menneskefiendtlig idé!», hører jeg leseren si. «Og hvor i all verden kom den forpliktelsen fra?» Vel, det er sammensatt. Det hele begynte meg at jeg, i egenskap av å være frilans skribent og bokanmelder, ble bedt om å anmelde Erik Bertrand Larssens bok *Helvetesuka* i tidsskriftet *Prosa*. I utgangspunktet tok jeg oppdraget med glede, for jeg har alltid vært nysgjerrig på hvordan det er i Helvete. Stedet viste seg å leve opp til sitt begredelige rykte. Boken var en grufull leseropplevelse.

For de som ikke er kjent med *Helvetesuka*, er det et en-ukes opplegg, der forfatteren gir leseren omrisset av en «sivil variant av Forsvarets helvetesuke». Tanken er at man etter denne uken vil oppleve andre prøvelser og utfordringer i livet som plankekjøring. Etter *helvetesuka* skulle man etter sigende

være bedre rustet i møte med motgang, og dermed ville man ikke ha noen unnskyldning for ikke å «gi alt». Hensikten med anstrengelsen er da også å bli bedre – *prestere* bedre – på alle livets områder.



Slik jeg opplevde det, var dette opplegget tvilsomt – både når det gjaldt mål og middel. Jeg var slett ikke sikker på at «prestere bedre på alle livets områder» var et råd jeg ville gitt, og jeg var tvilende til om en bok av denne typen virkelig kunne gi leseren det undertittelen lovet, nemlig «7 dager som forandrer livet ditt». Jeg ble rett og slett ikke overbevist – og det til tross for at jeg ikke bare leste boken, men også fulgte opplegget. Dermed gjorde jeg det en anmelder noen ganger må gjøre: Jeg slaktet boken.

Tanken var at jeg skulle destillere selvhjelpssjangerens essens. Hva antar forfatterne av disse bøkene om leseren? Hvilke påstander og råd kommer de med? Hvilke antagelser gjør de, hvilke virkemidler bruker de?

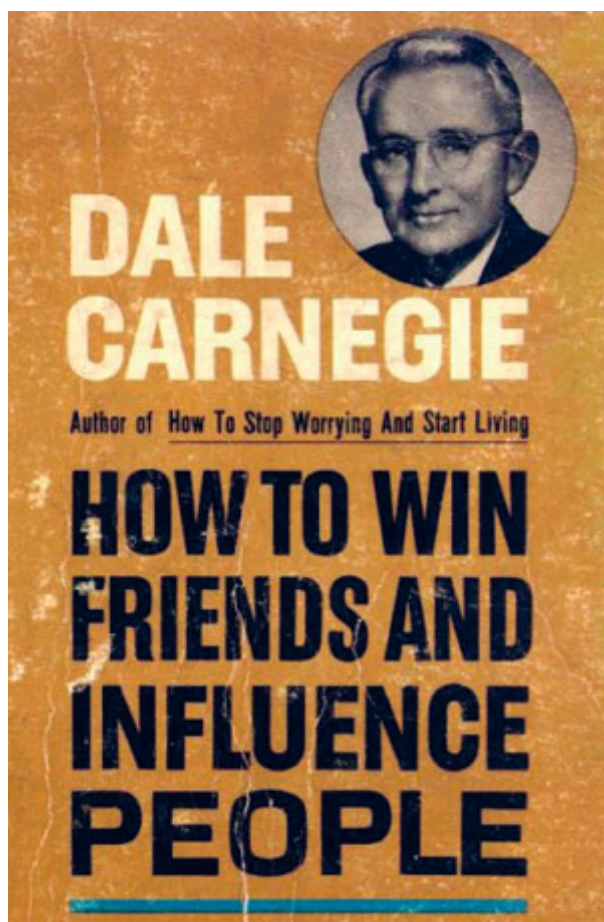
Men samtidig var det noen forhold i spill som gjorde denne anmeldelsen, som slakt betraktet, mer komplisert. Det første var at mange på forhånd nærmest tryglet meg om å slakte boken (redaktøren var et hederlig unntak). Slike bøker er en skamplett for sakprosaen, sa de; det er det laveste av det lave. Selvhjelpsbøkene tilfredsstiller ikke et behov; de *skaper* det. Og det eneste siktemålet forfatterne har med disse bøkene, er å tjene penger. Jeg syntes imidlertid dette var i overkant kynisk, og forberedte meg på å spille djevelens advokat. Det andre var at forfatteren, Erik Bertrand Larssen, på dette tidspunktet toppet én bestesælgerliste (hardback) med *Helvetesuka*, og en annen (pocket) med sin forrige bok, *Hvordan bli best med mental trening*. Så uansett hvilket formål forfatteren hadde med disse bøkene, lyktes han åpenbart svært godt. Og når en bok selger så mye, er det ikke *kun* fordi leserne har latt seg lure.



Helvetesuka. Bli best med mental trening

- Erik Bertrand Larssen

Jeg var altså ikke villig til å innta en kategorisk avvisende holdning til selvhjelpssjangeren. Jeg tror oppriktig at selvhjelpslitteraturen ikke kun skaper et behov, men at den ofte også *forsøker* å tilfredsstille et. Samtidig var jeg slett ikke imponert over boken jeg hadde lest. Dermed gjenstod bare én konklusjon, slik jeg så det: Vi trenger selvhjelpsbøker, men vi trenger *bedre* selvhjelpsbøker.



How to win friends and influence people

- Dale Carnegie

Hvordan forlove seg

Dermed begynte anmeldelsen å ta form av et rituelt slakt: Denne konkrete boken måtte dø, men sjangeren kunne få sin anerkjennelse. I selvhjelpssjangerens ånd bestemte jeg meg for å være positiv, fremoverskuende og løsningsorientert. Istedenfor å klage over hvor dårlig det stod til, lovet jeg leserne at jeg skulle skrive min egen selvhjelpsbok – en som, i motsetning til boken jeg akkurat hadde anmeldt, ikke bare skulle være leseverdige, men som også faktisk skulle hjelpe. (Ja, om du synes dette var voldsomt, følg med videre.)

Jeg er imidlertid ikke selv psykolog, men retoriker, og derfor måtte jeg lage et konsept som lot meg bruke min kompetanse. Dermed lovet jeg å lese en selvhjelpsbok i uken i ett år, i et forsøk på å forstå, analysere og kritisere sjangeren. Tanken var at jeg, med disse 52 selvhjelpsbøkene som min empiri, skulle destillere selvhjelpssjangerens essens. Hva antar forfatterne av disse bøkene om leseren? Hvilke påstander og råd kommer de med? Hvilke antagelser gjør de, hvilke virkemidler bruker de? Denne essensen skulle jeg så konfrontere med det beste man måtte ha av forskning på området, for å finne ut hva som holdt vann og ikke, og resultatet skulle jeg i sin tur bruke for å skrive min egen selvhjelpsbok, med tittelen *Hvordan leve livet*. I tillegg til den mildt sagt ambisiøse tittelen siktet boken mot å være den siste – og eneste – selvhjelpsboken man noen gang ville trenge.

Hybris er uklokt; det synes jeg også. Når det er sagt, mener jeg fortsatt at jeg skisserte en ganske god idé. Selvhjelpsbøker tar ofte for seg *psykologiske* emner; mange av dem gir sågar

inntrykk av å ha nøkkelen til menneskelig psykologi. Problemet er bare at svært få av dem tar seg bryet med å dokumentere påstander eller forankre råd i *bevis*. Det er naturlige grunner til dette. Selvhjelpssjangeren lever av å servere lette og strømlinjeformede løsninger – antagelig fordi det er dette leserne vil ha – mens forskningen ofte lever av å komplisere, «på den *ene* siden – på den *andre* siden». Det jeg så for meg var at jeg skulle stå et sted midt imellom, som en slags megler mellom forskere og selvhjelpsbrukere. Ja, man trenger kanskje ikke gjøre det mer komplisert enn å kalle det «forskningsformidling».



Utgangspunktet mitt er naturligvis ikke at forskningen har alle svar, eller at livet og lykken kan tallfestes og dokumenteres i sin helhet. Riktig *så* naiv og/eller overmodig er jeg ikke. Jeg tror likevel at selvhjelpslitteraturen kan forbedres om den tar inn over seg forskning på ulike områder, og på denne måten komme til større nytte. Tanken bak er simpelthen en slags forskningsbasert samling «best practices » for – vel, *livet*.

Overbevisning til selvovertelling

Denne oppgaven har jeg altså i første omgang nærmet meg med en retorikers blikk. Det finnes naturligvis mange ulike slike blikk, akkurat som det finnes et utall måter å bedrive «retorisk kritikk» på. Som akademisk fag/felt spenner retorikken fra litteratur til sosialpsykologi, fra tekstnære studier av formale retorisk-litterære virkemidler, til etnografiske studier av retoriske situasjoner og sosial samhandling. Min egen inngang er et sted i midten. Jeg leser tekster (eller andre retoriske interaksjoner) gjerne med et ønske om å finne ut av hvordan de bidrar til å skape et bilde av oss selv og vår verden, av våre fellesskap og våre verdier – og for å forstå hvordan vi gjør det samme, bare i revers, når vi snakker om «de andre». Jeg går ut fra at vi bruker språket retorisk i omtrent alt vi gjør, og at det er slik vi skaper den sosiale verden vi bor i.

Med dette som utgangspunkt har jeg begynt å identifisere selvhjelpssjangerens retoriske grep. Det første man legger merke til, er det man kanskje kan kalle selvhjelpslitteraturens *grunnfortelling*. Den lyder omtrent som følger: «Du, kjære leser, har et problem. Det er derfor du har kommet til meg. Det har du gjort lurt i, for jeg sitter med nøkkelen til et lykkeligere liv. Om du bare gjør som jeg sier, vil du kunne løse problemet ditt, og bli lykkeligere enn du noen gang kunne drømt om!» Det er nærmest et sjangerkrav at forfatteren av disse bøkene henvender seg til et *individ*, altså en leser i entall, og at dette individet tiltales som et «du». Det virker kanskje som en bagatell, dette, men jeg er mer tilbøyelig til å se på det som et styrende, politisk, valg ? som attpåtil har konsekvenser.

Den første konsekvensen er at politikk, som sådan, ikke har noen plass i selvhjelpslitteraturen. Det er det enkelte individ som har et problem, og dette individet bærer *mye* skyld og *alt* ansvar for å rette opp i det. Man kan ikke vise til politiske strukturer og urettferdighet som årsaker til sine problemer, ei heller kan man foreslå politiske tiltak som løsninger på de samme. Politikk er i det hele tatt tabu i selvhjelpssjangeren.

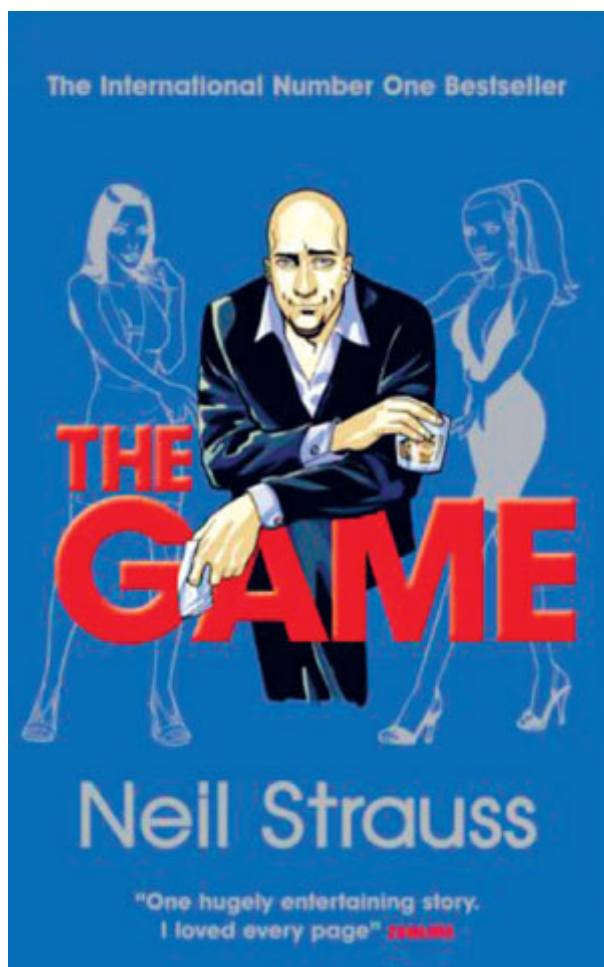


Oppskriften - for deg som vil opp og fram

- Magnus S. Rønningen

Den andre konsekvensen er at individet ? i mange, men riktignok ikke alle, selvhjelpsbøker – ses som et slags sosialt atom. Selvhjelpssjangerens «impliserte leser» er et *selv* som består helt uavhengig av andre mennesker. Dette atom-individet forventes å finne all motivasjon i seg selv og i sitt eget ønske om å bli bedre. Endringer kan settes ut i livet kun ved utøvelse av fri vilje og rå viljestyrke. Hva vi mennesker gjør som medlemmer av ulike typer sosiale fellesskap, i samspill med andre, hører vi overraskende lite om. Om politikk er selvhjelpssjangerens første tabu, er sosiale relasjoner dens andre.

Når man med denne grunnfortellingen har sjaltet ut både politikk og sosiologi, sitter man igjen med en henvendelsesform som formodentlig har til hensikt å oppnå en slags fortrolighet. «Dette er bare mellom deg og meg», sier forfatteren liksom. «Her kan du være åpen om alle dine feil og mangler, alle dine drømmer og ditt begjær». Forfatteren har så å si «taushetsplikt» om hva leseren sliter med, og forholdet man forsøker å etablere mellom forfatter og leser, er ikke ulikt det mellom en terapeut og en pasient. I motsetning til en reell terapeutisk situasjon mangler forfatteren som regel formell terapeutisk kompetanse – men pytt sann! I tillegg er det jo her utelukkende «terapeuten» som snakker – men pytt igjen! Det viktige er at forfatteren etablerer seg som en autoritet overfor sin leser, slik at leseren anser rådene forfatteren gir, som troverdige.



The Game - Neil Strauss

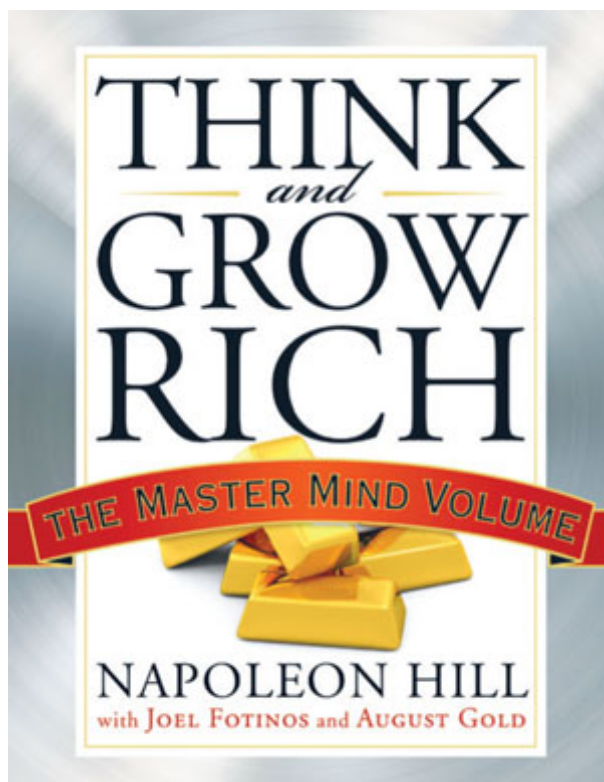
Dette bringer oss til det man i retorikken kaller *ethos*, det vil si appell fra eller med *karakter*, som er ett av den klassiske retorikkens tre bevismidler. Man sier gjerne at en taler bør etablere *ethos* i begynnelsen av talen, for på denne måten å vinne publikums tillit. Hensikten er å overbevise publikum om at man er en autoritet på området, enten ved at man er formelt utdannet, eller ved at man har andre egenskaper eller erfaringer som gjør at man er spesielt verdt å lytte til. Sett fra et retorisk ståsted bruker selvhjelpsbøkene ekstraordinært – endog *overflødig* – mye plass på å etablere forfatterens autoritet. Når Bertrand Larssen, for eksempel, bruker flere titall sider på å beskrive sine erfaringer fra Forsvarets helvetesuke, tenker leseren ikke lenger at dette er en mann med autoritet; snarere tvert imot. En teori jeg har lekt med, er at disse forfatterne bruker mye tid på å etablere troverdighet for å veie opp for sin egen manglende formalkompetanse. (Legg merke til at jeg selv her bruker en del krefter på å etablere meg som en autoritet innen retorikk, for å kompensere for manglende kompetanse i psykologi.) Forfatterne berører som regel psykologiske temaer i selvhjelpsbøkene, men langt fra alle – faktisk, de færreste – er psykologer.

Å bruke seg selv som modell er naturligvis retorisk risikabelt, for forfatteren vil jo nødig bli tatt for å være en skrytepave. Forfatteren skal etablere seg som troverdig, kanskje til og med som autoritativ, men det retoriske reisverket truer med å bryte sammen om forfatteren implisitt forteller leseren: «Jeg er bedre enn deg.» Det finnes grenser for hva lesere vil gå med på – selv når det dreier seg om sårbare lesere med et problem.

Om politikk er selvhjelpssjangerens første tabu, er sosiale relasjoner dens andre



Dermed bruker mange av selvhjelpsforfatterne andre mennesker som idealer, som vitnesbyrd om en bestemt måte å tenke, handle, føle og være på. Sjangeren er i svært stor grad basert på eksempelhistorier, på biografiske fortellinger som skal fungere som modeller for oss lesere. Dette fungerer som sjangerens empiri, kunne man kanskje si. Boken som ofte går for å være historiens første selvhjelpsbok, Samuel Smiles' *Self Help*, er kanskje det aller beste eksemplet på det. Brorparten av boken er biografiske kortfortellinger av historiske personer som oppnådde store ting i finans, industri, politikk eller kultur. Det dreier seg hos Smiles, som hos Napoleon Hill i *Think and Grow Rich* og Dale Carnegie i *How to Win Friends and Influence People* – eller for den saks skyld i Neil Strauss' *The Game* eller Magnus Rønningens *Oppskriften* – om å vise frem, og opphøye, en bestemt karakter, ved å bruke konkrete historiske personer som «bevis». (I noen tilfeller, som i Rhonda Byrnes *The Secret*, bruker man virkelig store kanoner, som Buddha og Jesus, som modeller).



Think and Grow Rich - Napoleon Hill

Det varierer riktignok noe hva bøkene fremstiller som en beundringsverdig karakter, og dermed varierer det også hva de fremstiller som nøkkelen til et lykkelig liv. I Smiles' bok er modellen en mennesketype som aldri gir opp, men som går rett på samme hva han møter på, en som aldri tar motgang personlig, men som tenker *shit happens* og prøver igjen. Honnørordet i Smiles' bok er følgelig *perseverance* – iverdighet eller utholdenhet. I Hills *Think and Grow Rich* eller i Byrnes *The Secret* er det tvert imot *tro* som er nøkkelen. Her kan hardt arbeid sågar være kontraproduktivt, fordi det avslører en manglende tro på «attraksjonsloven», som sier at tanker tiltrekker seg sine materielle ekvivalenter. Ergo vil det å tenke at hardt arbeid er nødvendig, kun tiltrekke seg hardt arbeid. I Carnegies *How to Win Friends* velger forfatteren et ganske annet spor. Der dreier det seg simpelthen

om å gi folk det de vil ha. Lytt til andre; forsøk å forstå hva de trenger; gjør deretter det du kan for å gi dem det. Dette vil sannsynligvis gi deg mer av det *du* trenger på sikt, sier Carnegie, og om så ikke skjer, har du i alle fall vært en ålreit type!

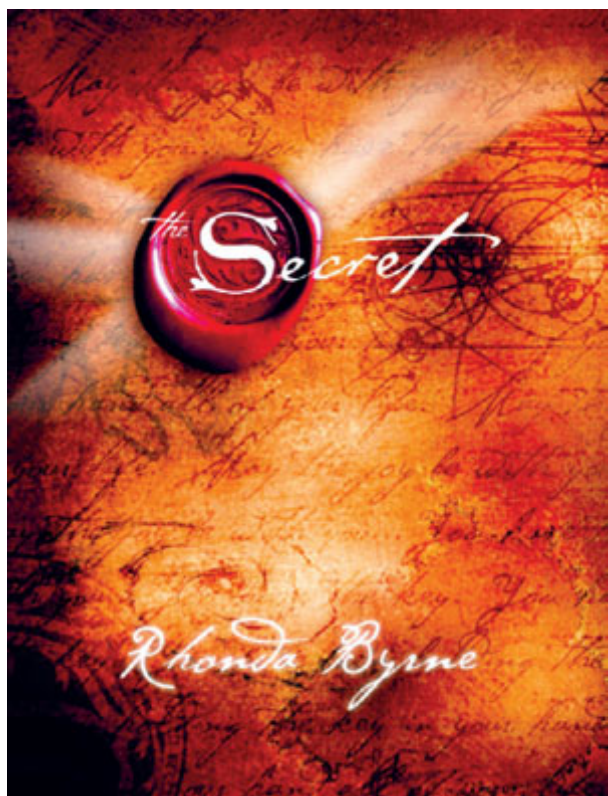


(Lese)vaner og retorisk kvantitet

Omtrent alle selvhjelpsbøker preges altså av en antagelse om at det finnes en «nøkkel» til et lykkelig liv, og nær sagt alle lover å skjenke sine lesere denne. I denne troen på en nøkkel ligger paradoksalt nok også nøkkelen til selvhjelpssjangerens appell. Ja, det var antagelig dette kritikerne mente når de sa at selvhjelpssjangeren *skaper* et behov; den bidrar til troen på at livet og lykken har en *quick fix*. Problemet er bare at de fleste av disse bøkene tilbyr leseren fint lite i retning av konkrete råd og verktøy. Det er mye snakk om *hvor* det er bra å være, men langt mindre snakk om *hvordan* man skal komme dit.

Det var da også en av klagene jeg hadde mot *Helvetesuka*; den lover for mye («7 dager som forandrer livet ditt»), og gir for lite. Det er åpenbart meningen at disse syv dagene skal smitte over på hverdagen deretter, men det forblir høyst mystisk akkurat hvordan det skal skje. Og siden jeg selv har vært prøvekanin, kan jeg legge til at mitt eget liv ikke føles vesentlig forandret – altså rent bortsett fra at jeg nå leser en selvhjelpsbok i uken.

Etter hvert har jeg imidlertid kommet til at dette – altså at jeg leser en slik bok i uken – er en vesentlig effekt i seg selv. Etter å ha levd med dette prosjektet i noen uker, tror jeg ikke nødvendigvis mer på de konkrete «nøklerne» man blir servert i selvhjelpslitteraturen. Jeg tror for eksempel svært lite på å styre tankene sine i bestemte baner (det har jeg aldri klart), og jeg tror enda mindre på ikke å tenke i det hele tatt (det er bare klin umulig!). Men selv om jeg ikke kjøper budskapet i disse bøkene, har de – i alle fall så langt – vært et hyggelig følge. Jeg vil til og med si at jeg har latt meg påvirke av dem.

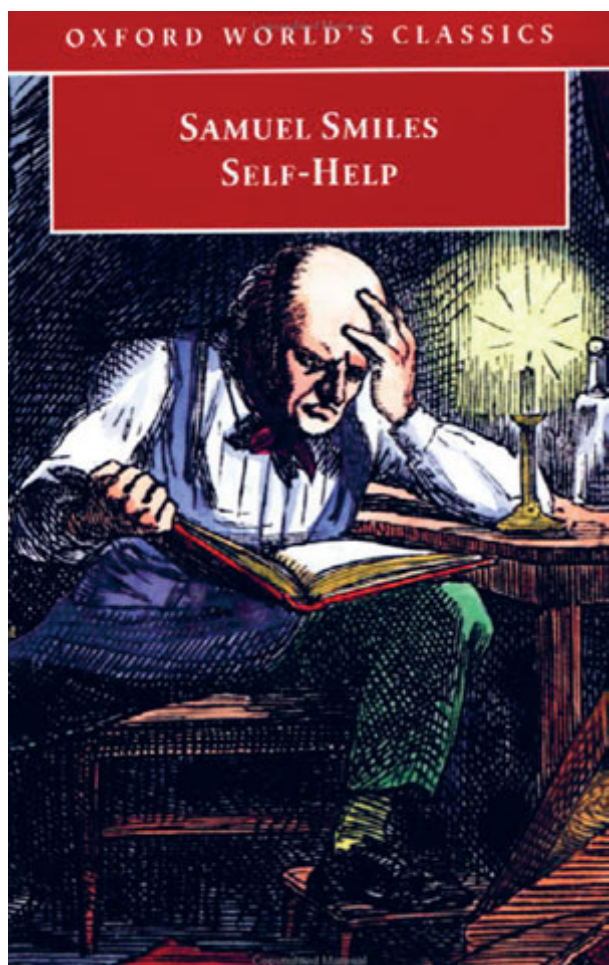


The Secret - Rhonda Byrne

Min opplevelse, etter knapt å ha lest annet enn selvhjelpsbøker siden året begynte, er at det er som å omgi seg med en hel masse positive mennesker hver dag – mennesker som tror det er mulig å få til store ting, mennesker som vil hjelpe *meg* å gjøre nettopp det. Det er som om jeg omgir meg med folk som virkelig tar mine problemer på alvor, som vil hjelpe meg. De har ikke alltid så mange konkrete råd å komme med, men de er der, støttende og rede til å hjelpe. De anerkjenner at ting ofte er vanskelig, men de svarer pålitelig og *up-beat*, at «Det er ikke så farlig», «Det vil snu», «Hold ut, så vil gode ting komme din vei til slutt». Det er ikke så mye at jeg hører på hva de sier, disse menneskene (altså bøkene); det er mer som om jeg har en heilagjeng i ryggen som roper et-eller-annet positivt og oppbyggelig. Med andre ord har jeg begynt å tenke at i den grad jeg har latt meg overbevise av denne litteraturen, har det ikke å gjøre med bøkens retoriske *kvalitet*, men med det faktum at jeg leser så mange av dem, så jevnt. Jeg mistenker med andre ord at det er den retoriske *kvantiteten* som virker på meg.

Begrepet «retorisk kvantitet» er ikke etablert som et fagbegrep i retorikken, men det antyder en grunnleggende skillelinje mellom klassisk og moderne retorikk. I antikkens retorikk antok man gjerne at overbevisningskraften lå i hvordan budskapet var utformet, altså i selve talen, og idealet var følgelig å utforme talen etter den retoriske kanons mange tips og råd og regler. Retorikken var riktignok aldri noen eksakt vitenskap, det var vel så viktig at talen ble tilpasset den konkrete situasjonen og det konkrete publikum. *Kairos* var rettesnoren, og det gikk ut på å finne de «rette ord i rette tid» (Øivind Andersen). Men uansett hvordan budskapet ble utformet, antok man altså at det var den enkeltstående fremføringen av budskapet som skulle gjøre jobben. I moderne retorikk har mange et litt annet syn på språk, og dermed på retorikk. Man antar i større grad at retorisk språkbruk er innbakt i nær sagt all sosial samhandling, at vi øver retorisk innflytelse på hverandre i alle mulige situasjoner. Overbevisning er dermed ikke noe som skjer kun ved de store, typisk *retoriske*, begivenhetene – som

den politiske talen, i rettssalen, eller i formelle selskaper – det er noe som skjer hver eneste dag, i hver eneste mellommenneskelige interaksjon. Vi forsøker hele tiden å få den vi snakker med, til å godta et argument, til å se seg selv eller oss på en bestemt måte, eller å bli hensatt i en følelsesmessig tilstand.



Self-Help - Samuel Smiles

Overført på selvhjelpsprosjektet mitt kan man med bakgrunn i denne løse distinksjonen driste seg til en hypotese: I den grad selvhjelpsbøkene har virket på meg, er det ikke fordi de faktisk har nøkkelen (for noen slik finnes ikke), eller fordi de leverer praktisk råd og verktøy (for det gjør de ofte ikke). Det er med andre ord ikke slik antikkens retorikere kanskje ville ha antatt, at jeg har latt meg bevege av den retoriske utformingen av én eller flere av disse bøkene. Snarere har de virket på meg fordi selve *mengden* av bøker har bidratt til å skape et klima rundt meg; disse bøkene har begynt å gjennomsyre hverdagen min, slik at jeg i større grad tenker i retning av deres budskap.

Selvhjelpssjangerens «impliserte leser» er et selv som består helt uavhengig av andre mennesker. Dette atom-individet forventes å finne all motivasjon i seg selv og i sitt eget ønske om å bli bedre

Mange av selvhjelpsbøkene påpeker naturligvis behovet for å endre vaner. Ofte er det nettopp dette som er målet. Problemet er bare at de ikke viser *hvordan*. Ja, de gjør faktisk noe som er verre, fordi de forsøker å overbevise leseren om at man kun trenger denne ene boken, denne ene nøkkelen,

og så vil vanen – på en eller annen måte – nærmest endre seg selv. Men om det er noe i min hypotese, slår selvhjelpsbøkene løfte seg selv i hjel, for da er jo nøkkelen simpelthen å lese *mye* selvhjelp.



Om man skal overbevise underbevisstheten, må man ikke forvente at det kan gjøres *one off*, ved å lese én bok, én gang. Man må gjøre det *ofte* og *mye*. Man må på sett og vis resosialisere seg selv. Vi kan kanskje kalle dette *resosialisering ved reiterativ retorikk*. Det er langt fra noen ny ide, dette; for eksempel tillegger man gjerne Joseph Goebbels sitatet «Hvis du gjentar en løgn ofte nok, blir det til slutt en sannhet». Løgner det er snakk om her, er imidlertid langt hvitere enn det Goebbels rotet seg bort i. Det dreier seg bare om å anvende kvantitet for å få det bøkene selv lover med kvalitet. Teknikken i spill her er det man på engelsk noen ganger kaller *crowding out*, altså en kvantitativ fortrenning. Den fungerer ved at man *sørger for at det er så mye av det man vil ha, at det man ikke vil ha, drukner i mengden*.

Som sagt, dette er ikke annet enn en arbeidshypotese. Men om jeg gjentar det for meg selv og andre hver dag, så skulle det ikke forundre meg om det mot slutten av året var noe i nærheten av et vitenskapelig faktum.

Skribent og retoriker Kristian Bjørkdahl har et prosjekt. Han leser én selvhjelpsbok i uken gjennom hele 2014. I Psykologtidsskriftet vil han gjennom fire bidrag skrive om hva han finner ut om denne psykologiske sjangeren – sett fra retorikerens ståsted.