

FÖRD

LURENDREJERI
I VÅR TID

BAKOM

DANIEL SIMONS
CHRISTOPHER CHABRIS

ÖVERSÄTTNING: BITTE WALLIN

LJUSET

fri tanke

Innehåll

Introduktion	7
1. Fokus – <i>tänk på vad som utelämnats</i>	29
2. Förutsägelser – <i>räkna med överraskningar</i>	59
3. Övertygelser – <i>anta inte för mycket</i>	89
4. Effektivitet – <i>ställ fler frågor</i>	119
5. Konsekvens – <i>inse värdet av brus</i>	159
6. Igenkänning – <i>förväxla inte likhet med äkthet</i>	189
7. Precision – <i>mät på rätt skala</i>	217
8. Styrka – <i>se upp med »fjärilseffekter«</i>	245
Slutord	267
Tack	293
Noter	297

Introduktion

»IBLAND KAN VEM som helst låta sig luras.« Så förklarade James Mattis, tidigare amerikansk försvarsminister och general i marinkåren, att han hade gått i god för Elizabeth Holmes och hennes företag Theranos, tagit plats i bolagets styrelse och gett henne strålande lovord när han uttalat sig för journalister och andra.¹

Theranos påstod sig ha utvecklat revolutionerande provtagningsapparat i miniformat som med hjälp av ett enda nålstick och några få droppar blod kunde prestera dussintals eller till och med hundratals olika analyser, som förut oftast hade krävt ett provrör med blod hämtat från armen. Efter att företaget uppgett för Mattis att utrustningen skulle fungera i stridssituationer gav han sina militära underordnade i Afghanistan i uppdrag att testa tekniken. Men några tester gjordes aldrig, och när Theranos sedan började erbjuda sina tjänster till beställare använde företaget otymplig labbutrustning från andra tillverkare, inte sin egen dysfunktionella produkt. Det slutade med att bolaget gick omkull, och Holmes blev åtalad, fälld och dömd till drygt elva års fängelse för att ha vilselett investerare.²

Att medge att man blivit lurad sitter långt inne, och Mattis har rätt i att det kan hända den bästa. Men det finns betydligt mer att säga än så. Världen vimlar av folk som försöker lura oss. Fällorna är många – här finns allt från Ponzibedragerier på Wall Street till bluffmejl från Nigeria, från schackfuskare med dolda datorer till falskspelare i bridge med hemliga signalerings-

system, från spiritistiska medier som utnyttjar godtrogna åhörare till oärliga forskare som fabricerar resultat som kollegerna litar på, från konstförfalskare till skrupelfria marknadsförare. Och alla lurendrejerier som lyckas har en sak gemensam: de drar fördel av hur det mänskliga medvetandet fungerar.

»Lyssna på oss först och tro på oss sedan«, var *Saturday Night Live*-karaktärerna Hans och Franz kända devis. Det ironiska med den uppmaningen är att vi som regel inte väntar till sedan med att tro. Det mänskliga beteendet styrs av »sanningsbias« – vi är förinställda på att utgå från att det vi ser och hör är sant, så länge vi inte har eller får klara belägg för annat. Vi lyssnar först, tror direkt och kollar bara i undantagsfall upp i efterhand.

Sanningsbias är ett drag hos oss, inte en defekt. De flesta talar sanning i de flesta situationer (eller ljuger åtminstone inte medvetet), vilket gör tendensen att förutsätta det både logisk och rimlig. Utan den ömsesidiga utgångspunkten att andra oftast är ärliga skulle vi inte kunna bilda grupper och samhällen, agera gemensamt eller ens föra enkla samtal. Men sanningsbias är också en övergripande faktor som spelar en avgörande roll i varje bluff, lurendrejeri och svindel. Den är en förutsättning för praktiskt taget alla former av bedrägeri, och när den påverkar vårt i övrigt rationella beslutsfattande negativt beskriver vi den med ord som godtrogenhet, blåögdhet och naivitet.³

I ett fräckt bedrägeri som blev mycket omtalat på 00-talet och begicks av den fransk-israeliske svindlaren Gilbert Chikli blir en mellanchef uppringd av någon som säger sig vara företagets vd och sedan drar en historia i syfte att få mellanchefen att föra över pengar från företaget till vad som framstår som en relevant mottagare – fast i själva verket går beloppet raka vägen till bedragarna. Hela upplägget hänger på att mellanchefen känner tilltro – den som inte litar på att det är vd:n som finns i andra änden går inte i fällan. Den som har sanningsbias som

utgångspunkt kan däremot hinna snärjas av en munvig bedragare innan minsta tanke uppstår om att kolla saken närmare.⁴

Och här hamnar vi i knipa: vi behöver lita på andra, men om vi litar för mycket på andra får vi bekymmer – inte minst i våra dagar. Eftersom kraven på vår uppmärksamhet bara blir större och större, och de medvetna försöken att vilseleda oss blir fler och fler, gör vår tendens till tilltro oss mer utsatta än någonsin. Och vad kan vi göra åt det, förutom att bli cyniska och slösa energi på att ifrågasätta allt och alla? Som tur är kan vi göra en hel del.

När vi får höra talas om en simpel bluff kan det vara frestande att tro att vi själva aldrig hade gått på den – eller tänka att bara de som är lite mindre smarta, mindre välutbildade eller ovanligt godtrogna kan låta sig duperas. Men faktum är att alla kan låta sig luras, också de mest framstående och intelligenta bland oss. I den här boken visar vi hur människor utnyttjar vår tro på andras ärlighet – vår tendens att godta för mycket och kontrollera för lite – och vi beskriver också hur vi konkret kan gå till väga för att stärka vårt mentala försvar. Det vi presenterar är inte en förteckning över lurendrejerier och lurendrejare eller en avhandling om bedrägeriets historia, ekonomi och sociologi. Vi forskar inte heller i motiven, bevekelsegrunderna eller den känslomässiga läggningen hos bondfångare och deras offer. I stället beskriver vi kognitiva och psykologiska egenskaper hos dem som blir lurade – vanemönster i vårt sätt att tänka och resonera som gör oss alla sårbara.⁵

Vi har skrivit den här boken av flera skäl. Vi är kognitionsforskare som studerar vad människor uppmärksammar och förbiser, vad de minns och glömmar samt hur de fattar beslut. I vår förra bok – *The Invisible Gorilla* – skrev vi om konsekvenserna av våra felaktiga föreställningar om hur vårt eget medvetande fungerar. Som lärare inom högre utbildning har vi

själva varit med om att studenter fuskat på inlämningsuppgifter och tentor. Som forskare har vi stött på oegentligheter och tvivelaktiga arbetssätt i våra egna akademiska miljöer, där det dessutom hänt att vänner och kolleger till oss varit inblandade. Eftersom vi är människor har vi själva blivit lurade många gånger. Eftersom vi är psykologer har vi reflekterat över hur det gick till.⁶

När vi fördjupade oss i ämnet gick det upp för oss hur utbredd det blivit att luras. Många slags bedrägerier ökar, räknat i såväl stulna belopp som antal offer. Men det handlar inte bara om brottslighet. Företag har börjat använda mer vilseledande strategier som sitt gängse arbetssätt, vilket gör det svårt att dra gränsen mellan lagliga och olagliga försäljningsmetoder. På 00-talet förekom det, till exempel, att hedgefonder och aktiefonder tolererade eller till och med uppmuntrade till insamling av och handel utifrån insiderinformation, ibland med hjälp av system och koder som utformats för att ledningen skulle kunna förneka kännedom om saken på ett trovärdigt sätt. Många e-handelsföretag manipulerar rutinmässigt sina produkt- och serviceomdomen på Amazon, Yelp och andra sajter. Bolag värda flera miljoner eller miljarder dollar säljer rena fuskverktyg, från bottar och knep att använda i onlinespel till färdiga uppsatser och provsvar avsedda för universitetskurser. Och världen runt säljs allt fler politiska kampanjer in med hjälp av falska nyheter och konspirationsteorier – eller så nöjer man sig med att bara strunta i huruvida det man påstår är sant eller inte.⁷

Under arbetet med boken har vi studerat hundratals exempel på alla möjliga former av bedrägerier och tillämpat vår kunskap i kognitiv psykologi för att sätta fingret på återkommande drag och framträdande mönster. När vi gjort det har vi också reflekterat över strategier som kan hjälpa människor att bli mer svårlurade. Ett första viktigt steg, som motverkar sanningsbias

och bildar utgångspunkt för de mer konkreta råd vi ger i boken, är enkelt att lägga på minnet: **Godta mindre, kontrollera mer.** Svårigheten ligger i att förstå när vi behöver kontrollera mer och komma på hur vi ska bära oss åt. Här följer ett okomplicerat exempel på hur det fungerar.

Fejk på högsta nivå

»Det är inte tweetarna, utan retweetarna som ställer till det för en ... Man ser något som verkar bra och låter bli att undersöka det.« I de sociala mediernas värld av falska nyheter och desinformation är det klokt sagt (och ironiskt, med tanke på vem som gjorde det). Politisk desinformation tar sig ingenvart så länge mottagarna inte sprider den till sina vänner och bekanta, som sprider den till sina, och så vidare – vilket gör det oerhört viktigt att sätta punkt för processen när den når oss.⁸

Bland det första som Donald Trump gjorde sedan han tillträtt som president 2017 var att nominera en efterträdare till Antonin Scalia, ledamot av högsta domstolen. Trump valde Neil Gorsuch, en federal appellationsdomare från Colorado som länge varit favorit bland jurister inom Republikanska partiet. Bara några dagar senare delade en person vi känner en jättenyhet på Facebook: »JUST NU: Högsta domstolens alla åtta domare tar ställning mot Trumps kandidat.« I artikeln hävdades att de sittande åtta domarna var »ense om att president Trump gjort helt fel som nominerat Neil Gorsuch« och att »chefsdomaren John Roberts formulerat en skrivelse från högsta domstolen som beskrev det problematiska med Gorsuchs inriktning på »gällande lagstiftning«.⁹

När vi först fick syn på inlägget kändes nyheten chockerande. Att *en* sittande domare tagit offentlig ställning mot en nomine-

rad kandidat hade varit en unik händelse, och den här artikeln gjorde gällande att samtliga åtta hade gjort det gemensamt. Personen som postat inlägget är välvillig och intelligent såvitt vi vet, och vi hade ingen anledning att ifrågasätta hens omdöme. Men innan vi klickade »Gilla« eller »Dela« bestämde vi oss för att kolla saken närmare.

Artikeln om Neil Gorsuch, som först hade dykt upp på sajten Bipartisanreport.com, var ett typexempel på det som i dag kallas falska nyheter. I själva verket hade Roberts och de andra domarna över huvud taget inte uttalat sig offentligt om Gorsuch efter nomineringen. Men precis som många liknande historier var den här inte helt påhittad. I texten citerades ett färskt utslag från högsta domstolen som upphävde ett beslut i en lägre instans, ett beslut som hänvisat till domskäl formulerade av Gorsuch nio år tidigare. Högsta domstolen upphäver ofta beslut från lägre instanser, och det innebär inte att den klandrar domarna som fattat dem – att beslut upphävs bottnar ofta enbart i att ståndpunkter eller tolkningar skiljer sig åt, och i värsta fall handlar det om att korrigera en felaktighet.

Vi förstod att högsta domstolen inte kunde ha gjort det som påstods i inlägget på Facebook, men vi kände själva att vi som hastigast hade accepterat nyheten som sann (»Oj!«) för att sedan bli alltmer osäkra (»Kan det verkligen stämma?«). Först då kollade vi upp den för att försäkra oss om att vi dragit rätt slutsats (»Inte en chans!«).

I det här fallet var själva kollen enkel att göra. Nyheter av den här storleksordningen brukar oftast granskas av sajter som Factcheck.org och Snopes.com, som sedan lägger ut sin dokumentation (vilket de hade gjort), och om nyheten är sann brukar stora medier med politisk tillhörighet till både vänster och höger (*New York Times*, *Wall Street Journal*) också publicera den (vilket de inte hade gjort). Och även den mest partitrogna

jurist hade kunnat berätta för oss att högsta domstolen inte arbetar så som artikeln om Gorsuch hävdade.

Enligt en ledande teori beror sanningsbias på att evolutionen råkat förse det mänskliga medvetandet med en egenhet: Vi klassar automatiskt all inkommande information som sann, och det krävs medveten ansträngning och ytterligare ett steg för att ta bort etiketten »sann« och ersätta den med etiketten »falsk«. Om vi hade varit upptagna med annat när vi sett Facebookinlägget, eller inte haft tid att reflektera över det, finns en viss risk att vi hade hoppat över det extrasteget och fortsatt att tro på något som inte var sant, kanske länge nog att föra det vidare till andra.¹⁰

Valet att förbli osäker

Utanför rättsväsendet hör det inte till vanligheterna att vi ber andra intyga att de säger hela sanningen och inget annat än sanningen – och att göra det vore förstås oartigt. Men att själva fråga oss huruvida viktig information av något slag definitivt är sann, eller om vi ska vänta med att avgöra det tills vi kan styrka den, kan skydda oss från följderna av att agera på falska grunder. Ett medvetet beslut att förbli osäker lägger band på sanningsbiasen.

Forskningsexperiment om sanningsbias är ofta utformade som lättsamma test i att upptäcka lögnar. Deltagarna får se filmklipp där skådespelare berättar saker som är antingen sanna eller påhittade, och sedan ska de ange vilka de tror på. I ett typiskt experiment som utfördes av kognitionspsykologerna Chris Street och Daniel Richardson fick deltagarna se 18 klipp där olika personer berättade om resor de gjort. Hälften talade sanning, hälften ljög. Resultaten visade på sanningsbias:

deltagarna uppfattade att 65 procent av personerna hade talat sanning, i stället för de 50 procent som faktiskt gjort det. Fast när deltagarna erbjöds ett tredje svarsalternativ – att de var osäkra – bedömde de bara 46 procent av berättelserna som sanna.¹¹

Att förbli osäker kan kännas olustigt och faller sig kanske inte naturligt för oss, men det är en vana som vi bör odla när vi får chansen. Vi behöver inte misstro allt vi hör, men vi bör göra det till rutin att stanna upp, låta osäkerheten bestå och fråga oss: **Är det här verkligen sant?**

Enbart att påminna folk om att fundera över sanningshalten i vad de läst eller postat på nätet kan ibland räcka för att stoppa flödet av osanningar. Psykologen Gordon Pennycook och hans medarbetare skickade direktmeddelanden till drygt 5 000 Twitterkonton som nyligen länkat till artiklar på två partiska »nyhets«-sajter. I meddelandet fanns en enda rubrik som mottagarna ombads bedöma riktigheten i – meddelandena gjorde alltså mottagarna uppmärksamma på möjligheten att artiklar på nätet kan vara fejkade. Dagen efter att direktmeddelandena skickats ut länkade kontona till färre artiklar på sådana sajter som faktagranskare klassar som otillförlitliga jämfört med vad de gjorde andra dagar.¹²

Beslutet att förbli osäker kan ta sig många uttryck. Under 1980-talet skrev rockbandet Van Halen in ett märkligt önskemål i sitt turnéavtal: varje arena skulle förse dem med en stor skål M&M's i de färger som godiset brukar ha – utom brunt. Inför varje konsert gick sångaren David Lee Roth själv backstage och kontrollerade skålen för att försäkra sig om att den inte innehöll några bruna M&M's. Tanken var att om arrangören inte kunde följa en så enkel instruktion, då kunde man knappast förvänta sig att all utrustning som en avancerad show kräver – elsystem, scendekor, ljus och pyroteknik – hade installerats

på ett säkert sätt. Om arrangören inte klarat M&M's-testet var bandet mer uppmärksamma på scenbygget, och som Roth sa: »Vi checkade hela produktionen punkt för punkt. Garanterat hittar man tekniska missar då.»

Van Halens önskemål var vad forskare ibland kallar en positiv kontroll, ett extra experiment som prövar om allt fungerar som det ska. M&M's-testet prövade om scenarbetarna på plats var tillräckligt omsorgsfulla och uppmärksamma på detaljer. Det var förstås inte vattentätt – det hade kunnat hända att exakt varenda brun M&M's blivit bortplockad och scenarbetarna ändå ställt till med ett allvarligt fel någon annanstans. Men bandet kunde inte ödsla energi på att själva inspektera varje detalj på scen, så testet var ett framsteg jämfört med att lita på de lokala scenarbetarnas försäkringar att allt var okej. Enkla kollar är aldrig hundra procentiga, men acceptans i blindo är ett hemskt alternativ. I vår bok får du lära dig hur du kan använda dig av liknande kollar i din vardag för att bli uppmärksam på sådant som du riskerar att bli lurad av och som behöver granskas närmare.

Att göra stickprovskontroller av någons arbete innan man antar att det blivit rätt gjort är som att titta åt båda hållen innan man går över gatan eller fråga sig »Är det här verkligen sant?» – det är ett sätt att motverka sanningsbiasen. Om vi noterar tillfällena när något som vi först accepterat som sant sedan visat sig vara osant eller vilseledande, kan vi lära oss när vi gör klokast i att förbli osäkra. Inget kan ge oss livslång immunitet mot att bli lurade. Men som alltid när vi utvecklar och tränar nya färdigheter, kommer vår lurendrejeriradar efter hand att bli alltmer fininställd och kunna varna oss när det behövs.