

# TÄNK PÅ AVSTÅNDET MELLAN TANKE OCH HANDLING

*Jonas Mosskin*

EN MÖRK HÖSTKVÄLL 2004 satt jag i en full föreläsningssal, Stockholms universitet. Det var första tillfället för en ”Världens eko”, en tvärvetenskaplig kvällskurs om globala klimat- och miljöfrågor. Plötsligt fick jag se en bild på glaciären på Kilimanjaro, Afrikas högsta och mest mytomspunna berg. Det var chockartat. Mellan åren 1970 och 2000 hade glaciären smält i en obehagligt snabb takt. Om takten fortsatte skulle glaciären vara helt borta inom trettio år. Den globala uppvärmningen var vid den här tiden fortfarande en obskyr fråga. Få kände till allvaret och snabbheten i växthuseffekten.

Kursen tog slut. Andra intressen tog vid. Först kultur och skrivande, men sedan utbildade jag mig till slut till psykolog. Det var logiskt eftersom det var den mänskliga faktorn som främst intresserat mig när jag tidigare studerat politisk filosofi, ekonomisk historia och nationalekonomi. Så en dag för tre år sedan fick jag en förfrågan om att skriva en krönika för en tidning om miljö och hållbarhet<sup>1</sup>. Jag började läsa in mig på ämnet igen. Och snart insåg jag att jag höll på att vakna upp ur en tioårig klimatdvala.

Det var en deprimerande läsning att åter stifta bekantskap med klimatrapporter, lagstiftning och energifrågor. Det var uppenbart att den optimism som fanns för tio år sedan var bortblåst. Så många uttryckte pessimism och var desillusionerade. Hopplösheten hade brett ut sig. Det var tydligt att varken politiker på nationell eller global nivå lyckats komma överens om särskilt mycket alls. Näringslivet med olje- och bilindustrin i spetsen körde på som om inget hänt. En märklig sak jag noterade var att klimathotet och den tänkta

samhällsomställningen diskuterades som en politisk, ekonomisk och ekologisk fråga. Men ingenstans skymtade människorna.

Var fanns alla sociologer, etnologer och psykologer som vet hur människor tänker, känner och gör? Det är som om det globala klimathotet skulle lösas enbart som en teknisk och ekonomisk fråga. Men all ny teknik till trots, är det till syvende och sist människor som enskilda individer, i grupper eller i beslutsfattande sammanhang som måste fatta andra beslut och göra andra val och beteenden. Men experternas förståelse för att få människor att göra annorlunda, tycktes ytlig, begränsad och naiv. Som psykolog vet jag hur enkelspårigt, irrationellt och omedvetet vi människor agerar. Psykologin känner väl till hur svårt det är att ändra vanor och beteenden. Det är svårt att lära gamla hundar att sitta brukar man säga. Man kunde lägga till att det är nästan omöjligt för människor att ändra sina val i vardagen.

### *Psykologin bakom det svåra klimathotet*

En del har beskrivit klimatfrågan som ett mycket svårlöst problem ("super wicked problem"<sup>2</sup>). Trots att vi vet en hel del om problemet sitter vi fast i en förlamande dy av ohandling. Några psykologiska faktorer som gör att klimathotet inte naturligt leder till förändring är att det är abstrakt och kognitivt komplext att förstå. Det är abstrakt och kontraintuitivt att förstå växthuseffekten och plötsliga förändringar i klimatet. Begrepp som resiliens, ekosystem etc. är svåra att förstå. Vi tror att klimatförändringar sker gradvis och syns. Tyvärr är de sällan lätta att skåda med blotta ögat och rätt som det är passerar ekosystemet en tröskel och hamnar i ett irreversibelt tillstånd. En moderat landstingspolitiker i Stockholm sade en gång "att när man flyger in över Arlanda ser man att det finns mycket miljö kvar." Uttalandet illustrerar hur man ofta tänker när man använder sunt förnuft. Vi ser ju att det finns miljö och träd kvar, att vattnet är blått, så varför allt detta tjafs om klimatet?

Ett annat intressant fenomen brukar kallas för skuldfrihet inför oavsiktliga handlingar. Med det menas att vi människor har en

benägenhet att bestraffa den som avsiktligt skadar någon hårdare än om det skedde oavsiktligt. Hos barn i treårsåldern har man sett att barnen också bedömer handlingens avsikt. Det är logiskt och på många sätt förståeligt att vårt moralsystem bestraffar avsiktliga handlingar hårdare än oavsiktliga. Problemet med detta är att nästan ingen skadar klimatet med avsikt, utan det är en sidoeffekt av andra val vi gör som individer, företag och stater. Vi flyger på härliga solsemesterar för att njuta, inte för att förstöra klimatet. Frågan är hur skuldfria och utan moraliskt ansvar vi kan fortsätta att leva, utan att förändra oss eller vårt omgivande samhälle?

Ett annat välkänt fenomen från psykologin är att vi behandlar oss själva med en annan måttstock än när vi bedömer andra människor (kallat det "fundamentala attributionsfelet"<sup>3</sup>). Om vi själva misslyckas med en uppgift skyller vi oftare på de specifika omständigheterna som ledde fram till detta. Om vår kollega eller granne misslyckas med samma sak bedömer vi oftare att det handlar om inkompetens. I klimatfrågan är vi alla lite skyldiga, men för att slippa känna oss skyldiga, lägger vi skulden på gruppnivå istället och fråntar oss själva ansvar. Man har sett att den här typen av skuldförflyttning sker särskilt när en grupp eller organisation inte klarar av att på ett meningsfullt sätt ändra beteende. I klimatfrågan har vi människor helt enkelt svårt att koppla vårt eget ansvar som betydelsebärande för helheten.

Hittills har samhällsdebatten om klimatförändringarna främst fokuserat på att vi inte skall skada andra eller att orättvisor bör bekämpas.<sup>4</sup> Vi måste konsumera mindre t.ex. för att människor i fattigare länder skall ha utrymme att utvecklas. Det har varit budskap som kretsat kring typiska liberala värderingar. I undersökningar om klimatkommunikation har man dock sett att det finns stora grupper av befolkningen som inte känner sig träffade av den typen av budskap. Klimatdiskussionen har negligerat konservativa värden som lojalitet, respekt för auktoriteter, renhet och helighet. Många konservativa har därför blivit passiva i klimatfrågan eller till och med moraliskt fientliga till den. Om hela befolkningar skall mobiliseras för att nå en hållbar omställning av våra samhällen bör människors olika värderingssystem tas i beaktande för att nå resultat.

Man har också sett att människor är för optimistiska i klimatfrågan.<sup>5</sup> Vi tolkar och hör att det finns en osäkerhet från forskarnas håll i klimatrapporterna. Detta tar många av oss till intäkt för att det inte är så allvarligt eller att det finns en chans att det blir ett bättre utfall. Ett slags magiskt tänkande där vi hoppas ha tur och slippa göra nödvändiga förändringar här och nu.

Vi människor delar upp verkligheten i olika fack. Vi har svårt att förhålla oss till framtida risker eller hot. Vi överskattar de hot som nyligen inträffat men undervärderar framtida hot. Klimathotet och dess konsekvenser kommer med stor sannolikhet att bli allvarliga först i länder långt borta från Sverige. Länder där t.ex. risken för torka eller en liten höjning av havsnivån kan få förödande konsekvenser. För oss i Sverige kommer effekterna börja märkas längre fram på 2000-talet. Trögheten i processen gör att vi inte agerar trots att faran än välkänd. En del bedömare har betraktat klimathotet som för långsamma för att människor skall skrida till handling, men för snabba för att mänskligheten och naturen skall hinna anpassa sig på riktigt. En olycklig kombination med andra ord.

Vi vet också från psykologin att vi bedömer människor olika. Närmast står familjen, vännerna, grannskapet, svenskar, européer. Längst bort från oss är människor som bor på andra sidan av jordklotet. Inom psykologin säger man att vi människor delar in den närmaste kretsen i vår in-grupp och övriga hamnar i en ut-grupp. Vi bryr oss mest om in-gruppen. När torka och översvämningar på grund av klimatförändringarna drabbar människor i Sahel eller Bangladesh har vi svårt att uppstå energi, omtanke och engagemang. De tillhör en avlägsen ut-grupp som är abstrakt och svår att greppa. Jämför till exempel den uppmärksamhet som alla svenskar fick vid tsunamin 2004 med den som gavs invånarna i Acehprovinsen i Indonesien. Där påträffades överlägset flest dödsoffer.

### *Kognitiva fällor*<sup>6</sup>

De som fick ekonomipriset till Alfred Nobels minne år 2003, Amos Tversky och Daniel Kahneman, är psykologer och har skildrat hur

vi människor lätt fastnar i kognitiva *bias*, eller kognitiva fällor. Ett slags tankefällor där vår hjärna i samspel med vårt sätt att se på oss själva i relation till andra, gör att vi hamnar snett. Den första fällan är vår fixering vid nuet. Vi människor är fokuserade på hur saker fungerar i nuet och har svårt att tänka oss att situationen drastiskt ska kunna förändras. Det har sina positiva sidor, till exempel att vi kan koncentrera oss på en arbetsuppgift eller lösa ett konkret problem i vår vardag. Men vi har svårt att ta in framtiden i den beräkningen. Och när vi tänker och visualiserar framtiden gör vi detta genom att tänka att det kommer bli ungefär som idag. När vi mår dåligt och är nedstämda kan vi nästan inte föreställa oss att vi kommer må bättre imorgon, nästa vecka eller nästa månad. I psykologin kallas detta för *bias för status quo*. Det är ett välkänt faktum att framtidsscenarioer ofta underskattar förändringar på lång sikt. Såväl ekonomiska kriser som sociala förändringar är större på lång sikt än vad vi tror. Fixeringen vid nuet och att det hittills gått ganska bra att hantera klimatförändringarna gör att vi underskattar klimathotet på lång sikt.

En annan typ av kognitiv fälla är att vi människor har svårt att se gradvisa förändringar och att ta dessa på allvar. Klimatförändringarna sker i relativt långsamt tempo och därför är risken stor att vi vänjer oss vid dem snarare än förebygger dem. I en intressant vetenskaplig studie med olika generationer fiskare i Kalifornien studerade man hur fiskarna anpassade sig till förändringarna i fiskebeståndet. De äldsta fiskarna kunde räkna upp elva fiskarter som försvunnit i vattnen. De medelålders fiskarna uppgav att sju fiskarter försvunnit medan den yngsta generationen fiskare bara kunde komma på två arter av fisk som försvunnit. De yngre fiskarna visste inte heller att man tidigare kunnat fiska mycket närmare land. Trots att de yngre fiskarna hade möjlighet att fråga sina äldre kollegor som fortfarande levde, hade man mentalt anpassat sig till en situation med färre fiskar och mindre biologisk mångfald. Det här exemplet visar på hur vi människor har en enastående förmåga att anpassa oss till nya förutsättningar. Tyvärr kanske för bra. I framtiden kommer kanske inte ens våra barnbarn att förstå hur stabilt klimatet var på 1900-talet.

Ett annat närliggande exempel är att avfallsmängden i Sverige i genomsnitt har ökat med 50 % de senaste tjugo åren. Kombinationen av en allt effektivare avfallshantering och gradvis ökad konsumtion och i förlängningen ökad avfallsmängd, gör att problemet med vårt resursutnyttjande blir värre men att effekterna inte syns så väl för oss medborgare. Psykologiskt gör det att vi får en svagare känslomässig upplevelse och förståelse för problemet. Som bekant konsumerar mänskligheten idag mer än tre gånger så mycket som jordklotet förmår tillhandahålla. Jag har träffat flera renhållningschefer i kommuner som slutat fira att man lyckats samla in mera avfall år för år. De talar själva om vår ohållbara konsumtion.

En annan kognitiv fälla är systemtröghet. Vi tror att det existerande samhällssystemet är ”det enda tänkbara”. Att samhällssystemet skulle förändras ter sig ofta osannolikt just innan det händer. Arabiska våren, Berlinmurens fall, Sovjetunionens kollaps, Finanskrisen, 11 september, Rysslands annektering av Krim etc. Det finns otaliga exempel på hur vi människor tror att förändringar sker gradvis och att systemet alltid kommer bestå eller vara som det alltid är. I själva verket är det en tankefälla.

Ytterligare en intressant kognitiv fälla är hur vi människor förhåller oss till osäkerhet när vi ska fatta beslut. Vi har en tendens att bortse från risker som vi bedömer har en låg sannolikhet att inträffa och vars konsekvenser är osäkra och som ligger långt fram i tiden. Däremot överskattar vi riskerna för saker som nyligen inträffat. Vi är rädda för att få en istapp i huvudet eller råka ut för en flygkrasch (särskilt om flygkraschen skett nyligen) trots att det är mycket farligare att färdas i trafiken, dö av luftföroreningar eller att en anhörig tar livet av sig.

Människor har dessutom en förkärlek för idén om att vi kan ha kontroll. En kognitiv fälla är alltså illusionen om att ha kontroll. Vi kan inte föreställa oss att vi skulle kunna nå en punkt där växthuseffekten skenar eller att ekonomer och politiker tappar kontrollen som under finanskrisen 2008; vi tror inte att det kan hända. Ett slags önsketänkande alltså. När sedan en kris inträffar, som tsunamikrisen eller den stora skogsbranden i Västmanland, har vi en övertro på

att myndigheterna har kontroll eller vet vad de gör. Vi har förlagt ansvaret och kontroller till instanser i samhället som vi hoppas har kontroll. Att ingen skulle ha kontroll, det är en otänkbar tanke. Men vem har egentligen kontroll över klimathotet?

En sista viktig tankefälla är att vi underskattar den tid som det tar att genomföra en komplicerad teknisk utveckling. Vår förhoppning och tro på att tekniskiftet skall ske snabbt och lösa våra problem är ofta inte verklighetsanknutna. Det tar flera decennier att genomföra ett innovationsskifte fullt ut. Det krävs målmedvetna satsningar av många olika aktörer för att skala upp tekniska förändringar så att de får full genomslagskraft. Vår önskan om att ny teknik skall lösa klimatkrisen blir lätt en ursäkt för att inte vilja förespråka livsstilsförändringar som vi redan nu vet att vi kan genomföra idag. Både på individ-, organisations- och samhällsnivå.

### *Kortsiktighet vs. långsiktighet*

När vi talar om hållbarhet hamnar fokus ofta på ekologi och ekonomi. Hållbarhet och klimatfrågor är svåra och komplexa till sin natur. Inte blir det bättre av att vi människor har förtvivlat svårt att sätta våra egna och organisationens långsiktiga mål före kortsiktiga behov. Vi ser främst att Thailandsresan blir 2 000 kronor dyrare, men inte de värden eller vinster som kan komma istället.

Vi människor är lata och bekväma till vår natur. Vår hjärna prioriterar kortsiktig njutning istället för behovstillfredsställelse längre fram. Vi är också vanedjur. Vi gör som vi alltid har gjort om vi inte måste ändra oss. Vi går samma väg till jobbet av gammal vana. I psykologiska experiment väljer vi hellre 100 kr idag än 120 kr om en vecka. Detta kan förklaras med att vi har olika mentala konton för olika typer av behov och olika tidsperspektiv. Vi jagar extrapriser på grönsaker, men förhandlar inte om boräntan gentemot banken. Det verkar som att vi delar upp tillvaron i olika mentala konton som vi inte gärna flyttar pengar emellan.

## *Beteendeförändring*

Vårt beteende styrs av våra erfarenheter, tankar och känslor. Ofta har omedvetna och "irrationella känslor" en avgörande betydelse för hur vi betraktar ett problem eller en situation. I en intressant studie framkom att 80 % av förklaringen till att människor förändrade sitt beteende i riktning mot mer miljömedvetna val inte handlade om ökad kunskap eller medvetenhet.<sup>8</sup> Istället var det andra faktorer såsom skillnader i utbildning, inkomst och hälsa som påverkar. Likadant var det med mottagligheten för budskap som kräver förändring av individen. Att påverka kontexten eller hur ett samhällsproblem ramas in, kan göra att vi påverkar våra invanda mönster och beteenden.

Människor är tvetydiga. I en undersökning av Avfall Sverige framkom att 25 % av de personer som själva ansåg att de var miljömedvetna hörde till storkonsumenterna.<sup>9</sup> Unga personer var mest öppna för livsstilsförändringar, vilket var positivt. Tyvärr visade det sig att unga personer i större utsträckning även hörde till storkonsumenterna. Utifrån ett psykologiskt perspektiv är det hoppfullt att unga är mer mottagliga för förändringar. Samtidigt indikerar deras stora konsumtion och avfallsmängd att de redan har påbörjat en utveckling mot en ohållbar livsstil. Diskrepansen mellan attityden hos de miljömedvetna och det faktiska beteendet påminner ånyo om glappet mellan tanke och handling. Kognitiv dissonans är ett fruktbart begrepp från socialpsykologin som sätter fingret på detta. Inte sällan uppger individer att de har en viss attityd, t.ex. "jag är en miljömedveten och grön typ" samtidigt som samma individer gör handlingar som inte hänger ihop med attityden.

När vårt beteende inte är i överensstämmelse med attityden uppstår *kognitiv dissonans*.<sup>10</sup> Det är obehagligt att känna att man är miljömedveten samtidigt som man flyger varje år till Thailand. När vi upplever kognitiv dissonans sker en process där vi antingen förändrar attityden eller beteendet. Eftersom vi har så svårt att ändra våra vanor, justerar de flesta sin attityd istället för beteendet. Vi hittar på olika försök att rationalisera och bortförklara vår kognitiva dissonans, till



exempel genom att säga att ”det spelar ingen roll om jag inte flyger, när alla andra gör det”, eller ”det borde vara dyrare men vad kan jag göra åt det”. ”Lite roligt måste man ju få ha i livet.”

Det är lätt att inse hur lätt vi kan byta attityder jämfört med hur svårt vi har att ändra våra vanor. Det kostar ingenting av oss personligen att ändra attityd jämfört med att förändra beteenden. Det är intressant att reflektera över hur stora resurser som läggs på att påverka människors beteende från företag, stat, kommun och organisationer och vilken liten effekt detta har. Om mer resurser istället lades på att hjälpa människor att förändra dåliga och miljömässigt ohållbara vanor, skulle vi få mycket mer för pengarna.

### *Känslornas betydelse för vårt sätt att fatta beslut*

Det finns även gedigen psykologisk forskning som visar att vi avskyr osäkerhet och risk. Det kallas för *riskaversion*. Därför älskar vi försäkringar till exempel. Vi betalar hellre en liten kostnad för att vara försäkrade inför oförutsedda framtida kostnader än att vara oförsäkrade och chansa. Vi är också benägna att avstå en möjlig högre avkastning på vårt sparande därför att risken är högre än vid sparande med låg avkastning. En intressant detalj är att när det kommer till klimatfrågan har vår ovilja mot osäkerhet, istället gjort att vi ogillar förändringar här och nu. Vi vill slippa små kostnader i nutiden vilket på sikt skulle kunna vara steg mot att hantera klimathotet. Här upplever vi alltså inte klimatförändringarna som ett hot vi behöver vara rädda för, istället är vi rädda för att drabbas av försämringar i nutid. Psykologisk forskning vet att människor ogillar försämringar mycket mer än gläds åt förbättringar. Därför är det t.ex. mycket svårare psykologiskt för människor att gå med på en liten lönesänkning. Eller försämringar är kanske fel ord? Vi upplever det som uppoffringar, något som kanske kommer visa sig vara ett steg mot långsiktiga förändringar.

För att alla eftersträvansvärda mål hos individer, företag, organisationer och samhällen ska bli framgångsrika, bör vi utforma system som knuffar oss i rätt riktning.<sup>11</sup> Vi måste pragmatiskt anpassa våra

verktyg och lösningar efter hur människor är och fungerar psykologiskt. För en hållbar omställning krävs att vi tar in att människor ogillar förändring och ojämlikhet. Vi är vanedjur som påverkas av vad andra människor gör runt omkring oss. Vi är bra på att tänka kortsiktigt men har svårt att ta in långsiktiga perspektiv. Vi reagerar normalt starkt på hot, men har svårt att förstå klimatförändringarna. Klimathotet tycks också vara ett hot som gör att människor drabbas av rädsla och apati istället för att bli aktiverade. En förklaring till apati och misströstan är att det är lite fokus på lösningar och handlingsalternativ.

Vi ser få möjliga lösningar. Såväl individer som beslutsfattare ser få handlingsalternativ. Våra företag och samhällen står inför stora omställningar. Den anpassningen kräver långsiktighet och målmedvetenhet. Såväl politiker som näringsliv och klimatkämpar måste sluta tro att människors sätt att fungera kan förändras i grunden. Vi är de vi är. I samma stund som vi slutar önska oss andra människor, medarbetare eller väljare, så kan vi börja designa organisationer och samhälle med ekonomiska incitament och sociala normer som knuffar oss i rätt riktning.

### *Glappet mellan tanke och handling*

För 15 år sedan kom en uppmärksam bok, ”The Knowing-doing Gap” av Pfeffer och Sutton.<sup>12</sup> I boken går forskarna igenom mängder av ledarskapsprogram i olika företag och konstaterar att majoriteten av alla initiativ misslyckas. Avståndet mellan tanke och handling är avgörande för att åstadkomma förändring i stort och smått. För att varaktig förändring ska komma till stånd behöver hela organisationen vara tydlig med varför och hur man vill åstadkomma en förändring.

När de i detalj undersökte vilka organisationer och företag som faktiskt fått ett resultat av sitt lednings- och förändringsarbete, såg man att dessa slutat att producera smarta dokument där man utreder problem och istället börjat omvandla det man redan vet till handling. Man talade oftare om *hur* istället för *varför*. Forskarna kunde också se att organisationer som kommunicerade så enkelt som möjligt, lättare

gick från ord till handling. Ord som mobiliserar till handling har ofta en målande bild av framtiden. Det är positivt för förändringen om man skapar en visuell bild som ger en realistisk beskrivning av nuet, kombinerat med en selektiv skildring av det förgångna som kan verka som en kontrast mot framtiden. Kommunikationen och bildspråket bör vara tillräckligt specifikt för att leda till handling hos medarbetare i organisationen.

Fokus bör också läggas på att implementera processer och medel och inte enbart på resultat. Kopplas värderingar till förändringar är det dessutom lättare att få medarbetarna i organisationen att upprätthålla motivationen på lång sikt. Alla resurser och system måste anpassas så att dessa uppmuntrar och bejakar förändringen. Dessutom bör rollmodeller som har auktoritet gå före och visa vägen. Ledare, chefer och förebilder bör aktiveras för att få med sig människor i organisationen. Vi vet också att rädslan för att göra fel hämmar många goda initiativ och idéer. Man bör alltså skapa en kultur i organisationen där rädslan för att förändra riktningen just nu, inte motas bort. Det gäller att driva ut rädslan ur en organisation för att uppmuntra modigt och nyskapande beteende. Rädsla skapar ett glapp mellan ”att veta och att göra”. För att göra nytt krävs det att man vågar använda all sin kunskap för att testa nya saker och då måste man bli uppmuntrad och inte bestraffad. Rädsla gör också att man ljuger för varandra och för chefer och ledning om hur saker ligger till.

Glappet mellan tanke och handling kan överbryggas med psykologisk kunskap om vårt motstånd till förändring och vårt behov av såväl att få en knuff som en klapp på axeln när vi gör rätt. Först då kan en hållbar omställning i företag och samhället i stort bli möjlig.

### *Hur ska vi då tala om klimathotet?*

En grundregel är att använda människors existerande moralsystem. Det är ingen idé att försöka skapa en helt ny etik och moral om klimatfrågor. Det har vi inte tid till. Det är också viktigt att kommunicera värden om hållbarhet som är lätta att ta till sig och förstå.

Förstår inte mottagaren och kan relatera till problemet när man inte fram.

Människor mobiliseras lättare om vi talar om den börda som vi lämnar efter oss till våra barn än om vi talar om vilken stor nytta vi själva kommer att ha av de ansträngningar vi gör idag. Psykologisk forskning har visat att vi blir mer motiverade om vi minskar sådant som är dåligt för andra, istället för att någon får det lite bättre. I våra västerländska samhällen som är så rika på resurser är det dessutom svårt att öka människors engagemang för att de själva ska få det ännu lite bättre, när så många har det bra redan idag. Däremot att skada andra eller skada våra barn, det vill ingen av oss göra.

Det är viktigt att klimatfrågan inte leder enbart till apati, depressivitet och rädsla. Skuld, skam och osäkerhet motiverar inte lika bra på lång sikt. Att ge positiva känslor istället för att bara komma med skrämselfbudskap är viktigt. *Känslor som triggar engagemang motiverar oss till handling och inger en smula hopp.*<sup>13</sup> Känslor kan också väcka stolthet hos oss när vi faktiskt lyckas åstadkomma något tillsammans.

Det är också viktigt att vara försiktig med extern motivation. I första hand pengar. Det är inte givet att ekonomiska styrmedel alltid är bra. Ekonomiska drivkrafter till förändrade beteenden kan i sig trigga ökad konsumtion, som i sin tur försämrar klimatet så att den initiala förbättringen uteblir. Det är bra att också bejaka initiativ såsom bytesdagar, återvinningsfester och kulturupplevelser istället för att bara stimulera ökad konsumtion av varor som i sin tur kräver ökade energi- och råvaruresurser.

Det vore bra om vi på olika sätt utvidgade vår känsla av samhörighet med människor, djur och natur på hela planeten. Det behövs solidaritet och empati med människor och samhällen som inte har haft lika stor tur som vi i Sverige. Kunskapen om hur lätt vi människor tar efter varandra borde kunna användas när det gäller grupper och samhällen för att, i samverkan med dem, knuffa dessa åt ett mer hållbart håll. Vi kan använda gruppträck och sociala normer för att åstadkomma förändringar i positiv riktning. Det har gått snabbt att ändra uppfattningen om rökning från något coolt och eftersträvt till ett apart och unket beteende i vårt samhälle.

Det kan göras med fler vanor och normer. Det är viktigt att det finns en positiv stämning och ett aktivt deltagande som gör det lustfyllt att handla klimatsmart. På så sätt kan vi återerövra hoppet och vår framtidstro. Det går att se många små rörelser under ytan. Plötsligt kommer det stora uppvaknandet som kommer att få samhället att röra sig snabbare mot drömmen om ett hållbart samhälle.

### Noter

1. Jonas Mosskin, Camino, nr 28/ 2012, *Om vårt behov av att känna hoppfullhet*.
2. Levin, Kelly; Cashore, Benjamin; Bernstein, Steven; Auld, Graeme (23 May 2012). "Overcoming the tragedy of super wicked problems: constraining our future selves to ameliorate global climate change". *Policy Sciences* 45 (2): 123–152.
3. Jones, E. E.; Harris, V. A. (1967). "The attribution of attitudes". *Journal of Experimental Social Psychology* 3 (1): 1–24. doi:10.1016/0022-1031(67)90034-0.
4. Corner, A. and A. Randall. (2011). Selling climate change? The limitations of social marketing as a strategy for climate change public engagement. *Global Environmental Change* 21: 1005–1014.
5. Billy Larsson och Marta Cullberg, "Hur kan psykologisk kunskap bidra i klimatfrågan?", essä i *Psykologtidningen* nr 9/2013.
6. Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases i *Science* 185 (4157) 1124–1131. För en populärvetenskaplig översikt se även Kahneman, Daniel (2011). *Tänka snabbt och långsamt, Volante*, 2014.
7. Sáenz-Arroyo mfl. *Rapidly Shifting*, refererad i Harald Welzer, *Klimatkrig*, Daidalos, 2009
8. Kollmuss and Agyeman (2002). Mind the Gap. *Environmental Education Research* 8(3): 239-260.
9. Attityundersökning, april 2014 av Enkätfabriken på uppdrag av Avfall Sverige.
10. Festinger, Leon (1956). *When Prophecy Fails*.
11. Richard H. Thaler & Cass R. Sunstein, Nudge – Improving Decisions about Health, wealth and happiness.
12. Jeffrey Pfeffer och Robert Sutton (2000). *The Knowing-doing Gap – How smart companies turned knowledge into action*, Harvard Business School Press.
13. Weber, E. U. (2006). Evidence-based and description-based perceptions of long-term risk: Why global warming does not scare us (yet). *Climatic Change* (77): 103-120.