



UiT Norges arktiske universitet

Fakultet for humaniora, samfunnsvitenskap og lærerutdanning

Emosjoner og rasjonalitet

En teoretisering om kollektiv handling

Edgar Strobel

Masteroppgave i Lektor i språk og samfunnsfag trinn 8-13, SOS-3981-1, Høst 2023

Innholdsfortegnelse

1	Innledning	1
2	Rasjonalitet	4
2.1	Teorien om rasjonelle valg	5
2.1.1	Svakheter ved teorien om rasjonelle valg	6
2.2	Rasjonalitet og kollektiv handling	9
2.2.1	Rasjonalitet ved realisering og opprettholdelse av kollektive goder	9
2.3	Individuell og kollektiv rasjonalitet	12
3	Emosjoner	14
3.1	Emosjoner; beslutningstaking og handling	17
3.1.1	Reduksjon av sosial kompleksitet: somatisk markør-hypotesen og tillit	19
3.2	Emosjoner og kulturell teori	21
3.3	Kollektive emosjoner; privat og kollektiv tilslutning og ethos	22
4	Metode – Swedberg’s teoretisering	27
5	Teoretisering	30
5.1	Teoretisering rundt rasjonalitet	30
5.1.1	Rasjonalitet og det sosiale	32
5.1.2	Rasjonalitet og kollektiv handling	34
5.2	Teoretisering rundt emosjoner	38
5.2.1	Emosjoner og det sosiale	38
5.2.2	Emosjoner og kollektiv handling	40
5.2.3	Emosjoner og sosial endring	45
5.3	Forholdet mellom emosjoner og rasjonalitet	49
6	Konklusjon og forslag til videre forskning	54
	Referanseliste	57

1 Innledning

Som studiet av menneskelig samhandling søker sosiologien å finne svar på en rekke spørsmål knyttet til interaksjoner som foregår mellom individer. Sosiologien prøver å forklare handlingsmønstre hos individer og grupper, og stiller spørsmål som for eksempel hvorfor individer velger å organisere seg i fellesskap, hva som skjer når individet møter et annet individ eller gruppe, hvem som bestemmer hvilke kjerneverdier et samfunn har, hvordan og hvorfor lover og normer oppstår og følges eller brytes, hvorvidt det er likheter eller forskjeller mellom individer og/eller grupper i et samfunn og mange flere. Det sosiologiske fenomenet som har vekket min interesse omhandler individers vilje/evne/valg/tendens/frivillighet til å organisere seg i fellesskap, noe som mennesker til alle tider har gjort.

Sosiologiens oppgave er blant annet å beskrive, forstå og forklare slike fellesskap; hvordan og hvorfor har individene funnet sammen, og hvordan evner de å opprettholde fellesskapet? Sportsforeninger er et eksempel på mennesker som organiserer seg i mindre fellesskap. Sosiologien skal kunne si noe om hvorfor og hvordan flere individer går sammen om å organisere seg i en tennisklubb. Dette innebærer å kunne forklare hvorfor individene i første omgang går sammen om å skape dette fellesskapet (skaper dette fordeler for individene?), og i andre omgang hva individene bidrar med for å opprettholde dette fellesskapet (rekruttering, avgifter, innkjøp av utstyr, avholdelse av årsmøter osv.). Etablering og opprettholdelse av et sosialt fellesskap krever at fellesskapets medlemmer gir opp en del privat, negativ frihet (Begrepet stammer fra Isaiah Berlin. For videre lesing kan man se på Berlin, 1961, s. 118 og utover) til fordel for fellesskapet. Et individ binder seg således til å eksempelvis følge lover, betale avgifter i form av kontingenter og skatt, og til å tilpasse atferden sin til normer, regler og forventninger fra fellesskapet. Å etablere og opprettholde de fleste sosiale fellesskap krever kollektiv (sam-)handling fra individenes side (et unntak vil være et fellesskap man er del av på grunn av samme nasjonalitet). Kollektiv handling finner man overalt i samfunnet. Men hva er kollektiv handling, og hva får individer til å handle sammen? Hva er det som motiverer individet til å gi opp noe av sin egen autonomi til fordel for fellesskapet hun er en del av? Forutsetter kollektiv handling at individene har en form for samhandlings-/ kooperasjonsvilje, eller handler individene egoistisk, individuelt rasjonelle når de velger å slutte seg til visse grupper? For å bedre forstå kollektiv handling kan man undersøke konflikten mellom individuell og kollektiv rasjonalitet.

Sosiologien har mange ganger forsøkt å belyse kollektiv handling, men har gjentatte ganger støtt på forklaringsproblemer knyttet til individets motivasjon bak kollektiv handling (se f.eks. Olson, 1971). Tendensen til å skille mellom aktørsentrerte og strukturelle forklaringer på kollektiv handling som sosiologiske teorier bygger på har skapt en todelt teoritradisjon. Hverken aktørperspektivet eller strukturperspektiv i seg selv tilfredsstillende krav om en god nok forklaring på hvordan kollektiv handling skjer. Forskning i nyere tid (f.eks. Damasio 1994/2001) vist at emosjoner spiller en viktig rolle for beslutningstaking og dermed handling. Mange store sosiologiske teorier som tar for seg å forstå kollektiv handling forsømmer delvis å anerkjenne emosjoner som en viktig faktor i deres undersøkelse av kollektiv handling. Noen eksempler på sosiologiske teser som anerkjenner og delvis diskuterer emosjoners rolle i kollektiv handling er for eksempel Weber's affektive handlingstype (se f. eks. Weber, 1978) eller Parsons' normative funksjonalisme (se f. eks. Parsons og Shils, 2001). Selv om disse anerkjenner emosjonenes funksjon for handling, blir det ikke nøye undersøkt hva emosjoner egentlig er og på hvilken måte emosjoner kan påvirke (kollektiv) handling. Sosiologien trenger derfor bedre analytiske verktøy for å forstå hvilken rolle emosjoner spiller for kollektiv handling. Det er denne tekstens oppgave å teoretisere rundt nettopp dette. Jeg vil forsøke å utvikle teoretiske begreper som kan hjelpe til med å belyse hvilken rolle emosjoner kan spille for kollektiv handling. Emosjoner og rasjonalitet har tradisjonelt blitt sett på som motsetninger og jeg vil derfor blant annet undersøke om denne begrepsfestingen kan være feilslått, og om det er mer fruktbart å se emosjoner og rasjonalitet i sammenheng. Kun i løpet av de siste tretti til førti årene har emosjoner dukket opp som et relativt nytt forskningsområde i sosiologien og trengs dermed å forskes mer på. Nyere funn innen hjerneforskningen tyder også på at rasjonalitet og emosjoner henger tett sammen. Det argumenteres for at emosjoner ikke bare er en viktig mekanisme for biologisk tilpasning og overlevelse, men også for sosial tilpasning og 'overlevelse' (f.eks. Damasio, 1994/2001 eller Turner, 2014). Dersom det viser seg å faktisk være en sammenheng mellom emosjoner og rasjonalitet, trenger vi å finne ut mer om hvordan emosjoner kan påvirke rasjonelle handlinger, og omvendt. Vi må kanskje endre forståelsen vår av hvordan rasjonell handling styres med bakgrunn i emosjoner. Jeg vil i denne oppgaven prøve å bedre forstå kollektiv handling, fordi både rasjonalitet og emosjoner er tilstede i alle slags sosiale situasjoner. Dette skal jeg prøve å oppnå ved å analysere det mulige samspillet mellom emosjoner og rasjonalitet. Tilnærmingen min er inspirert av Swedberg's (2014) program for teoretisering. Teoretisering er å utvikle begreper og teori gjennom kreativ/abduktiv tenkning. Målet er å forstå og/eller kunne forklare sosiale fenomener på nye måter. Dette kan bidra til å gjøre fremtidige forskning på et område mer fruktbart.

Målet med denne teksten er å undersøke hvordan emosjoner og rasjonalitet kan forstås, hvilket forhold disse har til hverandre og hvordan dette påvirker kollektiv handling. Problemstillingen jeg vil undersøke er: *Hvordan fungerer emosjoner og rasjonalitet i sosiale situasjoner, og hvordan kan disse påvirke kollektiv handling?* I første del av teksten vil jeg presentere teori som tar for seg rasjonalitet, emosjoner, kollektiv handling og noen problemer med aktuelle forståelser av denne. Her skal det dannes en grunnforståelse av de ulike delene som er essensielle å forstå for å kunne besvare problemstillingen. Del to fokuserer på å analysere kunnskap presentert i første del som omhandler henholdsvis rasjonalitet, emosjoner og kollektiv handling. I denne delen vil jeg utvikle tabeller, modeller og prøve å finne mekanismer som sier noe om hvilken sammenheng rasjonalitet og emosjoner kan stå i. I slutten av andre del skal jeg så prøve å si noe om hvordan denne eventuelle sammenhengen kan brukes til å bedre forstå kollektiv handling.

2 Rasjonalitet

Før jeg kan si noe om hvordan emosjoner og rasjonalitet fungerer i sosiale situasjoner og hva de kan ha å si for kollektiv handling, må jeg først danne en grunnforståelse for hva disse begrepene inneholder. Begrepene 'rasjonalitet' og 'emosjon' kan oppfattes ulikt av individer og kan således være vanskelige å definere. Utover dette finnes det ingen universalt anerkjente, faste definisjoner for begrepene. Jeg vil derfor utforske hva som ligger i begrepene, heller enn å forholde meg til faste definisjoner. Dette innebærer imidlertid at jeg utforsker ulike perspektiv på og holdninger mot begrepene, som ofte er forankret i en slags grunnleggende 'definisjon' eller antagelse for hva rasjonalitet og emosjoner kan være. For å undersøke hva som ligger i begrepene skal jeg basere etterforskningen på ulike litterære kilder.

Rasjonalitet handler om hva som ligger til grunn for valgene en aktør tar; hvordan og hvorfor et menneske handler. Schiefloe (2019) trekker på Weber for å illustrere hva rasjonalitet dreier seg om og hvorfor dette er viktig å forstå for sosiologer: «sosiologien må sette seg i aktørens sted og forklare sosial atferd ved å forstå aktørens måte å resonnerer på» (Schiefloe, 2019, s. 326). Dette innebærer å prøve å forstå hva aktøren ønsker å oppnå, og hvordan aktøren tenker rundt handlingsalternativer for å oppnå dette. Den weberske middel-mål – dynamikken er ofte referert til når rasjonalitet undersøkes. Fra dette perspektivet motiveres handlinger av mål, og bestemmes og utføres ut fra hvilke midler som er tilgjengelige (se f. eks. Weber, 1978). Elster skriver at «rational is to be reasonable» (1999, s. 304). I dette ligger det to forståelser av hva rasjonalitet egentlig er. Den ene forståelsen er at å handle rasjonelt er å handle fornuftig – i tråd med fornuften. En annen forståelse er at det å handle rasjonelt er å handle for en grunn; ordet 'reasonable' henviser til en grunn (reason). Det må altså foreligge en grunn for handlingen. Rasjonalitet kan forstås som en blanding av begge forståelsene. En rasjonell handling inneholder både elementer av at noe skjer for en grunn og at handlingen til en viss grad er å anse som fornuftig.

Det motsatte av rasjonell handling er irrasjonell handling. Når vi anvender Elster's logikk om hva som er en rasjonell handling kan vi utlede at: 'To be irrational is to be unreasonable'. Det foreligger ingen grunn for handlingen og/eller handlingen er ufornuftig. Dersom jeg ikke ønsker å kjøpe dyr mat i kantina, men likevel ønsker å spise lunsj, må jeg ta med en matpakke. Hvis jeg drar på skolen uten matpakke, vel vitende om at jeg ønsker å spise lunsj som jeg ikke kjøper fra kantina, handlet jeg grunnløst da jeg valgte å ikke lage en matpakke. Men er dette det samme som å handle irrasjonelt? Hva om jeg faktisk laget matpakke men glemte den ved et uhell

(uintensjonalt)? Handlet jeg irrasjonelt? Aakvaag (2008, s. 102) skriver at irrasjonalitet «dreier seg [...] om situasjoner hvor vi ikke gjør det fornuften forteller oss at vi burde gjøre», mens «situasjoner hvor fornuften ikke forteller oss hva vi bør gjøre» er arasjonalitet. Sistnevnte er ikke rasjonell, men heller ikke irrasjonell, fordi man ikke kunne vite bedre. Å glemme å lage matpakke i første omgang er da en arasjonell handling – det var ikke lenger min intensjon å ta med en matpakke. Å derimot ikke ta med matpakke, selv om jeg vet at jeg må ha lunsj og ikke kommer til å kjøpe kantine mat er en irrasjonell handling. Handlinger kan etter dette perspektivet altså enten være rasjonelle, irrasjonelle eller arasjonelle. All handling som ikke er rasjonell samles ofte i en slags restkategori; ikke-rasjonelle handlinger som deles i subkategoriene; irrasjonell og arasjonell handling. Det som skiller disse to er intensjonalitet. Hvis jeg intensjonalt handlet mot min fornuft er dette irrasjonelt. Hvis jeg handlet mot min fornuft, men gjorde dette uintensjonalt, er dette arasjonelt.

Til sist kan det tenkes at en aktør handler genuint irrasjonelt:

genuine irrationality may only be evident in the social domain when someone refuses to acknowledge contradictions when these are pointed out between their previously stated beliefs and their current public avowals. (Oaksford, 2022, s. 328)

En aktør hvis uttalelser ikke stemmer overens med hva han hevder å mene handler genuint irrasjonelt. For eksempel kan en kone fornekte hennes ektefelles tragiske død og bastant påstå at vedkommende fortsatt er i livet, selv om hun egentlig vet at dette ikke er sant. Uten å gå dypere inn i dette vil jeg tilføye at tilsynelatende irrasjonelle handlinger, som denne, kan være rasjonelt begrunnet, nemlig i aktørens intensjon.

2.1 Teorien om rasjonelle valg

Aktører i det frie markedet, for eksempel bedrifter, ønsker å finne en forklaring på hva som fører mennesker til å handle som de gjør. Dersom en bedrift kunne lage en modell som men stor suksessrate kunne forutsi menneskelig handling, ville denne bedriften mest sannsynlig oppleve stor suksess. Slike kalte prediksjonsmodeller er av stor verdi for bedrifter og det er vanskelig å lage gode versjoner av disse. Ikke bare aktører i det frie markedet, men også sosiologien trenger en god teori om handling. Teorien om rasjonelle valg er den kanskje mest kjente og anvendte handlingsteorien. Den har blitt brukt mye i økonomien og vært diskutert mye i sosiologien. Teorien om rasjonelle valg har sine ontologiske røtter i metodologisk

individualisme (Aakvaag, 2008) som anser aktøren, fremfor strukturer, som den viktigste byggesteinen av samfunnet. Teorien bygger på tre hovedprinsipp; kontraktteori, utilitaristisk filosofi og samfunnsøkonomi (Aakvaag, 2008). Prinsippene handler kort sagt om; etablering av en sosial orden hvor rasjonelle egoister inngår en samfunnskontrakt, at den handling som maksimerer nytte er å foretrekke framfor andre handlinger og at produsenter og konsumenter forutsettes å handle rasjonelt for å maksimere henholdsvis profitt og nytte av en vare eller tjeneste (Aakvaag, 2008). En rasjonell handling som samsvarer med disse prinsippene styres ifølge denne teorien av tre elementer; ønsker, oppfatninger og et valg (Aakvaag, 2008). Kort sammenfattet handler dette om at en aktør har et eller flere ønsker/preferanser hun ønsker å oppnå, må identifisere ulike handlingsalternativer for å realisere disse mål, og må bevisst velge å handle etter det beste tilgjengelige alternativet. Hvis Sofie ønsker å kjøpe seg en bil (ønske) må hun finne ut av hva hun må gjøre for å få råd til å kjøpe seg denne bilen. Hun kan for eksempel ta ekstrajobber, spare penger på mat og klær eller ikke betale skatt og husleie. Noen ting kan hun gjøre, mens andre ting er ulovlig eller ikke lurt (det er for eksempel ikke lurt å kun spise ris over lang tid, selv om ris er billig). Hun må altså kartlegge hvilke alternativ det er realistisk og fornuftig for henne å handle etter. Når hun har skaffet seg en oversikt over handlingsalternativene må hun så velge det alternativet som er best for hennes situasjon. Dette må skje bevisst og intensjonalt, ikke ved et uhell eller en tilfeldighet. Da og kun da kan Sofie sies å handle rasjonelt.

2.1.1 Svakheter ved teorien om rasjonelle valg

Teorien om rasjonelle valg har fått mye kritikk for å blant annet være for enkel og for å holde et for naivt syn på hvilke premisser individene handler på. Dessuten må sosiologisk handlingsteori ta hensyn til at aktører ofte har ønsker og preferanser som, til forskjell for innen økonomisk handlingsteori, ikke kan uttrykkes i pengeverdier. En jente kan ha som ønske å overraske sin kjæreste med en gave, uten at dette gir noe personlig, økonomisk vinning for henne selv. Å handle rasjonelt er altså ikke nødvendigvis det samme som å handle egoistisk eller for egen vinning. Rasjonalitet, i formen som denne teorien om rasjonelle valg legger til grunn, er av snever, egoistisk natur. Hardin (1982) kaller denne typen rasjonalitet som søker å maksimere egen 'gevinst' for «narrow rationality» (1982, s.9). Schiefloe katalyserer hovedkritikken mot teorien om rasjonelle valg: «Vi kjenner ikke alle alternativene og overskuer ikke alle konsekvensene av de valgene vi gjør.» og begrunner dette med at: «Vi har begrenset

oversikt og begrenset evne til å hente inn og bearbeide informasjon». Teorien om rasjonelle valg støtter på et forklaringsproblem for hvorvidt et individ er i stand til å ta fullt ut rasjonelle valg. Teorien kan heller ikke forklare kortlevde, lidenskapelige handlinger; «short-lived passions undermine the theory of the rational actor» (Elster, 1999, s. 306). Dette kan være impulsjøp av noe man ikke egentlig trenger, eller overreaksjoner i form av raserianfall i tilfeller hvor man ikke har fått nok informasjon til å danne seg et bilde av situasjonen. For teorien av rasjonelle valg bærer denne innsikten med seg en rekke bekymringer for hvorvidt et individ faktisk er i stand til å oppfylle rasjonalitetskravene som teorien krever. Hvis Sofie ikke evner å skaffe seg en god oversikt over sparealternativene hennes, eller ender opp med å bruke alt av tid hun har til å optimalisere ulike handlingsstrategier – uten å faktisk handle og nærme seg målet – vil hun ikke være i stand til å faktisk handle fullt ut rasjonelt. Et annet punkt som styrker denne kritikken er at biaser (uintenderte skjevheter i et individs oppførsel) og uvitenhet mer ofte enn ikke styrer hvilke handlingsalternativ individet foretrekker og det hele tatt tar i betraktning.

En person som har forsket mye på akkurat dette er psykologen Daniel Kahneman. I et samarbeid med Gary Klein utforsker Kahneman hva intuisjon er og hvordan denne kan 'læres'. Det interessante ved intuisjon er både hvilken rolle den emosjonelle komponenten (som jeg skal komme tilbake til senere) spiller for læring av intuisjon, og læring generelt. Forskernes oppfatning og forståelse av hva intuisjon er motstrider teorien av rasjonelle valg et viktig punkt; hvilke handlingsalternativer individet vurderer før individet bestemmer seg for å handle. I deres artikkel skriver de om hvordan innsatsledere i brannvesenet tar kritiske beslutninger når de leder et team av brannmenn under oppdrag og innsatser:

The initial hypothesis was that commanders would restrict their analysis to only a pair of options, but that hypothesis proved to be incorrect. In fact, the commanders usually only generated a single option, and that was all they needed. They could draw on the repertoire of patterns that they had compiled during more than a decade of both real and virtual experience to identify a plausible option, which they considered first. (Kahneman & Klein, 2009, s. 516)

I kritiske situasjoner trenger brannmenn ofte å agere raskt. De har ikke mye tid til å elaborere på mange ulike handlingsalternativer, veie disse opp mot hverandre og så velge det alternativet som fremstår som det beste. Utdraget i denne artikkelen (som er basert på tidligere forskning gjennomført av Klein og noen medarbeidere) viser at en aktør som handler på intuisjon i noen

tilfeller kun kommer opp med et eneste handlingsalternativ. Dette, igjen, bryter med hvordan teorien om rasjonelle valg forstår rasjonell handling. En kan imidlertid reise spørsmål ved hvorvidt intuitiv handling er rasjonell i det hele tatt, og dermed avfeie kritikken ved å argumentere for at seleksjonsmekanismer, som skjer i aktøren når hun skal foreta en handling, skiller seg grunnleggende fra det å handle intuitivt til det å handle rasjonelt. Jeg argumenterer likevel for at intuisjon kan være både rasjonell og ikke-rasjonell (arasjonell, for eksempel), og at intuitiv handling derfor kan være en form for rasjonell handling. Kahneman (2012) forklarer intuisjon så simpelt som gjenkjennelse, som tillæres gjennom emosjonelle responser på hendelser. Intuisjon er altså en ansamling av opplevelser som lagres i minnet ved hjelp av emosjoner; jeg har opplevd smerten ved å legge hånden min på en varm, påskrudd plate på stekeovnen og har dermed utviklet en intuitiv respons om å instinktivt trekke bort hånden min fra en varm overflate når jeg lager mat for å ikke oppleve smerten ved å brenne meg igjen. Med en slik forståelse av intuisjon lagt til grunn, kan man hevde at intuitiv handling er en form for rasjonell handling i den forstand at alle tillærte responsene som utgjør en intuitiv handling kan begrunnes i tidligere opplevelser og erfaringer. Å handle rasjonelt er, som jeg diskuterte tidligere, å handle 'reasonable'. Grunnen til at pokerspilleren intuitivt syner et høyt bud, er fordi hun gjennom flere år har utviklet en god intuisjon på hvordan andre rundt bordet spiller i ulike situasjoner, deriblant når noen bløffer en hånd.

Teorien om rasjonelle valg er av blant annet disse grunner ikke egnet godt nok til å forklare rasjonelle handlinger. Kahneman oppsummerer en del av kritikken mot denne teorien:

In the standard rational model of economics, people take risks because the odds are favorable – they accept some probability of a costly failure because the probability of success is sufficient. [...] In its grip, they make decisions based on delusional optimism rather than on a rational weighting of gains, losses and probabilities. (2012, s. 252)

En god og fruktbar teori om (rasjonell) handling må i prinsippet kunne forklare alle typer handling, derav også intuitiv handling. Problemet ligger i at teorien om rasjonelle valg opererer med et syn på rasjonalitet som ikke stemmer overens med empirien – virkeligheten. Teorien's grunnleggende premisser om rasjonalitet gjør aktøren ute av stand til å fungere i hverdagslige situasjoner – kjapt handlende. Det er altså forståelsen av rasjonalitet som denne teorien bygger på som må justeres for å eventuelt kunne gjøre teorien mer fruktbar. Jeg skal senere vende blikket mot emosjoner og utforske hvorvidt emosjoner kan hjelpe oss med å bedre forstå rasjonalitet og rasjonelle handlinger.

2.2 Rasjonalitet og kollektiv handling

Til nå har diskusjonen om rasjonalitet dreid seg om hvordan begrepet brukes til å beskrive individers handlinger for å oppfylle egne ønsker. Denne diskusjonen om individuell handling er viktig dersom en vil utvikle en universell teori om handling, men det er minst like viktig å ta i betraktning at en fundamental form for handling i samfunnet er kollektiv handling. Kollektiv handling skjer når mennesker interagerer med hverandre. Dette kan være alt fra småkleine samtaler i heisen til dannelsen av en stat. Kollektiv handling observeres i mange tilfeller i sosiale grupper som individer identifiserer seg som en del av. Mange slike sosiale grupper er del av et større samfunn som setter strukturelle rammer i form av kulturelle føringer, normer, verdier osv. for individene i disse gruppene.

Strukturelle rammer gir både muligheter og begrensninger som for eksempel muligheten til å gå på skolen, få en utdanning, tjene penger og kunne kjøpe mat på butikken (i stedet for å måtte dyrke mat for å overleve selv), og lover som vi må følge. Sosial samhandling og organisering, som følge av kollektiv handling, resulterer i blant annet innskrenkning og utvidelse av personlig frihet. Berlin (1969) bruker begrepet negativ frihet til å beskrive frihet fra noe (vi er frie fra å måtte dyrke egen mat), og positiv frihet for å beskrive frihet til noe (vi er frie til å velge å gjøre ulike ting, for eksempel ta utdanning).

Et interessant poeng kan utledes av distinksjonen som trekkes mellom individuell og kollektiv handling; individet er i stand til å handle både individuelt og kollektivt. Disse handlingstypene har ulike ontologiske røtter i sosiologien. Mens få vil bestride at det finnes begge typer, er det en stor debatt om hvilken som veier tyngst; hva styrer handlingene til aktørene? Er det individuelle ønsker, preferanser og motiv, eller er det verdier, normer, kultur eller fellesskapets behov? De to store sosiologiske tankeskolene bygger på henholdsvis metodologisk individualisme (som betoner aktørens rolle og evne til å kunne forandre strukturelle trekk) og holisme (som argumenterer at strukturen legger føringer for aktøren).

2.2.1 Rasjonalitet ved realisering og opprettholdelse av kollektive goder

For å vise hvordan begge teorier prøver (og ikke fullt evner) å forklare kollektiv handling vil jeg dra inn det mye brukte sosiologiske eksempelet om etablering og opprettholdelsen av kollektive goder. Kollektiv handling produserer ofte et eller flere kollektive goder for en gruppe

av individer, og er avhengig av disse individenes bidrag til realiseringen og opprettholdelsen av disse kollektive godene. Et kollektivt gode er noe som alle som er del av et (kollektivt) fellesskap kan nyte, men som kun kan eksistere dersom medlemmene jobber sammen for å både etablere og opprettholde dette: «A public good is a resource from which all may benefit, regardless of whether they have helped provide the good» (Kollock, 1998, s.189). Retten til gratis skolegang for unger i Norge er et godt eksempel. Det kreves en enighet om at utdanning trengs, samt en innsats for å etablere et system som gjør det mulig å realisere denne visjonen. Når skoler er bygd, lærere er ansatt og vaktmesterne er på plass for å drifte bygget, kan elevene gå på skole. Men lærerne og andre ansatte krever lønn og skolen må vedlikeholdes og dersom tilbudet skal være gratis kan ikke ungene (eller deres foreldre) måtte være ansvarlige for å betale penger direkte til skolen. I stedet betaler alle som er en del av samfunnet (i dette tilfelle personer som er skattepliktige til den norske staten) skatt til staten som bruker disse pengene til å finansiere skoler, helseinstitusjoner, veidrift og mye mer. Dersom medlemmene slutter å betale skatt vil også disse kollektive godene slutte å eksistere. Til dags dato (tidlig 2023) eksisterer slike kollektive goder i samfunnet, som betyr at sosiologien i prinsippet må kunne forklare dette.

For den rasjonelle aktøren må det lønne seg å delta i et fellesskapsprosjekt for at han velger å delta. Fordelene som følger av den kollektive handling, og som er større enn ulempene ved å delta i den kollektive handling, skal motivere den rasjonelle aktøren til å delta. (Hagen, 2019). Lenge har denne forklaringen vært tilfredsstillende, men spillteori har avdekket en fundamental logisk feil som strider imot denne tankegangen. Olson (1971) har funnet at jo større en gruppe er, desto mindre sannsynlig er det at gruppen vil lykkes med å handle kollektivt: «the larger the group, the farther it will fall short of providing an optimal amount of a collective good» (Olson, 1971, s.35). Videre skriver Olson (1971) at jo større en gruppe er, jo lettere er det å utnytte større grupper for deres kollektive gode ved å være gratispassasjer. Kollektive goder er nemlig også tilgjengelige for aktører som ikke bidrar: «public goods are *non-exclusive* and as a result there is the temptation to enjoy the good without contributing to its creation or maintenance» (Kollock, 1998, s. 9-10). En gratispassasjer nyter uten å yte (like mye som andre). «Riktig nok kan det lønne seg å samarbeide, men det lønner seg enda mer å være gratispassasjer og snylte på de andres felles anstrengelser.» (Hagen, 2019, s. 112). La meg demonstrere hvilke ulike strategier aktøren kan ta i bruk ved hjelp av en tabell:

Kollektivt gode: helsetilbud			
IB = Betaler ikke skatt			
B = Betaler skatt			
	Jeg gjør	De andre gjør	
IB	B	Jeg sparer penger, men nyter	
B	B	Jeg betaler penger, men nyter	
IB	IB	Jeg betaler ikke penger og nyter ikke	
B	IB	Jeg betaler, men nyter ikke	

Tabell 1: Valghandlingsstrategier ved kollektiv handling

Utfallene i tabellen er rangert etter hvilke utfall som er mest ønskelige for den rasjonelle aktøren (øverst = mest ønskelig). Den rasjonelle aktøren ønsker nemlig å ha tilgang til det kollektive godet, samtidig som han sparer penger eller anstrengelser. Videre kan vi analysere tabellen ved å sammenligne strategiene (som her er handlingsalternativene IB og B). Ved å velge strategien IB får den rasjonelle aktøren to utfall; jeg sparer og nyter, eller jeg sparer men nyter ikke. Første utfallet kan vurderes som ++ (spare og nyte), andre utfallet kan vurderes som +- (spare uten å nyte). For den andre strategien, B, er det også to utfall; betaler og nyter, som får verdien +- og betaler uten å nyte, som får verdien --. Ved å sammenligne strategiene blir det ganske åpenbart at den dominante («beste») strategien, som lar aktøren sitte igjen med størst verdi, er IB (++ og +-, i motsetning til B +- og --). Denne teorien bygger videre på at den rasjonelle aktøren tar i betraktning at andre aktører rundt ham også handler rasjonelle, som dermed ikke gir aktøren noe garanti for å ikke bli utnyttet av de andre dersom han velger å bidra. Aakvaag (2008, s. 110 - 115) illustrerer dette «spillet» og utdyper ulike nyanser, som jeg ikke her skal utforske nærmere.

I situasjoner som involverer kollektiv handling blir aktøren altså konfrontert med et dilemma om hvordan han skal handle. Rasjonalitetsbegrepet splittes i to subkategorier; individuell og kollektiv rasjonalitet (Hagen, 2019). Skal aktøren handle på bekostning av det kollektive (individuell rasjonalitet), eller skal aktøren handle på egen bekostning (kollektiv rasjonalitet)?

2.3 Individuell og kollektiv rasjonalitet

Mens individuell rasjonalitet i prinsippet forklares på bakgrunn av et ønske om maksimering av egen nytte, forklares kollektiv rasjonalitet rutinemessig på bakgrunn av sosiale normer, verdier, identitet, kultur og flere. Situasjoner hvor individuelle ønsker strider imot strukturelle forventninger kan, av en aktør som befinner seg i en slik situasjon, erfares som et sosialt dilemma. Aktøren tvinges til å velge mellom individuelt rasjonelle og kollektivt rasjonelle handlingsalternativer. De aller fleste menneskene opplever dette hver dag i sitt liv. Dette kan være å bruke tid og penger på å ta en øl på byen med noen venner som lenge har planlagt å gjøre noe sammen, selv om du helst vil slappe av hjemme og spare penger (det kollektive gode i dette eksempel vil være samhold og vennskap i en gruppe). Dersom du bestemmer deg for å avlyse planene og dette fører til at samholdet i gruppen svekkes, kan gruppemedlemmene ikke lengre nyte det kollektive godet like fullt som før. Også individuelle handlinger kan stille aktøren for en konflikt hvor hun må velge mellom individuell og kollektiv rasjonalitet. Et eksempel er når man skal bestemme seg for hva man vil lage til middag. Man kan ha veldig lyst på et saftig stykke kjøtt, men samtidig bli pint av dårlig samvittighet, fordi kjøttproduksjonen er ansvarlig for store klimagassutslipp.

En del av problemet med kollektiv handling ligger således i konflikten mellom individuell og kollektiv rasjonalitet som aktøren konfronteres med i sosiale situasjoner. Etter å ha gått gjennom spillteori og teorien om rasjonelle valg sitter jeg igjen med den innsikten at samfunnet som vi observerer det egentlig ikke burde være mulig. Handlingsteorien som jeg har diskutert i dette kapittelet er ikke utstyrt med analytiske redskaper som er gode nok til å kunne forklare kollektiv handling og gruppemedlemmers bidrag til produksjonen og opprettholdelsen av kollektive goder. På den ene siden er det (antas det) kreative, ambisiøse og rasjonelle individer som må til for å opprette kollektive goder i første omgang. På den andre siden, derimot, er det disse samme individene som i grunn vil være tilbøyelige til å utnytte alle andres bidrag til å opprettholde et kollektivt gode og heller nyte uten å yte selv. Likevel eksisterer det kollektive goder og ordninger som vi benytter oss av daglig, og opprettelsen av nye, samt opprettholdelsen av eksisterende kollektive goder fungerer i mange tilfeller. Jeg lurer derfor på om individuell og kollektiv rasjonalitet er gjensidig utelukkende, eller om aktøren er i stand til å kombinere disse i sosiale situasjoner. Er det slik at et individ må velge mellom individuell eller kollektiv rasjonalitet når det handler, eller finnes det en form for hybrid-handlingstype som gjør det mulig for individet å handle dels motivert av individuell, og dels kollektiv rasjonalitet? Er det mulig å få ny innsikt i hvorfor samfunnet vi observerer er mulig ved å se på individuell og kollektiv

rasjonalitet som to ytterpunkter på en skala? Disse og flere spørsmål skal jeg teoretisere rundt i en senere del av teksten.

3 Emosjoner

Jeg vil nå rette oppmerksomheten mot emosjoner. Grunnen til at jeg har valgt å utforske emosjoner og hvilken rolle de spiller når man skal forklare handling, er at handling i de aller fleste tilfeller motiveres av, utløser eller skaper emosjoner. Jeg anser det derfor som viktig å se nærmere på hvilken rolle emosjoner spiller når et individ agerer eller reagerer; handler. Ettersom beslutningstaking er en essensiell del av handling må man ha en forståelse for hva det er som skjer når individet skal til å ta en beslutning. Som jeg skal vise i dette kapitlet spiller emosjoner helt klart en viktig rolle og kan til en viss grad forklare hvordan handling foregår, og hva som er viktige komponenter for handling. Jeg skal i diskusjonen min ta utgangspunkt i noen sosiologiske tanker for hvordan emosjoner kan forstås, og undersøke hvorvidt biologiske innsikter i hvordan emosjoner kan forstås, kan hjelpe til med å få en bedre, helhetlig forståelse for hva emosjoner er og hvordan disse påvirker sosial handling. Jeg skal undersøke både sosiologisk og biologisk litteratur som utforsker hvordan emosjoner kan forstås og skal diskutere senere i kapitlet at hverken det sosiologiske eller biologiske perspektivet i seg selv strekker til når man skal forklare kollektiv handling. Dette gir en interessant mulighet til å kombinere innsikter fra begge fagfelt for å bedre forstå handling. I fremstillingen skal jeg ta utgangspunkt i erkjente problemer ved sosiologisk teori om kollektiv handling, utforske hvordan biologiske innsikter kan bidra med å forklare noen av problemene, og til slutt igjen supplere med sosiologiske innsikter.

På samme måte som jeg har undersøkt hvordan rasjonalitet forstås innen relevant sosiologisk litteratur, skal jeg også granske litteratur og forskning som utforsker hvordan sosiologer og biologer forstår emosjoner, hvordan de fungerer og hvilke konsekvenser emosjoner kan ha for menneskelig (sam-)handling. I dette kapittel vil jeg også gjøre rede for sosiologiske perspektiv på hvilket forhold emosjoner og sosiologi står i til hverandre. Dette kommer godt frem i en gren innenfor sosiologien som kaller seg selv for «neurosociology» (Franks, 2014, s. 267) – nevrososiologi. Jeg vil også kaste et blikk i nevrovitenskapens domene, og da spesielt på arbeidet som hjerneforskere Damasio og Bechara har bidratt med; en teori om hvordan følelser er med på å påvirke individers prosess rundt beslutningstaking. Etter dette viser jeg hvilke likheter nevrologiske oppfatninger av emosjoners funksjoner ved beslutningstaking har med Luhmann's (1973) begrep om kompleksitetsreduksjon i sosiale situasjoner. Til slutt vil jeg presentere et perspektiv som utforsker hvilken rolle emosjoner kan spille for kultur, før jeg gjør rede for et interessant konsept som er introdusert av Salmela (2013); kollektive emosjoner. Ved

å gå gjennom denne litteraturen håper jeg å kunne lage analytiske verktøy som kan hjelpe til å med å belyse hva som skjer under kollektiv handling.

Før jeg dog kan begynne å undersøke hvilken rolle emosjoner spiller for handling, skal jeg se på hva en emosjoner egentlig er. Den amerikanske sosiologen Tenhouten (2013, s. 9-10) skiller emosjoner fra «feelings», «instincts», «affects», «sentiments», «moods» og «passions». Jeg skal ikke redegjøre forskjellen mellom alle disse, men vil se på forskjellen mellom emosjoner og følelser, da disse ofte forveksles med hverandre. Damasio beskriver at en emosjon er:

en kombinasjon av en mental evalueringsprosess, enkel eller kompleks, og disposisjonelle reaksjoner på samme prosess, for det meste rettet mot selve kroppen, noe som resulterer i en emosjonell kroppstilstand, men også mot selve hjernen [...], noe som i tillegg resulterer i mentale forandringer. (Damasio, 1994/2001, s. 146)

En mindre kryptisk, men minst like lang, beskrivelse av emosjoner er gitt av TenHouten:

Emotion will be understood as prototypical, conscious, subjective, psychophysiological, state of mind – such as anger, pride, or confidence, which arises in response to a danger or opportunity in the environment or to an event or situation in the social world, and which prepares one for a potentially adaptive, expressive, and/or communicative behavioral reaction. [...] Emotions [...] are manifested in facial expression, posture, gesture, behavior, and speech. (TenHouten, 2013, s. 9-10)

Emosjoner er altså alle endringer i kroppens tilstand, enten fysiske eller mentale, som skyldes en reaksjon på noe som skjer rundt individet. Disse endringene kan observeres av andre individer; hvis jeg blir sint, vil du kunne måle en høyere puls, se ristende hender, rødming i ansiktet, forandringer av ansiktsstrukturen min, observere et høyere adrenalinnivå i blodet mitt eller legge merke til mine ansente muskler i overkroppen. Følelser, derimot, er den subjektive opplevelsen av en emosjon og følger emosjoner temporært (TenHouten, 2013). Elster skriver at emosjoner utløses av vår oppfatning og tolkning av en situasjon eller tilstand: «emotions are triggered by beliefs about events or states» (1999, s. 250). Det kan midlertidig virke som om det kun er emosjoner som bærer sosiologisk relevans (dette skal nyanseres videre). Ettersom det er emosjoner som kan observeres og tolkes av andre individer, er det ofte emosjoner som representerer kapasitet for mellommenneskelige interaksjoner. Knut ser at på Anne sitt kroppsspråk og tenker: «Hun virker trist.». Han tolker dette som at hun er lei seg fordi Bård sa noe frekt til henne. Knut velger å gå bort til Anne for å trøste henne. Uten at Anne hadde utstrålt

en (miks av) emosjon(er), ville ingen kunne merke at hun er lei seg. På samme måte ville ikke Knut gått bort og trøstet henne, om han tolket hennes emosjoner på en annen måte. Basert på dette kan man kanskje argumentere for at følelser kun er et biprodukt, en slags rest, mens kun emosjoner har en viktig betydning for handling. Følelser kan, derimot, også motivere til handling. Dette kan skje som et alarmerende signal i form av redsel eller frykt, som utløser en ubehagelig følelse i individet og gjør at individet flykter fra en farlig situasjon. Følelser er opplevelsen av forandringer i kroppens tilstand (Damasio, 1994/2001). Dette betyr at følelser kun kan oppleves av organismer som har emosjoner. Når du ser mitt sinne, reagerer kroppen (hjernen) din og utløser en emosjon. Denne varierer fra person til person og oppleves (føles) ulik fra person til person. Den samme emosjonen, for eksempel, tristhet, vil føles ulikt for hvert individ (Damasio, 1994/2001).

I denne teksten forstår jeg en emosjon som en forandring i et individs mentale og/eller fysiske tilstand som skyldes en forandring i omgivelsene og som i prinsippet kan observeres og fortolkes av et annet individ. Opplevelsen av disse forandringene er det som individet erfarer i form av en følelse. Følelser er private og kan ikke observeres av et annet individ (de kan dog skildres fra individ A til individ B). Denne distinksjonen mellom emosjon og følelse medfører en interessant innsikt for sosiologien; det gjør det mulig for et individ å handle mot andre individers forventninger. En observert emosjon er alltid en tolket emosjon, og denne stemmer ikke nødvendigvis overens med opphaverens egne, private fortolkning og opplevelsen av emosjonen; følelsen. Et eksempel på dette kan være at noen handler på en overraskende måte eller gjør noe uforventet. Som et sjakkspill hvor hver spiller har fått et oppdrag som den andre spilleren ikke vet om; spillerne har begrenset informasjon og må, ved å prøve å tolke motivasjonen bak den andre spillerens trekk, prøve å finne ut hvilket oppdrag den andre har. Trekk som «ikke gir mening» for en spiller kan likevel være godt begrunnet for spilleren som gjorde trekket. Denne distinksjonen mellom emosjon og følelse kommer til uttrykk i sosiale situasjoner når for eksempel Individ A prøver å tolke Individ B's emosjoner, for så å kunne tilpasse egen handling til situasjonen. Et individ som handler basert på dets tolkninger av alle andre individer i en situasjon benytter seg av et viktig verktøy; rasjonalitet. Man prøver å forstå hverandre basert på blant annet hvilken emosjonell informasjon man får og hvordan denne informasjonen tolkes.

3.1 Emosjoner; beslutningstaking og handling

For å se på hva emosjoner har å gjøre med beslutningstaking og handling skal jeg først se på hvor emosjoner kommer fra hvilken rolle emosjoner har og har hatt for biologisk overlevelse historisk sett. Det er fornuftig å se på evolusjonen av emosjoner opp gjennom menneskets historie, fordi menneskets kapasitet til sosial samhandling har utviklet seg i tråd med evolusjonen av organismen. Hominider, tidlige menneskeaper som levde for rundt 10 millioner år siden, er våre forfedre. Disse har over en 10 millioner år lang prosess, gjennom en naturlig seleksjonsprosess, gradvis evolvert til Homo Sapiens (Turner, 2014). Emosjoner har vært nøkkelen til hominidenes overlevelse, og ikke, som det ofte blir spekulert i, kultur (Turner, 2014). Språk og kultur, som Turner (2014) skriver, kom ikke i bildet før mye senere og utgjør ikke den essensielle delen som sikret hominidenes overlevelsen i savannen. Dette var det emosjonene som sikret. De første emosjonene, primæremosjonene (Damasio, 1994/2001, TenHouten, 2013) er den type emosjoner som hjalp hominidene med å overleve som art; glede, ønske (desire), sorg og frykt. Homo Sapiens finner seg utstyrt med kapasiteten til å produsere et mangfold av sekundæremosjoner (Damasio, 1994/2001, TenHouten, 2013) og tertiaremosjoner (TenHouten, 2013). Dette er sammensatte emosjoner som er et produkt av flere primæremosjoner (håp, skam, sjalusi, skyld og flere).

Dersom emosjoner har spilt en viktig rolle i biologisk overlevelse for hominider, teoretiserer Damasio (1994/2001), er kanskje hjernen koblet på en måte at emosjoner og beslutningstaking prosesseres i samme del av hjernen:

Hvis grunnleggende biologisk regulering er av sentral betydning for styringen av personlig og sosial atferd, kan det hende at den hjerneoppbygningen som hadde best sjans for å lykkes i det naturlige utvalg, var en der de undersystemene som var ansvarlige for tenkning og beslutninger, forble intimt knyttet sammen med dem som handlet om biologisk regulering, for begge er involvert i kampen for å overleve. (Damasio, 1994/2001, s. 96)

Denne tanken om at biologisk overlevelse og sosiale situasjoner muligens prosesseres i samme del av hjernen, er interessant, fordi den forteller oss noe om hvordan, gjennom naturlig seleksjon, emosjoner og sosial samhandling har blitt knyttet tett sammen med hverandre. Evnen til både biologisk og sosial overlevelse (i den videste forstand) er knyttet til emosjoner. Vår evne til å reagere på farer i ulike situasjoner, og være empatiske er predisponerte og avhenger av emosjonene.

Handling, i sitt første, mest grunnleggende stadium oppfyller funksjonen om overlevelse for individet; «the brain was built up through an evolutionary process to produce action that has survival value» (Franks, 2014, s. 278). Gjennom årene har også produksjonen av emosjoner utviklet og manifestet seg i hjernen. I starten var emosjonenes oppgave å hjelpe organismen med å overleve biologisk (fysisk). Etter hvert som hjernen og dets kapasitet til å prosessere emosjoner utviklet seg, begynte vår art å bli mer sosial. Emosjoner er, ifølge Franks (2014) kritiske for menneskets kapasitet til intersubjektivitet. Intersubjektivitet er «something that exists within the communication network linking the subjective consciousness of many individuals» (Harari, 2011, s. 132). Et eksempel på dette er verdien av penger. Mynter og fargerike sedler i seg selv har hverken en stor egenverdi eller nytteverdi, men fordi vi har et system (økonomien) som bruker penger til å koordinere samhandling, har penger en stor nytteverdi. Denne verdien eksisterer kun i den grad at mange nok aksepterer verdien og holder troen på at den vil fortsette å eksistere. Evnen vår til intersubjektivitet, som i stor del kommer fra emosjoner, er det som gjør oss i stand til å danne sosiale grupper og organisasjoner (Franks, 2014, Harari, 2011). For sosiologien bærer denne innsikten med seg at emosjoner er en grunnleggende byggestein for sosial, kollektiv handling.

Som vist tidligere har ikke sosiologien en tilfredsstillende teori som kan forklare kollektiv handling. Jeg har derfor lett i det andre enden av spekteret; biologien. Biologien ser ut til å kunne hjelpe oss med å danne en grunnleggende forståelse av emosjoner, noe som kan gi innsikt i hvordan handling fungerer. Ettersom det eksisterer et sosiologisk behov om å kunne forklare menneskelig (sam-)handling, og dette behovet ikke kan dekkes av å betrakte mennesket som en logisk rasjonalitetsmaskin (se f.eks. Elster (1999), Kahneman (2012) eller Damasio (1994/2001)), kan biologiske innsikter om hvilken rolle emosjoner kan spille for individuell handling og beslutningstaking være av interesse for sosiologen som ønsker å bidra til begrepsfestelsen av kollektiv handling. For å bedre kunne forstå kollektiv handling må sosiologien først kunne forstå individuell handling. Det er her emosjoner spiller en viktig rolle. I neste delkapittel skal jeg derfor introdusere en biologisk teori om beslutningstaking, og skal senere drøfte hva sosiologien kan lære av biologiske innsikter om hvordan emosjoner påvirker individuell handling og beslutningstaking.

3.1.1 Reduksjon av sosial kompleksitet: somatisk markør-hypotesen og tillit

Somatisk markør-hypotesen er en nevralt teori om hvordan individer tar valg (Bechara & Damasio, 2004) som vil fornye den tradisjonelle modellen om rasjonell beslutningstaking som bygger på maksimering av forventet nytte. Ettersom denne tradisjonelle teorien baserer seg, som vist, på fundamentalt tvilsomme antagelser, trengs det en bedre forståelse for hvordan individet velger mellom flere alternative handlinger. Hjerneforskerne Bechara og Damasio utviklet somatisk markør-hypotesen etter mange år med forskning på hjernen til personer som har nevralt skader. Den somatiske markør-hypotesen (heretter SMH) er basert på en antagelse om at defekte emosjonelle mekanismer gjør det vanskelig for individet å ta (fordelaktige) valg. SMH utforsker rollen emosjoner spiller for beslutningstaking hos individet; nærmere hvordan individet kommer frem til ulike handlingsalternativer og hvordan individet velger et alternativ. En grunnleggende tanke i denne teorien er at emosjoner skaper preferanser, uten hvilke individet ikke ville kunne ta beslutninger, fordi alle alternativ ville oppfattes som like ønskelige.

Emosjoner er som nevnt forandringer i kropps- og hjernetilstand som er utløst av et dedikert system i hjernen som responderer på innhold i ens persepsjon av objekter, individer eller begivenheter i omgivelsen (Bechara & Damasio, 2004). Disse emosjonene kommer til uttrykk gjennom en kroppslig tilstand (somatic state), som er en rekke fysiske responser og reaksjoner som kjennetegner en emosjon. Disse kan være uobserverbare, indre forandringer (blodårer som utvider seg eller et høyere adrenalinnivå i kroppen) eller observerbare, ytre forandringer (rødming, mimikk, forandringer i teksturen av huden). Når et individ må ta en beslutning, hevder Bechara og Damasio (2004) at det er mentale representasjoner av framtiden som utløser emosjoner, som igjen fører til en somatisk tilstand. Dette kaller forskerne en somatisk markør. Somatiske markører er «ved læring blitt knyttet til forutsette framtidige resultater av visse scenarioer» (Damasio, 1994/2001, s. 179). Slik kan åpenbart farlige situasjoner tolkes av organismen i løpet av kort tid, og uten at det må finne sted en grundig tankeprosess. Somatiske markører fungerer som en automatisk filtreringsprosess som kraftig reduserer antall valide handlingsmuligheter, slik at individet så kan velge blant noen få eller kun ett handlingsalternativ. Denne teorien antar videre at hjerneskadene som påvirker et individs emosjonelle evner også vil påvirke dette individets kapasitet til å ta fornuftige valg. Herav vil det, ut fra denne teorien, følge at det eksisterer en korrelasjon mellom emosjoner og beslutningstaking. Også Elster (1999, s. 297) kommenterer på Damasio & Bechara's funn og kommer frem til at dette er tilfelle, men konkluderer med at det er vanskelig å si om det også er kausalitet.

I hypotesen om funksjonen av somatiske markører ser det ut til å ligge noen likheter med Niklas Luhmann's begrep om tillit. Luhmann (1973) argumenterer for at samfunnet er preget av en stadig voksende grad av kompleksitet. Han skriver at det for et individ eksisterer en uoversiktlig mengde «Wirklichkeiten und Möglichkeiten» (Luhmann, 1973, s. 3) – virkeligheter og muligheter – som gjør det vanskelige for individet å holde oversikt. Vi er selvbevisste og forstår at andre mennesker også er selvbevisste. Dette fører med seg at vi tar andres perspektiv i betraktning når vi handler, og vice versa: «Verdenen er trukket ut til ukontrollerbar kompleksitet, slik at andre mennesker, på hvilket som helst tidspunkt, kan fritt velge ulike handlinger. Jeg, derimot, må handle her og nå.» (Luhmann, 1973, s. 23-24, min oversettelse). For å ikke drukne i et hav av valgmuligheter, trenger mennesket en mekanisme for å redusere denne sosiale kompleksiteten. Luhmann (1973) foreslår at det er tillit som reduserer den typen kompleksitet som skapes av de(n) andres frihet. Tillitens funksjon, ifølge ham, er å fange opp og redusere denne kompleksiteten.

Tillit, i sin mest grunnleggende form, er å ha tillit til seg selv og til den egne kroppens mekaniske oppgaver; jeg har tillit til at jeg kan gå gjennom denne gangen. Tillit, i sin sosiale gestalt, er noe som kan gis til, eller byttes mellom, et individ og et annet. Når en ny person vurderes til et styrevern, kan man ikke vite om denne personen vil gjøre en god jobb, fordi suksess som oftest måles i oppnådde resultater, heller enn standarder for gjennomføring. Derfor oppstår det noe Luhmann (1973, s. 26) kaller «ein Zeitproblem» - et tidsproblem. Man vet ikke om det nye styremedlemmet vil gjøre en god jobb før etter han har fått gjøre noen oppgaver. Vi kan, dog, velge å stole på at han kommer til å gjøre en god jobb – vise tillit. Mens tillit i noen tilfeller kan være en latent bivirkning som har blitt til over tid, for eksempel at du har lært deg å stole på vennen din, er selve dannelsesprosessen av tillit en aktiv og reflektert prosess som må læres (Luhmann, 1973). Tillit er altså ikke bare mekaniske konsekvenser og reaksjoner på det som skjer i omverdenen. Luhmann (1973) skriver at psykologien kan forklare hvordan tillit produseres, men at dette i seg selv ikke er tilstrekkelig for å forstå hva og/eller hvem som stoles på – eller ikke. Tillit er et sosialt fenomen, ettersom det oppstår «in einem Interaktionsfeld» (Luhmann, 1973, s. 4) – i et interaksjonsfelt – som påvirkes av både psykologiske (les; biologiske) og sosiale faktorer.

Akkurat som Damasio og Bechara's SMH beskriver en mekanisme om biologisk kompleksitetsreduksjon, så er også Luhmann's begrep om tillit å forstå som en mekanisme om reduksjon av sosial kompleksitet. Biologien kan til en viss grad hjelpe til med å skissere hvordan handling blir til, ved å skissere en mekanisme for reduksjon av kompleksitet for

handlingsmuligheter, men disse biologiske innsiktene er utstyrt godt nok til å virkelig forstå mangfoldet vi finner i sosiale situasjoner. Vi forstår på dette tidspunktet heller ikke hvordan et individ bestemmer seg mellom flere alternative handlingsmuligheter, som tilsynelatende er like valide eller gode. Hva er det som gjør at ulike handlingsalternativer tilskrives ulike verdier, utover en ren overlevelsesverdi? Når beslutninger i sosiale situasjoner skal treffes er det viktig å ta i betraktning at menneskelig samhandling introduserer en ny faktor – kultur – som det er sosiologiens rolle å analysere videre.

3.2 Emosjoner og kulturell teori

Kulturell diversitet, slik skriver Illouz, Gilon & Shachak (2014), av emosjoner kan kun i liten grad forklares av det biologiske fagfeltet. Med kulturell diversitet av emosjoner menes det at en viss emosjon, for eksempel glede, kan komme til uttrykk og bli tolket ulikt i forskjellige kulturelle kontekster. Glede kan, avhengig av kulturen, eksempel komme til uttrykk som et beskjedent smil, høylytt latter eller en spesiell type kroppsholdning eller gestikulering. Avhengig av den kulturelle konteksten får altså emosjoner en annen betydning; «Culture provides the framework for the labeling, classification, categorization and interpretation of emotions, and social norms regulate and form their expression and even their experience.» (Illouz, Gilan & Shachak, 2014, s. 221). Gjennom oppveksten læres emosjoner videre og gjennom livet formes og forandres våre tolkninger av disse. Denne lærings- og tolkningsprosessen er kontekst-sensitiv. Den sosiokulturelle konteksten vi befinner oss i spiller en viktig rolle for hvordan vi lærer, tolker, opplever, utstråler og ser andres emosjoner. Emosjoner, som eksempelvis kjærlighet, beskriver dermed et stort repertoar av menneskelige, både private og sosiale, opplevelser, heller enn faste egenskaper. Videre betyr dette at bestemte emosjoner kan tolkes ulikt av ulike kulturelle grupper. Dette kulturelle mangfoldet, som det biologiske fagfeltet alene ikke kan forklare, kan observeres i (særlig) interkulturelle og internasjonale samfunn og grupper.

Også Damasio (1994/2001) anerkjenner rollen kulturen spiller for beslutningstaking. Emosjoner er, ifølge ham, ikke bare en grunnmekanisme der en forhåndsinnstilt og uflexibel kropp utløser en somatisk tilstand, men at det foreligger en mulighet for en filtreringsprosess;

Reaksjonen på [...] stimuli og situasjoner kan filtreres av en innskutt, oppmerksom evaluering. Og på grunn av den ettertenksomme og evaluerende filtreringsprosessen er

det rom for variasjon i bredden og intensiteten av ferdiginnstilte emosjonsmønstre. (Damasio, 1994/2001, s. 138)

Damasio setter her frem et syn om at emosjoner aktivt kan påvirkes av individet. Men også kulturens latente virkninger på emosjoner er viktig å ta i betraktning; passiv forming av hvordan individer i et samfunn opplever egne og andres emosjoner. Et eksempel på dette er Hochschild (1979) sitt begrep «feeling rules». Følelsesregler er retningslinjer for hvordan individet skal evaluere hvorvidt hennes emosjonelle opplevelse (følelse) er rimelig for den sosiale situasjonen hun befinner seg i (Hochschild, 1979, s. 566). Konstant fortolkning av den sosiale situasjonen rundt, og den indre opplevelsen av situasjonen kan dermed føre til at individet produserer og opplever nye emosjoner, som skyld eller avsky. I sosiale situasjoner får emosjoner altså et normativt aspekt som ofte kommer til uttrykk gjennom en slags emosjonelle normer. Disse emosjonelle normene legger føringer for hvordan vi kan evaluere hvorvidt våre følelser tilknyttet en sosial situasjon er legitime, normativt sett (Hochschild, 1979). På sett og vis kan man si at sosiale normer delvis opprettholdes av emosjonelle normer, som igjen kommer fra emosjonene. Også Jon Elster tilskriver emosjoner stor viktighet for det sosiale: «social norms are sustained by emotions of agents and observers» (1999, s. 292).

Akkurat som normer og forventninger er forskjellige fra samfunn til samfunn og fra sosial gruppe til sosial gruppe, så varierer også følelsesregler i tråd med forskjellen i normer og forventninger i alle slags samfunn og sosiale grupper. Kulturell diversitet er, ifølge disse tankene, blant annet et produkt av ulik emosjonell fortolkning av sosiale situasjoner. Ut fra denne gjennomgangen ser det ut til at kapasiteten til kollektiv handling ligger i emosjonene, mens sosiokulturelle faktorer kan påvirke og filtrere hvilke handlinger og valg som faktisk blir tatt.

3.3 Kollektive emosjoner; privat og kollektiv tilslutning og ethos

Til nå har jeg undersøkt hva emosjoner dreier seg om, hva som skiller emosjoner fra følelser, på hvilken måte emosjoner bidrar til å redusere kompleksitet i situasjoner og hvordan emosjoner kan variere med kultur. En viktig del av puslespillet for å kunne teoretisere om hvordan emosjoner og rasjonalitet påvirker kollektiv handling, er å undersøke hvilken rolle emosjoner spiller i det kollektive. Luhmann's begrep om tillit introduserer allerede til en viss grad dette kollektive aspektet, ved at individene må ta gjensidig hensyn til hverandre for å kunne få og gi

tillit. Også kulturell teori prøver å si noe om samspillet mellom emosjoner og normer, og situasjoner hvor det oppstår en diskrepans mellom hva et individ bør føle (følelsesregler, jf. Hochschild) og hva et individ faktisk føler. Med dette i bakhodet, la oss se på det som Salmela (2013) introduserer som kollektive emosjoner.

Salmela (2013) beskriver hvilke funksjoner kollektive emosjoner har: «collective emotions contribute to the formation of social groups. Religious, political, ideological, and other identity groups often arise when the emotions of several individuals converge on an important topic» (Salmela, 2013, s. 160). Det vil si at kollektive emosjoner, i dette perspektivet, oppstår gradvis gjennom en samhandlingsprosess mellom individer, heller enn å allerede eksistere i individene. Kollektive emosjoner fremkalles ikke, de skapes. Individer kan finne sammen som en gruppe fordi de er sinte mot urettferdigheten som en tredje part har utsatt disse individene for, eller noen mennesker kan oppdage deres delte lidenskap for å spille brettspill og danne en vennegruppe basert på en eller flere delte emosjoner. Etersom Salmela (2013) ikke gir noen konkret definisjon på hva en kollektiv emosjon er, skal jeg dra på tidligere gjennomgang av hva en emosjon er, og, sammen med Salmela's (2013) beskrivelse av kollektive emosjoner, kombinere forståelsen av begge til en tentativ definisjon av kollektive emosjoner; En emosjon er en endring i kroppens fysiske og/eller mentale tilstand, som skyldes forandringer i omgivelsene. Denne forandringen tillæres, filtreres og påvirkes av sosiokulturelle rammer som individet befinner seg i. For at en emosjon blir kollektiv må denne emosjonen deles av flere individer, og dets intenderte objekt (hva det dreier seg om) må være det samme som hos de andre individene. Dersom du er sint på staten og jeg er sint på naboen, oppstår det altså ikke en kollektiv emosjon. Vi kan, derimot, begge være sinte på staten, men av ulike grunner. En kollektiv emosjon svekkes og/eller styrkes i samsvar med hvordan grunnen til emosjonen konvergerer eller divergerer mellom individene.

Salmela (2013) redegjør for kollektive emosjoners evne til å føre til dannelse av sosiale grupper og skriver videre at kollektive emosjoner motiverer til kollektiv oppførsel/handling som bidrar til å vedlikeholde og tilfredsstille det Salmela kaller gruppens ethos. Gruppens ethos er verdier, mål og tro som konstituerer gruppenes sosiale grunnlag (Salmela, 2013). Dette ethos-begrepet vil være et sentralt begrep i teoretiseringsdelen senere i oppgaven. En sosial gruppes ethos er, ifølge Salmela (2013), å se på som sosiale spilleregler, forventninger og mål som individene som er del av gruppen aksepterer og følger. Ethos kommer til uttrykk gjennom blant annet verdier, mål, tro og normer. Før Salmela (2013) redegjør for hvordan kollektive emosjoner ikke bare kan fasiliterer dannelsen av og vedlikeholde, men også muliggjøre kvalitativ forandring i

grupper, presenterer og kritiserer Salmela noen teorier som prøver å forklare kollektive emosjoner. En betraktning ser på emosjoner i grupper som emosjonelt gruppeklima. Ifølge dette synet skapes et emosjonelt gruppeklima av at individene bidrar med sine egne emosjoner. Gruppeklimaet følger en slags additiv ligning hvor gruppeklimaets emosjonelle kvalitative og kvantitative karakter er summen av dets deler (Salmela, 2013). «Intergroup Emotions Theory», slik skildrer Salmela (2013, s. 163), handler om at når et individ som identifiserer seg med en (del av) en gruppe, så blir denne gruppen etter hvert en del av selvet og får sosial og emosjonell betydning for, først og fremst, individet, men også for gruppen. En tredje tilnærming er av ritualistisk opphav. Slike tilnærminger fokuserer på at medlemmene av en gruppe kommuniserer om og fokuserer på en aktivitet eller et objekt. Fokuset på denne aktivitet eller dette objektet gjør, ifølge slike tilnærminger, at gruppemedlemmene opplever sterke felles emosjoner. Noen eksempler på slike mer eller mindre viktige ritualer kan være å gå i tog og streike, tilbe en guddommelig kraft, eller møtes på samme tid hver dag for å spise lunsj.

Salmela (2013) foreslår at vi bør forstå kollektive emosjoner på en skala, som et kontinuum, heller enn noe som er avslått og slås på i sosiale situasjoner. Dersom kollektivitet avhenger av å dele emosjoner med andre, er det plausibelt å anta, ifølge Salmela (2013), at man kan dele emosjoner i en større eller mindre grad. En viktig faktor i gruppedannelse, som også er et viktig trekk ved kollektive emosjoner er noe Salmela kaller en «underlying concern» (2013, s. 169). Denne er å forstå som et dypt liggende behov/mål/ønske i individet. Jeg kommer til å bruke begrepet agenda fremover. Det er verdt å bemerke at Salmela også legger vekt på den passive forståelsen som kommer av ordet 'concern'. Salmela (2013) tilordner graden av styrken i kollektiv emosjoner til i tre hovedkategorier; svake kollektive emosjoner, moderate kollektive emosjoner og sterke kollektive emosjoner. Svake kollektive emosjoner oppstår når et individ deler gruppens agenda, dersom dette gagnar individets egne, private mål. Her snakker vi om en privat tilslutning; individet slutter seg til gruppen av en privat bakenforliggende grunn og forfølger en egen agenda. Moderate kollektive emosjoner oppstår når et behov blir fellesgjort (ytret/delt) av et individ, fordi vedkommende trur at andre medlemmer har det samme, private behovet. Også her skjer tilslutning på bakgrunn av en privat bakenforliggende grunn, mens agendaen som forfølges deles med andre gruppemedlemmer. Sterke kollektive emosjoner oppstår når et individs tilslutning til noe både begrunnes med bakgrunn i det kollektive, og forfølger en felles agenda. Behovet som ytres begrunnes ikke i det private; individet handler her ikke ut fra egen interesse. Individets forpliktelse til en sak argumenteres ut fra gruppens

velvære; målet er nådd når og kun når dette målet er nådd for alle gruppemedlemmer. Kollektiv tilslutning kan skje både eksplisitt (som en avtale) og implisitt (organisk).

Salmela (2013) kommer frem til at det er felles intensjonalt innhold og felles aktive opplevelser av kollektive emosjoner som kan forklare hvordan disse bidrar til å opprettholde og forsterke solidariteten blant medlemmene i en sosial gruppe, samt deres tilslutning til gruppen. La meg gi et eksempel som klargjør forskjellen mellom det som Salmela (2013) kaller svake og sterke kollektive emosjoner. Tilslutningen til det norske samfunnsfellesskapet kan komme til uttrykk gjennom både svake og sterke kollektive emosjoner. Brukerne av kollektivtransport er et fint eksempel på en sosial gruppe som de aller fleste individene har sluttet seg til fordi tjenesten de får nyte av oppfyller et privat behov. Hvis jeg vil komme meg til universitetet hver dag har jeg et behov om å ta buss. På bussen, på vei til universitetet, gjelder det noen spesifikke normer; du skal vente med å slippe folk av bussen før du selv går på, du skal ikke sitte deg ved siden av noen, med mindre det ikke er noen ledige plasser og du skal helst la andre passasjerer være i fred. Det som skjer i det jeg går på bussen er at jeg binder meg til normer av standarder for rasjonalitet, samt blir utsatt for (og utsetter andre passasjerer for) anonymt, sosialt press om hva som er forventet og akseptabel oppførsel. Jeg følger normene og standardene i dette bussfellesskapet for å kunne forfølge min agenda, nemlig å komme meg til destinasjonen. Min tilslutning til dette fellesskapet er av en privat grunn. Dersom det skulle punktere et hjul, eller en annen passasjer ikke fikk tid til å gå av bussen ved et stopp, forventes det ikke av meg å hjelpe til. Se nå for deg at en gjeng bestevenner kommer på bussen. Innad i denne vennegjengen er det sterke kollektive emosjoner; vennene stoler på og liker hverandre, og har samme agenda; henge med hverandre og ha det gøy på bowling i sentrum. Etter hvert begynner vennegjengen å diskutere meget private ting høylytt å bussen. Andre passasjerer gir subtilt uttrykk for at dette ikke er en vanlig ting å gjøre i «kollektivtransportsituasjoner», selv om det likevel kan være vanlig i vennegjengen. Det oppstår en konflikt for vennene; skal jeg følge bussnormene eller vennegjengnormene? I dette tilfellet velger vennene å følge normene i gruppen hvor de opplever en sterkere grad av kollektive emosjoner.

Dette eksempelet viser godt at det ofte oppstår subgrupper i allerede eksisterende sosiale grupper, eller at ulike sosiale grupper kan eksistere på ett og samme sted og konfrontere gruppemedlemmene med en rollekonflikt. Derfor er det viktig å forstå kollektive emosjoner som noe som uttrykkes og forstås i ulik grad, heller enn noe som enten er til stede eller ikke. Kollektiv handling er dog mer enn kun en ulik grad av kollektive emosjoner som oppleves av et antall individer. Selv om individet oftest handler på automatikk (Kahneman, 2012), er det i

stand til å tenke seg om og ta bevisste, deliberative beslutninger. Man må fortsatt kunne forklare om de to delene som jeg introduserte – rasjonalitet og emosjoner – kan jobbe sammen og faktisk produsere handling. Videre er det ikke sikkert at denne potensielle forklaringen på handling også holder når man skal forklare kollektiv handling. Den biologisk begrunnede forklaring på hvordan mennesker tar beslutninger er interessant, men ikke i seg selv nok til å kunne forklare kollektiv handling. Sosiologien på sin side, har slitt med å komme opp med et handlingsbegrep som er kompatibelt med det empiriske grunnlaget fra virkeligheten, hvor vi finner både egoistiske og altruistiske handlinger, samt stabilitet og evnen til forandring og kreativitet. Ved hjelp av kreativ teoretisering skal jeg diskutere hvilken rolle emosjoner, rasjonalitet og kultur kan tenkes å spille for kollektiv handling, for å kanskje kaste et lite glimt av lys over den kollektive handlingens problem.

4 Metode – Swedberg's teoretisering

Nå som jeg har presentert teori som utforsker både rasjonalitet og emosjoner er jeg klar til å starte analyseprosessen. Analysemetoden jeg skal bruke er inspirert av og baserer seg på Swedberg's (2014) *The Art of Social Theory*, hvor han samler tanker og metoder i en heller ukonvensjonell analysemodell. Teoretisering, eller «theorizing» som Swedberg (2014) kaller det, er en meget kreativ prosess, gjennom hvilken nye ideer og tanker om et fenomen man undres over genereres og diskuteres. Det er en prosess, ifølge Swedberg (2014), som produserer teori. Denne metoden åpner for en aktiv og kreativ analyseprosess som gjør det mulig å fritt kunne forsøke å etablere nye ideer og analyseverktøy som kan være bedre egnet enn allerede eksisterende analyseverktøy til å forstå kollektiv handling. Swedberg (2014) skriver at «the context of discovery» (2014, s. 17) – oppdagelseskonteksten, er vel så viktig som «the context of justification» (2014, s. 17) – redegjørelseskonteksten. Førstnevnte sier noe om hvordan en ny ide om et fenomen genereres, mens den sistnevnte handler om hvordan denne ideen kan bidra til å forklare fenomenet. Oppdagelseskonteksten er, ifølge Swedberg (2014), vel så viktig som redegjørelseskonteksten, fordi det er like viktig å generere nye ideer, som det er å finne forklaringer på fenomener. Uten nye ideer ville forskningen ikke utviklet seg videre, men heller sirkulert rundt og prøvd å finne svar på de samme hypotesene.

Abduksjon, som Swedberg (2014) skriver, er en viktig kilde til kreativitet i forskning. Abduksjon starter i en overraskende observasjon som man ikke forstår og ønsker å finne en forklaring på og spiller seg ut gjennom oppdagelses- og redegjørelseskontekstene. Enkelt sagt er abduksjon sosiologisk fantasi; man observerer et sosialt fenomen som man ikke forstår og prøver å komme opp med en forklaring på fenomenet ved å bruke ulike, kreative teknikker. Ved å komme opp med kreative ideer og hypoteser kan man ende opp med å havne litt utenfor de tradisjonelle sosiologiske tankemønstre og kan på denne måten finne plass til å ta i betraktning innsikter fra andre forskningsområder, som kan brukes til å supplere den sosiologiske forståelsen av samfunnet. Det er nettopp dette jeg vil utforske. Ved å ta i betraktning både sosiologiske men også noen biologiske innsikter i hvordan emosjoner fungerer, håper jeg å kunne bidra med noen nyttige innsikter til diskusjonen rundt hvordan kollektiv handling kan være mulig.

Teoretisering, slik Swedberg (2014) beskriver prosessen, er en forstudie av et fenomen som er forunderlig for, i dette tilfelle, det sosiologiske øyet. I en forstudie starter man ut fra en observasjon, utvikler begreper, konsept, typologier, modeller og lignende, og prøver så å

formulere en foreløpig forklaring (Swedberg, 2014). Etter en slik forstudie skal så hovedstudien gjennomføres. I hovedstudien skal et forskningsdesign skisseres og gjennomføres basert på den tentative hypotesen som er satt opp i forstudien. Slik tenker Swedberg (2014) at en studie bør gjennomføres; en kreativ del i starten som kan åpne flere perspektiver og setter opp tentative hypoteser om et tema, og en granskende del som undersøker disse perspektivene og eventuelle hypoteser.

I stedet for å både gjennomføre en forstudie og en hovedstudie, skal jeg i denne oppgaven rette mitt fokus mot å gjennomføringen av en slags Swedbergisk forstudie, hvor jeg kombinerer tidligere presentert kunnskap med egne kreative ideer for å forsøke å utvikle analyseverktøy som kan bidra til å belyse emosjoners betydning for kollektiv handling. Det er flere grunner til at jeg kun skal fokusere på forstudien. For det første er det urealistisk for meg å gjennomføre både en for- og hovedstudie med de ressursene jeg har tilgjengelig (i hovedsak tid), og for det andre vil jeg bidra til å styrke teoretiseringstradisjonen innen sosiologien ved å selv teoretisere rundt emosjoner knyttet til et viktig tema; kollektiv handling. Jeg håper å kunne lære noe nytt av denne måten å forske på og håper videre å kunne bidra smått til å utvikle nye ideer og analyseverktøy for den sosiologiske analysen av kollektiv handling.

Swedberg's (2014) program for teoretisering starter i en observasjon man finner merkverdig og ønsker å finne en forklaring på. Observasjonen i dette tilfellet er at kollektiv handling kan observeres empirisk i samfunnet, selv om rasjonelle aktører ifølge TRV i prinsippet ikke er i stand til å handle kollektive. Når man har funnet hva som er av interesse skal man så prøve å navngi fenomenet og begrepsfeste delene av det som utgjør fenomenet. Neste steget er å granske fenomenet eller begrepet og finne ut av hva som er essensielt for det, eller, som Swedberg sier: «make it more rational» (2014, s. 59). Her er det viktig å forklare hva man selv mener med fenomenet/begrepet og å klargjøre hva det er som skal defineres og hvordan det defineres. Fenomenet (og dets deler) som jeg har begrepsfestet i kapittel 2 og 3 er emosjonelle og rasjonelle aspekter ved (kollektiv) handling. Etter hvert kan man begynne å utvikle analyseverktøy. Dette gjøres ved å klassifisere, lage typologier, tabeller, modeller, metaforer, påpeke mønstre og lignende. Her kan det hjelpe å lage tankeeksperiment eller sammenligne fenomenet som er av interesse med et lignende fenomen. Ved hjelp av disse analyseverktøy skal man så forsøke å komme opp med en (tentativ) forklaring. Dette er den kreative delen av teoretisering og det er denne delen som følger i kapittel 5.

Et banalt eksempel på hvordan en slik forstudie kan gjennomføres er at man undres over hvorfor kollegaen alltid slurper når hun drikker noe. Man starter med en underlig observasjon som man navngir som eksempelvis drikkeslurping. Så må man definere hva man mener med drikkeslurping; drikkeslurping er når X gjør Y under en prosess av Z. Man kan lage typologier eller klassifisere ulike typer drikking av ulike substanser; slurper kollegaen når hun drikker te, vann, kaffe, brus, vin osv.? Etter hvert som man har laget begreper, tabeller, analogier osv. kan man prøve seg på en forklaring; drikkeslurping skjer i visse situasjoner (X) eller andre situasjoner (Y) når væsken som drikkes er veldig varm (beskytte munnen) eller fordi det gir bedre smak eller fordi det er blitt til en vanesak.

5 Teoretisering

Jeg skal nå teoretisere rundt emosjoners og rasjonalitetens rolle i den kollektive handlingens problem. Målet i denne delen av teksten er å diskutere og utvikle begreper og konsepter ved å kreativt anvende logikk og tankeeksperimenter (i den grad det ar seg gjøre), slik Swedberg (2014) foreslår. Jeg vil bemerke at formålet med denne måten å analysere på (teoretisering) ikke er å trekke en fast konklusjon, men heller å bidra med nye tanker i den sosiologiske diskusjonen rundt kollektiv handling. I denne delen av teksten skal jeg av denne grunn la refleksjonene mine relativt flyte fritt, før jeg i neste steg kobler disse mot teoriene og begrepene jeg har presentert i tidligere kapitler. Dette medfører seg at eventuelle konklusjoner jeg måtte trekke om rasjonelle handlinger, altruisme og andre konsepter, kan følge Swedberg's delvis spekulative analysemetode og må følgelig forstås som det. Slutninger og forslag som presenteres i denne teksten bør derfor behandles som kilder til nye perspektiver, heller enn som påstander om virkeligheten.

Først kaster jeg et blikk på rasjonalitet og diskuterer hvilken forståelse av rasjonalitet jeg legger til grunn når jeg senere tar for meg rasjonalitetens sosiale dimensjon. Etter hvert kommer jeg inn på en lignende diskusjon om emosjoner. I siste del av teoretiseringen skal jeg prøve å si noe om hvorvidt rasjonalitet og emosjoner er viktige aspekter ved kollektiv handling og, dersom jeg finner de å være det, *hvordan* rasjonalitet og emosjoner er viktige for kollektiv handling. Jeg vil her knytte an til Swedberg's (2014) syn på tankeeksperimenters egenskaper som kan hjelpe med å bedre forstå hvilken betydning ulike sosiale faktorer (variabler) kan ha i sosiale situasjoner. Gjennom denne prosessen håper jeg å åpne for en ny og bedre tilgang til en klassisk sosiologisk gåte; betingelsene for vellykket kollektiv handling. Det sosiologiske bidraget i denne teksten handler om at, og ikke minst hvordan, emosjoner er en av flere betingelser som er viktige for kollektiv handling.

5.1 Teoretisering rundt rasjonalitet

Rasjonalitet dreier seg om, som jeg har gjennomgått i tidligere kapitler, beslutningstaking og handling. Elster (1999) trekker frem to ting som er essensielle bestanddeler av en rasjonell handling; en rasjonell handling blir utført for å oppnå noe, og handlingen skal være fornuftig. En rasjonell handling er altså begrunnet i et motiv, er intensjonal og fornuftig. En vilkårlig handling eller en refleks vil etter denne forståelsen ikke ses på som en rasjonell handling, fordi

disse typer handling ikke oppfyller alle kravene som er listet over. En rasjonell handling skjer bevisst og av en god grunn. Det oppstår imidlertid et problem når man skal avgjøre hva som kvalifiserer som fornuftig. Hva vil det si å handle i tråd med fornuften? Er en handling fornuftig når den gagnar individet som utfører handlingen, er handlingen fornuftig hvis den gagnar en større sosial gruppe utenfor individet eller er handlingen fornuftig hvis den gagnar en sosial gruppe som individet er en del av? Må en fornuftig handling skje i tråd med lover og regler, eller normer? Denne uklarheten er vanskelig å besvare, og ulike teorier og retninger gir ulike svar.

Hvordan kan så en rasjonell handling identifiseres i en gitt situasjon? Kan jeg vite om Peter handlet rasjonelt, basert på min observasjon om at han oppnådde et mål han hadde satt seg? Jeg og mange andre (f.eks. Damasio (1994/2001), Elster (1999), TenHouten (2013)) argumenterer for at oppnåelsen av et mål i seg selv ikke er nok til å kvalifisere handlingen som førte dit som en rasjonell handling. Et mål kan bli oppnådd av ulike grunner, blant annet av tilfeldighet, som ikke nødvendigvis var intenderte av individet som handlet. Rasjonalitet handler ikke så mye om målet med en handling, men heller om individets intensjon bak handlingen for å oppnå et mål. Hvis vi legger dette premisset om rasjonalitet til grunn, bærer denne innsikten med seg at rasjonalitet i prinsippet ikke kan bedømmes fra eksterne aktører, fordi individets intensjon kun er tilgjengelig for det individet som handler. Et individ kan selvsagt dele sine intensjoner med andre, men nettopp fordi dine intensjoner ikke er åpent tilgjengelige for meg er det mulig å lyve. Det vil si, at det kun er individet som utfører handlingen som i grunn kan vite om handlingen er rasjonell eller ikke. Dette problematiseres videre med det faktum at mennesker ofte bedømmer seg selv feil (Kahneman, 2012), noe som fører til at individet selv ofte ikke er i stand til å vurdere sine egne handlingers rasjonalitet (kanskje hun tror at hun handlet rasjonelt). Dette resonnementet leder opp til at rasjonalitet kun kan observeres internt og privat; av individet selv. Akkurat som følelsen av en emosjon er privat og observeres/oppleves av kun individet selv, har man ikke mulighet til å bedømme hvorvidt andre menneskers handlinger *egentlig* er rasjonelle eller ikke-rasjonelle, selv om de kan fremstå som rasjonelle/ikke-rasjonelle for andre aktører.

Eksistensen av rasjonelle handlinger og det faktum at handlinger ikke alltid er rasjonelle introduserer en logisk distinksjon mellom ulike typer for rasjonalitet i handlinger. Tabell 2 illustrerer rasjonalitetenes typologi:

	Oppnår ønsket mål	Oppnår ikke ønsket mål
Intendert	Rasjonell	Irrasjonell
Uintendert	Tilfeldighet	Arasjonell

Tabell 2: Rasjonalitetenes typologi

I denne matrisen skiller jeg mellom ikke-rasjonelle (en supertype for irrasjonelle og arasjonelle) og rasjonelle handlinger. Det kan diskuteres om tilfeldighet også er en type ikke-rasjonell handling, ettersom den ikke oppfyller intensjonskravet til en rasjonell handling. La meg gi et eksempel på hva dette kan være. Se for deg at du trenger å ta en personlig prat med en venn, men i stedet for å gå dit det er mest sannsynlig å treffe ham (for eksempel huset hans), tar du deg en tur i en bar og bestiller en drink. I et heldig sammentreff møter du vennen din i denne baren. Du har oppnådd målet ditt, selv om din intensjon ikke lengre var å oppsøke vennen din. Det skjedde av tilfeldighet.

Typologien som er presentert over foreslår at handlinger kan være rasjonelle, arasjonelle, irrasjonelle og tilfeldige. I sosiale situasjoner fremstår rasjonelle handlinger i mange tilfeller som handlinger hvor aktør A tar i betraktning andre aktører og forholder seg til disse. Rasjonalitet har altså i disse tilfellene et sosialt aspekt som er verdt å undersøke.

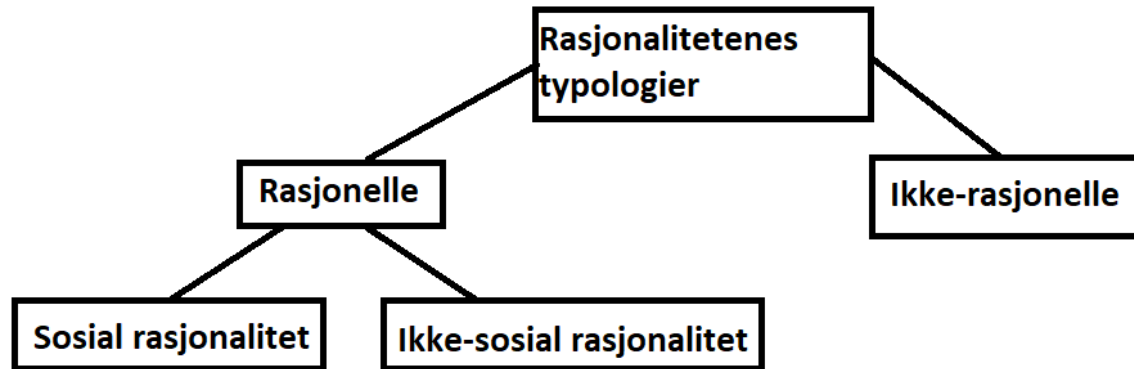
5.1.1 Rasjonalitet og det sosiale

For å komme videre i resonnetet skal teoretisering jeg fortsette med å se på rasjonalitet i sosiale og ikke-sosiale situasjoner. Spørsmålet som tas opp er om rasjonalitet i sosiale kontekster skiller seg fra rasjonalitet i ikke-sosiale kontekster, og om et slikt skille er fruktbart – dvs. gir en bedre forståelse av rasjonalitet i sosiale situasjoner (som for eksempel i situasjoner hvor det foregår kollektiv handling). La meg først forklare hva jeg mener med sosiale og ikke-sosiale situasjoner eller kontekster. I en sosial situasjon må individ A ta stilling til at det eksisterer andre individer XY og at disse andre individer XY har egne, personlige forhold (ønsker, preferanser, mål, motiv, behov osv.) som Individ A ikke nødvendigvis kjenner til. I ikke-sosiale situasjoner er det færre faktorer for individet å forholde seg til; indre, personlige forhold og ytre, materielle forhold (omgivelse, objekter osv.). Skillet mellom sosiale og ikke-sosiale kontekster er flytende i praksis og må behandles som et teoretisk skille. Vi vil aldri helt være i 100% ikke-sosiale situasjoner, fordi vi har lært oss å omgås andre mennesker og forholde

oss til dem, samtidig som menneskelig handling og forventninger alltid vil være tilstede, enten fysisk i form av objekter man interagerer med, eller mentalt. Skillet mellom det sosiale og det ikke-sosiale er ikke et absolutt skille, men heller en illustrasjon. Likevel kan vi prøve å bruke denne teoretiske distinksjonen i en rekke tankeeksperimenter. Slik kan vi krystallisere ut eventuelle faktorer som er signifikante i sosiale situasjoner.

Med denne teoretiske distinksjonen som grunnlag kan vi spørre; Er rasjonalitet noe som kun kan finnes i sosiale situasjoner? Må individet ha noen andre å forholde seg til for at en handling skal kunne anses som rasjonell, eller kan individet handle rasjonelt også i ikke-sosiale situasjoner? For å besvare disse spørsmål kan det hjelpe å kategorisere rasjonalitetsbegrepet i to subkategorier; sosial rasjonalitet og ikke-sosial rasjonalitet. Også disse er rent teoretiske kategorier; de er flytende i praksis. Sosial rasjonalitet er den type rasjonalitet som individet bruker i sosiale kontekster når hun tar hensyn til sine egne og andre menneskers forhold, samt materielle forhold. Ikke-sosial rasjonalitet er den type rasjonalitet som individet bruker i ikke-sosiale kontekster når hun tar hensyn til egne forhold og materielle forhold. Enkelt forklart er sosial rasjonalitet når min rasjonalitet påvirkes av andre individer, mens ikke sosial-rasjonalitet er når min rasjonalitet ikke i noen grad er påvirket av andre individer. La meg gi eksempler på begge. Hvis en annen person har noe som jeg vil ha må jeg lage en strategi for om jeg vil prøve å overtale henne om å gi meg denne tingen, om jeg skal kjøpe den fra henne eller om jeg kanskje skal prøve å stjele den. Jeg må gjennom denne prosessen også ta hensyn til ikke bare mitt ønske om å eie denne tingen, men den andres forhold, samt materielle forhold rundt oss. Dersom jeg vet at hun vet at jeg vil ha tingen kan hun bruke dette til hennes fordel og be meg om tjenester, eller kreve urimelig mye penger. Dersom jeg tror at hun vet at jeg vil ha denne tingen kan jeg tilpasse strategien min. Her bruker jeg sosial rasjonalitet som en mål-middel rasjonalitet; jeg kartlegger (det jeg tror er) den andre og mine egne forhold (for eksempel mål) og lager en strategi som kan hjelpe meg (eller begge to) med å oppfylle målet (dette er middelet). Ikke-sosial rasjonalitet er litt vanskeligere å finne et godt eksempel på av den grunn at rent ikke-sosiale situasjoner er nært umulig å komme opp med. Dersom jeg ønsker å plukke et eple som henger i et tre (mål) kan jeg komme opp med ulike strategier for å få tak i eplet. Jeg kan prøve å riste i treet til eplet faller, jeg kan klatre opp i treet eller jeg kan bruke et langt objekt for å opp til eplet. Disse strategiene involverer ikke andre individers forhold eller interaksjon med andre individer og er en mål-middel rasjonalitet som er ikke-sosial. Dette skillet blir flytende idet man tenker å låne en stige hos et annet individ, eller tidligere har sett noen andre bruke en spesiell teknikk for å klatre opp i treet. La meg tydeliggjøre dette teoretiske skillet. Det særegne

ved sosial rasjonalitet er at aktøren i sitt valg av handling er påvirket av og tar hensyn til en annen aktørs valg av handling. La meg oppsummere tankene rundt hvordan rasjonalitet er foreslått kategorisert i denne teksten ved hjelp av en enkel modell:



Modell 1: Rasjonalitetenes kategorisering

Hvis vi legger til grunn denne teoretiseringsrekken, er rasjonalitet noe som ikke eksklusivt kan eksistere i sosiale situasjoner. Mens ikke-sosial rasjonalitet i prinsippet er mulig, vil et individs handlinger i praksis oftest skje i på bakgrunn av sosial rasjonalitet, fordi individet sjeldent finner seg i situasjoner hvor det kun må ta hensyn til egne og materielle forhold. Handling på bakgrunn av rent ikke-sosiale forhold er i prinsippet mulig, men ikke vanlig. Senere skal jeg analysere emosjoner på samme måte for å få en bedre forståelse for hva som er unikt med henholdsvis rasjonalitet og emosjoner. Jeg håper at dette etter hvert kan hjelpe oss med å bedre forstå kollektiv handling.

5.1.2 Rasjonalitet og kollektiv handling

Jeg vil nå se på rasjonalitet og kollektiv handling og skal starte med å snakke litt om egoisme og altruisme. Egoisme og altruisme er viktige konsepter å forstå når man skal forsøke å si noe om menneskelig, kollektiv samhandling. La oss anta at følgende premiss er sant; En rasjonell individs motivasjon til å bidra til realiseringen av et kollektivt gode er i grunn privat og egoistisk. Med dette menes det at individet som er med på å opprette det kollektive godet også selv får nytte av det, og at dette er grunnen til at individet velger å bidra. I et slikt system med kollektive goder jobber dog egoisme i prinsippet mot systemet. Det økonomiske mennesket som teorien om rasjonelle valg introduserer vil etter hvert skjønne at det vil lønne seg å være gratispassasjer i et system med kollektive goder, mens det lydige, altruistiske mennesket, som

dels er bundet av sosiale rammer som normer og regler, i prinsippet ikke er i stand til å skape sosial endring i første omgang (Olson, 1971). Ergo, kollektiv handling burde i prinsippet ikke være mulig. Likevel har vi masse bevis på at kollektiv handling faktisk er mulig. Det er altså enten vår forståelse av den rasjonelle aktøren, eller funksjonen av sosiale rammer som er ufruktbar og må revideres. Jeg vil i denne diskusjonen fokusere på å tilføye noen tanker om den rasjonelle aktøren til diskusjonen rundt kollektiv handling.

Rasjonell handling blir ofte forvekslet med egoisme, og vice versa. Et individ som handler rasjonelt handler ikke automatisk av egoisme, dog dette oftest er tilfellet. En altruistisk handling kan også være rasjonell, forutsatt at forståelsen av rasjonalitet ikke stiller urimelige krav til individet (slik teorien om rasjonelle valg gjør). Damasio (2001) gjør et poeng av at menneskets overlevelsesstrategier er dobbelt begrensede. Dette betyr at våre handlingsstrategier begrenses av to faktorer som dytter i hver sin retning; den biologiske siden (natur) av opprettholdelse av organismen og den sosiale siden (samfunn) av sosial tilhørighet. De to faktorene kan bidra til at individets overlevelsesstrategier (handling) begrenses og kan generere moralske synspunkt som kan strekke seg ut over individets egne interesser – handle altruistisk. Med andre ord kan, ifølge Damasio (2001), konflikten mellom biologiske og sosiale behov/interesser/mål føre til at en person handler altruistisk. For eksempel kan dette oppstå når biologiske omstendigheter tilsier at det er bedre for individet selv å beholde og spise eksempelvis mat, men de sosiale omstendighetene legger opp til at det er forventet av individet å dele maten sin med andre. Dette er et interessant punkt å ta i betraktning, særlig når man vurderer konsekvensene dersom biologiske og sosiale interesser hos et individ konvergerer. La oss nå si at de biologiske og sosiale omstendighetene legger opp til at individet ikke blir satt i en konflikt hvor individet må velge mellom biologisk overlevelse og sosial tilhørighet (sosial tilhørighet kan komme til uttrykk gjennom alt fra normer, forventninger, verdier osv.). I en slik situasjon kan individet handle for å oppfylle egne interesser, samtidig som sosiale bånd opprettholdes, og til og med kan forsterkes. Individet kan handle egoistisk uten at det skader fellesskapet som individet er en del av. Handlinger som gagnar individet selv og handlinger som gagnar fellesskapet er ikke alltid gjensidig utelukkende. En handling som gagnar individet kan med andre ord også gagnar fellesskapet. Men også handlinger som først og fremst gagnar fellesskapet, kan komme individet til gode. En egoistisk handling er dermed i utgangspunktet en handling som kommer individet som handler til gode, mens en altruistisk handling i utgangspunktet kommer fellesskapet til gode. Unntaket her er at både egoistiske og altruistiske handlinger også kan komme henholdsvis fellesskapet og individet til gode, dersom begge parter gagnar av

handlingen. Egoistiske handlinger kan, derimot, aldri komme kun fellesskapet til gode og altruistiske handling kan, på lik linje, aldri komme kun individet til gode. Det finnes en tredje type handling; solidarisk handling. En handling som er solidarisk skal komme både meg og fellesskapet til gode, men kan ikke komme kun fellesskapet til gode.

	Gagner kun individet	Gagner både individet og fellesskapet	Gagner kun fellesskapet
Egoistisk handling	Mulig	Mulig	Ikke mulig
Altruistisk handling	Ikke mulig	Mulig	Mulig
Solidarisk handling	Ikke mulig	Mulig	Ikke mulig

Tabell 3: Egoisme, altruisme og solidaritet

Denne tabellen kan bidra til å bedre forstå hva en fornuftig handling kan være, nemlig ved å vurdere hva som er rimelig for et individ å gjøre i en viss situasjon. Dette kan være å beholde eksempelvis maten for seg selv, fordi man trenger det for å overleve, eller å dele maten med familien sin, for å sikre felles overlevelse. Det kan også være fornuftig for et individ å bidra til å realisere et kollektivt gode, fordi dette vi gagne individet selv og eller fellesskapet som individet er en del av – da handler individet egoistisk eller altruistisk. Hvis vi antar denne tankegangen for å stemme, vil det være mulig for et individ å ta rasjonelle (fornuftige) egoistiske, men også rasjonelle (fornuftige) altruistiske handlinger. I det sosiale blir individet ofte konfrontert med en konflikt mellom å handle slik at det kun gagnar seg selv eller fellesskapet. La oss kalle en handling som kun gagnar individet selv utelukkende egoistisk, og en handling som kun gagnar fellesskapet utelukkende altruistisk. En henholdsvis utelukkende egoistisk og utelukkende altruistisk handling vil altså aldri gagne både individet og fellesskapet.

I en konflikt hvor individet må velge mellom å handle utelukkende egoistisk eller utelukkende altruistisk – dette kan være å måtte gi opp noe av verdi for individet, slik at fellesskapet kan benytte seg av det – er individet i et sosialt dilemma. I slike situasjoner kan det noen ganger være fornuftig for individet å handle utelukkende altruistisk, og andre ganger kan det være fornuftig å handle utelukkende egoistisk. Hva som er det fornuftige å gjøre for individet i en gitt situasjon avhenger av de ulike faktorene som utgjør situasjonen. Berømte eksempler på slike dilemma finner vi i etikken. Hvem skal man redde fra det brennende huset dersom man

måtte velge mellom moren sin og en forsker som er på tur til å finne en kur mot kreft? Også sosiologien byr på et velkjent problem; fangens dilemma. Skal jeg tilstå og satse på at den andre også tilstår, slik at straffen min blir mildere, eller skal jeg nekte å tilstå og risikere at straffen kan bli enda hardere? Det finnes ulike etiske og moralske teorier, synspunkt og perspektiver rundt slike dilemma, men noe som går igjen er at 'det kommer an på' situasjonen. En fornuftig (les; rasjonell) handling kan ikke beregnes fra utsiden, men varierer i tråd med sosiale, personlige og materielle omstendigheter og er derfor situasjonsbestemt. Å lage en nøyaktig teori om hva det vil si å handle rasjonelt er derfor vanskelig, om ikke umulig. I dette ligger problemet med teorien om rasjonelle valg; rasjonalitetsforståelsen er for naiv og for snever (Kollock, 1998). Generelle retningslinjer, derimot, evner ikke å fange opp mangfoldet av ulike situasjoner som individet kan finne seg i, og er for generelle til å kunne lages en god teori av.

Vi kan likevel spekulere i hvordan rasjonalitet anvendes av individet i slike dilemma-situasjoner. Kan man si at en situasjon hvor individet befinner seg i et dilemma og må velge mellom å handle enten utelukkende egoistisk eller utelukkende altruistisk, handler om konflikten mellom sosial og biologisk overlevelse? Å «overleve» sosialt er enkelt forklart det å bli akseptert av de sosiale kretsene man er i, mens biologisk overlevelse handler om preservering av den fysiske organismen. I en slik situasjon har individet flere verktøy å benytte seg av for å bestemme handlingsalternativ. Noen verktøy er kjappe, automatiserte responser som kommer til uttrykk i form av heuristikker (mer om dette senere når jeg diskuterer emosjoner). Andre verktøy er langsomme, deliberative prosesser som kommer til uttrykk i form av overveide beslutninger. Rasjonelle beslutninger tilhører vanligvis deliberative prosesser, men det kan også tenkes at en kjapp, automatisk respons er fornuftig for å for eksempel opprettholde organismen. Skillet mellom hva som er rasjonelt i form av deliberative prosesser, og hva som er rasjonelt i form av kjappe, tillærte responser tilsløres av at slike responser kan virke rasjonelle fra utsiden, men ikke er et resultat av et bevisst valg. Fornuftige handlinger er etter denne forestillingen altså ikke bundet mot den deliberative, men kan også vise seg fram i automatiserte prosesser, som automatiserte reaksjoner.

Diskusjonen over foreslår at rasjonalitet er noe som spiller en viktig rolle for beslutningstaking hos individet, men også at rasjonalitet i seg selv er ikke nok til å forklare handling. Teorier som jeg introduserte tidligere foreslår noe som er veldig likt; mennesket er i grunn kapabel til å handle deliberativt, men styres ofte av tillærte heuristikker, hvilke har kunnet utviklet seg blant annet på grunn av emosjonenes kapasitet til læring. Jeg skal i neste delkapittel diskutere

emosjoner grundigere. Fokuset vil her ligge på tankeeksperimentering om hvilken betydning emosjoner har i sosiale situasjoner.

5.2 Teoretisering rundt emosjoner

Emosjoner blir i denne teksten sett på som en mental evalueringsprosess og medfølgende reaksjoner på situasjoner som individet opplever. Disse reaksjonene resulterer i en kroppstilstand (somatisk tilstand, jf. Damasio, 1994/2001) som individet selv opplever som følelser, og som kan observeres av andre i form av kroppslige signaler. Emosjoner oppfyller en viktig rolle i beslutningstakingsprosessen. På den ene siden fungerer emosjoner som en slags filtreringsmekanisme som begrenser antall handlingsalternativer som individet i det hele tatt trenger å ta i betraktning. På den andre siden er det, i dette perspektivet, emosjoner som har utstyrt oss med kapasiteten til å tilskrive verdier til noe. På denne måten kan vi lære oss å foretrekke noen ting fremfor andre og danne preferanser. Vi kan på en måte si at vi tilpasser vårt verdenssyn gjennom blant annet emosjoner, ved å tilskrive verdier til situasjoner, ting, andre individer etc. basert på tidligere erfaringer vi har gjort oss med disse. Emosjoner spiller en sentral del i hvordan vi lærer og kan dermed være nyttige å teoretisere rundt når man undres over menneskelig samhandling generelt.

5.2.1 Emosjoner og det sosiale

La oss starte med et tankeeksperiment ved å undersøke om emosjoner kun kan eksistere i det sosiale. Er andre individer en nødvendig faktor for at emosjoner skal kunne oppstå i en aktør? Dette spørsmålet er vanskelig, men likevel viktig å teoretisere rundt. Dersom emosjoner er knyttet til det sosiale må vi ta disse i betraktning når vi diskuterer kollektiv handling. Er det så kun mulig å oppleve emosjoner i det sosiale? La oss snu på spørsmålet og lage et kontrafaktisk tankeeksperiment; hadde det vært mulig å oppleve glede, håp, sjalusi, tristhet osv. dersom man var det eneste mennesket på jorden? For noen emosjoner, som for eksempel sjalusi og forlegenhet, er tilstedeværelsen av minst et annet individ helt klart en nødvendighet. For andre emosjoner, derimot, er tilstedeværelsen av et annet individ ikke alltid nødvendig. Glede, for eksempel, kan oppleves ved å interagere med et objekt. Når man er sulten og finner mat, kan dette utløse glede i individet, uten at et annet individ har vært med på å påvirke situasjonen. Primæremosjoner (jf, TenHouten, 2013), som nevnt tidligere, er grunnleggende emosjoner som

alle andre emosjoner kan settes sammen av. Akkurat som man kan blande alle mulige farger av primærfargene, kan man sette sammen alle mulige slags følelser av primæremosjonene. Jeg skal ikke gå mer inn på hvilke emosjoner som tilhører hvilken gruppe her, annet enn å påpeke at emosjonene som ikke tilhører primæremosjonene, som sjalusi og forlegenhet, er det jeg kaller utelukkende sosiale emosjoner. Argumentasjonen min er at både sekundære og tertiære emosjoner har evolvert i tråd med menneskene, altså i tråd med menneskelig samhandling. Følgelig er dermed sekundær- og tertiæremosjoner utelukkende sosiale emosjoner. Primæremosjonene, derimot kan i prinsippet oppleves i ikke-sosiale kontekster. Et individ kan bli trist av å miste noe, være redd for et vilt dyr eller håpe på å at været skal bli bedre neste dag. Men også primæremosjonene kan selvfølgelig oppleves i sosiale kontekster; man blir glad av å få en gave eller trist av å miste noen man er glad i. Alle emosjoner kan altså oppleves i sosiale kontekster, mens kun få kan oppleves i ikke-sosiale kontekster. Dette kan problematiseres videre; du går på et fjell og opplever glede i mestringen av å ha klart å bestige fjellet. Men hva er grunnen til at du opplever glede? Er du glad for at du fysisk har gått opp på fjellet, er du glad for at du bevegde deg og gjorde noe bra for kroppen eller er du glad for at du oppfyller forventninger for hva som er gode fritidsaktiviteter i samfunnet? Gleden er den samme, men opphavet kan ha både ikke-sosiale men også sosiale grunner. Spørsmålet som så står igjen er om primæremosjoner i prinsippet kan være fullt ut ikke-sosiale. Jeg tror det er mulig, men kan ikke gi et tilfredsstillende nok svar på spørsmålet med kunnskapen jeg har. Dersom vi antar at noen emosjoner i prinsippet kan være ikke-sosiale, kan vi sette opp følgende tabell som illustrasjon;

	Sosiale	Ikke-sosiale
Primæremosjoner	Mulig	Mulig
Sekundæremosjoner	Mulig	Ikke mulig
Tertiæremosjoner	Mulig	Ikke mulig

Tabell 4: Sosiale og ikke-sosiale emosjonsgrupperinger

Poenget her er at emosjoner typisk sett er sosiale. Små barn lærer emosjoner av foreldrene gjennom oppveksten, jf. Damasio (1994/2001) og Illouz mfl. (2014). Sosialisering, som er en sosial prosess, er en viktig kilde til både å lære emosjoner og lære hvordan man omgås med disse i sosiale kontekster. For denne teksten, hvis interesse ligger i hvilken rolle emosjoner kan

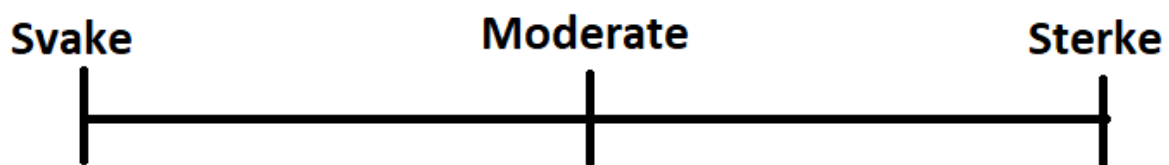
spille for kollektiv handling, er denne 'sosiale siden' ved emosjoner et interessant tema. Biologiske teorier og hypoteser om at handling og emosjoner gjennom evolusjonen har blitt nært knyttet sammen (jf., Damasio, 1994/2001), samt sosiologiske teorier om hvordan emosjoner spiller en viktig rolle for hvordan individer interagerer med hverandre med bakgrunn i normer og verdier (jf., Hochschild, 1999) gir verdifull innsikt i hvordan emosjoner er essensielle bestanddeler av (kollektiv) handling. Emosjoner fungerer for det første som en filteringsprosess når individet skal handle; emosjoner hjelper med å snevre inn antall fornuftige handlingsalternativer for individet. For det andre hjelper emosjoner oss med å fortolke den sosiale situasjonen vi befinner oss i. Emosjoner får et normativt aspekt som signaliseres den som opplever eksempelvis skyld at vedkommende gjorde noe som brøt med normer eller forventninger til andre individer. Jeg skal nå gå videre til å diskutere emosjoner i det kollektive, eller nærmere sagt; hvordan emosjoner kan påvirke kollektiv handling.

5.2.2 Emosjoner og kollektiv handling

Som diskutert over får de fleste emosjoner sin betydning fra det sosiale, for eksempel kollektiv handling som kan utspille seg som aggresjon mot gratispassasjerer. Emosjoner som kommer fra vellykket eller feilet kollektiv handling oppleves ofte som positive eller negative sekundær- og tertiæremosjoner. Slike og mange andre emosjoner, foreslår Illouz' mfl. (2014), læres fra tidlig barndom. Et fravær av omsorg, og dermed et fravær av emosjonell omgang, hos barnet fører i mange tilfeller til psykososiale vansker. Dette kan videre ha noe å si for hvor sannsynlig barnet vil være for å (mis-)lykkes i sosial omgang med andre mennesker senere i livet (se f. eks. Kvello, 2015). Gjennom oppveksten tilegner man seg ut fra dette synet et sett med emosjonelle ferdigheter og emosjonell kunnskap. Dette minner om Bourdieu's begrep 'habitus' (se for eksempel Bourdieu, 1984, s.101). Det originale habitus-begrepet har blitt brukt som et verktøy til å forklare individers handlingskapasiteter. Ved å internalisere sosialiseringen får individet, ifølge Bourdieu, en slags praktisk «know-how»; disposisjoner og tilbøyeligheter for handling formes fra tidligere erfaringer. Her spiller den sosiale klassen og det sosiale miljøet individet (og dets foreldre) befinner seg i en sentral rolle for hvilke normer, verdier og kulturelle trekk individet tilegner seg. Habitus beskriver altså et individs disposisjoner for å handle og vurdere på. Jeg foreslår å sette sammen et nytt ordpar – emosjonell habitus – som tar med seg Bourdieu's innsikter i hvordan miljøet rundt individet former og preger individet. Min argumentasjon er at tilegnelsesprosessen for et individs emosjonelle habitus ligner på måten et

individs habitus genereres på, slik Bourdieu beskriver det. Gjennom sosialisering og oppvekst skapes individuelle emosjonelle (les: biologiske/genetiske) disposisjoner og tilbøyeligheter. Likheten slutter dog her, ettersom Bourdieu tillegger klasse, smak og kultur en stor vekt. Emosjonell habitus, derimot, beskriver disposisjoner og tilbøyeligheter på mentale evalueringsprosesser og kroppslige reaksjoner på disse (jf. Damasio, 1994/2001); emosjonelle reaksjoner på en gitt situasjon. Akkurat som Bourdieu beskriver at en maktelite reproducerer verdier som stemmer overens med deres habitus, antar jeg at den emosjonelle habitus har mye å si for hvem vi vil omgås med, hvilke normer og regler vi reagerer på (og hvordan) eller ikke, og hvordan vi tolker verdier og hverken vi anser disse som viktige eller ikke. Emosjonell habitus skal ikke forstås som en kobling til Bourdieu's teori, men heller illustrere en mekanisme som predikerer sannsynligheten for individers fremtidige sosiale omgang. Sosialisering-mekanismen som Bourdieu beskriver er dermed et interessant og overførbart element ved habitus-begrepet. Jeg bruker dette elementet til å forsøke å forstå hvordan individer med lignende emosjonelle forutsetninger og disposisjoner har en større sannsynlighet for å interagere sammen.

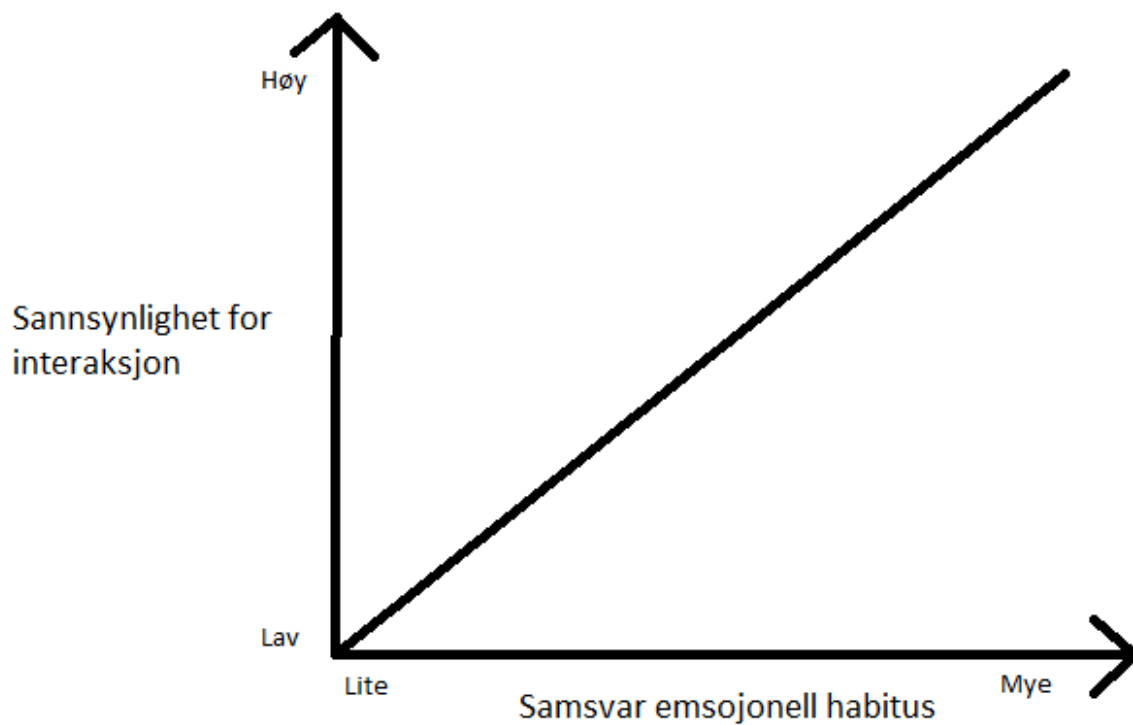
La meg ta tankerekken om emosjonell habitus et steg videre og ta i betraktning kollektive emosjoner. Som diskutert i kapittel 2.3, foreslår Salmela (2013) at opplevelsen av kollektive emosjoner ikke er binære, men heller varierende (vist som en skala i Modell 2). Kollektive emosjoner, slik Salmela (2013) skriver, oppstår kort forklart hos en gruppe individer hvis emosjoner konvergerer om et tema. Gjennom denne prosessen kan det skapes kollektive emosjoner som deles av individene, som for eksempel avsky mot en politisk gruppe eller medfølelse for et menneske.



Modell 2: Kollektive emosjoner på en skala

Spørsmålet som er naturlig å spørre er om emosjonell habitus kan ha noe å si for hvorvidt to individer opplever kollektive emosjoner sammen. Ettersom interaksjon er en nødvendighet for å kunne oppleve kollektive emosjoner i første omgang, er det nærliggende å betrakte forholdet

mellom emosjonell habitus og sannsynligheten for interaksjon. La meg illustrere denne potensielle sammenhengen ved hjelp av en enkel graf:



Modell 3: Forholdet mellom emosjonell habitus og sannsynlighet for interaksjon.

Det gir intuitiv mening at lignende emosjonell habitus hos to individer øker sjansen for interaksjon mellom individene, noe som igjen gir en større sjanse for at individene vil oppleve kollektive emosjoner sammen. Selvfølgelig er ikke denne korrelasjonen deterministisk, fordi det alltid vil oppstå spesialtilfeller og unntak. Det er mange andre faktorer som påvirker hvorvidt to (eller flere) mennesker vil interagere og dermed får sjansen til å dele kollektive emosjoner. Slike faktorer kan for eksempel være geografi, kommunikasjonsfrekvens, materielle omstendigheter og andre. Denne modellen er veldig enkel og forteller nok ikke hele sannheten, men den kan være en interessant tanke å ta utgangspunkt i for videre forskning rundt kollektive emosjoner. La oss, for argumentets skyld, anta at det er en korrelasjon mellom emosjonell habitus og kollektive emosjoner, og at denne korrelasjonen ligner på Modell 3. La oss videre legge til grunn at, som diskutert tidligere, normer, verdier, forventinger og andre sosiale rammer fortolkes ved hjelp av emosjoner. For det første spiller her emosjoner en viktig rolle for hvilken verdi vi tilskriver ulike normer og verdier, og for det andre kan vi anta at mennesker med lik emosjonell habitus, og dermed tilnærmet like forestillinger om normer og verdier, er i større grad disponert til å oppleve like kollektive emosjoner. Det vil si at mennesker med lignende

sosiale verdier i større grad er opptatte av å nå samme mål og adressere de samme problemene som andre mennesker de deler disse verdiene med. Kollektiv problemløsning vil være enklere å oppnå i en gruppe hvor individenes emosjoner faller sammen om et tema (konvergerer), fordi individenes etiske og sosiale forestillinger om hva som er rett og galt, og hva som er viktig, vil, i stor grad, være like.

Hvordan kan så kollektive emosjoner produsere kollektiv handling? Salmela (2013) skriver at (særlig sterke) kollektive emosjoner bidrar til å danne sosiale (interesse-) grupper. Slike sosiale grupper formulerer spilleregler, mål, verdier, tro osv. – dette kaller Salmela (2013) gruppens ethos. Dette begrepet er viktig for å forstå kollektiv handling, fordi en gruppes ethos påvirker hvordan individene i gruppen interagerer med hverandre, og hvordan individene i gruppen interagerer med andre individer som ikke er del av gruppen. Gruppens ethos, som blant annet formulerer mål og verdier, spiller også en viktig rolle for realiseringen av kollektive goder. Den er både med på å bestemme hvilke kollektive goder en gruppe streber etter og hvordan gruppen skal gå fram for å realisere disse. Salmela (2013) foreslår videre at kollektive emosjoner motiverer til å tilfredsstille gruppenes ethos. Tilfredsstillelsen av gruppens ethos skjer ved å handle, enten kollektivt eller for det kollektive. Et godt eksempel på en sosial gruppe bestående av individer som forsøker å handle i tråd med gruppens ethos er et politisk parti. Medlemmene deler et sett verdier og meninger, og følger normer knyttet til deres kollektive emosjoner rundt ulike tema (ethos). Medlemmene har også incentivet å handle for å oppnå partiets mål, hva enn dette måtte være. Dette kan oppmuntre medlemmene til å protestere, dele ut partiprogrammet til folk på gata eller gjøre andre oppgaver som kan hjelpe gruppen med å nå målet. Emosjonell habitus beskriver her sannsynligheten for at et antall individer finner sammen og eventuelt danner en gruppe. Den emosjonelle habitus til medlemmene gjør det mer sannsynlig å finne hverandre, på grunn av individenes lignende holdninger og verdier. Tilfeldighet spiller selvfølgelig alltid en rolle for hvordan individer finner sammen som en sosial gruppe, men emosjonell habitus kan ha noe å si for hvor sannsynlig det er at individer med tilnærmet lik emosjonell habitus kommer til å finne sammen. Teoretiseringen om emosjonell habitus som er satt frem her tilbyr en spesifisering på en mekanisme om hvordan mennesker med like emosjonelle forutsetninger med større sannsynlighet finner sammen. Kollektiv handling er, ifølge disse tankene, mulig fordi individer finner sammen om noe som er viktig for dem (emosjonell habitus fungerer som en slags filtreringsmekanisme som fører individer med like sett av sosiale verdier nærmere sammen). Kollektive emosjoner blant mennesker har en muliggjørende virkning; mennesker finner sammen, genererer normer, verdier og holdninger,

danner sosiale grupper og skaper (oftest passivt og ubevisst) et ethos som gruppemedlemmene samles om. Men kollektive emosjoner kan også ha en skapende virkning – mer om dette i kapittel 5.2.3 «Emosjoner og sosial endring».

Denne teoretiseringsrekken rundt hvordan kollektive emosjoner kan produsere kollektiv handling tar dog ikke i betraktning et stort problem som kollektiv handling i teorien står ovenfor; problemet med gratispassasjerer. La oss ta utgangspunkt i antagelsen om at gruppens ethos spiller en sentral rolle i realiseringen og opprettholdelsen av kollektive goder. Nå kan problemet med gratispassasjerer drøftes som et spørsmål om hvorfor noen individer velger å ikke bidra til å opprettholde gruppens ethos. Manglende tiltro/tilknytning til gruppen svekker gruppens ethos, som igjen svekker gruppens evne til å realisere og opprettholde kollektive goder. For å kunne forstå hva som kan føre til dette må vi først se på forskjellen mellom kollektive og private emosjoner, jf. Salmela (2013). Kollektive emosjoner oppstår, som nevnt i tidligere kapittel, når individers tanker, verdier, holdninger osv. faller sammen om et tema; de deles mellom flere individer. Private emosjoner, derimot, kan oppstå når individers emosjoner divergerer om et tema; de holdes eksklusivt hos ett individ. Kollektive emosjoner deles altså, mens private emosjoner kun er til stede i ett individ. Kollektive, nasjonale goder, som for eksempel velferdsordninger, påvirker alle individer som er del av en større, sosial gruppe – for eksempel det norske samfunn i vid forstand. Premisset om velferdsgoder, nemlig at alle bidrar (etter evne), slik at alle kan nyte (etter behov), påvirker de aller fleste individene som (omså midlertidig) er del av det norske samfunn. I teorien kan kollektive goder eksistere, dersom de aller fleste individene er villige til å bidra til opprettholdelsen av de kollektive godene. Motivasjonen til å opprettholde kollektive goder trekkes direkte fra gruppens ethos – å jobbe for å opprettholde kollektive goder i en gruppe er å jobbe for å opprettholde gruppens ethos. Problemet ligger i at ikke alle individer som, enten frivillig, men ofte ufrivillig, er medlem av denne sosiale gruppen nødvendigvis deler de samme kollektive emosjonene med alle andre medlemmene. I store, for eksempel nasjonale grupper, er det faktisk grunn til å anta at det, på grunn av høy grad diversitet, finnes mange medlemmer hvis emosjoner ikke samsvarer med majoritetenes oppfattede kollektive emosjoner. Et gruppemedlem som har sin egen agenda vil oppleve at hennes private emosjoner står i kontrast til gruppens ethos. Ettersom emosjoner har stor betydning for hvilke verdier og normer vi verdsetter, kan det oppstå en diskrepans mellom individet personlige verdier, holdninger og mål gruppens kollektivt anerkjent ethos. Et slikt individ vil ha egne forestillinger om hva som er rette måten å oppnå et spesifikt mål på, eller til og med hvilke mål som er verdt å jobbe mot. For slike individer, hvis private emosjoner avviker

fra gruppens ethos, øker tilbøyeligheten til å bli en såkalt gratispassasjer. Individet har – som alle andre – lite å tape ved å fortsette å nyte av fellesgodet, men er ikke enig nok i gruppens ethos til å aktiv bidra til opprettholdelsen av det kollektive godet. I en stor nok gruppe vil avviket fra ett av medlemmene ikke ha mye å si for hvorvidt det kollektive godet fortsatt kan bestå. Dersom, derimot, mange nok er uenige i gruppens ethos, vil det kunne bli vanskelig for resterende gruppemedlemmer å opprettholde det kollektive godet. Dette kan føre til en reformasjon av gruppen og dets ethos eller i noen tilfeller dysfunksjon eller splittelse.

Hvis vi antar at teoretiseringen hittil er noenlunde fruktbar, vil dette bidra til å forklare hvorfor små grupper både kan både være mer robuste, men samtidig også mer sårbare enn større grupper. I mindre grupper finner medlemmene ofte sammen av frivillighet, basert på noe medlemmene er overbeviste om. I slike grupper vil sjansen for avvikende emosjoner mot gruppens ethos være lavere, dersom individene i utgangspunktet har vært med på å produsere gruppens ethos. På den andre siden er små grupper sårbare ettersom hvert enkelt individs avvikende atferd og forsømmelsen om å støtte opp under gruppens ethos kan utgjøre en prosentuell stor del av gruppen. Større grupper, derimot, er i en større grad robuste og motstandsdyktige mot medlemmer som ikke lengre deler de samme kollektive emosjonene som resten av gruppen samles om, fordi det relative antall av medlemmer som fortsatt støtter opp under gruppens ethos vil være nærmest uforandret. Rekrutteringen av medlemmer i store, sosiale grupper, derimot, foregår i mange tilfeller ufrivillig. Medlemmer rekrutteres på bakgrunn av for eksempel nasjonalitet, ikke på bakgrunn av hvorvidt kollektive emosjoner deles. Dette kan forklare et stort antall gratispassasjerer i slike grupper som ikke deler fundamentale verdier – gruppens ethos.

5.2.3 Emosjoner og sosial endring

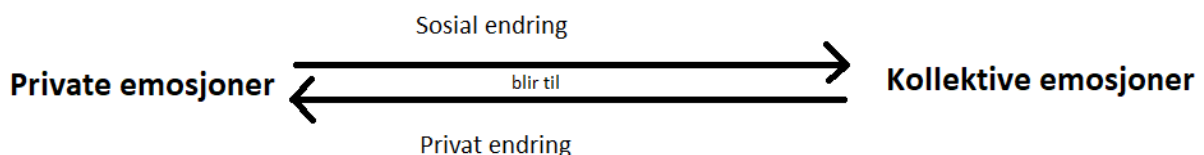
Med hensyn til kollektiv handling har jeg argumentert for at aktører som opplever kollektive emosjoner bidrar til å realisere og opprettholde kollektive goder, mens aktører som opplever motstridende (private) emosjoner har en tendens til å utnytte kollektive goder; Hvorfor skal jeg bidra til noe som jeg ikke er enig i, hvis jeg likevel kan nyte godt det uten å bidra? Tidligere ble det nevnt at emosjoner bærer på kapasiteten å motivere til kollektiv handling. Gjennom en evolusjonær prosess har vår art blitt mer og mer sosial og emosjonell. Noen teorier (se f.eks. Damasio, 1994/2001) spekulerer i hvorvidt overlevelse og biologisk regulering er styrt i samme deler av hjernen. Videre har forskere (se f.eks. Franks, 2014) bidratt til å forstå hvilken rolle

emosjoner spiller for overlevelse. Gjennom produksjonen av emosjoner kan individet agere og reagere – interagere – meningsfullt med omgivelsene, enten det er materielle forhold eller andre individer og organismer. I møte med andre individer har arten vår etter hvert utviklet hybridemosjoner – sekundære og tertiære – som har gjort det mulig å navigere sosiale situasjoner på en mer nyansert måte. Etter hvert har arten vår begynt å samarbeide og danne sosiale grupper som jobber mot et felles mål. Emosjoner har vist seg å være muliggjørende – de bærer kapasiteten til å motivere til kollektiv handling. Hverken private eller kollektive emosjoner er statiske, dog. En tidligere kollektiv emosjon kan ha blitt til en privat emosjon, og vice versa. Derav følger et spørsmål som er verdt å undersøke. Dette spørsmålet handler om hvorvidt sosial endring påvirkes av forholdet som private og kollektive emosjoner står i. Dette spørsmålet kan formuleres på følgende vis: Kan overgangen fra private til kollektive emosjoner, og vice versa, motivere en aktør til å agere på en måte som kan resultere i sosial endring?

Sosial endring kan komme til uttrykk gjennom en forandring i for eksempel oppfattelsen av hvilke normer og verdier som verdsettes i en sosial gruppe, hvilke regler man anser som rette, eller hvilke mål en sosial gruppe vil nå. Når en sosial gruppes ethos forandrer seg, av hvilken som helst grunn, vil dette påvirke gruppemedlemmenes handlinger. Gruppemedlemmene har nå andre mål og verdier, og må vurdere andre handlingsstrategier enn før. Kanskje noen medlemmer har forlatt gruppen, kanskje noen individer har sluttet seg til gruppen og dets nye ethos. Hva er det som gjør at en sosial gruppes ethos forandres (enten grunnleggende eller bare litt)? Jeg skal prøve å analysere dette spørsmålet i lys av kunnskap om emosjoner. Mennesker går gjennom ulike faser i livet, har ulike aktører og omgivelser å forholde seg til og må finne ut av nye ting hele tiden. Et menneskets livsløp er ikke statisk og lineær, men dynamisk og uberegnelig. Det er mange ulike faktorer som mennesket, både aktivt og passivt, tar stilling til og påvirkes av hver eneste dag. Preferanser og behov forandrer seg på grunn av denne diversiteten. Nye preferanser overskriver gamle preferanser i noen tilfeller. Dette gjør at et individs fremtidig ønskede tilstander forandrer seg i tråd med forandringene av preferansene. Videre kan vi trekke slutningen at tilstanden som er ønsket her og nå ikke nødvendigvis vil være den samme en gang i framtida. La oss si at jeg er sterkt imot eggproduksjon, fordi jeg mener at domestiserte høner har et forferdelig liv. Målet mitt med å vise min misnøye ved å boikotte alle slags eggprodukter er å være med på å skape et bedre liv for høner. Nå viser det seg, derimot, at flere studier har konkludert med at domestiserte høner faktisk trives og på mange måter lever et fullverdig liv. En ny faktor påvirker nå min vurdering av min fremtidig ønskede tilstand om å få slutt på eggproduksjonen; ny informasjon. Jeg anerkjenner nå at jeg

har fått tilgang til ny informasjon som endret min forståelse av en situasjon og tilpasser mine verdier, holdninger og handlinger til den nye realiteten jeg lever i. La oss så anta, og det er god grunn til å anta dette, at individers holdninger, verdier og preferanser forandrer seg i tråd med faktorer som er rundt og påvirker individene. Ikke bare individuelle holdninger og verdier, men også ens private tilslutning til en sosial gruppes ethos vil kunne forandre seg, på grunn av mange andre varierende faktorer. Privat tilslutning til gruppens ethos kan forandre seg når for eksempel et individ er med i en sosial gruppe og etter hvert får informasjonen som får henne til å innse at denne gruppen er et ekkokammer som fungerer som et forum for å ytre hatefulle meninger. Tidligere opplevde kollektive emosjoner hos individet erstattes nå av private emosjoner som ikke lengre samsvarer med gruppen. Når individet innser at hennes preferanser har forandret seg slik at hennes emosjoner ikke lengre går overens med gruppens kollektivt oppfattede emosjoner og ethos har det skjedd en endring i privat retning – fra kollektive emosjoner til private emosjoner. Jeg kaller denne endring privat endring. Det som individet før opplevde som kollektive emosjoner har nå blitt til en privat emosjon som nå delvis avviker fra gruppens ethos.

Privat endring kan altså være når en kollektiv emosjon blir til en privat emosjon, men hva med sosial endring? For å oppnå sosial endring må en sosial gruppes aktørers fundamentale antagelser (ethos) forandres eller tilpasses. Sagt med andre ord; gruppens ethos må forandres for at vi kan snakke om sosial endring. Slik endring kan komme fra et individ som bryter med en sosial gruppes fundamentale antagelser og utfordrer gruppens ethos med et nytt eller modifisert sett fundamentale antagelser. Når mange nok individer er enige i disse nye verdiene, kan vi si at gruppens ethos har endret seg. Endringer i gruppens ethos alene er ikke nok til å kvalifisere som sosial endring. Sosial endring skjer i det øyeblikket kollektiv handling oppstår på bakgrunn av endringen i denne ethos. Kanskje er det noen nye kollektive goder som skal skaffes, eller kanskje skaffes disse på en annen måten enn før. Dersom gruppens nye eller modifiserte ethos gjør at gruppemedlemmenes handling forandres, så snakker vi om sosial endring. La meg illustrere dette forholdet i en enkel modell:



Modell 4: Forholdet mellom emosjoner og endring

Modell 4 foreslår at sosial endring er det som skjer som en følge av at ett individs private emosjoner modifierer eller erstatter en sosial gruppes kollektive emosjoner. På den andre siden er privat endring følgene av at en sosial gruppes kollektive emosjoner ikke lengre går overens med individets holdninger og verdier – individet går over fra å oppleve kollektive emosjoner rundt et tema til å oppleve at emosjonene nå er private.

Dersom vi følger denne diskusjonen videre kan vi også se hvorfor sosial endring kan være vanskelig å oppnå i (særlig) større sosiale grupper. Det er mye som skal til for å overbevise en majoritet av en sosial gruppe å slutte seg opp om modifiserte normer, verdier og mål – adaptere et nytt, modifisert ethos. Privat endring, derimot, skjer hyppigere og er mer sensitiv mot påvirkning av eksterne faktorer. Å skape eller forandre kollektive emosjoner er, ifølge disse tankene, ekstremt vanskelig å oppnå i større sosiale grupper, fordi et stort antall individer må komme til en konsensus rundt gruppens ethos. Dette er en av mange mulige grunner til hvorfor sosial endring, som opprettelsen av et kollektivt gode for en gruppe mennesker, i praksis ofte er vanskelig å oppnå. La meg gi to eksempler på hvordan store sosiale grupper har både mistet kollektive goder grunnet manglende tilslutning om gruppens ethos, og har fått nye kollektive goder grunnet en sosial endring og forandring av gruppens ethos. Første eksempelet tar for seg en dyp humanitær krise; situasjonen i Burkina Faso. Over de siste årene har militæret tatt makten i landet og landet er i en tilstand preget av mistillit og usikkerhet. Kollektive emosjoner som før har samlet folket i landet er nå fragmentert. Denne fragmenteringen av verdier og forestillinger mellom ulike parter i landet har ført til at landets innbyggere har blant annet mistet en del kollektive goder fullt ut; sikkerhet, helsetjenester og utdanning. Det andre eksempelet handler om den russiske revolusjonen i 1917 hvor kommunistene klarte å samle mange mennesker om noen sentrale verdier – kommunistene opplevde sterke kollektive emosjoner og et sterkt ethos i sin sosiale gruppe. Det russiske keiserriket ble til Sovjetunionen og hadde nå andre normer, verdier og mål, og bød på andre kollektive goder (dog det kan diskuteres hvorvidt hvor vellykket dette prosjektet har vært). Nye kollektive goder oppstod som følge av et nytt ethos.

Jeg har her, ved hjelp av Salmela's begreper om private og kollektive emosjoner, kombinert innsikter fra ulike faglige retninger fra biologien og sosiologien og forsøkt å reflektere over hvorvidt og hvordan emosjoner kan spille en rolle for kollektiv handling. Jeg har både teoretisert og brukt resultatene av teoretiseringen til å analysere både tenkte og mer empirinære eksempler. Basert på dette har jeg argumentert for at emosjoner kan være både muliggjørende og skapende. Emosjoner utstyret individet med kapasiteten til å handle kollektivt

(muliggjørende) og åpner for, gjennom en overgang fra private til kollektive emosjoner, å endre sosiale grupper og systemer (skapende). Analysene mine tar utgangspunkt i biologisk-nevrologiske og sosiologiske teorier rundt handling og emosjoner, men er ikke støttet av et omfattende og for anledningen innsamlet empirisk grunnlag. Formålet med denne (for-)studien har for det ene vært å utvikle nye ideer som kan være relevante i både diskusjonen om og for videre empiriske studier av kollektiv handling. For det andre har jeg prøvd å komme nærmere en forståelse av et fenomen som sosiologien fremdeles ikke har helt grep om; kollektiv handling. Hittil har teoretiseringen handlet om henholdsvis rasjonalitet og emosjoner, og hvordan disse opptrer i det sosiale. I siste del av teoretiseringen skal fokuset rettes mot forholdet mellom rasjonalitet og emosjoner. Jeg vil da også teoretisere rundt særlig hvordan rasjonalitet brukes av individet i sosiale situasjoner, og koble dette opp mot innsikter om emosjonenes funksjon i det sosiale.

5.3 Forholdet mellom emosjoner og rasjonalitet

Til nå har rasjonalitet blitt satt litt til side i diskusjonen om kollektiv handling. La meg derfor nå diskutere rasjonalitetens rolle når det kommer til hvilket forhold rasjonalitet og emosjoner står i. Rasjonalitet, som nevnt flere ganger, forstås i denne teksten som noe som går i tråd med fornuften; det er begrunnet og er intensjonalt. Tidligere har jeg argumentert for rasjonalitetens to sider; en sosial og en ikke-sosial side. I praksis kan man ikke trekke et skarpt skille mellom disse, ettersom sidene ofte glir over i hverandre. Distinksjonen kan likevel være fruktbart å bruke som et analyseverktøy. Mange nevrologiske, biologiske og psykologiske studier og bøker konkluderer at mennesket tar de aller fleste avgjørelser ubevisst og handler sjeldent fullt ut rasjonelt (se f. eks. Kahneman & Klein, 2009 og Damasio, 1994/2001). Kan handling basert på slike avgjørelser (reflekser, heuristikker og bias) anses som rasjonelle? I mange tilfeller foreligger det en grunn for handlingene, og de kan til en viss være i tråd med fornuften og intensjonale. Emosjonelt tillærte kroppslige responser (som reflekser) i form av handling er oftest begrunnet (ikke aktivt gjennom deliberasjon, men gjennom gjenkjennelse) men er ikke intensjonale.

Rasjonalitet kommer imidlertid til uttrykk gjennom deliberasjon og refleksjon. Særlig i situasjoner hvor individet må velge mellom motstridende interesser eller forholde seg til ulike forventninger, er som oftest ikke automatiserte responser tilstrekkelige til å kunne produsere handling som er fornuftig; individet må ta et bevisst valg. Ut fra diskusjoner rundt emosjoner

og rasjonalitet knyttet til handling som er presentert i denne teksten, er det ikke rasjonalitet som motiverer individet til handling. Rasjonalitet tenkes heller på som et verktøy i situasjoner hvor enkel, automatisert handling (heuristikker og reflekser) ikke strekker til. Slike situasjoner oppstår ofte i det sosiale, når individet konfronteres med en konflikt eller står i et dilemma mellom det private (egne forutsetninger, mål og verdier) og det kollektive (andres/fellesskapets forutsetninger, mål og verdier). Rasjonalitet kan her fungere som en slags dommer som veier konsekvensene av potensielle handlinger opp mot hverandre. Særlig i situasjoner hvor tidligere kollektive emosjoner, som ikke (lengre) er del av individet, er motstridende med individets nå private emosjoner kan individet bli konfrontert med et dilemma og må ta stilling til hvordan hun skal handle basert på private og kollektivt motstridende forventninger.

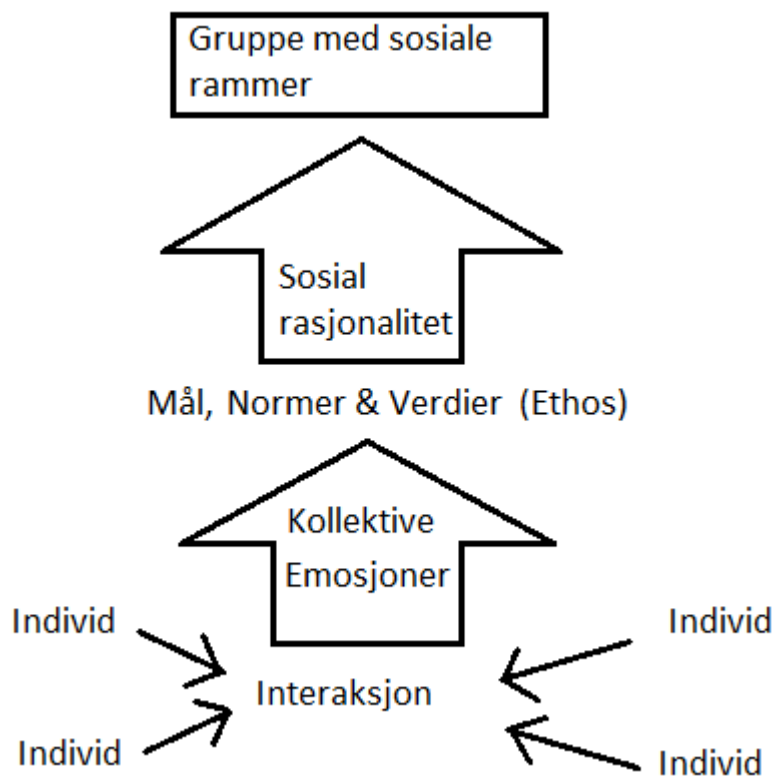
I kapitlet over diskuterte jeg muligheter for hvordan kollektiv handling og sosial endring kan forklares ved hjelp av emosjoner. Når private emosjoner står i konflikt med kollektive emosjoner, har jeg diskutert, må individet ta stilling til hvorvidt hun vil akseptere gruppens ethos, om hun skal fortsette å være medlem i gruppen til tross for å ikke dele gruppens ethos, om hun vil forsøke å forlate gruppen (dette ikke er et alternativ i mange tilfeller) eller om hun vil prøve å overtale grupped medlemmene til å modifisere/forandre gruppens ethos. Dette er et eksempel på en situasjon hvor (sosial) rasjonalitet brukes som et viktig verktøy av individet til å avgjøre hvordan individet skal handle. For å bestemme seg for hvordan individet skal handle må det først tas en rekke vurderinger om den sosiale situasjons faktorer; Vil de andre høre på meg? Hvor viktig er denne gruppen for meg? Hvor viktig er jeg for denne gruppen? Finnes det alternative grupper som jeg er enig med? Rasjonalitet gjør det mulig å vurdere, tolke og skape mening i sosiale situasjoner og utstyrrer individet følgelig med muligheten til å ta en vurdering på om man bør bryte med eller utfordre gruppens ethos i første omgang.

Rasjonalitet er videre et viktig verktøy for å kunne fortolke og forstå sosiale fellesskap. Ved hjelp av sosial rasjonalitet lærer vi å omgås andre mennesker, noe som er viktig ved å danne fellesskap. Dannelsen av sosiale grupper krever at et antall individer har en forståelse for hva det ville innebære å interagere med hverandre. Det er ikke mulig å danne grupper uten at individene som skal danne gruppen har noen strategier for å forholde seg til hverandre. Slike strategier kan formes gjennom sosial-rasjonelle prosesser hvor et individ tar vurderinger om andre individer, seg selv og relasjonen mellom ulike individer og parter. Gjennom slike sosiale interaksjoner dannes det over tid normer, regler, verdier og sosiale strukturer. Som diskutert tidligere er emosjoner en av flere nødvendige forutsetninger for å kunne utvikle disse normene, reglene, verdiene eller strukturene, og er følgelig med på å utgjøre grunnlaget for hva som er

grei eller forventet oppførsel i en gitt situasjon. For eksempel er det vanlig å ikke snakke med fremmede passasjerer når man tar buss i Norge. TenHouten (2013) skriver at emosjoner har en særegen funksjon i sosiale situasjoner der rasjonaliteten er såret eller brutt. Han forklarer at emosjonenes funksjon i sosiale situasjoner er å blant annet gjenopprette rasjonaliteten når en part bryter med det som majoriteten har fortolket, og følgelig identifisert, som den rådende sosiale normen eller verdien. Å bryte med disse rådende verdier, normer eller forventinger er som å bryte med det sosiale grunnlaget, eller de sosiale reglene som alle spiller etter. Se for deg en mann som går rundt på en buss og begynner å snakke høyt om private ting med mange fremmede personer. Ved å ikke reagere på oppførselen til denne mannen signaliserer de andre passasjerene at denne typen oppførsel er vanlig og at det ikke strider mot normen. Ved å derimot gi uttrykk for å være ukomfortabel eller avvisende signaliserer man at denne typen oppførsel er unormal eller uønsket – den går mot hva vi fortolker som akseptabel oppførsel på buss. Ved å gi emosjonelle uttrykk for hvordan man opplever denne situasjonen sender individet signaler om hva som oppfattes som sosial (u-)normalhet til både den krenkende og de andre, krenkede. Ved hjelp av rasjonalitet evner sosiale fellesskap å interagere og fungere. I situasjoner hvor et individ bryter med rasjonaliteten i et slikt fellesskap settes dette fellesskapets fundamentale antagelser på prøve. For å gjenopprette en fungerende tilstand «utstråler» individer (ofte ubevisst) emosjoner for å signalisere for eksempel hvilke verdier og normer de (ikke) står for.

Emosjoner og rasjonalitet er i denne teksten presentert som gjensidig påvirkende, og gjensidig avhengende. Hverken emosjoner eller rasjonalitet alene er nok til å forklare kollektiv handling. Ved å kombinere og teoretisere rundt emosjoner og rasjonalitet håper jeg å ha bidratt til å komme et skritt nærmere en forklaring på hvordan kollektiv handling kan forstås i lys av samspillet mellom emosjoner og rasjonalitet. Emosjoner ses i denne teksten på som utgangspunktet som gjør det mulig for oss å danne sosiale fellesskap. Emosjonell habitus, som danner en del av grunnlaget for hvilke individer som er mest sannsynlige til å interagere sammen, kan spille en sentral rolle i dannelsen av disse fellesskap. Delte, kollektive emosjoner motiverer aktører til å holde sammen sosiale grupper. Handlingsregler og -forventinger er manifestert i gruppens ethos, som springer ut av gruppemedlemmenes kollektive emosjoner selv. Sosial rasjonalitet er, som foreslått tidligere, verktøyet vi benytter når vi både skal tolke, forstå og interagere meningsfullt med, men også lage og organisere sosiale rammer i sosiale grupper. Rasjonalitet er verktøyet som gjør det mulig å ta vurderinger om og i sosiale situasjoner.

La meg illustrere forholdet mellom emosjoner og rasjonalitet i enda en modell:



Modell 5: Forholdet mellom emosjoner og rasjonalitet ved kollektiv handling

Denne modellen illustrerer at interaksjon mellom flere individer kan føre til at det oppstår (kollektive) emosjoner. Et fellesskaps kollektive emosjoner er grunnlaget for en ethos som omfatter blant annet mål, normer og verdier. Disse mål, normer og verdier fortolkes så av individene ved hjelp av sosial rasjonalitet. Individene danner en forståelse for disse normene og verdiene og lager sosiale rammer som kommer til uttrykk gjennom hva som for eksempel er forventet oppførsel på en buss. Modell 5 legger frem hvordan forholdet mellom emosjoner og rasjonalitet forstås i denne oppgaven; emosjoner kan fungere som et utgangspunkt for utvikling av blant annet normer og verdier, mens rasjonalitet er et verktøy som individet bruker til å forstå, ordne og lage rammer rundt disse. Men emosjoner og rasjonalitet påvirker hverandre også gjensidig. I situasjoner hvor de sosiale rammene forstyrres (rasjonaliteten brytes) kan emosjoner ha en «reparerende» virkning (TenHouten, 2013). Gjennom emosjonelle reaksjoner og sanksjoner kan både sosialer rammer og handlinger justeres slik at rasjonaliteten gjenoprettes. Dette, igjen, gjør at individene må gjøre nye vurderinger når de fortolker og prøver å forstå de nye, modifiserte sosiale rammene. Kollektiv handling forutsetter dermed et konstant fortolkningsarbeid av individet. Et eksempel på denne gjensidige påvirkningen finner man i sosiale grupper hvis ethos modifiseres. I begynnelsen interagerer individer og skaper

verdier og normer som, etter fortolkning, etter hvert blir ordnet i sosiale rammer. Når et individ finner ut at deler av gruppens ethos ikke lengre stemmer overens med individets egne, private emosjoner, finner individet seg i en konflikt mellom det private og det kollektive. Hvis dette individet så velger å diskutere og problematisere dette med resten av gruppen står gruppens ethos under angrep; det stilles spørsmål ved de sosiale rammene. Ved å fortolke og prøve å forstå disse nye holdningene kan det skapes et nytt, modifisert ethos i gruppen, dersom gruppemedlemmene kan komme til enighet.

6 Konklusjon og forslag til videre forskning

Spørsmålet denne teksten har undersøkt handler om hvordan emosjoner og rasjonalitet virker sammen i sosiale situasjoner, og hvilken funksjon de eventuelt har i kollektiv handling. Teksten er delt i tre hoveddeler; en teoretisk del som undersøker rasjonalitet, en teoretisk del som undersøker emosjoner og en del som kreativt teoretiserer rundt både rasjonalitet og emosjoner. Første del undersøker hvordan rasjonalitet forstås i sosiologien og hvordan rasjonalitet har blitt brukt for å forsøke å forklare kollektiv handling. Teorien om rasjonelle valg og dets svakheter er her diskutert, og skillet mellom individuell og kollektiv rasjonalitet er gjennomgått. Andre del vender blikket mot emosjoner og hvordan og hvorfor disse er en essensiell del av menneskelig (sam-)handling. Denne delen diskuterer både sosiologiske, men også biologiske og nevrososiologiske perspektiver på hvordan emosjoner kan forstås. Biologien og nevrovitenskapen gir fruktbare innsikter i hva emosjoner er og hvordan de fungerer ved og påvirker beslutningstaking. Dette er noe som sosiologien alene ikke har hatt verktøyene til å kunne forklare. Jeg har derfor undersøkt hvorvidt biologiske og nevrovitenskapelige innsikter om emosjoner og beslutningstaking kan støtte opp om sosiologisk teori. Begrepene ‘kollektive emosjoner’ og ‘gruppens ethos’ (introdusert av Salmela, 2013) diskuteres i denne del og skal senere vise seg å være et fruktbart begrep å bygge teoretiseringen på.

Med dette teoretiske rammeverket som grunnlag har jeg valgt å anvende den Swedbergske teoretiseringsmetoden (se Swedberg, 2014) for å lage en slags forstudie. Målet med denne kreative analyseprosessen er å få en bedre forståelse av kollektiv handling ved å utvikle nye ideer og analyseverktøy. Selve teoretiseringen er tredje hoveddel av teksten. Denne delen forslår ulike typologier, tabeller, modeller og mekanismer. Her undersøkes rasjonalitet i det sosiale og hvorfor ulike begreper om rasjonalitet i seg selv ikke er tilstrekkelig til å forklare kollektiv handling. Det foreslås videre at rasjonalitet kan betraktes som et verktøy som aktøren benytter seg av for å ordne det sosiale gjennom deliberasjon, mens emosjoner bidrar til å ordne det sosiale gjennom blant annet reduksjon av kompleksitet. Teksten diskuterer og utvikler konseptet ‘emosjonell habitus’ og forsøker å definere dette som en mekanisme som virker inn på sannsynligheten for interaksjon og opplevelsen av kollektive emosjoner. Kollektive emosjoner danner utgangspunktet for å vise hvordan kollektiv handling kan produsere kollektive goder. Videre argumenterer jeg i denne teksten for etableringen av en distinksjon mellom kollektive og private emosjoner. Denne distinksjonen ses her på som et fruktbart skille og danner et grunnlag for å forsøke å forklare sosial endring. Sosial endring ses i dette perspektivet på som kollektiv handling som oppstår som følge av at tidligere private emosjoner

blir til kollektive emosjoner. Den tentative hypotesen på hvilken funksjon rasjonalitet og emosjoner har ved kollektiv handling som foreslås i denne teksten er illustrert som en modell (se Modell 5). Modellen foreslår at emosjoner danner grunnlaget for kollektiv handling og rasjonalitet ses på som et verktøy individet kan benytte seg av til å deliberativt kunne forstå, ordne og modifisere de sosiale rammene.

Til videre forskning vil jeg anbefale å plukke ut ideer og/eller analyseverktøy som er foreslått av og diskutert i denne teksten og bygge videre på disse. Ettersom denne teksten er ment som en slags Swedbergisk (2014) forstudie, kan en kvantitativ undersøkelse av eksempelvis mekanismen som emosjonell habitus foreslår om sannsynligheten for opplevelsen av kollektive emosjoner, belyse nærmere om det er hold i antagelser som er presentert. Også kollektive emosjoner i seg selv kan være nyttige å begrepsfeste gjennom en empirisk undersøkelse. Dette vil kunne bidra til å løfte deres (potensielle) eksistens fra det rent teoretiske domene, og inn i den brede sosiologiske forståelsen. Dersom vi kan få en bedre forståelse for hva kollektive emosjoner er, hvordan de fungerer og om de i det hele tatt finnes, ville dette kunne hjelpe med å forstå kollektiv handling. Til slutt vil jeg igjen bemerke at denne teksten er å forstå som kreativ teoretisering, hvis mål er å diskutere nye ideer og analyseverktøy og inspirere til empirisk forskning på emosjoners rolle ved kollektiv handling.

Det sosiologiske problemet om kollektiv som har vært undersøkt i denne teksten, har jeg forsøkt å belyse ved hjelp av noen biologiske og nevrologiske innsikter om beslutningstaking. Behovet for denne tverrfaglige interessen begrunnes ved at sosiologiske teorier i liten grad tar stilling til hva emosjoner er og hvilken funksjon de kan ha for kollektiv handling, til tross for at nye forskning (se f.eks. Kahneman, 2012; Bechara & Damasio; 2005, Franks; 2014, TenHouten, 2013; Turner, 2014) har vist at emosjoner er en essensiell bestanddel av beslutningstaking og handling. Denne teksten representerer et forsøk på å komme nærmere en forklaring for hva kollektiv handling består av og hvilken rolle henholdsvis rasjonalitet og emosjoner spiller i sosiale situasjoner hvor kollektiv handling skjer. Selv om det ikke er gjennomført en empirisk studie i denne teksten, har jeg forholdt meg empirinær i diskusjonen av eksempler og utviklingen av modeller og mekanismer. Jeg har konkludert dette forskningsarbeidet med et forslag om en tverrfaglig syntese som søker å forklare det sosiologiske problemet om kollektiv handling ved hjelp av biologiske og nevrologiske innsikter om beslutningstaking og handling.

Referanseliste

Aakvaag, G. (2008). *Moderne sosiologisk teori*. Abstrakt forlag.

Bechara, & Damasio, A. R. (2005). The somatic marker hypothesis: A neural theory of economic decision. *Games and Economic Behaviour*, 52(2), 336–372.

<https://doi.org/10.1016/j.geb.2004.06.010>

Berlin, I. (1969). *Four essays on liberty*. Oxford University Press.

Bourdieu, P. (1984). *Distinction: a social critique of the judgement of taste* (R. Nice, Overs.). Routledge & Kegan Paul.

Damasio, A. R. (2001). *Descartes' feiltagelse: Fornuft, følelser og menneskehjernen* (K. A. Lie, Overs.). Pax Forlag (Opprinnelig utgitt 1994).

Elster, J. (1999). *Alchemies of the mind: rationality and the emotions*. s. 239 – 331. Cambridge University Press.

Franks, D. D. (2014). Emotions and Neurosociology. I J. E. Stets & J. H. Turner (Red.), *Handbook of the Sociology of Emotions: Volume II* (s. 267-282). Springer.

Hagen, R. (2007, 2. feb.). Rasjonell solidaritet. *Dansk Sociologi*, 10(3). 7-23, <https://doi.org/10.22439/dansoc.v10i3.735>

Hagen, R. (2019). Samfunn som et handlingsdyktig fellesskap. I K. Dahlgren & H. E. Næss (Red.), *Tanker om samfunn*. (s. 108-129). Universitetsforlaget.

Harari, Y. N. (2011). *Sapiens: A Brief History of Humankind*. Vintage.

Hardin, R. (1982). *Collective action*. Johns Hopkins University Press.

Hochschild, A. R. (1979). Emotion work, feeling rules, and social structure. *American Journal of Sociology*, 85(3), 551.

Kahneman, D. (2012). *Thinking, Fast and Slow*. Penguin Books

Kahneman, D. & Klein, G. (2009). Conditions for Intuitive Expertise: A Failure to Disagree. *The American Psychologist*, 64(6), 515-526. <https://doi-org.mime.uit.no/10.1037/a0016755>

Kollock, P. (1998). Social Dilemmas: The Anatomy of Cooperation. *Annual review of sociology*, 24(1), 183-214.

<https://www.proquest.com/docview/199591593?parentSessionId=d%2BFbMguUapjfhG4wQMdia50K0YzoToA0vvSwJb%2FPY1A%3D&pq-origsite=primo&accountid=17260>

Kvelling, Ø. (2015). *Barn i risiko: skadelige omsorgssituasjoner* (2. utg.). Gyldendal akademisk.

Illouz, E., Gilon, D. & Shachak, M. (2014). Emotions and Cultural Theory. I J. E. Stets & J.H. Turner (Red.), *Handbook of the Sociology of Emotions: Volume II* (s. 221-244). Springer.

Luhmann, N. (1973). *Vertrauen: Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. Ferdinand Enke Verlag

Oaksford, M. (2022). Rational explanation of irrational behaviour. *Ninchi Kagaku*, 29(3), 327-330. <https://doi.org/10.11225/cs.2022.042>

Olson, M. (1971). *The logic of collective action: public goods and the theory of groups*. Harvard University Press.

Parsons, T. & Shils, E. A. (2001). *Toward a general theory of action: theoretical foundations for the social sciences*. Transaction Publishers.

Salmela, M. (2013). The Functions of Collective Emotions in Social Groups. I A. K. Ziv & H. B. Schmid (Red.), *Institutions, Emotions and Group Agents*. (2. utg., s. 159-176). Springer.

Schieffloe, P. M. (2019). *Mennesker og samfunn: Innføring i sosiologisk forståelse* (3. utgave). Fagbokforlaget.

Swedberg, R. (2014). *The Art of Social Theory*. Princeton University Press.

TenHouten, W. D. (2013). *Emotion and Reason: Mind, brain, and the social domains of work and love*. Routledge.

Turner, J. H. (2014). The Evolution of Human Emotions. I J. E. Stets & J. H. Turner (Red.), *Handbook of the Sociology of Emotions: Volume II* (s. 11-32). Springer.

Weber, M. (1978). *Economy and society: an outline of interpretive sociology*. University of California Press.

