

# SELVREALISERING I EN INTELLIGENSØKONOMI

Er den megen snak om selvrealisering udtryk for egoisme, svækket identitetsfølelse eller vækst i samfundet? Hvem nyder godt af selvrealiseringsbølgen? Psykolog Nikolaj Lunøe beskriver i kommentaren mulighederne for selvrealisering i en intelligensøkonomi.

\* HVAD ER ET GODT SAMFUND? I evalueringsbølgens ånd forsøgte Jon Elster og Karl Ove Moene i 1989 at opstille en række ukontroversielle kriterier til vurdering af kvaliteten af økonomiske systemer. Listen omfattede blandt andet borgernes mulighed for selv-realisering, dvs. menneskers adgang til at gøre deres muligheder og iboende potentiale til virkelighed.

Selvrealisering er med andre ord ikke lig med egoisme, og det modsatte af selvrealisering derfor heller ikke altruisme, men fremmedgørelse. Symptomerne på både realisering og ikke-realiserings af en persons kognitive potentiale er følelsesmæssige, affektive: Får vi mulighed for at bruge vore evner, oplever vi en opvågnen, glæde og spændthed, og vores opmærksomhed rettes udad. Forhindres vi i det, oplever vi enten kedsomhed eller angst. I begge tilfælde bliver vi på en ubehagelig måde alt for opmærksomme på os selv: Hvad laver jeg her? Er der et liv før døden?

NOGLE TÆNKERE har foreslået, at den megen snak om selvrealisering i virkeligheden er udtryk for, at identitetsfølelsen er svækket. Jeg tvivler. Den største forhindring for selvrealisering er fattigdom. En luvsldt eksistens forhindrer ikke bare mennesker i at opretholde et anstændigt forbrug. Den forhindrer også flertallet i at realisere deres evner, ved at fastholde dem i job, de oplever som meningsløse og åndsfortærende og alene påtager sig for betalingens skyld. En betydelig del af den sociale dynamik, der prægede det nittende og tyvende århundredes historie, må efter mit skøn tilskrives oprøret imod ubrugte evner.

Fra et økonomisk synspunkt har dette fænomen imidlertid hele tiden kunnet betragtes som en feudal rest eller 'market imperfection', dvs. som en allokerings-mekanisme, der ikke fungerede tilstrækkeligt effektivt, fordi den lod væsentlige ressourcer (nemlig menneskers evner) forblive uudnyttede. Men væksten i vores rigdom har ændret dette for en stor og voksende gruppe. For hvis det er sandt, at viden i disse år bliver en stadig vigtigere del af de rige landes økonomi — dvs. hvis der i samfundet som helhed produceres en stigende mængde viden, som handles og prissættes på et særskilt marked, og hvis dette marked er i vækst, så må det produktionsapparat, som indtil videre er det eneste, der kan frembringe dette produkt, formentlig også blive genstand for stigende efterspørgsel. Dette 'apparat' er den menneskelige hjerne. Sker det, må man tro, at de 'produktions-apparater', der har størst kapacitet, også vil blive

mest efterspurgt og derfor kunne udlejes til de højeste priser. Denne kapacitet har et navn: Intelligens.

En del økonomiske og sociologiske indikatorer kan fortolkes sådan, at efterspørgslen efter intelligens allerede i dag er større end udbudet. For bare 50 eller 75 år siden var det formentlig omvendt. I de kommende år vil den rige verdens økonomi derfor formentlig blive præget af det paradoks, at mens væksten i produktionen og udbudet af viden (produktet) stiger, vil intelligensen selv (kapaciteten i produktionsapparatet) blive en knap ressource. De virksomheder og organisationer, der både formår at tiltrække mest af denne ressource og skabe det bedste samarbejde imellem de mennesker, der besidder den, vil derfor formentlig blive dem, som i det lange løb klarer sig bedst.

I DEN UDSTRÆKNING, en del af det samlede produktionsapparat består af intelligens, kan man ikke længere uden videre sige, at hele apparatet tilhører arbejdsgiveren. Det er tværtimod medarbejderen, der ejer en vigtig del af apparatet, og arbejdsgiveren, der må leje retten til at bruge det. For nogle grupper har dette forvandelt forholdet mellem arbejdsgiver og arbejdstager til et forhold mellem lejer og udlejer. Det ændrer naturligvis forholdet mellem dem, som primært lever af at udleje deres intelligens, og dem, der i højere grad må leve af at sælge deres fysiske kræfter. I takt med rigdommens vækst føler stadig flere mennesker, at markedet ikke bare tilfredsstiller deres behov for de varer og tjenesteydelser, de selv køber, men også giver dem mulighed for at realisere deres potentiale som producenter. Derfor svækkes interessen for alternative organisationsformer.

SELVREALISERING ER REALISERING af forskelligheder, og psykologien kender to områder, hvor mennesker kommer til verden med et differentieret potentiale: Personlighed og evner. De mest sikre personlighedsfaktorer, vi kender, er kendetegnet ved statistisk set at være indbyrdes helt uafhængige. Det betyder, at selv om vi ved, at person A er mere extrovert end person B, så kan vi ikke på det grundlag sige noget om sandsynligheden for, at A for eksempel også er mere eller mindre følelsesmæssigt påvirkelig. Af samme grund har ingen statistiker eller psykolog nogensinde fundet en 'generel personlighedsfaktor'.

Den hidtil mest omfattende analyse — J. B. Carrolls fra 1993 — slog imidlertid endnu engang fast, at selv om vi kan skelne mellem 68 evner, der er differentierede (dvs. svinger i styrke fra person til person), så er alle disse evner, nu som før,

kendetegnet ved statistisk set at være positivt korreleret: Hvis en person er god til én ting, så stiger sandsynligheden for, at hun også er god til mange andre ting. Graden af denne samvarians kan svinge fra det ganske svage til det meget stærke. Men den er altid positiv.

Evner kan derfor beskrives som et to-dimensionelt fænomen. De har både en horisontal udstrækning og en vertikal: g-faktoren. Og resultaterne af de sidste 10 års forskning i 'occupational psychology' er éntydige: g kan bedre end måltal for mere specifikke evner forudsige, hvor godt et givet job passer til en bestemt person — uanset om vi måler dette på hendes objektive 'performance' eller hendes subjektive tilfredshed.

I UDDANNESEKTOREN synes mange for tiden optaget af at styrke opmærksomheden på den horisontale dimension: Howard Gardners 'mange intelligenser'. Man leder efter det område, hvor det enkelte barn har sine bedste anlæg — hvilket naturligvis er indlysende sympatisk. Den økonomiske baggrund for, at denne tanke kan vinde frem, er formentlig, at rige samfund er kendetegnet ved en høj grad af arbejdsdeling (specialisering). Det giver gode udfoldelsesmuligheder for mange forskellige slags mennesker, med mange forskellige evner. Men mellem de største internationale virksomheder foregår der samtidig en kamp om at tiltrække flest mulige medarbejdere med mest mulig af den almene evne, vi måler som g.

I det samfund, vi er på vej ind i, bliver det ikke mennesker med særprægede evner, der vil få sværest ved at finde en plads, men derimod mennesker med beskedne evner. Det virkelige problem er ikke længere, at nogle er bedre til sport eller gøgl eller håndværk, end de er til medicin eller jura. For en intelligensøkonomi diskriminerer hverken sportsfolk, gøglere eller håndværkere, men giver dem tværtimod gode muligheder. Det virkelige integrationsproblem består i, at vi er ved at skabe et samfund, der udelukker de mennesker, som scorer lavt på g.

Et tankeeksperiment: Estimer af g's arvelighed svinger mellem .40 og .80, med et gennemsnit omkring .60. Dvs. den kårbetingsdel af variansen er altså i gennemsnit ca. .40. Denne miljøindflydelse består både af fremmende og hæmmende faktorer — tallet giver ikke mulighed for at skelne. Hvis man kunne give alle mennesker identiske udviklingsmuligheder i form af kost, stimulation osv., ville vi stadig have en spredning i g, både inden for og imellem bestemte grupper. Kilden til denne forskel ville da bare udelukkende være arvelige faktorer, fordi vi havde elimineret de sociale.

En del taler faktisk for, at investeringen i de svageste er det nationaløkonomisk mest givtige. Men selv hvis vi fra undfangelsen kunne give dem med det mindste medfødte potentiale de bedste vilkår og omvendt, ville vi stadig have en sådan spredning. En overvejende arveligt bestemt varians vil med andre ord være det logiske resultat af vore forsøg på at forbedre vilkårene for alle, uanset hvilke politisk-ideologiske midler, vi foretrækker for at nå dette mål.

Et tankeeksperiment, som sagt. Og så alligevel ikke. For en del forskere mener, at dette er, hvad der allerede er ved at ske i den rige del af verden. Endnu i min barndom i halvtredserne var de rigeste og de bedst begavede to stort set adskilte grupper, der ofte så på hinanden med skepsis. I dag er de to grupper

ved at flyde sammen til én. Intelligens har altid været en form for magt, men i disse år er den på vej til at blive nøglemagten: Besidder man den, er man selvskreven til få del i magtens andre former.

For 75 år siden var det vanskeligt for begavede arbejderbørn at få en længere uddannelse. Mange søgte i stedet en karriere i fagbevægelsen eller Socialdemokratiet. I dag kan de samme børn få en uddannelse som cand.scient.pol.er og ende som departementschefer eller direktører. Det betyder ikke nødvendigvis, at de glemmer, hvor de kom fra. Men der er forskel på den solidaritet, der er baseret på medfølelse, og den, der skyldes et skæbnefællesskab. Kan vi uddanne os ud af dette dilemma? Nej. For uddannelse har to virkninger: Den ene er, at alle medlemmer af den gruppe, der uddannes, bliver dygtigere. Den anden er, at dem med de rigeste evner bliver meget dygtigere end andre. Uddannelse løfter gennemsnittet og øger spredningen.

Der er et stykke vej igen, før denne sociale entropi har nået sit slutpunkt. Men tendensen er klar: Et high-tech samfund som Danmark favoriserer intelligens på en langt mere systematisk måde end tidligere epoker. Social opstigning som følge af høj IQ er ved at blive reglen i stedet for som før at være undtagelsen. Det sociologiske resultat er, at de velbegavede og de mindre godt begavede er holdt op med at omgås hinanden. De bor i hver deres kvarterer, kommer i hver deres foreninger og mødes kun til familifester — som de skynder sig hjem fra med en følelse af ubehag.

Af Nikolaj Lunøe

### Læs mere om intelligensøkonomi, organisation og selvrealisering på [www.capability.dk](http://www.capability.dk)

*Gunnar Adler-Karlsson, 1997: Superhjærnornas kamp:*

*Om intelligensens roll i samhället. Stockholm Fischer & Co.*

*Arthur J. Jensen, 1998: The g Factor: The Science of Mental Ability. Westport, CT: Praeger.*

*Michael Young, 1958: Intelligensen som overklasse.*

*København 1961: Fremad.*

#### NIKOLAJ LUNØE



Cand.psych. og partner i konsulentfirmaet Capability. Har arbejdet som psykolog i en årrække og som rådgiver og kursusmager inden for bl.a. organisation og ledelse.

WWW | [www.capability.dk](http://www.capability.dk)