

Johanna Lindell:

”Jeg vil da gerne hjælpe, men...” – En sprogpsykologisk undersøgelse af afvisninger af humanitære appeller

RESUMÉ

Temaet for denne artikel er de kommunikative strategier, der oftest benyttes, når potentielle bidragsydere afviser hjælpeorganisationers kampagnemateriale om lidelse i verden. Gennem data fra fokusgruppeinterview og diskursanalyse af individuelle interview sættes der fokus på de retoriske manøvrer, der bruges til at afvise. Der identificeres to fortolkningsrepertoarer, nemlig forretningens rationalitet og generøsitetens rationalitet. Disse giver anledning til dilemmaer og resulterer i ambivalens over for det humanitære arbejde hos modtageren af kampagnematerialet. Endeligt vises det, hvordan disse dilemmaer bruges til at retfærdiggøre yderligere afvisning, således at det er den potentielle giver, der først må ’hjælpes til at hjælpe’.

ABSTRACT

This article focuses on the communicative strategies most often used by potential donors to reject humanitarian aid organisations’ appeals about suffering in the world. Through discourse analysis of data from focus groups and individual interviews the article focuses on two main rhetorical maneuvers of rejection. Two interpretive repertoires – the rationality of business and the rationality of generosity – are identified. These give rise to dilemmas and result in ambivalence in the audience towards the humanitarian work, specifically the humanitarian organisations’ campaign material. In the end, these dilemmas are used to justify further refusal, making the potential aid-giver the one who needs to be ‘helped to help’.

EMNEORD

Humanitær, appel, diskursiv psykologi, ideologisk dilemma

KEYWORDS

Humanitarianism, appeal, discursive psychology, ideological dilemmas

De humanitære hjælpeorganisationers kampagnemateriale er velkendt for mange borgere i vestlige lande. Det findes sammen med reklamer i aviser, TV og på plakater i det offentlige rum. Med overskrifter som: "Ingen mor skal se sit barn dø af sult", "For kun tre kroner om dagen kan du redde liv" og "Dit bidrag gør en forskel" stiller det en moralsk fordring om at hjælpe. Alligevel ender mange af disse appeller ofte ulæste eller uden at mobilisere den hjælp, de beder om.¹ Fokus for denne artikel er, med hvilke begrundelser appellerne afvises og hvordan.

I samarbejde med Thomas Bak Madsen udførte jeg i 2013 en empirisk undersøgelse af holdninger til og afvisninger af appelmateriale (Lindell 2013). Som led i undersøgelsen udførte vi fire fokusgruppe- og tre individuelle interview. Informanterne, der blev udvalgt ved kvalitativ sampling (Barbour og Kitzinger 2001, 7), var både givere, tidligere givere og folk, der aldrig havde givet til humanitære hjælpeorganisationer. Aldersspredningen var 20-55 år, og informanterne var valgt i overensstemmelse med organisationernes støtter eller målgruppe.² Vi gennemførte to fokusgrupper for de 20-35-årige og to for de 36-55-årige med gennemsnitligt tre personer i hver gruppe.³ Fokusgrupperne fik forevist en række humanitære appeller fra forskellige hjælpeorganisationer i Danmark og blev bedt om at fortælle om deres reaktioner på materialet. Disse diskussioner blev fulgt op i tre semistrukturerede individuelle interview med udvalgte informanter, der alle tilhørte målgruppen. Gennem en receptionsanalyse af fokusgruppeinterviewene og en diskursanalyse af de individuelle interview undersøgte jeg derefter, *hvad* informanterne afviser (receptionsanalyse) og *hvordan* (diskursanalyse). Min interesse var tosidet; for det første havde Bak Madsen og jeg forud for fokusgrupperne og de individuelle interview gennemført interview med kommunikationsmedarbejdere fra flere hjælpeorganisationer, der alle oplevede det som meget vanskeligt at trænge igennem til denne målgruppe. De afprøvede forskellige kommunikationsstrategier i deres materiale, men havde oftest ikke specifik viden om, hvad målgruppen eller støtterne

¹ Interview med kommunikationsmedarbejder CARE 7.6.2012, samt Red Barnet 11.5.2012.

² Interview med bl.a. kommunikationsmedarbejder Red Barnet 11.5.2012. De 40-55-årige var typisk støttebase, de 20-40-årige de, man gerne ville "have fat i". Se også (ISOBRO 2013, kap.7.1.), der beskriver den typiske bidragsyder som veluddannet kvinde på 50+.

³ Forsøgt fordelt ligeligt på køn. Disse inddelinger blev dog ikke brugt som analytisk kategori.

helt konkret tænkte om den måde, hjælpeorganisationerne appellerede på.⁴ For det andet kendte jeg, som medlem af denne målgruppe, selv til at afvise appeller, oftest med en følelse af ambivalens, og ville gerne blive klogere på, hvad der var på spil, samt hvilke sproglige og retoriske greb denne ambivalens udmøntede sig i.

Som eksemplerne i denne artikel vil vise, benyttede informanterne sig af komplekse sproglige manøvrer og strategier i deres afvisning af appellerne. Mødet med appellerne gav anledning til overvejelser om penge og moral, næstekærlighed og egennytte, fornuft og følelse – og det fremhævede dilemmaer, der langt fra var let løste for informanterne. I denne artikel vil jeg kort introducere aktuel forskning i humanitære appeller og dernæst den receptionsanalyse, jeg har udført. Derefter vil jeg, gennem præsentation af udvalgte resultater fra diskursanalysen, give et bud på, hvor den humanitære appel strandes, og med hvilke sproglige greb den afvises.

De humanitære appeller

De humanitære appeller refererer her til det materiale, som humanitære hjælpeorganisationer producerer og benytter i kampagner, hvor de appellerer til, at modtageren støtter det humanitære hjælpe- og udviklingsarbejde enten økonomisk eller gennem frivilligt arbejde. I denne undersøgelse begrænser kampagnematerialet sig til appeller, som de kan mødes uden adressat i det offentlige rum: brochurer, hængeskilte, flyers, enkelte reklamer i blade og TV-spots. For alt materialet gælder, at det opfordrer til konkret handling, f.eks. at give et enkelt eller fast beløb eller at melde sig som indsamler. Indhold og form er ret stabilt over tid og indeholder altid tre mere eller mindre eksplicite aktører i billede, tekst eller grafik: den hjælptrængende, organisationen og donoren (Vestergaard 2011, 116).⁵ Gennem appellerne søger hjælpeorganisationerne at mo-

4 Interview med kommunikationsmedarbejdere Læger Uden Grænser 11.5.2012, Red Barnet 11.5.2012, Dansk Flygtninghjælp 30.4.2012, Børnefonden 10.5.2012.

5 Billedside og tekst viser oftest hjælpmotageren. Organisationen præsenteres typisk ved formålsbeskrivelse og logo. Donoren, der er målet for appellen, tilbydes en smal vifte af handlemuligheder (f.eks. at støtte økonomisk med bestemte beløb pr. telefon eller internet, eller at melde sig som indsamler).

bilisere økonomisk støtte fra befolkningen. Men fordi organisationerne repræsenterer to forskellige parter – de mennesker, der har behov for hjælp, og dem, der donerer til dem – skal de svare for både, hvordan de repræsenterer de hjælptrængende, hvordan de formidler de økonomiske ressourcer, der gives, samt hvordan de varetager både donors og hjælpmodtagers interesser (Vestergaard 2011). Det betyder, at organisationerne bestandigt skal legitimere deres berettigelse og moralske mandat, som afhænger af, om de ses som efterstræbende socialt acceptable mål på en socialt acceptabel måde. Ydermere har nedsat statsstøtte og krav om egenfinansiering, foruden et ønske om forankring i den almene befolkning, gjort, at behovet for at mobilisere støtte fra befolkningen (der er en afgørende del af organisationernes eksistensgrundlag) er vokset. Det betyder, at organisationerne bliver stadigt mere afhængige af medier for at synliggøre og brande sig i håbet om at vinde støtte (ISOBRO 2012). Deres apelmateriale er den primære måde at gøre dette på; organisationernes *legitimating device par excellence* (Vestergaard 2011, 106).

De humanitære hjælpeorganisationer, som står bag appellerne, bygger på en grundlæggende opfattelse af alle mennesker som lige, berettiget til den samme respekt og værdighed, alene i kraft af, at de er mennesker (Vestergaard 2011, 10). Denne præmis for humanitarismen er samtidigt et kald til handling – en fordring om, at de, der har, må hjælpe de, der ikke har; at det at have viden om lidelse forpligter til at give hjælp (Boltanski 1999, 20). Hvorvidt opfattelsen af, at viden om lidelse forpligter til at give hjælp, er et sociokulturelt fænomen eller en grundlæggende mellemmenneskelig forståelse, kan diskuteres – uanset er det sådan, at en stor del af verdens befolkning har viden om lidelse uden at give hjælp (Vestergaard 2011).

Socialpsykologen Irene Seu, der i mange år har forsket i humanitære organisationers appeller, påpeger, at afstanden mellem viden om lidelse og handling på denne viden er tredelt, og at appellen derfor kan strandes på forskellige steder: enten mellem selve lidelsen og den måde, den fremstilles på (repræsentationen), eller mellem fremstillingen og publikums opfattelse af denne (receptionen), eller mellem publikums opfattelse og deres handling (responsen) (Seu 2010). Forskning inden for feltet har overvejende koncentreret sig om det første – fremstilles den lidende som et passivt offer eller som et handlekraftigt individ, og det sidste – hvilken grafisk opsætning af pjece eller hjemmeside får folk til at give mest? (Seu 2010). Der eksisterer ikke mange studier af, hvad der sker

mellem repræsentationen og responsen, altså af hvordan publikum reagerer på appellerne. Dog tyder noget på, at feltet udvides: De seneste år har Irene Seu publiceret flere artikler om emnet, et tre-årigt britisk forskningsprojekt: *Mediated Humanitarian Knowledge: Audiences' Responses and Moral Action* pågår (se Orngad og Seu (2012)), og Darnton og Kirk har publiceret rapporten *Finding Frames* (Darnton og Kirk 2012). Også i Danmark er der dukket ny forskning op: *Temperaturen på fremtiden* (Jensen og Jacobsen 2013). Egne samtaler med hjælpeorganisationer kunne bekræfte, at selv hvis organisationerne *tracker* deres materiale og dermed kan se, hvor stor økonomisk respons bestemt materiale udløser, så ved de kun overfladisk (fra voxpop-lignende undersøgelser), hvad folk har tænkt om deres materiale.⁶

Den nedenstående analyse tager derfor udgangspunkt i netop empirisk indsamlede data blandt hjælpeorganisationernes målgruppe for at undersøge, hvordan de afviser den humanitære appel. Jeg vil i det følgende kort introducere de receptionsanalytiske resultater og derefter gå i dybden med udvalgte resultater fra diskursanalysen.

Afvisning af materiale, organisation og løsning – receptionsanalytiske resultater

I receptionsanalysen, der studerer mediernes *publikum* frem for medierne selv, opfattes modtageren ikke som passiv, men som en aktiv medskaber, der tilegner sig medier gennem en bearbejdningsproces (Pittelkow og Jensen 1986, 60). Her anvender jeg Kim Schrøders empirisk baserede multidimensionale model, der bevidst begrænser sig til receptionsprocessen og den oplevelse, det samlede medieprodukt (her appellen) giver informanterne. Modellen søger at omfatte flere aspekter af modtagerens reception af en medietekst gennem sine fem dimensioner: motivation, forståelse, konstruktionsbevidsthed, holdning og handling (Schröder 2003; Schröder 2000). Receptionsinterviewet betragtes som "en sproglig diskurs, en italesættelse (ikke en afspejling af en fast bagvedlig-

⁶ De færreste af organisationerne *tracker*, men der herskede generel enighed om, at antallet af donationer var betydeligt lavere end den faktiske eksponering, en kampagne havde fået. Hvilken effekt de eksponeringer, der ikke har resulteret i donation, har haft, ved organisationerne meget lidt om (Interview med bl.a. kommunikationsmedarbejder fra Læger Uden Grænser, 11.5.2012).

gende læsning)”, hvor informanterne benytter sig af kommunikative repertoarer (Schröder 2009, 17). De overordnede resultater af analysen vil blive præsenteret nedenfor.

Den receptionsanalyse, jeg foretog af data fra de fire fokusgruppeinterviews, viste, at informanterne anlægger et meget kritisk blik på appellerne. Selvom nogle af informanterne har impulser til at handle eller giver udtryk for tilslutning til formålet, formår de alligevel oftest at afvise appellen og dermed blive fritaget fra den handling, den lægger op til. Blandt andet stiller informanterne høje krav til organisationernes integritet: De midler, organisationen bruger, skal stemme overens med deres mål, og de samme værdier, som organisationerne er grundlagt på, skal gøre sig gældende for alle led i processen at hjælpe andre. Såfremt der kan sås bare den mindste tvivl om integriteten, afvises appellen.

Når informanterne afviser appellerne, gør de det på flere fronter: selve materialet, organisationen bag eller den foreslåede løsningsstrategi. *Materialet* kan afvises, hvis det opfattes som manipulerende eller grænseoverskridende, eller hvis der bruges greb som informanterne betragter som uetiske (for eksempel hvis appellen lokker med, at man kan vinde en bil, hvis man donerer). *Organisationen* kan afvises, hvis der kan være nogen tvivl om dens ansattes eller repræsentanters livsførelse eller motiver, særligt med hensyn til økonomi, eller om organisationens kompetencer. *Løsningsstrategien* kan afvises, såfremt den ikke godtages som gennemtænkt eller effektiv nok, for eksempel hvis den betragtes som for simpel eller kortsigtet, oftest med henvisning til et behov for det, informanterne kalder en ’strukturel løsning’. Selv når informanterne accepterede både organisationen og materialet, afviste de alligevel ofte appellen på grund af løsningsstrategien.

Disse primære temaer og resultater fra receptionsanalysen blev brugt til at informere udformningen af den individuelle interviewguide. Hvert interview blev målrettet til den enkelte informant ved at lade nogle spørgsmål tage udgangspunkt i dennes udtalelser i fokusgruppen. Også i de individuelle interview viste afvisningen af løsningsstrategien sig at være et hovedelement, her i fortolkningsrepertoiret *forretningens rationalitet*, som belyses i det følgende.

Fortolkningsrepertoarer og dilemmaer – diskursanalytiske resultater

Ligesom receptionsanalysen tager diskursanalysen afstand fra et sprogsyn, hvor information afsendes til en passiv modtager. Sproget betragtes ikke som et gennemsigtigt vindue til verden eller selvet, men en social praksis i sig selv, der bruges aktivt af mennesker i bestemte situationer og med forskellige formål (Wetherell og Potter 1988, 168; Edwards og Potter 1992, 9). Jeg trækker langt overvejende på tekster af socialpsykologerne Jonathan Potter, Margaret Wetherell og Michael Billig og diskursanalysen, som de fremstiller og anvender den, særligt i forbindelse med holdningsudtryk. Potter og Wetherell definerer begrebet diskurs meget åbent: det dækker over alle former for mundtlig interaktion og alle slags skrevne tekster. Formålet med at studere diskurser er at opnå en større forståelse af menneskets sociale liv og interaktion gennem studiet af sociale tekster som f.eks. interview (Potter og Wetherell 1987, 1). Centralt i diskursanalysen står *accounts*; de måder, hvorpå folk redegør for deres handlinger eller holdninger. Sproget giver mulighed for konstruktion af mange forskellige versioner af verden, og disse konstruktioner tager form efter den funktion, de skal tjene i en bestemt kontekst. Vi underspiller noget i én situation, som vi fremhæver i en anden (Potter og Wetherell 1987, 32-34; Edwards og Potter 1992, 28). Det betyder, at vores holdninger (som her er informanternes holdninger til de humanitære appeller) ikke kan betragtes som statiske og individbundne – det interessante er, hvordan vi redegør for dem, og redegørelsen i sig selv er forskningsobjektet.

Dette har betydning for måden, data analyseres på: Konflikter er at betragte som noget naturligt, der ikke skal udglattes analytisk, men studeres, for det er gennem dem, at forskeren får adgang til organisationen af diskurser relateret til funktion og indhold (Potter og Wetherell 1987; Edwards og Potter 1992). Også Schrøders empirisk baserede model er et forsøg på netop denne bibeholdelse af kompleksiteten i data og på at undgå teoridreven forsimpning af de af informanternes udtalelser, der ikke lige 'passer ind' (Schrøder 2000, 242; 249). Disse to analytiske redskaber giver dermed mulighed for at belyse det i problemfeltet, der er underbelyst: Når sprogbrug forstås som konstruerende og konstrueret, bliver det analytiske fokus ikke, *hvorfor* informanterne afviser appellerne (repræsentationernes effekt eller hjælpeadfærdens årsag), men *hvordan* de gør det (receptionen i sig selv).

Diskursanalysen af de individuelle interview viste, at informanternes argumentation for afvisning samlede sig i to forskellige hovedspor, nemlig fortolkningsrepertoierne *forretningens rationalitet* og *generøsitetens rationalitet*.⁷ Fortolkningsrepertoier er relativt konsistente elementer i *accounts* af et bestemt fænomen (Wetherell og Potter 1988, 171; McKenzie 2005). Disse fortolkningsrepertoier er de måder, hvorpå vi – på tværs af individer – karakteriserer begivenheder, argumenterer om et bestemt emne eller forholder os til noget på; de er gentagne, verbale billeder, metaforer, talemåder og forklaringsmodeller (Wetherell og Potter 1988, 171; McKenzie 2005). De udgør byggestenene, når vi konstruerer versioner af fænomener, som her de humanitære appeller. *Forretningens rationalitet* betegner et repertoire, der trækker på en utilitaristisk forståelse af nød- og udviklingshjælp, hvor man skal have 'noget for pengene', som en informant siger det. Løsningsstrategien afvises ofte, og informanterne taler om forbrug og materialisme. Repertoiret låner elementer fra oplysningstidens filosofi om individualisme, og at beslutninger skal baseres på rationalitet og ikke på psykologiske dispositioner (Billig 1991, 131). Beslutninger om at give er for informanterne, når de trækker på dette repertoire, ikke valide, hvis de er (økonomisk) irrationelle. I modsætning hertil står for informanterne *generøsitetens rationalitet*. Dette repertoire kan kobles med den altruistiske etik: at ofre sig selv for den Anden uden tanke på sig selv. Repertoiret indeholder principper om næstekærlighed og om at have rene motiver for at ville hjælpe. Beslutninger om at give er for informanterne, når de trækker på dette repertoire, ikke valide, hvis de træffes for egen skyld, eller hvis man selv får noget ud af dem (f.eks. for at føle sig 'god' eller lindre sin dårlige samvittighed).

I de følgende tre afsnit vil jeg ved hjælp af eksempler fra det indsamlede data-materiale se nærmere på de to fortolkningsrepertoier samt løbende fremhæve én af de sproglige måder, hvorpå informanterne konstruerer deres afvisning, nemlig gennem brugen af 'men'.

⁷ Betegnelser lånt og oversat fra Forstorp (Forstorp 2007, 287). Hvor Forstorp i sin repræsentationsanalyse bruger disse betegnelser inden for strategi og forretningsetik, så *the rationality of business* er organisationens rationale og *the rationality of generosity* er donorens rationale, bruger jeg dem her i betydningen fortolkningsrepertoier, der er tilgængelige for det enkelte individ.

Forretningens rationalitet

Informant: "Så tænker man lidt om man får noget for pengene eller om det nærmest kan være lige meget, ikke. Fordi hvis man giver to hundrede kroner, batter det så noget videre når de har det så dårligt" (Lindell 2013)

Hvis en appel når gennem det nåleøje, som mediet og organisationen udgør (jf. receptionsanalysen), kan den som nævnt afvises på endnu et grundlag: at den løsningsstrategi, som hjælpeorganisationerne (re-)præsenterer, er problematisk og derfor må forkastes. Informanterne præsenterer deres afvisning som realistisk og pragmatisk: Den enkeltes bidrag nytter ikke noget, det er blot symptombehandling, og en strukturel løsning, typisk over skatten, ville være bedre.

Sat i relation til hele verdens fattigdoms- eller sultproblem mener informanterne ikke, at deres "halvtredser"⁸ kan gøre meget. Der er simpelthen *demand overload* (Cohen 2001, 189). Som en af informanterne siger det: "Hvor skal vi sætte grænsen? Vi kan ikke være ... vi har ikke økonomi for eksempel til at bidrage til det hele, vel, uanset hvor gode mennesker vi er." (Lindell 2013)

Selv hvis informanten skulle acceptere, at han eller hun med sit bidrag kan hjælpe det enkelte trængende menneske, sættes dette i relation til det uover-skuelige hele og mister igen sin værdi:

Informant: "Altså i sidste ende skal det vel gøre sådan en, en egentlig forskel for andre end én person. Altså ikke fordi ... jeg synes, det er helt fint at hjælpe én person, og jeg kan sagtens følge, hvorfor man gør det. Men i det store hele så er der stadigvæk tusind[vis] af børn, der dør hvert sekund rundt omkring, så ..." (Lindell 2013)

Den forskel, et bidrag gør, er altså ifølge informanten ikke "egentlig". Ved at udtrykke sympati for impulsen til at handle ("jeg synes det er helt fint", "jeg kan sagtens følge"), retfærdiggør han sin udtalelse og fremstår stadig som et medfølelse menneske, der tilslutter sig den humanitære fordring. Det efterføl-

⁸ Gentagne gange nævnes "halvtredser" som beløb af flere forskellige informanter, f.eks. i citatet på side 8 og 10 og igen her: "Altså de skal virkelig være heldige for at jeg vil betale den der halvtredser, ikke?" (Individuelt interview).

gende "men" varslers dog om – og følges af – et modsætningsforhold, der retfærdiggør hans afvisning. Ved at henvise til det store perspektiv, som overdri- ves ("tusind[vis]" dør "hvert sekund" i det generelle "rundt omkring"), og ved at bruge det åbne "så...", lader han samtidigt interviewerens selv færdiggøre tankerækken og nå den eneste logiske slutning: at det ikke nytter noget i det store hele, og at grunden til at hjælpe én person ikke er rationel, men personlig og emotionel. En sådan personligt motiveret evaluering kan altid underkendes som subjektiv og dermed for informanterne ugyldig (Edwards og Potter 1992, 177), uanset det gode i sagen. Det afslører et paradoks, nemlig at informanten på én og samme tid gerne vil fremstå som medfølelsesfuld og samtidigt underken- der medfølelsen som et handlingsgrundlag; et dilemma, jeg vender tilbage til.

Mange af informanterne vil fortrække en strukturel løsning, at betale mere i skat, frem for jævnlige skatteudbetalinger, som informanten nedentfor.

Informant: "(...) Hvis jeg nu betalte én procent af min løn om året til nogle forskellige kampagner, altså bare noget, hvor jeg ikke sådan aktivt skulle gøre noget, det ville jeg have det rigtig fint med. At betale noget mere over skatten til ulandsbistand. Sådan noget dér, ikke? Helt fint. For det er jo ikke sådan at jeg er i mod det." (Lindell 2013)

For flere af dem synes det at være udtryk for et ønske om at fritages fra de overvejelser, der gøres, hver gang de møder en humanitær appel – og går støt- ten over staten, ses staten som en blåstempling af, at valget (af organisationen, modtager, fremgangsmåde) er godt nok – eller i hvert fald falder ansvaret for at navigere i den 'jungle' af muligheder, der er for at hjælpe, at skelne mellem skidt og kanel, tilbage på statens skuldre, ikke informanternes egne.

Af og til vender informanterne blikket indad og spørger, om deres afvisning af at give kan skyldes noget i dem selv. Som svar på, hvordan han forholder sig til Fair Trade-produkter (der efter hans egen overbevisning opfylder de krav, han har begrundet sin afvisning af andre løsningsmodeller med), siger en af informanterne:

Informant: "Jeg kan godt lide det på et ideologisk plan, jeg vil også gerne støtte det, men jeg vil ikke give en halvtredser til det her og nu, vel, altså sådan er det ikke, vel." (Lindell 2013)

Disse modsatrettede udtalelser står så nær hinanden, at det burde give anledning til problemer for informanten (Potter og Wetherell 1987, 155). Men dilemmaet mellem dem løses ved, at informanten skelner mellem den teoretiske ideologi ("på et ideologisk plan") og den praktiske levede ideologi ("her og nu"). Ved at gøre dem væsensforskellige kan han tilslutte sig den ene og derefter, ved brug af "men", udskyde den anden. Han har således ikke afvist, at solidaritet er godt, eller at han bør være solidarisk. Han har blot tidsforskudt (dvs. i praksis udskudt) det at omsætte tilslutningen til handling. Afslutningen "altså sådan er det ikke, vel" kan opfattes som en appel til almen fornuft – et krav om, at der må være en vis rimelighed. Han synes dog ikke helt selv at godtage denne manøvre og medgiver senere i interviewet, at der nok er "motiver", der udgør "konflikter", nemlig ønsket om at give penge i solidaritet og ønsket om at have penge til eget forbrug.

En anden informant tilslutter sig på samme måde, at der skal "gøres noget i den 3. Verden" (Lindell 2013) Han vil gerne handle, men blot ikke lige nu eller på præcis den måde, der opfordres til. Han er sygeplejerske og kunne godt tænke sig at rejse ud med Læger Uden Grænser, men har endnu ikke været det og har heller ikke kontaktet organisationen:

Informant: "Jaja, det kan jeg [få lyst til at støtte, her Læger Uden Grænser]. Men jeg tænkte, at jeg hellere ville støtte dem med mit arbejde end at støtte dem økonomisk."

Interviewer: "Ikke begge dele?"

Informant: "Ej, jeg synes umiddelbart, at når de betaler mig 1000 Euro om måneden, så synes jeg da også, jeg betaler rigeligt støtte. (...) Jeg synes også at offeret, jeg ville gøre for at sætte mig i en økonomisk situation, så jeg har mulighed for at tage af sted, det er dér, jeg får meget af mit aflad: drømmen om, at jeg skal ud for Læger Uden Grænser." (Lindell 2013)

Til at begynde med accepterer informanten appellen; han vil gerne støtte. Straks efter følger dog et "men", hvorefter han tilbyder en alternativ støtte i form af arbejde, ikke donation.

Citatet er i øvrigt bemærkelsesværdigt, fordi informanten her direkte siger, at det er *drømmen* om at skulle ud med Læger Uden Grænser, der giver ham aflad

– ikke selve handlingen. Intentionen om at handle ligestilles således med en faktisk handling. Det gør, at han kan argumentere for, at det økonomiske offer, han gør, "når de betaler mig 1000 Euro i støtte" (sagt i nutid, selvom han ikke er, har været eller har ansøgt om at blive udsendt), fritager ham fra alle andre donationer: "så synes jeg da også, jeg betaler rigeligt støtte." På denne måde formår han at fremstille sig selv som én, der støtter, selvom han ikke har udført den egentlige handling – endnu.

Problemet er nemlig, både for de to eksempler her og generelt for informanterne, *morally indeterminate*: Det står klart, at man bør hjælpe, men hvem, hvordan og hvornår man bør give denne hjælp, er ikke afgjort på forhånd og er derfor til forhandling (Kamm 2004, 68). På samme måde rejser der sig et spørgsmål om, hvem det haster for (*urgency for whom* (ibid.)): Hvis denne ene ikke hjælpes, dør han – det haster altså for ham. Men for donoren er der stadig andre, der kan hjælpes på et andet tidspunkt. Han eller hun er godt nok generelt forpligtet, men ikke overfor ét bestemt menneske, for der er altid andre.

At pengene i sig selv kan være årsag til den manglende given, rører også en anden informant ved. Efter at hun har opridset kontrasten mellem dem, der giver, og dem, der ikke gør, spekulerer hun over, hvad denne forskel kan skyldes:

Informant: "Hvorfor er der nogle, der giver penge, hvorfor er der nogle, der ikke giver penge? Ligger det i ens opdragelse til næstekærlighed og til – altså. Ligger det i ens forhold til penge? Eller, altså. Det er jo ikke fordi – jeg er jo ikke – jeg føler mig jo ikke som et nært menneske, det er jo ikke derfor at – Det er jo ikke sådan, at jeg [ler] ligger derhjemme og vender hver 25-øre og beslutter mig for, hvem der lige skal – Men..." (Lindell 2013)

I overvejelserne om mulige sociale årsager til, at "nogle" giver eller ikke giver, stiller hun spørgsmålet, hvorvidt den manglende økonomiske velvilje skyldes "ens forhold til penge". Da hun tidligere i interviewet har placeret sig i gruppen af dem, der ikke giver, bliver dette et spørgsmål til hende selv og en implicit anklage om, at hun måske ikke giver, fordi hun sidder på pengene. Hun reagerer på dette med et forsvar i form af en negation, der efter et par tilløb ("det er jo ikke fordi", "jeg er jo ikke" og det blødere "jeg føler mig jo ikke") ender i

gendrivelsen "jeg føler mig jo ikke som et nært menneske, det er jo ikke derfor, at" og afbryder sætningen, inden hun får sagt noget, der kunne være i stil med det negativt ladede "at jeg ikke giver".

Ved at konstruere en karikeret beskrivelse af, hvordan et sådant nært menneske er (en der "ligger derhjemme og vender hver 25-øre"), kan hun sætte denne karikatur i stedet for en mere nuanceret virkelighed og dermed med rette placere sig udenfor kategorien af nære mennesker. Hendes latter synes yderligere at understrege, at sammenligningen mellem hende og den slags menneske er absurd. Hvorvidt hun selv er overbevist om, at konflikten nu er løst, kan man diskutere; hendes "Men..." kunne tyde på, at den ikke til fulde er det.

Generøsitetens rationalitet

Informant: "Man giver pengene, fordi man har lyst til at hjælpe nogen, der har mindre end én selv." (Lindell 2013)

Selv hvis løsningsstrategien (og materialet og organisationen) skulle vise sig uangribelige, og man ønsker at give, er der endnu et benspænd: Hvad hvis man som giver ikke har rene motiver? Giver man, skal det være af et rent hjerte, ikke for tak eller egen vindings skyld, mener informanterne. Man kan ikke være altruist og egoist på samme tid.

Informant: "(...) og så tænkte jeg bare: Altså hvad giver man for, ikke? Er det for ens egen dårlige samvittighed, for at man kan lindre den ved at give en halvtredser, eller fordi du rigtig gerne vil hjælpe nogle andre? Fordi det er også en blanding af en selvisk ting og en uselvisk ting, ikke, der sådan clasher i det der."

Interviewer: "Er I så kommet frem til noget, eller kom du frem til noget?"

Informant: "Jamen så tror jeg også bare, at det er en meget naturlig mekanisme hos folk, at man, man bliver selv glad af at gøre noget godt for andre, og det tror jeg, altså det er jo bare en naturlig ting, men det er alligevel et eller andet skisma her, som ... hvad vægter så højest." (Lindell 2013)

Her trækker informanten på et argument om lindring af dårlig samvittighed, om aflad for egen skyld; et argument, der går igen hos mange af informanterne (blandt andet i citatet om Læger Uden Grænser tidligere) – at der er risiko for, måske endda sandsynlighed for, at man kun giver for at få det bedre med sig selv og sin egen relative velstand, at det ikke er "fordi du rigtig gerne vil hjælpe", men måske for at lindre "ens egen dårlige samvittighed". Informanterne sår tvivl om, eller oplever tvivl om, hvorvidt det, der ligner uselviskhed, i virkeligheden er forklædt selviskhed. De er usikre på, om deres egne motiver er uselviske (nok), og det kan være grund nok til at afvise at støtte hjælpeorganisationerne – for giver man, skal man gøre det for den Andens skyld, ikke for sin egen. Og hvis det er for ens egen skyld, at man giver, eller hvis der er risiko for, at det kunne være det, må giverhandlingen afvises. Denne opfattelse synes at låne fra Kants kategoriske imperativ, at man ikke må forvandle et menneske til et middel for sine egne formål. Motiverne skal være rene. At dette kan ses som mere selvisk: at sætte sit eget behov for rene motiver over den Lidendes behov for hjælp, er ikke en del af informanternes overvejelser. Informanten i det ovenstående eksempel underkender til dels selv denne slutning ved at sige, at det at blive glad for at gøre noget for andre er en "naturlig" ting, ja en "mekanisme". Begge ord giver indtrykket af, at dette ikke er noget, hun er herre over – det er et vilkår. I denne forstand gendrives anklagen om egennytte som motiv, for glæden er en virkning, hun ikke selv har tilvalgt, og den er ikke årsagen til hjælpebehandlingen. Men slutningen synes alligevel ikke at have megen vægt, for efter et "men" stiller hun med sit "alligevel er der et skisma" igen de to i modsætning til hinanden: "Hvad vægter så højest?" Hvis der er risiko for, at glæden ved at give er årsagen til at give og ikke et biprodukt af donationen, så er det egennytte, og det er moralsk forkasteligt. Altså er ræsonnementet, at det er bedre ikke at give.

I det følgende eksempel rører en informant ved et ideologisk dilemma, som tages op flere gange af informanterne: "clashet" mellem solidaritet, den grundlæggende samfundsnorm at hjælpe andre, og så den selvcentrerede individualisering, der af informanterne ses som et kendetegn ved den vestlige verden; det, Billig et al. (1988, 10) kalder *an age-old dilemma* mellem individuel frihed til at forfølge sine egne mål på den ene side og social ansvarlighed og solidaritet på den anden.

Informant: "Altså, sådan en hel grundlæggende præmis for at et

samfund kan fungere, det handler da også om, at vi hjælper de svage til at kunne overleve. Men det er bare, det er jo bare [den] der individualiserede, selvcentrerede verden, ikke, som går i clash med det her, ikke? Jamen jeg er bare koncentreret om min egen hverdag, at det skal fungere, min egen økonomi, at den skal – at jeg har mad og drikke på bordet. Og det er jo sådan enormt egoistisk og mangel på overskud, ikke? Men det kendetegner jo også bare den vestlige verden, ikke? At man har sgu så travlt med alt muligt. Og det der med at hjælpe andre, det er bare ikke altid...”

Interviewer: “(...) Hvis du kan se alt det her, og du kan se at det er en mekanisme i vores kultur? Vil du så ikke kunne tage stilling til det og sige, nå, men er det ligesom – er det en kultur, jeg vil tage del i, eller føler jeg, at det skal gøres på en anden måde?”

Informant: “Ja. Men øhm. Ja. Men der ligger det nok tilpas – der er det for fjernt for mig, de her problemstillinger, til at jeg river mig ud af medløber – altså af den passive “Nå, gud det er også for galt” [dækker over øjnene med hånden]. Altså.” (Lindell 2013)

Igen startes der, som vi har set de i flere af de foregående citater, med en principiel tilslutning fulgt af et “men”, der i dette tilfælde ligner en indrømmelse af et dilemma (der er et “clash”). Det kunne løses ved, at informanten beslutter sig for enten at hjælpe mere eller for at afvise humanitarismens præmis om i det hele taget at hjælpe. I næste sætning løser informanten det dog på en anden måde: ved at beskrive sin ‘selviskhed’ på en sådan underspillet måde, at kravet om at hjælpe neutraliseres. Informantens selviskhed består nemlig i at koncentrere sig om at få hverdagen til at fungere, at have mad og drikke på bordet – basale fornødenheder som alle, selv de hjælptrængende, søger. Indtrykket er, at det er af rent hensyn til egen overlevelse, at midlerne tilbageholdes: et etisk validt argument. Herefter gentages betegnelsen af adfærden som egoistisk, men i lyset af hendes forudgående beskrivelse virker denne betegnelse nu overdreven og gendrives yderligere ved en eksternalisering af årsagen. Årsagen skal nemlig findes som en kvalitet i samfundet – “det kendetegner jo også bare den vestlige verden” – i stedet for hos hende personligt. Informanten er altså dobbelt frikendt og indrømmelsen gjort til en begrundet afvisning: Selviskheden er en del af det samfund, hun tilhører, og i øvrigt ønsker hun bare det,

andre også beder om: mad og drikke og en hverdag, der fungerer. Da interviewer spørger hende, om hun ikke kan beslutte sig for at handle anderledes end samfundet, svarer hun først bekræftende, hvorefter hun med sit "men" markerer, at en afvisning er på vej. Den kræver dog et tilløb ("Ja. Men øhm. Ja. Men (...)"), før hun finder og bruger et argument (der i øvrigt er klassisk i den humanitære diskurs), nemlig problemet med den Fjerne Anden, vores næste, der ikke er os geografisk nær (Singer 1972; Vestergaard 2011). Hvis man endelig skal hjælpe, så er det rigtigst at hjælpe de nærmeste først (det være sig geografisk, relationel, religiøs eller interesse-mæssig nærhed).

"Men" – at afoærge handling

Informant: "Jeg synes, det er en god tanke [...] men ja, nej, de får ikke mine penge." (Lindell 2013)

Som det viser sig i de to fortolkningsrepertoier, har vi gennem sproget mulighed for at konstruere verden på mange forskellige måder alt efter funktion og kontekst (Potter og Wetherell 1987, 32-34). De fortolkningsrepertoier og holdningsudtryk, vi benytter os af, kan dermed komme til at stå i modsætning til hinanden. Det er netop tilfældet hos informanterne. Hvis man betragter holdninger som en statisk størrelse, giver det problemer, når den samme person trækker på forskellige, måske endda modsatrettede repertoier. Men hvis man, som i diskursanalysen, betragter variation i holdninger som forventelig og en naturlig konsekvens af, at folk har forskellige formål med det, de siger i forskellige kontekster, bliver spørgsmålet i stedet: Hvilken funktion tjener dette udtryk i denne situation, og hvordan er det konstrueret? (Potter og Wetherell 1987, 35; 54-55).

I de givne eksempler er informanternes afvisning af appellerne ofte bygget op om et "men". Først giver informanterne en principiel tilslutning til humanitærens præmis og den gode sag. Derefter følger ofte et "men", der varsler om et modsætningsforhold og baner vejen for den begrundede afvisning. På denne måde kan informanterne erklære sig enige i det gode formål, hvorefter de eksternaliserer årsagen til den manglende handling: De udskyder eller afviser at handle på appellen med den begrundelse, at der er noget galt med det, der bedes om (løsningen), med den der beder om det (organisationen), eller med måden, det bedes om på (appelmaterialet), hvoraf den første er blevet behandlet i nærværende artikel. Derved fremsætter de deres holdninger som bygget

på fakta og rationelle overvejelser, ikke drevet af følelsesmæssig eller moralsk modvilje: De eksterne faktorer gør, at de, ifølge deres argumentation, simpelt hen er nødt til at afvise. De er, med en omskrivning af Billig et al.s (1988, 113) term, *justifiable rejecters*. Den fordring, der ligger i at acceptere humanitærens præmis (at noget skal gøres), neutraliseres, og de kan derefter afvise appellen, uden at præmissen direkte fornægtes. Det tyder på, at dét *ikke* at nære ønske om at hjælpe ville være socialt og normativt uacceptabelt, ikke blot i samfundet, men også for informanten selv (Billig et al 1988, 15; Billig 1991). Netop derfor er der behov for de komplekse forsvar for den manglende handling, både over for andre og for informanterne selv. Redegørelser som dem, vi ser her, opstår ofte, når mennesker forklarer eller forsvarer holdninger og handlinger, der kan synes usædvanlige eller socialt uacceptable. Er redegørelsen en succes, dvs. godtages den, fremstår handlingen eller holdningen mindre uacceptabel (Scott og Lyman 1968; Potter og Wetherell 1987). Én måde at redegøre for sin manglende handling på kan være at sætte dilemmaer i skak.

Skakmat – dilemmaer repertoireerne imellem

Informanterne synes ofte at 'strande' i netop skismaet eller dilemmaet mellem de to repertoireer, forretningsrationaliteten og generøsitetens rationalitet. Informanternes ordvalg synes at afsløre ambivalensen: Er det at give naivt eller næstekærligt? Er dét *ikke* at give rationelt eller selvisk? Valget af ord er en moralsk evaluering, et standpunkt i dilemmaet mellem de to repertoireer. Det næstekærlige, altruistiske og solidariske, det at støtte hjælpeorganisationernes arbejde, kobler informanterne oftest til det emotionelle og naive. Det stiller de i kontrast til det rationelle og pragmatiske, som de til dels kobler til individualisme, eget forbrug, materialisme og den vestlige verden. Informanterne påpeger selv, at der eksisterer et dilemma – de vil gerne give, men de afviser. Dilemmaet mellem de to synes ikke let løseligt – og fra et socialkonstruktionistisk og diskursanalytisk ståsted er sådanne modsatrettede holdninger uden indre harmoni da også forventelige (Edwards og Potter 1992). Men overvejelserne synes at føre informanterne længere bort fra en egentlig handling, fordi netop dilemmaets uløselighed i sig selv kan legitimere manglen på handling.

Den humanitære præmis, som er grundlaget for appellerne – at viden om lidelse forpligter til handling – synes således hos informanterne at være til forhandling: ikke absolut afvist, men heller ikke ukritisk godtaget. Den mulige

bevægelse fra viden (om lidelse) over forpligtelse (til at afhjælpe denne lidelse) til handling (konkret at give hjælpen) bliver således oftest afvist, allerede før den bliver til et spørgsmål om handling. Ved at problematisere netop den viden, som skulle ligge til grund for hjælpehandlingen, kan det afvises, at viden forpligter. Det er ikke nok at vide, at nogle mennesker lider; argumenterne for afvisningen tager udgangspunkt i alt det, vi (der skal hjælpe) ikke ved: Ved vi, om vores hjælp overhovedet hjælper? Ved vi, om det præsenterede løsningsforslag er effektivt nok? Kan vi stole på organisationen? Kan vi stole på vore egne motiver? Bevægelsen til konkret handling viste sig i det hele taget at være lang. Således afvistes – og afværgegedes – springet fra vilje (hvor velmenende den end var) til egentlig viljeshandling af flere af informanterne, ofte ved brug af "men".

Afvisningen af en appel kan ikke blot henføres til en simpel modvilje mod at hjælpe; der gives komplekse og til tider ambivalente argumenter for at afvise. Fordi informanterne ikke kan løse dilemmaerne i og mellem repertoirerne, når de heller ikke frem til en afgørelse i forhold til den konkrete handling, som appellen opfordrer til. Denne argumentationsstrategi – hvor ambivalente rationaler holder hinanden i skak – er ikke fejlslagen, såfremt målet netop er at afvise appellen. Man kan sige, at informanterne bruger de to repertoirer til at forklare egne umiddelbare og modsatrettede tanker (også for informanterne selv). På den måde 'rationaliserer' repertoirerne informanternes holdninger, og informanterne opnår gennem selve argumentationen, hvad der kan opfattes som rationelle forklaringsløsninger for deres afvisning.

Det kan nemlig netop virke fornuftigt ikke at skride til 'naiv' handling, når man er fanget mellem 'på den ene side ... på den anden side'. Ved hjælp af sådanne komplekse afvisningsstrategier affejes appeller, der kun appellerer ud fra en humanitær præmis. Hvis denne præmis er til forhandling, er også organisationernes eksistensgrundlag til forhandling – noget, nyere forskning tyder på. Ambivalensen, dilemmaerne og afvisningsstrategierne må så medtænkes i de appeller, som udsendes. Dermed flyttes fokus indirekte fra de Lidendes problemer til de afvisendes problematikker. På ironisk vis er det dermed os, der skal hjælpe, som selv skal 'hjælpes' til at hjælpe.

Litteratur

- Barbour, R. S. og Kitzinger, J. 2001. *Developing focus group research, politics, theory and practice*. Thousand Oaks, CA: SAGE.
- Billig, M., Condor, S., Edwards, D., Gane, M., Middleton, D. og Radley, A. 1988. *Ideological Dilemmas: A Social Psychology of Everyday Thinking*. London, SAGE.
- Billig, Michael. 1991. *Ideology and Opinions: studies in rhetorical psychology*. London: SAGE.
- Boltanski, Luc. 1999. *Distant Suffering, Morality, Media and Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cohen, Stanley. 2001. *States of Denial: knowing about atrocities and suffering*. Cambridge: Polity Press.
- Darnton, A. og Kirk, M. 2011. *Finding Frames: new ways to engage the UK public in global poverty*. London: Bond. [Rapport] Hentet 24. juli 2012 på: <http://findingframes.org/report.htm>
- Edwards, D. og Potter, J. 1992. *Discursive Psychology*. London: SAGE. Forstorp, Per-Anders. 2007. Fundraising Discourse and the commodification of the Other. *Business Ethics: A European Review*, 16(3).
- ISOBRO. 2012. *Analyse af udviklingen i de danske indsamlingsorganisationers indtægter mv. i perioden 2007-2011*. Hentet 20. marts 2013 på http://www.isobro.dk/fileadmin/filer/FRA_ISOBRRO/ISOBRRO_Indsamplingsorganisationernes_indtægter_2007-2011.pdf
- ISOBRO. 2013. *Opsamlet viden om indsamling*. [Digitaliseret bog] Senest hentet 20.4.2015 på <http://www.isobro.dk/videncenter/opsamlet-viden-om-indsamling/>
- Jensen, J.B. og Jacobsen, P.Ø. 2013. *Temperatur på fremtiden – en foreløbig aflæsning*. PowerPoint præsenteret 19. marts 2013 på ISOBRROs Fremtidsdag.
- Kamm, F. M. 2004. "The new problem of distance in morality." I: *The Ethics of Assistance: morality and the distant needy* red. af Chatterjee, D. K., 59-

74. Cambridge: Cambridge University Press.

Lindell, Johanna. 2013. "Jeg vil da gerne hjælpe, men..." - afvisninger af humanitære appeller. Kandidatspeciale i Sprogpsykologi, INSS, Københavns Universitet.

McKenzie, P. J. 2005. "Interpretive repertoires." I *Theories of information behavior* red. af Fischer, K.E., Erdelez, S. og McKechnie, L.E.F., 221-224. Medford, NJ: Information Today. Hentet 16. Januar 2013 på <http://publish.uwo.ca/~pmckenzi/McKenzie.pdf>

Orgad, L. og Seu, I. 2012. *Mediated humanitarian knowledge: audiences' responses and moral actions*. (Information om forskningsprojekt, PDF). Hentet 14. december 2012 på http://www2.lse.ac.uk/media@lse/documents/Shani_Orgad_research.pdf

Pittelkow, R. og Jensen, E.F. 1986. *Det ukendte publikum*. København: C.A. Reitzels Forlag.

Potter, J. og Wetherell, M. 1987. *Discourse and Social Psychology beyond attitudes and behaviour*. London: SAGE.

Schrøder, Kim. 2000. "Making sense of audience discourses." *European Journal of Cultural Studies* 3(2): 233-258.

Schrøder, Kim. 2003. "Generelle aspekter ved mediereception?: et bud på en multidimensional model for receptionsanalyse." I: *MedieKultur* 35: 63-73.

Schrøder, Kim. 2009. "Kvalitativ receptionsanalyse. Det kvalitative 'mindset'." PowerPoint, ITU. 5. oktober.

Scott, M. B. og Lyman, S. M. 1968. "Accounts." *American Sociological Review* Vol. 33(1): 46-62.

Seu, Irene Bruna. 2010. "'Doing Denial': audience reaction to human rights appeals." *Discourse & Society*, 21 (4): 438-457.

Singer, Peter. 1972. "Famine, Affluence, and Morality." *Philosophy and Public Affairs* Vol. 1(1): 229-243.

Vestergaard, Anne. 2011. *Distance and Suffering: Humanitarian Discourse in the*

Age of Mediatization. Frederiksberg: Samfundslitteratur.

Wetherell, M. og Potter, J. 1988. "Discourse analysis and the identification of interpretive repertoires." I *Analysing Everyday Explanation. A casebook of Methods* red. af A. Antaki, 168-173. London: SAGE.