

Moralen som produktionsfaktor

Vårt välstånds beroende av utnyttjandet av skalfördelar genom samarbete och specialisering är knappast någon nyhet. Upprinnelsen till dess betydelse är som så ofta Adam Smith (1723–90), moralfilosof och nationalekonom, i detta sammanhang en passande kombination. Smiths exempel på de enorma produktivetsvinster som kan uppnås genom specialisering exemplifierat genom tillverkning av nålar torde vara väl känt även utanför ekonomkretsar. Vad som kanske är mindre bekant är Smiths observationer att samarbete i större grupper också är förenat med fara för att somliga individer utnyttjar situationen till egen fördel. Det skapar en anda av misstänksamhet i samarbetet, en bristande tilltro till förfång för effektiviteten; dessutom kan samarbetet försvåras och rent av undermineras om människor misstror varandra. Av historiska skäl underskattade Smith de enorma förluster i form av kostnader för helheten som detta moraliska dilemma ger upphov till i en värld av allt större och mer komplicerade produktionsenheter.

Dagens ekonomer har nu börjat fundera över hur vi kan komma till rätta med detta predikament. En av dessa är den amerikanske ekonomiprofessorn David C Rose, som i sin bok *The Moral Foundation of Economic Behavior* ger oss en initierad och i flera stycken spännande inblick i denna tvärvetenskapliga och komplicerade problematik. Utgångspunkten i hans framställning är att brister i förtroendet människor emellan har sin grund i opportunistiska beteenden, i vissa individers benägenhet att utnyttja

samarbetets fördelar för egen vinning och oftast på omvärldens bekostnad. Vidare att den komplicerade uppsättningen av rättsliga, sociala och politiska institutioner förbundna med den representativa demokratis beslutsmaskineri inte utgör ett tillfredsställande skydd. De behöver kompletteras med en annan sorts verktyg, och som sådana prövar Rose olika former av moraliska normer och tankemodeller uppbyggda på den rådande etiken i samhället. Han visar hur man med dessa verktyg kan uppnå mer heltäckande och kostnadseffektiva lösningar.

Men vad är det som kommer människor att i så stor utsträckning bete sig i enlighet med ett destruktivt självintresse på andras bekostnad? Bär vi på någon gen som kan förklara denna själviskhet? Det finns många moderna teorier om varför människor beter sig som de gör. Syftet med Roses framställning är dock inte att bidra till dessa förklaringar. Det är i huvudsak konsekvenserna av detta beteende för ekonomin i allmänhet och marknadsekonomin i synnerhet som står i fokus. I mycket handlar det om att skapa en arbetsmiljö grundad på förtroende mellan medborgarna. Det är först när ett stort antal individer omfattas av en sådan tillit som vi kan uppnå ett fruktbart samarbete där tillgänglig kreativitet i tävlan ger oss maximal utdelning. Men det måste vara en tillit grundad på övertygelse eftersom mycken opportunistik inte går att avslöja. Ett sådan tillit är inte beroende av någon religion eller andra moraliska koder. Vad som betyder något enligt Rose är hur det avspeglar människors uppfattning om vad som är moraliskt. Det handlar om en etik som bygger på abstrakta idéer och som måste läras in. Den är beroende av miljö, inte av gener. Dess innehåll och genomslag kan förklara skillnader i den ekonomiska utvecklingen länder emellan.

Enligt den amerikanske ekonomi-

BOKANMÄLAN

David C Rose: *The Moral Foundation of Economic Behavior*, Oxford University Press, 2011, 288 sidor, ISBN 978-01-9978-174-4.

professorn och ekonomipristagaren Kenneth Arrow finns i realiteten i varje kommersiell transaktion ett element av tillit, och mycket av efterblivenheten i världen kan förklaras med bristen på ömsesidigt förtroende. Och enligt Rose måste en effektivt fungerande marknadshushållning bygga på moraliska fundament med egenskaper att öka återhållsamheten för opportunistiskt beteende för att därmed stärka tilliten aktörerna emellan. De måste t ex fungera i situationer där opportunisten vet att han inte kan avslöjas. Uttryckt i ekonomiska termer handlar det om att förse individens nyttofunktion med restriktioner mot egennyttigt beteende som är socialt destruktivt i syfte att positivt påverka den ekonomiska tillväxten. Det är alltså moralen som produktionsfaktor som står i centrum för Roses framställning.

En på skalfördelar uppbyggd struktur kräver alltså förstärkningar av formella men *inte minst informella* institutioner för att kunna dra nytta av fördelarna. De närmast explosionsartade ökningarna i per capita-inkomsterna har inte bara gått hand i hand med ökad storlek på enheter inom produktion och distribution utan också med utbyggnaden av offentliga och privata institutioner till försvar för de nya strukturerna.

Men vad är opportunism? Enligt Rose en självisk anpassning till varje ny situation oavsett moraliska konsekvenser. Han utvidgar begreppet till att gälla ett egennyttigt utnyttjande av upplägg som träffats med individer, grupper av individer eller samhället i dess helhet. Ytterst kan opportunism definieras som kränkning av ett förtroende. En i denna mening trolöshet och därmed opportunism behöver inte innebära men innebär vanligen en större eller mindre exploatering av omvärlden. I princip gäller att vad som är bra för individen är dåligt för andra individer eller grupper av individer. Trolösheten kan vara kriminell,

bedräglig eller bara moraliskt förkastlig, och den kan vara lättare eller svårare att upptäcka. Om den upptäcks kan opportunisten räkna med tre slags sanktioner: att de förfördelade på något sätt slår tillbaka, förlorat förtroende och en känsla av skam. Sannolikheten att bli avslöjad tillsammans med betydelsen av dessa tre ”kostnader” torde vara viktiga överväganden hos den potentielle opportunisten. Men även om han inte avslöjas föreligger en form av sanktion, en skuld-känsla av att ha skadat medmänniskor. De här nämnda fördelarna och nackdelarna med ett opportunistiskt beteende har olika betydelse för olika individer men kan också ha olika dignitet i olika samhällen. Att ljuga och bedra eller på annat sätt brista i lojalitet mot överenskommelser kan i vissa samhällen vara opraktiskt men inte särskilt omoraliskt under det att det i andra är förkastligt. Med ovan givna definition kombinerar Rose rationellt och moraliskt beteende till en modell som han använder till att förklara varför människor avstår från ett opportunistiskt beteende, eller med andra ord hur moralen kan uppträda som en viktig produktionsfaktor.

Rose konstaterar till att börja med att för den enskilde individen ter sig opportunism vanligen som den mest rationella strategin. Det är också därför den är så ofta förekommande och svår att komma till rätta med. Problematiskt är också att det i det individuella fallet ofta inte synes betyda så mycket, medan det summerat över en hel ekonomi handlar om avsevärda förluster. Det brukar vara vanligt att i den politiska debatten skylla på den privatkapitalistiska marknadshushållningens krav på rationalitet som huvudorsak till folks amoraliska beteende. Man förutsätter att rationellt beteende står i motsatsställning till moraliskt beteende. Men kanske går det att påverka opportunisten inom ramen för en marknadshushållning, dvs att få icke

opportunistiska strategier att te sig mer rationella.

Det finns olika former av opportunism, ofta knutna till olika situationer. Rose anger tre olika bakgrunder eller ”grader av opportunism”. Gemensamt för de två första är svårigheten att utforma kontrakt och överenskommelser med fullständig klarhet, men också att opportunismen är synlig, i den mening att den har ett offer och att man med lämpliga institutioner kan bekämpa den. Beteendet behöver vidare inte vara olagligt men inte vad man bör kunna förvänta sig av en trovärdig partner. Den kanske viktigaste sanktionen torde vara risken att förlora en framtida samarbetspartner. Behovet av viss handlingsfrihet kommer ibland till uttryck i en kontraktsmässig flexibilitet som kan utnyttjas till fördel för den ene kontraktspartnern och till nackdel för den andre. Denna enligt Rose tredje grad av opportunism handlar om hur transaktioner kan användas för att tillgodose egenintresset till priset av minskad trovärdighet. Det vanligaste exemplet på denna form av opportunism är när beslutsfattare ser möjligheter att sko sig på sina uppdragsgivares bekostnad, att verka till förmån för sin egen nytta på bekostnad av huvudmännens intressen och med risk att vid upptäckt förlora sin trovärdighet och därmed ofta sin ställning som beslutsfattare. Asymmetrisk information i kombination med den relativa handlingsfriheten är ofta bakgrunden till denna form av ”självsvåldighet”.

Men tillsyn genom olika former av kontrollapparater medför inte bara kostnader. Den kan också leda till en mer allmän byråkratisering av företaget, vilket brukar påverka dess innovativa förmåga negativt. Den har inte heller möjlighet att upptäcka alla former av opportunism. Härtill kommer att problemen att hantera opportunismen stiger med ökad företagsstorlek och graden av komplexi-

tet och osäkerhet i produktionen. För att kunna utnyttja storleksfördelarna i sådana situationer krävs kompletterande metoder. En annan mindre kostnadskrävande och mer heltäckande sådan skulle kunna bygga på den rådande moralen. Risken för upptäckt kompletteras här med känsla av skam och skuld som argument i individuella överväganden. I Roses fortsatta framställning är därför intresset fokuserat på möjligheterna att internalisera försvaret mot opportunismen genom att påverka den moraliska strukturen i samhället, t ex genom att öka skuldkänslan hos människorna för opportunistiska beteenden.

Rose bygger upp sina moralrelaterade verktyg på samma grund som Adam Smith. Generation efter generation skapas föreställningar om vad som är gott och vad som är dåligt, och genom föräldrars uppfostran av barn förs värderingar vidare. De avspeglar beteendets betydelse inom den krets man är särskilt beroende av. Det är alltså primärt inte religionen som bestämmer innehållet i moralkoderna utan en kontinuerlig utvärdering av goda och dåliga handlingar, byggd på livserfarenheter. Enligt Smith ligger det i vår natur att söka omvärldens uppskattning. Vi strävar därför efter att internalisera den rådande moralen. Det hindrar inte att det kan finnas individuella skillnader i tolkningen av moralens innebörd, t ex när det gäller rangordningen av olika beteenden och i den målmedvetenhet med vilken de moraliska koderna upprätthålls.

Det som intresserar Rose är dock inte moralen som sådan utan dess verkningar på den ekonomiska tillväxten. Han konstaterar att en internalisering av den rådande moralen, att öka skuldmedvetenheten, kan vara ett verksamt medel att undvika opportunistiskt beteende och höga transaktionskostnader. Komplexa verksamhetsområden som forskning och läkemedelstillverkning blir

allt svårare att kontrollera med externa medel. Trovärdigheten hos representanter för dessa områden blir därför en allt viktigare "produktionsfaktor". Syftet med denna kombination av externa och interna motmedel är att sänka avkastningen på det opportunistiska beteendet så att den mest rationella strategin blir att avstå från det.

Rose utgår från att det finns en känsla av olust hos varje individ inför handlingar som skadar medmänniskor. Den kan vara större eller mindre hos olika individer. Vi brukar tala om vissa människor som särskilt empatiska, dvs de visar relativt större medkänsla eller sympati för sina medmänniskor. Andra kan ha större benägenhet att känna skuld för sina gärningar, särskilt om dessa är medvetna och drabbar en närstående krets. Vi kan nu addera argument med moraliskt innehåll till de "kostnader" som den potentiella opportunisten har att överväga. Hans känsla för empati och sympati med medmänniskor och hans rädsla för de skuldkänslor som kan uppstå uppträder i hans övervägande som kostnader som ska vägas samman med den nytta som den potentiella opportunistiska handlingen beräknas medföra. De kan vara tungan på vågen, dvs tillsammans med andra icke-moraliska argument får de opportunisten att avstå från sin handling. Det är i grunden ett rationellt beteende, och ju större vikt de moraliska argumenten ges i individens nyttofunktion desto större är tilliten till personen i fråga. Två andra skäl talar för vikten av moraliska argument, de täcker även sådan opportunism som är svår att upptäcka och de är vanligen kostnadsfria.

Men vi har ett problem. Opportunistens avhållsamhet grundad på moraliska argument är beroende av storleken på den skada han förorsakar sin omvärld. Om denna upplevs som liten eller försumbar minskar de moraliska argumenten i betydelse. Att maska på

jobbet drabbar visserligen det totala utbudet, men räknat per anställd blir det knappast märkbart och inte heller för det rika företaget behöver man bry sig om samvete. Att lura staten på skattemedel eller försäkringsbolaget genom att överdriva skadan drabbar ju heller inte någon fattig. Men den kumulativa effekten av opportunistiska handlingar drabbar folkhushållet i dess helhet med stor effekt och därmed också i slutändan dess utövare. Moraliska restriktioner grundade på empatisk sympati är därför inte tillräckliga villkor för att komma tillrätta med alla opportunistens avarter. Vi måste finna moraliska argument som är mindre beroende av påtagligheten i den skada som handlingarna förorsakar.

I sina försök att rädda moralen som medel att komma till rätta med opportunisten konstaterar Rose att det inte bara är moralen som sådan som räknas utan i vilka former den uppträder, och han formulerar ett nytt moraliskt argument som kan hjälpa oss att lösa situationer där empatin inte fungerar. Han kallar det "återhållsamhet på grund av moraliska principer" (*principled moral restraint*). Dessa principer förutsätts inbyggda i individens medvetande, man gör helt enkelt inte så eller så om man vill vara "en god människa", oberoende av om utfallet medför lidanden eller förluster för medmänniskor. Att bryta mot dessa principer föder skuldkänslor av en annan art. Rose kallar dem icke konsekvensbestämda (*nonconsequentialist source of guilt*), att adderas till tidigare angivna moraliska och institutionella kostnader i opportunistens välfärdsfunktion.

Religion och tradition kan säkert förklara mycket av styrkan i denna form av moralisk återhållsamhet. Men dessvärre också mycket av överdrifter i form av sanktioner för brott mot spelreglerna

Genom att knyta en negativ gärning till känslan av skuld, direkt kopplad till en social norm som hos opportunisten

har sin upprinnelse i ett moraliskt vanebeteende, har Rose nu identifierat ytterligare en faktor som kan bidra till opportunistens återhållsamhet. I dess förstärkta form brukar vi tala om vår plikt att handla eller icke handla på ett visst sätt. Argumentet är mer allmängiltigt i och med att det inte är kopplat till konsekvenserna av handlingen eller vilka

den drabbar. Med sin tvärvetenskapliga ansats för Rose oss in på hittills mindre upptrampade stigar. Även om en och annan ter sig som mindre framkomlig är det i stort sett en stimulerande resa han bjuder på, väl värd ansträngningarna.

Per-Martin Meyerson

Fil dr i nationalekonomi