

Är ekonomer dåliga på samarbete?

En hypotes är att det rationella egenintresset i ekonomisk teori är en inställning som försvårar samarbete. Jan Tullberg synar en del empiri som påstås stödja uppfattningen att ekonomer är sämre på att samarbeta. Den centrala frågan är vilken filosofi som verkligen befrämjar samarbete. Artikelförfattaren menar att argumenten talar för den enkla reciprociteten och mot den högaktrade altruismen.

Sedan lång tid tillbaka har ekonomer ofta kritiserats för att vara kallhamrade och kritiska till den grad att det övergår i asocialitet. Är man ekonom så är det inte ointressant om dessa anklagelser mot skräret är riktiga eller ej. Jordmånen är god för sådana här åsikter, då det i Sverige liksom internationellt nu tycks finnas en stämning av populistisk backlash mot liberala ekonomiska idéer. Ekonomisk teori och praktik ses ofta som exempel på mänsklig oförståelse till samverkan.

Vilken effekt har då ekonomiska teorier på vår förmåga att samarbeta? Denna fråga diskuteras i artikeln "Försvårar ekonomistudier samarbete?" av Frank m fl [1993]. Författarna hävdar att perspektivet utifrån det rationella egenintresset påverkar studenter och forskare i ekonomi till ett mindre samarbetsinriktat beteende.

Jag kommer att diskutera den fråga

Civilekonom JAN TULLBERG, forskare vid Centrum för etik och ekonomi vid Handelshögskolan i Stockholm, är författare till boken "Naturlig etik – en uppgörelse med altruismen" som utifrån ett huvudsakligen sociobiologiskt perspektiv ifrågasätter den högaktrade oegennyttans möjlighet, ärlighet och önskvärdhet.

Frank m fl [1993] ställer, men också en större fråga: Är traditionella etiska attityder en bättre grund för samarbete än en mer rationell filosofi? Det finns en stark konventionell uppfattning om vad som är "en god inställning" och eftersom också samarbete ses som något positivt är det lätt att anta att en god inställning leder till samarbete. Det är givetvis ingen lätt uppgift att kausalt visa vilken inställning som leder till samarbete, men sambandet bör penetreras med kritiska och explicita resonemang och inte lättvindigt antas vara i överensstämmelse med dominerande normativa anspråk och föreställningar.

I artikeln läggs huvudvikten vid kritik av olika försök att bevisa att "en god inställning" leder till samarbete. Jag kommer att argumentera för att reciprocitet är en mer stabil grund för samarbete. De argumenten finns mer utvecklade i Tullberg & Tullberg [1994] och är i linje med Robert Axelrods "The Evolution of Cooperation". Det finns starka alternativ till de idéer om godhet som präglar de följande undersökningarna.

Ärlighetsundersökning vid Cornell

Frank m fl [1993] redovisar ett eget experiment med följande uppläggning: Vid två introduktionskurser i ekonomi och en i

astronomi fick eleverna besvara fyra frågor vid terminens början och sedan samma fyra frågor vid terminens slut. Syftet var att undersöka om deras inställning influerats av undervisningen. En av ekonomiklasserna hade en lärare som var klassiskt rationell, medan den andra hade en lärare som hade en mindre ortodox profil.

Eleverna skulle göra bedömningar av två fiktiva händelser; en person hittar pengar med adress till ägaren, respektive en småföretagare får en faktura på ett för lågt belopp. Försökspersonernas uppgift var att skatta hur stor procent av allmänhet/fakturamottagare som skulle göra det moraliskt rätta, samt sannolikheten för att personen själv skulle vara ärlig i de två situationerna. Vid terminens slut fick eleverna åter göra dessa fyra bedömningar. Om svaret på respektive fråga hade en högre procent för ärlighet vid det senare frågetillfället så klassades den svarande som "mer hederlig" och om försökspersonen angav lägre siffror vid terminsslutet så klassades han som "mindre hederlig".

Resultatet visade att studenterna oftare blev mindre än mer hederliga. Detta gällde i synnerhet den rationellt inriktade ekonomiklassen, vilket ledde Frank m fl [1994, s 54] till tolkningen att "Detta resultat är i överensstämmelse med hypotesen att en betoning av egenintressemodellen tenderar att försvåra samarbete". Försöket mäter dock inte reell ärlighet utan blott *utsagor* om ärlighet. Hur detta begränsade mätresultat på ett rimligt sätt leder till denna mer långtgående slutsats är dessvärre bara implicit.

Hur kan då utsagor om ärlighet och ärlighet tänkas hänga ihop? Författarnas tankegång ser förmodligen ut ungefär så här. Allt annat lika så innebär uppfattningen att "alla andra är ärliga" en påtryckning att själv vara ärlig, medan den motsatta uppfattningen att "alla andra är oärliga" påverkar individen att vara oärlig. Personen behöver i det andra fallet inte se sig själv som sämre än andra om han handlar oärligt. På ett liknande sätt kan det hypote-

tiska svaret på hur man själv skulle handla säga något om hur man handlar, även om svaret skildrar såväl inställsamhet som ärlighet. Allt annat lika kan en positiv prognos om allmänt och eget handlande visa på större ärlighet i faktisk handling. En "optimistisk" förväntan på ärlighet kan vara korrelerad till faktisk ärlighet.

Eftersom vi inte vet om studenterna var överdrivet cyniska eller överdrivet optimistiska när de startade kurserna, vet vi inte vilken tendens som innebär en ökad insikt. Den problematiken är Frank m fl [1993] inte intresserade av så den frågan förblir obesvarad. Det kanske är så att ekonomerna successivt utvecklat en kritisk och realistisk syn, medan icke-ekonomerna inte gjort motsvarande framsteg.

Få försökspersoner torde vara främmande för att det allmänt anses fint att vara ärlig. Även om man själv är ohederlig kan man göra en mindre insats för ärligheten, man kan bidra till att andra personer får ett intryck av att "alla andra" är ärliga, och därför anpassar sig genom att bli lite ärligare. Detta kanske låter som en långsökt konspirationsteori, men är bara vanlig dubbelmoral. Att vara ärlig är bäst, men om man inte är det, bör man åtminstone tala högt och väl om ärlighet. Man kan påverka andra och kanske t o m sig själv genom optimistiska och "riktiga" uttalanden som dock inte är sanna. Det ligger kanske mycket i uppfattningen att den som högt och frekvent betonar ärlighetens dygd, ofta är den som själv dribblar med sanningen.

Om ekonomerna har fått en inställning som primärt inriktas på vad som är sant och rationellt i stället för vad som anses positivt och fint, kan de förväntas bli mer ärliga och mindre propagandistiska i en beskrivning av sitt beteende. En lägre frekvens "jag handlar ärligt"-svar på en hypotetisk fråga behöver inte alls tyda på lägre grad av ärlighet, utan en högre grad av ärlighet vad gäller en viktig aspekt; hur väl uttalanden om hur man säger sig handla överensstämmer med hur man fak-

tiskt handlar. Det finns ingenting i undersökningen som talar för att individerna från en disciplin skulle vara ärligare än de från en annan i den centrala ärlighetsfrågan – att vara ärlig i handling. Det är dock detta författarna tror sig kunna visa.

Det allmänna normsystemet predikar ärlighet, men det gör också ekonomernas normer. Enligt gängse ekonomisk teori och etik bidrar en hög grad av ärlighet till sänkta transaktionskostnader och att återbönda egendom till ägaren är bra och rättvist. Hur starkt respektive normsystem är vad gäller att påverka sin målgrupp är en central fråga och högst intressant vore en undersökning som försökte besvara denna. Eftersom den diskuterade undersökningen har missuppfattat problematiken har den ställt frågan fel och fått ett svar som inte visar på ärlighet, utan på den opreciserade summan av ärlighet, dubbelmoral och optimism.

I en annan typ av undersökning fann Frank m fl [1993] en annorlunda trend, men samma skillnad mellan ekonomer och icke-ekonomer. Enligt den blev icke-ekonomer ”mer samarbetsorienterade” under utbildningstiden medan ekonomer med flera års studier inte skilde sig från noviserna. Trenden vid högre utbildning ansåg Frank m fl [1993] generellt vara positiv, men det fanns en motverkande kraft bland ekonomerna – den rationella egenyttans teori. Enligt mitt förmenande är det just graden av realism och förmåga till kritiskt tänkande som universitetsstudier kan förväntas öka. Det förefaller mig troligt att ett konfirmationsläger bidrar mer till en optimistisk syn än en universitetskurs.

Fripassagerareexperimentet

En undersökning av Marwell och Armes [1981] har följande uppläggning: Försökspersonerna fick en summa pengar som de fritt kunde fördela mellan två konton, ett privat och ett kollektivt. Det privata kontot tillföll just denna person till nominellt be-

lopp. Pengarna på det kollektiva kontot uppräknades med en faktor större än 1 och fördelades sedan lika mellan alla försökspersonerna. Den maximala utdelningen blir om alla sätter in alla pengar på det kollektiva kontot. Försökspersonerna ställdes inför beslutet individuellt och utan vetskap eller kontroll av hur de andra fördelat sina pengar. Hur många procent sattes in på det kollektiva kontot? Resultatet blev att ekonomerna satte in 20 procent på det kollektiva kontot medan icke-ekonomerna satte in 49 procent.

Detta experiment följdes upp med en attitydfråga som gällde om försökspersonen brydde sig om vad som var rättvist vid sitt fördelningsbeslut. Icke-ekonomerna svarade med en överväldigande majoritet att bedömningen av rättvisa styrde deras beslut, men många ekonomer gav svar på rättvisefrågan som bedömdes som ”komplexa och okodbara”. De verkade bedöma frågan som malplacerad och endast hälften så många som icke-ekonomerna hävdade att den bedömningen (”concerned with fairness”) påverkade deras beslut. Frank m fl [1993] tolkar detta som att ekonomer försöker bli fripassagerare och går sedan in på bifrågor såsom jämförbarhet med kontrollgruppen och eventuell betydelse av skillnader i könskvot.

Min primära invändning är att ekonomernas kritik av rättvisefrågan är berättigad, då forskarna gjort ett elementärt fel också i denna undersökning. Fördelningen har rimligtvis föga med rättvisa att göra då grunden för en sådan bedömning är för liten. I brist på överenskommelse, organisation, kontrollsystem eller någon rimlig kausalitet som förklarar varför det kan bli en utväxling vid en kollektiv placering, förefaller hela uppläggningsen tvivelaktig. Rationella och moraliska argument för rättvisa saknades helt. Om ekonomen tror att andra satsar 20 procent i den kollektiva potten och själv ger detta är han lika lite fripassagerare som den icke-ekonom som satsar 49 procent i tron att det är vad andra satsar på detta oklara projekt. (Att döma

andra efter sig själv, det s k attributionsfelet, är vanligt och kanske inte så mycket ett fel som en sorts primitiv empiri). Ekonomerna betar sig rimligtvis inte mindre rättvist än icke-ekonomerna.

Icke-ekonomerna uttryckte uppfattningarna att man bör ge mycket till den kollektiva potten och hävdade att de påverkas av den värderingen. Det självporträttet blir dock inte entydigt. På en fråga om vad som är rättvist att ge till det kollektiva kontot svarade 75 procent av icke-ekonomerna minst hälften och 25 procent allt, vilket indikerar en betydligt större andel till det kollektiva kontot än de 49 procent de gav. Detta stöder hypotesen att uttryck för generösa attityder starkt motiveras av önskemål om en propagandaeffekt och därför genererar oärlighet.

Gåvundersökning

Frågeställningen för en annan undersökning refererad till i Frank m fl [1993] var i vilken utsträckning universitetslärare utförde ideellt arbete och/eller gav pengar till välgörande ändamål. Resultatet visade att 9,3 procent av ekonomerna inte gav några bidrag alls, medan motsvarande siffra i andra discipliner bara låg mellan 1,1 och 4,2 procent. Detta är dock inte samarbete utan altruism. Frank m fl tycks drabbade av en konsekvent oförmåga att se skillnad mellan dessa två fenomen.

Rimligtvis har ekonomerna en mer positiv syn på marknadens sätt att styra resurser än lärare vid andra fakulteter. Ekonomer – eventuellt på grund av större kunskaper om det ekonomiska livet – kan ha en mer kritisk inställning till ideell verksamhet: risk för ineffektivitet samt att det samhällsligt är en tämligen betydelselös aktivitet. En sådan inställning leder dock inte till kritik av samarbete. En kontrollfråga om hur de olika lärarna såg på effekterna av specialisering, arbetsfördelning och stordriftsfördelar hade förmodligen givit en tankeställare.

Fångarnas dilemma

En av undersökningarna som diskuteras i Frank m fl [1993] är en variant på fångarnas dilemma. Försökspersonerna fick spela om riktiga pengar för att få ökad motivation, men ersättningen utgjorde en klumpsumma bestående av resultatet av spelet och en slumpvalsgenererad faktor. Deltagarna blev alltså inte ens i efterhand klara över sina motspelares val.

En mer samarbetsfrämjande förutsättning var att man hade möjlighet till diskussion före spelsituationen. Beroende på längden av detta förspel, delades försökspersonerna in i tre grupper som mättes var för sig. I den ”begränsade” gruppen träffades personerna knappa 10 minuter före spelet, i den ”intermediära” upp till 30 minuter och i den något längre, ”obegränsade”, fick deltagarna dessutom försöka träffa en uppgörelse. Inga löften var bindande och spelarna fattade sina beslut utan kännedom om hur den andre verkligen skulle agera. Förutom de tre förspelsnivåerna redovisades resultatet efter om ekonomer eller icke-ekonomer var inblandade.

Avhopp i procent

	<i>begränsade + intermediära</i>	<i>obegrän- sade</i>
ekonomer	71,8	28,6
icke-ekonomer	47,3	25,9

Frank m fl [1994, s 51] framhåller följande: ”Eftersom de högre siffrorna för ekonomistudenterna kan tillskrivas det faktum att inga löften om samarbete godtogs koncentrerar vi oss i fortsättningen på den begränsade och den intermediära gruppen. De förhållanden som dessa grupper möter är av särskild betydelse eftersom de kommer närmast de förhållanden som utmärker de förhållanden vi möter i praktiken. Människor har trots allt sällan möjlighet att se varandra i ögonen och lova att inte skräpa ner på badstränder eller

koppla loss smogvarnaren på sina bilar.”

Det framgår åter att försöksledarna inte är intresserade av att mäta samarbete, trots försäkringar om det syftet, utan att de är entusiastiska för social lydnad. Den egentliga frågeställningen är hur väl folk följer sociala instruktioner när de inte är kontrollerade av vare sig myndigheter eller sociala relationer. Man är ute efter en automatisk internaliserad socialitet.

Resultatet av undersökningen stöder dock tvärtom uppfattningen att samarbete inte handlar om altruism utan om reciprocitet. Har man möjlighet att knyta en social kontakt ökar sannolikheten att motparten samarbetar och det uppstår en positiv social spiral. Värt att notera är att när det fanns en mer realistisk grund för ett samarbete så samarbetade ekonomerna i ungefär samma utsträckning som icke-ekonomerna. När den reella grunden var svagare, då det snarare rörde sig om lydnad, var ekonomerna mindre ”samarbetsbenägna”.

Ett exempel på låg samarbetsinställning bland ekonomerna fanns i en jämförelse mellan två mindre grupper. Så mycket som 58 procent av ekonomerna förklarade sig hoppa av även om de visste att motparten samarbetade – mot 34 procent av motsvarande grupp icke-ekonomerna. En reciprok moral skulle ju tala för en mycket högre samarbetsfrekvens i en sådan här situation, då motparten faktisk samarbetar. Här kan man faktiskt tala om lägre samarbetsbeteende i egentlig bemärkelse; det finns en möjlighet till samarbete och en till att bli fripassagerare. De två undersökningsgrupperna var små och deras resultat ligger inte på en rimlig nivå i förhållande till huvudundersökningen, varför det är befogat med en viss skepsis. Resultatet kan dock vara rättvisande vad gäller relationen mellan grupperna även om bådas avhopsprocent är osannolikt hög.

Även ett annat resultat är mycket intressant. Samma två grupper som ovan fick också frågan hur de skulle bete sig om de fick veta på förhand att den andra perso-

nen inte skulle samarbete. Tre procent av ekonomerna hävdade att de skulle samarbete i alla fall mot 12 procent av icke-ekonomerna. Av bara farten blir detta klassat som ytterligare exempel på att ekonomerna inte samarbetar.

Försöksledarna verkar själva inte riktigt ha förstått fångarnas dilemma. Fångarna har att välja mellan två alternativ, men som bekant finns det fyra utfall, inte två. Det enda som rimligtvis bör kallas samarbete är det när båda samarbetar. De där endast en samarbetar kan lämpligtvis kallas ”utnyttja” respektive ”utnyttjas” beroende på vem man utgår ifrån. Båda dessa alternativ bör enligt min uppfattning ses som sämre än det utfall där ingen blir utnyttjad genom att båda väljer att inte samarbete. Då missar båda samarbetets frukter, men båda får det absolut bättre än den utnyttjade och det finns heller ingen skev fördelning som reser moraliska invändningar.

Exemplet visar dock att ekonomerna i denna fråga är klart *mer* samarbetsinställda än icke-ekonomerna som inte har en stringent inställning mot utnyttjande. Att välja att bli utnyttjad är inte att vara för samarbete, utan att vara för altruism.

Altruism eller reciprocitet som grund för samarbete?

Frank m fl [1993] är långt ifrån ensamma i sin angreppsvinkel. Hofstadter [1985] skissar ett tänkt experiment och gör en reflektion vilken återges i Dennett [1995]. Det hypotetiska experimentet innebär att tjugo personer skall fatta ett individuellt och simultant beslut under följande villkor: Om ingen trycker ner sin spak får alla 1 000 dollar var, om någon eller några trycker ner sin spak får de som tryckt 100 dollar och de som inte tryckt 0 dollar. Skall försökspersonerna satsa på 1 000 dollarsbelöningen och lita på att alla andra också väljer den linjen, eller skall de välja det lägre – men säkra – 100 dollars-alternativet?

Hofstadter [1985, s 753] vändas över

det "ekande tvivel" som är försökspersonernas dilemma: "Ett av de störande momenten i undersökningen är att ju mer skärpt en person är, desto snabbare och tydligare inser han hotet. Det är mer troligt att ett gäng sympatiska tröghuvuden enigt avstår från att trycka på spaken och får den stora bonusen, än en grupp knivskarpa logiker som alla tänker perverst reflekterande."

Dennett [1995, s 508] ger ett något anorlunda perspektiv: "I en värld i vilken sådana situationer inte är ovanliga kan vi känna attraktionen av lite gammaldags religion, lite oomtvistad dogmatism som gör agenterna immuna mot den raffinerade invasionen av hyperrationalitet."

Hofstadter [1985] och Dennett [1995] tycks mig bättre än Frank m fl [1993] ha förstått vad det är som sådana här experiment mäter – social konformism är en mer träffande benämning än samarbete. De tycks dock alla vara ense om att mänsklig lydnad utan hänsyn till egenintresse, är en positiv social kraft. Detta är den implicita värderingen i alla dessa försök och underförstått om än outrett i kommentarerna.

Jag tror att det är fruktbart att ta upp en historia från antiken som kan ses som urhistoria till de scenarier som dessa olika experiment målar upp. I den framkommer än tydligare hur filosofisk inställning och politisk problematik vävs ihop. I Platons bok *Staten* berättas historien om Gyges ring, en magisk ring som gjorde bäraren osynlig och gav honom möjlighet att dräpa den rike kungen och förföra den vackra drottningen. Frågan är hur en individ skall avstå från frestelsen att använda ringen om han får förfoga över den. Boken som helhet kan ses som ett svar på den frågan. Genom att välja ut rätt personer till ledare och väktare och sedan genom systematisk utbildning och uppfostran få dem att internalisera stränga regler, kan man få ett väl fungerande samhälle enligt Platon.

Det perspektivet lever vidare. Dess kungstanke är att om människor tänker på sitt egenintresse och handlar egoistiskt ra-

tionellt så blir det inte något samarbete. Det räcker inte med kalkylmässig lönsamhet för att samverka, utan det behövs en stark tro som står över rationalitetens begränsning. För att ta sig över tröskeln till en mindre konkurrenspräglad tillvaro krävs ett åsidosättande av egenintresset, en lydnad mot altruistiska normer, en auktoritetstro. En social upplösning utgör ständigt det primära hotet.

För en liberal rationalist låter detta som ett livsfarligt projekt. Som Popper [1966, s 133] uttryckte det "Anhängarna till Platon, Hegel och Marx kommer aldrig att inse att den gamla frågan 'Vilka skall vara härskare?' måste ersättas med en mer väsentlig 'Hur skall vi tämja dem?' ". Den rationalistiska synen menar att människors egenintresse inte kan elimineras med indoktrinering, utan den som kommer över en Gyges ring kommer att använda den – eller med Lord Actons välkända aforism "makt korrumpierar och absolut makt korrumpierar absolut". Det liberala projektet har inneburit att kontrollera makthavarna genom att begränsa och fördela makten. Despotin är liberalens primära hot.

Altruism som samarbetets och det goda samhällets hörnsten är en gammal och väl inarbetad åsikt som lever vidare som en implicit utgångspunkt för många, men den värderingen är dock långt ifrån självklar. Den generella slutsats man kan dra av historiska erfarenheter är snarast motsatsen – social lydnad, blind tro och gammaldags religion är inte alls ofarliga. Däremot visar en massiv erfarenhet att genuint mänskligt samarbete uppstår i en miljö som är helt väsensskild från den som konstrueras i dessa experiment. Samarbete uppstår mellan personer som känner varandra, som redan interagerar i andra frågor och där det fortsatta samarbetet påverkas av gentjänster på utförda handlingar. Samarbete grundas på egenintresse och drivs utifrån ett individualistiskt perspektiv.

Att reciprocitet gynnar samarbete är knappast omtvistat, men den insikten reser en rad invändningar mot idén att altruism

antingen är grundläggande för samarbete eller något slags överkurs. Att ställa upp villkorslöst på olika sociala projekt som etiketteras som samarbete eller något annat attraktivt, är ett steg ut i det okända. En känslighet för att låta sig utnyttjas är en viktig kvalitetskontroll. Om samarbetet övergår till utnyttjande hoppar den utnyttjade av. Detta avhopp nummer två är inte samarbetets dödsstöt, utan den restriktion som skyddar det egentliga samarbetet från att urarta.

Referenser

- Axelrod, R, [1984], *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York.
- Carter, J & Irons, M [1991], "Are Economists Different, and If So, Why?", *Journal of Economic Perspectives*, årg 5, nr 2, s 171–177.
- Dennett, D, [1995], *Darwin's Dangerous Idea*, Allen Lane The Penguin Press, London.
- Frank, R H, Gilovich, T & Regan, D T, [1993], *Journal of Economic Perspectives*, årg 7, nr 2, s 159–171.
- Artikeln ovan i svensk översättning [1994] *Zenit*, vol 123, s 47–55
- Hofstadter, D, [1985], *Metamagical Themas: Questioning for the Essence of Mind and Pattern*, Basic Books, New York.
- Marwell, G, & Ames, R, [1981], "Economists Free Ride, Does Anyone Else? Experiments on the Provision of Public Goods, IV", *Journal of Public Economics*, årg 15, nr 3, s 295–310.
- Platon, [1966], *Staten*, Wahlström & Widstrand, Stockholm.
- Popper, K R, [1966], *The Open Society and Its Enemies. Vol II. The High Tide of Prophecy: Hegel, Marx, and the Aftermath*. Routledge & Kegan Paul, London.
- Tullberg, J, & Tullberg, B, [1994], *Naturlig etik – en uppgörelse med altruismen*, Lykeion, Stockholm.