

Reciprocitet

- etiska normer och praktiskt samarbete

Jan Tullberg

AKADEMISK AVHANDLING

Som för avläggande av ekonomie doktorexamen vid

Handelshögskolan i Stockholm framläggs

för offentlig granskning

15 mars 2002, kl 13.15 i sal 750 Handelshögskolan

Sveavägen 65



Reciprocitet

- etiska normer och praktiskt samarbete**



EFI, EKONOMISKA FORSKNINGSGRUPPENS VID HANDELSHÖGSKOLAN I STOCKHOLM

EFI:s verksamhetsidé

Institutet är en vetenskaplig institution, vilken i sin forskningsverksamhet skall arbeta oberoende av ekonomiska eller politiska gruppintressen.

Institutets uppgift är att bedriva teoretisk och empirisk forskning inom samhällsvetenskapernas, särskilt de ekonomiska vetenskapernas, områden. I anslutning därtill skall institutet medverka i forskarutbildning samt främja spridningen av information om uppnådda forskningsresultat.

Vägledande för institutets val av forskningsprojekt skall vara forskningsområdets behov av praktisk eller teoretisk vidareutveckling, projektens metodologiska intresse samt problemställningarnas generalitet.

Forskningens organisation

Forskningsverksamheten är organiserad i tjugo forskningscentra, grupperade inom åtta olika forskningsområden:

ORGANISATION OCH FÖRETAGSLEDNING

Företagslednings- och Arbetslivsfrågor; (A)
Centrum för Etik och Ekonomi; (CEE)
Centrum för Entreprenörskap och Affärsskapande; (E)
Offentlig Organisation; (F)
Information Management; (I)
Människa och Organisation; (PMO)
Management av Innovation och Produktion; (T)

Enhetschefer:

Prof Sven-Erik Sjöstrand
Adj Prof Hans De Geer
Prof Carin Holmquist
Prof Nils Brunsson
Prof Mats Lundeberg
Prof Jan Löwstedt
Prof Christer Karlsson

EKONOMISK PSYKOLOGI

Centrum för Riskforskning; (CFR)
Ekonomisk Psykologi; (P)

Prof Lennart Sjöberg
Prof Guje Sevón

MARKNADSFÖRING

Centrum för Informations- och Kommunikationsforskning; (CIC)
Centrum för Konsumentmarknadsföring; (CCM)
Marknadsföring, Distributionsekonomi och Industriell
Dynamik; (D)

Adj Prof Bertil Thorngren
Tf Prof Magnus Söderlund

Prof Lars-Gunnar Mattsson

REDOVISNING, STYRNING OCH FINANSIERING

Redovisning och Finansiering; (B)
Kostnadsintäktsanalys; (C)

Prof Lars Östman
Prof Peter Jennergren

FINANSIELL EKONOMI

Finansiell Ekonomi; (FI)

Prof Clas Bergström

NATIONALEKONOMI

Centrum för Hälsoekonomi; (CHE)
Internationell Ekonomi och Geografi; (IEG)
Samhällsekonomi; (S)

Prof Bengt Jönsson
Prof Mats Lundahl
Prof Lars Bergman

EKONOMISK STATISTIK

Ekonomisk Statistik; (ES)

Prof Anders Westlund

RÄTTSVETENSKAP

Rättsvetenskap; (RV)

Prof Erik Nerep

Styrelseordförande: Prof Håkan Lindgren. *Institutschef:* Docent Bo Sellstedt.

Adresser

EFI, Box 6501, S-113 83 Stockholm, Sverige • Besöksadress: Sveavägen 65, Stockholm
Telefon: +46(0)8-736 90 00 • Fax: +46(0)8-31 62 70 • E-mail: efi@hhs.se
Internet: www.hhs.se/efi/

Reciprocitet

- etiska normer och praktiskt samarbete

Jan Tullberg

En avhandling vid Centrum för etik och ekonomi



EFI, EKONOMISKA FORSKNINGSINSTITUTET
VID HANDELSHÖGSKOLAN I STOCKHOLM



Akademisk avhandling för ekonomie doktorsexamen
framlagd vid Handelshögskolan i Stockholm 2002

© EFI och författaren
ISBN nr 91-7258-593-5

Keywords

Reciprocity

Egoism

Altruism

Prudence

Ethics

Business Ethics

Economics & Ethics

Rationality

Ultimatum game

Experiments

Tryckt av Elanders Gotab, Stockholm 2002

Distribueras av: EFI, Ekonomiska Forskningsinstitutet
Handelshögskolan i Stockholm

Box 6501

SE-113 83 Stockholm

Sverige

www.hhs.se/efi

Företal

Föreliggande arbete utgör ett resultat av ett forskningsprojekt som utförts på Centrum för etik och ekonomi vid Ekonomiska Forskningsinstitutet vid Handelshögskolan i Stockholm.

Arbetet läggs fram som en doktorsavhandling vid Handelshögskolan i Stockholm, och som brukligt är vid Ekonomiska Forskningsinstitutet har författaren härvid haft full frihet att självständigt bedriva och presentera sitt projekt.

Ekonomiska Forskningsinstitutet är tacksam för det finansiella stöd från Jan Wallanders Stiftelse som möjliggjort projektets genomförande.

Bo Sellstedt
Chef för Ekonomiska
Forskningsinstitutet vid
Handelshögskolan i Stockholm

Hans De Geer
Adj. prof, Centrum för etik
och ekonomi vid Handels-
högskolan i Stockholm

Författaren tackar

När jag i januari 1996 påbörjade doktorandkursen Forskningsprocessen var det 20 år efter mitt senaste akademiska betyg. Detta steg till 'återfallsakademiker' var dock inte helt plötsligt utan kan ses som ett naturligt steg efter att ha lagt alltmer intresse och tid på att studera och skriva om kopplingen mellan etik och vetenskap. Möjligheten att vara ung och lovande var passé, så för mig var det hög tid att söka uppnå den behörighet en doktorsexamen innebär. Nu sex år senare ser jag tillbaka på en intressant tid. Det har varit en intellektuell process, men också en social och psykologisk. Min erfarenhet och intagna uppfattningar har säkert reducerat min förmåga att ta emot råd. Min vana vid näringslivets problemfokusering och snabbhet har konfronterats med akademins tendens att pröva och dröja vid varje steg. Processen har tagit tid, men kvaliteten har säkerligen blivit bättre.

Jag vill i första hand varmt tacka min huvudhandledare, Hans De Geer, samt Germund Hesslow och Ingolf Ståhl, de andra två medlemmarna i min handledarkommitté. Hjärtligt tack för ett tålmodigt provande av mina teser och resonemang! Ett tack också för finansiering från Handelshögskolan samt från Jan Wallanders stiftelse.

Många tack riktas till kollegerna från Centrum för etik och ekonomi och C-sektionen, de två sektioner som tillsammans utövat cohabitation på Sveavägen 59. Mitt tack går främst till Peter Norberg, Magnus Frostensson, Tommy Borglund, Tomas Brytting, Jan Edman, Mattias Ekman, Björn Leonardz, Peter Jennergren, Lena Bengtsson och Robert Aulin för alltifrån kvalificerade synpunkter på statistikprogrammet SPSS och hur den unge Wittgenstein funderade, till humoristiska utsvävningar och lösningar på samtliga dagsaktuella problem och några till. Patric Andersson har varit en uppskattad besökare med sina kunskaper i ekonomisk psykologi. För bidrag till avhandlingen från den disciplinen vill jag också tacka Britt-Marie Drottz-Sjöberg.

I forskarens kamp för tillvaron ingår inte bara stora frågor, utan också många andra. Denne författare bedömer att hans tumme sitter anatomiskt rätt och inte mitt i handen. Denna bedömning hotas dock av den obegränsade mängd olika fel som uppstår hos printers och

kopieringsapparater. För bistånd i dessa och många andra frågor vill jag rikta ett tack till Mari Bergmark och Ulrica Matz.

Att tacka sin livskamrat är både brukligt och välmotiverat. I mitt fall i än högre grad. Birgitta har konsekvent verkat i den akademiska världen och därigenom skaffat sig en gedigen kunskap som varit mig till stor hjälp. Med boken 'Naturlig etik - en uppgörelse med altruismen' startade vi tillsammans den kritiska analys av etik i vilken denna avhandling är ett ytterligare steg. Birgittas del i avhandlingen begränsar sig inte till ett emotionellt stöd från hemmafronten när offensiven på forskningsfronten gått i stå, utan består också i konkreta råd och lösningsförslag - inte bara hustru utan också consigliere.

Jag vill tacka er alla för ert stöd och ert bidrag till denna bok.

Stockholm i januari 2002

Jan Tullberg

Uppsatser ingående i avhandlingen

<u>Titel</u>	<u>sidor</u>
'Reciprocitet - etiska normer och praktiskt samarbete' (Kappa alias core paper)	1 - 116
'On Indirect Reciprocity - between Reciprocity and Altruism'	I : 1 - I : 15
'Etisk Egoism - en prövning av kritiken'	II : 1 - II : 26
'Moral Compliance and the Concealed Charm of Prudence' (Prudence-artikeln)	III : 1 - III : 25
'Etiska normer och agerande i ett ekonomiskt experiment' (IRA-artikeln)	IV : 1 - IV : 126

Reciprocitet

- etiska normer och praktiskt samarbete

'Kappa' till avhandlingen med samma titel.

av Jan Tullberg

<u>Disposition</u>	sid
Summary	5
1 Syfte och inplacering i kontext	10
1.1 Etik - ett skeptiskt perspektiv	14
1.2 Sociobiologi	18
1.3 Spelteori	22
1.4 Sammanfattning kapitel 1	28
2 Tre normsfärer och samarbete	30
2.1 Olika handlingskategorier	31
2.2 De tre sfärerna	35
2.3 Kommentarer till uppdelningen i sfärer	38
2.4 Tre frågor om reciprocitet	43
2.5 Sfärernas historia	54
2.6 Sammanfattning kapitel 2	63
3 Etikens potential	64
3.1 Etikens anatomi	64
3.2 Problem med typologier	73
3.3 Det egoistiska predikamentet	76
3.4 Sammanfattning kapitel 3	82
4 Kommentar till ingående artiklar	84
4.1 'On Indirect Reciprocity - between Reciprocity and Altruism' (I)	85
4.2 'Etisk Egoism - en prövning av kritiken' (II)	86
4.3 'Moral Compliance and the Concealed Charm of Prudence' (III)	88
4.4 'Etiska normer och agerande i ett ekonomiskt experiment' (IV)	90
5 Slutord	95
5.1 Bedömningar utifrån de fyra kriterierna	95
5.2 Jämförelse mellan sfärerna	103
5.3 Avhandlingens bidrag	105
Referenser	110

Reciprocity - Ethical norms and practical cooperation.

This is a summary of the core paper. In addition to this paper there are four separate papers that focus on different questions that are parts of the larger project. The core paper concludes the dissertation as a whole.

Chapter 1

The main interest of the dissertation is the ethics of reciprocity. The two main rivals to reciprocity are the ethics of integrity and the ethics of altruism. The comparison is penetrated from a foundation based in three disciplines: ethics, sociobiology and game experiments. The ambition is to make contributions with regard to the following three issues.

1/ A theoretical development of the ethics of reciprocity. The main parts of this contribution are the three articles following this core paper. The first article discusses the concept indirect reciprocity. The second article penetrates the strength and weaknesses of the arguments against ethical egoism. The third article discusses the importance of compliance and the necessity of incitements for an ethics with serious ambitions. In the core paper there are further contributions such as discussions of the relation between reciprocity and the *lex talionis* (the rule 'an eye for an eye ...') and the comparability between reciprocity and the golden rule. One task is to clarify and systematize the boundaries between the three ethical spheres. A second task is to expand the questions of ethics from mere opinions on desired behavior to possibilities and effects of its implementation. This is essential since implementation considerations should influence the choice of ethical rules.

2/ An empirical investigation of the connection between behavior and ethical norms. Ethics should be manifested in behavior rather than just statements of non-revealed preferences. This empirical effort is described in the fourth article in the dissertation 'Ethical norms and behavior in an economic experiment'.

3/ A discussion about the criteria to use in the judgment of norms. According to which standard are different ethical suggestions to be considered better or worse than other normative alternatives? A model for such an evaluation is suggested in chapter 3 of the core paper.

Chapter 2

The three ethical spheres, as outlined in chapter 1, are penetrated in more detail. The ethical systems can be seen as three alternative strategies that one might adopt. Egoism is not so simply the same as integrity ethics. Rather it is egoistically advantageous to speak for altruism and perform symbolic altruistic acts in most social circumstances. But ethics is to a substantial degree a question of long-term strategy, and then the result of an analysis is not self-evident. This analysis indicates that there are weak reasons to accept the common altruistic recommendations favored in for example the Christian and the socialist traditions.

Chapter 3

Here a model of evaluation is developed. Four criteria are suggested for adopting a coherent ethics. The first is the criterion of truth. This means that the statement must be compatible with a scientific view of the world. The second criterion is the one of consistency. Different judgements, principles and moral reasoning should be in agreement with each other. This criterion implies some demands on the more aloof principles, but more crucially on a correspondence between high principles and more mundane instructions in the field of prescriptive ethics. The third criterion is one of honesty. An ethics of ambition, of stimulating others, of agitation, does not meet this criterion. Suggestions for behavior and rules that might be excellent pep talk should be seen just as that, useful pep talk. To qualify as good ethics they also need to be seriously implemented. The fourth criterion is that of utility. An ethical suggestion needs not only be a serious effort, it also needs to be proven valuable in practice. High hopes and theoretical qualities are not valid substitutes for practical beneficial effects.

These four criteria result in a more demanding evaluation model than is normally practiced. Most justifications for ethics appear very limited; from just a few axiomatic assumptions a conclusion is searched for, preferably, as a logical necessity. These attempts can be seen as efforts to meet the second criterion, consistency. The reason for failure is that logic and first principles are not sufficient. A broader perspective is necessary, not least an influence from the sciences regarding what we know about man; his history, his behavior, and his physical being.

One idea would be to view the three ethical spheres as different strategies for individuals and societies in dealing with the egocentric predicament. How should we handle our tendency to see things from our own point of view? The potential for integrity and altruism is that they imply some simplification of the analysis that might result in less demanding conditions upon cooperation. If the egocentric predicament has caused a general bias of too high demands on cooperation, by e.g. exaggerating one's contribution, such a counter bias could be a beneficial correction. This reasoning provides ground for rationality of non-reciprocal strategies.

Chapter 4

This chapter presents the four articles that together with the core paper constitute the dissertation. These articles all have English abstracts and the reader is asked to look in respective articles for these abstracts.

Chapter 5

Here the different parts of the dissertation are incorporated for a conclusion. Using the four criteria of the model, an evaluation is made of the three spheres.

-The truth criterion has not been addressed specifically in this dissertation, but is considered in other works by the author and briefly described in this chapter. The primary conclusion is that efforts to make altruistic ethics compatible with evolution theory have failed. In contrast the rationale of reciprocity and the development of reciprocal emotional inclinations are well established.

- The consistency criterion carries few problems for reciprocity. The argument of hope, developed by Kant, exposes inconsistency in the critique of reciprocity rather than in reciprocity itself. It is human to hope for more than one deserves, but what is such a wish but unprincipled egoism? It is difficult not to see the one-sided benefit for a receiver as more important for the popularity of altruism than one-sided giving. The verbal focus on the latter part does not diminish the attraction of the former. Here also lies a serious consistency problem for altruism that grows to a serious moral problem of preaching altruism. Is it not fooling the naive man that he should give his possessions, labor and affections away and get nothing in return? Is this not exactly what the criminal tries to obtain through illegal methods? Altruism is not stealing, but the line toward fraud is a thin

one.

- The honesty criterion is neglected in much of ethics. The problem raised by Glaukon is still not treated with merit. Social advantages are not associated with virtue but the appearance of virtue. Virtue without good-will effects will mainly carry costs. To sustain virtue it is necessary to bind the appearance and real virtue tight together. This implies honesty. For reciprocity there is little potential in dishonesty, since each violation of honesty can be expected to weaken the potential benefits of reciprocity. Altruism is to a high degree compromised by dishonesty since benefits are expected through an ethics of ambition. Humans are torn between a soul considered strong and a flesh experienced to be weak, but an altruistic spirit is expected to improve behavior by a vaulting ambition. Altruism's attraction to speculations about intentions further weakens the connection to honesty.

- The fourth criterion is utility. Donald Campbell brings the point that the fact that all societies have a substantial amount of altruistic agitation should be interpreted as a strong indication that it has an adaptive effect for human societies. Altruistic teaching is often inconsistent, and there exists a huge difference between normative statements and actual behavior. But maybe it might still, despite, or even because of these shortcomings, function as an effective pro-social force. Maybe a society without it would disintegrate? This reasoning is probably the best there is for an altruistic morality, but not convincing in my opinion. The achievements of modern society can be connected to changes in attitudes and values. These new rules in practical prescriptive ethics are a product of a substantial influence of integrity and reciprocity and a decreasing influence of altruistic ethics. In my judgment, the utility criterion also tends to favor reciprocity over altruism.

Altruism has such a strong standing that it is seldom radically questioned. Altruism can be marginally criticized for lacking in realism, for being impractical, out of touch with behavior of ordinary humans, etc. But the critics seldom see it as destructive or as implying alternative costs caused by misallocation in social preaching. Even writers making strong arguments for reciprocity shun from making a straightforward comparison. Altruism is seen as a non-replaceable part of morality.

Since ethics has not yet developed to a science, there is nothing like 'the present opinion of science'. However the strong standing of altruism in philosophy and religion makes it motivated to see altruism as a substitute. The purpose of this paper has been to launch an alternative theory and compare strengths and weaknesses. The focus, inherent in previous comparisons has left the third sphere, the ethics of integrity somewhat neglected.

Tying back to the three issues presented in chapter 1, I conclude that some contributions have been made in each issue. The development of reciprocal theory motivates questioning Allen Buchanan's declaration "no convincing argument has yet been made for why we should reject common-sense morality and adopt justice as reciprocity" (1991 p. 119). The empirical effort to check the links between specific ethical opinions and practical behavior is a minor step, but in an important direction. Ethics has to develop towards practical relevance rather than strive for a limited consistency of more or less circular character. The third issue, the evaluation model, is a step to obtain such a broader effort. Together the different issues support each other and indicate a more comprehensive and substantial way of discussing ethics than what is common in the field of philosophy. It also indicates advantages for more substantial and grounded ethics in the ethical discourse that has been dominated by idealistic alternatives.

1 Syfte och inplacering i kontext

Syftet med detta projekt är att teoretiskt och med hjälp av experiment pröva möjligheten för reciprok etik att fungera som central norm i samhället. I fokus står samarbete; handlingar till ömsesidig fördel. Om det uppstår problem att etablera ett samarbete eller möjlighet till att svika från ett uppgjort samarbete - vilket ju normalt är fallet - så blir benägenhet att samarbeta trots problemen viktig. Etiska normer har förmodligen en inverkan på denna benägenhet.

En premis i projektet är att etiska uppfattningar bör ha en praktisk relevans. Det tycks mig otillräckligt att se etik som en diskussionsfråga för specialintresserade grupper och inte heller acceptabelt att se etik som en ytlig imagefråga. Det centrala är relevansen för etiken på människors praktiska handlande.

I företagsvärlden har den traditionella etik som gjorde det till en plikt att lyda överordnade minskat i kraft. Plattare organisationer gör att allt fler människor arbetar mer nätverksmässigt och minskar möjligheterna för en hierarkisk orderstruktur av militärt snitt. Kultur har blivit ett centralt begrepp i den företagsekonomiska diskursen, men den deskriptiva synen "så här brukar vi göra" ger inte alla svar. Olika bruk kommer i konflikt, liksom olika kulturer och subkulturer. Man kan diskutera hur stort handlingsutrymme är och vem som kan och skall fatta beslut, men vartåt man skall styra är också en fråga av intresse. Etik kan vara en konstruktiv, kanske en självskriven, bidragsgivare till att lösa dessa problem. Frågan är vilka regler som är lämpliga och problemet är att sälla fram dessa ur en uppsjö kandidater som gör anspråk på att bli respekterade och följda. Projektets ambition är att ge ett bidrag till den urvalsprocessen.

Det förefaller troligt att människor som förespråkar reciproka, eller ömsesidiga, beslutsregler också tillämpar dem i realiteten, varför en rimlig hypotes är att regler och attityder som bottnar i en sådan grundsyn är de mest produktiva vad gäller att generera samarbete.

En annan och mycket vanlig uppfattning är att ju mer altruistisk inställning en person har desto mer samlivsbenägen är han. Med altruistiska handlingar avses handlingar som gynnar obesläktade

individer eller främjar ett högre mål och utgör en uppoffring för agenten. Tanken är här att det behövs en inställning som är relativt oberoende av återkoppling; en positiv inställning som inte frågar efter eller kräver gentjänster. Detta behövs för att komma över trösklar såsom misstänksamhet och ett egocentriskt perspektiv, vilket övervärderar de egna insatserna. Enligt det synsättet är en altruistisk inställning den mest samarbetsgenererande och anses ofta också vara fundamental för social samvaro. En alternativ möjlighet är dock att denna filosofis huvudsakliga funktion är att få andra att agera osjälvviskt till direkt eller indirekt fördel för den egna personen.

En tredje uppfattning är en individcentrerad inställning, integritetsmoral. Med detta avses en libertariansk rättighetssyn, men också den mer motivationsmässiga aspekten att det är självständigheten som behöver stärkas. Dess företrädare tror inte alltid att personer med en sådan inställning oftare samarbetar, men att de genom sin vaksamhet mer sällan faller offer för bedrägerier som utmålats som samarbete. Människan har en rad starka prosociala mekanismer som hårt styr vårt beteende mot konformism och anpassning, så det krävs en stark normativ etik som motvikt för att filtrera fram de förslag som verkligen är ömsesidiga samarbeten. En potentiell risk är dock att en alltför kritisk filosofi leder till ett alltför försiktigt beteende, s k subegoism - man uppnår inte den potential som ligger i ett mer upplyst egenintresse.

Valet mellan dessa tre alternativ är minst sagt ett stort val, och projektet ämnar bidra med dels en teoretisk modell med ambition att vara en förbättring jämfört med traditionella etikläror, och dels ge empiriska bidrag till diskussionen.

Avhandlingen kommer att diskutera reciprocitet på flera nivåer och jämföra med andra teoretiska alternativ. Vilken är den fundamentala etiken - och kan den motiveras på ett övertygande sätt? Finns det en koppling till en vetenskaplig världsbild eller är det helt en fråga om tro? Vilken normativ etik är mest befrämjande för samarbete? Kan ett experiment visa på en effekt på samarbete av olika etiska uppfattningar?

En svår avvägning är valet mellan en tillförlitlig mätning av något sekundärt och en svagare mätning av något primärt. Går man för långt i positivistisk anda törs man sig inte på de samband man verkligen är intresserad av. Tar man inga små steg med fast fotfäste

så är risken att det huvudsakliga resultatet blir en spekulativ tolkning. Jag vill föra in empiriska argument i form av ekonomiska experiment. De löper en risk att avfärdas av strikta teoretiker som normativt ointressanta och kritiseras av strikta empiriker för att vara artificiella. Min bedömning är dock att de kan ge ett fruktbart bidrag.

Allen Buchanan påstår förkastande att "no convincing argument has yet been made for why we should reject common-sense morality and adopt justice as reciprocity" (1991 p. 119) Att prestera några starka argument för reciprocitet som primär moralisk norm är vad den här avhandlingen har som mål för sin teoriutveckling.

Att bedöma etiska alternativ

Om man skall jämföra olika etiska alternativ så uppstår frågan enligt vilka normer och riktlinjer. De gängse argument som deskriptivt används i etikdebatten är mer inriktade på att tillämpa en etisk norm på någon företeelse, eventuellt i konkurrens med en annan norm med en motstridig rekommendation, men normen själv bedöms sällan i sådana jämförelser. Om en norm skärskådas så blir det ofta en penetrering av normen i sig, men inte heller den analysen brukar leda till något mer komparativt i relation till andra normer. Frågan är om en intressant jämförelse är möjlig. I så fall behövs externa mått, varför följdfrågan blir enligt vilka kriterier normer och normsystem bör bedömas. I kapitel 3 presenteras och diskuteras fyra kriterier för att bedöma etik.

1 Sanningskravet säger att etiken måste vara sann i en kvalificerad bemärkelse, med vilket avses att den är kompatibel med en vetenskaplig världsbild.

2 Konsistenskravet implicerar att olika moraliska bud måste vara kompatibla med varandra.

3 Ärlighetskravet innebär att det finns en överensstämmelse mellan etik och handling.

4 Nyttokravet innebär att konsekvenserna av regeln är positiva.

Om alla fyra krav tillgodoses av en etik, anses den etiken koherent. En etik som är koherent kan bedömas som bättre än en etik som inte är koherent. Detta sätt att jämföra etiska alternativ är av större relevans än de flesta försök där det avgörande kriteriet är överensstämmelse med några antaganden. Författarens kandidat till etik är ofta utformad så att den cirkulärt hänger ihop med en rad antaganden - som är just antaganden, inte väl styrkta förhållanden -

så allt som uppnås är en viss intern logik enligt konsistenskriteriet. I detta arbete görs ett försök till en mer ambitiös utvärdering. Etiska förslag ses inte bara som en intellektuell konstruktion eller utlopp för en emotionell inställning, utan som ett sökande efter möjliga sociala lösningar med höga kvalitetskrav.

Avhandlingens upplägg

Detta kapitel fortsätter med att beskriva aspekter vilka sätter in avhandlingen i ett forskningsmässigt sammanhang.

- I kapitel 2 utvecklas modellen om de tre etiska huvudalternativen altruism, reciprocitet och integritet.
- I kapitel 3 diskuteras etikens potential, dess beteendevetenskaplig relevans och hur etiska alternativ skall jämföras på ett fruktbart sätt.
- I kapitel 4 presenteras och kommenteras de artiklar som ingår i avhandlingen och som senare följer i sin helhet.
- I kapitel 5 presenteras några konkluderande bedömningar.

Avhandlingens positionering i forskningsfältet

Efter att ha skrivit en bok och ett flertal artiklar med kritiska konklusioner av altruistiska normer kan jag knappast se mig själv som en neutral forskare. Kommer jag att förledas till att bekräfta tidigare bedömningar? Sannolikheten för att jag skulle komma ut ur den här processen som en förespråkare för altruism är ungefär lika stor som att jag totalt ändrar politisk eller religiös grunduppfattning.

Jag tror dock inte att detta är ett problem. Vetenskap kan nå objektiva mål även om den inte bedrivs av neutrala vetenskapsmän. Möjligheten av en sådan objektivitet på makronivå förespråkas av Popper (1966, s 217). Vetenskap är en kritisk dialog och i den faller ståndpunkter som är dåligt uppbackade. Sanningen segrar inte alltid, men oftare. Den som vill göra en insats för sin ståndpunkt gör klokt i att lägga fram argument med tyngd samt att föra strikta resonemang. Tänkta slutsatser och undanstoppade problem minskar värdet av verket också för dem som sympatiserar med slutsatserna. Den vetenskapliga diskussionen är en maratondebatt där ett snärtigt påstående eller ett myndigt förnekande löper större risk att malas ner och framställa sagesmannen som en charlatan än i andra fora.

Jag ser betydligt större problem med den proklamerade neutraliteten. Osäkerhet, försiktighet och reservationer leder ofta till att problem

just sopas under mattan. Ett genomtänkt ställningstagande måste vara målet, inte att hänga kvar i ett sofistikerat å ena, å andra sidan. Någon gång blir detta den rimliga slutsatsen, men målsättningen bör alltid vara att säga mycket mer än att frågan är mycket komplicerad och att det behövs mer forskning.

En till synes enkel men central fråga är vem man skriver för. En tes av Leonard Savage lyder "Do research for your enemies, not your friends" (Harrison 1992, s 1440). Detta tror jag är en oklok inställning, då den lätt leder till en alltför defensiv och begränsad avhandling. Jag tror man skall skriva för "den skeptiske sanningssökaren". En person som är intresserad av svar på de frågor man söker besvara och som lyssnar på ens argument - inte med välvilja, men inte heller med felfinnarlust - utan med en kritisk nyfikenhet på deras relevans.

Forskningsprojektet har analys av etik som primärt syfte, men den mest rättvisande positionsbeskrivningen av arbetet är förmodligen att se det som ett tvärvetenskapligt projekt i skärningspunkten mellan tre traditioner: Etik, darwinism och spelanalys. Detta kan låta som en något excentrisk och kanske ofruktbar kombination, men den är inte unik. Skärningspunkten darwinism-spelteori har närmast blivit etablerad som en subdisciplin, evolutionär spelteori, med utövare från såväl biologi som ekonomi. Viktiga steg i den utvecklingen är en artikel från 1973 av John Maynard Smith och George Price som myntade begreppet 'Evolutionary Stable Strategy' och Robert Trivers arbete om 'parent-offspring conflict' (1974).

Det kan vara informativt att ge exempel på forskare som i hög utsträckning berör alla tre områdena och betytt mycket som inspiratörer, kunskapskällor och kvalificerade motståndare; ekonomer som Robert Frank och Ken Binmore, filosofer som David Gauthier, biologer som Richard Alexander. De etiska frågor som intresserar mig är inte de dagsaktuella utan många historiska personligheter är så betydelsefulla att de också motiverar ett omnämnande som centrala debattörer; Thomas Hobbes, David Hume, Adam Smith och Charles Darwin.

1.1 Etik - ett skeptiskt perspektiv

Den konventionella bilden av etik innehåller ofta både en mer

beskrivande och en mer värderande bedömning vilka inte tycks vara helt i harmoni. Den värderande är att etik alltid är något positivt, men att den tyvärr är en bristvara. Den beskrivande bedömningen är att moraliska resonemang har svårt att komma till en övertygande konklusion (Posner 1999, MacIntyre 1981), utan de flesta etiska dilemman kvarstår som lika tvistiga efter analys och diskussion. Olika personer intar olika positioner, men det är svårt att övertyga den andre om att hans position är felaktig. Etiken lider av svårigheter att fälla ett avgörande domslut och lösa centrala problem då kriterium saknas att döma en värdering som bättre eller sämre än en annan. Liksom inom teologin kan en del uppfattningar framstå som mer välgrundade än andra under premissen att en viss profet eller skrift speglar den gudomliga normen, men argumenten är svaga mot andra profeter med avvikande uppfattningar om vem som är den rätte guden.

Många gånger föreligger en dominans för en uppfattning om vad som är moraliskt rätt, och svårigheten uppstår när det moraliska domslutet skall genomföras. Verkställighetens problem anses dock ligga på ett lägre, mer praktiskt plan och dessa problem anses inte indikera någon brist i det etiska programmet. Det kan dock ifrågasättas om denna dominans implicerar en hög kvalitet, liksom om den etiska debatten verkligen handlar om vilket handlande eller princip som är mest god eller rätt.

I Platons *Staten* ifrågasätter Glaukon den konventionella synen på etik. Hans linje är att det som kan ses som eftersträvensvärt är att synas vara rättrådig. Detta för med sig en rad sociala fördelar, men att verkligen vara rättrådig, att låta sitt egenintresse komma i andra hand för någon plikt, för med sig nackdelar. För att ytterligare klargöra vad som verkligen är eftersträvensvärt spetsar Glaukon sitt argument genom att låta valet stå mellan att vara rättrådig, men synas vara orättrådig, å den ena sidan, och att vara orättrådig, men synas vara rättrådig, å den andra. Sokrates invändningar (enligt Platon) mot detta är knappast övertygande och senare inlägg i debatten har knappast skakat Glaukons poäng. Etik är till stor del en fråga om image; att framstå som lojal mot det som anses rättrådigt och detta företrädesvis i högre grad än andra medborgare.

Thrasymachos, en annan framstående sofist, fokuserar i sin analys vad etiken har för substans, varför den har en viss utformning av sina bud och teser. Hans konklusion är att etiken väl speglar de starkares

intresse. Etikens bud blir ett komplement till våldet i en strävan att förmå andra människor att handla enligt de starkares intentioner. Etiken är alltså inte bara något som utnyttjas genom anpassning och skenbar lojalitet, utan dess bud kan ses som manipulation.

En tredje sofist med en intressant reflektion är Kallikles (En person i Platons Gorgias). Han ser etiken som ett manipulativt instrument, men inte för de starka, utan för de maktlösa. Om man saknar möjlighet att tvinga andra att agera i sitt intresse, så kan en inplantering av en fiktiv skyldighet vara det alternativ som står till buds.

Ett sätt att förstå etikens utformning är att just se den som instrument för olika gruppintressen, vilka under objektiva anspråk söker påverka andra grupper med plikter och skuld. I den sofistiska kritiken ligger att etik inte bör ses som en osjälvisk strävan i att finna svaret på vad som är det rätta eller det goda. Mer proximate mål som att synas vara god är kanske betydligt mer rättvisande som beskrivning. Machiavelli (1513) betonade vikten av att inte låta sig hindras av etikens bud, men samtidigt fästa vikt vid att ge det önskvärda skenet. Detta då alla kan se, men få förstå.

Mången diskurs har en rad premisser som är problematiska att ifrågasätta. Andra personers målsättningar och bevekelsegrunder liksom uppskruvade bedömningar av frågans vikt är några sådana premisser. Att ifrågasätta dem stör den goda tonen, men att acceptera dem kan vidmakthålla en felaktig problembild. Konsekvenserna kan bli väsentligt negativa då etiken inte är en avskild esoterisk verksamhet, utan förbunden med en mer praktiskt orienterad preskriptiv etik. Denna kan förväntas få ett inflytande som stundom kan särskilja ett framgångsrikt samhälle från ett med svåra konflikter. Den idealistiska bilden där etik är något generellt positivt med större eller mindre inflytande bör ersättas med en bild där inte bara den positiva utan också den negativa potentialen uppmärksammas.

Min hypotes är att en reciprok etik kan kopplas uppåt/bakåt till en vetenskaplig världsbild och nedåt/framåt till faktiskt handlande. Denna ambition om en koherent etik kan ses som en återgång till etikens utgångspunkt. Sokrates fråga "hur skall man leva?" anses av många som filosofins grundfråga (Bernard Williams 1985). I den finns inte synen på etiken som en aspekt, ett särintresse som skall ställa många krav så effektivt som möjligt, utan som en

övergripande syn som skall balansera livets komponenter till en harmonisk enhet. En sådan etisk syn kan vara av stor vikt för de politiska beslutsfattarna och för enskilda människor som reflekterar över hur de bör handla. Det grekiska målet - att finna *eudaimonia* - är i hög grad ett individuellt projekt, men själva handlingsfriheten i denna strävan och variationen mellan olika individers agerande har implikationer för hur de sociala ramarna bör utformas. Vad som är gott för människan säger mycket om hur det goda samhället bör utformas.

Förutom *eudaimonia*-traditionen finns det ytterligare en filosofisk tradition som har bidrag att ge och det är idén om ett samhällskontrakt (Hobbes 1651, Locke 1690, Rousseau 1762, Rawls 1971). Också för dessa filosofer är den mänskliga naturen central för hur samhällsregler bör utformas. Båda dessa perspektiv har förstärkts av neodarwinism och andra vetenskapliga insatser som utökat vår kunskap om den mänskliga naturen.

En förnuftsmässig syn på etik som reciprocitet, vilket denna avhandling strävar efter att ge ett bidrag till, har en serie kritiska konstruktionspunkter. Tanken är att etiken istället för att moralisera mot egoism skall övertyga många individer om att det är egoistiskt rationellt att låta sig begränsas av reciproka regler. Det gäller att skydda sig mot att hamna i ett subegoistiskt underutnyttjande av samarbetets möjligheter. En än större social fara är gruppegoistiska konflikter. Också här gäller det mindre att moralisera mot gruppegoismens låghet än att framhålla det konstruktiva i att de gruppegoistiska projekten håller sig inom reciproka ramar.

En fruktbar vinkel är att se "arms-race control" som en reciprok nedrustning. Duellregler som föreskriver ett stort antal steg och ett enda skott är ett historiskt men illustrativt exempel. Det är inte medkänsla med förloraren som är drivande, utan reglerna görs under "a veil of ignorance" så att man själv kan gynnas. Det är ett exempel på en konstruktiv lösning som ser konflikter som oundvikliga och istället försöker styra mot en mindre kostsam konfrontation. I många andra konfliktsituationer söker man begränsa den helt fria konkurrensen för att förbättra det genomsnittliga resultatet för de tävlande. Många situationer är inte så komplicerade och det tycks finnas realistiska och robusta lösningar. Även om det finns god grund för skepsis mot socialingenjören som visionär finns rimligtvis ett utrymme för en mer modest ingenjörskonst.

I vissa situationer är den neutrale domaren, eventuellt med en bindel över ögonen för att inte förledas, ett ideal. Men då ett ideal för en viss funktion i samhället, inte för en människa som skall gestalta sitt eget liv. Rationalitet har sina begränsningar men än mer så neutralitet. Ingen är neutral till den biologiska organism man är, även om man ser rollfördelningen som en slump som saknar moralisk relevans. Frågan är om en moral som söker negligera den premissen inte gör ett fundamentalt fel, 'är' kommer före alla 'bör'. Den tesen är sociobiologins utgångspunkt.

1.2 Sociobiologi och dess koppling till etik

I utvecklingen av en vetenskaplig världsbild är det främst darwinismen som har en hotande sprängkraft för konventionell moralfilosofi. Darwin själv och många andra försökte se en överensstämmelse så långt det var möjligt, men en sådan tolkning blir allt svårare att försvara när evolutionsteorin utvecklas. Jag anser att radikala konsekvenser för moralfilosofin ligger implicit i darwinismen och bör lyftas fram.

Den sociobiologiska huvudlinjen är att se altruism i ord och handling som adaptiv. Det primära ur ett evolutionärt perspektiv är inte ord och avsikter utan effekter i överlevnad och reproduktion. Genom en mycket vid definition av altruism inkluderas samarbete ("reciprocal altruism" enligt Trivers, Alexander m fl; "soft core altruism" enligt Wilson) och släktsektion ("Kin altruism" respektive "hard core altruism"). Eftersom dessa tillsammans täcker in en stor del av mänskligt handlande så är man bara ett litet steg från det som Trivers noterar "Models that attempt to explain altruistic behaviour in terms of natural selection are models designed to take altruism out of altruism" (1971, s 35). Detta är också tanken i Wilsons programförklaring att sociobiologins mål är att förklara altruistiskt handlande. Utifrån en sådan adaptiv analys är den altruistiska filosofin en förvetenskaplig missuppfattning. Liknande uppfattningar finns också i grupper med helt andra utgångspunkter. Dalai Lama (2000) har uppfattningen att de altruistiska ambitionerna är missvisande och att det generellt finns egoistiska skäl bakom de handlingar som vi rubricerar som altruistiska. Dvs en osjälvisk handlingskategori är en chimär.

Många religiösa ser egoistiska inslag i altruistiska handlingar och en hel del skamlöst hyckleri. Men de ser också många genuint altruistiska handlingar. Även om de handlingarna antalsmässigt inte är så imponerande så tillskrivs de en stor betydelse utöver en direkt konsekvensialism. De ses som karaktärsomdanande och med avgörande religiös signifikans. En handling med altruistiska pretentioner kan vara negativ, men då beror det på att det reellt finns egoistiska motiv. En genuint altruistisk handling kan knappast vara dålig.

Min egen bedömning är att en altruistisk image har ett värde för individen, men att det är lätt för medborgarna att betala ett alltför högt pris. Handlingar utförs som är verkligt altruistiska, dvs har en förväntad negativ effekt för agenten själv, men en positiv effekt för någon/något annan (utöver släktingar eller som ett moment i en reciprok kedja). Pyramidspel och kedjebrev skapar en del vinnare och en del förlorare, och på samma sätt är det med altruism. Skillnaden är att agenten inte säger sig avse att gynna sitt egenintresse. Den främsta effekten av detta är att det blir svårare att klarlägga om nyttan som skapas överstiger insatsen. Den sociala nyttan av altruistiska handlingar kan därför förväntas vara lägre än för andra handlingar. Även omfördelningen är högst diskutabel. Transfereringen kan beskrivas på många olika sätt: från de rika till de fattiga, alternativt från de fattiga till de rika, från de starka till de svaga, från de goda till de onda, men kanske framför allt från de lyssnande till de agiterande.

Man kan uppfatta den altruistiska etikens effekt på tre olika sätt: 1/ prosocial oegennytta, 2/ adaptivt för agenten eller 3/ manipulation med tvivelaktiga konsekvenser. De flesta filosofer dras till det första alternativet, de flesta sociobiologer det andra, men i detta projekt ses det tredje alternativet som det mest rimliga.

I mer eller mindre sofistikerad form framförs ofta tvivel mot en naturalistisk etik. Är det inte blott en förklaring, inte något rättfärdigande? Nödgas vi inte då tycka att det som är naturligt också är bra? Det kortaste svaret på dessa invändningar är Francis Bacons klassiska dictum för vetenskap. 'Nature to be commanded must be obeyed' (1600). Vetenskapen förnekar inte trotsigt naturlagar eller tror sig sätta dem ur spel. Istället handlar det om att genom en större kunskap om dem utöka sina möjligheter att använda dem för egna syften. På samma sätt kan en naturlig etik ses som en dylik blandning

av att lyda och kommendera. Naturen sätter ramarna, men det är kunskap om dessa ramar som ger oss en reell handlingsfrihet.

Många sociobiologer knyter an till traditionen med naturalistisk etik förespråkad av bl a Aristoteles (Arnhart 1998). Men de ser inte kontraktsfilosoferna som en del av den traditionen. Frans de Waal (1996) påtalar det orealistiska i premisserna för upprättandet av ett sådant kontrakt. Individerna ses som jämlika och oberoende, medan de faktisk inte varit några solitära varelser, utan tvärtom beroende och ojämlika. Hobbes ses ofta ses som en tänkare i den sofistiska traditionen som såg moralen som kopplad till konvention (*nomos*) inte natur (*physis*). Trots dessa invändningar anser jag det finns skäl för en annan bedömning.

Distinktionen mellan konvention och natur dras på ett missvisande sätt när den naturalistiska linjen från Aristoteles utvecklas till en kristen naturrätt. Vetenskapliga experter får ett mandat att tolka naturen som ett konfirmerande av den religiösa grunduppfattningen. Genom studier av naturen kan man se detaljer i den gudomliga utformningen som de religiösa texterna beskriver mindre väl. Men studier av naturen är otillräckliga för att ifrågasätta den konventionella bilden. Kopernikus arbete ledde till den första stora konflikten när vetenskapen inte bara tillför kolorit, utan hävdar att den religiösa grundritningen är fel. Darwinismen har lyckats med en motsvarande omprövning vad gäller människans skapelse.

Men vad gäller människans själ och moralens lagar finns föga tilltro till att vetenskapen radikalt kan revidera den konventionella synen. I Hobbes och sofisternas kritik ligger främst en kritik mot att uppfatta gällande sociala och religiösa konventioner som konfirmerade av naturen. Andra tänkare har inte förstått sambanden och har därför givit bristfälliga rekommendationer. Hos sofisterna och Hobbes finns just den radikala potentialen; att de etiska visionerna behöver förändras. Kritiken är snarast att den konventionella etiken endast är kulturell och utan en solid naturalistisk bas.

En stor del av Hobbes analys är en studie av naturens villkor och detta utgör grunden för hans etiskt/politiska rekommendationer. Om allt vore en fråga om att välja en godtycklig konvention, så tycks en sådan studie överflödig. Hobbes kan därför knappast ses som konventionalist, utan som en sökare efter konventioner som är i bättre harmoni med den mänskliga naturen, dvs en etisk naturalist.

Också i den moderna sociobiologiska debatten missas många debattörer radikalismen i naturalistisk etik. Sociobiologin anklagas ofta för att vara konservativ och försvara status quo. Men indignationen i anklagelserna motiveras främst av sociobiologins kritik av uppfattningar och utopier, i religiös eller i sekulariserad form, som har erhållit omfattande popularitet. Status quo i ideologiska bemärkelse är sällan eller aldrig en hyllning av allt bestående, utan en samling uppfattningar om vad som är värt att agitera för och sträva mot. Det är möjlighet och önskvärdhet av några sådana hyllade mål som sociobiologin utmanat.

Nästa mer diskutabla fråga är om Hobbes beskrivning av människor är tillräckligt bra för att fungera som grund eller om hans bild av naturtillståndet är skevt och negativt. Hans kommentarer om livet som 'solitary, poore, nasty, brutish and short' (Hobbes 1651/1981 s 186) ses av många som missvisande. En intressant analys både ur etisk och sociobiologisk synvinkel är Hobbes analys av mänsklig socialitet i jämförelse med myror och bin. Hobbes räknar upp sex faktorer som står i motsats till Aristoteles tes att människan är det mest sociala djuret.

- 1 Myror saknar ära och prestige vilka hos människan är en källa till många konflikter.
- 2 Hos myror överensstämmer det privat goda och det gemensamma goda. Deras strävan efter det privat goda kommer därför inte i konflikt med det gemensamma.
- 3 Myror saknar förnuft vilket hos människor leder till kritik av makthavarna och tro på att egna lösningar är överlägsna.
- 4 Myror saknar ord, vilka är synnerligen användbara för agitation.
- 5 Myror uppfattar bara skada, inte svek, som löftesbrott.
- 6 Människor behöver en kraft för att upprätthålla sina konventioner - en makt som kräver lydnad och kan ge skydd. (Hobbes 1651/ 1981 s 225-226). Lydnad är ingen naturlig disposition.

Långt före vetenskapen hade nått insikter om dessa djurs haplodiploida förökning och dess konsekvenser för den genetiska rationaliteten, så gör Hobbes de rätta bedömningarna. Aristoteles kan möjligen räddas ur jämförelsen i socialitet med en semantisk undanglidning. Aristoteles bedömning att människan är ett politiskt djur (*zoon politikon*) står sig väl - även bedömningen att människan är det mest politiska djuret. Men Hobbes har helt rätt när han bedömer myror som mer sociala djur än människor. (Det bör påpekas att Aristoteles inte gör en distinktion mellan social och politiskt. Det

är också värt att påtala att hans kända uttalande är att 'människan är ett politiskt djur av naturen'). Tankvärt är hur Hobbes kopplar mänskliga problem till våra högre förmågor - språk, ära och förnuft - snarare än till låga, primitiva.

En annan filosof som är kvalificerad som 'pre-sociobiolog' är David Hume. Märkligt nog citeras han ofta som en kritiker av en naturalistisk etik, trots att detta är själva kärnan i hans filosofi. Hume såg förnuftet som en passionernas slav och det som avgjorde dessa passioner var inte det rena förnuftet utan en mer primitiv källa. Om Hobbes i sin myranalys förekommit Edvard Wilson (1975) så kan Hume sägas ha förekommit Hamilton (1964). Hume gjorde följande bedömning: "A man naturally loves his children better than his nephews, his nephews better than his cousins, his cousins better than strangers, where every thing else is equal. Hence arise our common measures of duty, in preferring one to the other. Our sense of duty always follows the common and natural course of our passions." (Hume 1740/1973, 3.2.1). Detta strider mot den agentneutralitet som många andra - såväl kantianer som utilitarister - brukar hylla. Detta är Hamiltons lag utan den matematiska preciseringen.

Den gudomliga auktoriteten har blivit allt mer undergrävd, men många tvekar inför en naturalistisk etik. Vad är det som säger att inte en artificiell eller en transcendent etik kan vara bättre än en naturlig? En konsekvens av en sådan icke-naturalistisk bedömning blir en uppgradering av intersubjektivitet och relativism. Mångas lösning blir att fördöma etik som en spegling av godtycke och popularitet, samtidigt som man reellt förespråkar precis just detta, men under mer tilltalande rubriceringar. Villrådigheten tycks stor mellan moralens tre möjliga källor: det övernaturliga, det naturliga och det kulturella.

1.3 Spelanalys

Det kan vara av intresse att redan nu diskutera spelanalysens potentiella bidrag till ett arbete med inriktning på etik. Med spelanalys avses här ett forskningsområde som inkluderar experimentell ekonomi som empiriskt provar spelbeteende samt spelteori, psykologiska och etiska teorier, vilka genererar intressanta förutsägelser. Några förtydliganden kan vara av intresse. Spelteori är ett komplett slutet teoretiskt system som inte bara preciserar spelets regler utan också spelarnas beteende. Ofta finns följande stränga

antaganden: Spelarna är maximerare av sin egen nytta och de besitter också fullständig beräkningsmässig kapacitet liksom korrekta förväntningar av de andras spelarnas beteende och bedömningar (Ståhl 1983). Vid spelanalys är reglerna fastlagda, men spelarnas beteende är öppet. Forskaren kan uppställa hypoteser om beteendet, men dessa är just hypoteser - inte premisser. Psykologiska experiment kan innehålla desinformation till försökspersonerna, men i experimentell ekonomi tillämpas normen att FP inte får utsättas för manipulation (no deception). Den problemsituation de ställs inför kan uppfattas som artificiell, men den är realistisk i så måtto att spelsituationen överensstämmer med den som försökspersonerna informeras om.

Jag vill betona tre generella fördelar med spelanalys som jag hoppas kunna dra fördel av i denna avhandling.

Ett empiriskt-experimentellt ben

Bristen på experiment har varit en nackdel för utvecklingen av ekonomisk teori som helhet, men detta gäller inte för subdisciplinen spelanalys - här finns en potential till ett värdefullt bidrag. Experiment är ett än mer eftertraktat komplement till ett projekt med moralfilosofisk inriktning där det är ovanligt att föra in empiriska moment i utvärderingen av etiska teorier.

Jag kommer inte att använda spelanalys i spelteoretisk tradition, dvs som en bevisföring av matematisk natur i jakt på en teoretiskt oantastlig lösning, utan som ett empiriskt komplement. Att betrakta intentioner som prognoser på utfall är otillräckligt. För etikprojekt med samhällsreformistiska ambitioner är det en fördel om man kan få indikationer på effekter genom att se hur olika regler efterlevs, sprids och får långsiktiga effekter.

Robert Axelrod (1981, 1984, 1997) är en forskare som gjort en sådan insats. Försök har gjorts med turneringar mellan olika spelprogram som spelar upprepade fångarnas dilemma mot varandra och sedan 'förökar sig' till en ny generation i proportion till uppnådda resultat. Denna simulerade evolution visar också på hur samarbetsmiljön skiftar när lätt exploaterbara program konkurreras ut och med dem de program som var effektiva exploatörer. Axelrods forskning har givetvis inte anammats utan viss kritik, inte minst från mer ortodoxa spelteoretiker (exempelvis Binmore 1994, 1998b), men många

forskare inom ett flertal discipliner har liksom jag tagit ett stort intryck. Det föreligger av lättförståeliga skäl svårigheter med att utföra fullskaleexperiment inom samhällsvetenskaperna, varför denna typ av simuleringar kan vara ett värdefullt komplement till enkla modeller.

Som en introduktion för den mindre initierade läsaren, och förhoppningsvis till igenkännandets glädje för den mer insatta, följer en matris över det flitigt nyttjade spelet Fångarnas dilemma.

Figur 1 Fångarnas dilemma

		Spelare B	
		bidra	svika
Spelare A	Bidra	3; 3 (Samarbete)	-1; 4 (A utnyttjas)
	Svika	4; -1 (A snyltar)	2; 2 (Icke-samarbete)

Första värdet i matrisen visar radspelarens payoff, den andra värdet kolumnspelarens payoff. Några avvikelser i figuren från gängse presentationer kan behöva motiveras. De vanligaste benämningarna för handlingsalternativen är nog 'Cooperate' och 'Defect'. Jag anser dock att Samarbete bör stå för ett utfall med två samarbetande. De negativa värdena i matrisen är valda för att förtydliga att matrisen visar en payoff, inte en rankning. Jag tycker också att det är rimligast att ge ett lägre totalvärde för de asymmetriska lösningarna än för Icke-samarbete, då mervärdet vid samarbete oftast är någon typ av synergi av fler personers insatser.

Om spelet spelas en gång genom två oberoende simultana beslut så

blir resultatet enligt spelteorin Icke-samarbete med en utdelning för vardera spelaren på 2. Den andre spelarens val ger upphov till två olika situationer. Vid den mer fördelaktiga situationen har spelaren ett eget val mellan 4 och 3 och i det uppnår han 4 genom att välja Svika. Vid den mer ofördelaktiga situationen är valet mellan -1 och 2 och genom att välja Svika så uppnås 2. Oberoende av vad den andre väljer så är den bästa strategin att välja Svika, dvs det valet dominerar över Bidra. Detta är den bästa strategin om motparten spelar sin bästa strategi. Ingen av spelarna har någon rationell anledning att ändra sitt beslut varför detta är en stabil lösning - en sådan som benämns ett Nashekvilibrium. Det brydsamma med resultatet är att utfallet vid Samarbete, 3 för vardera spelaren, överträffar utfallet vid Icke-samarbete, 2 för vardera spelaren.

Det kan rimligtvis ses som ineffektivt om det finns en alternativ lösning i vilken någon får det bättre och ingen annan får det sämre. En sådan ineffektiv lösning har inte uppnått vad som benämns Paretooptimalitet. I många situationer står valet mellan alternativ vilka implicerar såväl fördelar för vissa aktörer som nackdelar för andra och då kan jämförelser mellan lösningsalternativ bli både komplicerade och kontroversiella. I jämförelse med sådana problem kan Paretooptimalitet ses som ett enkelt och okontroversiellt mål, men därmed också som ett minimimål som det är mycket illa om man inte uppnår. I Fångarnas dilemma hade båda spelarna kunnat få det bättre vid Samarbete. Den lösningen Pareto dominerar lösningen Icke-samarbete. Rationalitet och effektivitet har hamnat på kollisionskurs.

Icke-samarbete förblir den rationella lösningen vid engångsspel samt finit antal upprepade spel. Vissa spelteoretiker ser som en viktig uppgift att få gehör för detta bistra resultat vid ej tvingande avtal. Andra forskare har på olika sätt studerat i vilka situationer det effektivare resultatet kan uppnås. Om en person med sitt beslut i ett spel kan påverka sin motspelares val mellan svek och bidra i ett nästföljande spel så förändras situationen. Genom att 'belöna' och 'bestaffa' kan en spelare påverka den andre, liksom han själv utsätts för sådan influens. Då ökar möjligheterna att finna en samarbetslösning. Genomgående för samarbetslösningar är att de bygger på någon länk med framtida interaktioner som gör att spelbesluten inte är så oberoende (exempelvis Rapoport & Chammah 1965). Spelet kan spelas upprepade gånger med samma partner, andra personer noterar ens handlingar, en löftessituation kan

upplevas som starkt bindande osv. En rad faktorer kan varieras och deras effekt blir mätbart för forskaren på ett relativt lättillgängligt sätt. Spelet blir ett empiriskt-experimentiellt verktyg.

Statistisk bedömning

Handlingar ses som utslag av strategier med förväntade statistiska utfall istället för enstaka faktiska utfall, vilket är ett stort steg framåt som analysmetod. En viktig del av spelanalys är att fokusera genomsnittliga resultat. Ett Nashkviklibrium kan vara inoptimalt för en spelare om man ser på enskilda utfall i efterhand, speciellt vid blandade strategier, och är bara optimalt på sikt som strategi mot rationella motspelare. Många moralfilosofier har en terminologi som redan den indikerar att de ignorerar detta. John Smart och Richard Hare är två exempel på författare som använder 'right or wrong' om faktiska resultat *ex post* och 'rational or irrational' om förväntade utfall (i Sen & Williams 1982, s 47). Bättre är att kalla turliga utfall för lyckosamma än rätta; det finns skäl att hålla ihop 'right' och 'rational'. Inte minst ur etisk synvinkel är det beslutsögonblicket med befintlig information som är intressant. Om beslutet *ex ante* kan ses som rätt eller fel borde vara den centrala etiska frågan. Med befintlig information och med sannolikheter, inte utfall, för möjligheter och risker, gäller det att fatta så bra beslut som möjligt. Detta inkluderar dock också underlåtenhet att införskaffa central information. Även i juridiska sammanhang så begränsar inte 'willfull ignorance' ansvaret för agenten, utan handlingen bedöms på samma sätt som om kunskapen ifråga hade införskaffats (Posner 1999).

Med detta resonemang avses inte att deklarerad eller reell intention i beslutsögonblicket är av central betydelse, utan att det avgörande är de föreliggande fakta i målet. Att göra en kalkyl eller uppleva sig själv som driven av ett altruistiskt patos säger inte att ens handlande nödvändigtvis är rationellt eller altruistiskt. Det avgör inte heller det faktiska utfallet. Den som köper en bingolott och vinner en miljon har uppnått en hög lönsamhet, men att köpa lotter kan dock inte generaliseras till en rationell handling, utan förblir en investering med ett förväntat negativt utfall. En bank som förlorar pengar på en entreprenör som misslyckats har inte heller gjort en altruistisk handling. Det statistiska, inte det enskilda, utfallet avgör klassificeringen. Det gäller att i Adam Smiths termer se till "design, not events" (Smith 1759).

Strategisk analys.

Det tredje konstruktiva bidraget till etisk teori är användande av spelanalys för strategisk analys som illustration och strukturell testning. Ken Binmore (1998) skriver om en 'windtunnel function', vilket väl fångar målsättningen också för mig. Det finns en rad faktorer som gör att den spelanalytiska problematiken får 'parallellism' med moralfilosofiska problem. Sådana kopplingar är värda att noteras explicit.

Normalt handlar problematiken i spel om olika beslutande agenter som alla är moraliska subjekt. Många samarbetsprojekt och sociala interaktioner i det praktiska livet är av den typen. Detta är en avsevärd fördel med spelanalys jämfört med mer förenklade egocentriska modeller där det bara finns en enda agent och där andra individer påverkas av dennes beslut, men endast har en passiv funktion.

Ett alternativ till den rent ensliga situationen är den i vilken personen har en stark influens på andra. Det finns en viss samstämmighet från Jesus som moraliskt föredöme och Kants kategoriska imperativ - att handla som om ens handlande skulle upphöjas till allmän lag - till mer alldagliga idéer om betydelsen av 'role models'. Det förefaller inte orimligt med ett sådant inflytande mellan närstående personer, men teorier om påverkandeeffekter som inskränker sig till härmning tycks dock väl primitiva.

Spelanalys bidrar med ett ytterligare steg genom att ofta ta hänsyn till strategiskt tänkande. Individer handlar inte med en parametrisk syn, utan de agerar med motpartens agerande som en influens, och en medvetenhet om att det egna handlandet påverkar motpartens handlande. Ett beslut att spela Bidra leder inte automatiskt till att också andra spelar Bidra, utan kan också motivera ett än mindre kooperativt spelande hos motparten. En persons agerande kan generera mer komplexa reaktioner och interaktioner; motparten kan uppmuntras och skämmas bort, svikas och bestraffas, uppfostras och korrumpas.

I många nollsummespel kan det vara klokt att spela maximin genom blandade strategier. Von Neuman och Morgenstern föreslog detta redan 1944. Målet är inte att försöka överlista den andre, utan att göra det omöjligt att bli överlistad, och för att den andre inte skall kunna förutse ens nästkommande agerande kan ett slumpmässigt

inslag i handlingsstrategin vara bäst. En sådan spelteoretisk rekommendation stämmer mindre väl med etiska målsättningar som tydlighet, konsekvens och transparens. Fördelar med en oberäknelig strategi gäller dock främst som nämnts för nollsummespel. Vid icke-nollsummespel är det ofta fördelaktigt att vara prognostiserbar för motspelaren. Problemet är ofta hur ett löfte skall klassas vad gäller 'trust' - är det 'cheap talk' eller är det 'trustworthy'? I andra discipliner kan man påverkas av värderingen att tro är en viktig dygd (en av kristendomens tre teologiska dygder), men i spelteori är rationalitet, inte förhoppningar, av central betydelse. Val mellan 'economic man' och 'ethical man' blir ofta en fråga om antaganden, men i spelanalys finns det möjlighet till en empirisk prövning av realismen i rivaliserande teorier.

De mest intressanta spelen är knappast nollsummespel, men inte heller enkla koordinationsspel i vilka det inte finns några motsättningar mellan spelarna, utan en optimal lösning är bäst för båda. De spel som har mest relevans är de där det finns såväl gemensamma som motstridiga intressen. Det finns möjlighet/risk för såväl konflikt, ömsesidigt samarbete och ensidigt utnyttjande. Dessa vindtunnelmodeller kan sedan användas för såväl reflektion som empirisk testning.

1.4 Sammanfattning kapitel 1

Avhandlingens syfte är att teoretiskt och empiriskt undersöka möjligheten för en reciprok etik att fungera som central norm i samhället. Alternativ är altruism, den dominerande uppfattningen, men även integritetsfilosofin. En första precisering är att det omdömet är högst beroende av bedömningen av de tre olika etiska alternativens förmåga att generera samarbete. Ett intressant svar på detta står knappast att finna i traditionell etik med sin blandning av skarpa tankar och vettlösa spekulationer.

Mer fruktbara bidrag kommer att sökas ur de tre traditioner som kortfattat presenterats.

- Inom filosofin finns en moralkritisk tradition som ofta negligeras, men förtjänar att lyftas fram. Många moraliska teser blir närmast oförståeliga om man inte beaktar etiken funktion för att synas vara rättfärdig och att söka manipulera sina medmänniskor.
- Sociobiologin kan bidra med en förankring till en vetenskaplig

världsbild som ersättning för den religiösa världsbild som nu vittrar sönder. Med den detroniseringen faller också den gudomliga auktoritet med vilket många moraliska idéer rättfärdigats. Etiken har i hög grad blivit 'a law without a lawmaker'. Sociobiologin ger grund för en förståelse av etikens utseende och vägledning till vilka förslag på etiska överbyggnader som bäst harmonierar med den biologiska grunden.

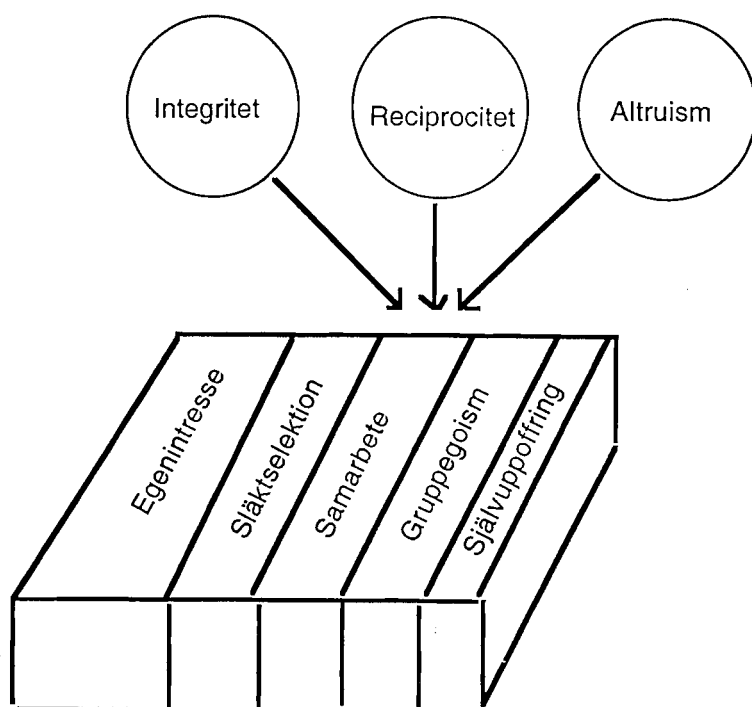
- Spelanalys kan ge ett värdefullt bidrag genom att ge ett empiriskt-experimentellt ben till en verksamhet som i hög grad är endast teoretisk och traditionell. Spelanalysens grundmodell, två aktörer som är kapabla att fatta strategiska val, är i många fall en mer fruktbar modell än filosofins klassiska dilemman med en aktör och hans samvete. En statistisk bas möjliggör en mer grundad bedömning än mer impressionistiska omdömen och antaganden utifrån enskilda fall.

2 Tre normsfärer och samarbete

I detta kapitel kommer en modell att presenteras som särskiljer tre etiska huvudgrupper. Det mest centrala etiska beslutet är kanske hur tyngdpunkten fördelas mellan dessa alternativ och det valet står i centrum för analysen.

Den följande figuren visar en modell där den övre nivån visar olika normativa alternativ och den undre nivån visar olika kategorier av handlingar klassade enligt effekter. Den är en utveckling av den mer översiktliga modell som presenteras i kapitel 3. För en mer ingående beskrivning av innehållet i de olika begreppen hänvisas till Tullberg & Tullberg (1994). Figuren ger en helhetsbild, men de relationer som här skall fokuseras är de olika normsfärernas inverkan på en speciell handlingskategori - samarbete, dvs faktiskt interaktion till ömsesidig nytta.

Figur 2 Tre moralsfärer och fem handlingskategorier



2.1 Olika handlingskategorier

Något kort skall sägas om de fem olika kategorierna. För det första är de deskriptiva och inte normativa. Inom varje kategori finns exempel på såväl moraliskt goda som dåliga handlingar. Till egenintresse hänförs alla handlingar som gynnar den egna organismen oberoende av om de anses tillbörligt eller otillbörligt. Släktselektion är alla handlingar som innebär en kostnad för agenten och en fördel för en besläktad individ. Dessa handlingar kan förklaras med 'inclusive fitness' (Hamilton 1964) eller mer populärt med den själviska genen - och inbegriper såväl sagoläsning som nepotism. Samarbete som är den centrala kategorin i avhandlingen kommer att beskrivas lite mer ingående i nästa avsnitt. Egoism i grupp betecknar sociala beteenden där agenten gynnas indirekt genom gruppens gemensamma agerande. Fackföreningar, nationer och etniska krig är alla uttryck för att enighet kan ge styrka, och styrka kan ge fördelar till den egna gruppen. Den femte kategorin, självupppoffring, är de handlingar som inte kan ges en rationell darwinistisk förklaring. Det är handlingar som utgör en kostnad för individen, men inte kan förväntas gynna besläktade individer eller gynna honom själv indirekt eller på sikt. I alla andra kategorier görs också upppoffringar, men bara i en avgränsad bemärkelse, och i en mer komplett analys överväger fördelarna. Självupppoffring är en reell upppoffring av agenten för en god eller dålig sak (agenten själv anser sin sak god, men bedömaren behöver inte dela den åsikten).

Rutorna skiljer lite i storlek och detta grundar sig inte på någon kvantitativ undersökning. Bilden visar förenklat att vi utför ett stort antal handlingar i linje med egenintresset och ett fåtal självupppoffrande, samt ett rätt stort antal handlingar i mellankategorierna. Det är en viss skillnad mellan olika individer och mellan olika kulturer, men det är mer likheten än skillnaden som är slående. En del beteenden varierar över tid och rum, men bilden är en hygglig approximation för alla individer i alla kulturer. Den historiskt betydelsefulla förändringen är att släktselektion var en mycket större kategori i primitiva samhällen som nu har ersatts av andra kategorier, inte minst av ett mer omfattande samarbete med obesläktade individer.

Olika former av samarbete.

En individ, A, gör en prestation (Handling 1) vilket innebär nytta för individ B. Den följs av Handling 2, i vilken B gör en prestation till nytta för A. Nettoeffekten av dessa handlingar skall vara positiv, dvs åtnjuten nytta minus uppoffringen genom prestationen skall vara positiv för A liksom för B. Det kan vara samma tjänst i de två handlingarna (framgångsrika jägare ger av bytet till den som inte haft jaktlycka den dagen) men också olika saker (komparativa fördelar mellan jägare och fiskare). Det kan vara ett projekt som båda är intensivt involverade i, eller en relation mellan två individer som pågår utspritt med långa tidsintervall mellan handlingarna. Relationen mellan förälder och barn kan innehålla smärre reciproka uppgörelser som att barnet får veckopeng förutsatt att det städar sitt rum. Relationen i stort är dock obalanserad till barnets fördel (att barnet ger tillbaka till föräldern på ålderns höst är normalt inte en tillräcklig motprestation). Här finns en evolutionärt genetisk rationalitet, släktsselektion, som motiverar den skeva relationen.

Flera individer kan också samarbeta. Ett treparts samarbete kan vara att A hjälper B, sedan följer att B hjälper C och slutligen att C hjälper A. En grupp kan också dela upp olika ansvarsuppgifter på olika medlemmar eller samla in medel för att kompensera den som gör en insats som kommer andra till del, exempelvis producerar någon allmän nyttighet. I många sammanhang kan en tredje part C, exempelvis statsmakten, belöna ett visst beteende vilket kan benämnas indirekt reciprocitet. A kan då ses som belönad för sin gåva till B, även om gengåvan kommer från C istället för B. Om Cs gentjänst däremot endast är ett falskt löfte eller en belöning i ett framtida liv så föreligger det inget reell samarbete.

Det kan också vara två grupper (exempelvis en fiskeby och en jägarstam) som interagerar under kriteriet att det finns en fördel för aktörerna, så att båda parter har det bättre med denna samverkan än utan den. Finns det ingen sådan fördel är det antingen egoism (en individ utnyttjar en grupp genom tvång/manipulation), eller gruppegoism (jägargruppen erövrar fiskebyn och kräver en tribut).

Samarbete är en term som är mer passande för interaktioner med närhet mellan individer, men jag gör ingen principiell åtskillnad mot reciproka handlingar vilket är en term som används både på mikro- och makronivå. Spelledaren i ett experiment bör inte ses som en aktör C som interagerar med spelarna A och B, utan ses som

omgivningen; en källa till en större skörd om spelarna såsom bönder kan samarbeta och skörda på ett optimalt sätt.

Det kan även vara befogat att i detta sammanhang omnämna artikeln 'Indirect Reciprocity' (I) som penetrerar möjligheten och lämpligheten av att förklara alla handlingar som kan förefalla självuppoffrande såsom olika former av reciprok rationalitet.

Psykologins roll.

Psykologins plats i Figur 2 finns något kryptiskt representerat av pilarnas väg från norm till handling. Psykologins betydelse kommer inte att ringaktas, men den kommer att ses som en mellanliggande variabel. Motiv, känslor och perception påverkar givetvis beteendet, men klassningen i kategorier är fokuserad på effekter, inte psykologiska bevekelsegrunder. En handling behöver inte uppfylla villkoren för psykologisk altruism för att vara självuppoffrande (exempelvis martyren som vill komma till himlen) och även om agenten själv ser sin handling som högst självuppoffrande så bör den placeras under egenintresse (exempelvis en artist på en välgörenhetskonsert).

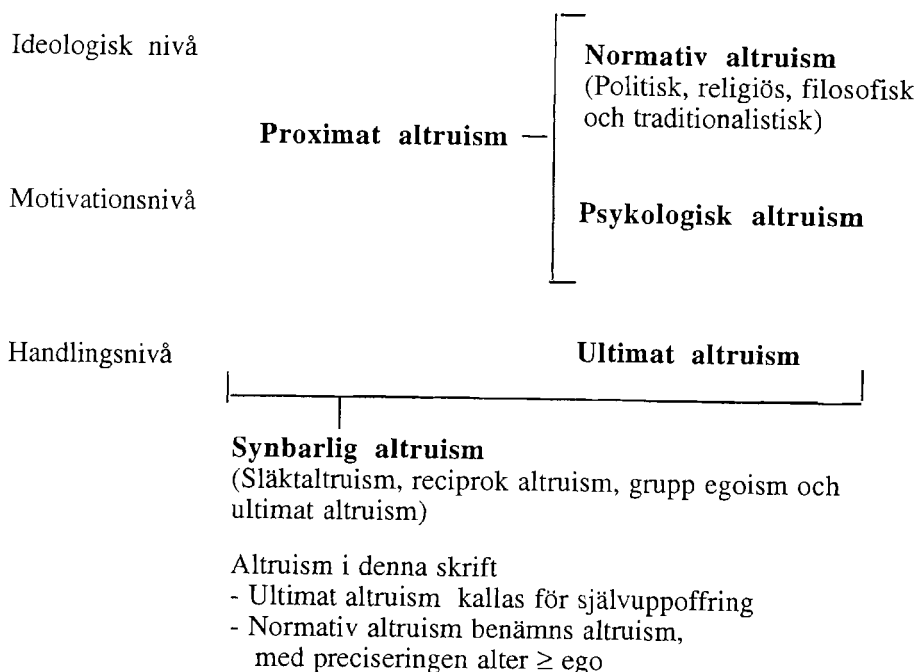
Effekten bedöms ur ett materiellt perspektiv inriktat på resultat av evolutionär signifikans, dvs sådant som befrämjar överlevnad och reproduktion. Ekonomisk vinning och social status är två instrumentella konkretiseringar. Psykologiska effekter är mer att se som hjälpfunktioner än som de mer ultimata resultat som är av primärt beteendevetenskapligt intresse. Som tidigare diskuterades i avsnittet om spelanalys så är det förväntade värdet (i ekonomisk, inte psykologisk bemärkelse) som avgör en klassificering, inte det faktiska värdet i enskilda fall. Extrem tur gör inte självuppoffring till egenintresse och extrem otur gör inte egenintresse till självuppoffring. Det är just handlingars generella effekter som står i centrum för kategoriuppdelningen.

Figur 2 indikerar att sfärerna ses som en oberoende variabel och beteendet som den beroende. Givetvis är inte normerna oberoende i en mer komplett bild och beteendet påverkas av så mycket mer än normer. Psykologiska, sociologiska, och sociobiologiska faktorer påverkar handlingar likväl som normsystem. Det är dock knappast rimligt att se valet av normer som helt determinerat av andra krafter och då uppstår frågan om det valet har några effekter. Fokuseringen

är på de normativa huvudalternativ som presenteras i nästa avsnitt såsom de tre sfärerna.

Som framkommit används samma termer ofta på olika nivåer. För att undvika förväxlingar så använder jag preciseringar om nivån eller de termer som finns i Figur 2; självupppoffring istället för altruism och samarbete istället för reciprocitet på betendenivån. När ordet altruism används av en biolog avses handlingsnivån och i en vid bemärkelse (Synbarlig altruism), en psykolog avser motiv/avsikter bakom en handling och en filosof avser etiska normer som principiellt borde styra handlandet. Kännedom om detta underlättar förståelse av såväl reella frågor som semantiska missförstånd varför följande figur kan vara behjälplig.

Figur 3 Altruism i olika bemärkelser



2.2 De tre sfärerna

De tre huvudalternativen - integritet, reciprocitet och altruism - har beskrivits redan i kapitel 1, men nu är det dags för en fylligare bild. Ambitionen är att de skall ha deskriptiv relevans, dvs att de skall täcka in en rad olika tankar som ändå kan föras ihop till en gemensam grupp. Detta eliminerar lämpligheten i att bara stipulera tre korta definitioner, utan det krävs en mer omfattande beskrivning. Nedan följer en presentation av de etiska grupperna som symboliseras av tre sfärer i figur 2.

Integritet

För integristen är frihet det mest centrala värdet. Individen kan sedan utnyttja denna frihet för att genomföra sina preferenser. I många situationer innebär denna preferens att maximera det personliga utbytet och integristen förväntas agera efter optimeringsmål. En marknadslösning ger både möjligheter till optimering och frihet. Också i fångarnas dilemma följer integristen spelets logik och har svårt att nå ett samarbete. Kommunikation före ett engångsspel bedöms som "cheap talk"; löften som saknar en rationell grund bör ses som försåtligt och tomt prat och därför ignoreras.

De flesta filosofer ser moral mer som en fråga om restriktioner än preferenser. Integritetsfilosofins avoghet mot restriktioner ses därför ofta som en brist på moral snarare än en moral. En fundamental liberal princip är dock "the self-exemption taboo" (Holmes 1993). Frihet för sig själv implicerar samma frihet för andra. De krav man ställer på andra gäller också för en själv (Locke 1690, Nozick 1986). En restriktion som appellerar mer till integristen än andra, är just restriktionen mot en rad moraliska krav på andra som är till ens egen fördel. Jag anser det därför fel att kalla denna sfär för egoism. Egoistiska avsikter och egoistiska handlingar har oftast åberopat och utnyttjat andra normer. Bland filosofiska auktoriteter som använder integritet på detta sätt kan nämnas David Hume och Bernard Williams (R.M. Hare är en filosof som ogillar detta språkbruk, Smart & Williams 1982).

Inte minst under 1900-talet har olika kollektivistiska projekt mobiliserat ett starkt ideologiskt stöd. I såväl kommunism som nationalsocialism betonades de troendes plikt att offra sig för det stora projektet och det rättfärdiga i att använda massivt våld mot sina

motståndare. Det kan därför bedömas som tillräckligt skydd mot sådana excesser om en ideologiernas död kan åstadkommas. Men enligt en tänkare som Schumpeter (1943) bör kommunisterna istället ses som otåliga föregångsmän till en historisk process som till huvudsak utgörs av en mindre våldsam, men mer stabil samhällsutveckling i snarlik riktning. En byråkratisk kollektivism efterträder en period präglad av entreprenörer och individualism. En ickeideologisk pragmatism med en rad små steg bär iväg i samma riktning som de totalitära rörelsernas visionära jättekliv. James Buchanan (1975) är inne på samma tanke. För kollektivismen är inte ideologin nödvändig, utan en pragmatism kan vara tillräcklig.

Det är om man vill bevara och utveckla ett mer individualistiskt och pluralistiskt samhälle som det behövs en klar ideologisk medvetenhet. En libertariansk ideologi som slår vakt om individens integritet är nödvändig. Ett empiriskt stöd för denna tanke är att statens andel av BNP växt radikalt i västerlandet och även beslutsamma regeringar med en stark ideologisk inriktning, såsom Thatchers, har svårt att gå emot denna tendens. 1979 var den offentliga sektorns andel av Storbritanniens BNP 44 % och efter ett drygt decennium med hyllad och kritiserad nedskärningspolitik var andelen 1996 relativt oförändrad, 43% av BNP (The Economist 1998).

Reciprocitet

En reciprok syn implicerar både skyldigheter och rättigheter. Det finns en plikt att återgälda förmåner man mottagit, liksom en moralisk rättighet att få tillbaka för det man givit samt, som en tredje komponent, uppfattningen att ömsesidiga transaktioner är själva ryggraden i väl fungerande mänskliga samhällen. En reciprok individ bidrar inte till ett gemensamt projekt om det är troligt att den andre inte kommer att samarbeta. Viktigt för den bedömningen är erfarenheten bakåt i tiden och framtidens skugga. Integristen ser situationen mindre longitudiellt och mer ur ett marknadsperspektiv än en reciprok individ. Båda hyllar principen om individens rätt till frukterna av sitt arbete. För integristen ger marknaden hela svaret, men för reciproken finns inte bara priset utan också en bedömning av värdet. I reciprociteten lägger jag också in en rättvisesyn som innebär inte bara att båda skall göra en vinst, utan också att vinsten skall utgå i proportion till insatsen. När detta krav är uppfyllt så spelar lojalitet en stor roll. Integristen optimerar i gällande situation, men den

reciproke är mindre optimeringsinriktad och har satisfieringsmål. Detta är en kombination av vad som är moraliskt rätt och vad som är en långsiktigt lönsam strategi. Den reciproke anser inte att det finns en motsättning mellan dessa två mål. Filosofiskt finns en rad snarlika termer med samma innehållsmässiga profil: 'Confined generosity' (Hume 1740, 1777), 'Reciprocal altruism' (Trivers 1971) och 'constrained maximization' (Gauthier 1986, 1990).

Det reciproka synsättet kan också kopplas till mer negativa termer och attityder såsom positionellt tänkande och avund. Det kan vara klokt att hellre avstå från en liten lönsam affär som ger motparten en avsevärd vinst. Gauthier skriver om 'broad and narrow compliance' vilka används så att det förstnämnda godkänner alla nya alternativ som är bättre än *status quo* för agenten. 'Narrow compliance' däremot, ställer större krav på hur fördelningen skall ske. Gauthier kopplar 'narrow compliance' med 'constrained maximization' vilket är samma linje som i mitt resenemang.

Altruism

Pity priority och jämlikhet är olika normer som altruisten förespråkar. Han är inte främmande för en belöning i framtiden genom gud eller ödet, men dessa belöningar ligger utanför hans kontroll och beräkning. Med altruism menas inte bara handlande som motiveras av sympati med den andre som hos Jesus och Levinas (1993), utan mindre känslosamma och mer systematiska läror. Såväl kantianism som utilitarism hör hit. Ofta förespråkar altruismen ett övergivande av hänsynen till sig själv för att ta större hänsyn till andra (en vanlig definition är 'the moral primacy of others' (Exempelvis Paul et al. 1993, s 210), dvs något formaliserat formulerat: $\text{alter} > \text{ego}$. Men att förespråka en neutralitet till sig själv jämfört med andra är redan det ytterst självupppoffrande och i kristendomen finns många uppmaningar att 'älska andra såsom sig själv' inte bara självutplånande kärlek. Altruism kan därför schematiseras med bedömningen $\text{alter} \geq \text{ego}$.

Det starkaste argumentet för en extrem avoghet mot egenintresset är att det finns så många system som drar i egoistisk riktning. Den egna magens hunger gör sig påmind, men andras hunger är lätt att helt förbise. Moralens normer är i hög grad en korrigering, en motvikt mot naturlig egoism. Lyckas vi göra verkligt självupppoffrande handlingar så hyllas detta, men också själva ansatsen är värdefull.

Altruisten gynnar sig själv genom att stödja en allmän tilltro till andra, medan den skeptiske hamnar i en suboptimal situation.

All terminologi speglar inte en lika positiv inställning till altruistiska mål. 'Bare persons' används av exempelvis John Rawls (1982, s 180) för individer vars personliga preferenser blott är allmänintresset. Garrett Hardin använder termen 'promiscuous altruism' för att särskilja strikt altruism tydligt mot altruism i vag prosocial betydelse (1993). Lopreato föreslår 'ascetic altruism' istället (1981). Själv förordar jag generellt ett mer strikt användande av grundtermen vilket motiveras närmare i senare avsnitt.

2.3 Kommentarer till uppdelningen i sfärer

De tre sfärerna implicerar en rad bedömningar och ställningstaganden som behöver förklaras och motiveras. En första åtgärd kan vara att kommentera valet av benämningar. Jag tror mig ha lyft fram den mest centrala moraliska bedömningen i respektive sfär med ord som är svagt positiva. Det tror jag är en bra grund för att kunna diskutera dem kritiskt och inte utsätta mig själv eller läsaren för semantiska blockeringar. Andra uppdelningar och rubriceringar är naturligtvis tänkbara. Motsatspar som individualism mot kollektivism är mycket starkare, men då dominerar de direkt politiska aspekterna. Egoism mot altruism är ett annat starkt par, men ett som ofta undviker problematiken genom att frågan uppfattas som närmast retorisk. Efter att ha slagit fast att egoism är dåligt och altruism är bra, anses att den normativa analysen är klar och att det är dags att övergå till pedagogiska och marknadsföringsmässiga frågeställningar. Analysen må vara sedelärande, men knappast tillräckligt problematiserande.

I detta avsnitt diskuteras olika frågor i separata underavsnitt vilka syftar till att förtydliga några olika relationer: först sfärernas relation till kategorierna, sedan sfärernas självständighet mot varandra och slutligen sfärernas prioritering av några centrala moraliskt laddade honnörsord.

Sfärerna och olika kategorier

I den modell som skissats är det värt att notera att det inte är rimligt att se ett enkelt samband mellan normer och handlingar. Varje kategori handlingar har inte en egen sfär så att altruistiska

värderingar ger altruistiska handlingar alias självuppooffring och reciproka värderingar ger reciproka handlingar, alias samarbete. Varje normsfär ger en serie effekter över ett bredare fält.

En del integritetsfilosofer som Ayn Rand (1961) står för en mycket kritisk syn till altruistiska handlingar. Huvudlinjen är dock den som drivs av Spencer (1884) och Hayek (1944). Det gäller att värna om individens integritet och denne kan sedan fritt välja mellan egoism och altruism. Spencer är t.o.m. en förespråkare för altruism, men en sådan som sker utan alltför mycket propaganda och alltför höga förväntningar. "He has to see how comparatively little can be done, and yet find it worth while to do that little; so uniting philanthropic energy with philosophical calm" (Spencer 1884/1969, s 191). En givare i denna tradition var industrimagnaten Andrew Carnegie som i Spencersk anda stödde utbildningen av fattiga men begåvade barn. Likväl är det berättigat att inte placera Spencer som en ren förespråkare av altruism eftersom det centrala i hans resonemang har en annan inriktning. Vålgörenhet är mycket omfattande i USA som i hög grad är såväl religionens som kapitalismens land (Wurthnow 1994). Det tycks mig rimligt att tro att de kristna normerna är mer drivande bakom det altruistiska handlandet än de libertarianska.

Vill man stoppa in ordet egoism i figuren så är det inte så enkelt att den bara finns i rutan egenintresse och integritetsfilosofi. Termen egenintresse talar om effekten för agenten av hans handlingar. Men en möjlighet är att uppnå fördelar genom andra människors handlingar. Med egoism avses här orättfärdiga eller diskutabla personliga fördelar som förekommer inom alla de fem kategorierna. Handlingar innebär inte bara effekter för agenten själv utan ofta också för andra; en del drabbas av negativa effekter, andra blir mottagare av förmåner.

Ett sätt att nå egoistiska syften är att påverka andra människors normer. Är man arbetslös så är mer pengar till de arbetslösa en uppenbart egoistisk strävan. Ett sätt att uppnå detta är att få andra människor att högakta 'pity priority'. Som norm betraktat anser jag att den skall kallas för altruistisk; normen föreskriver ju att man bör hjälpa andra utan egen vinning. En del personer som stöder den normen har goda egoistiska skäl. Helhjärtade uppooffringar för det allmänna bästa brukar hyllas av många politiker. De har ett uppenbart intresse i det budskapet, men det är inget motsägelsefullt att alla normer - inklusive altruistiska normer - gynnar en del personer, utan

detta är säkerligen ett avgörande skäl till att de finns. Effekten för dem som följer normerna och för samhället som helhet är den intressanta frågan, inte i hur hög utsträckning de goda normerna är kontaminerade med egoistiska avsikter hos förespråkarna.

Att uppmana kunden att tänka på sig själv och köpa billigt är ett egoistiskt budskap, men inte med säkerhet i företagets intresse. Det finns ju en intressekonflikt mellan säljare och köpare om prisets nivå. Ett mindre krasst budskap kan vara mer i linje med företagets intresse. En slogan från modeföretaget Gucci hävdar "Quality is remembered long after price is forgotten."

Är uppdelningen i tre sfärer imaginär?

Min bedömning av Aristoteliska 'gyllene medelvägar' och 'tredje vägar' (exempelvis Feldt, Clinton, Blair) är att de diskussionsmässigt ofta har en fördel, men intellektuellt ofta är problematiska. De plockar ju inte *a priori* ut det bästa ur båda sidor, utan får hälften av svagheterna och hälften av fördelarna. En kompromiss måste alltid föra ett tvåfrontskrig. Om den ena ytterligheten har rätt, så är ju halva den rätta vägen ett dåligt alternativ och otydligheten är en ytterligare kostnad. Reciprocitet skall inte ses som någon sorts kompromisslösning utan ett eget alternativ med fördelar och nackdelar. Dessa ambitioner i projektet eliminerar dock på intet sätt behovet att motivera att reciprocitet faktiskt inte bara är en kompromiss eller en marginellt särskild variant.

De två vanligaste invändningarna mot denna treenighet är att reciprocitet bara är en mindre och uppsnopsad del av integritetssfären samt att altruismen bara är en mindre och uppsnopsad del av reciprocitetssfären. Kritiken kan tyckas motsägelsefull, men den bygger på många riktiga reflektioner.

Ett förhållande som skapat mycket förvirring är de många reciproka anspråk som ställs av altruismen. De religiösa erbjudandena med ett evigt liv i paradiset kan ses som ovanligt generösa. Wilson (1979) menar att man inte kan se Moder Theresa som altruist då hon enligt sin egen tro kan uppnå ett evigt liv genom sina goda handlingar. Enligt samma resonemang kan man ifrågasätta om den östeuropeiske rekryten som slåss i Kongo för ett par tusen dollar är legoknekt i högre utsträckning än den Hamasaktivist som tror att hans dåd kommer att belönas av Allah med en plats i paradiset och 72 fruar. I

det samhällsvetenskapliga perspektiv som förordas spelar dock dessa förhoppningar ingen roll, utan det avgörande är effekterna i denna värld. Metafysisk reciprocitet är inte reciprocitet i denna värld utan altruism (I).

Ett mer ytligt skäl till sammanblandning och svårighet att särskilja altruism och reciprocitet är bruket att tänja på begreppen genom tillägg i såväl mening som med diverse tilläggsord. Istället för att avgränsa ett begrepp, så blir det ett paraply för vitt skilda företeelser. Terminologin bland biologer är som påtalats ofta sådan att reciprocitet blir 'reciprocal altruism' och släktsелеktion blir 'kin altruism'. Andra debattörer väljer en omvänd terminologi och låter reciprocitet expandera till det mesta. Antropologen Marshall Sahlins har fått ett visst genomslag med beteckningen 'generalized reciprocity' (Sahlins 1972). Reciprociteten är så stark eller generell att den inte behöver en samarbetande partner. Här vidhålls den mer kravfulla synen att 'it takes two to tango'.

Tre centrala och särskiljande värden.

Ett vanligt problem, kanske i synnerhet vid etiska diskussioner, är att alla parter ställer anspråk på en rad honnörsord, så att laddade begrepp tänjs och klistras på vitt skilda företeelser. Jag ogillar att nödgas bygga ut centrala begrepp med långa preciseringar utan föredrar att kondensera begreppen till kärnbetydelsen. Tjänjningarna bör hellre kopplas till andra begrepp vars kärnbetydelse ligger i linje med vad personen eller gruppen står för. Som påtalades ovan använder många altruism för allmänt prosocialt beteende, men det är att överge en mer preciserad tradition som drivits inte minst av altruismens förespråkare. Ett sätt att skapa tydligare gränser mellan grupperna är att särskilja dem genom var sitt centralt begrepp.

Den liberala friheten kan kritiseras och ett sätt att driva en sådan kritik är att hävda andra "tolkningar" av frihet. Isaiah Berlin (1958) är upphovsman till de olyckliga beteckningarna "negativ och positiv frihet". Boktitlar som "Friheten bakom slöjan" är ett annat uttryck för en antiliberal glidning och slagordet på newspeak "frihet är slaveri" (Orwell 1949) blir den logiska slutpunkten. En del jämlikhetskritiker vill inte gå emot begreppet jämlikhet utan ser sig som motståndare till "nivellering", men som anhängare till jämlikhet i lagom dos. Förutom förvirring bidrar sådan användning till en olycklig utveckling mot att helgonstämpla begrepp och göra dem till något

gott men menlöst. Jag menar att begreppen istället skall stå för sin kärnbetydelse. En sådan begränsning medför inte att andra åsikter blir antiteser till detta begrepp, men att de istället har andra prioriteringar. Det är bättre att dessa prioriteringar lyfts fram tydligt istället för att tonas ner med justeringar av begrepp. En inriktning mot kärnbetydelse är inte ett sätt att eliminera fundamental eller begränsad kritik, utan att försöka få diskussionen så substantiell och tydlig som möjligt.

Rättvisa kanske är ett ännu mer åtråvärt och kontroversiellt begrepp än frihet. Låt mig omgående konkretisera kärnbetydelsen. Vad är en rättvis lön för två programmerare där A är dubbelt så produktiv som B? Marknadspiset kan vara så att duktiga programmerare är eftersökta och får fyra gånger högre lön. Ulf av Trolle ställde en retorisk fråga "Vad spelar det för roll om marknaden har rätt, då det är marknaden som får rätt?" Marknadens dom är den som gäller för integristen inte minst för att andra ingrepp utsätter parterna dels för ett personligt subjektivt godtycke, dels skapar en rad negativa externaliteter som är mer tydligt negativa än något marknadsutfall i sig. Reciprokens inställning är att belöningen bör vara proportionell mot insatser. Ett riktmärke är att A bör få dubbelt så hög lön som B. Att balansera rättigheter och skyldigheter, att fördela överskott efter insatser ligger i en reciprok syn på rättvisa.

En altruist hävdar att de har samma behov och att den produktive har en skyldighet att ta hand om sin medmänniska. Att denne av genetiska eller kulturella skäl är mindre produktiv är ingen moraliskt relevant anledning för en löneskillnad. Generositet har ett brett fokus och i kristen etik så lyfts i synnerhet generositet mot fiender fram som dygd. En mer allmän norm är något som jag kallat "pity priority", att de som har det sämst skall prioriteras (Tullberg 1997 c). En vanlig moralisk bedömning är att nöd ger rätt, inte den egna prestationen. Det senare kan kanske vara tillämpligt för en första fördelning, men denna följs av ytterligare moraliska krav på generositet till de sämst ställda. En engelsk term som väl beskriver den kombinationen är "benevolence".

Centralt i rättvisa är att få något man gjort sig förtjänt av i motsats till att få ett privilegium som i sig kan vara än mer åtråvärt och dessutom ett populärt önskemål bland allmänheten. Att låta marknaden eller krav på välvilja vara avgörande är att göra en annan prioritering, där rättvisa betyder mindre i realiteten. Sedan 80-talet tycks svensk

socialdemokrati ha bytt ut ordet jämlikhet mot ordet rättvisa i många sammanhang, men därmed avses huvudsakligen jämlikhet. Jag avfärdar inte altruist- eller integritetssynen när jag i fortsättningen använder den reciproka synen på "rättvisa" - inte det mer reserverade "rättvisa enligt reciper". (Kopplat till engelska begrepp innebär det att jag kopplar rättvisa till "equity" i första hand, inte till "equality"). Att hylla ett flertal honnörsord som primära är att undvika den centrala frågan om prioritering. Det förefaller mig berättigat att placera var sitt starkt värdeord till de tre sfärerna - frihet till integritet, rättvisa till reciprocitet och generositet till altruism.

Honnörsorden säger en hel del om vilka mekanismer de olika perspektiven ser bakom ett gott utfall och olika förslag på sensmoral. Integristerna förespråkar att friheten används för att på bästa sätt tillfredsställa de egna preferenserna och det synsättet kan något tillspetsat konkretiseras: "försök att vara smart - då blir resultatet bäst". Altruisterna driver den motsatta linjen och deras devis skulle kunna vara: "Försök inte att vara smart, försök att vara god - det är den bästa strategin". Reciprokernas uppmaning blir det mer komplicerade: "var smart och försök finna ut vad som är rättvist - det ger bäst resultat".

2.4 Tre frågor om reciprocitet

Ytterligare preciseringar av reciprocitet är viktiga för att tydliggöra innehållet i denna sfär. Detta avsnitt tar upp tre centrala frågor om vad som bör inkluderas och vad som bör exkluderas i en reciprok moral.

Är den Gyllene regeln reciprokt?

Den Gyllene regeln, förmodligen moralfilosofins mest kända tes, förkunnades av Jesus i Bergspredikan: 'Såsom i viljen att människorna skola göra eder så skola I och göra dem' (Lukasevangeliet 6:31). Denna tes är av central betydelse inte bara för religiösa människor av kristen tro, utan har en väsentlig betydelse i kretsar som ser sig som omfattande en humanistisk människosyn, västerländskt ethos och filosofisk universalism. Såväl tesens relevans som dess popularitet är stor, men dess innebörd är mindre väl preciserad. Det är lätt att tolka regeln som förespråkande en universell ömsesidig balans. Kan denna uppmaning ses som ett

auktoritativt stöd för en reciprok moral?

I Bergspredikan dominerar dock en helt annan intention än den som indikeras i den Gyllene regeln. Här förespråkas altruism i sin mest extrema form; det gäller att vända andra kinden åt den som slår en, och att se till att den som stjälar ens mantel också får livklädnaden. Det egna försakandet står i centrum och valet av mottagare för uppoffringen är rätt urskillningslöst. Detta budskap inspirerar en del personer såsom synnerligen tolerant, men det är svårt för den kritiske betraktaren att inte se förslaget som märkligt. Kanske bör det istället uppfattas som ett moralförslag för nästkommande värld, inte för denna, såsom bedömt av teologen Henrik Hammar (1996). För de allra flesta kristna uppfattas dessa uppmaningar som rekommendationer att tillämpa i denna värld.

I jämförelse med denna del av Bergspredikan framstår den Gyllene regeln i skarp kontrast med en närmast reciprok intention. Om man går från intention till handling blir bilden en annan. Operationaliserad till en situation av typen Fångarnas dilemma, blir den Gyllene regelns handlingsdevis: 'spela alltid Bidra, oberoende av om den andre spelar Bidra eller Svika'. Utifrån en spelanalys framstår det rådet som högst diskutabelt. Man kan också se Bergspredikan som två skilda argument för samma handling. Dels kopplas en altruistisk intention till en altruistisk handling, dels kopplas en synbarligen reciprok intention till en altruistisk handling. Det är dock inte intentionen, utan vilka handlingar som rekommenderas och sedan görs, som har avgörande betydelse. Den Gyllene regeln förenas med resten av Bergspredikan av den altruistiska rekommendationen. Dessutom kan även intentionens innehåll ifrågasättas.

En del bedömare ser en mindre antireciprok udd i texten än vad jag gör. Göran Bexell skriver i en replik till mig i Kyrkans Tidning. 'Bergspredikan som helhet sätter som synes inte altruism mot reciprocitet utan skärper normalbuden till krav på fullkomlighet såväl i inre hållning som yttre handling' (Bexell 1995). Även om Bexell inte ser en direkt jämförelse i texten, så är det svårt att inte uppfatta 'krav på fullkomlighet' som en något avog inställning till den simpla reciprociteten. Jag tycker mig också se en direkt polemisk udd i kontexten. Omedelbart efter den Gyllene regeln följer detta avsnitt: "Om I älsken dem som älska eder, vad tack kunnen I få därför? Också syndare älska ju dem av vilka de bliva älskade. Ock om I gören gott mot dem som gören eder gott, vad tack kunnen I

få därför. Också syndare göra ju detsamma.

Ock om I lånen åt dem av vilka I kunnen hoppas att själv få något, vad tack kunnen I få därför? Också syndare låna ju åt syndare för att få lika igen.

Nej älsken edra ovänner, och gören gott och given lån utan att hoppas på någon gengäld. Då skall eder lön bliva stor, och då skolen I vara den Högstes barn; ty *han* är mild mot de otacksamma och onda”

Det är värt att notera att kritiken av utlåning inte är en kritik av ränta, utan mot ’att få lika igen’. Det är tanken tjänst mot gentjänst som kritiseras. Den Gyllene regelns reciproka innehåll tycks inte vara mer än att den kan ge ett reciprokt intryck - speciellt när den blir bedömd utan kontext - men inte bara handlingsrådet utan även motivet bakom tycks vara på uttrycklig kontrakurs med en reciprok syn.

Uppmaningen är att inte vara reciprok själv utan gynna människor som inte är reciproka utan ’otacksamma och onda’.

Ett synsätt är att som Carl-Henric Grenholm (2000) se den Gyllene regeln som en helt altruistisk regel. Den säger blott att vi kan få hjälp med att avgöra vad som är gott för andra genom att fråga oss vad som är gott för oss själva. Det är dock svårt att se någonting av vikt i ett sådant närmast trivalt praktiskt råd. Det hamnar helt i skuggan för Bergspredikans moraliska och radikala uppmaningar. Något mer måste ligga i denna regel som motiverar dess framträdande roll.

I ett icke-reciprokt utbyte finns inte bara altruister utan också egoister. ’Såsom I viljen’ indikerar en hel del attraktion till att få favörer utan betungande skyldigheter. Det är enligt min mening denna egoistiska sida som gör att den Gyllene regeln framstår som mer rimlig än Bergspredikan i övrigt. Regeln är snarast en blandning av egoism och altruism som explicit tar avstånd från reciprocitet. En mekanism som är ett genomgående tema i Nya Testamentet är tilltron till föredömet. Genom att handla kan man få andra att följa ens föredöme.

Den Gyllene regeln implicerar snarast en argumentation enligt följande. ’Eftersom du är egoist vill du att andra skall vara altruister. Genom exemplets makt kan du få andra att bli altruister vilket ju är i ditt egoistiska intresse. Gör därför altruistiska handlingar’. Detta ger en mer komplett bild än det ensidiga talet om uppoffringar och det är denna helhet med både egoism och altruism (även om man helst talar om den senare) som är alternativet till den reciproka modellen. Det är

en preferens för en situation där uppoffringar och förmåner inte är lika ihopkopplade och en sådan nyordning ses av många som mer social och mer moraliskt högtstående. Det förbises ofta att detta också implicerar möjligheter till vad som i spelanalys benämns 'free-riding'.

Det finns även ett inslag att genom exemplets makt påverka det viktigaste av alla beslut, Guds dom över den egna personen. 'Dömen icke, så skolen I icke bliva dömda; fördömen icke så skolen I icke bliva fördömda. Förlåten, och eder skall vara förlåtet' (Lukas 6: 36). Altruisten kan hoppas på en välvillig Gud, men också för den egoistiske syndaren finns det möjligheter till nåd. Den mest negativa prognosen är för den reciproke. En ambition för rättvisa i medmänskliga relationer bedöms som mänsklig hybris och reciprocitet är huvudmålet för en kritik som är radikal, konsekvent och oförsonlig.

Kants kategoriska imperativ - 'handla endast efter den maxim om vilken du samtidigt kan vilja att den skall bli en allmän lag' - ses ofta som en variant på den Gyllene regeln. Det kategoriska imperativet är så opreciserat att det kan ge utrymme för det mesta. Såväl regelutilitarism som en rad reciproka principer är väl förenliga. Kant föreslår en central princip som ett kategoriskt imperativ - 'handla så att du alltid använder människonaturen ... även som ett ändamål och aldrig blott som ett medel' - vilken ger en något mer substantiell inriktning. (Ofta beskrivs Kants olika åsikter som olika 'formuleringar' av det kategoriska imperativet, vilket är en märklig och missvisande terminologi då det rör sig om skilda idéer. Att Kant själv initierade detta språkbruk är blott en förklaring, men otillräckligt som skäl). Denna princip särskiljer från såväl regelutilitarism som den reciproka konsekvensialism som representeras av bandet mellan tjänst och gentjänst. En sådan förväntan på belöning ligger inte i Kants syn på en moralisk handling.

Om Kants råd verkligen är ett gott råd till lyssnaren, i den bemärkelsen att det är troligare att det går honom väl om han följer rådet än om han nonchalerar det, är diskutabelt, även enligt Kant själv. Så här beskriver Kant omgivningens förväntade reaktion i jämförelse med mindre stringenta alternativ: "Gillerts filosofi är fullt med tal om kärlek och vänlighet och vänskap - alla moralisters käpphästar; sådan filosofi bidrar till egenkärlek. Men människan bör

vara värdig, inte så mycket för att älskas som värdig respekt och högaktning. En samvetsgrann och rättfärdig man som är opartisk och inte accepterar någon bestickning blir inte föremål för kärlek, och eftersom han är samvetsgrann i det han accepterar kommer han att få fåtaliga möjligheter att agera med storslagenhet och kärlek och han kommer följaktligen inte att bedömas som älskvärd av sina medmänniskor. Men han kommer att finna lycka i att bedömas vara värd att högaktas; dygd blir hans sanna intrinsikala värde” (1997, s 166, övers. JT).

Den pliktetik som föreslås är präglad av en hög grad av neutralitet mellan olika agenter som alla behandlas på ett respektfullt sätt. Varken det egna jaget eller vissa andra gynnas. Kant tvingas liksom sina religiösa föregångare att ta till en metafysisk reciprocitet (’det moraliska gudsbeviset’) för att få det rimligt att ett handlande enligt hans moralprinciper skall ge utdelning för den moraliske personen utöver dygdens intrinsikala värde.

Också utilitarismens filosofer förespråkar en mer agentneutral än självdestruktiv altruism, men ser en attraktion i den Gyllene regeln. John Stuart Mill skriver ”In the golden rule of Jesus of Nazareth, we read the complete spirit of ethics of utility. To do as one would be done by, and to love one’s neighbour as oneself, constitute the ideal perfection of utilitarian morality.” (Mill 1863/1987, s 288)

Bergspredikans förespråkande av extrem självuppooffring överskuggar de likaså altruistiska imperativen i den Gyllene regeln och sekulariserad moralfilosofi. Agentneutraliteten hos Kant och Mill förtar dock inte den altruistiska rekommendationen att göra en stor mängd uppooffringar för andra som har små utsikter att bli återgäldade. Nya testamentets kärleksbudskap framförs också ofta i en mer neutral form än som utplånande försakelse: ’Du skall älska din nästa såsom dig själv’ (Matteus 22:39). Religionens lockelser om överkompensation, som ett evigt liv i paradiset, blandas ofta med hyllningar till försakelsen. Därför blir budskapet grumligt vad gäller både intention och effekter för agenten själv, men tydligt i sina krav på altruistiska handlingar.

Exemplets makt fungerar i många situationer, men då är det sällan kopplat till villkorslöshet och det finns anledning att hysa en viss skepsis till ens egen förmåga att influera andra. Det finns skäl att dela Kants pessimism vad gäller en automatik som belönar ’rätta’

handlingar om man inte vid fastställandet av de rätta handlingarna aktivt eftersträvar att effekterna blir positiva också för agenten själv. Det tycks mig finnas en väsentlig skillnad mellan en faktisk lag/överenskommelse som har antagits av det samhälle i vilket man agerar och det hypotetiska kontrakt man själv skulle föredra. Även om man ser moralen som fundamentalt objektiv och universell, så är det svårt att inte se ett socialt sammanhang. Det finns rimligtvis en skillnad mellan en erkänd och överenskommen regel och en regel utan en plats vid honnörsbordet.

Det kan ifrågasättas om det är lämpligt att ägna så mycket utrymme åt den Gyllene regeln som av många uppfattas som mer religiös än filosofisk. Jag anser dock att det är den mest centrala moralfilosofiska tes som finns. Då den ses som så plastisk men ändå inte innehållslös, leder den till en skenbar enighet. Ett stort problem i moraldebatten är många aktörers fallenhet för ett okvalificerat prat för det goda och det rätta, där enigheten skyddas av oklarhet och problemförnekelse. Tesen är inte vag utan radikal - och den är inte någon hybrid utan alltigenom en altruistisk gökunge.

Skall reciprocitet inkludera negativ reciprocitet som Talionprincipen?

En särskiljande inställning mellan altruism och reciprocitet är inställningen till Talionprincipen (*Lex talionis*) "öga för öga, tand för tand" (Exodus 21:24). Få förespråkar den linje som den gammaltestamentliga principen argumenterade emot "att ta ett öga för en tand.". Nya testamentet står för en total kursomläggning med ett tredje mer generöst alternativ: "I haven hört att det är sagt: 'Öga för öga och tand för tand'. Men jag säger eder att I skolen icke stå emot en oförrätt; utan om någon slår dig på den högra kinden, så vänd ock den andra till åt honom." (Matt 5: 38-39). Denna åtskillnad är exemplariskt klar, men många andra motverkar klarheten.

Den kristna praktiken har dock inte varit utan drakoniska straff. Den altruistiska moralen är öppen för missbruk, så systemets övervakare tar ofta i med hårdhandskarna. De kristna härskarna har också med jämna mellanrum visat sin kristna dygd med att stundtals ge nåd och amnesti. Det förlåtande sinnelaget är dock mer sporadiskt och själva systemet är mindre generöst. Också i mer teoretiska betraktelser blandas förlåtelse med straff av kalibern ett öga för en tand. I den altruistiska visionen *Solstaden* arbetar medborgarna oegennyttigt för det gemensamma, men "Var och en som sminkar ansiktet eller bär

långa släp för att dölja högklackade skor får plikta med livet” (Campanella 1623/1974, s 67).

För integritetsmoralen uppstår ett annat problem. Att straffa en syndare medför ju en extra kostnad, medan skadan redan är gjord. En rationell aktör finner det därför dumt att ägna sig åt detta (Frank 1988). Denna *laissez faire* är både en styrka och en svaghet. Integristen undviker att hamna i hämndcirklar, men han lägger ner mycket lite på att försvara systemet. ”In a finite horizon setting, punishment will never be inflicted by rational, self-interested agents because once a violation has occurred, a punishment imposes a cost but confers no gain to the punisher” (Sethi & Somanathan 1996).

I många vardagliga diskussioner framförs åsikten att bestraffning är fel av olika skäl. Hämnd ses som ett utslag av låga instinkter hos såväl brottsoffer som samhälle. Det goda exemplet's makt prisas, men svaren blir mer diffusa när frågan ställs om lämplig reaktion på dåliga handlingar. Vård, förståelse och förlåtelse rekommenderas stundom. Socialt tryck ses som ett botemedel, men brottets förekomst indikerar att det sociala trycket har varit otillräckligt. Att öka det sociala trycket har nackdelen med att det förefaller troligt att brottslingarna är mindre känsliga för gränser, förväntningar och skyldigheter än de laglydiga för vilka det sociala trycket redan kan vara högst betungande.

Även personer som inte är emot incitament kan vara emot straff då själva verksamheten i sig har improduktiva och destruktiva inslag. Ekonomen Gary Becker (1976) menar att fokus bör flyttas från att bestraffa brottslingen till en strävan att kompensera brottsoffren. Brottet avdramatiseras och ses mer som en negativ externalitet. Detta synsätt innebär en privatisering av relationen mellan den käre och den svarande, istället för en motsättning mellan samhällskollektivet och den svarande. Detta är i mina ögon att alltför mycket nedtona det kollektiva intresset och ansvaret, och att lägga åklagarbördan på käranden. Det är också ett sätt att överge den mer moraliserande och kraftfulla markeringen mot det brottsliga till det betydligt svagare vållandet av skada. Inte minst den amerikanska rättspraxisens bisarra skadestånd indikerar svåra problem. Tyngdpunkten förskjuts från att bestraffa förövaren på ett rimligt sätt till att gynna den som drabbats.

I boken 'Reciprocity' förespråkar filosofen Lawrence Becker (1986) att reciprocitet blott bör stå för den snälla halvan - att löna gott med

gott. 'Retaliation' är att se som 'evil' enligt Becker och evil måste man vara emot för att vara moralisk, alltså är man emot retaliation. Den argumentationen skulle kunna användas som illustration på 'definitionism' - hur man söker bygga upp en slutsats genom en serie definitioner, så att man med hjälp av semantik och logik kommer till den slutsatsen man önskar (Den Uyl 1991). Reciprocitet enligt Becker implicerar att vi skall motverka ondska, men inte vara onda i en reaktion. Många andra kommer till samma ambivalens; ondska skall motverkas, men inte med negativa åtgärder, ty då riskerar man att själv infekteras av dessa tvivelaktiga medel. 'Den som tar till svärd skall med svärd förgås' är en sentens som inte bara ses som relevant för brottslingen, utan också för brottsbekämparen. Många skyggar för andra bestraffningar än en indragning av en belöning. Spannet för incitament minskas samtidigt som den straffkritiske bedyrar sitt engagemang för att minska brottsligheten. Stundom motiveras detta av en tilltro till andra metoders effektivitet, men ofta finns en moralisk bedömning med som ser straff och hämnd som moraliskt tvivelaktiga.

Utifrån en spelanalys blir synen på medel mindre laddad. Det är snarare så att det är en spelares möjliga negativa reaktion som utgör motpartens motivation. Kan en snyltande spelare vidmakthålla ett utnyttjande, kanske blott motarbetat av ett klagomål, så kan det vara ett fullgott alternativ för vilket han finner otillräckliga skäl till bot och bättring. Det är först när en mer bestraffande situation blivit det förväntade utfallet, som det finns skäl för snyltaren att ompröva sin strategi. Utan straff inget incitament. Det kan låta snällare med att bara använda morot som incitament, inte piska, men det är knappast en fråga om antingen eller. Att beivra brott genom att belöna dem som inte är brottslingar, istället för bestraffa brottslingar, är en konstlad variant.

Det kan sägas att ett samarbete eller kanske snarare samexistens som bygger på terrorbalans innebär en viss instabilitet. Men det är svårt att förändra detta med positivt tänkande i sig. Början på en emotionell försoning är just att det föreligger större gemensamma intressen och mindre av en antagonistisk meningsmotsättning. Övertygelsen om fördelen med en gemensam lösning istället för ett genomdrivande av den egna lösningen bygger dock i hög grad på motståndarens destruktiva styrka. Samarbetet bygger emellanåt inte på sympati utan på respekt för en negativ potential. Samexistensen med Sovjetunionen byggde inte på respekt för den sovjetiska

härskarens rätt att förpassa socialismens fiender till Gulag, utan respekt för kapaciteten hos den sovjetiska krigsmakten. I en mindre smickrande parallell kan brottslingen samexistera med samhället utan att hysa större respekt för dess positiva ideal än vad de flesta av oss har för socialismens.

Det moderna samhället insisterar på att inte vinna åttlydnad genom fruktan, utan genom kärlek. Men då detta inte lyckas så kanske fruktan blir en väg till laglydnad och från instrumentellt motiverat beteende kan det utvecklas till ett mer intrinsikalt motiverat beteende. Värderingar är inte bara en drivkraft bakom beteendet utan också en konsekvens av beteendet. Att manipulera värderingar istället för att hota och straffa, är inte nödvändigtvis vare sig mer liberalt eller mer effektivt. Mycket lite talar för att revidera reciprocitet till en 'snällare' filosofi. Både tradition och rationalitet talar för att inkludera Talionprincipen i reciprocitet.

Skall reciprocitet, vara kategorisk eller flexibel?

En viktig fråga vid precisering av en reciprok etik är inställningen till gentjänsten. Ett sätt att nalkas problemet är utifrån ansatsen att det skall vara ett frivilligt samarbete till ömsesidig nytta. Ett initiativ skall ses som ett reciprokt utspel och den som blivit bjuden på middag kan sedan begrunda om han vill gå vidare med relationen genom att bjuda tillbaka eller låta bli och därmed i praktiken sätta stopp.

Ett förslag på ett helt annat beteende rekommenderas av Lawrence Becker i boken *Reciprocity* (1986). Becker förespråkar en förändring från mer generella plikter (duties) till skyldigheter (obligations) som är mindre generella, utan genereras av en speciell transaktion. Det räcker dock inte med skyldighet utan den bör utvecklas till en dygd som förstärker benägenheten att återgälda. Beckers mål är ett mycket socialt beteende, i vilket en reciprok sekvens lätt kan initieras, men är svår att ta sig ur. En tes är att inte bara önskade tjänster, utan även andra mottagna tjänster kräver att bli återgäldade. En skyldighet att ge en dyrbar present till var och en som givit en dyrbar present blir lätt negativ. Personen A kanske har preferenser varvid en given kristallvas ger -3 och en mottagen kristallvas ger +4. Mottagaren av den första vasen, B, kanske blott värderar mottagandet till +1, men givandet till -3. En plikt att återgälda blir strängare än utilitaristiska normer vilka implicerar krav på större total nytta, exempelvis att A

värderar gengåvan till +6 istället för +4, för att en sådan här tjänst-gentjänst sekvens skall vara moraliskt motiverad. Summan av utförda uppoffringar och mottagna förmåner ger i det senare fallet ett positivt totalnetto +1 (nyttan +6 respektive +1 och uppoffringarna -3 respektive -3), men i det första fallet blir nettot totalt -1. Men ändå en plikt enligt Becker.

Istället för att gå åt Beckers håll finns det anledning att varna för den här typen av reaktioner. Cialdini (1988) redogör för ett flertal experiment där man har registrerat en så stark benägenhet att reciprocera att den kan missbrukas. En tjänst - oombedd och utan några explicita förväntningar på motprestationer - efterföljs senare av ett önskemål om en gentjänst. Detta upplevs som en skyldighet med en kraft som motiverar en gentjänst även om den är av betydligt större dignitet. Det normala sättet att successivt eskalera en reciprok relation kan då innebära ett så stort steg att gentjänsten blir den sista handlingen och så stor att personen B går med förlust på sekvensen som helhet. Här finns det snarast ett behov av att ha en moral som erinrar om riskerna med en överdriven respons, istället för en etik, vilken som Beckers, föreslår att skyldigheten skall förstärkas.

En annan obalans, som är mer en möjlighet än ett hot, är temporära lån från den goodwill som upparbetas i en långvarig relation. En historik av givna tjänster och gentjänster mellan två agenter som kostar -3 och är värda +4 för mottagaren indikerar också en framtida potential. Om en av aktörerna A får stå för en rad insatser på - 3 så finns ändå föga anledning att dra sig ur samarbetet om hans partner B inser den temporärt sneda balansen och styrs av en reciprok moral. Om däremot B ser skevheten som ett uttryck för en skyldighet att hjälpa den som har mindre, eller att handlandet speglar As preferens att hjälpa B och att Bs enda skyldighet är att följa sina egna preferenser, ja då finns det anledning att vara mer försiktig. En stark ställning för en reciprok moral talar för en fortsättning, en mer integristisk eller altruistisk moral hos B talar för att A, den temporärt ensidige givaren, bör begränsa sitt givande om han vill undvika att bli utnyttjad.

I vissa situationer föreligger definitivt en skyldighet. En regel att respektera är *Pacta sunt servanda* (avtal skall hållas). Speciellt tydligt är detta när två led utgör moment i samma överenskommelse. En uppgörelse med en positiv potential och en negativ risk - exempelvis en prisuppgörelse för en framtida leverans - kan inte fritt

brytas av den som senare visar sig blir förlorare jämfört med prisutvecklingen på marknaden. 'Jag vinner - uppgörelsen gäller' och 'jag förlorar - uppgörelsen gäller ej' är inget möjligt alternativ.

Även Gauthier lockas av potentialen för moral utöver omdöme (den engelska termen 'prudence' täcker väl in den blandning av visdom, försiktighet och intresse som balanseras av omdömet). Om besluten är "secret and private" så blir de oberoende, och omdöme leder till att båda väljer att avstå från samarbete. Bara "morality" leder till att man fortsätter ändå. Detta ger enligt Gauthier möjligheter till mer samarbete än blott omdöme. Det bör dock påpekas att det ger många tillfällen till svek. Gauthier inser detta och skriver "In other words, each must find it advantageous to insure that their choice of strategies are interdependent, so that the pact will always be prudent for each to keep. But it may not be possible for them to insure this and to the extent that they cannot, prudence will prevent them from maximizing mutual advantage." (Gauthier in Rogers 1997, s 259) Stabilitetsargumentet talar för 'prudence' - den större räckvidden för 'morality'. Citatet visar på kluvenheten; 'morality' blir ett känsligt kantianskt halvfabrikat som dock snarast bör omvandlas till en mer stabil slutprodukt.

Reciprocitet som kategorisk dygd räcker knappast till att säkra en sådan optimistisk överenskommelse. Det kan naturligtvis räcka om någon ger sitt goda namn, men detta under förutsättning att det finns ett gott namn att ge och att det skulle skadas så mycket av ett svek att ett sådant blir olönsamt. Grundlös optimism om andras beteende kan knappast vara en tillräckligt fast grund. En reciprok reflektion över det kategoriska imperativet skulle för det första hävda att bara avtal som kan backas upp med kontroll och sanktioner bör ses som lämpliga att upphöjas till allmän lag.

Det finns något utopiskt i dygd/moral såsom något absolut. Jag tror det är viktigt att se reciprocitet som en moral av mindre kategorisk natur. De man har att göra med behöver inte ha en dygd som Caesars hustru. Det är mer av omtanke om relationens bibehållande, om framtidens skugga, som driver det reciproka beteendet. Från en mer rationell utgångspunkt så finns en misstänksamhet mot den kategoriska dygden även när den pekar i ungefär rätt riktning. Det tycks klokare att koppla reciprocitet till omdömetns prövning och inte upphöja ömsesidighetens princip till ett kategoriskt beteende frikopplat från rationalitet.

En sådan prudentlig reciprocitet tycks mig inte ha några problem med konsekvens. En regel som tillämpas strikt har vissa fördelar i tydlighet. Den har också fördelen att överensstämma mer med andra förslag på dygder och moralprinciper. Men den överensstämmelsen implicerar också en rad svagheter. En strävan att följa principer till vägs ände motiveras ofta av fördelar att argumentera strikt i den filosofiska debatten snarare än som realistiska utfästelser om beteendet. Uttalanden som alltid, aldrig, 'oberoende av hur andra handlar' utlovar en mekanik som strider mot en måttfull realism. Varje beslut tas utifrån en plats i en process ('somewhere' inte 'nowhere' enligt exempelvis Bernard Williams 1985, Patricia Werhane 1999), inte i en oåterkallelig beslutspunkt. En handlingslinje bör inte tillämpas mekaniskt utan kontinuerligt motiverad. Tron på en absolut moral är en förledande illusion och det främsta skälet för en sådan tilltro är att detta ses som det sista hoppet för ett civiliserat samhälle. Min bedömning är att en absolut moral varken är möjlig eller nödvändig, samt att en strävan mot en sådan moral är destruktiv.

2.5 Sfärernas historia

Ofta kan man få en ökad insikt om man ser på en företeelse ur ett historisk perspektiv. Det självklara i dagens moralsystem blir inte längre så självklart och en del alternativ som en gång lyckats satisfiera en rad villkor framträder och framkallar frågan vad det var för förändring i villkoren som fick systemet på fall. Många pendlar mellan att se etiken som stundtals eviga värden och stundtals godtyckliga trender, men det tycks finnas en del systematik.

Både anhängare och motståndare till integritetsfilosofi är överens så långt som att denna är en relativt ny företeelse. Dess första genombrott var i antikens Grekland och dess storhetstid började med den nya tiden. Centralt i integritetsfilosofi är mänskliga rättigheter i olika former vilka konfronterar synsätt där individen har en mer underordnad roll. Betoningen på rättigheter kontrasterade traditionell moral som sade mycket lite om rättigheter men desto mer om skyldigheter. I hög utsträckning kan integritetsfilosofin ses som en överflödsfilosofi i ett samhälle där det finns 'frihetsgrader' och dessa används i viss utsträckning för att öka frihetsgraderna ytterligare. Kontrasten blir stor mellan en reflekterande atensk medborgare och

en stammedlem i en primitiv kultur, en individ som är hårt socialt styrd av välmotiverade och omotiverade sedvänjor och starka tabun. Bristen på explicita rättigheter gör dock att det antiindividualistiska överdrivs. Antropologer har i stor utsträckning attraherats av en holistisk syn som försummar att se motsättningar mellan människor och bedömer individen som alltför socialiserad. Dennis Wrong (1961) påtalade problemet med den översocialiserade människosynen i modern sociologi, men dessvärre kvarstår det problemet.

Ser man på primitiva samhällen så är det mest frapperande hur mycket släktsystemet betyder. Johan van der Dennen gör följande reflektion "If, as Clausewitz suggested (modern) warfare is the conduct of politics by other means, in the tribal world warfare is the extension of kinship obligations by violence because the political system is organized by kinship" (1990, s 179). Det är knappast rättvisande att beskriva detta som ett individualistiskt system, men det är i hög grad ett individbaserat system. Reglerna är universella - såsom plikterna mot kusiner - men de är inte agentneutrala, utan det är avgörande om en person som ber om en tjänst är kusin med den potentielle givaren eller inte. I likhet med gängse moralisk tradition talas om skyldigheter mer än rättigheter, men de senare framkommer jämtväl; det finns inte bara skyldigheter mot kusiner utan dessa skyldigheter är också mina rättigheter.

Alla rättigheter/skyldigheter är inte balanserade mellan individer utan många är generationsberoende. Dottern byter inte relation med sin mor, men övergår senare till en modersroll. Könscrollerna balanseras inte heller, utan en tradition fördelar rättigheter och skyldigheter på ett sätt som givit gruppen en hygglig effektivitet. Därutöver finns en social hierarki där vissa personer har en högre status än andra. Ett primitivt samhälle är dock föga hierarkiskt skiktat utan relativt egalitärt. När de olika mekanismerna sammanlänkas så bedömer jag det som rättvisande att se släktetik som dominerande. Ens plikter mot fadern var starkare än mot äldre män eller hövdingar och att en person var ens egen mor var mer centralt än att hon var kvinna. Andra förpliktelser fanns också, men en stor del av en individs liv utgjordes av interaktion med släktingar, och graden av släktskap var central för bandens styrka.

Dessa band har successivt försvagats och nu är det primärfamiljen som kvarstår, men med allt svagare intensitet. Kvar finns huvudsakligen stora föräldrainsatser under småbarnsåren. Därefter är

det mesta i samhällssystemet inriktat på att värna den yngsta och den äldsta generationens oberoende. Det som binder ihop familjer är snarare emotionella band än sociala institutioner och uppfattningar om plikter. Olika grupper är måna om sina rättigheter och frihet från personliga skyldigheter samtidigt som frånvaron av personliga skyldigheter för andra gentemot den egna personen gör att man kan känna sig åsidosatt. Myndigheter träder emellan och påtar sig skyldigheter (samt rättighet till skattemedel) men dessa yrkesutövare kan knappast avkrävas mer än en professionell insats. Risk finns att den gamle eller sjuke känner sig som en kostnadspost, inte som någon som är älskad, och en känsla av besvikelse kan uppstå. 'Alla andra tänker på sig - det är bara jag som tänker på mig.' Det ligger nära till hands att se en sådan kritik som lite inkonsekvent, men den är vanlig och den skjuter ofta in sig som kritik på integritetsfilosofin. Den sociala agitationen borde vara mer själupppoffrande - andra borde lära sig att tänka lite mer på mig.

Det är dock inte nödvändigtvis integritetsetik som underminerat släktetiken utan andra krafter. När samhällena blev större och mer hierarkiska så förändrades kraven på etik. Inte minst efterfrågas en filosofi som kunde mobilisera gruppen som helhet mot andra grupper. Det fanns behov av mer standardiserade släktskap där alla kunde ses som bröder och devisen 'en för alla, alla för en' kunde ge styrka åt gruppen. Inom olika samhällen kan man se klansystemet som en utveckling åt detta håll. Med den dikotomiska uppdelningen klan mot ickeklan, blev det klart vilken sida som hade de starkaste kraven på en individs lojalitet (van der Berghe 1990). Lojalitet och etik blir alltmer gruppbaserad; nation, yrke, ort, klass blir allt mer avgörande och släktrrelationerna allt mindre. En ytterligare förändring är att individerna interagerar alltmer med personer de inte är släkt med.

Utvecklingen mot större samhällen har skett parallellt med att vidgade cirklar med skyldigheter har övertrumpat mindre cirklar. De som spjärnat emot fusionerna har oftast inte varit vinnarna utan förlorarna. Expansionen har därför varit kopplad till att förlorarna tvingats eller övertalats med moraliska påtryckningar att de har en skyldighet att offra sig för det större målet. Maktens representanter och filosofer har framhållit att allmänintresset går före egenintresset. Det kan kanske tyckas förvånande att altruism i olika former blivit gruppegoismens filosofi, men att så blivit fallet är knappast märkligt då flera skäl talar för en rationalitet i detta.

Ett primärt behov är att mobilisera hela den egna gruppen och därför blir det en viktig uppgift att begränsa snyltning genom att fördöma och straffa avvikare inom den egna gruppen. Andra grupper kan man inte alltid besegra och ibland kan dagens fiende vara morgondagens allierad, men den egna styrkan är högst beroende av lojalitet inom gruppen, så här finns föga utrymme för tolerans. Moraliskt fördömande av landsförrädare, strejkbrytare och kättare är därför legio. Hedningar måste stundom accepteras, men kättarna kan förvänta sig en mer omild behandling.

Självupppoffring för den egna goda saken blir en viktig del i budskapet och motståndaren liksom egna avvikare fördöms som småaktiga egoister. Feghet är något som minskar kollektivets kraft och ses därför som en moralisk last. För svagare gruppegoistiska projekt finns ett ytterligare skäl att framställa sig som altruistisk. Det räcker inte med att mobilisera den egna gruppen utan man behöver stöd också från andra grupper. En gruppegoistisk rationalitet är då inte tillräcklig, utan det behövs andra syften som kan locka utomstående. Subventioner till lantbrukare formuleras som en positiv värdering av öppna landskap. Finessen för de gynnade med ett förslag behöver inte framhållas tydligt, utan en mer indirekt framställan som moraliserar över motståndare ses som mer ändamålsenlig för att få stöd hos tredje man. När man beskriver det egna projektet som oegennyttigt så uppnår man flera mål.

Många gruppegoistiska projekt har haft en bas som varit en styrka när det gäller att ge identitet och mobilisera gruppen, men samtidigt inneburit en begränsning när man vill utöka basen för gruppen. Etnisk tillhörighet, i första hand manifesterad i ett språk är en vanlig bas, ofta kombinerad med en religion som hävdar den högste gudens preferens för just detta folk. Redan tidigt uppstod riken som expanderade utöver den egna etniska gruppen. Detta kan fungera som en sorts kolonialism där den egna kulturen blir primär, men en sådan strategi begränsar möjligheterna att fostra lojalitet hos de kuvade folken. Maktutövningen normaliseras inte, utan en uppenbar motsättning kvarstår.

Kristendomen var en religion som tog ett steg över den etniska barriären och erbjöd alla ett mer fullvärdigt medlemskap. En stor del av kristendomens framgångar beror på att kejsar Konstantin såg den som en religion i samklang med det romerska imperiets intressen.

Kyrkans makt på medeltiden liksom missionsverksamheten visar på en avsevärd expansiv förmåga även utan en stark statsmakt. Islams frammarsch visar också hur religionen kan skapa imperialism, inte bara assistera den.

Det är lätt att se en samvarians mellan en etikens utveckling till alltmer vidgade cirklar som Peter Singer (1981) och en allt mer centraliserad politisk makt som Gunnar Adler-Karlsson (1999). Mot dessa centripetala krafter finns dock en hel del centrifugala. Rent statsbildningsmässigt har förändringen under 1900-talet gått från 62 stater vid första världskrigets utbrott till 193 stater vid århundradets slut (The Economist 1999). Varje separatistisk rörelse måste dock agitera mot ytterliga fraktionering så agitation för uppoffring och enighet finns också här.

Det kan alltid riktas kritik mot den stora gruppens ledare för att vara en gynnad elit; en kritik som ofta är sann till viss eller mycket stor del. Stundom kritiseras också den stora gruppen av den lilla gruppen med storleksargument. Många nya och små partier har samling, enighet och gemenskap på programmet. Även om man inte är störst så kan man ändå tänka på fler än andra. Generellt gäller en altruistisk preferens för den stora gruppen. Det är finare att tänka på fler än färre. I ett altruistiskt paradigm är det bättre att värna om 'folket' än om 'arbetarklassen', staten går före kommunen, EU går före staten och FN går före EU. Lojaliteter anpassar sig inte snabbt, men logiken nöter långsamt fram mot sådana slutsatser. Kommer man inte på något bra argument mot agentneutralitet, så blir det till sist så att 5 myror är fler än 4 elefanter. Men man behöver inte acceptera den neutrala premissen.

I samhällsutvecklingen har etiken i högre utsträckning blivit den större gruppens argument, medan intresset blivit den specialiserade gruppens främsta argument. Den större gruppen har haft lättare att hänvisa till normer och inte påtala sina instrumentella skäl. Denna brist på uppmärksamhet för instrumentell effekt gör att många projekt får en mycket diskutabel rationalitet för den stora gruppen som helhet. En bieffekt av den altruistiska agitationen har blivit en del faktiskt altruistiska handlingar (Tullberg & Tullberg 1994).

En annan effekt är att argumentationen inte hänger ihop. Argumenten för omfördelning bygger inte bara på en sympati med de svaga utan också på en universalistisk global människosyn, medan den

omfördelning som bedrivs i de moderna välfärdsstaterna är ytterst gruppavgränsad. Man tar resurser från den svenske höginkomsttagaren så att hans matstandard sänks från oxfilé till biff och medlen används sedan för att öka den svenske låginkomsttagarens kost från korv till fläskkotlett. Detta sker i en värld där många har en halvfull risskål, så det går knappast att försvara med exempelvis en utilitaristisk etik. Retoriken och argumentationen bygger på hela mänskligheten, men sedan framkommer det att det är den lägre medelklassen i ett rikt industriland som rent praktiskt anses utgöra jordens salt. Gruppegoismens problematik är generellt föga behandlad. Mycket av etikdebatten handlar om att bevara högakade fördomar och missuppfattningar som man tror har positiva effekter för den egna gruppen.

Libertariansk kritik av gruppegoismen (exempelvis Mitchell & Simmons 1994) är konsekvent, men konsekvent i den bemärkelsen att den liknar andra fördömanden vilka radikalt förkastar företeelser som våld, sex, och egoism. Gruppegoism är en fundamental del i det mänskliga sociala beteendet, så frågan är om ett renlärigt fördömande leder långt. Det förefaller centralt att de etiska normerna ligger nära de mänskliga dispositionerna, så att de inte bara är goda och konsekventa utan också realistiska. Gruppegoistiska organisationer som fackföreningar, partier och nationer är inga marginella företeelser i moderna samhällen. De moraliska argumenten för en omfördelning som gynnar några och missgynnar andra är sällan övertygande inför en kritisk prövning, men altruismen faller inte om de gruppegoistiska effekterna dras fram. Anledningen till att altruismen finns är att den inte bara skapar förlorare utan en del vinnare. Människor tycks inte vara så liberala att de värderar egen frihet och respekt för andra så högt att det är en spärr mot en omfördelning till egen favör eller mot restriktioner som hindrar andra mer än dem själva. Det är viktigt att finna en tillfredsställande lösning på den socialliberala uppgiften att ge etiska riktmärken för statsmakten som ger vidare ramar än en strikt libertariansk uppfattning. Huvudproblemet är dock inte den restriktionen, utan att etiska principer lätt tänjs, i avsaknad av effektiva restriktioner, för att tjäna destruktiva gruppegoistiska och etatistiska syften. Det etiskt överlägsna i dessa aggregerade intressen tycks högst diskutabla. George Williams gör en tankvärd reflektion: "preferring the morality of group selection to the ruthlessness of individual struggle is to prefer genocide over murder" (Williams 1989, s 193).

Skall man teckna ett historiskt skede i korta drag så blir det enligt följande. Den ursprungligen dominerande släktetiken ersätts alltmer av altruistiska ideal som drivs av olika gruppegoistiska projekt. Individens plikter binds inte längre till olika specifika individer och deras speciella relation, utan grupphörigheten får alltmer betydelse för standardiserade plikter. Etiken betonar plikterna varför egenintresset och egoism får utövas mer diskret. Var och en ser om sitt, men alla talar om det fina med att tjäna sina medmänniskor.

Integritetsetiken med dess betoning av rättigheter är knappast en överraskande företeelse utan ett sätt att balansera dessa plikter, skyldigheter och lojalitetskrav. Många gånger formuleras integritet inte som i motsats till altruism, utan i diskretare form, rättigheter för andra, vilket ger en mjukare framtoning.

Från en ursprunglig situation med två etiska sfärer, släktetik och reciprocitet, har vi fått en situation där den förstnämnda har ersatts med en altruistisk sfär, som mobiliseras för olika gruppegoistiska projekt och en integritetssfär när individen riskerar att underordnas till en utbytbar cell i någon av allmänintressets Leviathans. Nu något om reciprocitetens sfär för att ge en mer komplett bild.

Förändringar för reciprocitetens sfär

Parallellt med släktetik fanns också reciprocitet. Reciprocitet finns inte bara i såväl primitiva som avancerade mänskliga kulturer, utan också hos djur som en sorts protomoral (Trivers 1971). Alvin Gouldner hävdar med instämmande av Peter Singer "släktskap och ömsesidighet är de två starkaste, och kanske enda, universellt accepterade moralprinciperna" (Singer 1997, s 186)

Reciprociteten har inte försvagats i samma grad som släktetiken i det moderna samhället och riskerar knappast att göra det. Vi lever ju i en värld där interaktionen med obesläktade individer ökar. Vi är beroende av att andra genomför sina förpliktelser och inte bara tar hem fördelar i påbörjade samarbeten. Den sociala kontrollen i det lilla samhället måste ersättas med mer generella regler och mer generell kontroll. Det är viktigt att kunna lokalisera skojare snabbt med hjälp av andras erfarenhet, istället för att varje medborgare skall lära sig bedragare efter bedragare.

Trots en central historisk roll har reciprociteten snarast nedtonats i betydelse de senaste seklen. Filosofiskt har kantianism och utilitarism fått stor betydelse. Det är vanligt, såväl bland allmänhet som bland filosofer (exempelvis Ruse 1986), att exkludera förväntningar om ömsesidighet ur begreppet moral. Moral är självupppoffrande, medan ömsesidighet är blott rimlig anständighet, att göra sin självklara plikt. Man kan naturligtvis definiera moral som altruism, men då krävs också mer argumentation varför det är bra med moral. Om moral är en sorts överkursbeteende så måste frågan ställas om det inte är lämpligt att prioritera det basala först.

Reciprociteten har bedömts som av avgörande betydelse utav en rad tänkare med ett stort och långvarigt inflytande. Ett kort omnämnande får räcka som illustration till detta påstående. Ömsesidighet är enligt Cicero det "första pliktbudet". och inom konfucianismen "den enda tråden". Det senare kan exemplifieras med följande meningsutbyte:

"Is there any one word" asked Tzu Kung, "which could be adopted as a lifelong rule of conduct?"

The Master replied: "Is not 'reciprocity' the word?"

(Analects of Confucius, XV 23)

På en mindre högaktad och mer teknisk nivå görs en del insatser som att bygga upp reciproka säkerhetssystem. Betalningsanmärkningar registreras och informationen sprids effektivt i den ekonomiska strukturen för att säkerställa att rättigheter inte bara inkasseras utan att skyldigheter också levereras. Men moraliska principer mobiliseras i begränsad utsträckning för detta och liknande uppgifter, utan mer åt ambitiösa projekt där intresset för sambandet mellan insats och utdelning är mer ljummet. Godtyckligheten ökar om regler är oklara och handlar om ensidiga förpliktelser, intentioner att giva utan att giva annat än symboliskt, samt föreställningar om vad folk tänkte, kände och mindes. I många sociala system finns en reciprok rationalitet, men om etik, analys, diskussioner och reformer inte är inriktade på att bibehålla eller förstärka denna, så kan förändringar underminera rationaliteten och därmed långsiktig stabilitet.

Reciprociteten ses inte bara som rimlig, utan som så självklar, att den inte behöver ordas så mycket om; den är för nyttig för att anses värdefull och berömvärd, mer ett kokkärl än en fresk. 'An honest day's pay for an honest day's work' sätter inte sinnena i brand med sin radikalism, men detta för-givet-tagande kan leda till att den negativa kraften i bristande reciprocitet underskattas.

Dygdernas fall

Douglas den Uyl (1993) gör en intressant betraktelse över moralutvecklingen. Enligt hans syn har dygderna tappat mark genom en polariserad utveckling. I liberala samhällen finns huvudsakligen blott två typer av värden; preferenser och rättigheter. Den huvudsakliga förändring sker genom att sociala dygder omvandlas mot personliga preferenser. Grundinställning till preferenser är tolerans, ett accepterande av olika personers val, snarare än ett hyllande av vissa preferenser över andra. Den motsatta tendensen är att andra dygder omvandlas till universella rättigheter. De liberala rättigheterna åtnjuter inte bara tolerans utan också i viss mån respekt och därför söker icke-liberala värderingar att gestalta sig som nya sorters rättigheter; ofta under beteckningen 'sociala rättigheter'. Dygden att giva ersätts av en social rättighet att få.

En annan aspekt på utvecklingen är att moralbud har förändrats från krav på den egna individen till krav på andra. Moralen kommer inte primärt från aktören själv, utan är snarare omvärldsgenererad ('demand-sided') genom att andras rättigheter resulterar i plikter som agenten åläggs. I klassisk tid var etiken mer aktörsorienterad ('supply-sided') med sin inriktning på *eudaimonia*. Hos många filosofer var det huvudsakligen rättvisa som var en omvärldsgenererad plikt (Hos Platon var även den aktörsgenererad).

Huvuddragen i den Uyls bild överensstämmer i sina huvuddrag med många andras. Peter Singer visar redan i titlarna på två av sina böcker, 'The Expanding Circle' (1981) och 'Hur skall vi leva - Etik i egennyttans tid' (1997), hur han ser två skilda färdriktningar i tiden. Vad som skiljer olika bedömningar åt är snarare vad som är bra och vad som är olyckligt i denna utveckling.

Inte minst de teologiska dygdernas (tro, hopp och kärlek) fall kanske motiverar en spontan saknad om dagens värld upplevs som desillusionerad och hård. I det sammanhanget kan det vara bra att erinra sig att denna den mest substantiella urholkningen av dygd har en positiv sida. Religionen har minskat som konfliktorsak. Tidigare sågs en gemensam tro som inte bara fundamental för personen själv och hans förmåga att välja den rätta vägen i livet. En gemensam religion sågs också som ett fundamentalt villkor för samhällets sammanhållning. Nu är rätten att välja religion en högaktad rättighet, men själva valet och dess konsekvenser ses som en personlig

preferens. Den historiska utvecklingen tycks mig innehålla såväl olycksbådande som positiva komponenter. Dessvärre är det motiverat att notera att den konventionella moralfilosofin huvudsakligen hör till de negativa komponenterna. En ändamålsenlig preskriptiv etik snarare undermineras än stöds av den normativa etiken.

2.5 Sammanfattning kapitel 2

I detta kapitel har de tre sfärerna gestaltats mer utförligt för att de signifikanta teoretiska skillnaderna skall framkomma. I många tankescheman finns motsvarigheter till en integristisk sfär. Den kan värderingsmässigt bedömas olika, men det tycks befogat att särskilja mänskliga handlingar som är mindre sociala och mer självständiga alternativt mer 'atomistiska'. I många modeller särskiljs inte reciprocitet och altruism utan förs tillsammans i en mindre stringent grupp av allmänt prosociala attityder. Den traditionen är så stark att inte ens Jesu pedagogiska Bergspredikan lyckas få sitt antireciproka budskap uppfattat. Att den Gyllene regeln inte är reciprok är en viktig filosofisk insikt.

Det argumenteras för att talionprincipen ingår i den reciproka sfären och att exkludera den blir ett steg mot oklarhet mellan sfärerna. I en fråga argumenteras dock för en position som kan ses som det mindre stringenta av två alternativ; att reciprocitet skall ses mer som en flexibel policy än en kategorisk plikt. Skälet till den bedömningen är realism och praktisk rationalitet prioriteras före den teoretiska lockelsen av den visshet om andras beteende som följer av strikt lydnad av moraliska imperativ. Att ha en reciprok moral som är absolut blir att släppa in ett av altruismens element i en reciprok filosofi.

Historiskt vilar den reciproka filosofin på en lång tradition. Det remarkabla är att praktiska reciproka handlingar ökat kraftigt samtidigt som reciprociteten deklasserats som filosofi. Traditionellt var släktskapsbaserade regler centrala för sociala plikter, men den moralsynen kan nu ses som ersatt av två modernare läror; integritetsfilosofi som betonar individens rättigheter samt altruismen som förespråkar något kollektivt intresse och individens plikt att uppoffra sig för detta.

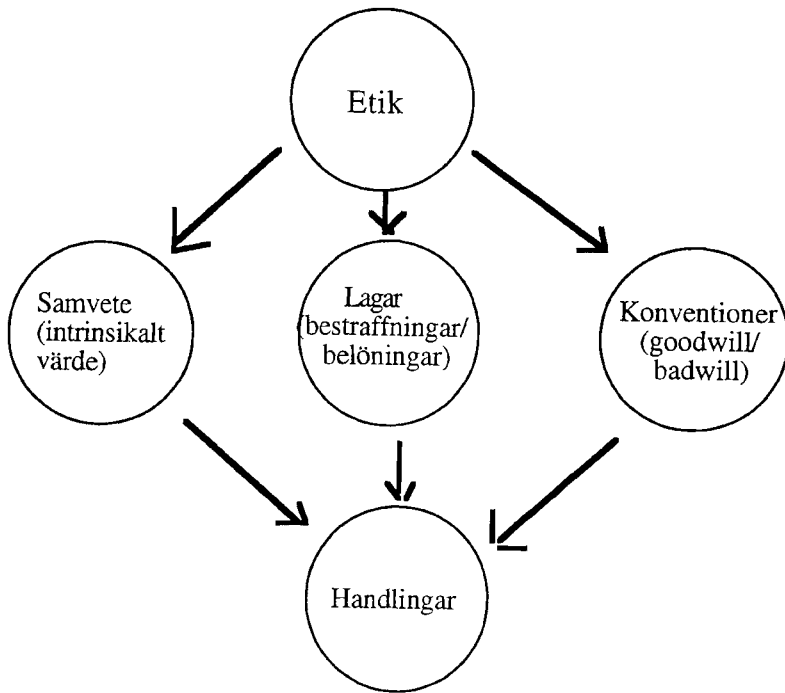
3 Etikens potential

I detta kapitel kommer etikens beteendevetenskapliga potential att behandlas i tre olika avsnitt. Det första avsnittet, 'etikens anatomi', tar upp etikens funktion och olika kriterier diskuteras som kan vara användbara vid försök att utvärdera etiska förslag enligt olika teorier. Ett andra avsnitt, 'Problem med typologier', diskuterar det fruktbara med att klassa människor i olika kategorier enligt deklarerade uppfattningar och sedan pröva eventuella samband med beteendet. Det är kanske romantiskt, men orealistiskt, att förvänta sig något samband mellan ord och handling? I ett tredje avsnitt, 'Det egoistiska predikamentet', diskuteras möjligheten att etiska teorier kan ha ett indirekt värde, inte såsom riktiga i en intellektuell bemärkelse, men som stöd till en attityd som hjälper oss förbi psykologiska låsningar mot en resultatmässig rationalitet.

3.1 Etikens anatomi

Många vill se moralen som en helt oberoende företeelse, fri från påtryckningar, social uppskattning och andra förstärkningseffekter. Detta är en restriktiv syn som knappast är väl motiverad. En etisk regel förstärks snarare än upplöses om den blir ett socialt eller legalt krav. Etik, definierat som handlingsregler, får en effekt på individens beteende genom tre kanaler enligt följande figur.

Figur 4 Etikens influens



Fokuserar man etiken i dess mest rena form - endast den vänstra vägen - så begränsar man sin undersökning av etikens effekter. I Prudenceartikeln (III) diskuteras för- och inte minst nackdelarna med att prioritera en sådan 'ren moral' före en moral stöttad med incitament i form av legala och sociala belöningar och bestraffningar. I ett längre perspektiv genererar etiken en mer omfattande påverkan genom den sociala miljön. Det finns dock inga skäl att tro att denna påverkan är automatisk och smidig eller att motsättningar mellan olika intressen försvinner. Det är naivt att tro att "anything goes" vad gäller kultur - en del fungerar blott framför en gevärsmynning, annat hyllas men tillämpas marginellt och en del fungerar inte alls i många hänseenden. Avgörandet blir en jämförelse av balansen mellan olika alternativ. Hur bra är en uppsättning normer i jämförelse med en annan uppsättning vad gäller att generera efterlevnad och skapa välfärd för sina samhällsmedborgare.

Detta perspektiv behöver relateras till två extrema och diametralt motsatta uppfattningar om normers och reglers betydelse. Enligt den ena av dessa så finns det ingen aktiv roll för normer och regler, utan de är egentligen bara speglingar och systematiseringar av något som sker av helt andra orsaker. Vi tror oss följa regler, men det är reglerna som följer vårt beteende. Enligt T. H. Huxley kan själva medvetandet ses som en sorts epifenomen, en sorts spillvärme från en mer mekanisk och determinerad process (Lindahl 1998). Jag skall inte gå in på någon utläggning för den i mina ögon mer rimliga Popperianska uppfattningen att medvetandet utövar en påverkan på handlandet, utan bara klargöra att jag ser en viktig roll för medvetande och normer. Pilarna i figuren kan tolkas som ett stöd för den diametralt motsatta uppfattningen till Huxley, att medvetandet är en oberoende variabel som helt styr beteendet. En så avgörande roll överensstämmer dock inte med min bedömning. Som framhållits tidigare sätter bl a. biologin vissa ramar, så också ekologisk situation och teknologisk nivå. Men inom dessa ramar fattas praktiska val mellan möjliga alternativ. I ett längre tidsperspektiv ökar också bredden av handlingsalternativ. Såväl ett samhälle som en personlig karaktär kan utvecklas stegvis i alternativa riktningar. De kumulativa förändringarna gör att slutstadierna, manifesterade i beteende, kan bli signifikant olika, beroende vilka normer som prövats, accepterats och praktiserats av agenten själv och de han interagerar med.

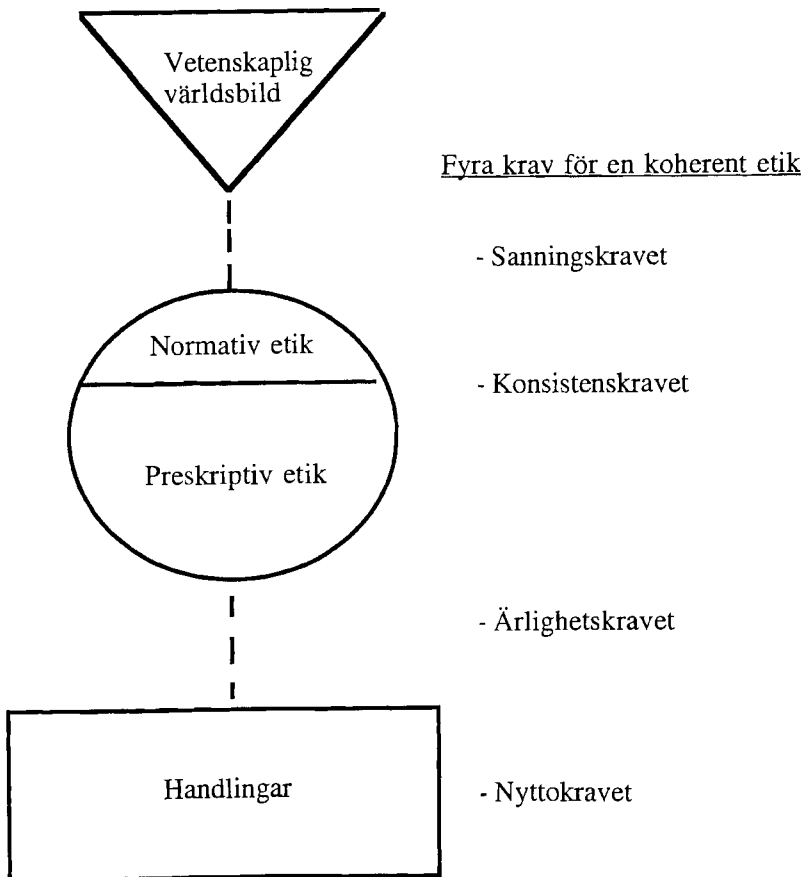
Syftet med detta klargörande av etiken som inkluderande en indirekt social påverkan, är främst gjord för att skapa distans från en avskild filosofisk syn där frånvaro av världsliga influenser ses som en renodling - agenten och hans samvete har de enda två rollerna. Det som är av intresse i denna avhandling är en etik som har beteendevetenskaplig relevans.

Ett intressant svar på den mest centrala metaetiska frågan "vad är etik?" är att det är regler för att lösa intressekonflikter mellan individer av *Homo sapiens*. Finns det möjligheter att föra ett resonemang som är baserat på ett evolutionärt perspektiv och som är starkare än andra alternativ? Ett resonemang som förs med en öppenhet för att ersätta altruismen som etiskt mål, inte att söka nya argument för att rättfärdiga den.

Enligt en vanlig syn delas etiken in i tre olika kategorier: metaetik, normativ etik och deskriptiv etik (ex Frankena 1972). Dessa

behandlas separat och enligt gängse modern uppfattning kan inte normativ etik motiveras utifrån metaetiska ställningstaganden. Under detta århundrade har den metaetiska diskussionen glidit ut i en rad frågor av lingvistisk och formell natur vars relevans för etiska ställningstaganden framstår som högst diskutabel (Toulmin 1973, Williams 1985). Metaetiken förändrades från att vara kopplad till en världsbild och ge stöd för vissa etiska principer till en modern metaetik som blott ger en kontext för etikdiskussionen, men inte stöder specifika normativa principer. Jag kommer inte att ta upp det som ofta ryms under termen metaetik, utan bara beröra den traditionella centrala betydelsen - som ett rättfärdigande av normativ etik.

Figur 5 Koherent etik



Intressant är om det finns en överensstämmelse mellan världsbild, normativ etik, preskriptiv etik och faktisk handling. Med normativ etik avses etiska principer och rättfärdigandet av dessa principer. Preskriptiv etik definieras som direkta och påtagliga regler för beteende. Under beteckningen preskriptiv etik har jag därför normativa regler av första ordningen, samt också sådan etik som ofta klassas som deskriptiv etik, tillämpad etik och positiv teori; mer praktiska instrumentella teser. Mer proximata religiösa idéer läggs in i preskriptiv etik medan mer teoretiska idéer och rättfärdiganden ses som en del av den normativa etiken.

I det traditionella samhället var banden mellan de olika punkterna mycket starkare, men under en tid har normativ etik rört sig bort från en väl anknuten position till en avskild. Man kan diskutera en fråga "utifrån moralisk synpunkt", men därav följer inte att denna synpunkt är verkligt central och att man handlar enligt resonemangets slutsats. Det finns många andra aspekter. Normativ etik i den filosofiska diskursen hamnar lätt i mellannivå. Den får ingen koppling till social verksamhet med en reflektion över effekter, dvs en instrumentell analys. Den rättfärdigas inte heller genom ett större sammanhang, dess plats i världen, därför att den ses som tillhörande en annan värld. Om så är fallet måste man motivera varför människor som lever i denna fysiska värld skall bry sig om en sådan hypotetisk moralisk värld. Vad har den att erbjuda förutom diskussionsfrågor såsom antalet änglar på en nålspets?

I många kretsar är det populärt att mystifiera människan, att göra hennes handlande outgrundligt liksom hennes syften och drivkrafter. På en bred front ökar våra kunskaper om människan och frågan uppstår då om inte denna kunskap om våra preferenser säger något om vad vi bör göra. Det blir allt svårare att se människan som en *tabula rasa* på vilken gudomlig inspiration, gällande kultur eller personliga infall tecknar fritt. Det tycks som om oraklet i Delfis uppmaning står sig och svaret blir allt mer kvalificerat: 'Känn dig själv!' Mitt val att koppla normativ etik till just en vetenskaplig världsbild är naturligtvis kontroversiellt. Många fruktar att detroniseringen av Gud blir en bekräftelse av Dostojevskys tes att 'utan gud blir allt tillåtet'. Ezra Mishan hävdar att roten till moralens fall ligger djupare än konventionellt förkastande av kapitalism/materialism. Han kritiserar Prometheus och konkluderar ''The love to knowledge is the root to all evil' (1985, s 311). Det tycks mig oundvikligt att ett ersättande av en gudomligt skapad värld

med en evolutionär värld kommer att eliminera den religiöst/metafysiska grund som många filosofiska moralläror vilar på. Altruism har stora problem med sanningskravet; Eden är inte ursprungstillståndet och utilitarism är knappast i harmoni med naturlig selektion.

Ofta görs en strikt åtskillnad mellan normativ etik och deskriptiv etik. Också här kan man ifrågasätta grunden för en uppdelning, dvs om man inte skiljer det som bör knytas ihop. Fakultetsmässiga skäl stöder en uppdelning, då den deskriptiva etiken belyses av sociologer och antropologer medan den normativa etiken är filosofernas domän. Samtidigt är deskriptiv etik just utsagor om vad människor anser vara normativt rätt och i viss mån också hur de faktiskt handlar. De som hyser dessa normer ses dock inte som kvalificerade att delta i debatten om vad som är rätt, blott som underlag till vad som anses rätt. Den normativa etiken är dock inte avskild, utan bör ha anknytning till vardagsetiken, men sambandet har blivit svagt och vardagsetiken har fått leva i skuggan av en söndagsetik som tilldragit sig det filosofiska huvudintresset. Jag bedömer detta som olyckligt.

Som synes saknas deskriptiv etik i modellen men termen preskriptiv etik finns. Med dess stora andel av den etiska cirkeln vill jag betona att den centrala frågan i etiken är val av preskriptiv etik. Normativ etik är en faktor i detta, men ofta av underordnad betydelse. Den föreslår övergripande regler för att strukturera, motivera och diskvalificera olika idéer. Men dessa synpunkter kan framstå som så svagt grundade att de får en marginell betydelse. Paret normativ - deskriptiv etik ger också en missvisande bild av normativ etiks karaktär. I hög utsträckning utgör den ju deskriptiva redogörelser av vad en rad framstående personer sagt, skrivit och kan förmodas ha tänkt.

Det finns en reduceringsambition inom filosofin; man söker en mer övergripande norm som kan ersätta flera mer specifika. Det förvånar därför inte att generella utsagor ses som på en högre nivå än specifika normer. En berättigad regel är att en norm bör gå att universalisera, men detta är inte på något sätt tillräckligt som ett rättfärdigande. Tvärtom är det så att en specifik norm står mycket starkare då det finns en kontext i vilket andra faktorer kan dra åt samma håll. I allmän form blir det kontextuella stödet svagare och det ökar behovet av att motivera normen. Mången generell filosofisk regel är blott på första ordningens nivå och behovet av rättfärdigande är inte mindre,

utan mer angeläget än för specifika regler. Filosofiska resonemang rör sig ofta om systematisering och förenkling, men kommer därför inte fram till ett mer kvalificerat rättfärdigande, kanske just för att metaetiken har glidit åt sidan och inte har någon normativ signifikans.

Det förefaller som om moralkraven har blivit fler, men att deras effekt på handlandet har minskat. En sådan utveckling kan man se som en liberalisering, men också som ett problem. John Mackie (1977) har påtalat en utveckling från det starka "thou shalt not" till det svaga "you ought". Denna utveckling har fortsatt och är värd att fundera över. Det är en förändring som paradoxalt nog kan ses som både en moralisk reträtt och en moralisk offensiv.

Den gamla förbudslinjen 'thou shalt not' kunde vara sträng, men implicerade ändå att det som inte var förbjudet var tillåtet. Den nya påbudsmoralen blir betydligt mer krävande och får till resultat att allt som inte är påbjudet blir förbjudet. Inte minst gäller detta utilitarism där distinktionen mellan att aktivt handla och låta något hända, helt upphävs om konsekvenserna blir desamma ('the strong doctrine of negative responsibility', exempelvis Williams 1973, s 108). Uppräkning av underlåtenhetssynder ökar en fiktiv skuldbörda. Som ambitiös arbetstagare eller förälder kan man också göra upp en lång lista av handlingar som man "egentligen" borde göra ur ett visst perspektiv. Detta måste dock gå ihop med alla andra perspektiv och intressen. De moraliska överkraven gör att filosofin fungerar dåligt enligt sin klassiska ambition som övergripande rådgivare, utan den blir mer ett ihärdigt särintresse. Blir detta för högljutt och orealistiskt så är det frestande att stänga av den kanalen. Detta ser jag som ett högst reellt hot.

Överutbudet av moraliska regler förstärks av att många lockas av att deklarerat dubbla doktriner. Handlingsfriheten ökar om jag, vilket handlingsalternativ jag än väljer, kan hänvisa till en moralisk princip för vilken jag regelbundet uttryckt mitt gillande. Denna typ av etik ger dock inte någon vägledning för vare sig beslut eller utvärdering utan ger bara ett rättfärdigande. I arbeten om etniska konflikter (1997 c, 1997 d, 1999 c) har jag tagit upp problemet med kutymen att hylla två motstridiga doktriner 'alla folks rätt till självbestämmande' samtidigt som man också förespråkar multikulturella samhällen. Dubbla doktriner kan ge möjlighet för en mer realpolitisk linje enligt Polemarchos dictum 'Att hjälpa sina vänner och skada sina fiender'.

Men det är på intet sätt säkert att flexibilitet är konsekvensialistiskt bäst för aktören. Bristen på reella principer ger ett inkonsekvent beteende som mer uppmuntrar än avskräcker riskbenägna etniska ledare som hoppas kunna dra till sig de internationella politiska och massmediala sympatierna.

Problemet kan generaliseras så att dubbla doktriner implicerar en preferens för en handlingsteleologisk filosofi gentemot, inte bara en deontologisk, utan också en regelteleologisk filosofi. Unika beslut påverkas av sekundära faktorer som 'framing', sinnesstämning, aktuella händelser och kortsiktiga problem. Det tycks mig rimligt att hysa större tillförsikt till regelteleologiska beslut där långsiktighet och generella bedömningar betyder mer. Problemet med prioritering är sällan att hitta en rad lovvärda mål, utan både på specifik och generell nivå är problemet att nedprioritera, att välja bort. Krav på konsistens och ärlighet tycks ändamålsenliga för detta syfte.

Ett sätt att komprimera problemen med etiska uppfattningar är att sätta upp ett antal krav som om de kan uppfyllas leder till en mer grundad och sammanhängande etik. I bildillustrationen finns fyra krav specificerade som stöder en koppling mellan de olika elementen. Om alla tillgodoses av en etik anses etiken koherent.

1 Sanningskravet säger att etiken måste vara sann i en kvalificerad bemärkelse, med vilket avses att den är kompatibel med en vetenskaplig världsbild.

2 Konsistenskravet implicerar att olika moraliska bud måste vara kompatibla med varandra.

3 Ärlighetskravet innebär att det finns en överensstämmelse mellan etik och handling.

4 Nyttokravet innebär att konsekvenserna av regeln är positiva.

Beträffande vart och ett av de fyra kraven finns många som hävdar att ett sådant mål antingen inte är möjligt eller också inte är önskvärt. Kravspecifikationen kan ses som alltför hög eller övermaga. Det kan också ifrågasättas om inte måluppfyllelse av ett krav leder till att andra krav måste nedtonas eller helt överges, även om de bedöms som positiva i sig. Nyttan är förmodligen det potentiellt hegemoniska kriteriet. Effektmoral öppnar inte bara för att åsidosätta moraliska konventioner i Machiavellisk anda, utan också till att rättfärdiga hyllningar av goda lögnare.

Invändningar och alternativ.

Tanken att sätta kriterier på etiken för att bedöma den är kontroversiell. Alasdair MacIntyre (1968, 1981) är en av många som protesterar och menar att det inte går att mäta måtstickan. Som av så många andra försvaras moralen som absolut med mycket relativistiska argument. Bristen på fasta punkter gör att en tro, som för de icketroende framstår som mycket naiv, blir det mest absoluta. Moralerna hyllas och mystifieras. Gauthier (1986, s 310) uppfattar också att MacIntyres centrala budskap är att sofisterna begick ett misstag när de försökte att granska moralen kritiskt istället för att använda den som rättesnöre för kritik. I mina ögon framstår reflektion över etikens teser som en fruktbar inriktning.

Ett försök som ligger nära den presenterade modellens fyra kriterier är C.E. Harris (1986). Hans ansträngningar till en mer systematisk utvärdering av moraliska alternativ använde sig av fyra kriterier: 'consistency, plausibility, usefulness and justification'.

Med 'plausibility' betecknar Harris överensstämmelse med en allmän uppfattning och är den aspekt som har minst överensstämmelse med mina kriterier. Många andra ser moralisk bedömning som en sorts Rawlskt 'reflective equilibrium' mellan teoretiska principer å den ena sidan och en sorts folklig moralisk intuition å den andra (Rawls 1971). Virginia Helt (1982) argumenterar för att den intuitiva bedömningen bör vara en allvarlig testning av en etisk teori på liknande sätt som en vetenskaplig teori prövas mot empiriska undersökningar, och blir förkastad vid falsifierande empiri. Det finns dock även en poäng i kritiken av en alltför lyhörd anpassning till 'plausibility' (exempelvis Smart 1982, s 56). Om moraliska principer blott är intellektualiseringar av allmänna eller personliga åsikter och förkastas eller revideras var gång de går emot den intuitiva uppfattningen så saknar de all egen kraft. Etik är då inget mer än ett försök till en mer intellektuell och systematisk omskrivning av den konventionella moralen.

Genom att ha preskriptiv moral som en central del i modellen så tycker jag mig ha fått med den realistiska aspekten, - vad har folkliga uppfattningar att föreslå? Popularitet som kriterium blir dock att gå ett steg för långt. Konformism har så mycket kraft, redan utan att vara ett formellt kriterium, att andra kriterier kan bli negligerade. Därför ser jag det som lämpligare att betrakta elitistisk eller folklig intuition som en källa till alstrande av moraliska kandidater än som

ett sätt att särskilja goda regler från dåliga.

'Usefulness' som kriterium har vissa fördelar jämfört med 'nytta' i modellen. Harris avser med termen i första hand en förmåga att särskilja olika handlingsalternativ, dvs förmågan att ge precisa instruktioner. Detta kriterium har en fördel i att vara operationellt orienterat. Men det täcker inte in de totala konsekvenserna och det som är av avgörande betydelse för mångas bedömning. Hur blir ett samhälle med en viss moral att leva i på sikt?

Frågan om usefulness i en bredare bemärkelse leder lätt till en allmän kritik av moralfilosofin. Dess teorier kan ses som en tombola som genererar ett råd vilket kan visa prov på en viss konsistens, men det finns lika starka resonemang som kommer fram till en motsatt ståndpunkt. Filosofin saknar kraft att bli 'useful' för en rationell sökare, utan blir en sorts högakttad rationalisering av de värderingar som filosofen hyser av mer triviala personliga skäl (Posner 1999). Denna kritik mot moralfilosofi har en viss bäring, men det största problemet på preskriptiv nivå för usefulness är den rikliga förekomsten av dubbla doktriner. Godheten har många gudar som alla vill komma i första hand. 'Usefulness' är därför inte negligerad, utan den finns med som ambition för hela ansatsen med kriterier. Syftet är att prioritera och välja bort regler så att agenten får en samling utvalda regler vilka ger en vägledning till praktiskt handlande.

3.2 Problem med typologier

Det föregående delkapitlet behandlar mer principiellt hur olika etiska alternativ kan bedömas. För att komma från princip till praktik krävs dels att normerna kan aggregeras i grupper dels att normerna får ett genomslag i handlingar. Är det rimligt att hysa förhoppningar om ett sådant genomslag.

Eftersom min undersökning bygger på en typologi så kan det vara högst relevant att beakta en generell kritik. En utgångspunkt för typologins problematik och attraktion kan vara den följande historiska kopplingen av psykologi med medicinsk diagnos och socioekonomisk grupp. Dess otidsenlighet och kategoriska karaktär gör den lätt att förkasta, men det lockar mig att börja med ett exempel som snarare är svårsmält än insmickrande.

- Kolerisk - gul galla - adel
- Melankoliker - svart galla - präster
- Sangviniker - blod - borgare
- Flegmatiska - slem - bönder

Hippokrates står för kopplingen mellan vätskorna och temperament, medan socialgruppen är ett betydligt senare tillägg. Hur stor överensstämmelse som indikerades är diskutabelt, men balansen i kroppsvätskor ansågs som ytterst viktig också för den fysiska hälsan. Just dessa termer är passé även i folkligt tänkande, men de har ersatts med nya grupperingar som inte kan avfärdas som kuriosas. Frågan om någon modern uppdelning av personligheter har en effekt så att en psykologisk indelning tillför något utöver andra gruppindelningar. Om etik sätts som en fjärde kategorityp så uppstår frågan om den tillför något vid analys av mänskligt beteende.

Konsumtionsinriktning kanske inte förklaras lika bra av en särskillnad i olika livsstilar ("life styles") som av en uppdelning i socialgrupper. En ny gruppering bör visa sig ha någon relevans för beteendet, och därutöver, som ett andra steg, att den har ett bättre förklaringsvärde än en etablerad gruppindelning. Redan det första steget är svårt att klara.

Lennart Sjöberg är kritiker av typologier och menar att deras popularitet i psykologins vetenskapliga kretsar har avtagit (Sjöberg 1993 s 25). Den bedömningen är förmodligen korrekt och i skarp kontrast till olika uppfattningar i psykologiintresserade grupper i vilka Kohlbergs sex steg, Maslows behovshierarki och Jungs arketypiska personligheter inte bara åtnjuter popularitet utan även en hel del respekt. Idéerna harmonierar med en "Folk conception of human behavior" (Sjöberg & Drottz-Sjöberg 1993, s 8) som också influerat många vetenskapsmän i angränsande discipliner. Det är lockande att tänka sig människor som typer med en konsistens i uppfattningar, gärna en som livsstil eller 'en humanistisk människosyn', som inte är determinerad av en materialistisk komponent som ges av exempelvis demografiska data. Vad vi tänker, vill och känner har betydelse och något vi har ett voluntaristiskt inflytande över.

En uppdelning som påminner om denna undersökning är den Wildavsky & Dake (1990) kallar 'culture theory'. Med hjälp av ställningstaganden i sex "items" (två inriktade på varje kategori)

klassas FP i någon av de tre grupper 'egalitarian', 'hierarchical', och 'individualistic'. Sjöberg är kritisk till såväl denna teoris förklaringsvärde som andra uppslag, då resultaten blivit besvikelser när det kommer till empirisk prövning. "In the prediction of behavior, 'proximal' variables constitute the only known efficient basis." (Sjöberg 1993, s 24)

Det tycks finnas två huvudsakliga alternativ. Det ena är index mot index. Jämför man exempelvis en persons värderingar i en rad miljöfrågor med hennes konkreta handlande så erhåller man svaga samband. Men om man låter det specifika beteendet ersättas av ett index som består av en rad olika miljörelaterade handlingar så är det möjligt att få en bättre korrelation (Fishbein & Eisen 1975). Detta låter hoppfullt och intressant, men visar på en möjlighet som ligger utanför den tänkta omfattningen av min undersökning.

Det andra alternativet är att söka samband mellan handlingar och proximala variabler. Detta är betydligt mer hanterbara projekt och det förefaller också intuitivt rimligt att få starka samband. Mot detta finns dock en stark invändning - resultatet blir lätt trivialt. Anders Biel (2000) föreslår en ytterligare precisering av intention så att man skulle särskilja 'planerad intention' från 'målintention'. Om man istället för 'positiv till energibesparing' mäter 'intentionen att installera en värmepump' så förefaller det troligt att handlingen att köpa en värmepump har en starkare korrelation till intentionen än till värderingen. I ett sökande efter starka samband riskerar man att hamna så nära handlingen att prognosen blir ointressant. I artikel IV (avsnitt 1.4) diskuteras ett framgångsrikt projekt av Christie & Geis.

Att se etik som någon sorts semireligiös aktivitet vilken genererar ett intrinsiskt värde tycks mig som ett beteendevetenskapligt irrelevant projekt. Mitt val är att fortsätta att försöka hitta samband som är teoretiskt intressanta även om andras misslyckanden måste tas med i bilden. Ett mer lockande alternativ än att ge upp kopplingsambitionen och förklara etik och handling för skilda världar blir då att undersöka om mindre prominenta värderingar kan ha en praktisk betydelse.

Ett problem jag delar med alla andra som gör en kategorisering, är att ju mer forskaren preciserar vilka åsikter personer i en grupp bör ha för att dessa åsikter skall bli tydliga och sammanhängande, desto svårare blir det att empiriskt finna denna grupp. Ju fler åsikter som

preciseras desto fler försökspersoner uppvisar blandade profiler. Det logiska slutresultatet kan bli att det blott destilleras fram en enda helgjuten kristen, socialist eller reciprok - forskaren själv. I många sammanhang nöjer man sig dock med mycket enkla definitioner av vad som står under beteckningen. Socialist definieras ofta som att personen själv betecknar sig som socialist och då berör man inte fundamentala frågor som demokrati mot diktatur eller planekonomi mot självstyre. Kristna väljare definieras i valbarometrar ofta som personer vilka uppger att de går i kyrkan en gång i månaden eller mer.

Jag är medveten om att det finns få personer som klassar sig själva som reciproker samt har en bild av hur en sådan person är och som de sedan söker leva upp till. Jag tror dock att beteende inte bara påverkas av en identifikation med någon sorts förebild ("role model") utan att principer har en direkt påverkan. Om det fanns etablerade och stringenta kategorier i vilka människor tydligt låter sig indelas, så riskerar en ny indelning att bli improduktiv genom att i högre grad skapa förvirring än tillföra något nytt. Jag hävdar att gällande uppdelningar av moralisk relevans i så hög grad lider av problem med inkonsekvens och/eller ringa empirisk förankring att det saknas en fruktbar indelning. Min indelning blir inte en omotiverad variation. Dess teoretiska grund gör den tillräckligt intressant att följa upp även om försökspersonerna visar en mycket svag tendens att klustermässigt gruppera sig enligt teorin. Däremot kvarstår kravet för denna indelning, liksom för andra, att den kan kopplas till skillnader i handlingar för att uppdelningen skall vara av beteendevetenskaplig relevans.

3.3 Det egocentriska predikamentet

Direkta eller indirekta mål?

I många sammanhang drivs tesen att det är mer effektivt att sikta mot indirekta mål än direkt mot det egentliga målet (exempelvis Henry Ford och J S Mill). Mål som pengar och lycka uppnås mer framgångsrikt genom mer proximata och operationella mål än en strävan mot "nu skall jag bli rik/lycklig". Det bör noteras att möjligheten att nå viktiga mål på ett indirekt sätt, som en sorts sideeffekt, inte är hypotetiska anspråk utan faktiska och teoretiskt underbyggda.

Alltsedan Mandeville har liberaler talat om den mekanism som omvandlar "private vices to public virtues". En ofta citerad sekvens av Adam Smith beskriver tanken "It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we expect our dinner, but from the regard to their own interest. We address ourselves not to their humanity but to their self-love, and never talk of our own necessities but of their advantages. Nobody but a beggar chooses to depend chiefly on the benevolence of his fellow citizens" (1776, bok 1 kapitel 2). Denna tanke saknar inte empirisk grund, utan hela den västerländska välståndsutvecklingen kan ses som ett stöd.

Altruismens förespråkare gör oftast inte lika tydliga anspråk, men många resonemang förs om att en handlingsstrategi på synbar kontrakurs med egenintresset ändå ger goda resultat också i det hänseendet. I sista hand kan Gud bistå med en riklig belöning, men det finns också en rad andra indirekta belöningar för den som tror sig agera osjälviskt. Inte minst omtalas ofta en riklig emotionell tillfredsställelse med det egna handlandet. Social uppskattning och status påverkas av att följa hyllade normer och gör att det kan bli en mer materiell utdelning på handlingar som utförs i tron att de är upppoffringar. Den resonemangslinjen kan exemplifieras med Richard Alexanders bedömning: "This means that whether or not we know it when we speak favorably to our children about Good Samaritanism, we are telling them about a behavior that has a strong likelihood of being reproductively profitable" (1987, s 102).

Många effekter är starkt kopplade till det handlande som föreslås och bör ses som en del av förslaget, även om de inte anses eftersträvangsvärda i sig. Altruistisk moral frammanar en del generösa givare, men sådant handlande genererar också mottagare vilka rimligtvis bör betecknas som egoister. Det finns därför goda skäl att hålla frågan om konsekvenser öppen för ytterligare analys av vilken normativ etik som är lämpligast, och inte låta den frågan avgöras genom slutsatser om filosofisk ambition. Även om reciprociteten skulle bedömas vara den bästa normen enligt filosofisk konsistens, så kan ändå altruism eller integritetsmoral vara effektivare och generera mer samarbete.

Vad som talar för reciprocitet är människans förmåga att skapa sig en god bild av verkligheten och sedan agera utifrån denna. De andra två normativa alternativen blir konstruktiva om det är så att vi förleds av illusioner. Om så är fallet är det väsentliga att hitta korrigeringar

vilkas främsta dygd inte är i överensstämmelse med slutmål/sanning, utan att de instrumentellt har förmågan att leda oss rätt. Om tron på gud hindrar människor från att begå självmord, så är tron en primärt uppbygglig åsikt; om den är sann eller falsk är av sekundär betydelse.

För altruismen talar att det finns så många spärrar mot samarbete att det ofta behövs extra kraft för att i praktiken uppnå ett samarbete. En ogrundad optimism kan vara en sådan källa till utspel; man tror andra om gott och tonar ned möjligheten att man bara blir utnyttjad. En normativ etik som säger att man har en skyldighet att tjäna andra blir en annan stödkraft. Kanske kan den också hjälpa till att ta människan ur en subegoistisk fälla? Med detta avses den situation att en pessimism om andras beteende och en rädsla att bli lurad gör att man undviker lönsamma sociala interaktioner.

För integristen finns ett annat scenario. Vi har en rad starka prosociala mekanismer som hårt styr vårt beteende mot konformism och anpassning. Vad som krävs för att uppnå en balans i ett ömsesidigt samarbete är en normativ etik som plockar fram rätten till självförverkligande. Det finns många argument för detta, t ex sensmoralen i Milgrams experiment (1974). (När en annan person uppfattades som en auktoritet och den som hade ansvaret, så bidrog 2 av 3 försökspersoner med att ge vad som framställdes som elchocker till en dödlig nivå. Situationen upplevdes som ytterst obehaglig och trots frånvaron av tvång så handlade försökspersonerna enligt regeln 'jag gjorde som jag blev tillsagd'). Hotet mot fruktbara samarbeten är kanske inte 'atomism' utan en social konformism som okritiskt accepterar allt för mycket.

Självöverskattningens problem

Att reciproka normer leder till reciproka handlingar tycks föga problematiskt vid ett första påseende, men detta är inte givet. Även om man är överens om en reciprok norm så kan det föreligga problem. Två forskare som skriver en artikel kan vara överens om att den som stått för den huvudsakliga prestationen skall stå som första namn. Två andra tänkbara principer är att personen som har högst senioritet (och skänker mest auktoritativ kraft) eller att den som har minst antal publicerade artiklar (och därför mest behöver ett huvudförfattarskap) står först. Även om man är överens om principen 'plats enligt prestation', kan denna situation ändå leda till en konflikt av ett flertal familjära skäl. I botten ligger något jag vill rubricera

som "det egocentriska predikamentet". De flesta av oss har en tendens att övervärdera vår egen förmåga och våra egna insatser. Undersökningar visar att 80% av alla bilförare anser sig höra till den bättre halvan. Än mer besvärande var en annan undersökning som visade att 94% av universitetsprofessorer anser sig vara över genomsnittet (Frank 1995, s 104). Det har även visat sig att när det gäller att fördela framgångar mellan tur och skicklighet och motgångar mellan oskicklighet och otur så visar mentalt friska människor en betydligt större avvikelse från realism, genom att tro på en oberättigad skicklighet och en vidlyftig otur, medan deprimerade människor visar en betydligt mer realistisk bedömning (Brown 1986). En självöverskattning är inte bara normal i betydelsen vanlig, utan även normal i betydelsen frisk.

En egocentriskt skev syn där man ser sig själv som störst, bäst och godast kan ha en positiv funktion genom att uppmuntra till aktivitet. En tro på aktivitetens möjlighet kan vara positiv även om den skulle vara förvrängd. Den återhållande kraften är inte sanningen i sig, utan när överskattningen leder till ett självdestruktivt beteende. Risken för ett sådant beteende kan dock vara avlägsen om det finns andra spärrar. Feghet kan ju vara en separat variabel som gör att självöverskattningen inte leder personen in i situationer som med hög sannolikhet bringar honom på fall. Men för det alltmer omfattande samarbetet i mänskliga samhällen kan egocentriciteten få maladaptiva konsekvenser.

En förenklad situation kan vara två individer A och B som har att välja mellan att agera var och en för sig eller samarbeta. Två frågor kan ställas för respektive etisk grupp. Vilka normativa principer gäller för beslut mellan samarbete eller inte och på vilket sätt kan dessa principer kunna underlätta eller försvåra ett val av samarbete?

För integritetssfären låter jag gängse ekonomisk mikroteori ge svaren. Den ses ofta inte som normativ utan snarare som en tankemodell för hur en rationell aktör skulle bete sig, men jag tycker inte att det är missvisande att använda den som en normativ teori. Många spelteoretiska resonemang består av konstruktioner där en rationell aktör inte samarbetar utan hamnar i ett Nashkevililibrium som inte är Paretooptimalt. Den typen av exempel ger föga underlag för det centrala anspråket att en integritetsfilosofi leder till samarbete. Ett resonemang som ligger i linje med filosofin och som skulle ge underlag för detta anspråk är följande.

Den som följer den rationella teorin har en situation som är relativt lätt att bedöma. Det är två tillstånd han behöver analysera, sitt eget resultat utan samarbete och sitt eget resultat med samarbete. Han kan och kommer naturligtvis att förhandla för att förbättra sitt resultat om en sådan möjlighet finns, men ytterst avgörs beslutet av om $U_A^S > U_A^E$, (U står för nytta, A för personen, S för samarbete och E för enskilt.). Om den andre (B) tjänar mycket eller lite är inte avgörande. Detta oberoende av ytterligare faktorer - om vilka informationen dessutom ofta är otillförlitlig - är en väsentlig fördel. Om situationen bedöms på motsvarande sätt av B så är också han villig att samarbeta.

Egocentricitet är rimligtvis ett speciellt problem för den som leds av en rättvissekänsla. Det finns en avsevärd risk att den som håller hårt på reciproka normer blir en egocentrisk rättshaverist som inte kommer till samarbete, då många erbjudanden framstår som skeva, ja djupt orättvisa. Hur påverkas bedömningen av olika handlingsalternativ utav den normativa inställningen? För reciproka individer blir tröskeln till samarbete lite högre $U_A^S > U_A^E + RB$. RB står för RättviseBrist och är det negativa värde som stundom är förknippat med ett samarbete (därför har det förts till det högra ledet då det vänstra ledet måste kompensera en sådan effekt). Riktvärdet för rättvisa är en 50/50 delning av differenserna mellan As och Bs reservationspris; det som de kan uppnå var för sig med enskilt handlande. En delning av samarbetsfördelen $U_A^S - U_A^E + U_B^S - U_B^E$ i lika delar är önskvärd enligt reciproker om det inte föreligger synnerliga skäl till endera partens favör. En upplevelse av att motparten kräver en stor del av överskottet över reservationspris skapar lätt ett motstånd mot att träffa en överenskommelse. Här föreligger en risk att en eller båda personerna ser en skevhet utan att en sådan föreligger i verkligheten. Man felbedömer den andres preferenser och/eller situation. Realism talar emot att anta att det föreligger komplett information. Fördelen med reciprociteten kan vara att då den finner en långsiktig lösning blir den stark eftersom den ger en väsentlig fördel över reservationspriset för båda parter. Eventuellt kan en sådan rationalitet överbrygga momentana svårigheter.

Altruisten har ett annat sätt att lösa det egocentriska predikamentet. Om medförfattaren står som första namn behöver han inte se detta som ett orättmätigt tecken på att denne jobbat hårdare eller varit mer

kreativ, utan som ett tecken på att han själv är godare. Utifrån ett moraliskt överläge är han hygglig mot sin mer egoistiske kollega. $U_A^S + G > U_A^E$. Om det föreligger en möjlighet att hjälpa någon annan med en god gärning G är det ett skäl för samarbete även om samarbetet i sig U_A^S är sämre för A än att handla enskilt. Om både A och B ser sig som goda givare ökar inriktningen mot att samarbeta. Oscar Wilde hävdade att varje lyckligt äktenskap bygger på ett ömsesidigt missförstånd. En dubbelriktad altruism är en liknande lösning som upplevs mycket positivt. Personen är beredd att göra en insats till en nettokostnad (så länge den inte överstiger hans maximala altruistiska villighet; G), men möts av en ej krävd, men rimligtvis uppskattad, motprestation: 'Jag tycker Du skall vara första namn.'

Det som framförallt lyfter upp de andra två sfärerna till möjliga rivaler är just deras förmåga att lösa det egocentriska predikamentet, genom att i sina normer bortse från jämförelsen med andra, respektive genom att utnämna en del personliga försämringar till dygder.

Val mellan olika samarbeten

Valet står inte bara mellan Samarbete och Icke-samarbete utan mellan ett etablerat samarbete och ett nytt. Också här finns en del skillnader som kan tänkas få avsevärda konsekvenser.

I integritetssynen ligger ett rationellt val mellan nya och etablerade samarbeten. Om nettot mellan utdelning och insats i ett nytt alternativ är högre så sadlar integristen om. Av integritetsfilosofin följer ofta en stark preferens för marknaden som metod. Effektiviteten gör att man får ett optimalt pris liksom att möjligheter till komparativa fördelar utnyttjas så att lösningen nalkas Paretooptimalitet.

I reciprociteten finns mer av ett satisfieringstänkande. Om samarbetet är lönsamt, så finns en preferens för att välja en mer konservativ princip; "If it works, don't fix it". Även i högst kommersiella sammanhang kan den strategin vara fördelaktig. En japansk "keiretsu" med långsiktiga underleverantörsrelationer är ett alternativ till en västerländsk linje med hård konkurrens mellan underleverantörerna om vem som skall få sälja under nästa tidsperiod. Reciprociteten är mindre dynamisk och mer stabil i sina

val än integritet.

Altruismen är ännu mindre diskriminerande mellan olika alternativ. Altruisten kan fortsätta med en verksamhet som är negativ för den egna personen. Prioriteringen av vilka projekt som ger mest godhet är knappast optimalitetssökande. Antingen är den situationsorsakad, så att personen reagerar på situationer som uppstår nära; han hjälper dem som är i nöd eller som han tycker synd om. Eller också fastnar han för ett visst projekt och fokuserar på det. Det är nog sällsynt med en optimeringsprocess där agenten frågar på vad sätt han kan göra mest gott. Som generell attityd kan altruism vara lika ombytlig som integritet, men den är inte diskriminerande på samma målmedvetna sätt.

Den dynamiska effekten är förmodligen den att integritetsmoralen är den mest diskriminerande och redo för omprövning och anammande av nya lösningar. Om det sedan är resultatmässigt rationellt är en öppen fråga. Den här dynamiska effekten är dock något av en förklaring till en attityd som genom marknaden kan generera samarbete i stor skala. Om man bara ser integritetsfilosofin som en misstankens och kanske också avhoppens filosofi, så är det svårt att se någon samarbetsgenererande potential. Den potentialen ligger kanske just i en starkare strävan från mindre produktiva till mer produktiva samarbeten.

3. 5 Sammanfattning kapitel 3

Många gånger diskuteras etik som ett avskilt system av karaktären 'vad är rätt moral ur ett etiskt perspektiv'. Här görs en granskning av etiken på ett mindre cirkulärt sätt. Fyra krav ställs för att en etik skall kunna bedömas som koherent. (I kapitel 5 kommer de tre etiska modellerna att granskas utifrån dessa fyra krav).

1 Sanningskravet säger att etiken måste vara sann i en kvalificerad bemärkelse, med vilket avses att den är kompatibel med en vetenskaplig världsbild.

2 Konsistenskravet implicerar att olika moraliska bud måste vara kompatibla med varandra.

3 Ärlighetskravet innebär att det finns en överensstämmelse mellan etik och handling.

4 Nyttokravet innebär att konsekvenserna av regeln är positiva.

Problem med typologier penetrerades. Trots svårigheter att få fram starka resultat så hävdas värdet med att ha såväl en distans mellan värde/attityd och handling som att söka samband mellan dem. Typologier är svåra att undvara om man vill uppnå den generalitet som är vetenskapens ambition. Motståndet i populärkulturen mot att kategorisera - 'man skall inte generalisera' - ansågs inte tillräckligt kvalificerat för att behöva diskuteras i detta sammanhang.

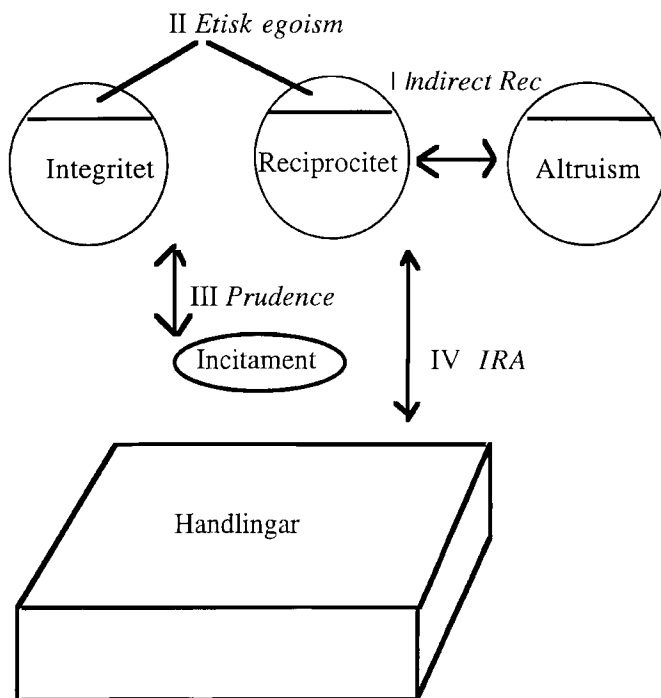
I kapitlets sista avsnitt diskuteras de tre normerna som psykologiska tumregler med beteendevetenskaplig potential. Det är inte givet att reciproka normer med nödvändighet leder till reciproka handlingar utan att de andra sfärerna reser anspråk på att göra detta bättre. De olika anspråken kan kondenseras till några olika enkla modeller för att behandla det egocentriska predikamentet.

4 Kommentar till artiklar

I detta kapitel kommer de olika artiklarna att kommenteras. I respektive sammanställning finns en kort presentation av syftet, som visar hur artikeln kommer in i den modell som successivt utvecklats i tidigare kapitel. Därefter redovisas vilka slutsatser artikeln kommer fram till och konsekvenserna av dessa slutsatser för modellen.

Huvuduppsats är det spelexperiment och den attitydundersökning som redvisas i avsnitt 4.4. Artiklarna presenteras i skilda avsnitt i samma ordning som de sedan, i full text, följer i avhandlingen. En bild kan vara till hjälp för att visuellt åskådliggöra var i modellen som respektive artikel kommer in och därmed också indikera den problematik som tas upp till diskussion.

Figur 6 Artiklarnas plats i modellen



4.1 'On Indirect Reciprocity - between Reciprocity and Altruism' (I)

Termen "Indirect Reciprocity" är myntad av Richard Alexander (1987). Hans tes är att altruistiskt/oegennyttigt beteende blott är skenbart och beror på att man avgränsar en handling alltför snävt och exkluderar effekter som är mindre uppenbart kopplade till handlingen ifråga. Gängse analys begränsar sig inte till observationen att A hjälper B, utan noterar huruvida B sedan hjälper A varvid reciprocitet/samarbete är en passande beskrivning av beteendet. Med indirekt reciprocitet avses att B inte returnerar hjälpen till A, men att någon annan, C, gör det. Alexanders tes är att det normalt finns en C som utfärdar en belöning och att det därför är lämpligt att inkorporera synbarlig oegennyttia i samarbete. Även vad gäller adaptiva strategier - såväl för djurs beteende som för människors sociala agerande - slutar en del fall olyckligt, men det intressanta är de långsiktiga och genomsnittliga utfallen. Synbarlig altruism är inte självupppoffrande om man tar hänsyn till social utdelning, varför den inte är något annat än skönskrivet eller omedvetet samarbete. Om Alexanders bild är riktig faller självupppoffring som egen kategori. Den altruistiska moralfilosofin blir missvisande, vilket kan vara intellektuellt stötande, men det finns ingen som blir manipulerad. Den person som gör synbarligen oegennyttiga handlingar belönas, så det finns inte något direkt faktiskt problem. Många andra personer har snarlika åsikter där gränsen mellan altruism och reciprocitet blir skenbar. Syftet med artikeln är att granska gränsområdet mellan självupppoffring och samarbete för att utröna om självupppoffring är illusorisk och istället utgör en form av lönsamt samarbete.

I artikeln hävdas att det finns beteenden som inte är adaptiva och som förtjänar altruismbeteckningen på gott och ont. Orealistiska förväntningar eller belöning av metafysisk slag kan inte ses som belöning i ett materialistiskt perspektiv även om de kan ha en motivationsmässig effekt. För en del handlingar är det förväntade värdet i förhållande till upppoffringen lågt. Om A erhåller en belöning via C så finns en rationalitet, men det kan vara klokt att lyfta fram den och knyta sådant beteende närmare till reciprocitet. Några olika varianter av indirekt reciprocitet presenteras och diskuteras varvid konklusionen blir att dessa subgrupper går att hänskjuta till antingen samarbete eller självupppoffring. Det förefaller rimligt att A genom varianterna 'reciprokt rykte' eller 'institutionell reciprocitet' kommer

att åtnjuta en motprestation som gör den ursprungliga handlingen rationell. Däremot leder varianterna 'generöst rykte' eller 'metafysisk reciprocitet' knappast till en tillräcklig motprestation utan de bör ses som former av självupppoffring. Artikelns slutsats är att det är olyckligt med en sammanblandning av reciprocitet och altruism vad gäller normsfärer liksom en sammanblandning av samarbete och självupppoffring vad gäller beteendekategorier.

Som påtalats finns en risk för att kategorierna försvinner genom att självupppoffring bedöms som samarbete och samarbete bedöms som en form av egenintresse. Etiken blir då ett frikopplat plan som inte har någon relevans, utan argumenterar kring illusoriska skillnader. Altruismen må råda i en filosofisk diskurs, men i realiteten finns inget sådan beteende. Artikelns slutsats blir att distinktionen mellan reciprocitet och altruism finns på effektplanet och att olika normer är kopplade till dessa skilda beteenden. Åtskillnaden är inte skenbar utan reell och det finns goda skäl att upprätthålla denna distinktion i etisk analys.

4.2 'Etisk egoism - en prövning av kritiken.' (II)

Kritiken mot etisk egoism är ofta långtgående (Österberg 1988, Campbell 1979), och om den skulle visa sig riktig så skulle det innebära ett svårt slag mot såväl integritetsmoral som reciprocitet då båda dessa bygger på premissen att en etik skall vara förenlig med individens intresse. Integritet och reciprocitet är inte egoism i ordets negativa bemärkelse, men än mindre förespråkar de självupppoffring och agentneutralitet. Reciprokens behandling av sin partner bottnar inte i lika mycket omtanke om denne som omtanke om sig själv, utan i att samarbetet fordrar hänsyn för att inte upphöra. Om en sådan prioritering av det egna jaget är fel, så utgör det ett slag mot grunderna för dessa moralsfärer. Syftet med artikeln är att undersöka om kritiken av etisk egoism är så stark att den filosofin faller på konsistenskravet. Kanske kan man försvara den simplistiska åsikten att egoism är omoral och att de tvistiga frågorna är hur den åsikten skall marknadsföras och genomdrivas?

Många kritiker har förkastat andras försök att formulera starka argument mot etisk egoism för att sedan göra nya försök (exempelvis Österberg 1988). Om man inte har så hård konkurrens från försvarare, så borde en sådan kritikertävlan ge ett visst resultat. Min

analys visar dock att kritiken mot etisk egoism är förvånansvärt svag. Det närmast unisona fördömandet backas inte upp av några hållbara resonemang. Min slutsats är att det som är väsentligt i kritiken inte visar på någon filosofisk inkonsekvens i etisk egoism utan utgör två argument av annan karaktär. Det ena, 'förhoppningsargumentet', är i sig själv en inkonsekvent invändning, men så psykologiskt lockande att tom Kant attraherades. Om andra kan fås att känna en plikt bortom reciproka konventioner så kan jag själv i vissa situationer komma i åtnjutande av sådana tjänster som inte skulle ha tillhandhållits om samhället präglats av en mindre långtgående moral. Denna lockelse förbiser dock en balans mellan rättigheter och skyldigheter.

Det andra argumentet är betydligt starkare, men inte av principiell, utan av empirisk natur. Enligt Donald Campbell (1975) kan altruismen ses som instrumentellt rationell. Enligt hans fjädermodell kan mänskligt beteende ses som en jämviktspunkt mellan en stark naturlig kraft som kan betecknas som egoism och en motriktad kulturell kraft som kan betecknas som altruism. Den naturliga motkraften gör att altruismen aldrig kommer att nå sina officiella mål och det är heller inte önskvärt. Det önskvärda tillståndet ligger dock lite mer åt det altruistiska hållet än den faktiska situationen, så altruismen drar åt rätt håll även om dess budskap har många brister. Campbell menar att det instrumentella värdet av altruism som en kraft som påverkar i rätt riktning är det centrala, och detta gör den socialt önskvärd.

De som analyserar altruismen specifikt kommer stundom till kritiska slutsatser som kan vara riktiga i sig; altruistiska idéer är ofta självgodas lögn, intellektuellt nonsens och det råder motsättningar mellan olika altruistiska ideal. Men eftersom det mänskliga samhället felar åt det egoistiska hållet bör dessa altruistiska föreställningar inte överges. Den åsikt som är huvudmål för Campbells invändning är modern psykologi som generellt prioriterar personliga emotioner över sociala normer och tabun. Dessa kan tyckas både irrationella och destruktiva för individen, men Campbell ser en fundamental social nytta. Många delar hans uppfattning; altruism är en korrigeringsfaktor som behövs för att få själviska individer att fungera socialt tillsammans. Han påpekar att alla samhällen har haft en hög grad av altruistisk agitation och bekämpat egoistisk filosofi. Med den diversitet som finns mellan mänskliga kulturer så skulle det finnas några kulturer som bygger på en mer egoistisk bas om detta

vore möjligt. Tilltro på en sådan socialt nödvändig funktion är enligt min bedömning altruismens kärna; mycket annat är förvirrad retorik.

Etisk egoism är inte fel i något logiskt hänseende, men den skulle kunna falla på negativa konsekvenser. Att altruismen verkligen skulle vara instrumentellt rationell är något jag ifrågasätter, men den hypotesen tycks mig betydligt mer möjlig än tron att det i någon reell bemärkelse finns en generell metafysisk skyldighet till osjälviskt beteende. Filosofiskt är det altruismen som har problem att rättfärdiga sig. Dess starkaste försvar är att den kan utgöra en förvirrad, men socialt produktiv illusion.

Kritiken av etisk egoism saknar tillräcklig substans för att tillfredsställande motivera sin förkastelse av etisk egoism. Det finns inte något olösligt problem med intern konsistens som så ofta hävdas. Detta tillbakavisande av kritiken är viktigt för att försvara inte bara integritetsetik utan också reciprocitet. Detta svar är av central betydelse för konsistenskriteriet som rekommenderades vid utvärdering av etiska teorier.

4.3 'Moral Compliance and the Concealed Charm of Prudence.' **(III)**

Som åskådliggjorts i Figur 6 behandlar denna artikel steget från etik till handling. Vad får agenten att följa de normer som föreslås? Hur skall man ta steget från buden i etikens sfärer till handlingens kategorier? Ärlighetskravet är inte bara en fråga för den personliga moralen, utan i hög grad en fråga som gäller samhällsmoralen. Hur skall jag veta att andra följer de regler som överenskommits? Efterlevnad är en central fråga för varje moralfilosofi som har ambition att kunna tjäna som samhällsmoral och inte bara vara ett tankeexperiment. Med tanke på detta är 'compliance' ett förvånansvärt eftersatt fält. Den betydelsefulle utilitaristen Jeremy Bentham skrev mycket kring kriminologi, men detta blev ett separat ämne och dess instrumentella perspektiv kom inte alls att påverka eller integreras med utilitarismen som blev en ren moraltes, fjärran från compliance och prudence. Efterlevnad är dock inte främst en polisiär fråga, utan också en fråga för valet av lämpliga normer. Det skall löna sig att spela rätt; rationalitet och effektivitet bör förenas. Syftet med denna artikel är att ge ett bidrag till en instrumentell etik, samt diskutera för- och nackdelar med en etik som inte vill låta sig

begränsas av instrumentella möjligheter.

Artikeln anknyter till den klassiska debatten där 'ren moral', såsom Kants 'True virtue', ställs mot en mer prosaisk 'prudence'. Speciellt granskas kritiken att prudence inte klarar av att lösa 'the commitment problem'. Med detta menas att den som ställer ut ett löfte och kommer att genomföra löftet har svårighet att få andra att övertygas om seriositeten i denna intention. Frank (1988) och Gauthier (1986) anser att en mer kategorisk dygd kan lösa det problemet. I denna fråga hamnar jag i polemik med Gauthier som annars i hög grad är min läromästare när det gäller filosofiska resonemang för en reciprok moral. Artikeln förespråkar en mer blygsam lösning på 'the commitment problem' än ett heligt löfte. Om utdelande av en bestraffning är i harmoni med den drabbades långsiktiga intresse, så har detta en tillräcklig realism för att vara avskräckande. Heliga hot - som är mycket kostsamma - om vedergällning kan stundtals övertyga, men sådana hot är inte nödvändiga för att hålla samhällets medborgare på den smala vägen. Varken medborgarna eller rättsskiparna behöver ha ett patos utöver rationalitet. Regeln bör vara att brott inte skall löna sig och att brottsbekämpning skall löna sig. Kastas dessa relationer om kan inte en god moral hålla emot. 'Prudence' är nyckeln till 'compliance'.

Artikeln ifrågasätter också om det verkligen är egoism som är problemet i Fångarnas dilemma och visar på att altruism ger motsvarande problem. I denna artikel konkretiserar jag vad en reciprok moral påbjuder i en fångarnas dilemma situation. För att undvika missförstånd skall påtalas att denna situation inte är en ren engångs fångarnas dilemma av spelteoretisk typ, utan den mindre avgränsade situation av samhällsvetenskaplig typ där spelarnas beslut påverkas av bl a bedömningar av rykteseffekter för framtida spel. I den situationen blir fångarnas dilemma i högre grad ett verkligt dilemma utan en entydig logisk lösning. Mitt lösningsförslag är att det förväntade beteendet av den andre spelaren avgör om man bör Bidra eller Svika. Det kan inte vara en plikt att ge sig in i en relation för att bli utnyttjad. Vad moralen bör föreskriva är att spelaren inte utnyttjar situationen för att få en extravinst utöver (Bidra; bidra). Spelaren avsäger sig den möjligheten, men belastar samarbetsalternativet med risken för att den andre sviker, dvs en viktning av (Bidra; bidra) och (Bidra; svika). Om det förväntade utfallet av att själv Bidra är bättre än nollalternativet (Svika; svika) så bör han välja att söka samarbete genom att välja Bidra.

Artikelnslutsats är att ärlighetsfrågan och nyttighetsfrågan inte kan separeras från valet av moraliska normer, utan aspekterna måste samordnas. Ärlighet och nytta är inte bara effekter av etik, utan också kriterier på hur bra eller dåliga etiska normer är. Incitament och implementering bör inte ses som praktiska problem av lägre dignitet utan som centrala bedömningsgrunder. Artikelns analys ger grund för hur en reciprok moral formas med villkor att effekten skall vara positiv för såväl agenten som kollektivet. Att bara göra bedömningar av vad man anser vara kollektivets intressen och negligera individens intressen ökar antalet moraliska projekt att föreslå, men förlorar kapacitet att prioritera de som är genomförbara. Bara etik som går från ord till handling har någon beteendevetenskaplig relevans.

Incitamentfrågan för agenten är en central faktor och när den vederbörligen beaktas slår det hårt mot altruistisk etik. Märkligt nog förespråkas ofta den motsatta uppfattningen att bristen på incitament för altruism implicerar ett oberoende av incitament och att detta oberoende är en komparativ styrka. Här hävdas att oberoendet är skenbart, men bristen är reell och väsentlig. Det krävs att etik tillämpas i realiteten och för denna centrala fråga om efterlevnad har incitamenten för agenten en central betydelse. Detta leder i sin tur till ett mycket tungt skäl att preferera reciprok och integristisk etik framför altruism.

4.4 'Etiska normer och agerande i ett ekonomiskt experiment' (IV)

Många spelexperiment fokuserar på frågan om parternas rationalitet, men intresset har successivt ökat för andra förklaringar till variationer i beteenden än blott bristande rationalitet. En spännande forskningsuppgift är att undersöka om och hur det föreligger överensstämmelse mellan mönster i beteendet och mönster i moraliska värderingar och föreställningar. Uppfattningar om etikens betydelse för beteendet varierar starkt och påverkas inte bara av observationer och reflektioner utan influeras också av forskarens förhoppningar och besvikelser.

Ett ytterligare syfte med artikeln är att skaffa en personlig erfarenhet av empiriskt arbete och att erlagga ett gesällprov med ett arbete från ax till limpa. Eftersom arbetet är såväl en enkätundersökning som ett

ekonomiskt experiment så ger det erfarenhet av undersökningsmetodik i två rätt åtskilda empiriska traditioner.

För enkätdelen finns två syften. Det ena är att åstadkomma den uppdelning i de olika attitydgrupperna vars beteende skall undersökas i experimentet. Det finns dock också ett syfte att pröva och utveckla kategoriuppdelningen som självständig teori. Finns det ett empiriskt stöd, så att de attityder som bedömts höra ihop, också i realiteten är korrelerade med varandra? Kan den här undersökningens resultat bidra till att framtida undersökningar kan starta med ett batteri prövade och utvalda frågor?

Resultatet av enkäten gav 35 signifikant parvisa samband mellan värderingar av olika frågor. Samtliga signifikanta samband var i överensstämmelse med avhandlingens modell. (Vid positiv korrelation hade personerna förväntats instämma i båda eller också vara emot båda påståendena, och vid negativ korrelation hade personerna förväntats instämma med det ena påståendet men ej med det andra). Vid gruppindelningen har en del personer en distinkt altruistisk profil med låga värden i index för de andra kategorierna. Det finns många personer med höga indexvärden i både reciprocitet och integritet, så de tre grupperna är inte på ekvidistans utan de två senare ligger närmare varandra. Ett komprimerat frågebatteri utvecklades för en effektivare uppdelning vid framtida försök av undertecknad eller andra forskare.

Det tvåpersoners fördelningsspel som använts i experimentet är olika varianter av ultimatumspel. Den spelare av de två som fått högst poäng i en ordtävling tilldelas rollen 'Proposer', vilket innebär att han får föreslå en fördelning av 100 kronor. Det belopp han vill behålla kallas P-belopp. Spelaren med det lägre tävlingsresultatet tilldelas en roll kallad 'Responder'. Han skall ange det minimum han kräver, R-beloppet, för att acceptera den föreslagna fördelningen. Respondern får det eventuellt högre belopp Proposern erbjuder, inte blott R. Men om summan av P och R överstiger 100 kronor har de två spelarna förhävt sig och ingen får någonting alls.

Spelteori säger att Respondern bör välja lägsta belopp över 0, i detta fall 5 kronor då svaren var begränsade till steg om 5 kronor. (Den läsare som anser att Spelteorin även föreslår 0 kr ombedes läsa den mer utförliga analysen om detta i artikeln). Proposern förutser R-beloppet 5 kronor och väljer därför 95 kronor till P-värde. Faktiska

utfall i experiment blir mycket annorlunda och detta har blivit föremål för såväl många olika försök som en intensiv debatt.

En avsevärd fördel med de data jag arbetade med var att deltagarna inte blivit lottade mot motspelare eller fått sina ordpoäng uträknade vid beslutstillfället i spelet, så de fick sätta värdet på både P och R under en 'okunnighetens slöja'. Underlaget för analys har främst varit mitt egna försök, men också ett tidigare försök av Carter & Irons (1991) som ställde sina primärdata till mitt förfogande. Data från deras försök gav underlag till att observera och kvantifiera den 'buffert' som uppstår. Denna definieras som $100 - P - R$ och är den säkerhetsmarginal spelarna har mot att spelet skall spricka. Denna buffert är påfallande lika mellan olika försöksgrupper och en del slutsatser som dragits om skillnader mellan olika sociala grupper faller när bufferten beaktas.

De uppmätta P-värdena är i hög grad rationella om de jämförs med faktiska R-värden, men det är inte spelteoretiskt rationellt att kräva mer än 5 kronor som R-värde om spelets förutsättningar accepteras - engångsspel utan rykteseffekter.

Syftet med experimentet var att, med hjälp av en serie på tre varianter av ultimatumspel, utröna om etiska normer har ett inflytande på vilka val man gör, inte minst om de kan ge en förklaring till de erfarenhetsmässigt höga och teoretiskt överraskande R-värdena. Det gällde att se om olika hypoteser vad gäller samband mellan etiska uppfattningar och spelbeteende kunde bekräftas eller ej. Hypoteser ställdes upp för personer som enligt sina svar i enkäten klassades i någon av de tre grupperna enligt avhandlingens modell; integrister, reciproker och altruster (kallade IRA-grupper). Nollhypotesen var att den variation i beteende som erhålls saknar samband med skillnader i individernas deklarerade attityder. Beteendejämförelse mellan de olika IRA-grupperna visade på en rad samband.

Reciprokerna visade signifikant högre R-värden i det reguljära ultimatumspelet och detta indikerade att de är inriktade på krav på balans som villkor för att delta i samarbete. Detta överensstämde väl med min hypotes. Det är kanske det intressantaste svaret i undersökningen, då det ger en intressant förklaring till varför det erfarenhetsmässigt erhålls höga R-värde samt preciserar vilka personer som främst bidrar till detta.

Förväntningen var att altruister skulle ge mest i den spelvariant (Diktatorsspel) där Respondern inte hade något veto, så att ett lågt P-värde blir en fråga om generositet. Ett sådant signifikant samband fanns för hela försöksgruppen mellan ett lågt P-värde och ett flertal altruistiska värderingar. Mellan IRA-grupperna i huvudjämförelsen visades dock ingen signifikant skillnad i P-värde. De reciproka överraskade med att ha det högsta P-värdet i diktatorspelet (Prognosen var att integristerna skulle ligga högst). Detta utfall förstärks av att det innebar att reciprokerna var den grupp som ökade sitt P-värde mest jämfört med föregående spel. Det var förväntat att denna regeljustering skulle få en effekt i den riktningen, men min prognos var att de reciproka skulle vara mer stabila än altruisterna.

I förhandlingsspelet visade alla tre grupperna ett mycket egalitärt beteende. Generellt kan sägas att beteendesskillnaderna mellan spelen var stora så beslutssituationen betydde mycket jämfört med prestationsmomentet (vem av de två spelarna har lyckats bäst i ordtävlingen) vilket ju var den identiska grunden i alla de tre spelen.

I ett ultimatumspel är det rationellt att som Proposer ta stor hänsyn till det deskriptiva värde man prognostiserar för andras R-värde och en sådan korrelation visades också. Det överraskade dock att också för eget R-värde var korrelation med deskriptivt R starkare än med det normativa R försökspersonerna redovisade. Försökspersonerna krävde alltså i högre utsträckning efter hur de skattade att andra krävde än i enlighet med vad de själva ansåg rätt. I diktatorspelet fanns också ett starkare samband mellan beteendet och deskriptivt P än med normativt P. Vad man tror att andra anser vara rätt har ett stort genomslag även när man har full handlingsfrihet. Detta resultat talar för vikten av konventionell anpassning snarare än etisk reflektion och självständighet.

Den största skillnaden i buffert var att integristerna behöll en substantiell buffert även i det spel där man förhandlat med motparten. Detta indikerar en flexibilitet för att säkra en samarbetslösning. Denna tolerans mot svek från motparten är en fördel på kort sikt, men mer diskutabel vid ett längre samarbete. Att just integristerna visar en sådan tendens är helt i överensstämmelse med modellen.

Intressefaktorn vägde tungt. Personer med hög ordpoäng behöll mer i diktatorspelet och var normativt mer orienterade mot differentiering. Lågpresterande personer var mer för jämlikhet och levde också som

de lärde genom att sätta lägre P-värden i diktatorspelet. Vad gällde bedömning av olika alternativ enligt kriteriet 'ett bra samhälle för mig' klassade alla IRA-grupperna ett reciprokt samhälle högst. Integristerna och reciprokerna gav låg poäng för ett altruistiskt samhälle och altruisterna ansåg att ett integritetssamhälle inte låg i det egna intresset.

Nytan kan mätas på olika sätt. I första hand kan den ses som en fördelningsfråga, varvid nyttoförlusten är det belopp som förlorades till spelledaren därför att summan av P-värde och R-värde blev för högt. Detta skedde endast i ett fåtal fall. En annan mätare på nytta är den ersättning de olika IRA-grupperna uppnådde. Reciprokernas utdelning var genomsnittligt väsentligt högre än altruisternas 156 kr i snitt mot 118 kr - men denna skillnad var inte statistiskt signifikant. Integristerna hamnade i en mellanställning med 134 kr.

Försökets resultat talar emot andra forskares skepsis mot att normer har något samband med handling, utan resultatet visar på att normer har effekt på faktiskt beteende. Dessutom visar resultatet på ett flertal samband som är i överensstämmelse med modellens implikationer som konkretiserats till en rad hypoteser. Detta indikerar en fruktbarhet för forskning kring normer och beteende genom användning av ekonomiska experiment.

5 Slutord

I ett första avsnitt 5.1 prövas de tre sfärerna utifrån de fyra kriterier som presenterades i kapitel 3. De separata artiklarna i avhandlingen berör konsistensfrågan, ärlighetsfrågan och nyttofrågan. Inga artiklar är medtagna som fokuserar sanningsfrågan för att avhandlingen inte skulle bli för omfattande, men sanningsfrågan är viktig för en helhetsbedömning, så det kan vara av intresse att kommentera bidrag till den problematiken. Kan en vetenskaplig världsbild ge några bidrag till hur etiken bör utformas? Vilka etiska förslag får ett sådant stöd? I ett andra avsnitt, 5.2, diskuteras egna och andras jämförelse mellan de olika sfärerna. I det tredje och sista avsnittet, 5.3, diskuteras avhandlingens bidrag till de syften som presenterades i avhandlingens introduktion

5.1 Bedömningar utifrån de fyra kriterierna

Normer och vetenskaplig kompatibilitet

Det synsätt som förespråkas i avhandlingen stämmer överens med den darwinistiska huvudlinjen, enligt vilken det finns en omfattande grund för prosocialt beteende i den mänskliga naturen (Wilson 1979, de Waal 1996). Beteendemodellen som presenteras i kapitel 2 täcker väl in detta synsätt. På denna grund av biologiskt förankrade preferenser byggs kulturella och personliga variationer. Det finns en omfattande biologiskt baserad bas, men inte så för den självupppoffrande kategorin vilken saknar biologisk grund. Den är en kulturell innovation som dessvärre ofta överskattas till såväl kvantitet som kvalitet. För många bedömare är bristen på biologisk koppling närmast en dygd.

En filosofisk uppfattning som avsevärt försvårar en konstruktiv etisk diskussion är tesen om det "Naturalistiska felslutet"; ett logiskt vakuum skiljer "bör" från "är". Denna idé av G E Moore (1903) kan låta som oväsentlig semantik, men har omfattande konsekvenser. Den har blivit en dominerande dogm i fackfilosofiska kretsar och spridit sig till personer som forskar kring mer konkret etik. Max Weber (1904) argumenterar för samma slutsats som Moore, men på en mindre teoretisk och mer praktisk politisk nivå; samhällsvetenskapen kan inte leda till några normativa slutsatser utan vetenskap och politik finns i två skilda världar. I den här frågan finns en stark gemensam tradition i såväl anglosaxisk som kontinental

filosofi. Om etiska normer skall diskuteras och utvecklas på ett mer konstruktivt sätt, så är dock detta en inställning som måste omprövas. Det naturalistiska felslutet är centralt för frågan om det föreligger en möjlighet att koppla normer till en vetenskaplig världsbild eller ifall ett sådant band är en omöjlighet eller en chimär. I artikeln "A Critique of the Naturalistic Fallacy" (antagen för publicering) liksom i Tullberg & Tullberg 1994 diskuteras och kritiseras motståndet mot att dra etiska slutsatser ur faktiska förhållanden.

I ett par arbeten har jag tagit upp svårigheterna med att behålla konventionella etiska teser och försöka få dem kompatibla med en darwinistisk analys. En del darwinister, som Richard Dawkins (1976) och George Williams (1989), ansluter sig till tesen om det Naturalistiska felslutet som i T H Huxleys terminologi blir en särskilnad mellan 'the cosmic process' och 'the moral process'. The cosmic process (evolutionen) är viktig, men dess moraliska budskap är något som både kan och bör förkastas. Dessa författare ser föga av naturligt prosocialt beteende samtidigt som de normativt föreslår altruism som en kulturell räddning från vår låga natur. Detta finner jag paradoxalt och illa underbyggt vilket är temat i ett arbete med titeln "On Human Altruism: The Discrepancy between Normative and Factual conclusions" (Tullberg & Tullberg 1996b). Dawkins har i än högre grad än andra sociobiologer kritiserats för biologisk determinism, men han har enligt min mening övertygande visat på det ickedeterminerade i sin position. Problemet är istället en total frikoppling av etiken. Om vi inte är *tabula rasa* i andra sammanhang varför skulle vi vara det i etiska frågor? Om vi som alla andra formas genom naturligt urval så är frågan varför vi skulle vara så missnöjda med oss själva? Upproret mot genernas tyranni förfaller omotiverat och ogenomtänkt.

I motsats till Dawkins söker andra författare ett evolutionärt stöd för altruismen istället för att se det som ett märkligt uppror. I artikeln "Är altruismen förenlig med evolutionsteorin?" (1996 c samt replik 1997 b) tar jag upp Robert Wrights (1994) försök att förena altruism och darwinism. På en rad punkter visar jag hur hans resonemang och faktiska bedömningar inte alls är förenliga med hans etiska rekommendationer. Det tycks mig otillräckligt att fördjupa sig i den biologiska grunden, men sedan föreslå en normativ byggnation som inte är i harmoni med den grund man beskrivit. Detta tror jag inte beror på specifika brister hos Wright eller hans bok, utan problemet ligger i en fundamental inkompatibilitet mellan traditionell etik och

evolutionsteorin.

Filosofier som Michael Ruse (1986, 1999) och Robert Richards (1987) söker leverera vad Peter Woolcock (1999) beskriver som 'A naturalistic altruism guarantee'. Ett annat försök med en sådan ambition är Elliot Sober & David Sloan Wilsons (1998) strävan att återupprätta den diskrediterade idén om gruppselektion. Om detta lyckas så skulle den idén eventuellt ge en teoretisk bas för ett naturligt altruistiskt beteende. Mitt bidrag i den debatten har varit ett föredrag vid en workshop på KVA (25 september 1999) i diskussion med David Sloan Wilson. Wilson inkluderar släktselektion, reciprocitet och tillfälliga grupper i sin gruppselektionen även om de grupperna inte är de enheter som selekteras. En del av min kritik mot denna nytolkning av gruppselektion är en generell invändning. Försvarar man ett ifrågasatt begrepp kan man vidga begreppet till att inkludera företeelser varom alla är överens och då framstår det expanderade begreppet som mer substantiellt. Om man inte särskiljer självupppoffring från rationellt socialt beteende så får man en stor grupp opreciserat prosocialt beteende. Genom vida definitioner av altruism och gruppselektion blir dessa företeelser frekventa och betydelsefulla per definition. Men en sådan revision tillför huvudsakligen förvirring.

Försöken att finna en evolutionär grund för altruismen kan knappast betecknas som framgångsrika. Argumenten för en biologisk bas för reciprocitet tycks däremot starka, exempelvis förekomsten av funktionella emotionella mekanismer såsom hämndkänslor och tacksamhetsskuld.

Konsistenskravet

En slutsats av undersökningen av värderingar som redovisades i IRA-artikeln (IV) är att det föreföll finnas en viss konsistens i den bemärkelsen att olika åsikter var korrelerade på ett sätt som överensstämde med den teoretiska modellen. Korrelation mellan olika svar tyder på att de altruistiska idéerna hänger ihop, men däremot gavs föga stöd för att integritet och reciprocitet skulle vara skilda kluster av individer. Resultatet kan dock ses som ett argument mot en primär skiljelinje mellan själviska och prosociala värderingar, då det snarare är de altruistiska värderingarna som särskiljer än de integristiska. Undersökningen visade också på en överensstämmelse med uppfattningar om långsiktigt intresse också för altruister. Detta

stärker resonemanget för att altruismen uppfattas som instrumentellt rationell snarare än ultimatt självuppoftande.

Även andra bidrag stöder den uppdelning som gjorts mellan sfärerna. Analysen av begreppet indirekt reciprocitet (I) stöder lämpligheten med en åtskillnad mellan reciprocitet och altruism. Oklarhet i tolkning av den Gyllene regeln, som diskuterades i avsnitt 2.4, är inte heller av den arten att det förhindrar en rågång mellan altruism och reciprocitet. Mycket tycks tvärtom vunnit på att göra en uppdelning.

Granskningen av kritiken av etisk egoism (II) gav vid hand att det saknas substantiellt stöd för de ofta ytterst summariska förkastanden som görs. Tvärtom är det altruismen som har svåra problem med att rättfärdiga sig redan på normativ nivå. Fundamentalt är grunden till altruism religiös och i sekulariserad form hänger den i luften. När man skall gå från normativ till preskriptiv nivå så blir det än svårare att få budskapen att gå ihop.

Sätter man värde på konsistens så drabbar detta altruismen hårt. I sekulariserad form prioriterar den blott en typ av konsistens, nämligen agentneutralitet. Inte minst ur ett biologiskt perspektiv så verkar den premissen inte bara grundlös utan också högst orealistisk. Den australiensiske filosofen John Mackie fällde följande omdöme om en etik av teoretisk och självuppoftande natur. "To identify morality with something that certainly not will be followed is a sure way of bringing it into contempt - practical contempt, which combines all too readily with theoretical respect" (John Mackie 1977, s 132).

Frågan är dock om inte Mackie överdriver allmänhetens krav på konsistens för etiska uppfattningar. En konklusion av framför allt Wurthnows (1994) undersökning är att sinsemellan motsägelsefulla uppfattningar tycks samsas väl hos en och samma person och att uppenbara motsättningar oftare accepteras än manar till eftertanke, omprövning och prioritering. Kristna amerikaner instämde i såväl önskemål om mera pengar (79%) som moraliserande förkastanden som att 'greed is a sin' (89%) och tom att pengar är roten till allt ont (46%). Det tycks som de höga och icke hör sammade normerna snarare behandlas med vördnad än med förakt, trots att de blott är läpparnas bekännelse. I hög grad är sådana normer inte bara andra personers hyckleri, utan också ens egna, och då blir toleransen högre.

Ärlighetskravet

Talleyrand skrev att människan fick ordet för att kunna dölja sina tankar. Detta är att gå ett steg för långt, men lögnen är lika gammal som sanningssägandet. På motsvarande sätt är avsikter att påverka samt image inte biprodukter som kan ignoreras, utan ursprung till många moraliska teser. Många hävdar att detta är ett missbruk av etiken som snabbt kan avfärdas, och man kan återgå till frågor som 'Är det Rätt?' Men jag har svårt att se image och påverkan som ett missbruk utan mer som ett bruk.

Imageargumentet är inte bara relevant för den förtäckte skojaren, utan också för den som väljer den smala vägen. Det tycks mig troligt att en önskan att framstå som rättrådig är ett viktigt skäl till att de flesta handlar rättrådigt. Stundom kan det vara berättigat att handla rättrådigt även till priset av att det ses som orättrådigt. Men ett konformistiskt gillande/ogillande, är alltid en faktor att beakta för ett socialt djur.

Den manipulativa potentialen i etik tror jag är en väsentlig parameter som tyvärr försvårar för en ärlig etik. De flesta av oss ser en möjlighet i en ambitiös men prestationssvag moral. Genom symboliska handlingar kan vi visa en fin karaktär. Flagranta brott kan få absolution genom omfattande *force majeure* klausuler; viljesvaghet, dåligt sällskap, goda avsikter, ett ömt men villrådigt samvete. Det finns många sätt att se sig själv som lite bättre än sina handlingar. När man intagit den moraliska positionen går det bra att ställa krav på andra. Moraliska föredömen är ett sätt att få andra att agera. Personer som gör symbolhandlingar hyllar varandra och därigenom indirekt sig själva. Det marginella hyllas som centralt varvid opportunism och symbolism blir dygder.

Att se image och manipulation som negativa företeelser vilka saknar central betydelse för val av normer är att grovt underskatta deras betydelse. Argument och målsättningar från etikens skuggsida har stor inverkan på hur etiken utformas också på framsidan.

Om etiken inte kan ses som ett förnuftigt system utan endast som en påverkandefaktor faller en central premiss som det dock är värt att noggrant studera innan den förkastas. Denna premiss formulerades väl av darwinisten och den humanistiske altruistförespråkaren T. H. Huxley "the foundation of morality is to have done, once and for all with lying" (1894, s 146). Kanske har Huxley liksom jag gjort en

grov felbedömning? Lögnen är djupt förankrad i etiken, så det kan vara en Sisfyosuppgift att söka eliminera eller ens minska den. Det viktigaste steget i sanningssökandet är förmodligen att erkänna existensen av lögnen.

Jag ser bara ett sätt att lösa det dilemma Glaukon (Platon *Staten*) påvisar - lösningen är att binda 'att vara rättrådig' och 'att synas vara rättrådig' till varandra. De sociala fördelarna uppnås genom att synas vara rättrådig och de kompenserar den kostnad som dygden implicerar. I denna fråga ser jag stora problem med en ren moral utan incitament (III Prudence).

Till ärlighetens problem hör inte bara tarvliga svek från rimliga krav, utan också rimliga tillkortakommanden från hissnande ambitioner. En överdriven ödmjukhet och ett symboliskt erkännande av skuld utifrån mycket höga krav blir ett sätt att framhäva sina moraliska ambitioner. En sådan inställning ses ofta inte som ett listigt sätt att posera med en martyrs samvete utan att behöva vidta en martyrs offer, utan som ett självkritiskt erkännande med rättmätiga anspråk på att rubriceras som ärlighet och ödmjukhet. Det tycks berättigat att se denna typ av kamouflerade pretentioner som kopplade till en viss etisk ståndpunkt - altruism.

Det finns fler skäl för en koppling mellan altruism och oärlighet. Handlingsutilitarister som Sidgwick (1874) och Smart (1982) argumenterar för att beröm och klander inte skall bedömas strikt som en reaktion på den ursprungliga handlingen, utan ses som separata handlingar att vidtas eller ej enligt sina separata effekter. Om altruismen ses som ett positivt peptalk med goda effekter så bör sådant belönas även om orden inte följs av handling. Praktiskt understöds dylikt beröm av att även den som berömmar ambitionsutlåtanden i sin tur belönas. Reciprocitet är en etik som passar mindre bra för en sådan evighetsmaskin, utan dess logik talar för att berömma och belöna prestation istället för ambition (III Prudence).

Dessvärre kan etik få en negativ effekt om den uppmuntrar bristfälliga projekt före mer kvalificerade kandidater. Detta antingen genom direkta försämringskostnader, men också som en alternativkostnad. Många altruistiska projekt blir aldrig av, men lovord, agitation och prat om intentioner tar plats i etern och i sinnen och blockerar därmed mer produktiva men mindre högaktade förslag.

Ett centralt resultat för ärlighetskriteriet var att normer hade en korrelation till beteendet - att det inte enbart är tomt prat. Hypotesen i IRA-artikeln (IV) att reciproka normer skulle resultera i ett mer stabilt beteende när kontexten ändrades i de olika spelvarianterna vederlades. Den reciproka gruppen visade istället prov på den största situationsanpassningen där ordspelets resultat i mindre utsträckning påverkade till ett likartat beteende mellan de olika spelen. En annan aspekt på det resultatet är att det stärker mitt resonemang mot ännu striktare förväntningar på reciprocitet. Såväl Gauthier (1986) som Becker (1986) förespråkar reciprocitet som dygd istället för som 'policy', men en sådan rekommendation tycks ligga längre från de reciprokas beteende såsom det visade sig i detta försök.

Nyttokravet

Det är lätt att se en koppling mellan ett förespråkande av en altruistisk etik och förespråkarens personliga intresse. En del observatörer ser inte sådana samband som blott udda undantag.

Jean Hampton noterar den egoistiska lockelsen i altruistisk etik:

"The appropriateness of their devotion to the service of others at their own expense is never questioned or challenged, probably because those who revere them unconsciously recognize that such people are highly useful to them, given their own self-interested concerns."
(Jean Hampton 1993, s 148)

I en agitation för självupppoffrande handlingar finns ett ytterligare problem än att förespråkaren gynnas. Är det verkligen god etik att förmå den moraliske personen att gå emot sina egna intressen? För religiösa altruister är detta ett mindre problem, då de förutsätter en gudomlig belöning som gör uppoffringen lönsam i ett längre perspektiv än jordelivet. Om handlingen är god och givaren slutgiltigt belönas, så kan ju den egna fördelen nedtonas till en positiv externalitet. För den sekulariserade altruisten är dock effekten av denna försakelse obelönad och därmed högst problematisk. Med vilken rätt kan den altruistiske förespråkaren ställa så höga krav på sina medmänniskor?

Den mest centrala aspekten av nyttoproblemet är de aggregerade effekterna av olika etiska doktriner. Vad får samhället att fungera väl? Ken Binmore presenterar en intressant metafor om det moderna samhället.

"Love and duty are *not* the cement of modern societies, although they may be the mortar that holds the bricks of a primitive society together. Modern society is like a dry-stone wall. Its stones do not need cement. Each stone is held in place by its neighbors, and it, in turn, holds its neighbors in place. The mechanism is *reciprocity*." (Binmore 1994, s 24).

En vanlig uppfattning är att den reciproka muren blir stabilare med hjälp av altruistiskt kitt. Rober Dahl gör bedömningen "... a system of competitive capitalism is unlikely to be sustained purely from egoistic orientation. To sustain the system itself requires benevolence, even altruism" (1980, s 6). Det främsta argumentet för en altruistisk etik är att många ser den som en prosocial påverkandefaktor såsom Donald Campbell beskriver situationen i sin fjädermodell (Campbell 1975, Tullberg 1996a). Altruismen är inget reellt alternativ utan en motkraft som i viss mån lyckas påverka beteendet i prosocial riktning. Även om många altruistiska moralkrav är överdrivna och feltänkta så har resultatet - faktiskt mänskligt beteende - ändå alltför mycket slagsida åt det egoistiska hållet. Altruismen korrigerar, men överdriver inte, vilket blott blir fallet om teserna skulle implementeras fullt ut, vilket inte kommer att ske.

Främst i Prudenceartikeln (III) presenteras argument för att önskvärt socialt beteende knappast upprätthålls genom en lycklig slump. För att uppnå resultat är incitament en nyckelfråga. Kärnpunkten i altruismprojektet handlar om att få människor att agera på ett sätt som inte är rationellt. Detta kan motiveras med att man stundtals inte ser någon möjlighet att understödja med incitament och då blir altruism den extra utvägen att uppnå det annars omöjliga. Men om social samverkan verkligen genererar nytta så finns ju normalt möjlighet att skapa incitament så att potentialen infrias och nytta verkligen skapas. Reciprocitet tycks tillgodose de möjligheterna medan altruism blir ett överkursförsök som kan äventyra nyttan i realiserbara projekt. I en bristfällig värld där det gäller att få medborgaren att bete sig socialt istället för asocialt, så kan en helgonambition te sig malplacerad. Att det bästa kan bli det godas fiende är en möjlighet att begrunda också för den som betraktar den altruistiska ambitionen mer välvilligt än kritiskt.

Moralen har varit ett kitt för att hålla ihop samhällen, men den har tagit föga intryck av den radikala förändring som ägt rum de senaste 500 åren. Integritetsmoralen har fått ett ökad erkännande, men

altruism kvarstår som moralens essens. Byggnationerna som dominerar våra samhällen förväntas bli byggda och motstå påfrestningar utan ett moraliskt kitt av reciprok karaktär.

5.2 Jämförelse mellan sfärerna

Altruismen stöds framförallt av tron att den gör indirekt nytta som ett socialt tryck på eget liksom andras slumrande samveten. Ifrågasätts nyttan med altruism framgångsrikt, så kan detta avfärdas med att altruism inte är kopplat till sådana tarvliga uppgifter. Det handlar om betydligt mer högtstående mål som det goda, det rätta eller det gudomliga.

Den gängse uppskattande och ursäktande attityden till altruismen gör den motståndskraftig mot kritik, då även det oseriösa anses ge ett mindre bidrag, och förtjänar att stödjas om än inte hyllas. Altruism ses ofta mer som en sympatisk attityd, än som en lära av mer intellektuell substans. Inställningen till reciprocitet är också positiv, men mer nedlåtande. Dess förekomst och nytta ifrågasätts sällan, men ofta betvivlar man att reciprocitet räcker till som moral. De två ses ofta som läror på olika nivåer. På liknande sätt accepteras ofta psykologisk egoism som den helt dominerande företeelsen, men inte heller detta leder till några mer vittgående konsekvenser. Det är som om moralens sfärer har skiktats och motsättningar dem emellan accepterats. Konsistens skattas inte högt.

Avhandlingens ambition har varit att inte anpassa sig till en sådan 'compartmentalization' av moralen utan ställa olika alternativ mot varandra i en empirisk och teoretisk jämförelse. Min förhoppning är att den givit ett bidrag till en omprövning av annat slag än de dominerande dystopier av dygdernas fall i en egoistisk tid.

Att altruism skulle vara försvarbar om den fyllde en nyttofunktion är synnerligen rimligt. Det är därför knappast förvånande att de som ser en sådan nytta är positiva till denna etik. Mer förvånande är att flera personer som är kritiska till altruism och ser reciprocitet som det konstruktiva ändå tvekar till att ge en mer central plats för en reciprok etik. Det finns en avsevärd skillnad mellan Binmores uttalande om den reciproka muren och följande bedömning ” ... the principle do-unto-other-as they do-unto-you. This may not be the most enlightened of moral precepts, but it is undoubely a moral

precept of a kind” (Binmore 1994, s 128). Är det nostalgi till gamla tiders kitt som motiverar denna distansering till det moderna samhällets byggnationer?

Robert Axelrod har generaliserat Tit-for-Tat till en rad sociala förhållningsregler av reciprok natur. Men också han är lite mer reserverad när det gäller reciprocitet som central moralisk norm: 'Yet, basing a strategy on reciprocity does not seem to be the height of morality either - at least not according to our everyday intuitions. Reciprocity is certainly not a good morality of aspiration' (Axelrod 1984, s 137). En annan slutsats i linje med de många preskriptiva reciproka råd Axelrod ger är att ifrågasätta tron att det är önskvärt med en moral präglad av 'height of morality' och 'aspiration'. Det kanske också finns skäl att ompröva 'everyday intuitions'? Även de som klarsynt analyserar samarbete tycks tveka vid att ta steget fullt ut.

Traditionen tycks ha etablerat altruismen som ett antagande som partiellt kan kritiseras, men där det finns låg benägenhet till radikal omprövning. Ofta framförs kritiken att altruism är orealistisk; att den implicerar förväntningar som inte kommer att infrias. Denna kritik mot bristande realism glider dock lätt vidare till att det nog är rimligt att försöka främja så mycket altruism som möjligt. Altruismens brister glider över till en välvillig uppfattning att det råder en brist på altruism, och svåra misslyckanden skänker något heroiskt åt nya försök. Men denna hänförelse över det ambitiösa och storslagna har en baksida som väl framkommer i denna betraktelse av George Williams.

”People can now espouse remote and inclusive ideals far removed from the selfishness that gave rise to the power to do so. It was inevitable that people in the novel civic environments of the last few millenia would develop aspirations for such things as the dictatorship of the proletariat, or the triumph of the master race, or the savings of souls. Because such strivings are beyond the direct action of natural selection, I have some hope that some such cause can provide the human artifice that can save humanity from human nature.” (Williams 1989, p 212).

Om avhandlingen kan ge något bidrag till eftertanke och analys istället för entusiasm för nya försök att skapa en ny människa med själupoffrande ideal så har ett viktigt syfte uppnåtts. I jämförelse

mellan altruism och reciprocitet tycks den senare vara överlägsen enligt var och en av de fyra kriterierna.

En fråga som blivit mer styvmoderligt behandlad är bedömningen av integritetssfären. Ett skäl till detta är att jag bedömer motsättningen mellan integritet och reciprocitet som mindre antagonistisk. En del frågor kan kanske lösas på rent empirisk väg. Den individcentrerade integriteten har en del problem med släktsелеktionen. Med reproduktionens centrala evolutionära roll finns det skäl att revidera gängse preferenser mot mer inkluderande teorier. Hamiltons formel om en kalibrering enligt släktskap är förmodligen en bättre utgångspunkt än att enbart den egna nyttan finns med i bedömningen. Vad gäller människors preferenser så verkar det rimligt att ställa en Hamiltonsk preferensprofil mot en individcentrerad, och sedan testa.

Reciprocitetens lojalitet/stabilitet kan också vägas mot Integritetens handlingsfrihet/flexibilitet. I den jämförelsen är jag mindre säker på en reciprok seger. Tidens anda och samhällsutvecklingen svänger kraftigt mot flexibilitet vad gäller företag - företag, man - hustru och företag - anställd. Tidshorisonten för samarbeten har förkortats. Detta leder säkert till en del otillfredsställelse och förespråkande av fastare band med större trygghet, men också till reaktionen att 'gilla läget' och utnyttja möjligheterna istället för att sörja över - och ändå drabbas av - nackdelarna. Här finns en rad frågeställningar som jag inte behandlat ens kortfattat.

5.3 Avhandlingens bidrag

Avhandlingens första mening fastställde en ambitiös målsättning: 'Syftet med detta projekt är att teoretiskt och med hjälp av experiment pröva möjligheten för reciprok etik att fungera som central norm i samhället.' I avhandlingens inledning angav jag de tre steg som skulle tas för att nå den målsättningen.

1 Utveckling av teoretiska alternativ

2 Empiriska bidrag

3 Utarbetande och tillämpning av en utvärderingsmodell

Det kan vara befogat att inte nöja sig med ett omnämnande, utan redovisa en kort bedömning av resultatet i jämförelse med föresatserna.

Utveckling av teoretiska alternativ.

Den uppdelning i tre etiska alternativ - integritet, reciprocitet och altruism - har berörts, belysts och penetrerats i en rad olika moment i avhandlingen inte minst i de tre teoretiska artiklarna. Perspektivet innebär en väsentlig avvikelse från den dominerande filosofiska debatten som huvudsakligen är en jämförelse mellan olika altruistiska alternativ. (För att undvika missförstånd vill jag erinra läsaren om att det räcker med agentneutralitet, dvs ego = alter, för att räknas som altruist i denna text, medan många andra arbeten har en mer begränsande definition; ego < alter). Jag tror mig ha givit goda skäl för att vidga frågeställning och beakta alternativ som inte är nya eller obekanta, men däremot ringaktade. Jag tror mig ha presenterat en rad goda argument som vederlägger Allen Buchanans förkastande: "no convincing argument has yet been made for why we should reject common-sense morality and adopt justice as reciprocity" (1991, s 119).

Empiriska bidrag

Jag har presenterat dels ett konkret användbart material till en utvärdering av olika etiska alternativ, dels bidragit till det mer generella projektet att bryta demarkationslinjen mellan filosofi och vetenskap. Filosoferna gör sina teoretiska betraktelser, men utfärdar endast rent principiella rekommendationer som sällan har praktiska syften. Än mer sällan betraktas praktiska effekter som relevanta för frågan om de egna etiska hypoteserna bör förkastas. Beteendeforskare undersöker tillvaron, men använder inte sina resultat om vad som anses vara rätt till polemik mot filosofernas anspråk på att berätta vad som verkligen *är* Rätt. Den här demarkationslinjen må ses som fredsbevarande, men den har gjort filosofin till ett avgränsat paradigm där bristen på verklighetskontakt blivit en dygd. För vetenskapsmannen är det många gånger enklare och mindre kontroversiellt att nöja sig med den beskrivande delen och undvika den mer utvärderande.

Min inriktning på experiment är motiverad av flera skäl. Eftersom spelanalys är både teoretisk och empirisk, så var spelexperiment en självskriven kandidat när de teoretiska resonemangen skulle kompletteras med empiri. Jag ser också experiment som fruktbara, då förståelse av det enkla nästan alltid är vägen till att förstå det komplexa. Liksom att det komplexa bäst förstås som ett resultat av ett fåtal faktorer, varav en del kan vara teoretiska modeller som inte

uppenbarligen manifesterar sig i världen, men ger en god förklaring av faktiska företeelser. Galilei använde en hypotetisk kraft i sin modell över himlakroppar, så att denna enkla modell med ett fåtal komponenter kunde ge en god approximation av en stor mängd astronomiska observationer. Denna modell var ett stort steg framåt som beskrivning, förståelse och förklaring. Om etiken är en social kraft så bör detta undersökas snarare än försäkras i allmänna och obestyrkta ordalag. Det är heller knappast konstruktivt att binda sig vid övertygelsen att sociala företeelser är komplexa, speciella, holistiska, hermeneutiska eller dialektiskt ihoptvinnade så att en reduktionistiskt angreppssätt är meningslöst. Det bör noteras att Galilei talade om 'the resolute and composite method', dvs inte en reduktionism enligt nidsbilden att borra sig in i en detalj för att lära sig mer och mer om något allt mer avgränsat, utan genom att bygga en modell som mäter och sammankopplar några centrala faktorerna så att dessa komponenter ger en god förklaring av helheten.

Denna inriktning mot experimentell empiri är inget avståndstagande från observerande empiri - modeller bör stämmas av för att testa dess 'composita' kapacitet. Ett planerat inslag i avhandlingen var en sammanställning av en rad av andra forskares undersökningar med framför allt statsvetenskaplig inriktning. Valet mellan dessa och egna undersökningar blev dock lätt att fatta när en prioritering blev önskvärd. Det genomförda experimentet fick en rad intressanta resultat.

- Ett första resultat var att det faktiskt fanns ett samband mellan etiska utsagor och beteendet - något som betvivlas av många beteendevetare.

- Reciproka personer visade en inriktning med stora motkrav på den eventuelle samarbetspartnern; de krävde mycket, men de gav också mycket.

- Beteendet var situationskänsligt. När spelet inte längre var ett 'mixed motiv game' ändrade de reciproka sitt beteende radikalt. Generositeten i diktatorspelet var lägre än för de andra grupperna.

- Etik används i hög grad som en strategi. Också de som var normativa altruister såg altruismen som rationell för den egna personen, inte som en långsiktig självuppooffring, en ultimat altruism.

Utarbetande och tillämpning av en utvärderingsmodell

Fokus har legat på jämförelsen reciprocitet och altruism. Altruismens centralroll får ses som given på grund av sin dominerande position

inom religion och filosofi. Då det saknas en 'vetenskapens nuvarande ståndpunkt', får väl dessa andra källor ses som berättigade att utse gällande doktrin. Min uppgift har varit att föra fram en kandidat och sedan jämföra fördelar och nackdelar med den regerande doktrinen. En sådan metod kan tyckas normal, men jag tror inte att den har generell acceptans inom etik. Det finns en stark bias för det bestående. Den gällande doktrinen blir inte bara en lösning, utan också en målformulering, så att den enda riktigt legitima utmanaren är den som erbjuder 'more of the same'. Sådana utmanare finns, exempelvis utmanas en utilitarism för mänskligheten av en animalinkluderande utilitarism (Singer 1981). Detta förstärker tendensen inom etiken mot en verbal godhetstävling. Därför finns en brist på omprövning enligt andra linjer. Alltsedan sofisterna har den konventionella moralens försvarare varnat för att en rationell skärskådan kan bryta moralens magi. Moralbuden kan negligeras temporärt, men dess förkunnare vidhåller att det är gott, rätt och önskvärt på ett högre plan, låt vara inte tillämpligt just nu. Observationer av köttets svaghet leder inte till tvivel på andens styrka.

En modell av den typ som använts i detta arbete, är inte ett vanligt sätt att utvärdera etiska teorier. Det gängse är snarast att söka en så hermetiskt sluten modell som möjligt. Med matematiken som föredöme gäller det att ur ett fåtal axiom med hjälp av logik komma till en slutsats som är radikal och inte synbarligen cirkulär vilket ju skulle göra hela övningen trivial. Matematiken lyckas ju ofta med detta och resultatet är starkt därför att premisserna verkar solida och självklara. Inom filosofin är premisserna normalt svaga, varför resonemanget börjar med ett stort 'om'. Allteftersom resonemanget fortgår tonas detta 'om' ner för att ge intryck av en solid resonemangskedja. Peter Singer och John Rawls kan tjäna som exempel på två sådana konsekvent resonerande personer. Styrkan hos dem ligger ofta i att motståndare protesterar mot ett senare resonemangsled, för vilka upphovsmännen har flera goda skäl, istället för att ge sig på de synbarligen rimliga och konventionella, men sårbara, premisserna.

Bristen på framsteg inom filosofin tas ofta som ett tecken på dygd i stället för metodbrist; en insikt om de eviga frågornas olösbarhet. Ödmjukhet blir en rimligare reaktion än missnöje enligt en sådan syn. Många i mina ögon centrala bedömningsgrunder tillmäts liten relevans därför att den praktiska aspekten närmast är utomfilosofisk.

Min utvärderingsmodell är inte unik, men den är emot en syn enligt vilken en etik premieras blott för en cirkulär konsistens, inte för att den klarar externa kriterier. Konsistens är blott en av fyra kriterier i den föreslagna modellen.

Jag ställer anspråk på att visa på en väg bort från ett laborerande med analytiska satser med semantiska påbyggnader. Därutöver att metoden är praktiskt användbar i att den ger ett utslag i jämförelsen mellan olika etiska alternativ som diskuterats i detta arbete.

Enligt min egen bedömning så har bidrag presterats för de tre komponenter i målsättningen som satts upp. Den åsikten är självklart allt annat än ojävig. Den avgörande bedömningen är upp till var och en av avhandlingens läsare.

Referenser

- Adler-Karlsson, Gunnar. 1999. *Superhjärnornas kamp*. Fischer, Stockholm.
- Alexander, Richard D. 1987. *The Biology of Moral Systems*. Aldine de Gruyter, New York.
- Axelrod, Robert. 1984. *The Evolution of Cooperation*. Basic Books, New York.
- Axelrod, Robert & William D. Hamilton. 1981. 'The evolution of cooperation.' *Science* 211, pp 1390-1396.
- Axelrod, Robert. 1997. *The complexity of Cooperation: Agent-Based models of Competition and Collaboration*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Bacon, Francis ca 1600/1975. *The Advancement of Learning* II, xxii. Athlone, London
- Bentham, Jeremy. 1789/1948. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Hafner, New York.
- Becker, Gary. 1976. *The Economic Approach to Human Behavior*. The University of Chicago Press, Chicago.
- Becker, Lawrence. 1986. *Reciprocity*. Routledge, London.
- Berlin, Isaiah. 1958. *Two Concepts of Liberty*. University of Oxford.
- Bexell, Göran. 1995. 'Jesu moral - dårskap för makarna Tullberg' *Kyrkans Tidning*, nr 18.
- Binmore, Ken. 1994. *Playing Fair - Game Theory and the Social Contract*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Binmore, Ken. 1998. *Just Playing - Game Theory and the Social Contract*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Binmore, Ken 1998. 'Review of Axelrod, Robert. 1997. 'The complexity of Cooperation: Agent-Based models of Competition and Collaboration.' *Journal of artificial Societies and Social Simulations*.
- Brown, Roger. 1986. *Social Psychology: The Second Edition*. The Free Press, New York.
- Buchanan, Allen. 1991. *Secession - the morality of political divorce*. Westview Press, San Francisco.
- Buchanan, James. 1975. *The Limits of Liberty - Between Anarchy and Leviathan*. University of Chicago Press, Chicago.
- Campanella, Tommaso. 1623/1974. *Citta del Sol Italica*, Stockholm.
- Campbell, Donald. 1975. "On the Conflicts Between Biological and Social Evolution and Between Psychology and Moral Tradition." in *American Psychologist*, December 1975, pp 1101-1126.

- Campbell, Richard 1979. *Self Love and Self Respect - a Philosophical Study of Egoism*. Canadian Library of Philosophy, Ottawa.
- Carter, John & Irons, Michael. 1991. "Are Economists Different and If so, Why?" *Journal of Economic Perspectives*, vol 5, no 2.
- Cialdini, Robert B. 1988. *Influence: Science and Practice*. Scott, Foresman and Company, Glenview.
- Dahl, Robert. 1980. *Egoism, Altruism and the Public Good*. University of Illinois Press, Urbana.
- Dalai Lama. 2000. Intervju i *Svenska Dagbladet*, 27 april.
- Dawkins, Richard. 1976. *The Selfish Gene*. Oxford University Press, Oxford.
- den Uyl, Douglas. 1991. *The Virtue of Prudence*. Peter Lang, New York.
- den Uyl, Douglas. 1993. 'The Right to Welfare and the Virtue of Charity.' in Paul et al. *Altruism*. Cambridge University Press.
- de Waal, Frans. 1996. *Good natured*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Economist. 1998. Artikel den 19 december.
- Economist. 1999. Artikel om utvecklingen mot år 2050. 31 juli.
- Frank, Robert H. 1988. *Passions within Reason*. W.W. Northon & Co, New York.
- Frank, Robert H & Cook, Philip. 1995. *The Winner Take All Society*. Free Press, New York.
- Frankena, William. 1972. *Etik*. Studentlitteratur, Lund.
- Gauthier, David. 1986. *Morals by Agreement*. Clarendon Press, Oxford.
- Gauthier, David. 1990. *Moral Dealing - Contract, Ethics and Reason*. Cornell University Press, London.
- Hamilton, William D. 1964. 'The genetical evolution of social behaviour.' *Journal of Theoretical Biology* 7, pp 1-52.
- Hamilton, William D. 1971. 'Geometry for the selfish herd.' *Journal of Theoretical Biology* 31, pp 295-311.
- Hampton, Jean. 1993. "Selflessness and the Loss of Self" in Paul et al *Altruism*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Hardin, Garrett. 1977. *The Limits of Altruism*. Bloomington.
- Hardin, Garrett. 1993. *Living within limits - Ecology, economics and population taboos*. Oxford University Press, Oxford.
- Hardin, Russel 1995. *One for All - the Logic of Group Conflict*. Princeton University Press, Princeton.
- Harris, C.E. 1986. *Applying Moral Theories*. Wadsworth Publishing Company, Belmont, California.

- Harrison, Glenn. 1992. "Theory and Misbehavior of First-Price Auctions: Reply." In: *The American Economic Review*. vol 82, no 5.
- Hayek, Friedrich A. 1944. *Vägen till trälldom*. Nordstedt & Söner, Stockholm.
- Helt, Virginia. 1982. in *Midwest Studies in Philosophy VII*. University of Minnesota Press, Minneapolis.
- Hobbes, Thomas. 1651/1981. *Leviathan*. Penguin Books, London.
- Holmes, Stephen. 1993. *The Anatomy of Antiliberalism*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Hume, David. 1740/1973. *A Treatise of Human Nature*. Oxford University Press, Oxford.
- Hume, David. 1777/1975. *Enquiries Concerning Human Understanding and Concerning the Principles of Morals*. Oxford University Press, Oxford.
- Huxley, Thomas H. 1894. *Evolution and Ethics*. MacMillan and co, London.
- Kant, Immanuel. 1797/1983. *Ethical Philosophy*. Hackett, Indianapolis.
- Kant, Immanuel. 1997. 'Foundations of the Metaphysics of Morals.' In: Rogers (ed). *Selfinterest*. Routledge, New York.
- Konfusius. -500/1938. *Analects of Confucius*. Legges translation, XV 23. Random House, New York.
- Levinas, Emmanuel. 1993. *Etik och oändlighet*. Östlings bokförlag, Stockholm.
- Lindahl, Ingemar. 1998. Föredrag om medvetandet. Stockholms universitet, Zoologiska institutionen, 17 februari.
- Locke, John. 1690/1967. *Two Treatises of Government*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Lopreato, J. 1981. 'Toward a Theory of Genuine Altruism in Homo sapiens.' *Ethology and Sociobiology* 2, pp 113-126.
- Machiavelli, Niccolò. 1513/1987. *Fursten* (Il Principe). Natur och Kultur, Stockholm.
- MacIntyre, Alasdair. 1968. *A Short History of Ethics*. Routledge & Kegan Paul, London.
- MacIntyre, Alasdair 1981. *After Virtue*. University of Notre Dame Press, Notre Dame, Indiana.
- Mackie, John L. 1977. *Ethics, Inventing Right and Wrong*. Penguin Books, Harmondsworth.
- Maynard Smith, J & Price, G.R. 1973. 'The logic of animal conflict.' *Nature* 246, pp15-18.

- Milgram, Stanley. 1974. *Obedience to Authority*. Harper & Row, New York.
- Mill, John Stuart. 1848/1986. *The Principles of Political Economy*. Penguin Classics, New York.
- Mill, John Stuart. 1861/1979. *Utilitarianism*. Hackett, Indianapolis.
- Mill, John Stuart. 1863/1987. 'Utilitarianism.' In: Mill and Bentham *Utilitarianism and other Essays*. Penguin, New York.
- Mishan, Ezra. 1985. In: Block et al. (eds). *Morality and the Market*. The Frazier Institute, Vancouver.
- Mitchell, William & Simmons Randy. 1994. *Beyond Politics - Markets, Welfare and Failure of Bureaucracy*. Westview, Oxford, UK.
- Moore, G.E. 1903. *Principia Ethica*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Nozick, Robert. 1986. *Anarki, stat och utopi*. Ratio, Stockholm.
- Orwell, George. 1949/1983. 1984. Atlantis, Stockholm.
- Paul et al (eds). 1993. *Alruism*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Platon. 1960. *Gorgias*. Penguin Classics, Harmondsworth, England.
- Platon. 1969. *Staten*. Wahlström och Widstrand, Stockholm.
- Popper, Karl. 1966. *The Open Society and Its Enemies. Vol II. The High Tide of Prophecy: Hegel, Marx, and the Aftermath*. Routledge & Kegan Paul, London.
- Posner, Richard. 1999. *The Problematics of Moral and Legal Theory*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Rand, Ayn. 1961. *The Virtue of Selfishness*. The New American Library, New York.
- Rapoport, Anatol & Chammah, Albert. 1965. *Prisoner's Dilemma: A study in conflict and cooperation.*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Rawls, John. 1971. *A Theory of Justice*. Oxford University Press, Oxford.
- Rawls, John 1982. In Sen, Amartya & Williams, Bernard. (eds) *Utilitarianism and Beyond*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Richards, R. 1987. *Darwin and the Emergence of Evolutionary Theories of Mind and Behaviour*, University of Chicago Press, Chicago.
- Ridley, Matt. 1996. *The Origins of Virtue. - Human instincts and the evolution of cooperation*. Viking, London.
- Rousseau, Jean Jacques. 1762 /1919. *Om Samhällsfördraget* Bonniers, Stockholm.

- Ruse, Michael. 1986. *Taking Darwin Seriously - A Naturalistic Approach to Philosophy*. Blackwell, Oxford.
- Ruse, Michael. 1999. 'Evolutionary Ethics in the twentieth century'. In: Maienschein & Ruse (eds) *Biology and the Foundations of Ethics*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Sahlins, Marshall. 1972. *Stone Age Economics*. Tavistock, London.
- Schumpeter, Joseph. 1943/1987. *Capitalism, Socialism and Democracy*. Counterpoint, London.
- Sen, Amartya & Williams, Bernard. (eds) 1982. *Utilitarianism and Beyond*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Sethi & Somanathan. 1996. "The evolution of social norms in common property resource use." *American Economic Review* 86 (4), pp 766-788.
- Sidgwick, Henry. 1874/1981. *The Methods of Ethics*. Hackett, Indianapolis.
- Singer, Peter. 1981. *The Expanding Circle*. Farrar, Strus and Giroux, New York.
- Singer, Peter 1997. *Hur ska vi leva - Etik i egennyttans tid*. Natur och Kultur, Stockholm.
- Sjöberg, Lennart & Drott-Sjöberg, Britt-Marie. 1993. "Moral value, risk and risk tolerance". Working paper presented at IIASA workshop, Laxenburg, Austria, June 20-22.
- Sjöberg, Lennart. 1993. "Life-Styles and Risk Perception." *Risk Research Report*, no 14. Stockholm.
- Smart, J. J. C. & Bernard Williams. 1982. *Utilitarianism, for and against*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Smith, Adam. 1776/1970. *The Wealth of Nations*. Penguin Books, London.
- Smith, Adam. 1759/1982. *The Theory of Moral Sentiments*. Liberty Classics, Indianapolis.
- Sober, Elliott & Wilson, David. 1998. *Unto Others. - the evolution and psychology of unselfish behavior*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Spencer, Herbert. 1884/1969. *The Man Versus The State*. Penguin Books, Harmondsworth.
- Stål, Ingolf. 1983. *Operational Gaming - An Intentional Approach*. Pergamon Press, Oxford.
- Sugden, Robert. 1986. *The Economics of Right, Cooperation and Welfare*. Basil Blackwell, Oxford.
- Toulmin, Stephen. 1973. 'How Medicine saved the Life of Ethics.' *Perspectives in Biology and Medicine*, 25 (4), s 736-750.

- Trivers, Robert L. 1971. 'The evolution of reciprocal altruism.' *Quarterly Review of Biology* 46, pp 35-57.
- Trivers, Robert L. 1974. 'Parent-offspring conflict.' *American Zoologist* 14, pp 249-264.
- Tullberg, Jan & Tullberg, Birgitta. 1994. *Naturlig etik - en uppgörelse med altruismen*. Lykeion, Stockholm.
- Tullberg, Jan. 1995 a. Egenintresse, allmänintresse och det gemensamma bästa. *Ekonomisk Debatt*, årg 24 nr 8.
- Tullberg, Jan 1995 b.' Dubbelmoralens fundament' *Nyliberalen* Nr 1,
- Tullberg, Jan & Tullberg, Birgitta. 1995 c. 'Jesu moral är destruktiv' *Kyrkans Tidning* nr14 + Replik till Göran Bexell nr 18.
- Tullberg, Jan. 1996 a. "Det gemensamma bästa... Replik till Leif Lewin och Hans Lind" *Ekonomisk debatt*, årg 24, nr 4, s 310-313.
- Tullberg, Birgitta & Tullberg, Jan. 1996 b. 'On Human Altruism: The discrepancy between factual and normative conclusions.' *Oikos* vol 75, no 2, pp 327-329.
- Tullberg, Jan. 1996 c. "Är altruism förenlig med evolutionsteorin?" *Filosofisk tidskrift*, årg 17, nr 1, s 43-50.
- Tullberg, Jan 1997 a. "Är ekonomer dåliga på att samarbeta?" *Ekonomisk debatt*. årg 25, nr 2, s 97-103.
- Tullberg, Jan. 1997 b. "Evolutionens konsekvenser för etiken." *Filosofisk tidskrift*, årg 18, nr 2, s 46-56.
- Tullberg, Jan & Tullberg, Birgitta. 1997 c. "Separatism or Unity? A Model for Solving Ethnic Conflicts." *Politics and the Life Sciences*. vol 16, no 2, pp 237-248.
- Tullberg, Jan & Tullberg, Birgitta. 1997 d. "Till Death Do Them Part" Roundtable Response - *Politics and the Life Sciences*. vol 16, no 2, pp 273-277.
- Tullberg, Jan 1999 a. 'Utilitarismen - en konkretisering och en uppgörelse.' *Skatter & Välfärd*. nr 2, s 24-32.
- Tullberg, Jan. 1999 b. 'Huvudets öde är bundet till kroppen' *Svenska Dagbladet* understräckare 23 september.
- Tullberg, Jan & Tullberg Birgitta 1999 c. 'Separatism - choice or desperation ?' In Thienpont and Cliquet (eds). *In-group/Out-group Behaviour in Modern Societies*. Vlammaamse Gemeenschap, Brussel.
- Tullberg, Jan. 1999 d. "Ultimatum Game Revisited" SSE/EFI Swedish Working Papers Series in Business Administration no. 1999:2. (<http://swoba.hhs.se/>)
- van den Berghe, Pierre. 1990. *Human Family Systems: An Evolutionary View*. Waveland Press, Prospect Heights, Illinois.

- van der Dennen, Johan. 1990. *Sociobiology and Conflict*. Chapman and Hall, London.
- Weber, Max. 1904/1991. *Samhällsvetenskapernas objektivitet*. Korpen, Göteborg.
- Wildavsky, A. & Dake, K. 1990. Theories of risk perception: who fears what and why? *Dædalus* 119(4), pp 42-60.
- Williams, Bernard. 1973. in Smart & Williams *Utilitarianism for and against*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Williams, Bernard. 1985. *Ethics and the Limits of Philosophy*. Fontana Press, London.
- Williams, George C. 1989. 'A sociobiological expansion of Evolution and Ethics.' In Paradis & Williams (eds). *Evolution and Ethics: T. H. Huxley's Evolution and Ethics With New Essays on Its Victorian and Sociobiological Context*. Princeton University Press, Princeton.
- Wilson, Edward O. 1975. *Sociobiology: The New Synthesis*. Harvard University Press, Cambridge.
- Wilson, Edward O. 1979. *On Human Nature*. Bantam Books, New York.
- Woolcock, Peter. 1999. 'The case against evolutionary ethics today.' In: Maienschein & Ruse (eds) *Biology and the Foundations of Ethics*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Wright, Robert. 1994. *The Moral Animal - Evolutionary psychology and everyday life*. Pantheon Books, New York.
- Wrong, Dennis. 1961. 'The oversocialized conception of man in modern sociology.' *American Sociological Review*, vol 26, no 2, pp 183-193.
- Wurthnow, Robert. 1994. *God and Mammon in America*. The Free Press, New York.
- Österberg, Jan. 1988. *Self and Others*. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.

On Indirect Reciprocity - Between Reciprocity and Altruism

by Jan Tullberg

Abstract

Indirect reciprocity, defined as acts where the return for a favor comes from someone other than the recipient of the benefaction, is a common phenomenon in human societies. However, it is a poorly analyzed phenomenon with respect to payoffs. Are the expectations of return realistic or not; are they pro social attitudes or illusions induced through manipulation? I recognize four categories of indirect reciprocity, two of which pertain to interaction among individuals, and two of which involve social systems. The conclusion is that two of these categories, reciprocal reputation and institutionalized reciprocity, are strongly linked to reciprocity, whereas the other two categories, generous reputation and metaphysical reciprocity, are likely to involve a high degree of altruism. I discuss the relationship between altruism and reciprocity and its relevance to normative ethics and argue for a strict separation between them instead of a gray zone. On the descriptive level the article argues against the strong tendency in biology to dissolve altruism. Normatively the article argues against the dominant position in philosophy that altruistic norms and acts are desired.

Introduction

In moral philosophy as well as in sociobiology, altruism is a central concept. However, the concept is certainly problematic, since in moral philosophy it tends to constitute the very bulk of what is called morality, whereas in sociobiology altruism as an explanation of human behavior tends to disappear. Here, apparent altruistic behavior can be explained by kin selection and reciprocity and extensions of reciprocity, i.e. by natural selection, and these biological explanations leave little room for a behavior to be classified as altruism in a strict sense (e.g. Trivers 1971; Wilson 1979; Alexander 1979, 1987). The analysis in this paper acknowledges that altruism, understood as actions that involve a net cost (e.g. Sesardic 1995), as a real factor in human societies. Arguments for this judgement will be presented later. However, this does not imply an affirmation of the common judgement in much of moral philosophy, that altruism is both important and beneficial. The value of altruism as a social factor needs to be reconsidered in the light of an improved understanding of human behavior.

In his important book on moral systems Alexander uses the term indirect reciprocity, defined as acts where "the return is expected from someone other than the recipient of the beneficence" (1987, p.85). Unfortunately, there are rather few theoretical investigations where cooperation includes more than two individuals (Legge 1996), but Boyd and Richerson (1989), investigating indirect reciprocity, concluded that it is more important to identify non-cooperators and exclude them from cooperation than to focus on the treatment of yourself. They also concluded that a weakness of indirect reciprocity is that it is much more vulnerable to errors than direct reciprocity. Recent theoretical work by Nowak and Sigmund (1998) claim that cooperation entirely based on indirect reciprocity can be evolutionarily stable, one determining factor for this to happen being the availability of information about the cooperative quality of other individuals in the population. Work by Leimar and Hammerstein (2001) introduces a quality dimension in the 'good standing' that improves the theoretical possibilities of indirect reciprocity.

In Alexander's 21 categories of human social behavior altruism is nowhere to be found, and the reason given is that "we are not yet shown any beneficent behavior that cannot easily and logically be linked to nepotism and reciprocity" (table page 87 quote p.160). Thus, what humans name altruism is basically indirect reciprocity, with the return given in less obvious ways, and without having to be understood or consciously expected by the actor. For instance, the return in indirect reciprocity could be elevated status, which in a second step could bring advantages.

Similarly, Wilson (1979) distinguishes between two basic forms of social behavior, namely "hard-core" and "soft-core" altruism, corresponding to kin selection and reciprocity, respectively, and tends to place strict altruism in neither of these categories. Thus, in sociobiology altruism is exposed to a special problem, namely extinction, as succinctly pointed out by Trivers (1971, p. 35).

"Kin altruism" and "reciprocal altruism" are not altruism in a strict sense, as these phenomena can be understood from a selfish gene perspective. Indirect reciprocity might be just a form of reciprocity as indicated by the term and by how most sociobiologists understand behavior. But on the other hand it might hold patterns that involve altruism. It is therefore of value to analyze the broad concept of indirect reciprocity, as defined above, since it can include several types of social interactions that may vary in their probability of giving the actor a net return, or, in other words, in their probability of excluding or including altruism. Elsewhere Tullberg & Tullberg (1994, 1996, 1997) have argued at more length about the rationale of doubting the value of altruism as an ethical and social ambition, and this doubt makes the distinction between reciprocity and altruism important.

This article focuses the gray zone between reciprocity and altruism. I propose the following four categories of indirect reciprocity for an analysis of this phenomenon in human societies: 1) reciprocal reputation, 2) generous reputation, 3) institutionalized reciprocity (the giver receives a return benefit not from the beneficiary but from a social institution), and 4) metaphysical reciprocity (the giver expects a return benefit in the next life). The first two categories pertain to interactions between individuals, whereas the last two pertain to interactions between individuals and systems, such as society and religion. Before starting to penetrate these four groups, something has to be said about the measurements and definitions to use.

1 Intentions, actual results and expected results

The ultimate way of understanding behavior is from the point of view of effects. Effects should be measured for patterns of behavior, strategies. These strategies should then be judged according to their statistically expected results. For an evolutionary biologist this comes naturally, but also a philosopher like Adam Smith shares this view, stressing the importance of "design, not events" (See e.g. Binmore 1994). When I classify according to effects I mean effects that are expected in this statistical sense in contrast to the two variants of intention - what the actor intended and what we as observers think he intended. Such an expected effect is also in contrast to actual outcome - a credit loss of a bank should not be regarded as *post fact* altruism.

Strategies are not necessarily outspoken or even conscious to the actor (Lopreato 1981). In philosophy as in law, claims of good intentions are given a central importance although there are excellent possibilities for manipulation. This not only through convincing lies, but also through lies that are improbable but not impossible. Furthermore, our thoughts, prejudices and self-deception might be quite complicated and hard to sort out. A type of behavior might be egoistic in terms of its statistical effects, even if the agent himself is convinced of a pure altruistic motivation. The intention is by itself of limited interest. However, psychology is also a proximate mechanism for the execution of behavior, and the factor of prime interest here is the behavior and the consequences of that behavior.

Natural selection work upon behavior that has negative effects, but that is a long-term process. Behaviors, having evolved because they were adaptive in one environment, may not be so in a new environment. The radical changes of human societies from the hunter-gatherer mode, puts man in radical new environments to which he hardly can be expected to be perfectly adapted. Ideology and religion will be strong forces that influence humans to behave in ways that are sub optimal from the perspectives of organism and gene. Not least will psychological heuristics - normally helpful for both cognitive and emotional choices - be exploited by others to obtain advantages. My position is that humans do perform some altruistic behavior, i.e. acts where the expected returns do not compensate for the costs, and that such altruism can be of more or less systematic occurrence in societies. The reasons for altruism -

psychological urge, successful manipulation, failure in understanding, complex situations - can vary; the main point is that people commit acts with an expected net cost (in terms of resources, survival, reproduction).

2 Reciprocal vs. generous reputation

Some people might associate reputation with an anxious or self-important obsession about what others think about them. Therefore it might be motivated to stress the importance for humans of reputation in order to be favored rather than dismissed for social interaction. This section will not argue any further about the importance of reputation, but discuss whether a reciprocal reputation or a generous reputation might be the most useful.

Consider a situation with two interacting individuals, A and B, and an observer, C. Then C, depending upon his observation of interactions between A and B can perform actions of indirect reciprocity. One case is the observation that A helps B and B later returns the help to A, whereupon C helps B with the expectation that B will return the help to C (example in Tab. 2.2, Alexander 1987). In this case C expects a fruitful reciprocal relationship with B because the latter has shown to be able to reciprocate help, i.e. has a good reciprocal reputation. C may also consider helping A with the expectation that help is returned.

Each reciprocal interaction has to be initiated by someone, so a simple A-helps-B behavior may be interpreted in terms of reciprocity, and attract a reciprocal C. For instance, a new neighbor that lends his car to an old neighbor indicates his interest for interaction in the new location. However, generally for a reciprocal relationship the most assuring forecast is for B's behavior, because he has shown his ability to return a favor.

An A-helps-B situation is, however, not necessarily an initiation of a reciprocal relationship, but could be an altruistic act lending a generous reputation to A. One type of interested bystander is an egoistically inclined C, but he is not attracted because of a potential reciprocal relationship, but in order to get the next favor. Another type of bystander is an altruistically inclined C, but since altruists are not reciprocal individuals getting together for mutual benefit, there is no particular reason why C should help A. For an altruistic A there is neither a commitment to return such a favor would it take place; he

may make other priorities as for someone more in need of help than C. A reciprocally inclined C will appreciate that A is not selfish and will not mind getting the next favor. But if C is considering a favor to A, this is more attractive for C if A has a reciprocal reputation rather than the less focused generous reputation.

It is often assumed that a generous reputation is associated with substantial payoff. To take the extreme example of heroism, this quote from Fisher takes a radical stand: "The mere fact that the prosperity of the group is at stake makes the sacrifice of individual lives occasionally advantageous, though this, I believe, is a minor consideration compared with the enormous advantage conferred by prestige of the hero upon all his kinsmen" (1958, p. 265). I believe that a more common reaction is that war veterans feel they don't get the appreciation they expected. If alive it is certainly better to have the reputation of a hero than a coward, but whether heroism gives high enough a dividend to motivate real life sacrifices is another matter. It seems likely that the children of killed veterans will suffer a decreased fitness.

Alexander makes the point that altruism is often a dishonest display or that there is a systematic overestimate of one's own altruism. However, he endorses teaching the altruistic message: "This means that whether or not we know it when we speak favorably to our children about Good Samaritanism, we are telling them about a behavior that has a strong likelihood of being reproductively profitable" (p. 102). By seeing such rationality, the alternative of anti-rational behavior is not being paid sufficient attention. If convinced of an adaptive explanation, it is natural to focus on different possible explanations that would make a behavior rational not only for the beneficiary but also in some indirect way for the actor.

The popularity of a generous reputation among the potential receivers needs no long explanation, but why do people invest resources in such a reputation. Are they all real altruists? One line of thought is to make a parallel to "conspicuous consumption" (coined by Thorstein Veblen). Such behavior does not primarily bring value for money, but showing off wealth. Burning money has always been a way of telling others that you have plenty ... "Conspicuous benevolence" (Coleman 1991) is another way to impress onlookers for the same kind of reason. Still, such "Pharisaical giving" - even if ethically dubious - can generate indirect effects such as respect, ability to reciprocate, envy or admiration. There is however no point

in labeling everything reciprocity and then assume that there is a pay back. Bragging might not always be a rational behavior.

In social life we are likely to pay a lot of attention to a persons credit history, faithfulness and loyalty to friends. The donation record of a person is less central and might even generate some uneasiness. In conclusion, it is highly probable that reciprocal reputation is a more important social factor than a generous reputation. Few C's - altruistic, reciprocal or egoistic - will make A a favor as a return for his help to B. The C that is actually helping A will do this, not as a return, but as a starting point for a new reciprocal relationship.

In their theoretical analysis of indirect reciprocity Boyd and Richerson (1989) used two models, one with a strategy they called upstream tit-for-tat where individual help is not conditioned upon the receiver's previous behavior, but on whether the actor himself has received help from somebody else, and the other with a strategy called downstream tit-for-tat, where help is given to individuals who themselves have helped somebody else. The second strategy, the spread of which needed the least restrictive conditions, corresponds to the above situation where C helps A, i.e. the generous reputation situation. This strategy is also used in the theoretical framework of Nowak and Sigmund (1998). It would be interesting to extend these analyses of indirect reciprocity to include a strategy corresponding to the C helps B situation, i.e. the reciprocal reputation situation.

It is important to note the difference between a reciprocal and a generous reputation and that it is the first type of reputation that is most likely to generate new and lasting reciprocal relationships. Considering reciprocal reputation, it will attract observers who hope to avoid cheats and find reliable individuals for the possibility of cooperation for mutual benefit. A generous reputation may cause popularity, but may generate less cooperation because individuals with egoistic or altruistic strategies have other ambitions.

3 Institutionalized reciprocity

This category represents such benefits and retributions that are formalized by society. They are indirect in the sense that it is the state or authority, not the initial beneficiary or the victim from an act, that pays or punishes the actor. The taxpayer receives his old age pension and murderers are imprisoned by the state. The question is if such reward systems should be *quid pro quo* or if the return should

be less strict.

There are dangers in making the consequences of rule breaking and rule following flexible or uncertain, because such a discrepancy between social goals and practical enforcement probably leads to unwanted effects. Thus, a risk of not receiving reciprocal reward would probably result in fewer helpful acts, and negative acts would probably increase as a result of a deficiency of reciprocity, i.e. deficiency in punitive action. The optimistic thief and the pessimistic cooperator will be pushed in the wrong direction. To have occasional draconian enforcement might provide sufficient repulsion, but is hardly the way to build justice. Systems that make a saving by short-changing people who make a positive contribution are also hard to see as ethical. Such a lack of fairness will cause frustration and erode acceptance of social rules, and it is therefore likely that the more clear and credible the rules are, the greater is the positive effect they will have.

The argument for the opposite view is based on an ambition despite the shortcoming of the institutions. Often an altruistic agitation prevails at a high level, demanding the social system not only to be fair - but also compassionate, forgiving and sympathetic. Ambitions reach further than real capacity and the state wants its citizens to do good deeds that it cannot compensate for. Frequently, politicians ask for funds for services that they then fail to deliver. Some scientists (e.g. Brunsson 1989) see such discrepancies between promises and deliveries as the high art of politics, but such politics is likely to undermine public confidence and pro-social behavior. There are in my opinion good reasons for institutionalized reciprocity to be transparent; problems arise when a set of actions are officially praised or condemned, but reward and punishment are linked to other criteria.

4 Metaphysical reciprocity

In many human moral systems there is a reassurance that the world is constructed in such a way that it pays to be an altruist. Religions bring this message in the form of reincarnation and paradise. Kant argued that God and an eternal life was necessary for the existence of morality - and that God exists because of this "necessity" (The moral proof of God, e.g. Mackie 1977). Such a pattern of indirect reciprocity - A helps B and later C (God) rewards A generously in an unobservable way - is labeled "metaphysical reciprocity" in this

paper.

Altruistic messages are indeed often loaded with promises of reciprocal payoffs, but such promises have to be investigated. If the payoffs actually turn out to be true, an altruistic label is misleading. However, if the reciprocal messages turn out to be false, we are left with a net cost, i.e. altruism.

E.O. Wilson (1979) discusses the example of Mother Theresa. Since it is highly probable that she believes in the teaching of the Bible about the possibility of admission to paradise, her sacrifices in this world can be seen as measures taken for a more precious goal, the salvation of the soul. Wilson's conclusion is that she therefore is selfish, not altruistic. However, the classification of a deed should - following our prior discussion of criteria - not be based on an agent's hope, but by the statistical outcome in the real world. I think Joseph Lopreato makes an important point when commenting Wilson's judgement: " If the issue is stated this way, there are by fiat no altruists, for we shall find that in one fashion or another we all seek for ourselves "good" as contrasted to "evil". But that is not the issue. The sociobiology of altruism concerns the salvation or perdition of genes, not of souls." (Lopreato 1981, p. 117)

Kin aid is a common phenomenon and by the theory of inclusive fitness its rationale is well understood. There is no problem to understand a hybrid between kin aid and reciprocity as in the following sequence A helps B; followed by B helps K (child of A). If B provides help to K, that A is not able to perform himself, the return benefit is most valuable. However, if the receiver of this benefit is not real kin, but pseudo kin, another situation emerges.

Parasitism is sometimes accomplished by pure force, but sometimes by manipulation of the host animal. The classical example is the adoptive parents of the cuckoo who act as if they were involved in providing for their kin. The cuckoo succeeds in manipulating the victims' understanding of the situation and to trigger a beneficial behavior. This parasitic behavior is based on a pseudo kin relation.

Man has used the feeling of affection between brothers and transformed it into special bonds of blood brothers. This is really reciprocity that is formalized into stronger ties of rights and liabilities than between unrelated men of the tribe. Later in history there are brotherhoods of monasteries and of revolutionary activists. The ruler is normally described as the father of his subjects, from "the Holy

Father" in Rome to "the little father" in Moscow. The point I want to make is that altruistic agitation is supported by a pseudo kin vocabulary (e.g. Holper 1996) as well as by metaphysical reciprocity to be more appealing.

One likely explanation for the existence of altruistic propaganda is that it is a technique to manipulate people (Williams 1989); if you make your fellow man believe that he has to serve others, there are two likely beneficiaries - the receiver and the organizer. It is not justified to see such benefits as a side effect, but much more probable as the driving force. Altruism is hard to explain as a result of natural selection, but it is a likely product of altruistic agitation. The mere popularity of this agitation for such a long time indicates some effects or it should have evaporated.

If the potential giver is reluctant, the promise of a future generous return might make a sacrifice acceptable. Proponents of altruism frequently soften their demands of duty by linking them to pseudo kin benefits and metaphysical reciprocity. As indicated by Wilson's comments on Mother Theresa such behavior appears less altruistic because it does not reflect a pure altruistic motivation. But judged according to the most important aspect, real world effects,, such behavior is altruistic. She and others make sacrifices that are not sufficiently rewarded in this life to be rational.

5 Discussion

In order to be classified as reciprocity, a behavior has to be shown to include a probable payoff, and the reason for making the present categorization is to shed light on the possible inclusion of altruism in indirect reciprocity. The conclusion is that reciprocal reputation and institutionalized reciprocity are both strongly linked to reciprocity, whereas the payoffs from generous reputation and metaphysical reciprocity are questionable. Accordingly, these two categories have a much stronger link to altruism than to reciprocity. A figure illustrates the split.

Figure 1.

Categories of indirect reciprocity based on the likelihood of involving reciprocity (return payoffs) or altruism.

	Reciprocity	Altruism
Individual level	Reciprocal Reputation	Generous Reputation
Societal level	Institutionalized Reciprocity	Metaphysical Reciprocity

The analysis thus indicates that some skepticism toward the concept indirect reciprocity is justified. It is often treated as a black box, but according to my opinion it is important to stress the prime difference between reciprocity and altruism. This criticism is not focused on the rather unusual term indirect reciprocity, but on all ideas supportive to a gray zone between reciprocity and altruism.

Alexander shares the view that altruism is a manipulative game, but he sees no real distortion; we all play by the same rules even if nobody acknowledges them officially: "whether they know it or not, people are indeed pursuing their own self (=genetic) interest, at least insofar as current environment mimic those of the past" (1987, p. 164). I hold that there are many respects in which the current environments do not mimic those of the past. To judge what is rational and what is not, is hard enough in complex situations, and when this process is under heavy misinformation and when it is considered unacceptable to make rational evaluations, it becomes even more difficult. Such obscurity of various situations increases the possibility for a reallocation of benefits, with a prime flow, taking place from manipulated to manipulating individuals and institutions.

Many people hold the belief that societies develop towards an ever-increasing degree of indirect reciprocity or altruistic behavior. One reason is that the competition of "I am holier than you are" builds cumulatively and that "no one can afford to lag too far behind

relative to everyone else" (Alexander 1987, p.105, p.193, Fig. 2.1). A similar view was held by Herbert Spencer (1884), who saw man acting out of self-interest, but that since society moves towards increased division of work and complicated interactions, we change towards altruistic behavior.

However, these theories of expanding benevolence miss some essentials. It is true in so far as human societies have become more complicated with increased division of labor, and that the units for collectivist action and displays of loyalty have become larger over time. But in terms of real sacrifices it is hard to see a change towards more unselfish behavior and a common opinion is that there is less willingness to make sacrifices today than before. It has probably been an advantage most of the time to be conformist, i.e. supporting the conventional ideas in a society (e.g. Boyd & Richerson 1985), and therefore, adjustments to current norms are often important in the sense that there are problems for the one who "lags far behind". But now being poor and ascetic is less of a virtue, whereas expressing compassion about the poor is more important. Theories of an expanding circle (Singer 1981) may have very little to do with real behavior, and it is hard to see that there is a real trend toward more indiscriminate altruism.

Probably, most people are quite aware of a high frequency of manipulation and fraud in altruistic messages. But before drawing a conclusion of such critical observations, we must all reflect over further consequences. If a strong propaganda for altruism is a necessary component of the social fabric, we might have to accept it; moral questions should perhaps not be regarded as a choice between truth and lies, but as a support to necessary myths. For instance, liberals in the 18th century advocated more religious freedom, but not the right to be an atheist, because a belief in God was seen as a necessary precondition for social life. The question then is whether a good social life is possible without a common belief in God or a permanent agitation for altruism.

6 Conclusions

Altruistic actions are certainly not a major but a minor part of human life. But do altruistic norms improve the human condition or are they tools for manipulation? Maybe both. The public opinion will probably be that altruism is beneficial if not exaggerated. This attitude might be a reason for the acceptance of many strange views

held in the field of ethics. The major line is probably an inconsistent model: intend altruism and obtain reciprocity. A message of straight forward reciprocity will bring about some cooperation, but an altruistic spirit will reach a higher level. Altruism is a benevolent manipulation, partly an illusion and partly a misnomer - but it brings some improvements despite these intellectual shortcomings that are better to be let unnoticed. Some kinds of indirect reciprocity can be seen as ideas supporting such a positive view of altruistic influence.

According to most sociobiologists, we can face the truth that altruism is an illusion. This critique of ethics is driven in the quest for honesty and understanding, but it does not imply much of a reformist potential of behavior. Human behavior is adapted - it is just philosophy that is confused. The Good Samaritan will receive prestige for his kindness, and the kin of the dead hero will be rewarded. There is little support for the belief that many good deeds bring no reward.

This article suggests a third position, seeing a positive potential in a better understanding. Even if humans are not all mind, the rational capacity to make proper decisions should not be underestimated. Knowledge - about self and others - is normally a way for improvement. The common praise of altruistic behavior as well as altruistic ethics, is a problem for honest communication and rational cooperation. In a situation with widespread deception and self-deception it is difficult to make the proper judgements.

I do not agree with the idea that all behaviors labeled indirect reciprocity should be regarded as reciprocity. There is a danger that concepts like indirect reciprocity develop into a black box where various phenomena are intermingled. Several factors contribute to blur the distinction between reciprocity and altruism. Reciprocal acts are decorated with altruistic labels and altruistic admonitions are softened with reciprocal possibilities. In each case it is always possible to motivate a reclassification by making new interpretations of the motifs and intentions of the actor. Such common confusion is no accident, but a useful tool to all of us who want others to do something that is not in their own interest - but in line with ours.

Acknowledgements

I want to thank Birgitta Tullberg, Hans De Geer and Germund Hesslow for many valuable comments.

Presentation

This paper has been presented at the annual meeting of the Association for Politics and the Life Sciences in Washington, DC, USA, September 2, 2000.

References

- Alexander, R. 1987. *The Biology of Moral Systems*. New York: Aldine de Guyter.
- Alexander, R. 1979. *Darwinism and Human Affairs*, Seattle: University of Washington Press.
- Binmore, K. 1994. *Playing Fair - Game Theory and the Social Contract*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press
- Boyd, R & Richerson, P. J. 1985. *Culture and the Evolutionary Process*. Chicago: University of Chicago Press.
- Boyd, R & Richerson, P. J. 1989. The Evolution of Indirect Reciprocity. *Social Networks* 11: 213-236.
- Brunsson, N. 1989. *The Organization of Hypocrisy* Chichester, UK: John Wiley and Sons..
- Coleman, J. S. 1991. On the Self-Suppression of Academic Freedom. *Academic Questions* 4: 21.
- Fisher, R.A. 1930/1958. *The General Theory of Natural Selection*. New York: Dover.
- Holper, J.J. 1996. Kin term usage in The Federalist: Evolutionary foundation of the Publius's rethoric. *Politics and the Life Sciences* 15: 265-272.
- Legge, S. 1996. Cooperative lions escape the Prisoner's Dilemma. *Trends in Ecology and Evolution* 11: 2-3.
- Leimar, O. & Hammerstein, P. 2001. 'Evolution of cooperation through indirect reciprocity' *The Royal Society* 268, pp 745-753.

- Lopreato, J. 1981. Toward a Theory of Genuine Altruism in Homo sapiens. *Ethology and Sociobiology* 2: 113-126.
- Mackie, J. 1977. *Ethics, Inventing Right and Wrong* , Harmondsworth: Penguin.
- Nowak, M.A. & Sigmund, K. 1998. Evolution of indirect reciprocity. *Nature* 393: 573-577.
- Sesardic, N. 1995. Recent work on human altruism and evolution. *Ethics* 106: 128-157.
- Singer, P. 1981. *The Expanding Circle*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Spencer, H. (1884) 1969. *The Man Versus the State*. Harmondsworth: Penguin Books.
- Trivers, R. L. 1971. The Evolution of Reciprocal Altruism. *Quarterly Review of Biology* 46: 35-57.
- Tullberg, J. & Tullberg, B. 1994. *Naturlig etik - en uppgörelse med altruismen* (Natural Ethics - a Confrontation with Altruism), Stockholm: Lykeion.
- Tullberg, B. S. & J. Tullberg. 1996. On human altruism. The discrepancy between factual and normative conclusions. *Oikos* 75: 327-329.
- Tullberg, J. & Tullberg B. 1997. "Separation or Unity? A Model for Solving Ethnic Conflicts" *Politics and the Life Sciences* 16(2), 237-248.
- Williams, G. C. 1989. *A sociobiological expansion of Evolution and Ethics'. - In J. Paradis and G. C. Williams (Eds.) *Evolution and Ethics, T. H. Huxley's Evolution and Ethics, with new essays on its Victorian and sociobiological context*. Princeton: Princeton University Press.
- Wilson, E. O. 1979. *On Human Nature*, New York: Bantam Books.

Etisk egoism - en prövning av kritiken

av Jan Tullberg

Abstract

Many analyses of ethical egoism have the weakness of not distinguishing between ethical egoism and egoism. There is a central difference between the thesis of the former, 'everybody should act in his interest' and the thesis of egoism, 'everybody should act in my interest'. There is no reason why an egoist, characterized by opportunistic behavior, should argue for a controversial theory as ethical egoism at any occasion when others have an adverse opinion. Ethical egoism should be treated as a theory actually suggested and not as the assumed opinion of some opportunistic hypocrites. Ethical egoism should be seen as a suggestion of rule egoism.

There are many suggestions why ethical egoism should have fundamental flaws and the major content of this article is to evaluate the strength of these critiques. Do they have a killing bite? Self-contradiction, incompatibility with human hope, coordination problem and inability to meet the Pareto optimality criterion are some of the accusations. A major problem with much of the criticism is that it takes assumptions of agent neutrality as given. An ethical egoist will not submit to that assumption and it is not a well justified condition, but just an assumption deemed to be helpful for competing ethical theories.

A common and in my eyes the most reasonable objection is the one I term 'instrumentalist anti-egoism'. It is descriptively in line with much of the analysis of ethical egoism about the conditions in the world, but sees ethics as a countervailing force. The mission of ethics is to agitate against egoism by all possible reasons and arguments. However, I am skeptical also to that objection against ethical egoism and attribute higher value to honesty and realism in ethics. Furthermore, it is reasonable to think that ethical theories that condemn egoism have a stronger link to the opportunistic hypocrite everyone condemns. Is not the best potential of exploitation to tell your fellow man that his duty is to unselfishly serve his neighbor - like the one now reminding him of his duties.

Introduktion

Etisk Egoism är en normativ teori som sällan försvaras och den filosofiska kritiken brukar vara hård. Ett vanligt omdöme är, förutom en kritik av själva teorin, att ifrågasätta om det är en etisk teori överhuvud taget. En så förkättrad teori representeras lätt av någon fågelskrämma som sedan fälls utan någon större ansträngning. Min ambition är inte att försvara alla dessa versioner och inte heller brinner jag för själva etiketten. Under den finns dock viktiga tankar som förtjänar att lyftas fram. I avsnitt 1 förtydligar jag vad som är det centrala innehållet i den etiska egoism jag fokuserar och varför vissa andra tolkningar får ställas åt sidan. I följande avsnitt tar jag upp olika invändningar mot etisk egoism och diskuterar tyngden i dessa invändningar.

1 Den normativa modellen

En svårighet med begreppet etisk egoism är att egoism är så starkt att ordet etik kommer bort. Etisk egoism ses lätt som en självmotsägelse i dubbel bemärkelse. En vanlig, låt vara lite ytlig, synpunkt är att etik och egoism är ett motsatspar. Den andra motsägelsen är att etisk egoism med dess budskap att var och en bör verka för sina intressen står i motsats till egoism - att var och en bör verka för mina intressen. Detta är långt ifrån den enda paradoxen.

I många resonemang antas en överensstämmelse mellan ord och handling, men nästan alltid föreligger en avsevärd skillnad. En vanlig handlingslinje är att kombinera en ickeegoistisk framtoning med egoistiska handlingar. De flesta människor ser rimligtvis en egoist som primärt opportunistisk och då förefaller grundprincipen bli det flexibla *a Roma a la Romana*. Att förespråka en kontroversiell etik ger negativa reaktioner och vi är ju alla oftare marginella debattdeltagare än lagstiftare. En slipad egoist talar följaktligen väl för katolsk dygd, kommunistisk solidaritet och rätten till VD-optioner enligt sin bedömning av lyssnarnas preferenser. För att motivera prefixet 'etisk' så bör åsikten utgöras av normer som aktivt och konsekvent förespråkas. Med etisk egoism avses i denna artikel därför inte en egoism som ligger under ytan, inte en handlingsegoism

som kan kombineras med de flesta etiska utsagor, utan en moralfilosofi som är mer normativt och regelmässigt orienterad och som förs fram i fullt dagsljus.

Den kontraktsfilosofiska skolan alltsedan Hobbes ser en social överenskommelse som en lösning för att undvika allas krig mot alla. Moralens grund, ja tillblivelse, blir det reciproka kontraktet. 'The Second Law of Nature', ålägger varje part "att avstå från sin rätt till allt och nöja sig med så mycket frihet mot andra människor som han tillåter andra människor mot sig själv" [Hobbes 1651, kap 14]. Enligt den syn som kontraktsfilosofin står för har individen inte givit upp sitt egenintresse för ett kollektivt projekt, utan startat det kollektiva projektet för att bättre gynna egenintresset.

Till de historiska rötterna hör sofisterna och andra grekiska individualister som intresserade sig för vilket som var det rätta *eudaimonia*-projektet. Den diskussionen om det önskvärda livet kan ses som levnadsfilosofi snarare än moralfilosofi och den senare kommer främst in när konflikt uppstår. Konflikter beror inte bara på att människor har olika projekt, utan ofta på att olika individer har samma mål men att det uppstår konkurrens.

Precis som i mer konventionell moral läggs stor vikt vid vad man inte får göra. Förbuden gäller individer i allmänhet, men i synnerhet makthavare som har möjlighet att genom statsmakten otillbörligt gynna sina egna *eudaimonia*- projekt och stoppa andras. Då människor inte är främmande för att låta sina projekt växa ut på andra personers bekostnad är det primärt att inte få sitt projekt överkört av andras intressen, så lösningen blir en avvägning mellan en önskan om egen handlingsfrihet och en önskan att inte bli ett offer för andras handlingsfrihet. Stephen Holmes [1993] har talat om 'the self-exemption taboo' som ett rimligt moraliskt krav på de regler man föreslår. En etisk egoist bländas inte av sin egocentricitet på så sätt att han ser den som unik och berättigad, utan tillerkänner andra en rätt till en motsvarande inriktning. Reglerna gäller för alla, men ingen förväntas vara neutral till vem som får en förmån. Moralerna upplöser inte intressekonflikter utan nöjer sig med att reglera dem.

Etisk egoism bör inte ses som en kålsuparteori som följer av psykologisk egoism; om människor är alltigenom egoistiska så är olika etiska regler bara mer eller mindre missvisande utlåtanden och det finns inga skäl att tro på en kvalitativ skillnad mellan olika regler.

I etisk egoism lägger jag en normativ pretention. Regler som är i harmoni med individernas egenintresse är instrumentellt bättre och/eller mer rättfärdiga än regler som utformas från en antiegoistisk utgångspunkt.

I den här beskrivningen tror jag mig ha fått med de mest väsentliga grupperna som sofisterna, engelska/skotska upplysningen och rättighetsliberaler; från Rand till Rawls (Kritik av Rawls för egoism är inte unison, men finns hos exempelvis Dahl [1980] och Solomon [1993]), med Hobbes som den mest centrale filosofen. En tänkare som faller utanför är Nietzsche. Hans övermänniskosyn bryter starkt mot de övrigas premisser. Eftersom vi inte är övermänniskor, utan även den starkaste är sårbar för sluga allianser, så har vi alla ett intresse av en tryggare tillvaro. Redan Glaukon (i Platons Staten) argumenterade för att en absolut makt rycker undan de moraliska restriktionerna. Den sofistiska/liberala ståndpunkten är att total makt eliminerar moralen och att hysa en positiv förtröstan till moralen som motkraft är inte bara naivt utan farligt.

Sidgwick [1874] filosofiska projekt slutade i en pessimistisk konklusion. Han ansåg att moralen hade två mål som det var nödvändigt att förena - egenintresse samt allmän välvilja. Han kunde inte få dessa två mål förenliga utan fann dessvärre "practical reason being divided against itself". Hans slutsats blev att det moraliska projektet hade misslyckats. De flesta filosofer har löst denna motsättning genom att nedvärdera egenintresset; det är snarare ett problem och en praktisk restriktion än ett mål av dignitet. De som dras mot etisk egoism gör en motsatt bedömning.

Jag vill påstå att kärnpunkten i motsättningen om etisk egoism ligger i ett mycket grundläggande ställningstagande. Etisk egoism utgår från en generell bedömning av mänskliga preferenser som kan beskrivas som $\text{ego} > \text{alter}$. Denna relation är inte ett godtyckligt antagande, utan utgör en nödvändig premiss om man kräver realism och ärlighet. Moralens uppgift är att utifrån denna grund bidra med bra förhållningsregler.

De som är emot etisk egoism hävdar istället att moralens fundament är att $\text{ego} \leq \text{alter}$. (Gruppen består således av såväl förespråkare för mer självutplånande, $\text{ego} < \text{alter}$, som agentneutrala filosofier, $\text{ego} = \text{alter}$). De flesta kritiker tillstår att det finns en vanlig fallenhet för att bedöma $\text{ego} > \text{alter}$ på grund av antingen en låg natur eller en låg

kultur. Moralens uppgift är att ta strid med denna fallenhet. Moralfilosofins uppgift blir ofta inte så mycket ett sökande efter sanningen som att, mindre förutsättningslöst, söka motivera att detta korrigeringsprojekt är intellektuellt välgrundat.

Konflikten mellan etisk egoism och konventionell moralfilosofi är därför mycket djupgående och jag bedömer det som viktigt att se denna konflikt bakom de mer konkreta och avgränsade dispyterna. Men nu från en precisering av etisk egoism till kritiken mot den.

2 Kritik för självmotsägelse

Ett första krav på ett etiskt system är att det skall vara konsekvent i den bemärkelsen att olika delar inte skall motsäga varandra ('internal consistency'). En vanlig anklagelse mot etisk egoism är att den inte uppfyller detta elementära grundkrav. Få framför sin kritik med en sådan tillförsikt som Moore i denna korta argumentation.

"Om det är sant beträffande en enda persons intresse eller lycka att det bör vara hans enda fundamentala mål, så kan detta bara betyda att den personens intresse eller lycka är det enda goda, det Universellt Goda, och det enda som var och en borde verka för. Vad egoism förespråkar är därför att varje persons lycka är det enda goda - att ett antal olika saker var och en är den enda saken - en absolut motsägelse! Ingen mer fullständig och genomgripande vederläggning av någon teori kan önskas." (Principia Ethica [1903, s 99]; emfas borttagen). Det är inte lätt att förstå Moores entusiasm för detta resonemang.

Moore låter som en monoteist som kan sträcka sig till att den ende guden möjligen kan vara en annan gud än den han själv tillber. Men när han skall kommentera en panteistisk religion så kan den snabbt förkastas med argumentet att den ju inte ens kommer fram med ett förslag om vem som är den ende guden. Jag övertygas inte om att detta styrker monoteistens uppfattning att detta bevisar den andra religionens underlägsenhet. För den som inte har premissen om det Universellt Goda - vilket de etiska egoisterna inte har - så finns inte en tillstymmelse till en absolut motsägelse.

Kurt Baier för ett liknande argument i en mer konkret och dramatisk situation. Två kandidater i ett val gör båda den bedömningen att det

ligger i hans eget intresse att skjuta sin medtävlare och han inser också att det ligger i den andre kandidatens intresse att skjuta honom (via Rachael's [1993, s 84]). I denna brydsamma situation - i valet mellan att skjuta eller skjutas - skulle nog de flesta etiska egoister kunna pressas till att förespråka att det är bättre att skjuta. Men den rekommendationen skulle nog de flesta ge om de tvingades till ett svar. Platon vore ett sällsynt undantag om han följde sin princip att det är värre att utföra ett brott än att drabbas av det. En allmän enighet råder dock om att det primära målet måste vara att undvika att en sådan här dö-eller-döda situation uppstår. Kärlek till medmänniskorna är ett alternativ, men det finns skäl att ha mer tillförsikt till mindre romantiska lösningar.

Det förekommer ett otal situationer i vilket det ligger i vardera kandidatens intresse att rivalen försvinner, och ond bråd död är onekligen en möjlighet. Det som avhåller människor från att utföra ett mord är knappast en brist på en egoistisk önskan att vinna valet. Det är inte en brist på prioritering av den egna personen. I en intensiv konflikt kan man också önska den andra all ofärd. Men det skall väldigt mycket till för att ta steget att skjuta honom, därför att detta strider mot de konventionella konkurrensreglerna och dessa stötts med sanktioner som gör att ett mord innebär en oskäligt stor risk för den egna personen. Många filosofer störs av möjligheten till det riskfria mordet. Vad stoppar då den potentielle mördaren utom en strikt moral? Den etiske egoistens svar är att inte heller en altruistisk moral har något reellt att erbjuda, endast tomma ord. Deklarationer som 'Du skall icke dräpa' har ingen magisk kraft i sig. Men när politiska mord innebär en rad negativa konsekvenser inklusive politiskt självmord, blir mordalternativet så lite lockande att det inte ens övervägs som en möjlighet. Trots att många politiska kandidater drivs av personliga ambitioner och stöds av engagerade särintressen, så tycks det som en samhällsfred kan tryggas. Baier förbiser den lösning som praktiskt fungerar för ett antagande om att detta inte fungerar, och indikerar en lösning som närmast kan karakteriseras som en from förhoppning.

Kritikerna till etisk egoism gör den riktiga observationen att olika intressen ligger bakom de flesta mänskliga konflikter. Därefter tar man fram Alexandersvärdet och hugger; egenintresset avskiljs från den moraliska diskussionen och ersätts med allmänintresset. Knuten försvann men detsamma händer dessvärre inte med intressekonflikter. Frågan är om man har löst något problem alls med

en sådan omstrukturering. En påtaglig risk är att många invändningar mot etisk egoism egentligen blott är utslag av semantiska problem som orsakas av att opponenterna är låsta vid snäva definitioner av moral som gör etisk egoism till omoral per definition.

Jag tror det kan var åskådligt att skildra den moraliska problematiken som tre separata diskussioner. En är den 'rena moralen' - de normativa principer som debatteras i den filosofiska diskursen. Alternativ inom den rena moralen är förutom filosofiska läror som utilitarismens allmänna välfärdsfunktion och Kants moraliska lag också religiöst grundade moralläror som kristendomens kärleksbudskap. De förenas av att förespråka en moral med omfattande universalism. Denna kännetecknas inte bara av räckvidden i rum utan än mer av omfattningen på de krav som det anses motiverat att universalisera. Nästa diskussion är 'den sociala moralen'. Här finns retoriska inslag förespråkande de långtgående moralprinciperna samt andra mer preciserade normer som genomdrivs med hjälp av juridiska straff eller social ostracism. Den tredje diskussionen blir 'den praktiska moralen' hur människor faktiskt agerar. I den andra och den tredje diskussionen har det tillkommit en påverkandekraft vars betydelse få om ens någon förnekar - egenintresset.

Harsanyi särskiljer ren moral från bedömningar med sådana otillbörliga inslag: "Per definition är ett moraliskt värdeomdöme alltid ett uttryck för ens moraliska preferenser. Varje värderande utlåtande som man gör kommer automatiskt att förlora sin status som ett moraliskt värdeomdöme om det är otillbörligt influerat av ens personliga intresse och personliga preferenser" [1982, s 48].

Då jag enligt Harsanyi skall aggregera mitt goda med mänsklighetens har intressekonflikterna i princip upphört i och med att det i så fall bara finns ett enda mål; att verka för detta universellt Goda är alltid det Rätta. I praktiken kan det vara svårt och olika individer kan göra olika estimat av vad som är det Goda. Harsanyi skriver om relationen mellan olika agenter och den allmänna välfärdsfunktionen: "Hans moraliska preferenser, i motsats till hans personliga preferenser, kommer per definition alltid att tillskriva samma vikt till alla individers intresse inklusive hans eget. Dessa moraliska preferenser kommer att uttryckas i hans sociala välfärdsfunktion W_i . Normalt kommer olika individer att ha mycket olika nyttofunktioner U_i ...

men enligt teorin finns en benägenhet att ha identiska sociala välfärdsfunktioner - men bara om de är överens i faktiska antaganden om beskaffenheten av de olika nyttofunktionerna U_i och om vägningstal mellan olika individers nytta" [1982 s 47]. Andra filosofier har andra förslag till generalprincip, men många enas om att det måste finnas ett moraliskt riktigt svar utifrån ett brett perspektiv som 'the point of view of the Universe' gällande alla 'rationella, oegennyttiga varelser'. När man väl kommit fram till det moraliskt rätta så kan man likväl, på grund av exempelvis viljesvaghet göra något annat. Men det finns ett moraliskt svar och det svaret är oanfrätt av egoistiska preferenser. Inom respektive läror kan man tillåta en viss pluralism i att tolka den moraliska lagen men dess omfattande universalism gör att den kan ses som monism vad gäller moraliska mål.

Allt detta kan ses som ett tankeexperiment som onekligen har en viss stringens i sin struktur. Men Harsanyi och alla andra utilitarister har svårt att ge något argument varför vi skulle upphöja W_i till ett verkligt mål. Den central invändningen är att det inte finns något motiv som motiverar en sådan acceptans. Varför skulle någon människa göra den allmänna välfärdsfunktionen till sitt moraliska mål? Man kan naturligtvis göra en stipulativ definition och säga att detta är det moraliskt riktiga, men det är ju inget argument. Ett starkt stöd för invändningar mot utilitarism som reell moral är att det är svårt att visa upp en enda utilitarist som följer denna regel trots att de är övertygade om att den är principiellt riktig. Så varför skulle andra göra det? För andra än de troende blir utilitarismen aldrig mer än ett tankeexperiment.

Denna monistiska ambition kan ses som en styrka, men den lider också av svagheter. Många problem kan lösas genom en uppdelning i två delfrågor med argumenten för i den ena och argumenten emot i den andra delfrågan. Är det faktiska problemet ett val mellan att vara lojal mot sin grupp eller mot sina principer, så löser man inte dilemmat med två partiella uttalande; "Ur lojalitetssynpunkt borde du ..." och "Enligt personlig övertygelse bör Du .." Ett uttalande om vad man bör göra "ur moralisk synpunkt" blir lätt just en sådan avgränsad och villkorad synpunkt. Priset för att diskvalificera egenintresse och få en mer monistisk moral är att bedömningen blir partiell som rekommendation - det blir blott en rekommendation av vad man borde göra 'moraliskt sett'. Efter att ha deklarerat sitt herradöme över

den högsta nivån, 'moraliskt värdeomdöme' enligt Harsanyi, så kan andra lägre motiv som personliga värderingar och preferenser få påverka detaljer som det faktiska handlandet. Moralens rekommendation är alltid fri från en speciell viktning av agentens egna preferenser enligt dessa kritiker.

Generellt handlar konsistensfrågor om att en åsikts olika delar är förenliga, dvs dess premisser, antaganden och resonemang leder till bedömningar och slutsatser som inte är motstridiga. En granskning av konsistensen kräver en viss insikt bland kritikerna om att en del av deras egna antaganden och premisser inte delas av den åsiktsriktning de ämnar granska. Genom den konventionella etikens dominans så tenderar många av dess företrädare att plocka in dessa premisser och sedan komma till slutsatsen att den undersökta åsiktsriktningen inte går ihop.

3 Förhoppningsargumentet

De egna inläggen i moraldebatten får inte bara effekter på hur andra uppfattar en själv. Våra åsikter är också ett bidrag till det moraliska klimatet; olika normers frekvens i samhället vilket andra människor, genom eftertanke eller vana, anpassar sig till. Mer aktiva funderingar om hur det moraliska klimatet bör vara, har en viktig funktion. Kant för ett resonemang som jag tror lyfter fram det mest centrala argumentet mot ett mindre krävande normsystem. Kant börjar sitt resonemang med en kommentar till ett sådant mer individualistiskt alternativ "... Jag kommer inte att ta något från honom eller ens avundas honom, men jag har inte heller någon önskan att bidra till hans välfärd eller hjälpa honom i en nödsituation. Om ett sådant tankesätt vore en universell naturlag så skulle mänskligheten säkerligen kunna existera, och utan tvivel t o m bättre än i en situation där var och en talar om sympati och medkänsla, och även vid enstaka tillfällen utövar detta, medan han å den andra sidan fuskar när han kan och förråder eller på andra sätt förbryter sig mot människans rättigheter." Kant fortsätter "Även om det är möjligt att en universell naturlag enligt denna maxim kunde existera, så är det icke desto mindre omöjligt att en sådan princip skulle hålla överallt som en naturlag. För en vilja som kretsade kring detta skulle komma i konflikt med sig själv, eftersom det ofta kan uppstå situationer i vilka han skulle behöva andras kärlek och sympati, och han skulle beröva sig själv, genom en sådan naturlag utifrån sin egen vilja, allt

hopp om den hjälp som han önskar.” (Kant [1959 s 41], via Ruse [1986 s 265])

Kant har utan tvivel rätt i att vi i en prekär situation skulle vilja ha en hjälp som vi inte har rätt att kräva enligt någon reciprok moralregel. En sådan förhoppning om nåd är central i kristen förkunnelse och väcker stark genklang hos många. Frågan är dock om det är rimligt att upphöja en sådan förhoppning till allmän lag. Kriteriet för detta kan ju inte vara att det bara är bra för mottagaren utan även effekterna för givaren måste beaktas. Den rimliga utgångspunkten är att personen i lagstiftarrollen inte är jävig, utan ser sig själv som möjlig innehavare av båda rollerna.

I Nya testamentet har syndarens önskemål om andras mantlar, livklädnader och slag på andra kinden upphöjts till huvudprincip, men hos Kant blir det ett avsteg från det kategoriska imperativet. Men ett mycket problematiskt avsteg. Exemplet är inte valt för att ge en representativ bild av Kants moralsyn - som sådan skulle det vara missvisande - utan för att illustrera hur lockande det är med ett förhoppningsresonemang även när ens mer genomtänkta filosofi kommit fram till helt andra principer. Populariteten hos mycken moralism ligger i att många ser det som en fördel med entusiasm för osjälviskhet och offervilja. När man själv hamnar på givarsidan så kan man då göra en annan bedömning, men nu *ex ante* är det inte fel att det predikas generositet och att jag själv framställer mig som potentiell givare. Uppstår sedan en desperat situation för mig själv så är det bäst med maximal osjälviskhet hos andra.

En klassisk situation är en person som ligger i en vak och kommer att drunkna om han inte får hjälp av en person på stranden. Som ännu ej tilldelad en av rollerna kan jag tycka att kravet på att hjälpa ligger vid säg 5 procent dödsrisk. För den nödställda är en sådan skyldighet en väsentlig hjälp i en nödsituation och för räddaren är tacksamhet från den nödställda, socialt erkännande, gott samvete mm icke oväsentliga plusposter. Detta är den storlek på dödsrisk som jag skulle kunna hylla som social norm innan jag befinner mig i någon av de två rollerna. Ligger jag i vaken ser jag gärna att den potentielle räddaren är utilitarist och sätter gränsen vid att försöka rädda mig vid 45 procent dödsrisk (Vid en schablonmässig kalkyl så resulterar 55 procent framgång i 1,1 överlevande jämfört med 1,0 om räddaren står och tittar på när jag drunknar.) Om jag låg i vaken vore det dock ännu bättre med en deontolog på stranden som ansåg att det var hans

absoluta plikt att hjälpa en människa i nöd och även skulle ta en 90 procent dödsrisk. Det som bör upphöjas till allmän lag är dock rimligtvis min bedömning innan jag blivit part i målet, inte min partsinlaga som bara gäller i den ena rollen. Som person på stranden ser jag det inte som min plikt att ta en 90 procent dödsrisk även om jag inte hyser det minsta tvivel om att det är vad min olycksbroder intensivt önskar och det jag också skulle önska i hans situation.

En sådan här asymmetrisk förhoppning ser jag som det kanske starkaste skälet till mången uppmaning till osjälviskhet. Det finns starka egoistiska skäl att få andra att se sitt eget egenintresse som lågt och skamligt och få dem att internalisera normer som moralisten själv inte nödvändigtvis har någon avsikt att följa.

Det finns en Machiavellisk lockelse med en social indoktrinering som påverkar andras villighet att ställa upp för mig, samtidigt som jag själv har handlingsfrihet att undvika dessa plikter om jag kan stå emot propagandan. De reella plikterna att agera som goda samariter är små i moderna samhällen. Genom skatt köper vi oss fria från förpliktelser, men vi behåller gärna en mer ambitiös agitation som måhända skulle kunna ge oss en fördel i en svår situation. Nackdelen med detta är att rättigheterna är mycket osäkra då skyldigheterna är på en gång omfattande, men samtidigt ihålliga.

4 Koordinationsproblem.

Jan Österberg [1988] illustrerar sin kritik av etisk egoism med en situation i vilken två personer interagerar och var för sig väljer mellan två handlingsalternativ. Resultat kan visas i en matris med nytta för vardera personen vid de olika kombinationerna.

Figur 1

		Person B	
		Handling 1	Handling 2
Person A	Handling 1	3; 3	1; 2
	Handling 2	2; 1	2; 2

Om Handling 2 är den normala handling som både A och B förväntar sig av den andre, kommer de själva att utföra Handling 2 och därmed uppstår situationen (2; 2). Ingen av parterna kommer att välja Handling 1 för då får han en försämring från 2 till 1. De misslyckas alltså att uppnå det bättre läget (3; 3) och skälet till detta är bristen på koordination.

Denna invändning drabbar dock inte bara etisk egoism utan också andra konsekvensialistiska modeller, vilket också Österberg noterar. För en handlingsutilitarist uppstår ett likartat problem med suboptimering - skillnaden är att han suboptimerar summa bonum, medan egoisten sitt eget goda. En ensidig ändring för egoisten leder till en försämring från 2 till 1 och en ensidig ändring för utilitaristen leder till en försämring av totalresultat från 4 till 3.

Richmond Campbell [1979] är en kritiker av etisk egoism med kantiansk utgångspunkt så det förvånar inte att han också låter kritiken för bristande Paretooptimalitet inte bara drabba etisk egoism utan också andra grupper. Han menar att det är ett allvarligt och generellt problem för alla handlingsteleologiska moralsystem. Mer oklart är vad för skäl som föreligger för att hans uppfattning att deontologiska principer på ett tillförlitligt sätt leder rätt där konsekvensialism leder fel.

Problemet i exemplet tycks dock mycket lättlost för såväl egoister

som handlingsutilitarister. Det behövs ingen etisk revidering eller ens någon hjälpregel, utan det första och tillräckliga steget mot en lösning är kommunikation. Lösningen är stabil då ingen har något motiv för att svika. Är det något en egoist moraliskt och psykologiskt är inriktad på så är det vad som ofta betecknas som 'vinna-vinna' lösningar. De stöder hans egennytta och det är dessutom realistiskt att få dem accepterade då de också är i linje med hans, förväntat egoistiske, motparts intresse. Andra etiska teorier kan styra mot andra mål, men detta är egoistens önskelösning. Den är moraliskt rättfärdig, den har potential och den har realism. Jag skulle vilja vända kritiken mot etisk egoism om bristande koordination till ett påstående om motsatsen: Etisk egoism är bättre än andra moralsystem för att lösa enkla koordinationsproblem.

5 Agentneutralitet

Österberg framför två kritiska argument mot etisk egoism - "joint satisfiability" och "self-defeatingness". Den centrala kritikpunkten är att etisk egoism bryter mot agentneutralitet. "Self-defeatingness" illustreras med det spelteoretiska exemplet fångarnas dilemma. I en matris som den föregående, men med andra värden, är krafterna betydligt starkare för att hamna i en ofördelaktig situation.

Figur 2

		Person B	
		Handling 1	Handling 2
Person A	Handling 1	3; 3	-1; 4
	Handling 2	4; -1	2; 2

Det är bäst att välja Handling 2 oberoende av vad den andre spelaren väljer (väljer denne Handling 1, så är ju 4 bättre än 3 och väljer den andre Handling 2 så är resultatet 2 bättre än -1.) Spelets sensmoral är att de två kortsiktiga egoisterna hamnar i resultatrutan (2; 2). Egoismen drabbar inte bara andra, utan också personen själv. I det föregående spelet finns inga skäl för någon av spelarna att frånga en överenskommelse att spela handling 1, då han själv skulle förlora på detta, varför en sådan överenskommelse är stabil. I detta spel finns dels en möjlighet att förbättra sin lott från 3 till 4, dels en misstanke om att motspelaren hyser sådana planer vilket innebär en risk att för egen del få en försämring från 3 till -1 om man inte vidtar åtgärder för att minska förlustrisken genom att själv spela Handling 2.

Jag tror att den spelteoretiska illustrationen också kan ge en mer generell aspekt på problematiken med agentneutralitet. Många spel som intresserar är 'mixed motive games'; det finns både en konflikt och en samarbetspotential i spelen. Tillämpar man en moral som utilitarism på situationen så säger den att spelarna skall fusionera sina intressen. Spelarna skall vara indifferent till (-1; 4) och (4; -1) då summan av bådas nytta är 3. Enligt utilitarismen blir det "sum ranking" av respektive ruta, varvid resultatet 6 (3; 3) framstår som det bästa alternativet. En kantiansk regel passar sämre till ett numerärt exempel, men följer samma mönster. Personerna har båda en skyldighet att följa den moraliska lagen, men ingen moralisk rätt att favorisera en spelare - dvs sig själv om man är egoist, den andre om man är en självutplånande altruist - före en annan.

Det är denna brist på agentneutralitet som Österberg fokuserar när han sammanfattar sin bedömning av etisk egoism. Han kommer till en slutsats som knappast var helt väntad: "Alla mina argument mot Etisk Egoism gäller också mot Etisk Altruism. Detta kan förefalla kontraintuitivt; det som är fel med Etisk Egoism, kan man tänka sig, måste vara dess speciella karaktär, dess egoism. Men detta är säkerligen en fördom, övertygelsen att egoistiskt handlande är fel i sig själv." [1988, s 200].

Till altruismens försvar kan också sägas att två altruister genom ömsesidig generositet hamnar i den optimala rutan - men det är blott en funktion av spelets mekanik på just detta exempel. Österbergs omdöme understryker hur central frågan om agentneutralitet är för mången filosof. Många andra skulle fästa större vikt vid altruismens nära band med sekulariserad filosofi och göra bedömningen att det

huvudsakligen är en teknikalitet som kommit emellan. När man ser på idéernas historia samt deras huvudsakliga substans så är det rimligt att se såväl utilitarism som kantiansk pliktmoral som reviderad kristen altruism. Den främsta skillnaden är att elementet av sympati har ersatts med systematik. Om den mest centrala invändningen mot egoism är en brist på systematik så tycks det ta en del moralisk kraft ur kritiken.

Efter en utilitaristisk revision med neutralitet till individernas utfall så är spelet inte längre ett 'mixed motive game' utan ett koordinationsspel. Man kan naturligtvis göra om ett spel om man vill, men man måste vara vaksam till frågan om parallellism; överensstämmelsen med den mänskliga situation som spelet skall säga något om. Argumentet för att använda 'mixed motive games' är att de på ett förenklat sätt avspeglar centrala sociala problem. Om det mänskliga samspelet har en sämre överensstämmelse med ett koordinationsspel, så erbjuder det spelet ingen bra illustration utan skildrar en mindre relevant situation.

Den alternativa lösningen till att fusionera de individuella utfallen i respektive ruta är att behålla de två spelarna med separata mål men diskutera spelreglerna. Är det nödvändigt att spela just en enda gång? Kan man kommunicera före beslutet? Finns det möjligheter att göra bindande åtaganden? Det upplysta egenintresset består just i att acceptera de olika intressena, men ändå söka en bättre lösning. Dessa revisioner är mindre radikala, men de lyckas bättre i att behålla en parallellism till mänskliga problem och de tycks mig ha fler produktiva infallsvinklar.

Agentneutralitet må vara central för den rena moralen, men i den sociala moralen är det gott om undantag från den regeln. Mellan agenten och hela mänskligheten finns en rad olika alternativ till vilka varje agent förhåller sig allt annat än neutral. I alla samhällen finns moraliska normer som särskiljer olika grupper och anger speciella förpliktelser mellan vissa grupper och individer inte minst på grund av släktband, vilket ju varit den centrala grunden för primitiva samhällen och har en väsentlig funktion även idag. Att särskilja en filosofisk moral som inte befattar sig med dessa är att undvika ett centralt område för social moral.

James Rachels [1993] söker använda kritik av gruppdifferentiering som ett argument mot individuell etisk egoism. Rachels argument är

kreativt men kanske politiskt slipat i överkant; argumentationen vilar tungt på att vi alla har lärt oss att rasism är fult. Det anses omoraliskt att särskilja en grupp från en annan grupp enligt ett moraliskt icke-relevant kriterium, och sedan gynna en grupp framför den andra. Att vara egoist blir en sorts enmansrasism som kan bli föremål för samma moraliska kritik som apartheid. Resonemanget känns kanske väl tänjt, men det belyser ett centralt problem med omfattande universalism. Kan jag på något sätt rättfärdiga att jag har en speciell relation till mig själv jämfört med resten av världen? Moraliskt sett skall jag enligt dessa doktriner vara neutral till mig själv och alla andra agenter om det inte finns en moraliskt relevant skillnad. För alla som startar med något som liknar en individualistisk syn så är dock den egna existensen fundamental; jag är inte vem som helst utan en viss individ till vilken jag inte är och inte ens kan vara indifferent. Antingen så tar man med denna skillnad mellan själv och andra i moralen - eller också låter man moral stå för ett tankeexperiment som löper stor risk att sakna relevans för mänsklig socialitet. 'Jag är' kommer före, 'jag tänker'.

6 Paretooptimalitet

Ett argument som ofta förs fram mot etisk egoism är att den bryter mot det basala ekonomiska kriteriet Paretooptimalitet. Kan man välja en ny situation där någon får det bättre och ingen får det sämre så skall den situationen väljas före den bestående. När dessa möjligheter är uttömda så har man uppnått Paretooptimalitet. Om det uppstår ett problem att genomföra en sådan förbättring så ses detta som en brist i effektivitet. Detta är en annan typ av kritik än agentneutralitet - även om båda kan illustreras med exemplet fångarnas dilemma - och en mycket väsentlig anklagelse för många personer som är mer positivt inställda till individualism i olika former. Välfärdsekonomer som inte lyckas lösa problemet med interpersonella jämförelser är en kategori som attraheras av Paretooptimalitet som effektivitetskriterium. Lösningen (3; 3) Pareto-dominerar lösningen (2; 2).

Hur skall då agenter agera i mer komplicerade situationer där det är rationellt för spelarna att satsa på en bättre samarbetslösning, men där det finns starka motiv att svika och lura den andre? Gauthier [1986] förespråkar en moral som förväntar och kräver ett mer upplyst egenintresse genom vilket suboptimeringar undviks. De personer han kallar 'constrained maximizers' förväntas delta i samarbetsprojekt

som är bra för dem, även om det är ännu mer lönsamt med 'free-riding'. Det senare väljs av 'straightforward maximizers' men effekten kan bli så destruktiv att projektet blir ogenomförbart. I det återhållsamma egenintresset finns dock ingen skyldighet att bortse från sitt egenintresse och stödja projekt som är dåliga för en själv men desto bättre för andra. Agenten är inte oegennyttig men han visar systemansvar i sitt handlande. Detta resulterar i att han löser det problem för etisk egoism som illustreras med fångens dilemma - rationalitet och optimum leder till två skilda utfall. En upplyst rationalitet löser motsättningen.

Österberg protesterar mot Gauthier och menar att en agent som handlar enligt återhållsamt egenintresse kommer att dra det kortare strået mot en agent som är en rak maximerare. Den senare samarbetar också när det är lönsamt, som när samarbete är förutsättningen för ytterligare samarbeten. Då och då uppkommer möjligheter till billiga svek vilket han utnyttjar; den rake egoisten (om man inte också antar att han är socialt klumpig) vinner över den återhållsamme. Även om samhället har en rad reciproka regler som bevakas med svärdet, enligt Hobbes rekommendation, så blir det ändå tillfällen till svek och mygel. Om målet är rationalitet, så slår den raka maximeringen ut den återhållsamma - och styr sedan bort från den optimala lösningen. Bara genom att förkasta egoismen och inte tänka på sig själv kan den situationen undvikas enligt Österberg.

Detta är en bedömning jag tror är felaktig. Beslut sker alltid under viss osäkerhet och då är frågan vilken strategi som är bra i en statistisk bemärkelse. Reciprocitet stärks av en sådan snittbedömning, och utfallet förbättras genom att andra reciproka individer lokaliseras och interaktionen med dem prioriteras. Konsekvenserna av framtida spel påverkar vad som är rationellt i valsituationen (Axelrod 1984). Många mänskliga interaktioner beskrivs bättre som upprepade fångarnas dilemma eller halvt offentliga spel där ens beteende registreras av andra framtida samarbetspartners. Gauthiers tes att återhållsam maximering är den mest lönsamma strategin för agenten tycks mig högst plausibel; den raka maximeraren och altruisten får sämre resultat.

7 Instrumentell antiegoism

Ken Binmore gör en bedömning av vad som är instrumentellt

betydelsefullt: "Kärlek och plikt är inte byggnadsmaterialet i moderna samhällen, även om det kan vara det kitt som håller ihop byggstenarna i ett primitivt samhälle. Det moderna samhället är som en stenmur. Dess stenar behöver inget kitt. Varje sten hålls på plats av sina grannar och håller å sin sida grannarna på plats. Mekanismen är reciprocitet." [1994, s 24]. Denna bild har inte vunnit allmän acceptans. De flesta ser en viktig funktion för kittet. Det är delvis kosmetik, det är till stor del ett manipulativt egenintresse, men det har också en socialt sammanhållande funktion.

Hittills har jag uppehållit mig vid en filosofisk kritik av etisk egoism. Jag tror att det också finns en mer 'folklig' kritik som är högst relevant men bygger på en fundamentalt annorlunda analys. Folk i allmänhet tar knappast objektivitetsanspråk på fullt allvar. Religionen ses av en växande grupp i Västerlandet som en samling anekdoter som kan innehålla en hel del levnadsvisdom och utgöra stöd i existentiella frågor, men som knappast utgör en objektiv moralisk lag. Sekulariseringen har inte bara drabbat monoteistisk religion utan också monistisk moral. Moralens reklamässiga och sociala sida är tydlig även om det fortfarande är opassande att explicit notera detta.

En realistisk utgångspunkt gör att egenintresset inte ses som något obehörigt. Naturligtvis är var och en sig själv närmast och att tro att det kan vara på något annat sätt är bara naivt. En asketisk syn är svår att ta på allvar - det socialt normala 'hyckleriavståndet' har reducerats. Förr skulle man förklara sig vara ointresserad av såväl kakor som högre tjänster. Det skulle trugas och gästen tog en kaka till 'för värdinnans skull' samt VD-jobbet för att ens 'kolleger insisterade på att jag skulle ta ansvaret'. I vår tid har det gått så långt att det är svårt att tänka sig att en nyutnämnd biskop endast skulle tala om att ödmjukt tjäna gud. Utan ett par ord om möjligheter att 'växa med uppgiften' och 'en personlig utmaning', är det svårt att bli ansedd som en ärlig och förnuftig människa.

Denna distansering från såväl filosofisk som traditionell moral innebär dock inte att man accepterat en egoistisk etik. Det råder en viss oro för det sociala projektets framtid. Våra materialistiska preferenser, kommersiell reklam, sexualitet, fåfängan - allt detta drar åt ett hedonistiskt håll och är mycket starka krafter. Många ser ett behov av en motkraft. Det behövs konfirmationer, operation dagsverke, första majtåg och svenska flaggans dag. Ja alltihop. Antiegoismen kan ses som ett 'falskt medvetande' av allsköns mer

eller mindre misskrediterade komponenter. De är inga fullvärdiga alternativ och just däri ligger deras attraktivitet - ärkebiskopen kommer inte att besluta över vårt sexliv och Sida kommer inte att ta en stor del av vår välfärd. Därför kan de få stöd i egenskap av röster vilka framhäver att det finns en rad olika moraliska plikter. Ambitionsmoralen har inte övergivits, men ribban har sänkts. En pluralistisk måttlig antiegoism är det moraliska klimatet i landet Lagom - och inte bara här. Självutplånande martyrer som villigt offerar både sig själva och andra har uppenbara nackdelar och framstår som socialt onödiga. De är snarast en sorts otidsenlig romantik som leder till hänförelse och katastrofer. Mot den mer måttliga dosen antiegoism är det svårare att föra ett vederläggande resonemang. Att den förekommer och inte leder till uppenbar skada indikerar att den kan ha en positiv funktion. Förespråkare av instrumentalistisk antiegoism i måttlig utsträckning är förmodligen en mycket stor grupp.

Många människor bedömer oegennyttiga appeller och påståenden på samma sätt som peptalk i omklädningsrummet före en fotbollsmatch. De är kanske inte sanna eller rätta, men de har en prosocial suggestiv funktion. Jag misstror denna instrumentella antiegoism av två skäl. Det första är att den bortser från alternativkostnaden av att ägna sig åt vad spelteoretiker kallar 'cheap talk'; exempelvis skulle en hel del koordinationsproblem kunna lösas om man kommunicerade ärliga preferenser istället. Den stora nackdelen är dock riskerna med 'ett falskt medvetande'. Det tycks mig ogrundat optimistiskt att tro på ett lyckligt ömsesidigt missförstånd som resultat. Det förefaller betydligt mer konstruktivt att diskutera skyldigheter och rättigheter, negativa externaliteter av olika gruppers agerande mm, istället för att hoppas på att lyssnarna skall förföras av den snälla retoriken. Vålvilliga men vaga överenskommelser kan lätt ge båda parter en känsla av att de blivit lovade mycket, men inte själva gjort några betungande utfästelser. I än högre grad gäller detta själupppoffrande deklARATIONER om hur man skulle ha handlat i hypotetiska situationer och hur man tycker andra borde bete sig. Med distans ökar hjältemod, generositet, ansvar och offervilja.

Ett annat skäl till förespråkandet av en antiegoistisk attityd är att de flesta attraheras av en ambitionsmoral som man kan posera och positionera sig med. Att hävda att man är mycket godare än andra går inte för sig - men att hävda att man tänker lite mer på andra än de flesta, och att man är självkritisk för att man inte är än mer

omtänksam är precis lagom. Som verbal etik är antiegoism ingen uppoffring utan tvärtom väl förenlig med egenintresset.

8 Handlingsegoism och normer

Den ovannämnda opportunistiska attityden till etik är inte främmande för en etiskt egoistisk analys. Flera filosofer skulle tillägga att också reglerna själva är ett uttryck för egoistiska intressen. Sofisten Thrasymachus argumenterade för att moraliska konventioner syftade till att befästa och försvara de etablerades maktposition (Platon *Staten*). Den uppfattningen kan inte sägas ha blivit omodern eller ovanlig. En annan sofist, Kallikles, lanserade en tanke med en motsatt tendens; att moralen var de många svagas konspiration för att manipulera de få starka (Platon *Gorgias* s 78). På samma sätt som gud är skapad av människorna för mänskliga behov - existentiella, legitimerande och manipulativa - så är etiken skapad. Anspråk på objektivitet och oegennyttia är bara en liknande illusion.

Det filosofiska intresset riktas ofta mot en skicklig handlingsegoist - den sluge opportunisten. Han är en person som ofta följer moralens bud i handling, men som inte internaliserat normerna, och när tillfälle bjuds kan han förväntas svika. Opportunism har två komponenter; anpassning som särskiljer från den deklarerade motståndaren, och avvikelse som skiljer opportunisten från den troende. Den rättrådige filosofen reagerar starkt på detta ständigt närvarande hot och den reaktionen tror jag snedvrider analysen. Hobbes oroar sig för 'the Foole's' svek mot samhällskontraktet och andra för fariséernas fagra tal eller löss som smugit sig in i den röda fanans veck. Generellt tror jag man skall fästa större vikt vid regeln än på undantaget; mer på bruket än på missbruket då opportunisten mer anpassar sig än avviker. Ibland har opportunistens avvikelse krympt till en illusion om distans till en kollektiv dårskap som han förkastar i tanke, men i vilken han aktivt deltar.

En vanlig uppfattning är att regelutilitarism kollapsar till handlingsegoism genom att regeln modifieras till en serie högst figursydda regler (Smart & Williams 1973). På ett motsvarande sätt anser många att handlingsegoism är den centrala formen av etisk egoism. I filosofiska diskussioner förs ofta resonemangen utifrån exempel med antaganden om säkra utfall, men i verkligheten sker valen nästan alltid under osäkerhet vilket talar för en ökad

regelanvändning. Vi konfronteras med en stor mängd valsituationer med varierande premisser och vi söker hitta kriterier enligt vilka vi kan göra en särskilning mellan olika grupper som motiverar olika behandling. Enligt min uppfattning är det snarast handlingsetik som kollapsar i regeletik - detta för såväl utilitarism som etisk egoism.

Denna bild rimmar illa med den gängse synen att om den rationella reflektionen startar, så slutar den obönhörligt i handlingsegoistens enda bud - gynna dig själv. Som ett Aidsvirus angrips det moraliska immunförsvaret. Räddningen är att aldrig slå in på den farliga tanken. Förespråkarna för etisk egoism har svårt att se sig som smittbärare, utan hävdar att alla människor alltid är infekterade av egoism. Inte bara i naturtillståndet och inte bara skojare, utan varje helgon är i tanke och handling bekant med opportunistiska grepp såsom smicker och smitning. Moralen har aldrig framgångsrikt bekämpat den sluge opportunisten utan tvärtom generellt varit ett instrument för honom.

Regelegoism bör rimligtvis vara ett starkt alternativ om man vill omvända handlingsegoisten från sin nuvarande dubbelmoral till en reellt tillämpad moral. Regelegoismens anspråk - att dess förslag gynnar egoistens egenintresse - måste bedömas som högst intressant utav honom. Detta moralförslag passerar därför ett relevanskriterium som diskvalificerar andra förslag.

9 Sammanfattning

Mycken kritik av etisk egoism blir en invändning mot en opportunistisk handlingsegoism. Men om handlingsegoisten agerar opportunistiskt och principlöst så följer det att han knappast är ärlig i sin etiska självdeklaration utan är opportunist också gällande detta. Han visar sällan upp den etiska egoismens förkättrade attityd utan enrollerar sig hellre i något populärt altruistiskt projekt i vilket han hoppas bli gynnad av personer som är mindre fokuserade på sitt egenintresse. Det är mer fruktbart att låta etisk egoism beteckna en normativ etisk teori som faktiskt förespråkas än en diffus opportunism.

Själv motsägelsekritiken är huvudsakligen banala definitionsövningar. Naturligtvis kan man definiera moral så att egoism blir omoralisk per definition, eller såsom Moore, ta något antagande från sin egen föreställning och notera, mest till sin egen förvåning, att etisk egoism

är annorlunda.

Att etisk egoism inte är i harmoni med mänskliga förhoppningar är säkert en riktig iakttagelse. Men mänskliga förhoppningar om kärlek, själuppooffring och förlåtelse från medmänniskorna är därmed inte möjliga eller berättigade. Det förefaller råda en kraftig övervikt för en önskan att få, och dygden att ge blir till hårda krav på andra. Kants svaghet för dylika förhoppningar, i skarp kontrast till hans strama huvudlinje, indikerar styrkan i lockelsen att tänka egocentriskt och osystematiskt. Det förfaller föreligga starkare skäl för bedömningen, enligt etisk egoism, att sådana förhoppningar är utan moraliskt berättigande. Finns det inte anledning till skepsis mot att göra den enes önskan till den andres plikt?

Vad gäller koordinationsproblem, en förmåga att finna lösningar till ömsesidig fördel, är det svårt att se att etisk egoism skulle ha några problem. Tvärtom är detta rimligtvis en väsentlig fördel jämfört med andra system där effekterna för egenintresset värderas lägre. Det finns inte heller någon anledning till att etisk egoism skulle implicera speciella problem med kommunikation. Andra personer kan möjligtvis avvika från en överenskommen koordinationspunkt trots en försämring för egen del, men en egoist kan förväntas agera rationellt.

Vid mer komplexa situationer vilka kan ses som 'mixed motive games' finns det både gemensamma intressen och motstridiga intressen. Mycket av invändningarna bygger på ett stipulerande av agentneutralitet som görs i många etiska teorier. Man undviker suboptimering om alla inblandade ser till totalresultatet istället för sin personliga favör. Detta är dock en teoretisk och hypotetisk överlägsenhet som gäller som argument för den övergripande koordinationen i former som Gud, den enväldige konungen och Gosplan. Relativt obekymrade om denna teoretiska underlägsenhet fortgår evolutionen, demokratin och marknadsekonomin. Varför skulle anhängarna av etisk egoism vara mer bekymrade?

Jag har svårt att se att det finns något som talar för att det är fel med den existentiella utgångspunkten att $\text{ego} > \text{alter}$. Det mest rimliga och förmodligen mest populära argumentet för en kritik, är uppfattningen att det av sociala skäl är gynnsamt, ja kanske nödvändigt, med en social antiegoistisk agitation. Det må saknas mer fundamentala filosofiska invändningar, men det finns instrumentella skäl. Det

starkaste argumentet för denna syn bygger på den empiriska observationen att mänskliga samhällen i hög grad präglas av antiegoistiska moralbud. En möjlig förklaring till detta förhållande är att det inte bara upplevs som, utan faktiskt är, ett nödvändigt attribut för att undvika ett socialt sönderfall.

10 Slutsatser

Jag är skeptisk till argumenten för instrumentell antiegoism. Mänsklig erfarenheten lär oss inte bara att mänsklig samvaro ofta har problem med egoistiska motsättningar utan också att försöken att lansera altruism har varit ytterst konfliktfyllda. Det finns tyngd bakom Karl Poppers bedömning: "The attempt to make heaven on earth invariably produces hell" (Popper 1966 s. 237). Empirin talar knappast för att förneka den etiska egoismens centrala sensmoral: etikens uppgift är att skapa regler med det mänskliga predikamentet som utgångspunkt.

En motsättning råder mellan etisk egoism och ren moral vad gäller kritik av den konventionella sociala moralen. Inte bara diagnosen utan också rekommendationen blir radikalt annorlunda. Österberg slutar sin bok med följande omdöme. "Givet den mänskliga naturen som den faktiskt är, kan en helt universalistisk kod inte bli efterföljd; den går alltför mycket emot det basala. Även om ingenting mindre än Etisk Universalism är acceptabel på en fundamental nivå så kan inte social moral - därmed den skall inte - vara helt universalistisk ... Men det är utom tvivel att olika gällande sociala moralsystem är alldeles för egoistiska." [1988, s 201]. Själv står jag för en motriktad kritik i den etiskt egoistiska traditionen. Det blir djupt olyckligt om etik hamnar i ökad motsatsställning till förnuft, självbevarelsedrift och ärlighet. Det finns mycket självuppoftande hyckleri i gällande sociala moralsystem och om moral skall bli en reell beslutsvariabel istället för retorisk utsmyckning måste hyckleriavståndet minska.

Om man ser på de flesta reella sociala regler verkar de ha som syfte att reglera intressebaserade motsättningar för att minska skadorna vid konflikter. Men reglerna tar inte det radikala steget att söka eliminera olikheter i intressen, utan från fotbollsmatcher till riksdagsval förutsätts en intressekonflikt mellan parterna. Det är snarast den eniga uppgörelsen som står för skumrask, medan konkurrensen står för den etiska lösningen på ett sätt som förefaller högst rimligt och

teoretiskt välgrundat. Normerna för såväl marknadsekonomi som demokrati förespråkar ett tvåfrontskrig - mot en ohämmad konkurrens med alla medel mellan parterna, men för en konkurrens där olika aktörer agerar utifrån sina egna intressen men inom överenskomna ramar.

Ett upplyst egenintresse framstår som den fundamentala grunden med vilken de moraliska förslagen måste vara förenliga. Vilka regler som bäst uppfyller ett kriterium på rationalitet tål att diskutera. Libertariansk individualism, reciproka system och familjeförpliktelser i harmoni med den själviska genen, är några kvalificerade kandidater. I etisk egoism ligger inte bara ett försvar för en avvikande moralfilosofisk uppfattning, utan här finns också en fundamental kritik mot den konventionella filosofin för att dels ha missförstått etikens funktion och dels ge felaktiga moraliska råd. Att med råd, tryck och hot pressa en annan individ till att stå vid sitt ord eller ta hand om sina barn tycks mig moraliskt berättigat, men med vilken moralisk rätt kan Du eller jag kräva att en annan person har en moralisk skyldighet att uppoffra sig för den allmänna välfärdsfunktionen? Det tycks mig som konkurrerande moraliska skolor till etisk egoism har fundamentala problem.

Författaren tackar

Jag tackar Hans De Geer och Germund Hesslow för många goda råd och synpunkter.

Referenser

- Axelrod, R, [1984], *The Evolution of Cooperation*. Basic Books, New York.
- Binmore, K, [1994], *Playing Fair - Game Theory and the Social Contract*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Campbell, R, [1979], *Self Love and Self Respect - a Philosophical Study of Egoism*. Canadian Library of Philosophy, Ottawa.
- Dahl, R, [1980], *Egoism, Altruism and the Public Good*. University of Illinois, Urbana.
- Gauthier, D, [1986], *Morals by Agreement*. Clarendon Press, Oxford.
- Gauthier, D, [1990], *Moral Dealing - Contract, Ethics and Reason*. Cornell University Press, London.
- Harsanyi, J, [1982], "Morality and the theory of rational behavior" in *Utilitarianism and Beyond*. (eds Sen & Williams) Cambridge University Press, Cambridge.
- Hobbes, T, [1651/1981], *Leviathan*. Penguin Books, London,
- Holmes, S, [1993], *The Anatomy of Antiliberalism*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Hume, D, [1740/1973], *A Treatise of Human Nature*. Oxford University Press, Oxford.
- Kant, I, [1959], *Foundations of the Metaphysics of Morals*. (Translator L.W. Beck), Boobs Merrill, Indiana.
- Moore, G E, [1903], *Principia Ethica*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Platon. ca 400 f kr/1969 *Staten*. Wahlström & Widstrand, Stockholm.
- Platon ca 400 f kr/1960 *Gorgias*. Penguin Classics, Harmondsworth, England.
- Popper, K, [1945/1966]. *The Open Society and Its Enemies. Vol II. The High Tide of Prophecy: Hegel, Marx, and the Aftermath*. Routledge & Kegan Paul, London.
- Rachels, J, [1993], *The Elements of Moral Philosophy*. McGraw-Hill. New York.

- Ruse, M, [1986], *Taking Darwin Seriously - A Naturalistic Approach to Philosophy*. Blackwell, Oxford.
- Sidgwick, H, [1874/1997], "The Method of Ethics" in *Selfinterest - an Anthology of Philosophical Perspectives*. (ed Kelly Rogers) Routledge, London.
- Smart, J. J. C. & Williams, B, [1973], *Utilitarianism, for and against*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Solomon, R, [1993], *Ethics and Excellence - cooperation and integrity in business*. Oxford University Press, Oxford.
- Taylor, R, [1979], *Good and Evil*. Collier Macmillan, London.
- Österberg, J, [1988], *Self and Others*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.

Moral Compliance and the Concealed Charm of Prudence

by Jan Tullberg

Abstract:

The article discusses morality from the perspective of compliance. The expectation that rules easily will be internalized and then followed makes very unrealistic assumptions about human behavior. There are good reasons to put more trust in prudence - a morality supported by incentives - than pure morality. There are reasons to be critical to morals that have no prospect to be developed into prudence. Such a preference for a prudent morality is also a criterion for selection among different suggestions of moral rules.

A normative suggestion in the Prisoner's Dilemma exemplifies the case of prudent morality. The player should play contribute if the expected value of that choice exceeds his payoff of mutual defection. This suggestion is in line with Gauthier's rules for constrained maximizers. Empirical evidence indicates strong preferences for symmetric outcomes: People tend to contribute rather than defect if the other player also is expected to contribute; otherwise mutual defection is the preferred outcome. Fruitful revisions of the game are more likely to be found in modifying the payoffs of playing defection than in seeing the players' priority of their personal payoff as the main obstacle for cooperation.

The article questions the value of an absolute morality and suggests a morality that is more of a prudent policy than a categorical imperative. A conviction of a good average result in the long run is the most relevant argument for complying with a rule.

Introduction

Regardless of the kind of moral system one proposes, there is a need for some practical justification. The question 'What is right?' is closely followed by the questions "Why should I do what is right?" and 'Why should I expect others to do what is right?' These two questions of compliance are central if one's suggestion of morals aims to be useful as social morality and not only a thought. Thomas Hobbes termed the central moral agreement 'The Second Law of Nature', but the main theme of the article is to penetrate the problem Hobbes called "Third Law of Nature". That is, it is not enough to reach a moral agreement - there is also a need for compliance to this moral agreement.

Since there is some interdependence between morality and compliance, moral positions are most relevant for the discussion. In this article, the chief candidate is the position that moral principles should be built upon reciprocal agreement with the purpose of enhancing individual self-interest. Such a moral position will be specified for the case of the Prisoner's Dilemma.

Self-interest is not only part of general human behavior, it is also often a reason for obeying rules. A prudent consideration of punishment is one reason for following the constraints of morality, but it is generally not considered enough. Even philosophers in the rational mould as David Gauthier (1986, 1990) ask for more. True virtue and pure morality are generally seen as forces capable of accomplishing what is out of reach for prudence. However, there are reasons to doubt the wisdom of honoring virtue at the expense of prudence.

1 Different kinds of compliance

A classic discussion centers around prudence versus morality with participants like Adam Smith and Henry Sidgwick. A central component in prudent behavior is guidance by self-interest while moral behavior is seen as determined by a strong sense of doing right. However, such a distinction does not give a clear-cut split into

two different groups. In many situations self-interest and rightness are more complementary than opposites. For example, murder is a crime with a high detection rate and a severe punishment, so prudence weighs heavily against it. Still, such negative incentives can hardly be seen as opposed to a personal or general conviction that murder is wrong. Rather there is a split in two dimensions: An action can be supported or not by intrinsic reason - morality; and it can be supported or not by extrinsic reason such as reward or punishment. It might be instructive to see four combinations of these two major components:

The first category is prudent morality, labeled just 'Prudence'. There is moral agreement involved, but social punishment or reward provides strong incentives for compliance. The agent might be intrinsically motivated, but extrinsic incentives might be sufficient explanations for the agent's behavior. This morality is incentive compatible.

The second category is non-prudent morality or 'Pure Morality'. The action is not explained by prudence, since the agent acting to the moral idea often obtains more disadvantages than advantages.

In the third category - 'Pressure' - incentives are so strong that the agent complies with the sustained norms in spite of misgivings. The incentives are, however, not necessarily negative; certain dubious behavior is likely to generate money, social admiration or promotion. When these incentives outweigh the agent's own moral conviction, he complies with the social morality.

The fourth category - 'Soft Conformism' - lacks both personal conviction and substantial incentives. That the agent still complies can be seen as a behavior similar to purchases of low involvement products. With a low cost and low involvement the chosen alternative might be the one the agent picked previously or the one others choose. Behavior in the fourth group is the most likely to fail in obtaining compliance; here are the fading taboos of the past and costumes that lost their *raison d'être*.

Of course, a categorization like this one is a simplification and there are shades of gray making some specific acts hard to classify. But this structure might prove itself to be helpful for an analysis.

Figure 1

	Incentive support	No incentive support
Intrinsic support	Prudence	Pure Morality
No intrinsic support	Preussure	Soft Conformism

It might be argued that the category pressure is the antithesis to pure morality and therefore the proper heir to the term prudence, but it is usually dubious supporters, not opponents, that are scrutinized and separated from pure morality. A common view is that prudence can bring moral compliance up to a certain point beyond which there might be no external monitoring or no incentive linked to that behavior. The question then arises whether the moral belief is strong enough. If you get the chance to kill an adversary with no risk of getting caught and punished, would you take it? If a man is restricted by his conscience he is always constrained, but an extrinsic control does not have the same permanent presence. Although pure morality can take the place of prudence, prudence cannot fill the space left by pure morality. At least that is the claim of the proponents of pure morality.

A choice of pure morality over prudent morality does not necessarily imply that its supporters have to pursue the difficult argumentation line of 'less is more', i.e. rules without incentives are better than these rules with incentives. If prudence is preferred this indicates a constraint upon which rules to accept as suitable. So prudent morality will imply not only more supported rules, but also fewer and less demanding rules. Prudent morality is a morality of performance rather than a morality of ambition.

2 A suggestion of morality for the Prisoner's Dilemma

After this clarification of morality and incentives it might be useful to

take a common example in the discussion of morality: the Prisoner's Dilemma. As mentioned I will take a position in the normative question how one should behave in such a situation. The reasoning will be illustrated with calculations from the following matrix:

Figure 2

		Person B	
		contribute	defect
Person A	Contribute	3; 3 (Cooperation)	-1; 4 (A is a Sucker/Saint)
	Defect	4; -1 (A is free-riding)	2; 2 (Non-Cooperation)

Most often the two choices of action are called 'defect' and 'cooperate', but I think that the latter term should be used for a specific outcome. It takes two to tango, and the action should be seen as a contribution that might result in a cooperation but not necessarily so.

The game theoretical judgment is that a rational person should always chose to defect since that gives the best result regardless of the other person's choice of action (if A chooses to defect he will get 4 instead of 3, or 2 instead of -1 depending upon B's choice). Therefore the players end up in the Non-Cooperation outcome of (2; 2). If one player deviates from and chooses to contribute he will get an impairment to -1. Non-Cooperation becomes a Nash equilibrium; implying that none of the players will change his strategy. This is remarkable since both players are better off in the Cooperation solution (3;3), (Non-Cooperation is Pareto dominated by Cooperation). A problematic situation is illustrated when rationality and efficiency promote two different alternatives. Many game theorists (e.g. Binmore 1998) insist that the Nash equilibrium is the solution and when people behave differently this is caused by

confusion or by the game played not really being a pure Prisoner's Dilemma. However, the social dilemmas that are of interest for most scientists are not pure Prisoner's Dilemmas and the interesting cases are the variations when short term interest confronts reputation effects, communicative possibilities and long term considerations. The discussion in this paper of the Prisoner's Dilemma is in the latter 'social science situation', not the pure situation of Game Theory.

Let me present a normative suggestion: A should contribute if the expected value of the contribute alternative exceeds the value of non-cooperation; in this example 2. If person A makes the estimate - based upon rules in society, reputation of B, previous experience etc. - that the probability is 0.8 that B will contribute and 0.2 that he will defect, the expected value of playing contribute will be 2.2. ($0.8 \times 3 + 0.2 \times -1$). Expressed in more moralistic terms actor A excludes that he will free-ride himself, but includes in his contribute alternative realistic estimates of the other agent free-riding. This principle does not oblige A to follow a behavior that is just advantageous in a perfect world, but just to participate fairly in cooperation with profitable forecast. A is not obliged to lose in a world of defectors - becoming a person sometimes respectfully called 'a saint', but often in game theory labeled 'a sucker'. However, this suggested rule does restrict him from improving his revenue further by free-riding. The rule is in line with Gauthier's reasoning for 'constrained maximization' ('constrained' because of the inhibition to free-ride and 'maximization' because of the striving for personal utility) and that term is used synonymously with my preferred term 'reciprocal' that emphasizes other aspects..

This conditioning of one's behavior upon the expected behavior of the inter actor might cause objection from persons advocating a more categorical or universal morality, but from a contractarian point of view it sounds much more reasonable. If morals are mutual agreements, it is natural that behavior is influenced by tacit or explicit rules and more ultimately actual behavior from the people one interacts with. In line with the Darwinian theory of natural selection, human behavior can be expected to be adaptive in general, and intelligence may be viewed as an adaptation to variation and change in environments. In a contractarian and Darwinian perspective it is reasonable to see morality as being a predisposition in line with intelligence and long-term rationality, not as a countervailing force to reason and interest.

Frank (1988) presents an experiment of the Prisoner's Dilemma in which the test persons were asked about their expectations of the other person's behavior. Of those that thought the other person would contribute, 83 per cent decided to contribute. The share of contribute among persons that thought that the other person would not contribute was only 15 per cent. The same pattern has been shown in work such as Dawes et al. (1977). This experiment also shows that one explanation for this difference is that the expectations partly are rationalizations of a chosen decision. Such a behavior indicates a normative support for a symmetric outcome. People do not want to be a sucker/saint and they don't want to be a free-rider - they want to be cooperative if there is a good possibility for success, and a non-cooperator when the other person will not contribute. To get a symmetric result, they adjust their own behavior and also their expectations of the other players' behavior.

I think Thomas Hobbes would have supported this rule of reciprocal morality for the Prisoner's Dilemma, but his nemesis in *Leviathan* - the Foole - would certainly object. The Foole supported the idea that it is rational to make agreements in situations like this game, but that it is another matter if one should honor such an agreement. Supporting the game theorists, he would point out that one square in the matrix is excluded in the suggested calculation. If the players get a chance to talk before the game - as they do in some variations - this is normally classified as "cheap talk". Of course people say they will contribute, but rational people will discard such promises and if dealing with other rational persons, a rational person will waste little time talking or listening to such cheap talk. Being more practically oriented than the game theorist, the Foole will not think his listeners are all rational persons. Even if he does not have the best of reputation, he might get a significant improvement by fooling some of the people some of the time. Fifteen per cent suckers/saints change the expected value of the defect alternative significantly: $0.85 \times 2 + 0.15 \times 4 = 2.3$. Non-cooperation is not the only outcome of playing defect. In similar manner as the reciprocal agent burdens the contribute alternative with the risks of defection from the co-player, the Foole sweetens the defect alternative with own free-riding in addition to the non-cooperative outcome. Why not? This question pinpoints the crucial difference between a reciprocal morality and straight maximization. From a practical point of view, a lot can be said for non-cooperation. Moral judgements will distinguish between

a person abstaining from cooperation and a person defecting from given promises. By a declaration of not cooperating the other player can avoid being exploited.

The proponents of straight maximization are not alone in the argument against a reciprocal morality. Many supporters of more conventional morality support the Foole's critique that a rational person will break the reciprocal convention when he profitably can do so. If there is a series of iterated prisoners dilemma, it is not a problem to claim that the reciprocal can do better than the person starting with a gain by defection. The following cooperative sequence of four outcomes: "second best, second best, second best, second best", beats a straightforward sequence of: "best, third best, third best, third best", if using the payoffs of this example (12 points versus 10 points). But the critics of reciprocity point out that if the straightforward maximizer chooses his defection with care, he will always beat the reciprocal sequence. The straightforward optimal alternative is: "second best, second best, second best, best" (13 points).

Österberg writes "A straightforward maximizer should, of course, always reckon with the possibility that an act of carrying out an agreement may be known and hinder him from making new agreements. One single act of defecting may have disastrous consequences for him. So a prudent straightforward maximizer, living among people who normally keep their agreements (whether because they are constrained maximizers or prudent straightforward maximizers), also normally keeps his agreements" (Österberg 1988, p 166)

But an agent only chooses an action or a strategy, but not an outcome. Maximax as a hope does not eliminate expected value as a rational forecast. You cannot choose to be a successful bank robber; you could only try to be one. You can decide between a strategy of robbing banks by hold-ups or of nightly break-ins, but you can still not choose to be a successful bank robber. By the same token you can choose a policy of act egoism or reciprocity or altruism, but there is not any alternative of cherry picking with *ex post* knowledge in advance. The outcome of the policy is a separate story.

It might never be discovered whether a person, that behaves reciprocally, is really in his heart a maximizer deceiving others.

Perhaps the person never gets an opportunity he thinks is profitable enough for defecting. Therefore, the successfully camouflaged opportunist might more often be an assimilated conformist than a hidden saboteur. An instructive example might be a reflection over opportunists following strong extrinsic incentives of moral ideas few sympathize with today, that is, the National-Socialistic Party of Germany. The Nazis themselves shared the moralists' contempt for people who joined a popular movement without a strong belief. These were named 'Sunday Nazis' by the true believers (Drucker 1939). However, this unity of opinion about opportunism does not imply that the moralists are right about the importance of intrinsic beliefs. For many victims the difference between a Nazi by virtue and a Nazi by convention might not be very significant. How much of a divergence is caused by a lack of intrinsic belief? (Browning 1992).

3 Sustaining reciprocal morality in the Prisoner's Dilemma

If the reciprocal person is unaffected by the temptation of the Foole, there are two developments of the present situation that might influence a change in behavior. One threat is that many other reciprocals change their minds and the group becomes such a low proportion of the population that our agent will change his policy to defect. At a low proportion of reciprocals in the population it might be right to discriminate against all that are not confirmed reciprocals. A second more expansive policy is to attack the profitability of free-riding.

If reciprocals could increase their share of the population to 0.9 this would generate an increase in the expected value of contribution to 2.6. One way to sustain the behavior and improve its payoff is to punish defectors. If we assume that two in three free-riders can be caught and fined -2, the defect alternative will get a reduced payoff to 1.7 ($0.85 \times 2 + 0.10 \times -2 + 0.05 \times 4 = 1.7$). With such bleak possibilities many agents will turn to contribution and our reciprocals will get a better situation, to such an extent that it will motivate paying for the sword that provides the beneficial motivation. As Hobbes puts it "Covenants being but words, and breath, have no force to oblige, contain, constrain or protect any man, but what it has from the publique Sword" (Hobbes 1651). This is not to trust pure morality, but to choose prudent morality. If the prime goal is to

generate the right behavior this motivation seems adequate for a rational person, who might understand and adjust even if he remains unreformed. One objection to the public sword is that when starting to use force there is little restriction from a development from prudence to pressure. Incentives can generate desired behavior, but there is no guarantee that the behavior is morally right.

I think this is a valid point and brings up the risk of degeneration. What one person judges to be a justly rewarded behavior might be an example of the effects of the corruption of the times in another persons judgement. But there is little indicating a more regular problem of incentives such as a larger social impact for misguided rules and incentives than those pushing in the right direction. There is not much supporting the idea of a general decay, but rather that some trial and error will direct efforts towards curbing problematic asocial behavior rather than terrorizing ordinary citizens. But there are other suggestions for obtaining the cooperative solution in the Prisoner's Dilemma. Instead of a improved support structure, 'higher' moral norms, that is less self interested concerns, are seen as the crucial factor.

4 Unselfishness as a solution to the Prisoner's Dilemma.

The Prisoner's Dilemma is often used, not as a dilemma, but as an example of how egoism brings about sub optimal results. However, this is hardly more than a result of framing. The Prisoner's Dilemma can easily be adjusted so that suspicions will indicate another villain.

If the reader is unconvinced of altruism being caught in a Prisoner's Dilemma an example might make a clear-cut case. Two believers do completely ignore their personal good - including factors such as reputation, status and salvation - and look only to the divine ranking of different outcomes. The choice for each player stands between two actions: Tolerance and Holy War. Person A follows what he thinks is Allah's preferences, and Person B follows what he think is Jehovah's preferences. According to A, Allah has the following ranking of outcomes:

- All will convert to the right faith (Holy War; tolerance). Payoff 4.
- Sinners and faithful live in peace (Tolerance; tolerance). Payoff 3.
- Conflict between faithful and sinners (Holy War; holy war). Payoff 2.

- The true faith is trashed by the sinners (Tolerance; holy war). Payoff -1.

According to Person B, Jehovah's ranking order, outcome (Holy War; tolerance) and (Tolerance; holy war) trade places, and the *dejà vu* suspicion is confirmed.

Figure 3

		Person B	
		tolerance	holy war
Person A	Tolerance	3; 3	-1; 4
	Holy War	4; -1	2; 2

As documented in history it is also possible to believe in the same God and the same holy scripts, but still hold very different opinions about God's preferences. The central problem in the Prisoner's Dilemma is not selfish preferences, but different preferences. There seems to be more than one mental block obstructing an optimal solution. Even in our relatively materialistic world there is considerable idealistic positioning. Religious commitment, political utopias and effort to do good, are all likely candidates for generating sub optimal social outcomes.

Another suggestion that is highly regarded not only in religious circles, is to turn the other cheek and suffer, rather than give an eye for an eye. This approach suggests less focus at the own payoff and instead taking the payoff of the other player more into account. This can be motivated with a belief in the moral primacy of others which is difficult to justify. But it can also be motivated as a superior strategy to curb violence and promote social behavior by the power of the good example. For the PD-game the rule implies that one should always contribute even if the other is not.

For an analyst of games this sounds like a most dubious advise. Apart from being costly to the agent deliberately acting saintly, there is a further problem. When one agent becomes a saint, another agent becomes a free-rider. Regardless of the generous agent's intention, he is supporting asocial behavior. Even if ignoring his own cost, he will, by accepting and supporting free-riding, undermine the expected value for other agents of playing contribute. In a second shift this might influence responsible individuals that are reciprocal but not altruistic to reconsider their strategy to play contribute. Saintly behavior is often described as a step from Non-cooperation towards Cooperation, but seen in its social context it is often more likely to be a step from Cooperation towards Non-cooperation. Furthermore, is there not a lot more to say for symmetric Non-cooperation itself than for an asymmetric transfer from the giver to the taker?

Even, if making the demanding assumption of general benevolence, the saintly strategy does not imply a general perfect solution. The discussed matrix is not necessarily the only game in social life. Mandeville and Adam Smith have both made a strong case for the mechanism of private vices to public benefits. In striving for the own good you produce more social good than if you make efforts to help your fellow man. The payoff of the upper left and the lower right square might trade place.

Figure 4

		Person B	
		contribute	defect
Person A	Contribute	2; 2	-1; 4
	Defect	4; -1	3; 3

Greedy consumers will, in their effort to get value for themselves, put hard pressure upon producers for lower prices and more products. Those results, lower prices and more demand for labor, are likely to bring more benefits than selfless contributions to systems of charity.

Furthermore, it seems rather more reasonable to take into account individual preferences when they contain private information - a reason to take special account of your own preferences rather than making assumptions about others'. With principled preferences or higher authorities there are less rationale for an amalgam of preferences. Such high level moral authority will disregard not only negative effects for the self, but such effects for 'sinners' and 'insignificant others' are likely to carry even less weight.

5 The attraction of pure morality

One line of critique is that an attraction to prudence is considered a sign of weakness in the belief regarding the capacity of maintaining restrictions by pure morality. The punishment suggested to sustain a contributing behavior in a Prisoner's Dilemma might transform it from an ethical decision to a maximizing decision. Anytime the incentives or the control over incentives is insufficient there will be a weaker defense hindering defection (Frohlich & Oppenheimer 1992). Then an instrumental treatment of morality undercuts the function of morality as an effective constraint upon behavior. As with Michael Ruse (1986) one can see morality as an illusion of objectivity, but if the illusion dissolves, morality will unravel. One way of supporting the illusion is to argue that it is the necessary and sufficient foundation for moral behavior.

Many a philosopher talks of the primacy of virtue (e.g. MacIntyre 1981). While intrinsic values are seen as strong and permanent, instrumental values come and go. However, both the order and the strength between them differ widely. A political opinion that is stronger than most is a preference for democracy. By sheer enthusiasm it is sometimes attributed intrinsic value, but that is intellectually difficult to justify. However, democracy's instrumental value is so significant that it carries more weight than many intrinsic opinions. It is hard to see a good reason to value the intrinsic as more important and reliable than the extrinsic/instrumental; it is even hard to draw a sharp line between them. From an evolutionary analysis it

is reasonable to see intrinsic values as love to be instrumental as emotional assistance for reproductive purposes.

The law is for others, but also to restrict oneself. This does not imply that you in a situation need to love these bounds and always be ready to comply out of free will. Ulysses bound himself to the mast, not to be free to follow his inclinations. Another way of expressing this is that Ulysses followed his second order preferences in a situation when his first order preferences were contrary to his true interests. To implement constraints in such a situation does not strike one as irrational. Rather this example illustrates a situation where prudence is the best policy. The moralists might complain that a truly good person should be able to resist the Sirens by moral will. However, such an experiment might well be the policy of the true fool.

Kant expressed doubts that anybody ever does the right thing just to obey the Moral Law: "I am willing to admit that most of our actions are in accord with duty; but if we look more closely at our thoughts and aspirations, we come everywhere upon the dear self, which is always turning up, and it is this instead of the stern command of duty (which would often require self-denial) which supports our plans. One need not be an enemy of virtue, but only a cool observer who does not confuse even the liveliest aspiration for the good with its actuality, to be sometimes doubtful whether true virtue can really be found anywhere in the world." (Kant 1997, p 164). It is worth some reflection that the most prominent philosopher for rules of categorical kind is so doubtful about the mere existence of true virtue.

Several researchers have theoretically and empirically showed the desired social effects of trust. A cross country study by Knack and Keefer (1997) estimates that the effect of a difference of one standard deviation in trust corresponds to a difference of half a standard deviation in economic growth rate. Considering such effects it might be argued that it is advisable to promote trust, making it a civic virtue to trust one another. Many people see morals and trust as something in the eye of the beholder; in addition to behave morally, my most important contribution might be to expect others to behave trustworthy and moral.

No doubt there are many people whose social lives are diminished because of lack of trust; the isolated paranoid is an extreme but clear case. But the situation becomes problematic when people with

realistic perceptions are asked to take a more optimistic view of their fellow men. Is trust just a social construction or a personal attitude or are there more material factors of importance? Even if the social result would benefit by a general increase of trust, such a change might be a personal loss for the uncritical and a very significant gain for unscrupulous hustlers. In my mind it is only justified to promote a trust that corresponds to the social situation, a trust that brings advantages not only to hustlers or preachers but to the people actually following the advice. From this realistic level further improvements can be made in a virtuous circle of improvements in social climate and increases in trust. But to promote trust in spite of an asocial situation is to fool the naive man. The prime criterion to good advice, must be honesty, not optimism.

One line of argument for unfounded trust is that many social projects are impossible to realize in a situation of mutual suspicion. An example is arms-restriction agreements (e.g. discussed by Harris 1986 and Gauthier 1997). Some possible deals can be properly surveyed so that violation can be punished and damage limited, but if arms-restriction agreements were to be limited to prudence, they would not be as far reaching as if the parties could trust each other. If each party's decision is secret and private, they become independent and just prudence would result that both might choose defect. Gauthier is aware of the risks involved, but he still long for reaching further "In other words, each must find it advantageous to insure that their choice of strategies are interdependent, so that the pact will always be prudent for each to keep. But it may not be possible for them to insure this and to the extent that they cannot, prudence will prevent them from maximizing mutual advantage." (Gauthier 1997, p 259)

If your adversary is a gentleman you might expect him to follow a gentleman's agreement, but if your opponent is ready to kill you, it is hardly outrageously pessimistic to think that he might lie to you. There is something to be said for 'better safe than sorry'. The proper way to maintain trust is to avoid burdening it too much. Two hostile nations or individuals will attribute some value to communication. If this communication is not to dissolve into tiring quarrels, some respect and honesty have to be put into the relationship. Suspicion sets some limits to the amount of trust present in the relationship, and if this limit is properly set no one is offered a 'golden opportunity' of cheating that will give him an advantage that exceeds the loss of

goodwill. To expose a semi-friendly relationship for such a golden opportunity might not only be seen as a naive belief in morality, but as a step to destruction of the relationship. The conclusion of this reasoning is to support trust when it is likely to mean trustworthy, but to be skeptical when trust is just faith.

A paradox is that morals influenced by consideration about compliance more often are criticized for having problems with obtaining this goal, while morals less concerned with compliance succeed in avoiding such critical considerations. There is a widespread opinion that rational morality has more severe problems with compliance - maybe because at heart, morals are seen as an extra constraint, and a rational consideration is no extra constraint but rather foresight or wisdom. It seems to me that proponents of pure virtue disregard the question of compliance. Just the statement that normative principles should be manifested in deeds, not only words, is not enough. Philosophers see themselves more as law makers than law enforcers. And the prospect of letting enforcement consideration influence what is to be considered right is seen as arguing in the wrong direction. However, disregarding a problem is not solving it and not even a good way of avoiding it.

6 Rationality and punishment

Straight rationality is not only criticized for deficits in bringing the agent herself to comply, but also for providing weak reason for her to push others to behave according to morality (Sen 1987, p 73). Clarifying communication is a proper tool for everyone, but if you are an act egoist your possibilities of influencing others become limited to warnings and assurances. You can solve coordination problems by clarifying your next move, and if this move is in line with your interest, the other person has no good reason to doubt that you will also walk the talk.

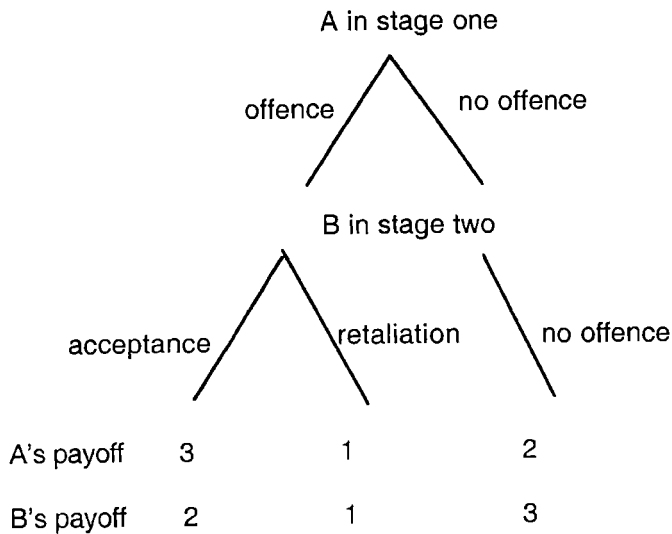
In game theory threats and promises are called strategic moves and imply that a person B by promises or threats makes a commitment in stage 0 about potentially doing some kind of sacrifice in stage 2. B's behavior in stage 2 is conditionally linked to what A will do in stage 1. From strict act egoism it is rational to make the promise or threat in stage 0, to influence A in doing something favorable to B, but not rational for B to actually fulfil them in stage 2, regardless of A's

behavior in stage 1. However, if the inter actor A is aware of this, he will discard B's promises and threats as 'cheap talk' and expect B to do what is best for him in the actual stage 2 situation. If B does not want to limit his influence he has to, at least occasionally, implement actions that are costly to himself to back up his promises and threats. (Dixit, & Nalebuff 1991)

To influence others the person has better adjust his policy from strict act rationality to looking at the package (stage 0 - 2) and social interaction as series of packages. Many philosophers hold that a more long term strategic consideration is not sufficient to back up the commitment in stage 0 and want B's behavior transformed from calculated strategic move to categorical morality, that is strict deontological behavior independent of long-term consequences. I will discuss two different lines: the firm irrational commitment by Frank (1988) and the firm rational commitment by Gauthier (1986).

The problem description needs to be developed a little more. A has a choice in stage 1 between 'offence' and 'no offence'. In stage 2, B will also choose 'no offence' if that is A's choice. But a choice of 'offence' by A can be followed either by 'acceptance' or by 'retaliation'. The different outcomes can be described as payoffs on an ordinal scale. A's payoff of outcomes (A's action; B's action) is: 3 (offence; acceptance), 2 (no offence; no offence) and 1 (offence; retaliation). B's payoff is: 3 (no offence; no offence), 2 (offence; acceptance) and 1 (offence; retaliation). What can B do to stop A from offence and then expect B to verbally object, but then rationally choose a bad alternative rather than the very worst?

Figure 5



The outcome (offence; acceptance) is what is to be expected according to Reinhard Selten's theory of subgame-perfect equilibrium (1975). The division of the problem into this sequential subgame produces a result that B is unhappy with, but it is hard for him to get out of this current of events. Is there a way out?

Frank argues for irrationality and uses as example a farmer whose land is intruded upon by another farmer's cattle. The farmer tends to accept this if rational, since it is costly to go to court and the damage by the offence is limited. Only if he can feel a strong personal offence or a holy rage will he be ready to make the sacrifices for punishing the offender. Frank does not think it is enough with "Smith's carrot and Darwin's stick" (Frank 1988 p 249). Justice needs irrationality. In many situations the retaliation example is very unattractive, and both rationality and prudence will advise against it. The only effective threat is one built upon a moral indignation that is not rational when considering its own inconvenience. The desired social solution is obtained if A can read B's moral character and withholds the offence.

There can be several reasons hindering B from striving for justice. He might be scared and scarred or just abstain out of convenience. One important solution is the juridical system that carries most of the burden of keeping A in line with the agreed morality. The citizens can also agree on taking on a personal burden to protect the system as an obligation to comply as a witness. To a high degree the responsibility of retaliation is taken by the system of justice and the cost is shared between citizens. On important issues it is both rational and practically possible to maintain justice by such a limited burden on the citizens, so they will comply. I see no proper place for irrationality.

Gauthier argues that it is not enough to use strategic moves, but instead one should make a moralistic firm commitment. Gauthier disapproves of irrationality as well as of uncertainty and effects on the personal reputation as arguments for the commitment. The behavior in the situation should be motivated by facts in this situation alone and not by further considerations. Gauthier argues for a calculation of a rational morality for these stages taken as a package. Morality orders a categorical implementation of the action justified by reason. Then the case is closed. The consequences of the worst alternative in stage 2 - even if most unfavorable - should not be disbanded.

Gauthier (1997) takes a drastic but most instructive example to make his point: the retaliation to consider is full scale nuclear war. Gauthier sees the rational justification as a calculation of the effect of the threat. The expected value of threat with the possibility of averting offence and the risk of retaliation is compared with the base case of B's medium alternative (this being the preferred alternative of the adversary). Gauthier wants to evaluate the retaliation package and if found rational will go for it. If assured destruction has a positive effect by significantly reducing adversary aggression at a low probability of bringing the world to a nuclear disaster, the retaliation package should be taken as a rational policy. If the adversary then chooses offence despite the dire threat of nuclear retaliation, the threat should be carried through. I think this drastic example deserves praise for being clarifying instead of being dismissed as revolting.

Gauthier's reasoning about retaliation is sound up to a point; rationality gives a stronger foundation for a rule. A position is

normally also emotionally weaker if it lacks rational support, as Gauthier writes: "It is because we can give morality a rational basis that we can secure its affective hold" (1986, p 339). But I differ in opinion from Gauthier when it comes to closing the case after the calculation at stage 0. One might say that such an openness gives an option for offence by lowering the expectation of retaliation, but still such a second thought might not be all negative. There are two decision points and to let the second be automatic might be unwise. Naturally, A is interested in a good predictability not to make a miscalculation of B's behavior, and B wants to give his commitment maximum weight. The suggestions of Frank and Gauthier are linked to the idea that a strong moral virtue is a trait of character that is rather transparent so that the virtuous person will not be damaged in never-ending combats, but instead often rewarded by virtue as an effective deterrent against offence. This is reasonable if seen as a disposition and a probability, but unjustified as certainty. Few things in life are absolutely predictable and when a human being stands in front of a catastrophe, or a golden opportunity, or a situation that is exceptional, she will be ready for a re-evaluation; she will think over her alternatives. This possibility will to some degree always be present in the expectations of others regardless of holy commitments by the agent. There are numerous suggestions for absolute moral laws that offer no exception at all. But, I do not believe there is such a thing as an absolute moral law for the conduct of real people, nor that we can expect other people to believe that we follow such a law. There are always doubts, reasonable doubts.

Of course a strong preventive effect would be attained if all potential murderers or aggressive nations knew with 100% certainty that there would be retaliation. I can see the superiority in theoretical effect when retaliation is linked to a doomsday machine or an infallible God. I still persist that morality has to be sustained by something that might not be best theoretically, but practically good enough. Between the no retaliation and the one cast in stone there is a reasonable alternative that seems likely considering interests, costs and emotions. A more realistic aim should be to create a negative expected value for undesired behavior.

Bentham suggested a formula for prevention of crime with three factors: the punishment of the crime, the detection and conviction rate, and the criminals' knowledge of those effects. (Beckstrom 1993, p 54). I concede that it is likely that criminals and some political

leaders are risk takers, so some violations will be carried out even if an action has a negative expected value. Some optimistic bank robbers will indeed test their luck, even under the circumstances that the common and correct understanding is that bank robbery does not pay. This suggested design will not prevent crime, but it will contain it, because most potential bank robbers will abstain or get punished, and the honest man does not feel like a sucker; his own choice does not look irrational because there are a few successful bank robbers. But if this activity is generally profitable it is most demoralizing. The high goal of categorical rules and morality as its own reward is just an ambition - and when failing in rationality social rules are likely to be undermined.

7 Morality as a prudent policy

An adage says: "The road to hell is paved with good intentions". This seems to be especially true when examining morality. The prudent is under siege by the holy, the hopeful and the hypocrite. But justice and morality could instead be seen as less sacrosanct and more practical. Following a rule is not to say that everything else is of secondary importance, but rather believing that the rule will prove its rationality in the long run and with side effects included. The agent accepts that there are exceptions, but also acknowledges that it is hard to find these exceptions, so the practically best policy is to follow the rule. Obeying of rules is supported not so much by principled stubbornness as by the rationale that the potential exceptions are easily misjudged. On many occasions there are pretty clear short-term advantages with lying, but later, when the costs of lying show up, most of us conclude that it is better to resist the convenient temptation to lie. This is not necessarily love for truth, but a conviction of truth as a good policy. Most of us do not pick each other's pockets; we are so convinced that we do not notice, even less take advantage of, possibilities of pick pocketing that a man of the trade would consider 100 % safe from detection even for an amateur. This view of morality is how a conservative looks upon tradition; some minor advantages do not provide sufficient incentive for really considering breaking the rule.

Many moralists envision a goodness implying that the 'evil' alternative is not even perceived in situations with more significant gains or more dire threats, but this is not realistic. In important

situations the special circumstances will be evaluated. If morality is seen as a policy, it seems reasonable to consider alternatives in such situations. However, the practical behavior is hardly different if morality is seen as a virtue instead of a policy. It might sound stringent to pursue a Kantian defense that it is never right to lie, so men should never lie. But it should be questioned whether this really is virtue, and not virtue as a strategy of appearance. Even if a person claims to be an absolute believer, there are no good reasons to believe he is. Just the multitude of attractive norms and honorable virtues leads necessarily to some relativism. Conflicting categorical imperatives, weakness of will, evident absurdities all shake the firm belief. Absolute morality is just an illusion or a lie, but to pledge for it and pursue it to some degree is a policy.

Rational evaluation of all alternatives and their consequences is also an unavailable alternative. What is within human reach is to be an act egoist, who gives low consideration to conventions, restrictions and long-term effects. Such a policy might, as the reciprocal, be evaluated according to what degree it is personally and socially successful. One analytical criterion for such an evaluation is whether life should be seen as a string of independent Prisoner's Dilemmas or rather as series of iterated Prisoner's Dilemmas.

Moral policy consists of practicing some rules without seeing them as weak rules of thumb to be abandoned for slight reason, nor as absolute rules to be implemented even if there are very strong indications of a golden opportunity or a high cost. Rigidity might be an unflattering but apt description of moral rules as policy. Much can be said for such moral rigidity, for a reluctance to change one's rules of conduct; all situations are special in some respects but few are really exceptional. I do not think this is just an alternative; that is what moral rules are. Some claim they are absolutes and others claim a permanent pragmatic openness. The real choice is between different kinds of rigid policy. I see three major alternatives: 1 following conventions that are in line with self-interest; alias rule-egoism, constrained maximization or reciprocity. 2 Being less rule oriented and act according to act-egoism; alias 'straightforward maximization' and 'rational' in economics and game theory. 3 Promoting and sometimes following moralistic rules claiming disdain rather than regard for one's own self-interest; as altruism, Kantianism and utilitarianism.

If a specific norm stays in the square of pure morality, that implies that the norm is half-hearted or immature. I would rather see morals following a three-step sequence: moral discussion, moral agreement and prudence. To convert a moral suggestion first into a social agreement and then to prudence should be the goal of the moral process. If an agreement is not reached, or the people are not ready to support the agreed moral with incentives, the suggestion is simply not considered good enough. There are good reasons to be choosy. Too many rules or too heavy-handed support might undermine the support and shift the rules to pressure, and this is certainly worse than having the rules as pure morality. All societies have some unpopular laws, but there is a limit to what any society can take. It is sometimes said about authoritarian regimes that they are inclined to be content by executing pressure; the people do not have to agree, simply to obey. In contrast, totalitarian regimes have more far reaching ambitions and need more compliance, including pure morality. The soldier Lei Fung, the worker Stachanov and Hitler Jugend Quex were all - according to mythology - martyrs that gave everything to the cause without asking for selfish reward.

For other political philosophies there is less need for self-sacrifice. But for all systems, there is a need to move from pressure to prudence. To get this moral support, power has to be adjusted to moral agreement. However, I am inclined to see morality as an intermediate step to legality rather than strong enough as an isolated factor. Hume had a similar view. He pointed at the strong attraction of receiving obedience from other people and a strong desire to keep that power. A factor that increases the leaders' possibilities to stay in power is whether the rules are seen as just. The leader then has a strong self-serving reason for justice and the ordinary people will have the brute force of authority as a strong reason to obey justice (Hume 1777).

To some people, statements such as "it should pay to be moral" sound paradoxical or at any rate dubious. I have tried to give some reason why one should be suspicious about the opposite view, namely that morals should be a burden; proud and self-sacrificing. Such goals might be more suitable for showing off an attitude than as guidelines for real behavior. If you advise people on real behavior, it is a major advantage if the advice is good in a material sense. If it is not, it also undermines the advice in a moral sense. It seems that prudent morality is less of a dubious goal.

Acknowledgements

I want to thank Hans De Geer, Germund Hesslow and Ingolf Ståhl for valuable comments and suggestions.

References

- Beckstrom, J. H. 1993. *Darwinism Applied. Evolutionary Paths to Social Goals*. Praeger, Westport CT.
- Binmore, Ken. 1994. *Playing Fair - Game Theory and the Social Contract*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Binmore, Ken. 1998. *Just Playing - Game Theory and the Social Contract*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Browning, Christopher. 1992. *Ordinary Men - Reserve police battalion 101 and the final solution in Poland*. HarperCollins, New York.
- Dawes, Robyn, McTavish, J. & Shaklee, H. 1977. 'Behavior, communication, assumptions about other people's behavior in a common dilemma situation' *Journal of Personality and Psychology*, 35, 1.
- Dixit, Avinash & Nalebuff, Barry. 1991. *Thinking Strategically - the competitive edge in business, politics and everyday life*. W.W. Norton & Company, New York.
- Drucker, Peter. 1939/1995. *The End of Economic Man - the Origins of Totalitarianism*. Transaction Publishers, London.
- Frank, Robert H. 1988. *Passions within Reason*. W.W. Northon & Co, New York.
- Frohlich, Norman & Oppenheimer, Joe 1992. *Choosing Justice - An Experimental Approach to Ethical Theory*. California University Press, Berkeley.
- Gauthier, David. 1986. *Morals by Agreement*. Clarendon Press, Oxford.
- Gauthier, David. 1990. *Moral Dealing - Contract, Ethics and Reason*. Cornell University Press, London.
- Gauthier, David. 1997. in Rogers, Kelly (ed.) *Self-Interest*. Routledge, New York.

- Harris, C.E. 1986. *Applying Moral Theories*. Wadsworth Publishing Company, Belmont, California.
- Hobbes, Thomas. 1651/1981. *Leviathan*. Penguin Books, London.
- Hume, David. 1777/1992. *An Inquiry Concerning the Principles of Morals*. Oxford University Press, Oxford.
- Kant. 1997. Foundations of the Metaphysics of Morals Section II §407. In Rogers, Kelly (ed.) *Self-Interest*. Routledge, New York.
- Knack, Stephen & Keefer, Philip. 1997. "Does social capital have an economic payoff?" in *Quarterly Journal of Economics* no 4.
- MacIntyre, Alastair. 1981. *After Virtue*. University of Notre Dame Press, Indiana.
- Ruse, Michael. 1986. *Taking Darwin Seriously - A Naturalistic Approach to Philosophy*. Blackwell, Oxford.
- Selten, Reinhard. 1975. 'Reexamination of the perfectness concept for equilibrium points in extensive games.' in *International Journal of Game Theory* 4:25-55.
- Sen, Amartya. 1987. *On Ethics and Economics*. Basil Blackwell Ltd, Oxford.
- Österberg, Jan. 1988. *Self and Others*. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.

Etiska normer och agerande i ett ekonomiskt experiment

av Jan Tullberg

Disposition

Summary	5
1 Inledning	10
1.1 Målsättning	10
1.2 De tre grupperna	10
1.3 Hur undersöka etisk effekt?	11
1.4 Ett tidigare försök att koppla normer och beteende	14
1.5 Deltagare i enkät och experiment	15
1.6 Disposition	16
2 Enkät	17
2.1 Utskiljning av IRA-grupper	17
2.2 Metodfrågor	18
2.3 Frågeurval och indexutformning	22
2.4 Resultat av IRA-gruppernas attityder	25
2.5 Resultat av hela försöksgruppens attityder	27
2.6 Extra indexfrågor	28
2.7 Andra samband	32
2.8 Kvalitetsaspekter	35
3 Experiment	38
3.1 Synpunkter på experiment	38
3.2 Regler för tre spel	42
3.3 Vald utformning	45
3.4 Överväganden och utformning av experimentet	49
3.5 Hypoteser IRA-gruppernas beteende	56
3.5 Resultat av spelen	68
4 Koppling norm och handling	73
4.1 Hypoteser och utfall	73
4.2 Signifikanta skillnader	76
4.3 Känslighet för IRA-gruppernas storlek	79
4.4 Intressefaktorn	81
4.5 Öppen undersökning om samband attityd - beteende	81
4.6 Beteendet som startpunkt	83
5 Slutsatser och erfarenheter	85
5.1 Slutsatser	85
5.2 Fortsatt forskning	86

Referenser	91
-------------------	----

Bilagor

A	Bilaga A är en komprimerad utskrift av 49 frågor i enkäten som utgör grunden för Index1.	96
B	Bilaga B utgörs av det kompletta formuläret med de 49 frågorna.	100
C	Bilaga C redogör för vilka frågor som använts för integritet, reciprocitet och altruism i Index1.	107
D	Bilaga D visar signifikanta korrelationer mellan olika frågor i Index1	109
E	Bilaga E visar de nya frågorna (50 -59) till Index2	110
	- komprimerade	110
	- kompletta	111
	- med indexkopplingen	112
	- signifikanta samband och modellen	113
F	Bilaga F utgörs av det material som försökspersonerna använde under experimentet.	114
G	Bilaga G redovisar praktiska erfarenheter av den genomförda undersökningen..	124

Summary: Ethical norms and behavior in an economic experiment

This article investigates the connection between values and behavior and consists of two parts. First, an investigation of values is made using a questionnaire. Then an investigation is made regarding the behavior of participants in an economic experiment consisting of three variations of the ultimatum game.

The questionnaire

The inquiry regarding values has two purposes. One is to classify those questioned into three theoretical groups: integrists, reciprocals and altruists. Later, a number of behavioral hypotheses for these groups are tested in an experiment. The second purpose of the inquiry is to improve the model for the different theoretical groups. The 90 individuals tested were presented with a minimum of 49 questions. Most were value statements for which they were asked to note their level of agreement on a six point scale. Did the value statements, expected to be in accordance with each other based on the theoretical model, also in fact result in strong correlations? Were values expected to be opposed to one another also perceived that way by the test persons? A further ambition in this examination of the model was to find which questions were most salient in distinguishing between the three different groups.

Results

The investigation of correlation between different value statements resulted in 35 significant correlations. All of these correlations were in line with the model. (Questions resulting in significant positive correlation were expected in the model to be in accordance, and those with significant negative correlations were expected for questions opposed to one another.)

After two thirds of the test persons had been analyzed, one apparent result was that the three ethical groups were not equidistant. Although test subjects with high composite altruist scores were

generally discernable from integrist and reciprocals, subjects showing high integrist scores often had high reciprocal scores. An effort was therefore made to improve the means for separating reciprocals and integrists. For the last third of test persons, the inquiry was expanded with 10 additional questions directed at distinguishing differences between integrists and reciprocals. By including these 10 new questions the number of significant correlations increased to 55, although 10 were against the model.

Finally, a short list of 15 questions was selected that had been run on the whole test group and proven to give the most salient results. This list is provided and suggested to be used in future classifications of test persons into the three ethical groups.

The experiment

The experimental part of this research consisted of three games:

- 1/ An Ultimatum game with an anonymous co-player
- 2/ A Dictator game with an anonymous co-player
- 3/ An Ultimatum game with face to face negotiation possibilities with a co-player

In an ultimatum game one player, the proposer, suggests a split of an amount (100 sek in this experiment) between himself and the other player, the responder. If the offer is equal or higher than the responder's demand the 'ultimatum' is considered accepted and the players are payed accordingly. If the offer is lower, the ultimatum is considered rejected and the two players get no money.

An important step prior to this experiment was an analysis I made of an experiment by Carter and Irons (1991). The amount the proposer wanted to hold for himself, the P-value, was much lower than that stipulated by game theory, but rational given the demands of responders (the R-value). It is rational to have a buffer - a safety margin between the amount in the game not to be surpassed and the sum of the R- and P-value. The theory and empirical evidence for such a proposer behavior is strong enough to consider it rational - even if in conflict with game theory.

The Responder behavior is still a problem, however. Why anyone, though more specifically which type of person, would ask for a lot more than the minimum amount when this request will not contribute

to their reward, but increase the risk of getting nothing at all?

Results

One result associated with game 1, and in line with the hypothesis, was that reciprocal individuals were demanding significantly more as responders than the other two ethical groups.

The giving in the Dictator game was unusually limited, also in the altruist group, when compared with games conducted by other researchers. A more intuitive expectation, given the context of this experiment - the game following an ethical test and an ultimatum game - would be an influence for giving a greater amount. The differences in P-value between the three groups were not significant.

In the negotiation game it was expected that the buffer should go down and so it did. The integrists kept a rather high buffer (9 SEK compared to 3 and 2 for the reciprocals and the altruists, respectively), a behavior in line with the model. One hypothesis was that the proposer should get the major part of the cut in the buffer. However, not only did the responder get all of the buffer, but he also got the proposer to cut down on his P-value. The result of this game was a more equivalent split between proposer and responder for all three groups.

Values and behavior

Respondents were asked to make normative statements and descriptive estimates of the ultimatum game. In deciding P-value in game 1 (P^1), it seems rational for the proposer to take his descriptive estimate of the other player into account. So the correlation shown here was no surprise. For the decision on R-value (R^1), there is no rationale for such a connection, but the expectation was a strong correlation to the normative position (R^N). Surprisingly the R-value was more strongly correlated to the descriptive (R^D) than to the normative ($R^1 - R^D$ was 0.77, and $R^1 - R^N$ was 0.40).

The same descriptive link appeared in the Dictator game. P^2 was more highly correlated to R^D than to R^N . These results give an interesting, if disappointing, indication that behavior is more closely tied, or associated, with the behavior of others, even when there exists an excellent possibility to follow one's own judgement.

The influence of interest upon values was investigated in two different ways. One hypothesis was that high performers would be more oriented towards integrist values, while low performers would have preferences for altruistic values. The performance of the three groups in the word-game, however, showed small and insignificant differences between groups, with altruists doing better than integrists and reciprocals being on top.

The second investigation of connection with interest gave a stronger result. Subjects were asked to evaluate three societies (each close to one of the three archetypes) relative to the degree that such a society would 'benefit my interests'. All three groups gave the highest rating to 'a mutually beneficial society'. Reciprocals and integrists also gave high ratings for an 'all by himself society'. The altruists gave a low evaluation of such a society and gave a high estimate of 'a caring for others society'. The question of what is in one's own interest is of importance. Altruism is not only about giving, but about receiving, and what kind of return one can expect in different societies has no evident answer.

To reduce the theoretical influence of the investigation, categorizations were made from performed behavior rather than from the perspective of ethical groups. In game 1, equalitarians (keep 50 and give 50 as proposer and demand 50 as responder) were compared to non-equalitarians. In game 2, givers (those contributing anything over zero) were compared to non-givers. In game 3, differentiers (those ending up in something else than 50-50) were compared to non-differentiers.

- Equalitarians gave significantly different answers to 7 questions all having altruistic or reciprocal implications. They also showed a significant difference in index exhibiting a lower integrity value than non-equalitarians.
- Givers showed significant deviation for 13 questions and the 3 ethical indices. They exhibited a high value for altruism, and low values for reciprocity and integrity. All 13 specific questions showed accordance with a position classified in the model as exclusively altruistic.
- Differentiers showed only one significant result which can appear puzzling. They were negative to the proposition that contracts should be kept. The context of this question indicated flexibility, so the

answer had been classified as integristic. The expectation had been that more answers of integristic and reciprocal character would show correlation with differentiers.

The paper ends with summarizing the main findings of this study. A few suggestions are made for further research, investigating the connection between norms and behavior by the use of economic experiments.

1 Inledning

1.1 Målsättning

Målet med undersökningarna som redovisas i detta papper är att empiriskt pröva förmodade samband mellan etiska normer och praktisk handling. Hör ord och handling till skilda världar eller finns det samband som indikerar ett praktiskt inflytande av normativa uppfattningar?

I det följande görs en undersökning med två komponenter, dels en mätning av attityder till olika normer, dels en beteendeundersökning i experimentell miljö. Resultaten från experimenten kan sedan jämföras med försökspersonernas redovisade attityder. Attityderna sammanställs i tre index: integritet, reciprocitet och altruism som förklaras i nästa avsnitt. Försökspersoner med en distinkt profil klassas i någon av grupperna integrister, reciproker eller altruister.

- Huvuduppgiften är att pröva om det finns beteendeskilnader mellan dessa grupper.

Även andra samband mellan attityd och beteende i de två momenten är av intresse.

- Inom attitydundersökningen skall också prövas om den teoribild med samband mellan olika frågor får något empiriskt stöd.

- Inom experimentundersökningen skall jag också undersöka samband mellan faktiskt beteenden och försökspersonernas normativa och deskriptiva bedömningar av beteendet i spelet.

1.2 De tre grupperna

Det kan vara berättigat att redan nu säga något mer om de idealtyper vilka ligger till grund för den gruppindelning som skall göras av försökspersonerna. En mer operationell konkretisering kommer i avsnitt 2.3, där det redogörs för exakt vilka normativa bedömningar som ingår i respektive typ. En mer ingående beskrivning av de tre typerna görs också i Tullberg & Tullberg 1994.

Med Integritet avser jag olika individcentrerade uppfattningar som sätter handlingsfrihet som ett centralt värde. Här finns 'Economic man' i ekonomisk teori, libertarianska ideal (Ayn Rand 1961, Robert Nozick 1986) och mer psykologiska uppfattningar om att det är

individens självständighet som behöver värderingsmässigt och ideologiskt stöd mot en oreflekterad konformism. Det krävs en stark normativa etik som motvikt då människor har en rad starka prosociala mekanismer som hårt styr vårt beteende mot okritisk anpassning.

Med Reciprocitet avser jag en normativ uppfattning som sätter ömsesidighet i centrum. Att löna gott med gott, men också ont med ont, blir en central dygd för att upprätthålla balanserade relationer, där ingen åker snålskjuts på andras insatser. Olika teoretiker använder något olika nyckelbegrepp för reciprocitet som central norm: 'Constrained generosity' (David Hume 1740, 1777), 'reciprocal altruism' (Robert Trivers 1971) och 'constrained maximizers' (David Gauthier 1986).

Med Altruism avses inte bara den mest radikala formen att sätta andras välbefinnande *före* sitt eget. Både Immanuel Kant (1797) och Jeremy Bentham (1789) förespråkar en neutralitet mellan det egna jaget och andra vilket här anses tillräckligt osjälviskt för att klassas som altruism. Också Nya Testamentet har ett flertal hänvisningar till att 'älska andra som sig själv' - och John Stuart Mill såg utilitarismen som en precisering av Jesu etik (Mill 1863/1987, s 288). Många altruister ser altruism som en bra prosocial inställning som inte bara hjälper andra utan indirekt också en själv, men det centrala är att värderingsmässigt prioritera sympati med andra eller ideal utan direkt koppling till egenintresset.

1.3 Hur undersöka etisk effekt?

När olika etiska förslag diskuteras är förespråkarna övertygade om att deras regelförslag är de rätta liksom att de leder rätt. Betydligt mer energi läggs ner på att påstå och i någon mån ge skäl för det första, men det andra ledet - att regelförslagen verkligen leder rätt - får liten uppmärksamhet. Intressant vore därför om något empiriskt välgrundat försök kan tillföras som tar upp sambandet mellan moraliska normer och beteende. Filosofer stannar normalt vid påståendet att man bör göra si eller så, men undviker frågan om dylika påståenden eller övertygelser har någon effekt på beteendet. En möjlighet som inte får exkluderas är att faktorer som inte rimligtvis kan ses som normativa åsikter avgör hur personen handlar i situationer av moralisk karaktär.

Då jag själv är starkt lockad av hypotesen att reciproka normer är bättre på att stödja samarbete än andra moralregler så synes en test av detta som ett lockande projekt. Det borde också vara av största intresse för alla de - exempelvis Allen Buchanan (1991) och Michael Ruse (1986) - som försäkrar att reciprocitet är otillräckligt och att det behövs altruism. Den konventionella moralens förespråkare anser sig dock sällan ha någon bevisbörda.

Ett annat sätt att analysera samarbete än mitt valda angreppssätt, är att först lista en rad oberoende variabler som kan ha ett särskiljande inflytande, däribland de tre normativa attityderna altruism, reciprocitet och integritet. Samarbete ses som en beroende variabel och med hjälp av en multipel regression kan man få fram betydelsen av de olika oberoende variablerna. Även om en sådan undersökning gav klar samvarians med vissa bakgrundsvariabler - exempelvis att kvinnor uppväxta på dagis och med medelklassbakgrund är den mest reciproka gruppen (I en studie fann Krebs (1970) att "Members of the working class and entrepreneurial middle class tend to place stress on reciprocity") - så skulle det ändå inte ge svar på den här studiens primära studieobjekt; etiska normer. Det finns en risk att den fokuserade variabeln, etikens olika normer, drunknar i sociala bakgrundsvariabler. Att moral mest är prat och har föga relevans för handlandet är ett möjligt utfall av stort intresse, men leder inte till den problematik som primärt intresserar mig, nämligen vilka effekter *olika* etiska normer har i jämförelse med varandra.

En ytterligare möjlighet är att utgå från reella och intressanta situationer där man söker klassificera en rad personer som bra respektive dåliga på att samarbeta. Det andra steget blir att låta dem fylla i en attitydundersökning. Detta tillvägagångssätt har sina förtjänster, men klassningen av beteende i en komplex verklighet är inte enkel.

Många undersökningar av moral har en moralistisk-konformistisk inriktning (Fyra nivåer av synd i konsumentbeteendet, exempelvis Eastman et al. 1996, och Muncy and Vitell 1992). Man accepterar den konventionella synen av vad som är god moral och sedan studerar man avvikelser, dvs mäter i dimensionen lydnad mellan moral och omoral. Den etiskt mer primära frågan vad är rätt/gott ses som en separat normativ fråga och den egna undersökningen ses som en deskriptiv undersökning av hur normerna efterlevs. En ytterligare

felkälla är att beteendet är självrapporterat vilket gör att hyckleri lätt registreras som dygd. Jag hyser inte den högaktning för konventionell moral att en sådan studie lockar. Konklusionerna tenderar att bli ett förespråkande av mer moral om det föreligger en hög lydnad vilket tyder på en önskvärd effekt. Om lydnaden är låg tenderar konklusionen att bli densamma; också nu behövs mer moral, men som korrigering.

Mänskligt beteende är naturligtvis starkt påverkat av omgivningens tryck. Att man "bara lydde order" är ju en klassisk ursäkt för ett beteende som haft, men senare förlorat offentligt stöd. Men avvikelser eller följsamhet är ett moraliskt val och ett följsamt efterlevande av en norm är ett stöd till den normen. På samma sätt kan en opposition mot vissa normer motiveras såväl av ett personligt val som kräver civilt mod, men kan också vara en feg eller ofreflekterad anpassning till en konventionell kritik. Det förefaller mig rimligt att se internaliserade normer som ett sådant svåranalyserat amalgam av personliga idéer, social anpassning och flera andra komponenter.

Känslomässigt engagemang, intellektuell övertygelse, personliga exempel är alla förstärkningsfaktorer på samma sätt som tvivel och oklarheter försvagar en norm. Syftet är inte att klargöra alla relationer mellan olika komponenter utan att se på mer grova samband. Det är ju en fråga om hur man skall förhålla sig till andra, så uppfattningar om andras förväntningar är en del av den kontexten. För en social strategi är det rimligt att tro att andra följer samma regler, eller omvänt, man anpassar sina normer till sin uppfattning om andras värderingar. 'The false consensus effect' - är knappast ett fel, utan 'similarity attribution' är en mer motiverad term på en hjälpregel som inte är så dålig. Problemen är ofta större med en 'dissimilarity attribution'. Den innebär ofta att man dömer sig själv och andra utifrån skilda evidens och det ger ett bräckligt underlag. Själv upplever man en handling som upprörande, medan andra tycks uppfatta den som ordinär vilket ju tyder på skilda värderingar. Men om man själv också visar ett yttre lugn finns föga underlag för att tro att andra värderar så annorlunda - evidensen stöder snarare en likabedömning. Försök har visat att människor är betydligt mer korrekta i sina skattningar när de tror att den egna uppfattningen överensstämmer med majoritetens, än när de tror på en olikhet mellan den egna och den allmänna uppfattningen (Dawes 2001). Att se sig själv som ett 'sample of one' är därför inte i sig fel. James March varnar skämtsamt för alltför omfattande slutsatser utifrån 'a

sample of one or less'. Jag tror det kan vara värt att göra distinktioner också på denna låga empiriska nivå. Då så mycket som sägs i etiken är ounderbbyggt ger en reflektion utifrån en ärlig introspektion förmodligen en väl så god utgångspunkt som något hyllat, men osannolikt, moraliskt påstående.

Avsikten med detta projekt är att söka penetrera en mycket viktig del av etiken - dess instrumentella effekt. Detta är åsidosatt på ett flagrant sätt av filosofer, men problemet finns inom all akademisk verksamhet. Det är lätt att fastna för en teoretisk lösning vars främsta kvalitet är att den är svår att angripa teoretiskt. Oklarhet och praktisk irrelevans kan vara behjälpliga för ett sådant defensivt syfte, men för praktikern är givetvis sådana kvaliteter en styggelse. En viktig aspekt är just kopplingen till faktorer som är observerbara och kvantifierbara. För var och en av normtyperna gäller att det är önskvärt med hög korrelation mellan regel och handling. Om en regel uppstår spontant eller har lätt att få genomslag om den rekommenderas så talar det också för regelns lämplighet. En teoretisk lösning som inte praktiskt kan konkretiseras är föga behjälplig. Orealistiska antaganden om andra människors beteenden är en annan faktor som kan underlätta konstruktionen av ett hyggligt logiskt resonemang - som praktiskt är helt oanvändbart.

1.4 Ett tidigare försök att koppla normer och beteende

Efter dessa mer kritiska reflektioner om motvilja att koppla etik och praktik kan det vara balanserande att ta upp tidigare forskning med den inriktning jag själv hoppas kunna ge ett bidrag till. Christie & Geis (1970) konstruerade ett test som penetrerade förhållandet mellan en persons uppfattning om hänsyn och restriktioner för det egna agerandet. Hur konsekvent, konventionell och ärlig skall man vara jämfört med en osentimental, ohämmad resultatinriktning? Testet benämndes Machiavelli-testet då personerna med en hög poäng kan ses som anhängare till en ickerestriktiv moral av det snitt som förespråkades i Fursten (1513). Normalt klassas försökspersonerna i 'high Mach', 'low Mach' och en intermediär grupp.

I ett efterföljande "con game" spelade försökspersonerna kort med eller utan insyn. När informationen var öppen klarade sig de med "low Mach" lika bra, men när informationen var dold för de andra

spelarna visade det sig att de med "high Mach" klarade sig bättre. En rad andra spel har genomförts och det har ofta uppmätts signifikanta skillnader i beteendet mellan high och low Machs. Det tycks finnas en skillnad i värderingar som resulterar i en beteendeeffekt.

Det finns ju andra som sökt och funnit samband mellan personliga egenskaper och prestationer. Det som då är intressant är att se om uppdelningen är nya grupper eller om det endast är en upprepning av tidigare resultat under nya beteckningar. Undersökningar av high och low Machs visade att de inte var särskiljda på så sätt att den ena gruppen var de intelligenta och den andra mindre intelligenta. Det var inte heller så att uppdelningen överensstämde nära med en politisk särskiljning vänster-höger. Machiavelliprojektet tycktes ha funnit en variabel med effekt, som inte bara är en gammal variabel med ett nytt namn och det resultatet kan ses som en uppmuntran för försök med liknande ambitioner.

1.5 Deltagare i enkät och experiment

Den empiriska basen i artikeln är de försökspersoner som deltagit både i enkät och experiment och det kan vara av intresse att redan nu redogöra något för dess urval och komposition.

Det är önskvärt med personer som har god geografisk närhet till experimentlokalen och kan förväntas ställa upp på grund av tillgång på tid och för vilka ekonomiska incitament är av relativt stor betydelse. En sådan frivillig selektion minskar ytterligare representativiteten hos försökspersonerna. Andra rekryteringsgrupper än studenter skulle kunna vara lokala pensionärer och arbetssökanden på arbetsförmedlingen; de senare blev min första målgrupp. Det primära önskemålet var inte god representativitet utan att få personer med viss livs- och arbetslivserfarenhet. Det var dock betydligt svårare att realisera än mina första erfarenheter indikerade, så successivt ökade inriktningen mot studenter.

Totalt fick deltagandet och den etiska gruppindelningen följande utseende. Enkät och experiment har genomförts med 21 arbetssökanden vid Arbetsförmedling vid 3 olika tillfällen och 69 studenter vid Handelshögskolan i Stockholm vid 5 andra tillfällen. Hela gruppen är på 90 FP och av dessa klassades på basis av enkäten 36 personer som integrist, reciproker eller altruister (se avsnitt 2.3).

Dessa fokuserade personer, 12 personer i var och en av de tre grupperna, benämns IRA-personer. Dessa valdes ur Handelsstudenterna av skälet att skillnaderna mellan dessa och de arbetssökande var så stora att jag fruktar en social effekt som dränker den etiska effekten. De arbetssökande ingår i övrig-gruppen om 54 personer liksom i totalen 90 personer, vilka används i många andra jämförelser.

Inför sista delen i försöken övervägde jag att använda biologi- eller psykologistuderanden för att få en vidare bas, men avstod från detta för att inte sociologiska skillnader eller självselektion till ekonomi skulle spela in och sudda ut den effekt av skillnader i etisk attityd som jag är ute efter. Detta öppnar för kritik att undersökningens resultat primärt är etiska skillnader mellan ekonomistudenter. Detta kan ses som intressant i sig då ekonomer är en viktig grupp beslutsfattare. Det tycks dessutom troligt att om en etisk inomgruppsskillnad kan visas ha effekt så är det rimligt att en sådan också kan föreligga inom andra grupper och även mellan grupper. En invändning mot en snäv bas tycks mig inte alls lika besvärande som en situation i vilken effekten av en etisk skillnad lika väl kan förklaras som uttryck av en social skillnad, men där etikens enskilda effekt mycket väl kan vara obefintlig.

1.6 Disposition

Detta papper är uppdelat på följande sätt: I nästa kapitel beskrivs enkätdelen från konstruktionsval till genomförande och resultat. I kapitel 3 behandlas experimentet på motsvarande sätt. I kapitel 4 kopplas de två momenten ihop och sambandet mellan normer och handling i detta experiment presenteras och kommenteras. I kapitel 5 sammanfattas de övergripande resultaten och några praktiska erfarenheter kommenteras.

2 Enkät

Målsättningen med attitydundersökningen som kommer att beskrivas i detta kapitel är att få fram några attitydgrupper som är av intresse för min teori. I nästa kapitel genomför samma försökspersoner beteendetest och frågan blir därefter om de olika attitydgrupperna visar någon skillnad i beteendet. Nu är uppgiften att finna lämpliga frågor och sedan genomföra uppdelningen i olika attitydklassningar.

2.1 Urskiljning av IRA-grupperna

Det gäller att få fram vilka normer försökspersonen anser sig leva efter. Denna del måste vara så konstruerad att den ger några relativt särskiljbara grupper. Tanken är att man skall kunna göra en klassificering av försökspersonerna i någon av de tre skisserade inställningarna, integritet, reciprok eller altruistisk, på basis av en enkätundersökning. Problem kan uppstå med gränsdragning mellan grupperna. En grupp kan bli relativt distinkt och renlärig, medan de två andra går i varandra med många mellanpositioner. Det förefaller omotiverat att tro på en ekvidistans mellan de tre, utan förväntningen är att integritet och reciprocitet ligger närmare varandra.

Varje delsvar skall allokeras till sfärerna och på så vis får man en struktur som blir underlag för en klassificering av personen i termer av dominerande profil. Det är en målsättning att få fram några delgrupper försökspersoner med tydliga profiler, dvs som har klart högre poäng i sin sfär än i de andra. Det kan dock tänkas att svaren generellt blir höga för en sfär så att FP blir klassade till en viss IRA-grupp, trots att deras poäng i den tillhörande sfären är lägre än för den generellt populäraste sfären.

Det är inte nödvändigt att klassa alla personer som deltar i undersökningen till någon av de tre sfärerna. Samtidigt får dessa arketyper inte vara så särpräglade att det blir ett mycket litet antal personer som kan kategoriseras. Vid klassning av profiler är dels den absoluta poängen i sfären viktig, dels att det blir avstånd till de andra två.

2.2 Metodfrågor

Enkät eller intervju?

En första fråga att ta ställning till är med vilken metod som attityderna skall undersökas. I detta val talade det mesta för en enkät. Intervjuareffekten kunde undvikas och en känsla av säkrare anonymitet bör också bidra till mer oförvanskade svar. Tidskostnadsskäl talar också för en enkät. Det finns också en personlig faktor. Jag har redan en gedigen erfarenhet av intervjuer, men att genomföra en enkätstudie är ett sätt att utöka bredden i min metodologiska kompetens.

Frågesubstans

I min planering fanns en trestegs modell med frågorna. I ett första steg avsågs en klassning enligt grundläggande värderingar. Till nästa nivå hänfördes en rad frågor som kan ses som attityder (i psykologiskt bemärkelse, dvs resultatet av värderingar liksom av 'beliefs' som är faktaberoende.) Till en tredje nivå lades mer speciella frågor som var kopplade till emotioner eller image. Vid bearbetningen förenklades arbetet. I kategoriseringen av FP gjordes ett index av samtliga de tre planerade nivåerna ovan, då jag under processens gång började betvivla att en förfinad analys skulle bidra med några resultat.

Alla frågor användes dock inte vid klassificeringen, utan en del klassades som kompletteringsfrågor. Syftet med dem var att mer explorativt ge en bild hur arketyperna ställer sig i andra frågor som animalutilitarism, traditioner, deontologi mm. Denna grupp behandlades i linje med den ursprungliga planen och redovisas senare i artikeln.

Intressefrågor hölls också som en separat grupp frågor utanför index, även om de förväntades en korrelation mellan värderingar och intressen.

Typer av frågor

Försökspersonerna hade att ta ställning till en rad frågor av tre olika typer: enkla frågor, parfrågor och trippelfrågor.

Enkla åsiktsfrågor utgjordes av påståenden i vilka personerna hade

att välja ett alternativ från 'instämmer' till 'instämmer ej' på en skala. Om frågan gavs lite mer kontext, så underströks det centrala påståendet för att försökspersonen skulle veta vad som var den primära frågeställningen.

Parfrågor var två separata frågor med en gemensam problematik. En del etikfrågor ställer rätt mot fel och då finns det risk att spridningen mellan olika försökspersoners svar bli dålig genom att de flesta ger det 'rätta' svaret. Om två konventionellt acceptabla alternativ ställs mot varandra bör detta förfarande generera mer intressanta svar. Vid parfrågor sammanlänkades två uttalanden som är motsatta, men inte nödvändigtvis diametralt motsatta, utan kan vara lika i några andra hänseenden. FP har inte en fix poäng att fördela mellan dem, utan kan ge båda höga eller låga poäng. Denna ändring från en mer dikotomisk utformning gjordes efter övertygande argument från Britt-Marie Drottz-Sjöberg. Att dikotomin senare skulle visa sig mycket svag förvånade mig. Många motsatspar visade inte ens en signifikant negativ korrelation. Mina inledande erfarenheter visade på en så stark tendens till neutralism att jag vid senare tillfällen uppmanade FP att läsa igenom båda parfrågorna innan de svarade och om möjligt differentiera mellan dem. För dessa svar fanns också en 'vet ej' möjlighet.

Trippelfrågor bestod av att teckna ett scenario och sedan ha tre olika svarsalternativ utformade med tanke på var sin arketyp. Önskemål om prioritering mellan alternativen framfördes på samma sätt som för parfrågor.

Kontext vid besvarandet av frågorna

Försökspersonerna fick en kortfattad skriftlig information om försökets huvudfaser. Denna gavs även muntligt med en betoning på vetenskap och anonymitet.

Innan FP började fylla i enkäten framfördes några instruktioner:

1. Frågorna har inga givna svar om vad som är rätt eller fel. Det kan vara alltför lätt att instämma utan eftertanke. Det är inte ett spontant svar utan ett reflekterat svar som efterfrågas. Sök ej undantag, utan gör en helhetsbedömning.
2. I frågor med lite mer kontext så är de understrukna påståenden de centrala att ta ställning till.
3. Parfrågor. Påståendena är inte nödvändigtvis direkta motsatser,

men de är alternativ - läs båda innan ni svarar. Prioritera helst mellan de två påståendena i ett par, kanske 5 respektive 4, om ni tycker båda är viktiga, och kanske 0 respektive 1 om ni ser det som ett val mellan två tvivelaktiga alternativ.

4. Trippelfrågor. Påståendena kan ses som alternativ; läs alla tre innan ni svarar. Differentiera helst mellan dem. Vilket är bäst och vilket är sämst?

Hur många frågor?

Många undersökningar med liknande målsättning har ett begränsat antal frågor. Machialellitestet, Mach IV, använder sig av 20 frågor (Christie & Geis 1970). Wildavsky & Drake använder 6 'items' för att klassa försökspersonerna i någon av tre grupper enligt sin 'Culture theory' (1990). Brady & Wheeler (1996) har fyra alternativ för varje scenario som vinklar frågan utifrån en viss teoretisk kategori. Brady & Wheelers enkät tog 10 minuter att fylla i.

Andra har betydligt mer omfattande format. MacDonald & Paks (1996) enkät var på 14 sidor, varav 6 sidor redogjorde för 14 scenarios ("vignettes"). Inom P-sektionen har man uppfattningen att det generellt fungerar väl med långa formulär - endast ett tapp på 0.4% för en extra sida (Sjöberg & Drottz-Sjöberg 1993, s 3). Christina Björklund (1997) fick 72% respektive 82% svar på två undersökningar om 36 sidor. Patric Andersson (1998) beräknade 30 till 45 minuter för att fylla i hans formulär på 32 A5 sidor. Med flera likartade frågor kan FP kanske genom eftertanke prestera ett mer adekvat svar än på enstaka lite överrumplande frågor. Möjligheterna ökar också att testa konsekvensen i uttalandena med en reliabilitetskontroll. Anders Westlunds bedömning är att 40-60 frågor utgör det maximala antal man bör ställa.

Även om det går att få FP att svara på längre enkäter så gäller en rimlig avvägning mellan kvantitet och kvalitet. Det går att klara sig med ett mindre antal frågor om man söker disjunkta svar, men en motverkande kvalitetsaspekt är en ökad känslighet för att personerna verkligen ger ett rättvisande svar på varje fråga. Jag kände mig allför osäker på vilka frågor som ger genomslag, samt intresserad av att också få svar på kompletterande frågor för att få en rikare bild av mina arketyper, för välja blott en liten mängd frågor. Jag hade 49 frågor i den första enkäten, vilket i slutskedet av försöket utökades med ytterligare 10 frågor (behandlas i avsnitt 2.6).

Denna undersökning skulle vara ett steg i utvecklandet av en mer komprimerad test såsom för Mach IV och 'Culture theory', men i detta utvecklingsskede behövs en bredare empirisk bas för att vaska fram de mest givande frågorna.

Vilken typ av skala?

Valet av skala till undersökningen implicerar flera olika frågor, bland annat antalet punkter. Trots populariteten för 7-punkters Likertsskala är min bedömning att en skala med ett jämt antal punkter är att föredra. En neutral punkt kan bli ett alltför lockande val och i sig är det önskvärt att få fram en varians. En jämn skala är en påtryckning som bör ses som acceptabel om detta kombineras med en 'vet ej - fråga'.

I enkäten används en sexpunktsskala från 0 till 5 poäng. Bara de två extrempunkterna anges - "instämmer"/ "instämmer ej". Detta för att undvika att få ojämna avstånd i FPs bedömning av olika mellanpositioner. "Till viss del" kanske betyder mycket för vissa personer, men bara en aning för andra. Detta strider mot en vanlig praxis, men jag har fastnat för Anders Westlunds argumentation i den här frågan. Jag bedömer också 0 som ett tydligare avståndstagande i en skala 0 till 5 än 1 i en skala 1 till 6 samt 5 poäng som ett vanligare tal än 6 för ett fullt instämmande.

För att inte få ogrundade preferenser av personer, som inte har någon åsikt eller uppfattar frågan som felställd, bör det finnas ett "vet ej"-alternativ. Sjöberg har visat samma inställning när han kritiserat SIFO för att forcera ställningstaganden genom att inte ha denna möjlighet. Målsättningen är inte att forcera fram ett ställningstagande, utan att ge dem som inte har en preferens möjlighet att undvika att svara på sådana frågor.

För vissa frågor kan "vet ej"-gruppen uppgå till närmare 30 %. Vid höga bortfall har många forskare lagt in medelvärden för att inte få problem med hög andel 'missing values' i sin statistiska databehandling. Detta är en diskutabel lösning. Min lösning av detta dilemma blev att ha ett 'vet ej'-alternativ, men samtidigt i den muntliga presentationen vädja till FP att söka svara och bara efter en ordentligt reflektion välja 'vet ej'-alternativet. Mitt intryck är att detta fungerade väl. 'Vet ej' svaren var få, och FP fyllde i enkäterna

på ett synbarligen koncentrerat sätt. Ungefär 25 minuter avsattes till enkätmomentet och det fanns ingen fördel i att skynda på och vara klar på kortare tid.

2.3 Frågeurval och indexutformning

Huvuddelen av frågorna i enkäten skall användas till en indexkonstruktion. Försökspersonens svar x , ($x = 0, 1, 2, 3, 4, 5$), tillgodoräknas hans I, R eller A indexvärde om respektive grupp förväntas instämma i denna fråga (se följande tabell 2.1). Om I, R respektive A finns i den nästföljande kolumnen under rubriken 'instämmer ej', så tillgodoräknas respektive indexvärde istället $5 - x$ för den frågan. Exempelvis förväntas en altruist instämma med Q1 (Lika hänsyn till andras intressen), men en integrist att ej instämma. Ett svar av en försöksperson med 2 poäng på denna fråga innebär således att personens indexA tillförs en komponent på 2 och indexI tillförs en komponent på 3, (dvs $5 - x$), medan R-värdet inte påverkas.

Svaren på samtliga besvarade frågor som ingår i index, används sedan för att beräkna tre index (genomsnittliga värden) för varje försöksperson. Dessa tre index mäter graden av integritet, reciprocitet och altruism. De försökspersoner med skillnader mellan de tre indexvärdena, vilket kan bedömas spegla personens etiska inriktning, klassas som tillhörande någon av de tre IRA-grupperna. Det är skillnaderna mellan dessa tre olika profilerade grupper som står i fokus för analysen.

En central uppgift var att välja ut lämpliga frågor för denna indexfunktion. Jag utarbetade ett förslag med 110 frågor som jag bedömde vara relevanta, tillräckligt kontroversiella för att få spridning, samt klara i problemställningen. Inspiration från litteratur var naturligtvis en källa. Det fanns en strävan att täcka in ett vidsträckt område av social och ekonomisk relevans och inte begränsa frågorna till mer erkända och särskilda 'etikfrågor'.

Detta förslag prövades sedan i två test som redovisas nedan. Efter att ha prövats i såväl ett förtest som ett validitetstest utvaldes 49 av de 110 frågorna till själva försöket.

Förtest

Ett förtest gjordes för att kontrollera om frågorna uppfattades som klara eller om de inbjöd till olika tolkningar och för att se om variationen var tillräcklig. Mina egna förväntningar om vad som var kontroversiellt innehåll bekräftades inte alltid. Totalt deltog 14 personer, varav 10 arbetsökanden från arbetsförmedlingen, den då tilltänkta primära målgruppen. Försökspersonerna fick explicit kommentera frågorna skriftligen eller med muntliga kommentarer tillsammans med försöksledaren. Syftet med detta test var att få underlag för att prioritera vissa frågor och sälla ut andra.

Validitetstest

Det som i första hand kontrollerades i validitetstestet var om min koppling mellan respektive fråga och olika arketyper överensstämde med expertgruppens bedömning eller ej. Testet bestod i att varje fråga relaterades till de tre arketyperna av 10 olika expertbedömare (de flesta doktorander vid HHS). Var, enligt respektive expert, på skalan 0 till 5 kommer en integrist, reciprok och altruist att markera sitt svar? En del frågor kunde diskvalificeras, då expertsvaren inte kopplade dem tillräckligt entydligt till den arketypiska profilen.

Modellen i tabeller och bilagor

Flertalet av de 49 utvalda frågorna användes till konstruktion av en modell med index för vardera integritet, reciprocitet och altruism. Denna koppling mellan svaren på de olika frågorna och de etiska kategorierna är grunden för den gruppindelning vars konsistens och effekt på beteendet skall undersökas. Därför är det viktigt att noga klargöra frågorna och modellens samband i tabeller och bilagor.

- Tabell 2.1 visar de av de 49 frågorna som används i index i förkortad form (vilka kommer att användas i texten såsom påminnelse av frågans innehåll) och deras anknytning till de tre IRA-typerna. Denna klassning av 'instämmer' och 'instämmer ej' för de olika frågorna benämns i fortsättningen som 'modellen'.

- I Bilaga A utgörs av en komprimerad utskrift av de kompletta 49 frågorna.

- I Bilaga B återges det formulär med frågor som besvarades av försökspersonerna.

- I Bilaga C redogörs för vilka frågor som använts i index för respektive integritet, reciprocitet och altruism.

Tabell 2.1 Kortfrågornas relation till IRA-modellen

Enkätfrågorna, i förkortad form, med anknytning till de tre IRA-typerna. Denna klassning av 'instämmer' och 'instämmer ej' för de olika frågorna benämns i fortsättningen som 'modellen'.

	<u>Instämmer</u>	<u>Instämmer ej</u>
Q1 (Lika hänsyn till andras intressen)	A	I
Q3 (Inte gynna sina egna intressen)	A	I
Q4 (Ansvar för eget liv, inte andras)	I	A
Q6 (Regler för dem som har det svårt)	A	I, R
Q7 (Moralisk plikt att återgälda)	R	I
Q8 (Den med mindre har rätt till mer)	A	I
Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)	A	I, R
Q12 (Villkorat samarbete, själv)	R	A
Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)	A	I, R
Q14 (Pengar till Röda korset, ej till lån)	A	I, R
Q15 (En mindre present vore bättre)	R	I, A
Q16 (Stanna trots löneöverbud, andra)	R	I
Q17 (Ingen rättighet utan skyldighet)	R	A
Q18 (Att vittna borde vara frivilligt)	I	R
Q19 (USA-modellen är bra)	I	R
Q20 (U-hjälp utan villkor)	A	I, R
Q21 (Stanna trots löneöverbud, själv)	R	I
Q22 (Barnstöd till mest behov)	A	I, R
Q23 (Besvärligt med tjänst från ovän)	R	I, A
Q24 (Villkorat samarbete, andra)	R	A
Q25 (Moralen som lojalitet och ömsesidig)	I, R	A
Q26 (Ömsesidighet räcker inte - osjälvisk)	A	R
Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)	A	I, R
Q28 (Att inte svika samarbeten)	I, R	A
Q29 (Ömsesidighet även mot eget intresse)	I, R	A
Q30 (Omfördelning även mot eget intresse)	A	I, R
Q31 (Faktiska principer att följa)	I, R	A
Q32 (Ambitiösa mål som strävan)	A	I, R
Q33 (Jesus, älska sina fiender)	A	I, R
Q34 (Talionprincipen)	R	A
Q35 (Egenintresse bärande princip)	I	A
Q36 (Ömsesidighet bärande princip)	R	A
Q37 (Osjälviskhet bärande princip)	A	I, R
Q38 (Jag bjuder på mig själv istället)	I, A	R
Q39 (Ungefärlig balans på längre sikt)	R	I, A
Q40 (Okej om jag bjuder mest)	A	I, R

2.4 Resultat av IRA-gruppernas attityder

Bekräftade empirin de prognoser som impliceras av modellen? 24 frågor visade signifikanta skillnader mellan några av grupperna. Av dem överensstämde 18 helt med modellen. Datamaterialet bearbetades i SPSS 8.0. Signifikanskriteriet var enstjärnig signifikans enligt Kruskal-Wallis.

Tabell 2.2 De 18 frågorna med signifikanta skillnader mellan IRA-grupper helt enligt modellen

I tabellen nedan finns medelpoängen på olika frågor för de tre grupper på vardera 12 personer som valts ut.

	<u>Int</u>	<u>Rec</u>	<u>Alt</u>
Q1 (Lika hänsyn till andras intressen)	2.17	2.58	3.25
Q3 (Inte gynna sina egna intressen)	0.67	1.92	3.17
Q8 (Den med mindre har rätt till mer)	0.25	0.58	2.17
Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)	1.17	1.58	3.42
Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)	2.83	2.67	3.36
Q14 (Pengar till Röda korset, ej till lån)	0.58	0.67	2.83
Q15 (En mindre present vore bättre)	2.42	3.83	1.91
Q19 (USA-modellen är bra)	4.33	2.75	3.42
Q23 (Besvärligt med tjänst från ovän)	1.64	3.42	1.92
Q25 (Moralen som lojalitet och ömsesidig)	2.75	2.75	1.55
Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)	2.50	2.50	4.08
Q28 (Att inte svika samarbeten)	3.42	3.83	1.50
Q31 (Faktiska principer att följa)	3.92	3.00	2.50
Q33 (Jesus, älska sina fiender)	1.42	1.17	2.92
Q35 (Egenintresse bärande princip)	4.08	3.25	2.00
Q37 (Osjälviskhet bärande princip)	1.42	2.50	4.17
Q39 (Ungefärlig balans på längre sikt)	3.17	4.36	1.36
Q40 (Okej om jag bjuder mest)	2.67	2.42	4.08

För de övriga sex signifikanta frågorna gällde att en ej utplacerad tredje grupp tog ett distinkt ställningstagande, istället för att hamna i en mellanposition. I några fall var det endast den ickeprognostiserade extremen som visade en signifikant särskillnad. Dessa sex fall kan vara värda att precisera närmare.

Tabell 2.3 Signifikanta samband mellan IRA-grupper som är huvudsakligen men inte helt enligt modellen

	<u>Int</u>	<u>Rec</u>	<u>Alt</u>
Q7 (Moralisk plikt att återgälda)	3.08	3.75	2.75
Q12 (Villkorat samarbete, själv)	4.00	3.42	1.17
Q18 (Att vittna borde vara frivilligt)	2.33	1.17	0.82
Q24 (Villkorat samarbete, andra)	3.58	3.55	1.00
Q26 (Ömsesidighet räcker inte - osjälvisk)	2.25	2.83	4.00
Q34 (Talionprincipen)	3.25	2.75	1.18

Dessa sex frågor kan behöva kommenteras mer.

- Q7 (Moralisk plikt att återgälda) var inte oväntat uppskattad av reciproker. Integristerna var den förväntade motgruppen, men altruister visade sig vara de som var minst instämmande. Detta var en avvikelse från index, men den är ändå inte problematisk för den övergripande synen.

- Enligt modellen var reciproker för Q12 (Villkorat samarbete, själv) och altruisterna emot. Integristerna visade ett än högre instämmande än de reciproka i detta påstående.

- Q18 (Att vittna borde vara frivilligt) Integristerna var mest benägna att instämma i detta påstående, helt enligt modellen, men altruisterna visade sig var mer emot än de reciproka.

- Reciproker förväntades instämma i Q24 (Villkorat samarbete, andra) och altruister vara mindre positiva vilket också bekräftades. Integrister var aningen mer positiva än reciproker.

- Q26 (Ömsesidighet räcker inte - osjälvisk). Integristerna var mer emot denna icke-reciproka tes än reciprokerna.

- Q34 (Talionprincipen) förväntades få stöd av reciproker och invändningar från altruister. Utfallet bekräftade detta, men integrister var än mer entusiastiska än reciproker.

En slutsats av detta är att huvudbilden stämmer väl, men med tillägget att arketyper av integritet är lite för mycket en bild av en ensamvarg. De som är integrister visar lite mer entusiasm för de grundregler de ser som väsentliga för samarbete. Reciproker visar mer moderation och mindre radikalism i sina ställningstaganden.

IRA och ekvidistans

De som attitydmässigt klassas som altruister är distinkta, medan många FP i de andra två grupperna visar höga värden på båda. Personer med mer än 2.8 i ett IRA värde klassades som höga och en del fick hög poäng i två mått. Det finns ett problem med hög 'dubbelpolaritet'. Resultatet visade på 12 resultat med höga värden för både Integritet och Reciprocitet (IR-profil), men 0 för IA och RA. 'Ensamtappar' visar ett mönster 8-8-19 (för respektive integriteter, reciproker och altruister) som ser särskiljande ut för altruister, men om de arbetssökande exkluderas får man ett mer jämnt mönster för ensamtappar 7-7-11. Bipolaritet ligger dock fortfarande högt med 11 fall.

2.5 Resultat av hela försöksgruppens attityder

För att pröva kopplingen mellan olika etiska uppfattningar så undersöktes korrelationen mellan de olika frågorna för hela försöksgruppen omfattande 90 FP. Den framräknade korrelationen beräknades enligt Pearson med tvåsidig signifikans. De signifikanta resultaten presenteras i Bilaga D. Vad kan man dra för slutsatser av resultatet?

Konsekvens - reliabilitet

Ingen fråga var en direkt upprepning, men två par låg nära varandra. Ett sådant par är Q16 (Stanna trots löneöverbud, andra) och Q21 (Stanna trots löneöverbud, själv). I vilken grad gäller en regel i allmänhet och i vilken utsträckning bedöms den som viktig för det egna agerandet? En positiva korrelation på 0.828 indikerar en reliabilitet mellan svaren, men också uppfattningen att regler gäller en själv, inte bara andra. Det andra paret är Q12 (Villkorat samarbete, själv) och Q24 (Villkorat samarbete, andra) visade en korrelation på 0,740. Detta kan också ses som ett tecken på konsekvens och reliabilitet; det man värdesätter hos andra överensstämmer väl med hur man själv önskar framstå.

Korrelation mellan enskilda frågor och jämförelse med modellen.

En sällning har gjorts av intern bivariat korrelation mellan frågorna enligt kriteriet enstjärnig signifikans och minst 0.35 i positiv eller

negativ korrelation. Med överensstämmelse med modellen menas att resultatet överensstämmer med de klassningar av olika svarsalternativ som redovisas i avsnitt 2.3. Vid positiv korrelation förväntades enligt modellen två positiva klassningar eller två negativa klassningar för berörda kategorier, och vid negativ korrelation en positivt och en negativt klassning av frågan i berört index.

Analys av de frågor som testats på alla 90 FP ger 35 signifikanta samband mellan de olika frågor som använts i Index1. Av dessa är 35 enligt modellen och inget samband emot som framkommer av Bilaga D.

I en tidigare körning då dessa frågor ännu endast besvarats av 62 FP fanns det 3 undantag mot modellen av 51 signifikanta samband. Vid ett större antal FP minskade alltså antalet signifikanta samband, men överensstämmelsen med modellen ökade.

2.6 Extra indexfrågor

Påbyggnad med 10 frågor från 49 till 59

I en delrapport efter försök med 62 personer, noterades att A-värden särskiljdes väl, medan I- och R-värden var betydligt svårare att särskilja. Ett skäl till detta var en knapphet på frågor som skiljde I och R. De 49 utvalda frågorna kompletterades under försöken med ytterligare 10 frågor. Vid försök med ytterligare 28 försökspersoner tillkom frågorna 50-59, av vilka reciproker och integrister förväntas skilja sig vid 9 stycken. Se tabell 2.4.

Det är av vikt att understryka att denna sista grupp på 28 försökspersoner besvarade samma frågor och genomgick samma experiment som de föregående 62. Men därutöver fick de dessa 10 tilläggsfrågor. De 36 IRA-personerna är utvalda ur den totala gruppen på 90 personer med den inskränkning som omtalats tidigare; de 24 FP som var arbetssökande var inte med i underlaget. Av de 66 studenterna från Handelshögskolan blev således ungefär hälften klassade i någon av de tre IRA-grupperna. I index1 ingår klassificerade frågor i intervallet 1 till 49 och i Index2 ingår samtliga klassificerade frågor mellan 1 och 59. En mer utförlig presentation av tilläggsfrågorna finns i Bilaga E.

Tabell 2.4 Tilläggsfrågornas koppling till index

	Instämmer	Instämmer ej
Q50 (Betala och inte stå i skuld)	I	R
Q51 (Balans men inte 'nollställning')	R	I
Q52 (Dra ett streck, gå vidare)	I, A	R
Q53 (Det är rätt att bråka lite)	R	I, A
Q54 (Ändra lunchbokningen)	I	R
Q55 (Avtal skall hållas)	R	I
Q56 (Blanda inte vänskap och affärer)	I	R
Q57 (Personlig före ops. lösning)	R	I
Q58 (Hjälpa enligt föredöme)	A	I, R
Q59 (Hjälpa just hjälparen)	A, R	I

Resultat av tilläggsfrågorna

Eftersom underlaget för tilläggsfrågorna är lite mindre så diskuteras detta resultat för sig, men på samma sätt som de frågor som besvarades av alla försökspersonerna. I ett första avsnitt fokuseras resultatet för de IRA-klassade personerna. I ett andra avsnitt granskas korrelationen mellan olika frågor för hela försöksgruppen.

Effekter på IRA-index av tilläggsfrågorna

Med reservation för det mindre antalet personer - 12 stycken IRA-klassade - kan man dock se några tendenser.

Reciproker prefererade klart Q51 över Q50 (4.75 mot 2.75) och på motsvarande sätt prefererade de klart Q53 före Q52 (3.25 mot 2.00) medan integristerna hade en preferens (svagare) i motsatt riktning vilket stämde väl med modellen.

I paret Q54 och Q55 fanns det en allmän preferens i alla grupper för Q55; integrister och altruister var ännu mer avtalstroga än reciproker!

I valet mellan Q56 och Q 57 var reciprokerna relativt neutrala, men inte bara integrister utan än mer altruister var emot blandning mellan vänskap och affärer. Det kan så vara av två olika skäl; integristerna

kanske för att de föredrar marknadslösningar, och den altruistiska preferensen speglar kanske en mer avog inställning mot ett ekonomiskt intrång i det privata. Den altruistiska reaktionen var varken med eller mot modellen utan frågan var tänkt att särskilja integrister och reciproker och gav ett svagt stöd.

Modellen fick ett starkare stöd i paret Q58 och Q59. Reciprokerna var betydligt mer intresserade av att hjälpa hjälparen än att se honom som ett föredöme, 3.75 mot 2.00. Integristerna visade samma tendens, men svagare och på lägre nivå, medan altruisterna visade samma värde 3.33 på båda frågorna.

Ser man på tilläggsfrågorna enskilt så tycks de indikera att de var vettiga komplement, som främst behöver testas på fler personer. Men dessvärre fick jag inte den förväntade differentieringen i det nya Index2. Jag förväntade mig att det skulle bli en förbättring från det gamla Index1, så att skillnaden mellan integrister och reciproker skulle öka, dvs de skulle särskilja sig bättre från varandra på så sätt att integristerna ökade i integritetsvärde och tappade i reciprocitetsvärde, medan reciprokerna genomgick den motsatta utvecklingen när deras värden beräknades på ett större antal frågor i Index2. Men så blev inte fallet som framgår i följande tabell.

Tabell 2.5 Indexjämförelser

	<u>Int1</u>	<u>Int2</u>	<u>Rec1</u>	<u>Rec2</u>	<u>Alt1</u>	<u>Alt2</u>
Integrister	3.25	3.17	2.88	2.84	1.77	1.79
Reciproker	2.72	2.64	3.09	3.08	1.79	1.81
Altruister	2.23	2.22	1.94	1.97	3.06	3.06
Övriga	2.35	2.35	2.41	2.41	2.53	2.54
Totalt	2.50	2.48	2.50	2.50	2.41	2.41

Reciproker tappade i snitt 0.08 integritetspoäng, men det gjorde integristerna också. Integristerna tappade 0.04 reciprocitetspoäng och reciprokerna 0.01. Men detta är ju en obetydlig förbättring i särskiljning mellan grupperna och till priset av att glida närmare altruisterna. De senare minskade 0.01 i integritet men ökade 0.03 i reciprocitet. Dessa siffror indikerar inte någon förbättring om alla försökspersoner besvarat den längre blanketten.

Skall någon positiv konklusion dras av denna negativa erfarenhet så är det att den stöder den ursprungliga ambitionen, dvs att vaska fram ett begränsat antal disjunkta frågor för att få ett index. Denna uppgift skall behandlas, men först i avsnitt 5.2.

Signifikanta korrelationer för tilläggsfrågorna

När de 10 nya frågorna, Q50-Q59 (som ingår i Index2), inkluderades utökades antalet signifikanta samband, men precisionen enligt modellen sjönk. Korrelation förelåg för 55 samband mellan de frågor som användes till de etiska kategorierna i index för Int2, Rec2 och Alt2. Av dessa samband överensstämde 45 med modellen, men 10 gick emot. (Detta att jämföra med 35 signifikant överensstämmande och inga signifikant motstridiga resultat för de 'gamla' frågorna som samtliga försökspersoner besvarat.) Låt oss titta på avvikelserna för de nya frågorna.

En positiva korrelation mellan Q50 och Q13 överraskade. Q50 (Betala och inte stå i skuld) var tänkt att tilltala integristiskt orienterade personer som inte förväntades stödja den utilitaristiska Q13 (Största möjliga lycka för de flesta).

Två integritetsattityder Q52 (Dra ett streck, gå vidare) och Q56 (Blanda inte vänskap och affärer) förväntades inte vara negativt korrelerade med en tredje integritetsattityd Q18 (Att vittna borde vara frivilligt). Q52 och Q18 kan också ses som kontextuellt nära varandra; att undvika att bli rättshaverist.

Q53 (Det är rätt att bråka lite) klassades som en reciprok disciplinering och inte i harmoni med Q27 (Hjälpa sina medmänniskor) som sågs som en förlåtande altruism. Den positiva korrelationen mellan dem förvånar.

Q54 (Ändra lunchbokningen) förväntades uppskattas av optimerande integrister, medan reciproker torde föredra en mer stabil/rigid linje enligt Q55 (Avtal skall hållas). Jämtväl uppvisades en positiv korrelation. Liksom Q54 bedömdes Q38 (Jag bjuder på mig själv istället) som mindre reciprok, men likväl uppstod en negativ korrelation mellan dem.

Q57 (Personlig före ops. lösning) klassades som reciprok och Q58

(Hjälpa enligt föredöme) som altruistisk, men den första fick ändå en negativ korrelation och den senare en positiv korrelation med den reciproka Q17 (Ingen rättighet utan skyldighet). Den senare kan ses som mer formell reciprocitet och Q57 som mer informell vilket skulle vara en förklaring, men Q58 är dock också en informell regel.

Q58 var dessutom negativt korrelerat med Q20 (U-hjälp utan villkor) vilket inte stämmer med modellen då båda tycks högst altruistiska och likartade.

Reciproker förväntades attraheras av Q59 (Hjälpa just hjälparen), men repelleras av Q58 (Hjälpa enligt föredöme). Nu registreras en positiv korrelation. En närmare analys visade att reciprokerna hade preferenser enligt modellen, men altruister var generellt positiva och integrister generellt negativa och det gjorde att den särskiljande effekten drunknade i den stora gruppen.

Jag är lite brydd över att de nya frågorna givit så lite. Tillskottet av statistiskt signifikanta relationer uppvisar 10 samband som stöder modellen och 10 bestridande samband, vilket inte är imponerande för att summera med ett 'understatement'.

2.7 Andra samband

Huvuduppgiften är att undersöka modellens förmåga att systematisera olika värderingar, men det finns andra samband som också har intresse. Hur ser relationen ut mellan etiska preferenser och det samhälle man bedömer vara i linje med det egna intresset? Andra samband av intresse är IRA-klassningens relation till social situation och politiska preferenser. Ett ytterligare område är relationen mellan IRA-grupper och undersökande frågor av politisk/filosofisk natur. Dessa samband behandlas i de följande avsnitten.

'Intresse i framtida samhälle'

En fråga av stort intresse var om det förelåg en korrelation mellan egenintresse uttryckt som 'ett samhälle bättre för mig' och olika etiska preferenser. Tre stycken intressefrågor ställdes vilka representerade var och en av de tre IRA-grupperna.

Q41 Ömsesidigt samhälle bäst för mig

Q42 Osjälviskt samhälle bäst för mig

Q43 Var-för-sig samhälle bäst för mig

Intressefrågorna ingick inte i index, då avsikten är att se på genomslaget av etiska värderingar, inte intressen i sig. Men det är i linje med modellen att intressen och värderingar överensstämmer. Då klassningen av etisk profil inte inkluderade intressefrågorna så finns det god möjlighet att testa överensstämmelse mellan intresse och etik.

Alla IRA-grupper placerade ett ömsesidigt samhälle som bäst för dem själva, altruister låg nästan lika högt med ett altruistiskt samhälle, men de andra två grupperna gjorde en negativ bedömning av ett sådant samhälle. Dessa låg däremot högt också på 'var för sig' vilket altruisterna värderade lågt. Att integrister tillämpade en koppling mellan mål och egenintresse förvånar inte, men att altruisterna såg ett osjälviskt samhälle som bra för dem själva - inte bara bra för andra (som inte har så god start som den vid Handelshögskolan) är värt att notera. Intresset väger tungt.

Intresse och värderingar för hela försöksgruppen

Hypotesen är att Q41 - intresse av ett reciprokt samhälle - är positivt korrelerat med frågor som har ett R vid 'instämmer' och negativt korrelerat med frågor som har ett R under 'instämmer ej'. På motsvarande sätt implicerar hypotesen överensstämmelser mellan Q42 och altruistiska värderingar samt mellan Q43 och integristiska värderingar. Korrelationer mellan de tre intressefrågorna och andra frågor för hela försöksgruppen undersöktes. Resultatet var enligt följande:

Q43 (Var-för-sig samhälle bäst för mig) var positivt signifikant korrelerat med Q35 och negativt med Q8, Q26 och Q37. Alla samband är i överensstämmelse med hypotesen.

Q41 (Ömsesidigt samhälle bäst för mig) var endast signifikant korrelerat med en fråga - i hypotesöverensstämmelse - Q36 (Ömsesidighet bärande princip).

Q42 (Osjälviskt samhälle bäst för mig) visade signifikant negativ korrelation med Q39 och positiv med Q3, Q26, Q27, Q30 och Q37. Allt i hypotesöverensstämmelse.

Av 11 signifikanta resultat var 11 enligt modellen, vilket tyder på en rätt systematisk överensstämmelse. Mellan de tre intressealternativen fanns det ett signifikant negativt samband mellan Q42 och Q43. Det reciproka alternativet är inte lika distinkt avskilt som de två andra, varken i en direkt jämförelse eller indirekt via de olika attitydfrågorna.

Sociala effekter

Könsrepresentationen (Q45) var jämn mellan grupperna.

Ålder och sysselsättning blev signifikanta mot Övrig-gruppen, men det visar ingenting av intresse, utan är en följd av att jag beslöt att välja IRA-grupperna ur studentunderlaget.

Arbetssökande och studenterna skiljer sig åt en hel del i index. FP från arbetsförmedlingen ligger som grupp 0.41 högre i altruism, men 0.28 lägre i reciprocitet och 0.39 lägre i integritet. Utöver dessa skillnader i etiska värderingar så kan dock en rad andra sociala faktorer spela in och bidra till skillnader i svaren.

Politiska effekter

Politisk preferens, Q49, gav höga poäng åt vänsteruppfattning och låga poäng åt högeruppfattning. Detta resulterade i 4 signifikanta positiva samband med följande variabler.

Q8 (Den med mindre har rätt till mer)

Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)

Q20 (U-hjälp utan villkor)

Q33 (Jesus, älska sina fiender)

De svaren överensstämmer med mina förväntningar. Att Jesu linje slår igenom är dock väl värt att notera.

Skillnaderna mellan de olika IRA-gruppernas politiska preferensernas var ej signifikanta. A var mest vänster, men R - inte I - var mest höger. Medelpoäng för respektive grupp var: I 2.14; R 1.71; A 2.57.

Skillnaden i politisk preferens var stor mellan grupperna Handelsstudenter och arbetssökande; den från arbetsförmedlingen ligger 1.52 poäng mer till vänster, dvs en rätt rejäl skillnad.

Kompletterande frågor

Utöver de frågor som förväntades ha en stark koppling till index finns också ett intresse för mer explorativa frågor. Det finns en del mer generella attityder där det är intressant att se om det finns skillnader mellan dessa olika gruppers bedömning. Generellt gäller om kompletteringsfrågorna att de inte ingår i indexfrågorna. De är till för att undersöka om det finns något samband mellan IRA-grupperna och andra typer av värderingar. Även om ingen av frågorna i detta avsnitt gav någon statistiskt signifikant skillnad mellan attitydgrupperna kan de tentativa utslagen dock vara av visst intresse.

- Kritik av Animalutilitarism (Q2 Människor har ett högre värde än djur) hade stort stöd i alla IRA-grupper (4,08; 4,08; 4,17). Det fanns dock skillnader i den bedömningen i hela försöksgruppen vilket gav visst genomslag för denna värdering vid mer generella jämförelser mellan olika frågor och till beteendet.
- Traditionalism (Q5 Sedvänjor, en moralisk kraft) fick höga värden av alla IRA-grupper generellt, allra mest så av R. Detta är i harmoni med R såsom respekterande spelregler.
- Kritik mot kantiansk deontologi (Q9 Ingen regel om lögn, beror på) hade mest stöd av R som var de mest pragmatiska, medan I var mest principorienterade. Detta stämmer inte med uppfattningen att integristerna förväntas vara de minst deontologiska.
- Lojalitet (Q11 Skyldighet följa samhällsregler) fick något mer stöd av reciproker och minst av altruister. Det ger ett visst stöd för uppfattningen att reciproker är lite mer deontologiskt orienterade.

En av indexfrågorna kan ses som av direkt filosofisk karaktär och det kan vara befogat att kommentera den i detta sammanhang. Utilitaristfrågan Q13 (Största möjliga lycka för de flesta) stöddes mest av altruisterna, vilket knappast är överraskande, då ett samband mellan utilitarism och altruism fanns inkluderat i index. I motsats till andra frågor i detta avsnitt var skillnaden mellan IRA-grupperna också signifikant.

2.8 Kvalitetsaspekter på enkäten

Efter denna kvantitativa redogörelse av enkätens resultat kan det vara befogat att rikta uppmärksamheten mot kvalitativa aspekter på siffermaterialet. En fråga att penetrera är försökspersonernas

motivation. En andra fråga med kvalitativa aspekter är graden av reliabilitet i undersökningen. De frågorna behandlas i var sitt avsnitt.

Motivation

Bishop gör bedömningen "Wording effects tend to be larger with responders with a low level of involvement" (via Sjöberg & Drottz-Sjöberg 1993, s 13). Mina försökspersoner bör ha varit rätt motiverade. En belöning fanns i utsikt och miljön var gynnsam då försökspersonen var omgiven av andra koncentrerade enkätbesvarare (jämfört med en hemmasituation med risk för avbrott och störande inslag). Försökspersonerna hade ingen fördel i att hafsa igenom formuläret då de ändå måste vänta på andra innan nästa moment kunde påbörjas.

I de muntliga instruktionerna uppmanade jag till ett reflekterat svar, inte ett spontant svar. Jag motiverade detta med att påståendena i allmänhet är uppfordrande och innehåller något argument så att det finns risk att man håller med av bara farten. Jag påstod också att det alltid går att hitta ett undantag så att man kan misstycka, men det jag var ute efter var bedömningen av den generella giltigheten.

Reliabilitet

Jag övervägde en reliabilitetstest, men beslöt till sist att inte göra en sådan.

I ett experiment av Brady & Wheeler (1996) fick en testgrupp på 33 personer genomföra ett test vid två tillfällen, med replisen 2 veckor efter det första besvarandet. Försökets 'enhetliga' grupper var de som hade dominans för samma filosofi (utilitarism eller deontologi) för såväl skäl som lösning. De blandade grupperna fick en korrelation på 0.6 och de mer enhetliga grupperna fick 0.8. Min undersökning fokuserar sådana något enhetliga grupper vilket bör leda till att de visar hygglig reliabilitet. Ett praktiskt argument mot reliabilitet var att jag genomförde testerna på en samling personer som jag rekryterade på arbetsförmedlingen och jag såg stora problem med att få tillräckligt många av dessa personer att göra en upprepade ifyllning.

En avvikelse i förståelse av frågorna eller skiftande bedömning av försökspersonen vid olika testtillfällen är dock inte det enda problemet. Besvärligare är om det finns en variation beroende på att

frågan uppfattats olika av olika personer, vilket kan resultera i oenighet som är en chimär. Den luftighet som finns i värderingsfrågor kombinerad med en överensstämmelse av vad som är positiva respektive negativa ord gör att det finns risk för en skenbar enighet. Detta är ett problem som i viss mån behandlas av validitetstestet. Min bedömning är att ett reliabilitetstest inte var värt insatsen.

3 Experiment

Presentationen i detta kapitel börjar med avsnitt 3.1 som diskuterar för och nackdelar med experiment. Avsnitt 3.2 beskriver reglerna för de tre spel som jag använt mig av, vilka är olika varianter av ultimatumspel. I nästföljande avsnitt 3.3 redogör jag för det praktiska upplägget av de utvalda experimenten. I avsnittet 3.4 diskuteras några av de bedömningar som ligger bakom den valda utformningen. I avsnitt 3.5 presenteras de hypoteser som ställdes upp före genomförandet av experimentet. I kapitlets femte och sista avsnitt 3.6 redovisas resultaten av spelbeteendet.

Koppling mellan beteende och den attitydundersökning, som presenterades i föregående kapitel, kommer att göras i nästföljande kapitel. I detta kapitel är det således experimentdelen av undersökningen som fokuseras.

3.1 Synpunkter på experiment

Fördelar med experiment

De undersökningar som imponerat på mig har i stor utsträckning varit praktiskt relevanta experiment. Problemet är att få en experimentell handlingssituation som inte bara blir en attitydundersökning. Försökspersonen skall helst inte inse vad som verkligen undersöks. Experimentet skall upplevas som ett reellt handlande som är stimulerat av situationen, så att det inte bara mäter "officiell" attityd. Ett paradexempel på försöksupplägg är Stanley Milgrams experiment (1974). Hans test av benägenheten att lyda order och utdela elchocker presenterades för försökspersonerna som en undersökning om hur bestraffning påverkar inlärningsförmågan. Många andra föredömen finns i Robert Cialdinis bok *Influence; Science and Practice*. Han redovisar en rad studier av hur människor i olika psykologiska experiment faktiskt reagerar och utifrån detta försöker han komma till mer generella utsagor. Fallstudier och annan icke-experimentell empiri leder ofta till slutsatser med diskutabel räckvidd. Andra har dock en mindre entusiastisk syn på experiment.

Problem med experiment

En generell invändningen mot experiment är att de saknar relevans utanför experimentsituationen (exempelvis Sjöberg, personlig kommunikation 1997). Reliabiliteten och signifikansen må vara aldrig så hög, men det kan ifrågasättas om resultatet säger något om generellt beteende. Ett problem är att experiment inte alltid har en tydlig parallellitet till beslut i relevant praktik. En relevant situation innefattar en stor mängd variabler och det råder vitt skilda uppfattningar om vad som är rätt och fel såväl som vad gäller variablernas relativa betydelse. Ett experiment kan inte sammanfatta komplexa handlingar utan på sin höjd stilisera en typ. Denna invändning gäller i än högre grad spelteoretiska experiment än de mer praktiskt förankrade experiment som hänvisades till i början av detta avsnitt. Kritiken riktas dock ofta mot experiment generellt och gäller inte minst den förenklade kontexten i vilken beslutet fattas.

Kritiken mot experiment som alltför förenklade gäller i hög grad bedömningen av tvåmannaspel, men frågan är om tvåmannaspel nödvändigtvis är så väsensskilda från beslut i verkligheten. Många aktörer och många faktorer kan ofta genom karteller och lösningspaket glida ihop till ett mer koncentrerat problem. Verklighetens höga komplexitet reduceras snabbt ner till ett fåtal faktorer och antalet parter blir snabbt till ett 'vi mot dem'. Det förenklade i spelsituationen tror jag därför är en mindre belastning, eftersom komplicerade problem förenklas så att de i komplexitet liknar en spelsituation innan de blir lösta. Jag tror tom att många beslut förenklas ner ett steg till. De blir inte dilemman utan beskrivna på så sätt att en handling framstår som det enda rätta. Sedan bekräftar man i beslutsprocessen att nu skall vi gå den enda vägen. Frånvaron av kommunikation skall inte heller överdrivas. Framförallt Schelling (1960) har drivit tesen att trovärdiga "commitments" är svåra att realisera, så pratets roll bör nedvärderas. Mycket är bara "cheap talk", medan faktiskt beteende i ett upprepat spel innehåller kvalitativt högklassig information.

En del undersökningar, som Tversky och Kahneman (1981), visar på en mycket hög känslighet för 'framing'. Ett val mellan ett säkert otrevligt alternativ (förlust av människoliv) och ett osäkert, men än mer otrevligt alternativ (fler människoliv på spel), påverkades av hur dessa valalternativ formulerades. Preferensen för det säkra alternativet sjönk från 72% till 22% om formuleringen ändrades från ett val mellan två 'rädda'-lösningar till ett val mellan två 'döda'-

lösningar. Vid den mer negativa formuleringen visade majoriteten FP en preferens för mer risk (Fler människoliv på spel, men med en möjlighet att ingen blir dödad).

Andra forskares upprepningar av det försöket har dock visat på en radikalt mindre effekt av framing. Petrinovich & O'Neill (1996) nämner en serie olika undersökningar som visar på en mycket liten effekt av framing; den förklarar ofta bara en så liten andel av variansen som 3%.

Dessa kommentarer om kontextberoende är kanske lämpliga att ha i åtanke när man begrundar kritiken att experiment bara är resultat av framing. Det tycks mig som att sådana faktorer har en hel del inflytande också i reala situationer. Såväl politisk som ekonomisk reklam handlar i hög utsträckning om att associera det man förespråkar till något trivsamt. Detta ses inte oberättigat som ytlig marknadsföring och intellektuellt intresse fokuserar mer mot vad som kallas grundläggande värderingar eller considered preferences. Dessa får man nog vaska fram genom att se på grundläggande mönster som står sig väl trots kontextuella olikheter. Min bedömning är därför att empiriska observationer av 'verkligheten' och experiment har samma problem. Ytan har betydelse i båda fallen och varje regel har undantag.

Den vetenskapliga ambitionen överensstämmer för experiment och observationer på fältet - att finna generella mönster. En del experimenterande forskare kan naturligtvis bli så fångade i sin empiri att den inte behöver ha någon extern relevans utan fascinerar ändå. Men observerande forskare riskerar att hänryckas av sin 'narrative story' där fascinationen av den egna historien tar över och det blir ett litteraturprojekt som är sig själv nog.

De observerande och de experimentella forskare som inte hänger sig åt en sådan avskild specialisering har att finna en balanspunkt. Det finns en motsättning mellan en hårt inriktad specialisering och en önskan om räckvidd för sina slutsatser. Det gäller för båda forskargrupperna att finna en avvägning mellan en snäv begränsning som möjliggör en grundlig penetrering och en ambition att finna mer generella lagar och mönster som är av större vikt och intresse, men svåra att förankra i stark empiri.

En bedömning av för- och nackdelar

Det bästa försvaret för en metod är ofta de alternativa metodernas svagheter. Så också för experiment. Egenrapportering av beteende i olika situationer lider av många svagheter. Ofta krävs det en noggrann och systematisk datainsamling för att komma till en underbyggd skattning, men många rapporteringar om eget beteende får snarast ses som gissningar och grova skattningar. Speciellt om man undersöker samband attityd - beteende finns felkällor. Många människor ogillar kognitiv dissonans, så det finns risk att man ser ett ideologiskt genomslag i sitt handlande som inte finns - man tror att man gör det som man säger att man bör göra.

Som tidigare nämnts, får man ofta svaga samband mellan värderingar och beteende. En anledning är att agenten inte har, eller inte upplever sig ha, en handlingsfrihet. Ofta inte som ett direkt tvång, men som en förväntan. En vanlig uppfattning är att se beteendet som styrt av den roll man har eller av situationen i sig; om man exempelvis är ekonomichef har man några speciella aspekter att bevaka och i en viss typ av beslut är det vissa frågor som är centrala och andra kommer inte med. Många beslut som personer själva i efterhand ser som omoraliska har i beslutsögonblicket snarast behandlats amoraliskt. Moral har varit en ickefråga. En viktig faktor för ett etiskt handlande är just att man ser en handlingsfrihet och ett ansvar i beslutssituationen. Öhlander (1997) hävdar att om man fokuserar en subpopulation som har "ability" (bl a kunskap) och "opportunity" att handla så får attityder ett rejält genomslag på beteendet.

Vid ett experiment finns synnerligen goda möjligheter för normer att slå igenom då både förmåga och möjlighet oftast är mycket goda. Just kombination av en situation som genom sin ovanlighet bör stimulera till reflektion samt försökspersonens explicita handlingsfrihet talar för att här bör normerna ha en effekt om de alls har en sådan. Detta kan kompensera att situationen känns lite artificiell så att besluten blir lite svaga vad gäller känslomässig hetta och intellektuell övertygelse. Ett lite starkare "kan" och ett svagare "bör" bidrar kanske tillsammans till en hygglig approximation till normativt genomslag.

3.2 Regler för tre spel

Ultimatums spel är ett tvåpersoners spel i vilken de två rollerna inte är symmetriska. En FP, "The Proposer" ('Budgivaren'), skall föreslå hur etthundra kronor skall delas med en annan person, "The Responder" ('Svararen'). I detta papper används genomgående de etablerade engelska termerna Proposer och Responder, men i formulären till försökspersonerna användes mina svenska termer. Samtliga försökspersoner spelar tre olika spelvarianter vars regler presenteras nedan.

Spel 1 Ultimatumspelet

Försökspersonerna har inte vid spelets början blivit tilldelade någon av rollerna, Proposer eller Responder, utan de ombeds att fatta beslut för båda eventualiteterna. Det är bara en av dessa två möjligheter som kommer att realiseras och belönas, men vilken är oklart vid detta beslutstillfälle. Varje försöksperson blir Proposer eller Responder i ett spel mot en annan försöksperson i den andra rollen.

De två spelarna har en möjlighet att dela 100 kr i prispengar från experimentledaren mellan sig. Proposern skall fastställa det penningbelopp som han avser att behålla själv, vilket benämns P-värdet. Detta belopp skall vara mellan 0 och 100 kr i jämna multiplar av 5, dvs ($P = 0, 5, 10, 15, \dots 90, 95, 100$). Detta beslut implicerar ett erbjudande till den andra spelaren, Respondern, att få $100 - P$ kr.

Respondern skall fastställa ett minimum, R-värdet, som är det lägsta värde han accepterar. Om erbjudandet är större än eller lika med Responderns krav, dvs $100 - P \geq R$, så blir resultatet av spelet att Proposern får P kr och Respondern får $100 - P$ kr. Men om kravet Respondern ställer är högre än erbjudandet, dvs $R > 100 - P$, så innebär det att det ultimatum som erbjudits inte accepterats och resultatet blir att Proposern får 0 kr och Respondern också får 0 kr.

En illustration kan underlätta förståelsen av reglerna. På följande skala kan Responderns R-värde markeras. Likaså markeras $100 - P$ (OBS inte P). Om R värdet ligger till vänster eller lika med $100 - P$ så innebär det att Responderns krav är uppfyllt och det ultimatum som Proposern givit, $100 - P$, är godtagbart för Respondern.

Exempel 1: Proposerns P-värde är 60, dvs 100 - P blir 40. Responderens R-värde är 25.

R 100-P

0-5-10-15-20-~~25~~-30-35-~~40~~-45-50-55-60-65-70-75-80-85-90-95-100

Då detta R-värde ligger till vänster (är lägre än Proposerns ultimatum) blir resultatet att Proposern får 60 kr och Respondern får 40 kr.

Exempel 2: Proposerns P-värde är 70, vilket ger ett värde för 100 - P på 30. Responderens R-värde är 40.

100-P R

0-5-10-15-20-25-~~30~~-35-~~40~~-45-50-55-60-65-70-75-80-85-90-95-100

I detta fall hamnar Respondern krav till höger (är högre än Proposerns ultimatum) och resultatet blir att erbjudandet är förkastat och att såväl Proposern som Respondern får 0 kronor.

Ett ytterligare sätt att beskriva spelet är genom en matris enligt nedan där några mer extrema värden för Proposer och Responder visar principen.

Tabell 3.1 Utfall i ultimatumspel

Matrisen visar Proposerns ersättning (före snedstreck) och Responderens (efter).

	R-värde angivet av Responder						
Proposerns P-värde	0	5	10	xx	90	95	100
100	100/0	0/0	0/0		0/0	0/0	0/0
95	95/5	95/5	0/0		0/0	0/0	0/0
90	90/10	90/10	90/10		0/0	0/0	0/0
xx							
10	10/90	10/90	10/90		10/90	0/0	0/0
5	5/95	5/95	5/95		5/95	5/95	0/0
0	0/100	0/100	0/100		0/100	0/100	0/100

Vem av de två spelarna, A och B, som får vilken roll är dock inte preciserat när två spelare lottas ihop utan båda eventualiteterna föreligger.

- Om Spelare A blir Proposer blir utdelningen mellan spelarna att Proposern A får P_A och Respondern B får $100 - P_A$ om $P_A + R_B \leq 100$. Om däremot $P_A + R_B > 100$ så blir resultatet att Proposern A får 0 kr och Respondern B också 0 kr.

- Om det istället blir så att B blir Proposer blir utdelningen mellan spelarna enligt följande: Proposern B får P_B och Respondern A får $100 - P_B$ om $P_B + R_A \leq 100$.

Om istället $P_A + R_B > 100$ så får både A och B blott 0 kr.

Spel 2 Diktatorspelet

En variant på ultimatumspel är diktatorspel där den spelare som får 'första draget' - ofta kallad 'The Allocator' - ensam bestämmer hur spelbeloppet skall fördelas mellan de två. Spelare med 'andra draget' ('The Recipient') - har ingen möjlighet att inlägga ett veto. Här används samma termer för de två rollerna, Proposer och Responder, som i ultimatumspel.

Proposern bestämmer alltså enväldigt det belopp han får behålla själv, P , mellan 0 och 100 som är en multipel av 5. Av detta beslut följer automatiskt det belopp som Respondern får, $100 - P$. Respondern preciserar inget krav, R , utan får det belopp som erbjuds.

Om spelaren A blir Proposer fastställer han sin egen utdelningen till P_A och Bs ersättning till $100 - P_A$. Om B blir Proposer får han ersättningen P_B och A får $100 - P_B$.

Spel 3 Förhandlingsspelet

Reglerna är som i Spel 1. Proposern delar 100 kr i P som han behåller själv och $100 - P$ som erbjuds Respondern. Respondern anger sitt krav R . Liksom i tidigare spel skall de belopp spelarna väljer var jämnt delbara med 5. Ifall villkoret $100 - P \geq R$ uppfylls, så får Proposern P och Respondern $100 - P$. Om däremot $R > 100 - P$ så får Proposern 0 kr och Respondern 0 kr.

Vad som särskiljer Spel 3 mot Spel 1 är att de två personer som skall

spela ihop först möts och kan diskutera erbjudanden och krav. Osäkerheten om hur motspelaren tänker kan minska. Men liksom vid tidigare spel är det en av de två rollkombinationerna som senare kommer att fastställas.

3.3 Vald utformning

Syftet med detta avsnitt är att ge en mer konkret och detaljerad bild av experimentets genomförande. Alla försökspersoner spelar de tre spel som presenterades i föregående avsnitt. De avlönas i efterhand och i en klumpsumma. Partnervärdet är separat och slumpmässigt för varje omgång. Utöver spelen finns en del andra moment vilket framkommer av följande kronologiska uppställning.

Tabell 3.2 Experimentets delmoment

- Introduktion	
- Utdelning 1	Attitydformuläret + formulär persondata insamling
- Utdelning 2	Ordtävlingen insamling
- Utdelning 3	Spelreglerna + Spel 1 insamling
- Utdelning 4	Regelkontrollfrågor insamling
- Utdelning 5	Ytterligare frågor (deskrip. & norm.) insamling
- Utdelning 6	Spel 2 insamling
- Utdelning 7	Till partner, förhandling 5 min, flytta isär
- Utdelning 8	Formulär till Spel 3 insamling
- Epilog	

I Bilaga F finns de formulär som gavs ut till försökspersonerna under experimentet. Nedan följer de olika momenten i experimentets process.

Ordtävlingen

Försökspersonerna deltar i en tävling som avgör rollfördelning mellan dem själva och den andra person de senare kommer att lottats ihop med. Den av de två som har klarat ordtävlingen bäst blir Proposer och den mindre framgångsrike blir Responder.

Uppgiften för försökspersonerna är att ur 7 givna bokstäver konstruera så många ord som möjligt på två minuter.

Spel 1 Ultimatumspel

Då det inte är klart vad FP kommer att få för roll - Proposer eller Responder - så ombeds FP att ange sina svar för båda eventualiteterna. Lottningen och poängberäkningen i ordtävlingen kommer ju att göras vid ett senare tillfälle.

Spelets regler förtydligas. Termen 'ultimatumspel' används inte. Det är viktigt att mekaniken blir helt klar för FP. Min förklaring av spelet var noggrann, med ambition inte bara att tekniskt berätta om reglerna, utan att förmedla förståelse för haken i spelet. Reglerna illustrerades med flera exempel.

En lottning genomförs för var och en av de tre spelen. Endast en roll blir relevant för de två ihoplottade spelarna i varje separat tvåmannaspel. Den med högst ordpoäng blir Proposer och den med lägst blir Responder. Jag betonade att den person de kommer att lottas ihop med, kanske inte hör till den grupp som just nu genomför försöken, men att det är en försöksperson, ingen dator, och att den personen har fått samma information och sitter i samma beslutssituation.

Det belopp som varje FP avsåg att behålla själv om han blev Proposer kodades som P^1 . Det krav FP angav för eventualiteten att bli Responder kodades som R^1 .

Kontrollfrågor

Efter att ha genomfört Spel 1 fick försökspersonerna två kontrollfrågor för att verifiera att de rätt uppfattat spelets regler. I två hypotetiska situationer redovisades Proposerns och Responderns svar och FP ombads skriva ner det resultat av spelet som skulle bli följden av dessa svar. Jag betonad vikten av att svara rätt och inte slarva, då felsvar minskade värdet av deras insats för mig. De som svarade fel eller ofullständigt blev diskvalificerade för urval till IRA-grupperna. Felsvar diskvalificerade dock inte för ekonomisk ersättning.

Ytterligare frågor

I nästa moment ställdes följande två frågor av deskriptiv och normativ natur. (I försöket användes de svenska termerna för Proposer och Responder)

- "Vad tror du en motpart begär/erbjuder i genomsnitt som Proposer och som Responder?" De två svar FP avger registrerades som P^D respektive R^D . 'D' står för denna deskriptiva skattning av vad andra försökspersoner väljer för belopp.

- "Vad tycker du är en rättvis fördelning i spelet mellan Proposer och Responder?"

(Vid första försökstillfället förklarade jag muntligen att den deskriptiva frågan inte behöver bli 100, men att den normativa frågan bör bli det. Senare blev detta också skriftlig information).

Dessa två svar registrerades som P^N respektive R^N . 'N' står för FPs personliga normativa bedömning.

Spel 2 Diktatorspel

FP har nu möjlighet att besluta utan påverkan från Respondern, om han blir lottad mot en person med lägre poäng i ordtävlingen. (Ordet diktator nämndes ej, utan jag betonade bara att den ena av de två i varje lottat par var den som ensam beslöt om fördelningen.) FP ombads bara att ange sina värden som Proposer, då Respondern inte har något att säga till om. Det värde som angavs registrerades som P^2 . I diktatorspelet har Proposern möjlighet att agera utan taktiska överväganden om andras beteende.

Spel 3 Förhandlingsspel (ultimatums spel med kommunikation)

I denna omgång ges spelarna möjlighet att träffa varandra och diskutera en lösning innan de fattar beslut. Spelarna lottas ihop två och två och får möjlighet att diskutera igenom sina beslut. Fortfarande gäller att Proposern föreslår och Respondern sätter en gräns för sitt veto. Spelarna vet dock inte vem som kommer att få respektive roll. Alla spelare flyttade efter förhandlingen tillbaka till sina platser och fattade enskilda beslut som i tidigare varianter. Dessa svar registrerades som P^3 respektive R^3 .

I de första försöken gjorde jag en separat dragning som parade ihop FP två och två. Senare nöjde jag mig med en annan slumpmässig

procedur. Lapparna med nummer lades ut i blandad ordning i experimentlokalen och sedan parades FP i löpande nummerordning 1+2, 3+4 osv. (Vid ett udda antal personer fick den överblivne förhandla med mig. Premissen var att jag skulle få ett ordtävlingsresultat som drogs slumpmässigt bland FPs resultat. I förhandlingen ombads FP att motivera sitt förslag som jag accepterade. Jag beslutade sedan enligt överenskommelse).

Epilog (endast muntlig föredragning)

Här berättade jag en del om spelens namn, ekonomisk teoris prognos och vanliga utfall. Därutöver berättade jag om projektets syfte att undersöka om det finns samband mellan attityder och hur man spelar. Jag talade om att de flesta lekmän tror på starka samband, men att många psykologer förväntar sig låga korrelationer mellan attityd och beteende.

Ersättning

I den utformning jag valde fördelades 100 kronor i var och en av de tre spelen, varför ersättningen blev som minst 0 kr och som mest 300 kr. Detta utgick för en tidsinsats på 1 1/2 timme för försökspersoner som är studenter eller arbetslösa. Jag tror att den nivån gör att ersättningen är ett tillfredsställande incitament. Ersättningsfrågan diskuteras mer generellt som punkt 7 i avsnitt 3.4.

Försökspersonerna hade angivit bank och postgiro nummer på 'Formulär bakgrundsdata' (saknade uppgifter kompletterades per telefon) och betalning utlovades inom en månad.

Etisk problematik för experimentet.

Min ambition var att sambandet mellan attityder och handlande skulle nedtonas vid undersökningen för att inte påverka försökspersonerna till att visa upp en god och konsekvent etik och praktik. Vad som eftersträvas är en skattning av normers "normalpåverkan" på beteendet. Försökspersonerna utsätts inte för något som är känslomässigt starkt som kan leda till kraftiga emotionella reaktioner. Det föreligger inte något vilseledande moment som behöver 'debriefas'

Forskarens eventuella klassning av försökspersonens beteende eller

attityder som inkonsekventa eller på annat sätt felaktiga, är inte något som försökspersonen behöver hålla med om eller konfronteras med. Personerna informerades i epilogen om projektets syften och hade möjlighet att ställa frågor. Jag ser alltså inga speciella etiska problem om detta hanteras med normal varsamhet. Under försökets gång var jag uppmärksam på eventuella negativa reaktioner, som irritation över att man haft otur att paras ihop med en synnerligen oresonabel motspelare. Några sådana irritationer uppstod inte.

3.4 Överväganden och utformning av experiment

I den föregående delen av kapitlet hoppas jag ha förmedlat såväl de mer preciserade reglerna för de spel som genomförts, liksom en bild av den mer konkreta processen som genomfördes med experimentdeltagarna. I följande avsnitt ämnar jag ta upp och motivera ett antal av de beslut som fattats och resulterat i att experimentutformningen blev på det sätt som redovisats.

Under 3.4.1 diskuteras potentialen av ultimatumspel jämfört med andra spel. I nästföljande avsnitt diskuteras för och nackdelar med engångsspel jämfört med upprepade spel. I avsnitt 3.4.3 diskuteras alternativet med urval utifrån enkätgruppen istället för identiska försöksgrupper. De följande tre avsnitten diskuterar och motiverar tre olika avvikelser vid dessa ultimatumspel jämfört med andra förekommande upplägg. I ett avslutande avsnitt 3.4.7 diskuteras ersättningsfrågan och dess betydelse för ekonomiska experiment.

3.4.1 Varför ultimatumspel?

Varje spel har generella tendenser i sitt svarsmönster. I ultimatumspel finns en egalitär tendens som står i kontrast mot de spelteoretiska förväntningarna (se avsnitt 3.5). Denna tendens kan delvis förklaras med riskaversion, men normer kan vara en ytterligare faktor som påverkar utfallet. En viktig tendens är de höga Responderkraven vilka strider både mot rationalitetssynen och mot altruism. Om de är utslag för någon reciprok filosofi är dock outredd. Förekomsten av ett märkligt, svårförklarligt beteende indikerar ett behov av en förklaring. Här finns en möjlighet för etiken att visa en effekt vilket är en lockelse för en forskare som är intresserad av samband mellan etiska normer och faktiskt beteende.

Man kan mer psykologiskt se det som att spelarna står inför var sitt dilemma. Proposerns dilemma är hur mycket han kan begära utan att det han själv vill behålla och det Respondern kräver ger en summa på mer än 100 kr, vilket spräcker ramen och ingen av de två spelarna får någonting. Responderns dilemma är att han inte kan påverka den detaljerade utformningen, utan bara har ett destruktivt bud - det blir ingenting alls för någon, istället för som Proposern vill, om en smärtgräns provoceras. Proposerns respekt för en sådan smärtgräns gör att Respondern får mer, men det förväntade värdet för Respondern i ett spel sjunker ju mer han kräver, då risken ökar att ramen spräcks och ingen får något.

Ultimatumspelets utfall med lägre P-värden och högre R-värden än teoretiskt förväntat leder inte till eniga tolkningar. Många forskare lägger en tonvikt vid altruism, omtanke om Respondern - trots att förekomsten av en sådan är svår att belägga. Jag tror att nyckelordet i en förklaring är "avund" hos Respondern. Det är ju inget moraliskt hyllat begrepp, men dess eventuella förekomst i ett experiment gör det intressant ur såväl ekonomisk som filosofisk och psykologisk synvinkel. Frågan om avund nödvändigtvis är ett socialt elände, eller kan vara något positivt i rimliga doser, är så giftig, att ultimatumspel kan fungera som en fruktbar konkretisering till analys och diskussion. Inom biologin har man intresserat sig för "moralistic aggression" som ofta innebär en kostnad för rättsskiparen. Biologen liksom ekonomen undrar vad som får en egoistisk individ att påta sig detta som kan ses som ett systemansvar. Varför straffa snyltare ('free-riders') och varför avstå från ett knapert förslag istället för att temporärt göra det bästa för sig själv - "att gilla läget"? Det finns kanske skäl för bedömningen att avståndet mellan den positiva rättskänslan och den negativa avunden inte är så stort.

I många andra spel såsom fångarnas dilemma, hök och duva eller försäkringsspelet ställs spelaren inför blott två alternativ, men ultimatumspelet ger utrymme för mer nyanserade svar. Samarbete kan etableras på flera olika sätt och dessa skillnader ser jag som informativa. Hur ser erbjudanden och krav ut för personer med de olika normerna? Den informationen är intressant, när man sedan ser på mer konkreta mänskliga problem och försöker analysera normernas påverkan. Med tanke på att min normativa gruppindelning är ny så är det motiverat med en mer explorativ studie. Det vore intressant att se flera nyanser i beteendet vilket skulle göra experimentet mer användbart för mitt forskningssyfte.

3.4.2 Upprepade spel eller engångsspel

Upprepade spel ('repeated/iterated games') påverkar starkt benägenheten att samarbeta, vilket många experiment med fångarnas dilemma visar. En del bedömare som Axelrod (1984), Binmore (1994) och undertecknad ser upprepade spel som mer centrala för mänskligt beteende, men andra som Robert Frank betonar engångsspel, ('one shot games'), som betydelsefulla (Frank et al. 1993).

Jag kan tänka mig att göra experiment med upprepade spel. För att detta skall bli intressant behövs feedback efter varje spel. Den informationen skall sedan bedömas av försökspersonen. På grund av det stora antalet svarsalternativ i ultimatumspel ser jag fångarnas dilemma eller andra tvåalternativspel som mer lämpligt för ett upplägg med upprepade spel då situationen är lättare att analysera. En del forskare som exempelvis Slembeck (1998, 1999) arbetar dock med upprepade ultimatumspel.

Vid en jämförelse mellan upprepade spel och engångsspel vore hypoteserna att reciproka FP skulle klara sig bäst i ett upprepat spel, men att altruisterna skulle vara de som oftast sökte samarbeta i engångsspel. Sådana försök skulle kunna ge intressanta resultat, men då så många arbetat med fångarnas dilemma minskar detta mina möjligheter att ge ett intressant empiriskt tillskott.

En invändning som ofta görs är att spelens beslut är simultana, medan det normala för reciproka samspel i verkligheten är handlingar i tidssekvens. Förvränger undersökningsmetodiken frågeställningen och ger svar på en ointressant problematik? Teoretiska resonemang (exempelvis Boyd 1988) kommer fram till att skillnaderna saknar betydelse. En del psykologiska experiment tyder dock på ett logiskt omotiverat beroende av återkoppling. Försökspersoner accepterar ett påfallande fördelaktigt vad, och vare sig de vinner eller förlorar är de beredda att anta ett andra vad på samma premisser då ett negativt utfall på goda grunder kan ses som otur. Vid okunnighet om resultatet av vad 1, avstår ett stort antal personer från ett vad 2. (Dawes 2001). Vid upprepade spel tillämpas oftast feedback så här finns en likhet med en social situation. För engångsspel ser jag inga speciella problem om man bara kan få det simultana beslutet att framstå som naturligt. I många reella sociala situationer är besluten

simultana. Ett affärssamarbete initieras från ett företag med 'realistiska bud och seriösa avsikter', men det andra företagets uppsåt kan man bara förmoda i detta läge. Därav en utbredd önskan att få underlag för en säkrare bedömning med successivt utökat samarbete - att uppnå något som liknar ett 'repeated game' i stället för långa simultana perioder under vilka man inte vet om med/mot spelaren verkligen bjuder till.

En kritik mot upprepade spel är att repetition ibland uppfattas som lärande (Bohm 1997). Spelsituationen är ofta föga klar för FP och han är inte nämnvärt kunnigare när han spelar om spelet. Vill man uppnå ett lärande så bör spelsituationen varieras. Jan Edmans (2000) forskning om agerande i Minimaxspelet visar på en obenägenhet att utnyttja feedback och revidera tidigare beteende. Att lära av erfarenheten är inte oproblemiskt. Den här typen av invändningar bidrog till att jag såg ökade fördelar med engångsspel. Men det är motiverat att påpeka att dylika lärandeproblem inte är en stark invändning mot experiment som relevanta beskrivningar av verkligheten. Generellt uppfattar människor ofta en repetition av ett tidigare beteende som inläring - även utan någon jämförelse med andra alternativ eller någon annan utvärdering - som en verifikation på att det man gjort är rätt (Dawes 2001). För att uppnå reell inläring i experiment och i verkligheten torde det ofta tarvas mycket långa serier så att observationer av andra, ögonblick av reflektion samt 'mutationer' i form av misstag mm kan ge impulser som påverkar strategivalet.

En diktatorvariant kan tyckas malplacerad då den inte är ett "mixed motive game". Inte minst mot bakgrund av att FP tidigare i experimentet deltagit i ett ultimatumspel finns dock en tydlig koppling. I diktatorvarianten spelar inte taktiska bedömningar in och spelarna har haft en viss möjlighet att utveckla en mer genomtänkt syn på vad som är en rimlig fördelning. Denna syn kan förväntas vara korrelerad till FPs mer generella normer.

Också förhandlingsspelet förändrar situationen på ett sätt som motiverar en omprövning. Osäkerheten av hur motspelaren tänker kan minskas och med kommunikation finns en ytterligare möjlighet att nå en lösning.

Skilda värderingar kan dock påverka försökspersonerna att agera på olika sätt i dessa nya situationer. Genom att utforma försöken som ett

antal engångsspel med olika motspelare istället för en serie med samma spel och samma motspelare söker jag införskaffa ny information om effekten av olika regler. Jag hoppas uppnå mer distinkta och intressanta resultat än den långsammare process som uppnås genom att vana och erfarenhet får spelarnas beteende att stabiliseras.

3.4.3 Kongruent experiment- och enkätgrupp

I tidigare planering tänkte jag genomföra attitydundersökning och experiment vid två skilda tillfällen och begränsa experimenten till de FP som passerat som arketyper. Det skulle resulterat i att gruppen som besvarade enkäten skulle varit bas för experimentgruppen men inte kongruent.

Jag har tagit till mig Lennart Sjöbergs råd att uppdelningen med fördel kan göras efter experimenten och att beteendet av försökspersoner som inte klassas som IRA kan ge användbar tilläggsinformation. Det innebar också möjlighet att kunna genomföra testerna vid ett tillfälle och därmed eliminera risken av få oönskade avhopp mellan två olika testtillfällen. Nu blev det således fullständig överensstämmelse mellan den enkätgrupp som kommenterats i föregående kapitel och den experimentgrupp som kommenteras i detta.

3.4.4 Rollfördelning

I många fall fördelas rollerna slumpvis, ibland på så sätt att lotten direkt avgör vilken roll de olika försökspersonerna får. Alternativet är att Ultimatumspelet föregås av en tävling för att få en annan grund för fördelning av rollerna. Erfarenheten visar att spridningen mellan Proposer och Responder ökar om fördelningsgrunden är prestationsorienterad och inte genom lottning. Davis & Holst (1993, sid 262) poängterar betydelsen av att Proposern "earns the right". Den som har flest poäng på testet blir Proposer och den med lägre poäng blir Responder.

Förutom det generella intresset av att konstruera ett experiment som ger variation i beteendet så tillkommer i detta fall ytterligare skäl. Det är önskvärt med en faktor som är moraliskt relevant. Det går naturligtvis att tänka sig en mer intressant prestation än ordtävlingen vars parallellism kan diskuteras. Den har dock använts en hel del och

jämförbarhet med andras experiment är en fördel i sig. Bl. a är de en kontroll av att min experimentgrupp generellt beter sig normalt jämfört med andra forskares. Det behövs något extra skäl för att ändra en parameter och hittills har jag inte kommit på ett bättre alternativ. FP satsade synbarligen intensivt på att göra sitt bästa i tävlingen, så nog kan det ses som en prestation. Hur relevant detta skall ses för fördelningen är mer diskutabelt, men det är just den frågan som olika generella värderingar förväntas ha ett visst inflytande över.

En ordtävling kan utformas på många olika sätt. Carter & Irons har 8 bokstäver, 2 minuter samt en skala efter ordlängd; 2-3 bokstäver 1p, 4-5 bokstäver 2p samt 6-8 bokstäver 3p. Jag valde 7 bokstäver, 2 minuter och ingen speciell längdbonus. Det underlättar rättningen och minskar knappast prestationsmomentet. Vid lika antal ord vann den som hade det längsta eller i andra hand flest långa ord.

3.4.5 Dubbla rollsvar

Faktorer som experimentatorn kan påverka genom sitt upplägg är inflytandet av exempelvis lärande, repetition, fördel för "first move". I en spelsituation föreligger en viss konflikt mellan en ekonomisk och en psykologisk orientering. Psykologer föredrar som regel så spontana reaktioner som möjligt, medan ekonomer snarare är intresserade av så initierade handlingar som möjligt. Ekonomisk teori är mer intresserad av konsistenta, uthålliga preferenser än den attityd som ofta mäts i attitydundersökningar. Folks spontana agerande i en ny situation är inte lika intressant som ett mer reflekterat beteende.

Ett sätt att uppmuntra ett sådant mer reflekterat beteende är att komplicera valsituationen så att FP behöver reflektera över sitt beteende i båda rollerna. Rollfrågan är öppen vid svarstillfället och FP ger sitt svar för båda eventualiteterna. I de flesta experiment med ultimatumspel agerar FP i en enda roll, men betydligt bättre är enligt min uppfattning att som Carter & Irons (1991) låta personerna svara i båda rollerna. Då får man en bättre bild än när man hypotetiskt försöker kombinera de olika svarsprofilerna för att få fram "kompleta" personer. Experimentledaren får spekulera över vad olika delgrupper inom en roll skulle ha svarat om de istället tilldelats den andra rollen. Skulle de som begärt mycket som Proposer också kräva mycket som Responder eller skulle de tvärtom ställa mer blygsamma krav? De dubbla rollerna upplevs knappast som konstigt

eller artificiellt, då experimentledaren kan hänvisa till att rättningen av ordtävlingen inte är gjord, liksom inte heller den slumpmässiga parbildningen av de deltagande försökspersonerna. Istället för spekulationer av hur olika personer skulle agera om de hamnat i den andra rollen, så kan man få direkta svar från FP. Här har vi något av en 'veil of ignorance' (Rawls 1971) bakom vilken FP visar sina preferenser. Och det är ingen ovanlig filosofisk uppfattning att fästa stor vikt vid en sådan neutral bedömning av rättvisa.

3.4.6 Minimikrav istället för ja/nej

En ytterligare skillnad mellan den valda utformningen och andra alternativ är att Respondern anger sitt R-värde istället för att bara acceptera eller förkasta ett konkret erbjudande som han får från Proposern. I många spel ges det endast ett förslag av karaktären 'take it or leave it' som Respondern har att ta ställning till. Namnet ultimatumspel blir extra välmotiverat i denna begränsade valsituation. Den har fördelar i att vara konkret och lättförståeligt, men detta beslut ger begränsad information. Om en Responder accepterar ett erbjudande på 30 kr kan vi rimligtvis anta att han också skulle acceptera 35 och andra högre belopp. Men vi vet inte om han skulle ha accepterat ett erbjudande på 25 kronor. Genom att fråga om R-värdet så får vi en sådan mer komplett information, vilket ger en bättre bild av hur försökspersonens preferenser ser ut.

3.4.7 Ersättning

Företrädarna för ekonomiska experiment argumenterar intensivt för att experimentbesluten skall ha en ekonomisk relevans. De skall säga något om 'revealed preferences' för val av betydelse för ekonomiskt handlande. Ersättning blir en central fråga. Det är ytterst viktigt att försöket upplevs som ett verkligt beslut och att den pekuniära belöningen från arrangörerna beror på händelseutvecklingen i experimenten. FP informeras om den förväntade ersättningen, men det understryks att det är vida ramar och att han själv påverkar resultatet.

En vanlig invändning är att fördelningar av de små belopp - internationellt riktmärke \$10 - som används i ultimatumspel saknar värde för reella mer intressanta fördelningssituationer. Mer "fullskalemässiga" situationer som att fördela \$100 visade sig dock ge mycket liknande resultat (Camerer & Thaler 1995).

Ersättningsfrågan är inte marginell, utan utgör en central skillnad mellan experiment inom psykologin vid vilket ersättningen inte är en faktor av betydelse och experiment inom ekonomi där 'salience'-frågan ses som avgörande för att kvalificera ett försök som relevant. Detta krav rubriceras ofta som 'payoff dominance over decision costs'. Psykologiska experimentalister har varit obenägna att ta till sig denna kritik (Smith 1982, Smith and Walker 1993, Harrison 1989, 1992 & 1994).

Harrison (1992) kritiserar sådan experiment i vilka den payoff som spelarna får är försumbar, även om de har rejäla differenser att besluta om för ingående variabler ('message space'). Rejäla och olika alternativ att fatta beslut om räcker inte för att ge ett beslut en ekonomisk relevans, utan dessa beslut måste också kunna resultera i olika lösningar som skiljer sig åt på ett sätt som kan bedömas ha ekonomisk relevans. Varför skulle en rationell person optimera, när utdelningen av att finna ut det optimala handlandet inte är värt ansträngningen? - "Tiny ant-hill sitting in the middle of a plateau". I ett experiment (Grether and Plott 1979) om 'preference reversals' var kostnaden i snitt 0.6 cent per reversal och då är frågan om detta rättvist kan rubriceras som oekonomiskt eller irrationellt. "Arguably, the analysis of financially unmotivated behavior can be left to those most equipped intellectually to handle it: psychologists." (Harrison 1992, s 1441)

Davis & Holt (1993) föreslår en fast grundersättning för deltagande och en rörlig ersättning beroende på spelutfallet och i många experiment följs den linjen. Jag anser det bättre att lägga all ersättning som rörlig för att ge rejäla incitament till ett genomtänkt beteende.

3.5 Hypoteser om IRA-gruppernas spelbeteende

Ekonomisk teori

Tabell 3.1 ger en god vägledning till en analys av vilket beslut man bör fatta. Av payoff-matrisen framkommer att Respondern är mycket beroende av vad Proposern föreslår. Hans eget beslut påverkar endast på så sätt att R-värden på 10 och mer kan minska hans ersättning, medan 0 och 5 alltid ger samma payoff till honom själv. Anledningen till detta är att Respondern med ett lågt krav inte begränsat sin

ersättning, utan får det högre belopp som Proposern eventuellt föreslår. Han förlorar inte heller något lägre belopp genom att begära mer än han erbjuds. Eftersom det inte är en förhandling så blir lösningen 'to take something and loose nothing'. För detta tarvas inga ytterligare antaganden än att agenten strävar efter att maximera ekonomisk utdelning och att spelet kan ses som separat i den bemärkelsen att andra potentiella utdelningar inte påverkas av detta val. Det finns inga ytterligare värden vilka följer av beslutet och därför skulle kunna läggas in i matrisen. $R = 0$ och $R = 5$ ger alltid lika mycket eller mer till Respondern än alternativen $R = 10$, $R = 15$, ... $R = 100$. Detta leder till att Responderns slutliga val står mellan 0 och 5.

Proposerns val implicerar fler förutsättningar än att han själv söker maximera sin egen utdelning. Spelteorin förutsätter som regel perfekt information om andras preferenser och premisser. I detta fall krävs förutsättningarna att den andre agenten (Respondern) är rationell och har information om reglerna så att han kommer till beslut som agenten själv (och alla andra rationella agenter) hade fattat om han befunnit sig i den rollen. Under dessa förutsättningar kan Proposern reducera antalet alternativ till två stycken 100 kr och 95 kr.

Nästa steg mot en lösning kan tarva några ytterligare kommentarer, men först en reducerad matris av den tidigare mer kompletta tabellen 3.1 som visar detta val med två handlingsalternativ för de två spelarna.

Tabell 3.3 Utfall i ultimatumspel

<u>Proposerns P-värde</u>	<u>Responderns R-värde</u>	
	<u>0</u>	<u>5</u>
<u>100</u>	100/0	0/0
<u>95</u>	95/5	95/5

Enligt beslutsregeln om att maximera förväntat värde fås två alternativa beräkningar för Proposern i vilka sannolikheten för att Respondern väljer 0 kr som krav kallas s (och sannolikheten för att Respondern väljer 5 blir $1-s$).

Alternativ P-värde 100 har det förväntade värdet $100s + 0(1-s) = 100s$
Alternativ P-värde 95 har det förväntade värdet $95s + 95(1-s) = 95$

Värdet för s - sannolikheten att Respondern väljer R-värdet 0 - måste vara över 0.95 för att det skall ge mer att välja P-värdet 100 före P-värdet 95. Även vid en förväntan om att många Responders väljer R-värdet 0 leder det till att Proposern väljer 95 istället för 100. Förlusten av ett sprucket spel är hög och det finns inget som säger att en så överväldigande majoritet av Responders skulle välja 0 före 5.

En applicerbar regel vid sannolikhetsbedömningar är La Place regel att vid en situation med 'insufficient reason' skall sannolikheten sättas till samma värde på de två alternativen, dvs $s = 0.5$. Det är ett argument mot ett antagande att Responders till överväldigande del skulle välja 0 kr före 5 kr. Om hälften av Responders väljer 5, så bör en rationell Proposer välja 95.

Ett tredje argument för Proposern att välja 95 före 100 är maximinregeln, dvs att man väljer det maximala vinstminimat. Genom att välja 95 kan Proposern säkra 95 kr i utdelning, medan att välja 100 i sämsta fall ger ett resultat på 0 kr. Att maximera sin utdelning vid den mest ofördelaktiga situationen leder till ett val av 95.

En fjärde beslutsregel att använda är regeln om att minimera 'regret'. Ett val av 95 implicerar ett möjligt försummande av att få ytterligare 5 kr. Ett val av 100 kr utsätter Proposern för risken att få gruva sig över en försummad förtjänst på 95 kronor. Minimering av regret leder också till ett Proposerval av 95.

Ett femte argument för lösningen 95 i P-värde och 5 i R-värde fås genom att göra en ytterligare bedömning ur Responderns perspektiv. Även om dessa två alternativ är lika i matrisen så hävdar jag att 5 dominerar över 0 för Respondern. Genom att kräva 5 eliminerar Respondern att Proposern uppnår den för honom själv förmånliga lösningen 100/0 istället för en lösning som ger Respondern 5 kr. Att ställa ett krav som inte kostar något men har en fördel, allt annat lika, bör bedömas som bättre.

I diktatorspelet där Respondern saknar möjlighet att ställa krav maximerar Proposern sin utdelning genom att kräva 100 kr.

Alternativ till spelteori för Proposern

Spelteori skall uppfattas som en normativ teori för hur en spelteoretiskt rationell agent bör bete sig. Men en sådan avgränsning i anspråk gör inte den mer empiriska frågan ointressant. Hur väl överensstämmer beteendet för faktiska aktörer och den idealiserade spelteoretiskt rationella agenten? De empiriska svaren är genomgående en kraftig avvikelse från den spelteoretiska prognosen (Meyer 1992; Camerer & Thaler, 1995; Weg & Zwick 1994; Straub & Murnighan 1995). Carter & Irons (1991) genomsnittliga R-värde motsvarar 21 kronor och i en del andra försök krävs än högre belopp. Proposern begär inte heller 95 kr annat än i undantagsfall utan mer modesta belopp. Hypotesen att försökspersoner skulle bete sig enligt spelteori i ultimatumspel har förkastats många gånger, men detta är inte ytterligare en ansats för att slå in en öppen dörr, utan ett försök att besvara frågan vad som ligger bakom det avvikande dokumenterade beteendet.

I artikeln 'The Ultimatum Game Revisited' (Tullberg 1999) introducerade jag begreppet buffert som ett centralt element i förståelse av ultimatumspel. Buffert är differensen mellan 100 kr och vad en Responder kräver och en Proposer behåller.
Dvs, bufferten = $100 - P\text{-värdet} - R\text{-värdet}$.

Carter & Irons hade vänligheten att ge mig tillgång till deras primärdata vilket möjliggjorde en analys med en annan infallsvinkel än den i deras egen artikel (1991). (Det försöket hade \$10 som fördelningsbelopp istället för 100 kr, men samtliga resultat har konverterats till kronor med 10 kr per dollar som växlingskurs.) En analys av de olika personernas val ger en intressant bild när de klassas i grupper efter summan av sina P- och R-värden. Buffertens praktiska relevans skall undersökas.

En grupp är de försökspersoner som begär så mycket i de två rollerna att summan överstiger 100 kr. Att ställa sådan krav kan ses som en sorts principlös egoism där fördelningsregeln ändras efter den roll man själv har; man dras till jämlikhet om man förlorar ordtävlingen och maximal vinst om man vinner. Endast 2 personer visade en sådan profil.

Nästa grupp är 'striktas fördelningar' med vilket avses att summan i personens svar blir precis 100 kr. En sådan undergrupp är den

spelteoretiska lösningen 95 kr i P-värde och 5 kr i R-värde. Ingen försöksperson beslutade på det viset. En annan strikt grupp är jämlingar som har P-värdet 50 och R-värdet 50. Den gruppen bestod av 4 personer och övriga strikta kombinationer omfattade ytterligare 4 personer.

Att ha en summa under 50 kr kan klassas som tydlig altruism. Att begära 0 kr för att inte beröva sin medmänniska en förtjänst bör vara det rätta R-värdet för en altruist och om personen har mindre än 50 kr som P-värde kan det knappast bedömas som blott riskaversion utan som ett generöst bud. Ingen person hade en summa under 50 kr.

Den stora gruppen, 82 av 92 försökspersoner, ligger alltså med en summa av sina egna P- och R-värden i intervallet 50 till 95 kronor. De har en buffert. Denna buffert kan dock skilja i såväl storlek som var i intervallet den ligger.

Bufferten kan ses som en marginal som gör att spelet inte spricker (summan av behåll från Proposer och krav från Responder > 100 kr). Givet spridningen i Responderkrav är det rationellt att ha en viss marginal som Proposer, då marginalvinsten att pressa upp till gränsen, motverkas av risken att bli helt utan pengar. Hur rationella är Proposerns beslut givet de faktiska Responderkraven? Finns det en någorlunda precision, ja något som kan förtjäna att kallas rationalitet?

Förväntningar och beslutsregler kan diskuteras utifrån såväl spelteoretisk som Bayesiansk utgångspunkt. Givet de responderkrav som gavs av spelarna i försöket och redovisas i tabell 3.4 kan det förväntade värdet av olika Proposerval beräknas såsom i tabell 3.5. De olika komponenterna och deras relationer kräver en redogörelse.

Terminologin som används är att f_i är det antal Responders som accepterar ett erbjudande från Proposern på $100 - P_i$, dvs $f(R = 100 - P_i)$. F_i är den kumulativa frekvensen av Responders som accepterar $100 - P_i$ eller mindre, dvs $F(R \leq 100 - P_i)$. Relationen mellan frekvens och kumulativ frekvens kan beskrivas som $F_{95} = f_{100} + f_{95}$ samt $F_{90} = F_{95} + f_{90}$. Bokstaven N representerar det totala antalet deltagande Responders (92 personer i detta försök). Den sista kolumnen i tabell 3.4 visar frekvenskvoten F_i/N uttryckt i procent.

Tabell 3.4 Acceptensfrekvenser för olika P-värden

P_i	$100 - P_i$	f_i	F_i	$100 F_i / N$
100	0	14	14	15
95	5	18	32	35
90	10	11	43	47
85	15	2	45	49
80	20	7	52	57
75	25	2	54	59
70	30	7	61	66
65	35	4	65	71
60	40	18	83	90
55	45	3	86	93
50	50	6	92	100

För all $P_i < 50$ är $100 F_i/N$ uppenbart 100. En Proposer kan söka maximera sitt förväntade värde, vilket utgörs av payoffen P_i gånger dess sannolikhet för acceptans. (Vid icke-acceptans är payoffen 0 kr, varför det utfallet inte ger något bidrag till det förväntade värdet.) Vilken är då sannolikheten för acceptans? Bayesianska kalkyler baseras på subjektiva sannolikhetsbedömningar och dessa kan variera från att vara byggda på omfattande empiri till intuitiva uppfattningar. En skattning, som är intressant att undersöka, är vilket beslut man kommer fram till utifrån premissen att sannolikheten för accept överensstämmer med de frekvenskvoter som kalkylerades fram i tabellen ovan.

Om P-värdet är 100 kr blir erbjudandet 0 kr och det accepteras av 15% Responders. Denna acceptansprocent multipliceras med payoffen 100, vilket ger ett förväntat värde för Proposern på 15 kr. Om P-värdet är 95 kronor så accepteras detta av 35% av Responders. Denna högre frekvens ger tillsammans med den något lägre payoffen 95 kr, ett förväntat värde för Proposern på 33 kronor. På detta sätt beräknas det förväntade värdet med successivt lägre payoffer för P_i längre ner i tabellen. Antalet acceptande Responders ökar stegvis, då de får allt generösare erbjudanden ($100 - P_i$). Frågan är när produkten mellan frekvens och payoff blir som högst; det optimala

förväntade värdet.

Tabell 3.5 Förväntade värden för olika P-beslut

P_i	Sannolikhet för accept	Förväntat värde
100	15	15
95	35	33
90	47	42
85	49	42
80	57	45
75	59	44
70	66	46
65	71	46
60	90	54
55	93	51
50	100	50

Vid P_i på lägre värden än 50 är sannolikheten för accepterande R oförändrat 100%, medan payoffen successivt minskar, varför det förväntade värdet likaså minskar. För en Proposer som söker maximera sin behållning i spelet är det därför enbart P-värden på 50 kr och över som är av intresse.

Resultatet av beräkningarna i tabellen ger vid hand att Proposern bör behålla 60 kr och erbjuda 40 kr till Responderen vid den svarsdistribution för Responders som föreligger. Detta ger en förväntad ersättning på 54 kr för Proposern, medan ett val av ett P-värde på 95 kr endast ger en förväntad ersättning på 33 kr.

Då det genomsnittliga empiriska R-värdet var 21 kr och det teoretiskt optimala P-värdet är 60 kr blir bufferten 19 kronor ($100 - 60 - 21 = 19$).

Det faktiska genomsnittliga P-värdet i detta försök var 58 kr vilket måste bedömas som i det närmsta fullständig överensstämmelse jämfört med det teoretiskt optimala P-värdet på 60 kr enligt denna kalkyl.

Responderns val granskas

Bufferten ger dock ingen rationell förklaring till varför Respondern kräver mer än 5 kronor. Om man accepterar spelets förutsättningar beträffande engångsspel och full anonymitet finns ingen anledning att kräva mer än 5 kronor. Om försökspersonerna däremot antar en mer transparent situation - som i många sociala situationer - så sprids kunskap om ens beteende till andra framtida samarbetspartners. Vad bör man då begära för att få ett rykte som genererar lönsamt samarbete?

En del teoretiker (exempelvis Binmore 1994) argumenterar mot att transparens föreligger i spel genom att framhålla ambitionen hos spelorganisatorerna att söka eliminera transparens och skydda spelarnas agerande från insyn genom bl a anonymitet. Men detta hindrar inte att möjligheten föreligger att spelarna agerar utifrån en mer generell situation där anonymiteten är begränsad. Det tycks mig berättigat att föra ett resonemang kring en sådan hypotetisk situation vilken har en potential att ge en möjlig förklaring till det beteende som faktiskt visats och som är svårt att förklara på något annat sätt.

Proposerns roll kan något fritt överföras till en 'förstaroll'; den som vinner i en konkurrenssituation, är initiativtagare till ett samarbete eller gör den större arbetsinsatsen. Respondern kan uppfattas till en 'andraroll', den person i ett samarbete som gör den mindre eller passivare insatsen. Vi får vid olika tillfällen möjlighet att träda in i någon av rollerna.

Att nöja sig med en minimal ersättning när man hamnar i andrarollen kan uppfattas som att sälja sig billigt och uppmuntra till låga erbjudanden om ersättningar i framtiden. En sådan person kan bli populär i andrarollen, men han kommer att undvikas i förstarollen om han erbjuder motsvarande låga belopp till andra personer i andrarollen. En person som undviks för förstaroller, men erbjuds andraroller med låg ersättning kommer knappast att få en god utdelning på samarbeten.

Ett rykte om att kräva hälften när man agerar i andrarollen har också nackdelar. En person som kräver hälften när de gjort den mindre insatsen eller dragit det kortaste strået kan betraktas som avundsjuk, kravfull eller egoistisk. En sådan person som man inte gärna

samarbetar med. Undantaget är om det jämlika kravet är kopplat till jämlika erbjudanden också när personen har förstärken själv. Detta tycks inte heller vara ett lönsamt rykte för personen. Han är populär i första rollen när han gör den större insatsen (men bara får halva förtjänsten), men undviks när han gör den mindre och begär en lika andel.

Ett optimalt rykte tycks vara någon punkt mellan extremerna att den förste får allt och att den förste inte får något utöver den andre. Någon sorts rättvisa mellan insats och utdelning blir den bild man vill förmedla till andra och faktiska beslut genom sitt spelbeteende är ett sätt att förmedla det budskapet. Detta är något grovt hur majoriteten spelarna faktiskt tycks ha agerat vid givandet av sina R-värden. Det verkar också som de, när de satte sina P-värden, tycks förutse att de andra spelarna skulle handla på ett liknande sätt vid beslut av sina R-värden. Det tycks finnas en förståelse och förväntan av vad som händer fast detta är kraftigt avvikande från spelteoris analys.

En erfarenhet är att många Responders accepterar en budnivå från en dator som de förkastat om budet kommit från en mänsklig Proposer. (Camerer & Thaler 1995 s 215). Detta kan förklaras med att man inte ser datorn som en rival eller också att eventuella åskådare inte ser datorer på det sättet, varför Respondern kan ta emot en ringa skärv utan att ses som dum eller undergiven.

Faktorer bakom skilda val av olika försökspersoner

Min analys av Carter och Irons försök visade att bufferten var mycket likartad i storlek mellan deras grupper (färska ekonomistudenter, erfarna ekonomistudenter, färska icke-ekonomistudenter och erfarna icke-ekonomistudenter). Vad gäller buffertens placering så hade ekonomerna högre P- och lägre R-värde, medan icke-ekonomerna hade värden som var mer lika varandra i storlek. Den sociala faktorn hade ett inflytande, men det är svårt att se ett inflytande för ett strikt spelteoretiskt resonemang. Det fanns en fråga i experimentet efter vad försökspersonen ansåg vara ekonomisk teoris förslag på lösning, men de svaren visade på ringa förmåga att tänka i de banorna också bland ekonomerna (endast 44% av ekonomerna angav det rätta Proposervärdet liksom 29% bland icke-ekonomerna). Bland färska ekonomistudenter var det fler som angav den egalitära lösningen än det teoretiskt korrekta svaret.

Vad är det då som påverkar spridningen mellan olika P- och R-värden? Vad som är en rättvis eller rimlig avvägning beror på ens egna normer samt förväntningar av andras beteende. Men försökspersonerna saknar god information om medspelarna, varför attributionsbeslutet blir en faktor. Man dömer andra efter sig själv, men man kan också anpassa sina egna värderingar till vad man tror andra anser. Carter och Irons förkastar lärandehypotesen; att ekonomer beter sig annorlunda för att de influerats av ekonomisk teori och jag håller med om den bedömningen. Försökspersonerna skiljs inte heller åt som hämningslösa egoister och självutplånande altruister. Men det tycks mig ändå rimligt att misstänka ett inflytande av normer på en mindre extrem nivå. Dessa spelbeslut inkluderar både deskriptiva bedömningar av hur andra värderar och spelar samt normativa åsikter om vad som är en rimlig balans mellan vinnare och förlorare i ordtävlingen. Frågan är också vilken typ av potentiell missbedömning man är mest aversiv emot. Normer tycks mig vara en kandidat som kan vara en möjlig förklaring till att olika personer träffar olika val. Detta är min grundhypotes som har utvecklats till ett antal mer preciserade förväntningar.

Hypoteser om Ultimatumspelet (Spel 1)

Min förväntan är att kopplingarna är starkast mellan en integristisk etisk inställning och den rationalitet som förespråkas av spelteori. Om ett spel beskrivs som ett engångsspel, så handlar agenten på så sätt att han optimerar monetär payoff för detta spel och förväntar sig att andra agerar snarlikt. De andra två grupperna förväntar jag mig bedöma spelet i högre grad som en tillämpning av en mer generell och långsiktig handlingsstrategi. Jag förväntar mig höga Proposervärden för integrister (100-80), mellanhöga för reciproka (80-55) och lägst för altruister (<55). Dessa spann i Proposervärde för de tre grupperna utgör hypotes nummer 1, benämnd H^1 .

Ett högt krav måste ses som avund och det är ju något som få gör anspråk på vad gäller den egna inställningen. Då avunden är irrationell så bör den inte vara något för integrister. Avunden är kanske starkast hos altruister? Viljan att få är kanske mer central än viljan att ge - men att kräva är att riskera både egen och annans vinning. Det tycks mig troligast att personer med vilja att bygga ett långsiktigt rykte av reciprok natur är de som driver R-kravet hårdast. Att inte lita på andras generositet och inte heller se till utdelningen av just detta spel. Vid vissa tillfällen är 'leave it' att föredra framför

'take it'. Vad gäller Respondervärden så är hypotesen att de är högst för recproker (>25), på en mellannivå för altruister ($25-10$) och lägst för integrister (<10). Detta är hypotesen för gruppernas krav kallad H^2 .

Hypoteser Diktatorspelet (Spel 2)

Då det inte finns potentiella motåtgärder från Respondern, så kan man förvänta sig att Proposerns handlande blir mindre påverkat av restriktioner i form av medspelarens beteende och i högre grad enligt egna värderingar. Här förväntar jag mig en större spridning av resultaten och i linje med personernas normer.

För alla grupper kommer Proposervärdena att vara högre. Jag förväntade mig att integristerna skulle behålla allt, recproker ligga i 80-90 intervallet och altruister kring 70-80. (H^3)

En ytterligare prognos (H^4) var att altruisterna skulle stå för den största ökningen av P-värdet mellan Spel 1 och Spel 2; dvs att de skulle vara mest opportunistiskt flexibla till regelskillnaderna mellan spelen. När situationen är mindre komplex så betyder riktlinjer som moral mindre och spelarna samlas närmare varandra vid högre Proposervärden.

Hypoteser om Förhandlingsspelet (Spel 3)

Jag förväntade mig samma rangordning mellan grupperna i Spel 3 som i Spel 1. Hypotesen är $P^3_I > P^3_R > P^3_A$. (H^5)

Löften är inte tekniskt eller juridiskt bindande - men kan vara det psykologiskt och moraliskt. Andra försök har visat på en kraftig ökning av antalet samarbeten i en situation med kommunikation. I experiment med fångarnas dilemma fick Frank et al. en avhoppsminskning från 47% till 26% för en blandad studentgrupp och från 72% till 29% för ekonomistuder. Intressant är att se hur kommunikationen i Spel 3 påverkar de olika normgrupperna. I formuläret ställdes en rad frågor om förhandlingen.

En trolig förutsägelse är att bufferten mellan vad man erbjuder och kräver minskar radikalt i Spel 3 jämfört med Spel 1. (H^6)

Hur den förväntade buffertminskningen fördelas mellan Proposer och Responder är också av intresse. Det förefaller rimligt att Proposern

som riskerar en större potentiell förlust vid osäkerhet kan förhandla sig till en större del av buffertminskningen:

$$P^3 > P^1 \text{ och } R^3 > R^1 \text{ samt } P^3 - P^1 > R^3 - R^1. (H^7)$$

Särskiljer profilen på dem som inte kommer överens? För homogena par (Båda är integrister, reciproka eller altruister) förväntar jag mig utfall i linje med grundhypoteserna. En intressant hypotes är att Proposers som är integrister har svårare än andra att nå en förhandlingslösning (H^8). Detta förefaller mig troligt, och det är ett centralt antagande för många aktörer i 'trust'-debatten.

Normativ och deskriptiva utsagor

Jag förväntar mig tydligare överensstämmelse med normgrupperna för den normativa frågan i experimentet än för beteendet i Ultimatumspelet/Spel 1. (H^9)

Jag förväntade mig också att de deskriptiva skattningarna mellan de olika grupperna skulle vara i samma rangordning som för de normativa. (H^{10})

Intresset

En hypotes är ett samband mellan skicklighet i spelet och att belöna den skickligheten. De duktigare misstänkas dras åt mindre egalitära, och de mindre skickliga åt mera egalitära värderingar.

$$\text{Ord}_{P_I} > \text{Ord}_{P_R} > \text{Ord}_{P_A} \quad (H^{11})$$

Bedömningen av 'ett samhälle i vilket jag skulle få det bättre' hade hållits utanför index för att stämmas av mot klassningen enligt index. Hypotesen är att intresse och värderingar inte står i motsatsställning utan hänger ihop; integrister instämmer med Q43 (Var-för-sig samhälle bäst för mig), reciproka med Q41 (Ömsesidigt samhälle bäst för mig), och altruisterna med Q42 (Osjälviskt samhälle bäst för mig). (H^{12})

Hypotesen H^{12} har redan diskuterats i avsnitt 2.7 eftersom den bara berör attitydundersökningen. Övriga hypoteser kommer att behandlas i nummerordningsföljd i nästföljande kapitel.

3.6 Resultat av spelen

Detta avsnitt är bara ett första steg i presentationen av resultatet. Som tidigare omtalats så sker ihopkopplingen av attityd och beteende först i nästa kapitel och det är främst om det resultatet jag har ställt upp hypoteser. Innan det resultatet presenteras skall nu uppmärksamheten riktas mot beteendet inom experimentets olika faser. Vilket är resultatet i de olika momenten och i jämförelse med varandra. Ett lämpligt första steg i analysen är att titta på frekvensen av olika utfall för P-värden och R-värden.

Tabell 3.6 Beteendefrekvenser

Antal svar för olika belopp mellan 0 kr och 100 kr. n=90

	0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
P1		1			1	1	1		1	1	29	2	19	3	18	4	6		1	2	
P2										1	16		5	1	4	1	2		2	2	56
P3									2		66	3	7	3	5	1				2	1
R1	4	27	8		10	1	7	3	11	4	11	2	1		1						
R3	4	4	1		3	1	6	2	8	3	57		1								

Några kommentarer till tabellen är befogade. En första bedömning är att utfallet i Spel 1 är tillfredsställande i sin variation liksom att utfallet är likartat det i andra försök.

Spel 2 visar en viss variation i tabellen ovan, men om resultatet delas upp mellan de två sociala grupperna, arbetssökanden (P² a) och handelsstudenter (P² h) så får man två mer homogena resultat som framgår av följande figur.

Tabell 3.7 P-värden i diktatorspel för arbetssökande och handelsstudenter

	0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
P2 a											12		5		2						2
P2 h										1	4			1	2	1	2		2	2	54

Svarsbeteendet varierar radikalt mellan de två sociala grupperna, men är väl enahanda inom grupperna. Kontexten till experimenten (etiktest + ultimatumspel + normativ fördelningsfråga efter detta spel) talar snarast för att FP skulle fundera på andra alternativ än att satsa på 'the winner takes all'. Handelsstudenterna valde dock att behålla allt i mycket hög utsträckning.

Spel 3 förvånar också, men i sin dominans för jämlikhet jämfört med såväl Spel 1 som Spel 2. Det genomförs en omflyttning och avsätts tid för diskussion, så jag är lite förvånad över att FP inte hittar på mer. Att söka en uppgörelse efter det man normativt ansåg rätt en kvart tidigare är ju en möjlighet. En annan möjlighet är att välja den 'the winner takes all' linje som vanligtvis tillämpades i Spel 2. Det stora skiftet i beteendet mellan spelen är i sig intressant, men dessvärre finns ofta hos forskaren också en nyfikenhet på variation av endogena orsaker. I detta fall är ju normerna av intresse men möjligheterna till intressanta resultat begränsas om spridningen är så låg som i detta utfall. Generellt kan sägas att förhandlingen inte ledde till någon större intensitet.

Handelsstudenter och arbetssökande.

Skillnaden i beteende mellan handelsstudenterna och försökspersonerna från arbetsförmedlingen var avsevärda. De senare ligger 10 kr lägre i P^1 , 34 kr lägre i P^2 och 13 kr högre i R^1 . (Beträffande P^3 fanns bara en liten och icke signifikant skillnad)

Inte bara i handling utan även normativt och deskriptivt finns signifikanta skillnader. De arbetssökande hade normativt fördelningen 52-48 mot studenternas 59-41. Deskriptivt var skillnaden i P^D inte signifikant. Skillnaden i R^D var däremot signifikant; de arbetssökande förväntade sig 40 kr och studenterna 26 kr.

Storleken på buffert skiljde dock föga mellan grupperna. Studenterna hade 17 kr i buffert, de arbetssökande 14 kr. Studenterna var något mer försiktiga i sina anspråk.

Korrelationer mellan olika P och R-värden

Förutom de fem besluten - 3 behåll själv och 2 kravbeslut - fanns också deskriptiva, normativa och förhandlingsmässiga värden för P och R. Kriteriet för samband att fokusera sattes lite högre vid denna analys än den tidigare korrelationsundersökningen mellan olika attityder - här krävdes tvåstjärnig signifikans och minst 0.4 i korrelation. En rad sådana samband föreligger mellan de olika besluten/bedömningarna.

Tabell 3.8 Korrelation (Pearson, tvåsvansad) mellan olika värden för Behåll (P) och Krav (R).

	P ¹	P ²	P ³	P ^D	P ^N	R ¹	R ³	R ^D	R ^N
P ¹	1.000	0.381	0.264	<u>0.661</u>	<u>0.481</u>	<u>-0.456</u>	-0.288	<u>-0.609</u>	<u>-0.481</u>
P ²	0.381	1.000	0.121	0.171	0.366	-0.298	-0.079	<u>-0.414</u>	-0.366
P ³	0.264	0.121	1.000	0.090	0.109	-0.102	<u>-0.687</u>	-0.105	-0.109
P ^D	<u>0.661</u>	0.171	0.090	1.000	<u>0.451</u>	-0.397	-0.046	<u>-0.467</u>	<u>-0.451</u>
P ^N	<u>0.481</u>	0.366	0.109	0.451	1.000	-0.398	-0.218	<u>-0.415</u>	-1.000
R ¹	-0.456	-0.298	-0.102	-0.397	-0.398	1.000	0.210	<u>0.767</u>	0.398
R ³	-0.288	-0.079	-0.687	-0.046	-0.218	0.210	1.000	0.131	0.218
R ^D	<u>-0.609</u>	<u>-0.414</u>	-0.105	-0.467	-0.415	0.767	0.131	1.000	<u>0.415</u>
R ^N	<u>-0.481</u>	-0.366	-0.109	-0.451	-1.000	0.398	0.218	0.415	1.000

P¹ (Vad Proposerns föreslår i egen behållning vid ett ultimatumspel) var positivt korrelerat med P^D (deskriptivt) och P^N (normativt) samt negativt korrelerat med R¹, R^D och R^N (olika krav från Respondern). Detta är intressant liksom att korrelationen är starkare med de deskriptiva än de normativa uppfattningarna.

För P² i Diktatorspelet finns en negativ korrelation mot R^D. Man kan förvänta sig att R^N borde vara starkare, då det deskriptiva kravet R^D saknar spelmotiverande effekt. R^D kan ses som en effekt av vad andra anser är rätt och den konformistiska hänsynen är av större betydelse för beteendet än den egna normativa bedömningen. Detta trots att spelresultatet är hemligt. Dessa faktorer gör tillsammans detta utfall starkt och tankeväckande.

R^1 visar en stark korrelation med R^D på 0.77. Också här finns ett starkare genomslag för den sociala effekten än den normativa korrelationen på 0.40 med R^N . Då onormalt höga krav kan stoppa en uppgörelse kan det tyckas vara mer befogat att styras av konformism snarare än sina egna normer, men för att nå ett normalt resultat räcker det med minimikravet 5 kr. Vid sättandet av P^1 krävs däremot en hänsyn till det konformistiska R^D och det är inte märkligt att R^N har en mindre betydelse än R^D när personen sätter sitt eget P^1 -värde.

Ett av experimentets mest intressanta resultat är detta genomslag för R^D - det konventionella beteendet. I många frågor finns det goda skäl att vara konformist och att gå emot implicerar vissa kostnader. Moralisk övertygelse mäts ofta just som kapacitet för civilkurage och beredskap att bära dessa kostnader. I detta experiment slår konventionell hänsyn igenom i situationer där det inte finns direkta incitament att vara konformist. Det är ju ofta problematiskt att fastställa kausalitet. Härmar man andra eller tror man endast att andra agerar som man själv (similarity attribution)? I denna undersökning fanns också ett normativt alternativ och då det deskriptiva har högre korrelation med beteendet än det normativa så bör detta ses som ett starkt stöd till ett konformistiskt inflytande också när det inte finns några goda argument att vara konformist. Rationella skäl för konformism föreligger vid beslut om P^1 , men inte vid besluten om R^1 och P^2 .

Ytterligare information i Förhandlingsspelet (Spel 3)

Förutom sina beslut av P- och R-värden ställdes FP i detta spel inför en rad frågor om den förhandling som föregick (och var separerad från) dessa enskilda beslut. FP ombads specificera sina och medspelarens utgångsbud vid förhandlingen. I två öppna frågor hade försökspersonen möjlighet att berätta om de argument som han själv respektive medspelaren anförde. Likaså redogjordes för de slutbud förhandlingen resulterade i, dvs det som spelarna uppgav att de skulle begära i den följande avskilda beslutssituationen.

Spel 3 visar på en rad starka samband mellan utspel från de båda parterna, deras uppgörelse och sedan de faktiska besluten. Dessa samband är dock inte så intressanta i sig. Argument som dokumenterades i förhandlingsspelet gav dock en del information. Praktiska argument var vanliga, men också en koppling till rättvisa.

Att notera var att rättvisa mycket ofta användes som synonymt med jämlikhet. Även de till höger i det politiska fältet använde ofta rättvisa som synonymt med jämlikhet. Jag har uppfattat det som att 'social rättvisa' blivit en synonym för jämlikhet, men att rättvisa var ett särskilt begrepp även inom vänstern (utom i marknadsföringssammanhang). Synen på rättvisa tycktes mer differentierad vid den enskilda bedömningen i början än vid förhandlingen i slutet. Eventuellt sågs det som provocativt att vilja ha mer än hälften till Proposern, då det indirekt implicerar att man tror sig vara bättre än den andre på ordtävlingen.

Psykologen Marcus Selart (1999) fick också en mönster av rättvisa ≈ jämlikhet, men att 'bra' särskiljde sig bättre och visade bättre överensstämmelse med personens värderingar. Det kan vara värt att notera att rättvisa kan övergå från något normativt positivt till något deskriptivt preciserat. Generellt är en sådan precisering snarast positiv, men nu finns ju redan ett starkt ord - jämlikhet - så varför en synonym? I Integritetstraditionen finns en skepticism mot rättvisa. Frank Knight drev ofta devisen 'The search for justice will destroy the world'. Hans lärjunge Milton Friedman instämmer (Friedman 1985, s 497). Det är dock snarast det utopiska än det jämlika som är målet för kritiken.

Det tycktes också föreligga en dominans för 50-50 i uppgörelsen, om det i ett spelarpar finns en spelare som är för jämlikhet och en spelare som är för differentiering. I några fall ansåg en av spelarna att han själv lagt ett differentierat förslag, men medspelaren redovisade på formuläret att båda spelarna haft jämlikhet som startförslag.

Det sågs ofta som komplicerat med annat än 50-50. FP påtalade ofta bekvämlighetsargument som 'enkelt' men också 'säkert.' Det förefaller mindre risker för svek och missförstånd. Om spelarna väljer en mycket differentierad fördelning så finns ju risken att motparten tar hem merparten som Proposer, men att han, om han blir Responder, sviker och ställer ett högre krav än i överenskommelsen. Eventuellt var tidsfaktorn en förstärkande effekt. Efter en dryg timme med enkät och spel stärktes nog enkelhetsargumentet. Även vid andra utformningar av försök, liksom i verkligheten, är det en svårighet att jämlikhet inte bara är en rättvisepincip utan också en bekvämlighetsprincip.

4 Koppling norm och handling

I detta kapitel är uppgiften att föra samman de resultat som uppnåddes i enkätundersökningen - vilka presenterades i kapitel 2 - med det beteende som registrerades i experimentet och redovisades i föregående kapitel. Finns det några samband mellan olika attityder och det beteende som försökspersonerna senare uppvisade i experimentet? Om det finns signifikanta samband så följer också frågan om det verifierade eller falsifierade uppställda hypoteser.

4.1 Hypoteser och utfall

I detta avsnitt presenteras resultatet på ett sätt som är kompakt och hypotesrelaterat. En del hypoteser för IRA-grupperna gjordes och resultatet kan därför presenteras som en jämförelse mellan hypotes och utfall enligt följande.

Spel 1. Ultimatumspelet

Hypotes för P^1 : $P^1_I (100-80) > P^1_R (80-55) > P^1_A (55-0)$ (H¹)

Utfall: $P^1_I 67 = P^1_A 67 > P^1_R 56$.

Två resultat är värda att påpeka. Det mest utmärkande var att altruister behöll mer än reciproker. Det andra avvikande resultatet var att integristerna behöll så lite jämfört med prognosen.

Integrister förväntades i större utsträckning anse att människor handlar som om andra är rationella agenter och därför dras mot den spelteoretisk lösningen ($P=95$, $R=5$, enligt resonemang som utvecklades i avsnitt 3.4), i första hand som Responder, men också som Proposer. Om man förväntar sig att alla andra är rationella och handlar enligt spelteorin så skall man som Proposer behålla 95 kr. Detta är inte lika ovillkorligt utan kopplat till ett mycket viktigt *om*.

Hypotes för R^1 : $R^1_R (>25) > R^1_A (25-10) > R^1_I (<10)$. (H²)

Utfall: $R^1_R 31 > R^1_I 18 > R^1_A 12$.

Förväntningen att reciproker ställde högst krav bekräftades, men däremot inte förväntningen att integrister agerar mer enligt

spelteorin. Som Responder är det klart att det rationella enligt spelteorin är att begära 5 kr. Får man mer så är det en bonus och får man 5 kr så är det bättre än ingenting.

Spel 2, Diktatorspelet

Hypotes P^2 : $P^2_I(100) > P^2_R(90-80) > P^2_A(80-70)$ (H^3)

Utfall: $P^2_R 98 > P^2_A 93 > P^2_I 90$.

Hypotesen förkastades. Reciprokernas höga behållvärden var förvånande. Integristerna var ju de som skulle följa 'the winner takes all'.

Detta är höga proposervärden i jämförelse med andra experiment.

- Vid försök av Forsythe et al med Diktatorspel valde så många som 21 % av allokerarna en 50/50 fördelning (Forsythe et al 1994).

- Det uppnådda resultatet i detta experiment är mer i paritet med resultat i ett s.k. dubbelblint diktatorspel. I ett sådant spel är försökspersonernas handlande än mer dolt än i mitt experiment, då inte ens försöksledaren vet om försökspersonen behållit sedlarna och stoppat blott papper i det kuvert som går till en okänd mottagare (och för den senare från en okänd givare). Vid ett sådant mer anonymt spel tog 2/3 av allokerarna allt (mot 21% i vanlig diktator) och 1/3 gav något (Hoffman et al 1992). I Spel 2 var det 34 av 90 som gav något och 8 av 36 i IRA-gruppen.

I detta experiment förväntades denna tendens till 'the winner takes all' att motverkas av följande två faktorer. I ultimatumspel dominerar mer balanserade lösningar vilket kan tänkas ha en viss influerande effekt på ett nästföljande spel. Därutöver kan attitydenkäten påminna om att finns en potentiell moraliserande anklagelse mot att ta allt. Trots detta blev behållprocenten mycket hög vilket var ett förvånande resultat.

Intressant i sammanhanget är ett försök med diktatorspel av Magnus Johannesson och Björn Persson just med Handelsstudenter (2001). Vid ett dubbelblint försök gav försökspersonerna i snitt 13 kr och vid ett än mer anonymt test, vid vilket försökspersonerna gav anonymt till en slumpmässigt vald person i Sveriges befolkning, erhöles ett snitt på 9 kr. Den reciproka gruppen var mer återhållsam än detta och altruisterna gav endast i paritet trots att betingelserna för att ge rimligtvis var mer förmånliga.

En ytterligare hypotes var att altruisterna skulle stå för den största ökningen från P^1 till P^2 . $P^2_A - P^1_A > P^2_R - P^1_R > P^2_I - P^1_I$ (H^4)

Utfall (ökning P^1 till P^2) för respektive grupp: $R\ 42 > A\ 26 > I\ 23$.

Inte heller det utfallet överensstämde med hypotesen, utan reciprokerna visade den största förändringen.

Spel 3, Förhandlingsspelet

Hypotesen var $P^3_I > P^3_R > P^3_A$. (H^5)

Det förefaller rimligt att integristerna skall stå för mer prestationsbelönande och altruisterna för mer jämlikhet. Även om motspelarens bedömning spelar roll så finn ju här en möjlighet att påverka en lösning.

Utfallet blev : $P^3_A = 55 > P^3_R = 54 > P^3_I = 53$. Svaren var inte signifikanta och skillnaderna i medelvärde så litet att resultatet kan ses som ett stöd för nollhypotesen; de olika grupperna agerar lika i en sådan här situation.

Buffert

Med buffert menas som tidigare nämnts skillnaden mellan 100 kr och summan av vad en person behåller själv om han blir Proposer och vad han kräver om han blir Responder. Den kan ses som en säkerhetsmarginal mot att önskemålen är så omfattande att 100 kronors gränsen passeras, varvid de två spelarna inte får någonting alls.

En hypotes, (H^6), var att bufferten skulle minska mellan Ultimatumspelet och förhandlingsspelet. Bufferten visade sig också minska från i genomsnitt 16 kr ($I\ 13kr$; $R\ 15kr$; och $A\ 21kr$) till 4 kr.

En hypotes som däremot inte slog in var förväntningen att fördelning av bufferten skulle göra att Proposern får större utdelning i Spel 3 jämfört med Spel 1 (H^7). Förvånande nog blev det istället så att Respondern (i samtliga grupper) kunde öka sin utdelning, dvs fick mer än hela bufferten. Det kan tyckas rimligt att denna eftergift åt osäkerhet skulle kunna gå åt båda hållen.

En hypotes var att integristerna skulle ha lite svårare att nå en

uppgörelse (H^8). Problemen att komma överens blev mindre än förväntat, så här finns inga data som talar emot nollhypotesen. Men integristerna avvek genom att ha en buffert också i Spel 3. Att notera är att integristernas buffert var hela 9 kr i Spel 3, medan reciproker och altruister var nere i 3 respektive 2 kr. Detta kan ses som en brist i 'trust', men också som en villighet att göra eftergifter så att inte utdelningen helt uteblir. Det kan närmast tolkas som en gardering, kombinerad med en tolerans, mot svek/brister från partnern.

4.2 Signifikanta beteendeskilnader mellan attitydgrupperna

Först något om materialpresentationen. Alla siffror i parenteser som följer i detta avsnitt redovisas i den ordning som impliceras av beteckningen IRA (12 pers i varje grupp), dvs först värdet för integrister, sedan reciproker och sist altruister. För tydlighetens skull finns dessutom den första bokstaven med. Övrig-gruppens 54 personer utgör en fjärde grupp och symboliseras med ett Ö. Signifikans mäts enligt Kruskal Wallis $p < 0.05$ för fyra grupper. Därutöver har samtliga grupper jämförts parvis för att närmare penetrera skillnaderna. Signifikansen mäts alltså genom en rankningsjämförelse, men de tal som anges nedan är respektive grupps medelvärde. Värden för totalen, genomsnitt för alla 90 försökspersonerna, symboliseras med ett T.

Tabell 4.1 Variabelgenomsnitt för olika grupper

	p ¹	p ²	p ³	p ^D	p ^N
Integrister (I)	67.08	89.58	53.33	63.75	61.67
Reciproker (R)	56.25	97.92	54.17	56.25	54.17
Altruister (IA)	67.08	93.33	55.42	67.50	59.17
Övriga (Ö)	57.31	80.09	54.07	59.17	56.13
Totalt (T)	59.78	85.50	54.15	60.50	57.02

	R ¹	R ³	R ^D	R ^N
Integrister (I)	17.92	38.33	22.50	38.33
Reciproker (R)	31.25	43.33	33.75	45.83
Altruister (A)	11.67	42.92	20.00	40.83
Övriga (Ö)	26.57	41.39	31.94	43.87
Totalt (T)	24.46	41.44	29.33	42.98

Mellan integrister och reciproker fanns två signifikanta skillnader. I ultimatumspelet behöll integristerna mer (I 67kr; R 56kr) och reciprokerna krävde mer (I 18 kr; R 31kr). Båda dessa utfall stämmer med modellen.

Mellan reciproker och altruister fanns tre skillnader. Reciproker skiljde sig från altruisterna genom att kräva mer i Spel 1 (R 31kr; A 12kr). Grupperna skiljde sig också i deskriptiv bedömning; altruister skattade ett högre 'behåll själv' belopp än reciprokerna (R 56kr; A 68kr). På kravsidan fanns en korresponderande differens; reciprokerna förväntade sig att andra krävde mer än vad altruisterna gjorde (R 34kr; A 20kr). Att notera är att samma tendens finns normativt, men ej lika stor och inte heller signifikant (R 46kr; A 41kr).

Vad gäller en jämförelse mellan integrister och altruister så blev det ingen signifikant skillnad. Den förväntade mellangruppen skiljer sig medan de förväntade motpolerna inte differentierar sig på ett signifikant sätt. Ett intressant resultat.

Jämförelser mot Övrig-gruppen

Den fjärde gruppen - övriga 54 FP - utgör en mellangrupp mot vilket

de mer preciserade grupperna kan jämföras. Här blev andra resultat signifikanta. De reciproka avvek från Övriga med en högre behållning i Diktatorspelet (R 98kr; Ö 80kr).

Både integrister och altruister avvek genom att behålla mer i Ultimatumspelet (I 67kr; A 67kr; Ö 57kr). Vad gällde de deskriptiva frågorna så avvek de båda grupperna på samma sätt. De förväntade sig lägre krav (I 23kr; A 20kr; Ö 32kr). Altruisterna hade också ett signifikant högre P^D än Övriga (A 68kr; Ö 59kr). Om detta var en avvikelse i egoistisk riktning så finns det också en altruistisk avvikelse - altruismgruppen krävde signifikant mindre i R^1 än Övriggruppen (A 12kr; Ö 27kr).

Deskriptiva och normativa uppfattningar

Vad gäller de deskriptiva frågorna P^D och R^D så finns ett totalt medelvärde som kan användas som jämförelsenorm. Enligt det kriteriet för behåll, P^1 på 60 kr, så låg Övriga närmast. Reciproker underskattade beloppet spelare behöll, medan integrister överskattade och altruisterna överskattade än mer (I 64kr; R 56kr; A 68kr, Ö 59kr; T 61kr). Beträffande deskriptiva krav, R^1 på 24 kr, var skattningarna motsvarande (I 23kr; R 34kr; A 20kr; Ö 32kr; T 29kr). Altruisterna underskattade kraven, integristerna felade marginellt åt samma håll medan reciprokerna gjorde en ansenlig övervärdering. Hypotesen H^{10} förkastades. Altruisterna låg inte lägst i sin skattning av P^D . För R^D slog hypotesen in för reciproker och för altruister, men integristerna låg varken lågt eller ens lägst av de tre grupperna.

Skillnaderna mellan grupperna på de normativa frågorna var inte signifikanta, men det kan ändå vara av intresse att redovisa medelvärdena. Då summan mellan behåll och krav är 100 ger behållsiffrorna full information: (I 62kr; R 54kr; A 59kr; Ö 56kr; T 57kr). Dvs reciprokerna förespråkar en mer jämlik fördelning än altruisterna, medan integristerna står för den största spridningen mellan Proposer och Responder. Hypotesen H^9 verifierades inte heller. Integrister hade i och för sig det högst P^D , men det var alltför lågt jämfört med hypotesen. Reciproker och altruister svarade i omvänd ordning mot hypotesen.

Erhållen ersättning

En faktor att jämföra är erhållen ersättning. Hur mycket erhöll den genomsnittlige personen i de olika IRA-grupperna? Skillnaderna var avsevärda, men inte tillräckliga för enstjärnig signifikans vid testning med Kuskal-Wallis. Integristernas medelvärde var 134 kronor, reciprokernas 156 kronor och altruisternas 118 kronor. Medelvärde för hela 90-gruppen var 142 kronor. Resultatet ger en viss indikation på att reciproka värderingar kan ha ett konstruktivt inflytande på beteendet.

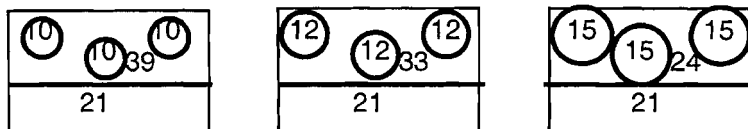
4.3 Känslighet för IRA-gruppernas storlek

Ur hela gruppen försökspersoner har det varit min målsättning att bryta ut tre grupper med speciellt höga värden i något av de tre indexvärdena. Men hur höga krav skall ställas för kvalificering till arketypgrupperna?

Hur snävt cirkelarna skall dras vid val till de tre arketyperna är en bedömningsfråga. I mitt huvudutförande utgör de ungefär hälften (36 personer ur studentpopulationen på 69 personer). Större grupper ur samma population, dvs en utplacering av försökspersoner som tidigare ingått i mellangrupper kan förväntas minska skillnaderna i medeltal, men genom ett större statistiskt underlag kan signifikansen förbättras. Ett mer krävande urval, som ställer högre krav på skillnader mellan olika indexvärden för att kvalificera till någon IRA-grupp ger större skillnader i medeltal, men ett mindre underlag har en försvagande påverkan på signifikansen. Det är därför intressant att undersöka hur signifikansen påverkas av hur många ur försöksgruppen som IRA-klassas.

Skillnaderna i genomsnittligt rankningsvärde mellan fyra grupper - de tre IRA-grupperna och en övrig-grupp - beräknades vid tre olika storleksnivåer på IRA-grupperna och signifikansen uppmättes med Kuskal-Wallis. Utöver nivån 12x3 testades såväl ett urval med 10x3 som ett med 15x3. Grupperna åskådliggörs i Figur 4.2 och resultatet presenteras i Tabell 4.3.

Figur 4.2 Uppdelningen av försökspersonerna i olika alternativa gruppstorlekar



Tabell 4.3 Signifikans för beteendet vid olika gruppstorlekar
Signifikanta värden ($p < 0.05$) understruken. Kommentaren försvagas/förstärks åsyftar effekten för signifikansen vid en utveckling från mindre grupper mot större.

	IRA10	IRA12	IRA15	
P ¹	<u>0.006</u>	<u>0.033</u>	0.099	försvagas
P ²	0.060	0.055	<u>0.017</u>	förstärks
P ³	0.889	0.888	0.787	
P ^D	<u>0.003</u>	<u>0.011</u>	0.269	försvagas
P ^N	0.455	0.411	0.445	
R ¹	<u>0.009</u>	<u>0.031</u>	<u>0.048</u>	försvagas
R ³	0.737	0.542	0.669	
R ^D	<u>0.009</u>	<u>0.019</u>	0.080	försvagas
R ^N	0.445	0.411	0.445	

Tendensen vid större grupper är att signifikansen minskar. P¹, P^D och R^D mister sin signifikans ($p > 0.05$). R¹ bibehåller sin signifikans, men den blir försvagad. P², skillnaderna i diktatorspel, utvecklas åt andra hållet och blir signifikant vid ett större antal försökspersoner i kategorierna; reciprokerna ligger kvar på hög nivå medan altruisternas genomsnitt sjunker.

Denna prövning kan ses som en indikation på styrkan i etisk uppfattning. Om effekten av etik vore mycket stor skulle det finnas skillnader mellan grupperna även om alla försökspersoner

allokerades ut. Så starkt är inte inflytandet, utan skillnaderna tenderar att bli icke signifikanta. Samtidigt skall noteras att det inte heller är så svagt att endast ett fåtal personer visar prov på påverkan av etisk inställning i sitt handlande.

4.4 Intressefaktorn

En hypotes var att egenintresset skulle slå igenom på så sätt att de duktigare, enligt utfall i ordspelet, skulle vara mer för en individualistisk och de mindre duktiga för mer altruistiska regler, dvs $\text{Ord}_I > \text{Ord}_R > \text{Ord}_A$ (H^{11})

Utfallet var inte i överensstämmelse med hypotesen, men inte heller signifikant. $\text{Ord}_R = 12.7 > \text{Ord}_A = 12.2 > \text{Ord}_I = 11.8$

Två kopplingar mellan ordpoäng och experimentet är värd att notera. Hög ordpoäng var signifikant korrelerat till P^2 (0.428). Det fanns också ett visst samband till P^D (0.281). De högpresterande tyckte de skulle ha mer och tog för sig. De lågpresterande var mer för jämlikhet och levde som de lärde - begärde lägre P^2 .

4.5 Öppen undersökning om samband attityd - beteende

Det hävdas ofta att all empiri är teoridrivna. Stundom används detta som ett argument för relativism, ibland i uttalanden som att 'som man frågar får man svar' och resonemang om problemformuleringsprivilegium. Effekter av utgångspunkten finns i viss mån, men de tenderar att överdrivas. Empirin är inte så beroende och andra svar kan genereras ur empirin än de till den ställda frågan. Denna undersökning kan ses som driven med IRA-grupperna i centrum.

En mer generell analys är att se på samband mellan experimentagerandet och attitydfrågorna för hela gruppen. Detta genomfördes för att se om det fanns andra signifikanta samband som påverkade resultatet och har kraft att motverka eller upphäva de samband som uppställts i hypoteserna. Vid den analysen fanns några tvåstjärnigt signifikanta korrelationer på minst 0.30.

- P^1 visade en positiv korrelation med $Q2$ (Människor högre värde än

djur). Sambandet innebär att ju högre prioritering av människor före djur, ju mer behöll FP själv. I modellen var animalutilitarism inte kopplad till någon IRA-grupp och förväntades inte ha någon effekt på spelbeteendet. En faktor, som finns med som förklaring till detta samband, är skillnaden mellan arbetssökande och studenter. Studenterna ansåg att människor har större värde än djur medan de arbetssökande i markant mindre utsträckning instämde i detta. Då 67% av svenska folket svarat ja till påståendet att 'människor och djur har samma värde' (Bråkenhielm 1994) tycks studenternas syn vara lite ovanlig. Den frågan har i hög grad blivit en gruppssärskiljande fråga mellan studenter och arbetssökanden.

- P² visade en positiv korrelation med Q4 (Ansvar för eget liv, inte andras) och en negativ med följande.

Q1 (Lika hänsyn till andras intressen)

Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)

Q20 (U-hjälp utan villkor)

Q22 (Barnstöd till mest behov)

Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)

Q37 (Osjälviskhet bärande princip)

Av dessa frågor är alla positivt kopplade till indexet för altruism och endast till altruism (i en del andra fall kopplar två index till samma position). Att alla av de sju distinkta utslagen stöder modellen måste ses som ett starkt stöd. Här finns också en mycket god överensstämmelse mellan attityd och handling.

- P³ visade en negativ korrelation med Q17 (Ingen rättighet utan skyldighet). Detta är inte ett resultat enligt modellen. Det är märkligt att en reciprok princip kopplas så starkt till ett jämlikt beteende. Många andra värderingar framstår som troligare kandidater.

- P^D och R^D visade en positiv respektive en negativ korrelation med Q2 (Människor högre värde än djur); jämlikhet med djur kombineras med förväntningar om jämlikhet mellan människor.

P^N och R^N visade signifikanta samband med Q4; (ansvar för eget liv, inte andras) Stöd till det påståendet korrelerade med förespråkande av spridning av spelasättningen.

4.6 Analys med beteendet som startpunkt

Föregående avsnitt sökte analysera resultatet ur ett mer neutralt än attityddrivet angreppssätt. Ett ytterligare alternativ är att utforma en analys utifrån ett beteendedrivet angreppssätt. Givet beteendet som grund för en klassificering, kan vi då se några signifikanta samband med olika attitydsvär?

Tre beteendekategorier skapades utifrån agerandet i var och en av de tre spelen. För var och en av dessa beteendekategorier söktes samband med attitydfrågorna. Detta utfördes med det icke-parametriska testet Mann-Whitney som jämför skillnader i genomsnittlig rankning mellan bedömningar i två grupper; den specificerade gruppen och det totala samplet exklusive den specificerade gruppen.

Jämlikar

- 'Jämlikar' definierades som de som i Spel 1 begärde 50, erbjöd 50 och krävde 50. De utgjorde 11 av 90 personer, men den gruppen gav bara signifikant särskiljande svar i 7 attitydfrågor och i ett index. Jämlikarna hade ett signifikant lägre integritetsvärde. Jämlikar hade signifikant positiv attityd till:

- Q1 Lika hänsyn till andras intressen
- Q22 Barnstöd till mest behov
- Q29 Ömsesidighet även mot eget intresse
- Q36 Ömsesidighet bärande princip
- Q37 Osjälviskhet bärande princip
- Q42 Osjälviskt samhälle bäst för mig

Jämlikar hade en signifikant negativ attityd till:

- Q11 Skyldighet följa samhällsregler (kompletteringsfråga)

Jämlikar har en profil som till stor del är altruistisk, men det finns också en del reciproka inslag. De har valt både ömsesidighet och osjälviskhet i frågorna Q36 och Q37 (4.36 respektive 4.0) trots att de var presenterade som alternativ. Det reciproka Q29 hade ett mer krävande alternativ Q30 (Omfördelning även mot det egna intresset) som jämlikarna var mindre intresserade av (4.45 mot 3.45 poäng).

Givare

- 'Givare' var de som gav något istället för att behålla allt i diktatorspelet. 34 av 90 ingick i denna kategori och den visade en rad signifikanta korrelationer. De hade till att börja med signifikanta värden i de olika Index1 - låga värden för Int och Rec och högt för Alt. De hade också signifikant låga ordpoäng.

Givarna hade en signifikant positiv korrelation till:

- Q1 Lika hänsyn till andras intressen
- Q3 Inte gynna sina egna intressen
- Q8 Den med mindre har rätt till mer
- Q13 Största möjliga lycka för de flesta
- Q20 U-hjälp utan villkor
- Q26 Ömsesidighet räcker inte - osjälviskhet
- Q27 Hjälpa sina medmänniskor
- Q37 Osjälviskhet bärande princip
- Q42 Osjälviskt samhälle bäst för mig
- Q49 Politiskt preferens, vänster högt
- Q58 Hjälpa enligt föredöme

Givarna hade en signifikant negativ korrelation till:

- Q4 Ansvar för eget liv, inte andras
- Q43 Var-för-sig samhälle bäst för mig

Detta utfall för Givare har en mycket mer utpräglad altruistisk profil än den för Jämlikar. Alla de 16 signifikanta sambanden ovan överensstämmer med modellen för en altruistisk person. Dessutom var samtliga positioner exklusivt altruistiska vilket ger ett mycket starkt resultat.

Differentierare

- 'Differentierare' var de som valde något annat än 50/50 i Spel 3. Denna grupp utgjordes av 24 av 90 försökspersoner, men den särskiljde sig föga i svar på frågorna. Bara en av frågorna visade signifikans. Differentierare var negativa till Q55 (Avtal skall hållas). Detta kan tyckas motsägelsefullt, innan man tar hänsyn till kontexten för frågan. I modellen var svaret på den andra parfrågan klassat som integristiskt, då det sågs som ett val av flexibilitet i en skiftande situation. Jag hade förväntat mig att ett flertal såväl integritets- som reciprocitetsorienterade frågor hade visat sig mer korrelerade med differentierarnas attityder.

5 Slutsatser och erfarenhet

5.1 Slutsatser

Attityder

Svaren på enkätfrågorna är resonabla och tyder på att personerna svarade med viss omsorg. Vad gäller konsistens mellan frågorna i enkäten så tycks svaren indikera att förslaget på etiskt mönster som utgör modellen har bra validitet. Mellan de olika frågor som används i modellen visade sig 35 samband vara signifikanta och dessa överensstämde alla med modellen.

Den främsta analytiska bristen är att många FP ligger så lika mellan integritetsvärde och reciprocitetsvärde. Det finns skäl att tro att de tre grupperna inte befinner sig på ekvidistans. Det var därför motiverat att komplettera med ytterligare 10 frågor för att särskilja reciproker och integrister till den sista gruppen försökspersoner (F4, 28 personer). Men detta lyckades inte ge något tillskott av värde. Reciprokerna som grupp var mindre distinkta attitydmässigt än mina förväntningar, utan gruppen låg närmare integritet. De senare visade också prov på en positiv inställning till reciproka principer.

Beteendet

I beteende särskiljde sig reciprokerna i flera spel. Jag hade förväntat mig mer stabilitet och mindre situationsanpassning från denna grupp, men nu visade den tvärtom en hög rörlighet genom att ha lägst behåll i Spel 1 och senare visa högst behåll i Spel 2 jämfört med de andra grupperna.

Ett av undersökningens starkaste resultat är genomslaget av R^D , dvs en konventionell anpassning till vad som allmänt anses vara rätt. Etik kanske inte skall ses som ett val mellan att vara god eller ond utan en fråga om vad som är en lämplig metod. I en svåranalyserad situation är härmning en enkel metod med flera fördelar. En ytterligare stark faktor att beakta är mekanikens effekt; förändringen från P^1 till P^2 var betydligt större än förväntat.

Etik kanske inte skall ses som ett alternativ till själviska intressen, konformistisk anpassning och adaptiv lyhördhet, utan mer en policy för att agera med snarare än emot dessa komponenter. Och det finns policyval som tycks vara något så när internt konsistenta om man ser på resultatet av samband mellan frågorna i attitydundersökningen. De resulterar också i några konkreta beteendeskilnader.

Sambandet altruismklassade attityder och låg P^2 var starkt - liksom det omvända 'beteendedrivna' mellan Givare och altruismklassade attityder. Det resultatet kan ses vara i linje med en allmän förväntan. Jämförelse mellan de tre IRA-grupperna resulterade dock inte i ett signifikant lägre P^2 för altruistgruppen.

Ett intressant resultat var reciprokernas höga R^1 . Detta kan ses som ett konfirmerande av mer udda hypoteser som mina egna Darwinistiska förväntningar och Gauthiers spelteoretiska förväntningar på 'narrow compliance' från 'constrained maximizers'. Det är ett resultat som inte är lika förväntat som sambandet mellan altruism och Givare, men kanske av större teoretiskt intresse.

5.2 Förslag till fortsatt forskning

Fortsatt forskning som ligger nära detta projekt kan kanske också ha glädje av en del praktiska erfarenheter som kan hjälpa till att lösa olika problem i den experimentella processen. Då detta förmodligen endast är av intresse för en mindre del av läsekretsen har detta avsnitt 'Praktiska erfarenheter' lagts som ett appendix (Bilaga G).

I detta avsnitt vill jag ta upp tre frågor som kan vara av intresse för fortsatt forskning.

Reviderat IRA-index

Som tidigare nämnts så är ett utarbetande av ett index ett arbete i flera steg och det är önskvärt att utnyttja den information som framkommit i denna undersökning. Jag ansluter mig till en ambition som funnits i det Machiavelliprojekt som beskrevs kortfattat i det första kapitlet. Det är önskvärt att arbeta fram frågor som effektivt ger åtskilda profiler som visat sig ha beteendemässig relevans. En målsättning var därför att för framtida forskning erbjuda ett kortare

batteri med frågor än det som jag använde på mina försökspersoner. Christie & Geis (1970) valde ut 20 frågor till det frågeformulär som benämns Mach IV utifrån 71 frågor.

Vid försökens början hade jag avsevärda förhoppningar vad gäller parfrågor. Jag såg kontrasterande alternativ som behjälpliga till att väga dem mot varandra och sedan ta ställning. Resultaten tyder inte på en sådan klargörande funktion, utan att spridningen fungerar väl så bra utan denna problematiserande assistans. En något utvecklad modell med enkla frågor kan utformas enligt följande.

Femton frågor väljs ut som gav ordentlig spridning mellan de olika IRA-grupperna. Till var och en av de tre grupperna selekteras 5 frågor som förväntas få stöd. Av de andra två gruppernas totalt 10 frågor väljs 5 ut som respektive grupp förväntas vända sig emot. De 15 frågorna ger varje försöksperson tre IRA-värden som vardera består av 10 komponenter, 5 positiva svar och 5 inverterade svar.

Utifrån dessa resultat skulle ett sådant frågeurval se ut enligt nedan. Frågorna är grupperade efter den grupp som förväntas instämma. Den grupp som vid indexberäkningen får ett inverterat värde då de förväntas vara negativa till påståendet, noteras efter frågan med ett minus före sin bokstavsförkortning.

Tabell 5.1 Reviderat IRA-index

Integrister

Q12	(villkorat samarbete, själv)	-A
Q18	(Att vittna borde vara frivilligt)	-R
Q19	(USA-modellen är bra)	-R
Q31	(Faktiska principer att följa)	-A
Q35	(Egenintresse bärande princip)	-A

Reciproker

Q3	(Inte gynna sina egna intressen)	-I
Q15	(En mindre present vore bättre)	-I
Q23	(Besvärligt med tjänst från ovän)	-I
Q28	(Att inte svika samarbeten)	-A
Q39	(Ungefärlig balans på längre sikt)	-A

Altruister

Q8	(Den med mindre har rätt till mer)	-I
Q14	(Pengar till Röda korset, ej till lån)	-R
Q33	(Jesus, älska sina fiender)	-R
Q37	(Osjälviskhet bärande princip)	-I
Q40	(Okej om jag bjuder mest)	-R

Testning av 'inducerad moral'

En variant som valdes bort när ambitioner och realism skulle jämkas ihop var ett försök att granska vad jag kallar "Inducerad moral". Människor skapar inte bara regler utan övertar etablerade regler. En regel som får stor följsamhet med hjälp av auktoritet kan vara mycket lämplig även om den har föga benägenhet att uppstå spontant. Andra regler fungerar dåligt trots ett officiellt stöd. En test av alternativa regler blir att se hur väl de fungerar med stöd av en halvstark auktoritet.

Ett första steg är en åtskillnad i spelupplägg så att mekanik/tvingande regler som hör till spelet skiljs från en rekommenderad moral som inte är tvingande. Rekommendationen stöds med en 'halvstark' auktoritet; en del av spelen kommer att granskas och de spelare som brutit mot rekommendationen får böta ett smärre belopp. Tre konkreta regler - var och en kopplad till de tre moraliska skolorna -

testas på olika subgrupper av FP och resultatet kan sedan tolkas som en mätning av hur lätt det är att få följsamhet till respektive regel. För att göra detta skulle behövas tre parallella grupper. Praktisk realism - dvs hänsyn till ett behov av att klara sig med ett mer begränsat antal försökspersoner och därmed förknippade kostnader - gjorde att detta och några andra parallella försök fick ersättas av ett upplägg med endast en stor grupp och dess bättre möjligheter till signifikanta resultat.

Förhandlingsspelet utan en 'veil of ignorance'

Jag övervägde också att ha parallella grupper för att se på effekter av partiskhet jämfört med 'a veil of ignorance' (Rawls 1971). I en variant på förhandlingsspelet skulle spelarna blivit tilldelade en roll som Proposer respektive Responder enligt poängen i ordtävlingen. I den andra varianten skulle de paras ihop, men inte tilldelas speciella roller förrän i efterhand. Efter en tidsbegränsad diskussion skulle de sedan fatta sina enskilda beslut. Vad de skulle komma fram till för resultat är av intresse jämfört med beslut i den andra förhandlingsvarianten liksom i Spel 1. Men då har jag åter detta problem med otillräcklig gruppstorlek. Ett ytterligare problem var att det är svårt att fördela rollerna enligt ordtävlingen då hela försöket sker vid ett tillfälle. Som framkommit blev variationen i förhandlingsspelet som genomfördes under en 'veil of ignorance' alltför låg, varför ett upplägg med en rollfördelning före förhandlingen verkar vara att föredra om man skall välja en av de två. Försök där de båda uppläggerna används tycks mig också lovande.

Babcock et al. (1995) undersökte effekterna av att se på problemet först eller få rollen först. FP i det försöket skulle försöka göra upp ett skadeståndsmål i godo med samma fakta i målet. Partiska glasögon vid läsningen påverkade synen på vad som var rättvist liksom prognoser på vad en domare skulle besluta om parterna inte kom överens. Det visade sig att rollfördelning före beskrivning av problematiken ökade åsiktsskillnaderna fyra gånger jämfört med problembeskrivningen i steg ett och rollfördelning senare i steg två. Det var också stora skillnader i att nå en uppgörelse - i den senare varianten nådde 94% en förlikning medan 72% nådde förlikning då rollerna fördelats före fakta i målet.

En intressant variant blir att fördela rollerna inför förhandlingen och låta spelarna diskutera utan en 'veil of ignorance'. Om intressefrågan

läggs till, talar mycket för ett mer differentierat agerande. Etiken kan då eventuellt visa en förstärkande eller dämpande effekt på olika positioner. En Proposer som är integrist kan förväntas driva hårdare än en altruist, men bland Responders förväntas en integritetsfilosofi dämpa patoset för det egna intresset. Rimligtvis kommer kombinationen av värderingar och intresse att skapa mer diskussion och lite mer divergens i utfallen mellan de olika paren. Kanske tom en del situationer där försökspersonerna kommer överens om att de inte kommer överens.

Författaren tackar

Jag vill tacka Ingolf Ståhl för många värdefulla kommentarer och en stor arbetsinsats vid utformningen av denna uppsats.

Referenser

- Ajzen, I & Fishbein, M. 1977. 'Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of research.' *Psychological Bulletin*, 84, pp 888-918.
- Andersson, Patric. 1998. *Experto Credite*. EFI, Stockholm.
- Axelrod, Robert. 1984. *The Evolution of Cooperation*. Basic Books, New York.
- Babcock, Linda et al. 1995. "Biased Judgements of Fairness in Bargaining" In: *The American Economic Review*, December, pp 1337- 1343.
- Bell, David, Howard Raiffa and Amos Tversky. 1988. *Decision making - descriptive, normative and prescriptive interactions*. Cambridge University Press, New York.
- Bentham, Jeremy. 1789/1948. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Hafner, New York.
- Biel, Anders. 2000. Opposition av Mattias Viklund Licenciatuppsats 19 februari.
- Binmore, Ken. 1994. *Playing Fair - Game Theory and the Social Contract*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Björklund, Christina. 1997. *Willingness to work*. EFI, Stockholm.
- Bohm, Peter. 1997. Kurs i Experimentell Ekonomi, Stockholm universitet.
- Boyd, Robert. 1988. 'Prisoner's Dilemma.' *Ethology and Sociobiology*, no 9.
- Brady, Neil & Wheeler, Gloria. 1996. "An Empirical Study of Ethical Predispositions" in *Journal of Business Ethics*, vol 15, no 9.
- Brown, Roger. 1986. *Social Psychology: The Second Edition*. The Free Press, New York.
- Brunsson, Nils. 1989. *The Organization of Hypocrisy*. John Wiley and Sons, Chichester, UK.
- Bråkenhielm, Carl Reinhold. 1994. Artikel i Uddenberg et al. (eds). *Biologi och livsåskådning*. Natur och kultur, Stockholm.
- Buchanan, Allen. 1991. *Secession - the morality of political divorce*. Westview Press, San Francisco.
- Camerer, Colin & Thaler, Richard. 1995. "Anomalies - Ultimatums, Dictators and Manners" In: *Journal of Economic Perspectives*, vol 9, no 2, pp 209-219.
- Campbell, Donald. 1975. "On the Conflicts Between Biological and Social Evolution and Between Psychology and Moral Tradition." in *American Psychologist*, December, pp 1101-1126.

- Carter, John & Irons, Michael. 1991 "Are Economists Different, and If So, Why?" In: *Journal of Economic Perspectives* vol 5, no 2 (Spring)
- Christie, R and Geis, F. 1970. *Studies in Machiavellianism*. Academic Press, New York.
- Cialdini, Robert B. 1988. *Influence: Science and Practice*. Scott, Foresman and Company, Glenview.
- Davis, D. & Holt, C. 1993. *Experimental Economics* Princeton University Press, Princeton NJ.
- Dawes, Robyn. 2001. *Everyday Irrationality : How Pseudo-Scientists, Lunatics and the Rest of Us Systematically Fail to Think Rationally*. Westview Press, Boulder, Colo.
- den Uyl, Douglas. 1991. *The Virtue of Prudence*. Peter Lang, New York.
- Eagly, Alice & Chaiken, Shelly. 1993, *The Psychology of Attitudes*. HBJ College Publishers, New York.
- Eastman, Kevin, Jasqueline Eastman and Alan Eastman. 1996. "The Ethics of Insurance Professionals: Comparisson of Personal versus Professional Ethics" In: *Journal of Business Ethics*, vol 15, no 9.
- Fishbein, m. & Ajzen, I. 1975. *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Addison-Wesley, Reading, MA.
- Frank, R H, Gilovich, T & Regan, D T. 1993. "Does Studying Economics Inhibit Cooperation?" *Journal of Economic Perspectives*, vol 7, no 2, pp 159-171.
- Friedman, Milton. 1985. In: Walter Block et al. (eds) *Morality of the Market*. The Frazer Institute, Vancouver.
- Gauthier, David. 1986. *Morals by Agreement*. Clarendon Press, Oxford.
- Gauthier, David. 1990. *Moral Dealing - Contract, Ethics and Reason* Cornell University Press, London.
- Grether, D & Plott, C. 1979. ' Economic Theory of Choice and the Preference Reversal Phenomenon' In: *American Economic Review*, vol 69, no 4, pp 623-638.
- Harrison, Glenn. 1989. "Theory and Misbehavior of First-Price Auctions" in *American Economic Review*, September.
- Harrison, Glenn. 1992. "Theory and Misbehavior of First-Price Auctions: Reply." in *The American Economic Review*, vol 82, no 5.
- Harrison, Glenn. 1994. 'Expected Utility Theory and the Experimentalists' *Empirical Economics*, vol 19, no 2.

- Holmes, Stephen. 1993. *The Anatomy of Antiliberalism*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Hume, David. 1740/1973. *A Treatise of Human Nature*. Oxford University Press, Oxford.
- Hume, David. 1777/1975. *Enquiries Concerning Human Understanding and Concerning the Principles of Morals*. Oxford University Press, Oxford.
- Jennergren, Peter. 1997. Doktorandkurs HHS i ekonomisk analys.
- Johannesson, Magnus & Persson, Björn. 2001. 'Non-reciprocal altruism in dictator games' In: Persson *Essays on Altruism and Health Care Markets*. EFI, Stockholm.
- Kant, Immanuel. 1797/1983. *Ethical Philosophy*. Hackett, Indianapolis.
- Kahneman, Daniel, Jack Knetsch and Richard Thaler. 1986. "Fairness and the Assumptions of Economics." *Journal of Business* 59, pp 285-300.
- Krebs. 1970. Discussed in *Human Altruism and Sociobiological fitness*. by J. Hill 1984 Academic Press Inc.
- Levinas, Emmanuel. 1993. *Etik och oändlighet*. Östlings bokförlag, Stockholm.
- McDonald, Gael & Pak, Patrick. 1996. "It's All Fair in Love, War and Business: Cognitive Philosophies in Ethical Decision Making." in *Journal of Business Ethics*, vol 15, no 9.
- Machiavelli, Niccolò. 1513/ 1987. *Fursten (Il Principe)*. Natur och Kultur, Stockholm.
- Milgram, Stanley. 1974. *Obedience to Authority*. Harper & Row, New York.
- Mill, John Stuart & Bentham, Jeremy. 1863/1987. *Utilitarianism and Other Essays*. Penguin, New York.
- Morgan, Gareth (ed). 1983. *Beyond Method*. Sage Publications, New York.
- Muncy, J.A. & Vitell, S.J. 1992. "An Investigation of the Ethical Beliefs of the Final Consumer" in *Journal of Business Research*, vol 24, no 4, pp 297-311.
- Norberg, Peter. 2001. *Finansmarknadens amoralitet och det kalvinistiska kyrkorummet*. EFI, Stockholm.
- Nozick, Robert. 1986. *Anarki, stat och utopi*. Ratio, Stockholm.
- Petrinokov, Lewis & O'Neill, Patricia. 1996. "Influence of wording and framing - Effects on moral intuitions" *Ethology and Sociobiology*, 17, pp 145-171.

- Pettersson, Thorleif. 1988. *Bakom dubbla lås. En studie om små och långsamma värderingsförändringar*. Institutet för framtidsstudier, Stockholm.
- Rand, Ayn. 1961. *The Virtue of Selfishness*. The New American Library, New York.
- Rawls, John. 1971. *A Theory of Justice*. Oxford University Press, Oxford.
- Ruse, Michael. 1986. *Taking Darwin Seriously - A Naturalistic Approach to Philosophy*. Blackwell, Oxford.
- Selart, Marcus. 1999. 'Rättvisa och resursfördelning.' Föredrag Psykologiiinstitutionen, Stockholms universitet, 12 april.
- Schelling, Thomas. 1960/1969. *The Strategy of Conflict*. Oxford University Press, Oxford.
- Slembeck, Tilman. 1999. 'Reputation and Fairness' University of St Gallen, discussion paper no 9903 & 9904, Germany.
- Smith, Vernon. 1982. "Microeconomic systems as an experimental Science" in *American Economic Review*, December.
- Smith, V. & Walker J. 1993. 'Money Rewards and Decision Costs' *Econ Inquiry*, April, pp 237-244.
- Sjöberg, Lennart & Winroth, Elisabeth. 1986. 'Risk, moral value of actions, and mood.' *Scandinavian Journal of Psychology*, 27, pp 191-208.
- Sjöberg, Lennart & Drottz-Sjöberg, Britt-Marie. 1993. 'Moral value, risk and risk tolerance.' IIASA workshop, Laxenburg, Austria June 20-22.
- Sjöberg, Lennart 1993 "Life-Styles and Risk Perception" *Risk Research Report*, no 14.
- Smart, J. J. C. & Bernard Williams. 1982. *Utilitarianism, for and against*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Ståhl, Ingolf. 1994. "Testing the validity of game theoretical rationality. Experiments on three two-person games" *EFI Research Paper*, No 6543.
- Ståhl, Ingolf. 1997. 'Vem tjänar på spelteorin?' *Ekonomisk debatt*, årg 25, nr 2.
- Taylor, Michael. 1987. *The Possibility of Cooperation*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Till, Bastian. 1998. "Schindler eller Eichman - Dygd eller plikt?" OM, no 1.
- Trivers, Robert L. 1971. 'The evolution of reciprocal altruism.' *Quarterly Review of Biology*, 46, pp 35-57.
- Trollestad, Claes. 2000. *Etik och organisationskulturer*. Svenska förlaget, Stockholm.

- Tullberg, Jan. 1997. "Är ekonomer dåliga på att samarbeta?" i *Ekonomisk debatt*, årg 25, nr 2, 97-103.
- Tversky, a & Kahneman, D. 1981. "The framing of decisions and the psychology of choice" *Science*, 211, pp 453-463
- Wildavsky, A. & Dake, K. 1990. 'Theories of risk perception: who fears what and why?' *Dædalus*, 119(4): pp 42-60.
- Wedin, Åke & Block, Eskil 1993. *Flyktingpolitik i analys*. Cruz del Sur, Torsby.
- Öhlander, Folke. 1997. Seminarium Handelshögskolan 27 januari.

Bilaga A Kompletta frågor i komprimerad form

- Q1. Man bör ta lika mycket hänsyn till en annan persons intressen som till sina egna.
- Q2. Människor har ett högre värde än djur.
- Q3. Man har inte rätt att i första hand gynna sina egna intressen.
- Q4. Var och en har i första hand ansvar för sitt eget liv, inte andras.
- Q5. Sedvänjor har en stark moralisk kraft.
- Q6. Sociala regler bör främst handla om att hjälpa dem som har det svårt.
- Q7. Om någon gör Dig en tjänst föreligger det en moralisk plikt att återgälda, inte bara tacka och ta emot.
- Q8. Den som har mindre än andra av något har en moralisk rättighet att få mer
- Q9. Det finns ingen bra regel om lögn, utan om den är moralisk eller omoralisk beror på situationen.
- Q10. Den som är rik har en skyldighet att hjälpa den som är fattig.
- Q11. Man är moraliskt skyldig att följa samhällets regler, även om man tycker att de är fel.
- Q12. På vilket sätt vill Du uppfattas av Dina arbetskamrater? En person som samarbetar - men bara om andra också bjuder till.
- Q13. Det moraliskt rätta alternativet - det man bör välja - är det som ger 'största möjliga lycka för det största möjliga antal människor'.
- Q14. En person skall betala igen 300 kr som han lånat av en vän. På posten finns det inbetalningskort till Röda korset till förmån för en katastrofsituation i tredje världen. Personen känner starkt för detta och beslutar sig för att skjuta upp återbetalningen till vännen och skickar pengarna till Röda korset istället. Detta var ett bra beslut.
- Q15. Du får en dyrbar present av en vän. Man kan bedöma en sådan situationen på olika sätt. Hur väl stämmer den här reaktionen med Din? Du vill gärna ge något som motsvarar det Du får, men nu blir Dina kostnader onödigt omfattande. En mindre present hade varit bättre.
- Q16. Vad som är en rimlig lojalitet mellan arbetsgivare och arbetstagare kan bedömas olika. Är lönen okej så bör arbetstagaren stanna även om han får ett bättre erbjudande av ett annat företag.
- Q17. Även om arbetslöshetsunderstöd inte leder till någon skyldighet enligt lagen att återbetala, så finns ändå en sådan moralisk skyldighet. Man bör betala genom skatt i förhand eller i

- efterhand. Ingen rättighet utan att det också finns en skyldighet.
- Q18. Du har en skyldighet att vittna inför domstol. Om Du inte gör det riskerar Du böter och kan bli kallad till en ny rättegång. Att vittna borde istället vara frivilligt.
- Q19. Relationen mellan företag och anställda kan vara mer fast och långsiktig som i japanska storföretag eller mer rörlig med färre band som i amerikanskt näringsliv. Den amerikanska modellen med stor rörlighet är bra.
- Q20. En del skattepengar går till u-landsbistånd. Val av mottagarländer och utformningen av biståndet kan ske på olika sätt. Pengarna bör gå till de fattigaste länderna utan att man ställer några villkor.
- Q21. Vad som är en rimlig lojalitet mellan arbetsgivare och arbetstagare kan bedömas olika. Är lönen okej så stannar jag även om jag får ett bättre erbjudande av ett annat företag.
- Q22. En äldre bekant ber om råd hur hon skall fördela pengar mellan sina vuxna barn. Vad tycker Du om följande råd? Ge mer pengar till det barn som behöver pengarna mest; det som har minst.
- Q23. Man förväntar sig knappast vänskap från alla personer man kommer i kontakt med. En person som Du snarast ser som en ovän gör dig plötsligt en större tjänst. Besvärligt - jag vill inte påbörja en vänskapsrelation, men att inte återgälda tjänsten är inte heller rätt.
- Q24. Hur brukar Du bedöma Dina arbetskamrater? Är följande beskrivning positiv för Din bedömning av honom/henne? En person som samarbetar - men bara om andra också bjuder till.

Parfrågor

- Inl Ett samhälle som skulle präglas av en moral dominerad av värden som ömsesidighet och lojalitet kan värderas på olika sätt. I vilken mån instämmer Du i följande två bedömningar.
- Q25. Moralen bör inte innehålla så mycket mer än lojalitet och ömsesidighet.
- Q26. Ömsesidighet räcker inte. Många kan inte ge tillbaka men behöver hjälp. Bara osjälviskhet kan radikalt förbättra vår tillvaro.
- Q27. Det finns en moralisk plikt att i största möjliga utsträckning hjälpa sina medmänniskor.
- Q28. Moralisk plikt handlar inte i första hand om att hjälpa sina medmänniskor, utan om att inte svika samarbeten.

- Q29 . Regler som syftar till ömsesidighet har en stark moralisk kraft även när de går emot det egna intresset.
- Q30. Regler som syftar till omfördelning har en stark moralisk kraft även när de går emot det egna intresset.
- Q31. Moraliska principer bör vara sådana som faktiskt följs.
- Q32. Moraliska principer bör vara en sorts ambitiösa mål att sträva mot.
- Q33. Jesu budskap om att älska sina fiender är en riktig moralisk målsättning.
- Q34. Man har en skyldighet att löna gott med gott. Men det är också moraliskt rätt att löna ont med ont - inte att "vända andra kinden till".

Trippelfrågor

- Inl. Om Du skulle lyfta fram en bärande moralprincip som är viktig för dig; hur bedömer Du de följande tre förslagen?
- Q35 Egenintresse. Bra moral är den som inte är ett tillhygge för moralister. Möjligheten att i frihet besluta själv är viktigast.
- Q36 Ömsesidighet. Moral är till för att reglera mänskligt samlevnad till ömsesidig nytta.
- Q37 Osjälviskhet. Moralen är till för att betona omsorg om andra. Denna osjälviska omtanke är det centrala.
- Inl. Vilken inställning visar Du bland vänner
- Q38 Ibland förekommer det faktiskt gratis måltider. Det är inget fel i det, utan jag bjuder på mig själv istället.
- Q39 Jag bjuder gärna på middag, men det måste vara en ungefärlig balans på längre sikt.
- Q40 Jag bjuder gärna på middag och blir det mest jag som bjuder är det okej.
- Inl. På längre sikt kan det ske en del samhällsförändringar. När ett mönster väl etablerats så kan det gälla många områden och under lång tid. De generella effekterna för dig kan bli olika. Vad anser Du om följande tre bedömningar av tre olika utvecklingsalternativ?
- Q41 Ett samhälle som kännetecknades av mer ömsesidigt samarbete till båda parter fördel skulle vara ett samhälle i vilket jag skulle få det bättre.

Q42 Ett samhälle där de som har mycket osjälviskt gav till dem som hade mindre skulle skapa ett samhälle som skulle vara bättre för mig.

Q43 Ett samhälle där var och en i högre utsträckning tilläts söka det bästa för sig själv vore ett samhälle som vore bättre för mig.

Bakgrundsvariabler

Q44 Fråga om födelseår

Q45 Fråga om kön

Q46 Fråga om utbildningsnivå

Q47 Fråga om sysselsättning

Q48 Fråga om religiös uppfattning - religiös tro 1 eller högre poäng

Q49 Skala med politiska preferenser - vänster hög poäng

Bilaga B frågeformulär för Index1

Ruta för
kodmärke

Frågeformulär angående personlig inställning till olika förslag på normer och värderingar.

Undersökning av Jan Tullberg vid Handelshögskolan i Stockholm

Besvara följande frågor genom att kryssa i lämplig ruta som beskriver Din uppfattning. Ett kryss vid svarsalternativ 5 innebär ett instämmande med påståendet. Svarsalternativ 0 innebär att Du inte alls håller med. Genom svarsalternativen 1, 2, 3 och 4 kan Du precisera ett mer moderat svar. Svarsalternativ 3 innebär att Du tycker att det ligger något i påståendet. I de lite längre frågorna är det påstående Du skall ta ställning till understrykt för att betona det centrala.

Det är önskvärt att Du söker ge ett svar även om ett påstående får olika svar beroende på det sammanhang Du sätter det i. Ta det sammanhang Du först tänker på och gör en bedömning. Försök att ge ett svar på alla frågor och undvik helst 'vet ej' alternativet.

	instämmer			instämmer ej		
1. Man bör ta lika mycket hänsyn till en annan persons intressen som till sina egna.	☐ 5	☐ 4	☐ 3	☐ 2	☐ 1	☐ 0 ☐ Vet ej
2. Människor har ett högre värde än djur.	☐ 5	☐ 4	☐ 3	☐ 2	☐ 1	☐ 0 ☐ Vet ej
3. Man har inte rätt att i första hand gynna sina egna intressen.	☐ 5	☐ 4	☐ 3	☐ 2	☐ 1	☐ 0 ☐ Vet ej
4. Var och en har i första hand ansvar för sitt eget liv, inte andras.	☐ 5	☐ 4	☐ 3	☐ 2	☐ 1	☐ 0 ☐ Vet ej
5. Sedvänjor har en stark moralisk kraft.	☐ 5	☐ 4	☐ 3	☐ 2	☐ 1	☐ 0 ☐ Vet ej
6. Sociala regler bör främst handla om att hjälpa dem som har det svårt.	☐ 5	☐ 4	☐ 3	☐ 2	☐ 1	☐ 0 ☐ Vet ej
7. Om någon gör Dig en tjänst föreligger det en moralisk plikt att återgälda, inte bara tacka och ta emot.	☐ 5	☐ 4	☐ 3	☐ 2	☐ 1	☐ 0 ☐ Vet ej

8. Den som har mindre än andra av något har en moralisk rättighet att få mer.	instämmer 5 4 3	instämmer ej 2 1 0 Vet ej
9. Det finns ingen bra regel om lögn, utan om den är moralisk eller omoralisk beror på situationen.	5 4 3	2 1 0 Vet ej
10. Den som är rik har en skyldighet att hjälpa den som är fattig.	5 4 3	2 1 0 Vet ej
11. Man är moraliskt skyldig att följa samhällets regler, även om man tycker att de är fel.	5 4 3	2 1 0 Vet ej
12. På vilket sätt vill Du uppfattas av Dina arbetskamrater? En person som samarbetar - men bara om andra också bjuder till.	5 4 3	2 1 0 Vet ej
13. Det moraliskt rätta alternativet - det man bör välja - är det som ger 'största möjliga lycka för det största möjliga antal människor'.	5 4 3	2 1 0 Vet ej
14. En person skall betala igen 300 kr som han lånat av en vän. På posten finns det inbetalningskort till Röda korset till förmån för en katastrofsituation i tredje världen. Personen känner starkt för detta och beslutar sig för att skjuta upp återbetalningen till vännen och skickar pengarna till Röda korset istället. <u>Detta var ett bra beslut.</u>	5 4 3	2 1 0 Vet ej
15. Du får en dyrbar present av en vän. Man kan bedöma en sådan situationen på olika sätt. Hur väl stämmer den här reaktionen med Din? Du vill gärna ge något som motsvarar det Du får, men nu blir Dina kostnader onödigt omfattande. <u>En mindre present hade varit bättre.</u>	5 4 3	2 1 0 Vet ej
16. Vad som är en rimlig lojalitet mellan arbetsgivare och arbetstagare kan bedömas olika. <u>Är lönen okej så bör arbetstagaren stanna även om han får ett bättre erbjudande av ett annat företag.</u>	5 4 3	2 1 0 Vet ej

17. Även om arbetslöshetsunderstöd inte leder till någon skyldighet enligt lagen att återbetala, så finns ändå en sådan moralisk skyldighet. Man bör betala genom skatt i förhand eller i efterhand. <u>Ingen rättighet utan att det också finns en skyldighet.</u>	instämmer	instämmer							
	α5	α4	α3	α2	α1	α0			α Vet ej
18. Du har en skyldighet att vittna inför domstol. Om Du inte gör det riskerar Du böter och kan bli kallad till en ny rättegång. <u>Att vittna borde istället vara frivilligt.</u>	α5	α4	α3	α2	α1	α0			α Vet ej
19. Relationen mellan företag och anställda kan vara mer fast och långsiktig som i japanska storföretag eller mer rörlig med färre band som i amerikanskt näringsliv. <u>Den amerikanska modellen med stor rörlighet är bra.</u>	α5	α4	α3	α2	α1	α0			α Vet ej
20. En del skattepengar går till u-landsbistånd. Val av mottagarländer och utformningen av biståndet kan ske på olika sätt. <u>Pengarna bör gå till de fattigaste länderna utan att man ställer några villkor.</u>	α5	α4	α3	α2	α1	α0			α Vet ej
21. Vad som är en rimlig lojalitet mellan arbetsgivare och arbetstagare kan bedömas olika. <u>Är lönen okej så stannar jag även om jag får ett bättre erbjudande av ett annat företag.</u>	α5	α4	α3	α2	α1	α0			α Vet ej
22. En äldre bekant ber om råd hur hon skall fördela pengar mellan sina vuxna barn. Vad tycker Du om följande råd? <u>Ge mer pengar till det barn som behöver pengarna mest; det som har minst.</u>	α5	α4	α3	α2	α1	α0			Vet ej α
23. Man förväntar sig knappast vänskap från alla personer man kommer i kontakt med. En person som Du snarast ser som en ovän gör dig plötsligt en större tjänst. <u>Besvärligt - jag vill inte påbörja en vänskapsrelation, men att inte återgälda tjänsten är inte heller rätt.</u>	α5	α4	α3	α2	α1	α0			α Vet ej
24. Hur brukar Du bedöma Dina arbetskamrater? Är följande beskrivning positiv för Din bedömning av honom/henne? <u>En person som samarbetar - men bara om andra också bjuder till</u>	α5	α4	α3	α2	α1	α0			α Vet ej

Parfrågor

I de följande frågorna finns det två olika svarsalternativ som berör samma område. Det är dock inte nödvändigtvis så att de två förslagen står i ett direkt motsatsförhållande. Du bör bedömma varje förslag för sig. I vilken mån instämmer Du? Läs gärna igenom båda frågorna innan Du svarar.

	instämmer					instämmer ej	
25. Ett samhälle som skulle präglas av en moral dominerad av värden som ömsesidighet och lojalitet kan värderas på olika sätt. I vilken mån instämmer Du i följande två bedömningar.							
A. Moralen bör inte innehålla så mycket mer än lojalitet och ömsesidighet.	5	4	3	2	1	0	Vet ej
B. Ömsesidighet räcker inte. Många kan inte ge tillbaka men behöver hjälp. Bara osjälviskhet kan radikalt förbättra vår tillvaro.	5	4	3	2	1	0	Vet ej
27 A. Det finns en moralisk plikt att i största möjliga utsträckning hjälpa sina medmänniskor.	5	4	3	2	1	0	Vet ej
B. Moralisk plikt handlar inte i första hand om att hjälpa sina medmänniskor, utan om att inte svika samarbeten.	5	4	3	2	1	0	Vet ej
29 A. Regler som syftar till ömsesidighet har en stark moralisk kraft även när de går emot det egna intresset.	5	4	3	2	1	0	Vet ej
B. Regler som syftar till omfördelning har en stark moralisk kraft även när de går emot det egna intresset.	5	4	3	2	1	0	Vet ej
31 A. Moraliska principer bör vara sådana som faktiskt följs.	5	4	3	2	1	0	Vet ej
B. Moraliska principer bör vara en sorts ambitiösa mål att sträva mot.	5	4	3	2	1	0	Vet ej
33 A. Jesu budskap om att älska sina fiender är en riktig moralisk målsättning.	5	4	3	2	1	0	Vet ej
B. Man har en skyldighet att löna gott med gott. Men det är också moraliskt rätt att löna ont med ont - inte att "vända andra kinden till".	5	4	3	2	1	0	Vet ej

instämmer

instämmer ej

Trippelfrågor

I den följande gruppen är det tre olika förslag som anknyter till samma problemområde. Vi ber dig att bedöma i vilken utsträckning Du håller med var och ett av förslagen. 5 poäng är ett instämmande med ett påstående eller ja på frågan. 0 poäng är att Du har den motsatta uppfattningen.

35 Om Du skulle lyfta fram en bärande moralprincip som är viktig för dig; hur bedömer Du de följande tre förslagen?

instämmer

instämmer ej

A Egenintresse. Bra moral är den som inte är ett tillhygge för moralister. Möjligheten att i frihet besluta själv är viktigast.

5

4

3

2

1

0

□ Vet ej

B Ömsesidighet. Moral är till för att reglera mänskligt samlevnad till ömsesidig nytta.

5

4

3

2

1

0

□ Vet ej

C Osjälviskhet. Moralen är till för att betona omsorg om andra. Denna osjälviska omtanke är det centrala.

5

4

3

2

1

0

□ Vet ej

38. Vilken inställning visar Du bland vänner

A Ibland förekommer det faktiskt gratis måltider. Det är inget fel i det, utan jag bjuder på mig själv istället.

5

4

3

2

1

0

□ Vet ej

B Jag bjuder gärna på middag, men det måste vara en ungefärlig balans på längre sikt.

5

4

3

2

1

0

□ Vet ej

C Jag bjuder gärna på middag och blir det mest jag som bjuder är det okej.

5

4

3

2

1

0

□ Vet ej

41. På längre sikt kan det ske en del samhällsförändringar. När ett mönster väl etablerats så kan det gälla många områden och under lång tid. De generella effekterna för dig kan bli olika. Vad anser Du om följande tre bedömningar av tre olika utvecklingsalternativ?

	instämmer			instämmer ej		
A Ett samhälle som kännetecknades av mer ömsesidigt samarbete till båda parter fördel skulle vara ett samhälle i vilket jag skulle få det bättre.	5	4	3	2	1	0
						Vet ej
B Ett samhälle där de som har mycket osjälviskt gav till dem som hade mindre skulle skapa ett samhälle som skulle vara bättre för mig.	5	4	3	2	1	0
						Vet ej
C Ett samhälle där var och en i högre utsträckning tilläts söka det bästa för sig själv vore ett samhälle som vore bättre för mig	5	4	3	2	1	0
						Vet ej

Bakgrundsdata

Födelseår

19

Kön

☐ Man

♂ Kyinna

Utbildning

☐ Grundskola/folkskola

- ✧ Yrkesskola eller motsvarande

- ☒ 3- eller 4-årigt gymnasium

☒ Vissa universitetsstudier

- ☐ Akademisk examen

☐ Annan utbildning

Sysselsättning

✧ Studierende

☐ Arbetare

☒ Tjänsteman

☐ Arbetslös

☒ Pensionär

☐ Annan sysselsättning

Religiös uppfattning

☒ Ateist

✧ Kristen

☐ Annan tro

Politisk uppfattning

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Vänster

Höger

Bilaga C Koppling Index1 till frågorna

INTEGRITET

Instämmer

- Q4 (Ansvar för eget liv, inte andras)
- Q18 (Att vittna borde vara frivilligt)
- Q19 (USAmodellen är bra)
- Q25 (Moralen som lojalitet och ömsesidig)
- Q28 (Att inte svika samarbeten)
- Q29 (Ömsesidighet även mot eget intresse)
- Q31 (Faktiska principer att följa)
- Q35 (Egenintresse bärande princip)
- Q38 (Jag bjuder på mig själv istället)

Instämmer ej

- Q1 (Lika hänsyn till andras intressen)
- Q3 (Inte gynna sina egna intressen)
- Q6 (Regler för dem som har det svårt)
- Q7 (Moralisk plikt att återgälda)
- Q8 (Den med mindre har rätt till mer)
- Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)
- Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)
- Q14 (Pengar till Röda korset, ej till lån)
- Q15 (En mindre present vore bättre)
- Q16 (Stanna trots löneöverbud, andra)
- Q20 (U-hjälp utan villkor)
- Q21 (Stanna trots löneöverbud, själv)
- Q22 (Barnstöd till mest behov)
- Q23 (Besvärligt med tjänst från ovän)
- Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)
- Q30 (Omfördelning även mot eget intresse)
- Q32 (Ambitiösa mål som strävan)
- Q33 (Jesus, älska sina fiender)
- Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
- Q39 (Ungefärlig balans på längre sikt)
- Q40 (Okej om jag bjuder mest)

RECIPROCITET

Instämmer

- Q7 (Moralisk plikt att återgälda)
- Q12 (Villkorat samarbete, själv)
- Q15 (En mindre present vore bättre)
- Q16 (Stanna trots löneöverbud, andra)
- Q17 (Ingen rättighet utan skyldighet)
- Q21 (Stanna trots löneöverbud, själv)
- Q23 (Besvärligt med tjänst från ovän)
- Q24 (Villkorat samarbete, andra)
- Q25 (Moralen som lojalitet och ömsesidig)
- Q28 (Att inte svika samarbeten)
- Q29 (Ömsesidighet även mot eget intresse)
- Q31 (Faktiska principer att följa)
- Q34 (Talionprincipen)
- Q36 (Ömsesidighet bärande princip)
- Q39 (Ungefärlig balans på längre sikt)

Instämmer ej

- Q6 (Regler för dem som har det svårt)
- Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)
- Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)
- Q14 (Pengar till Röda korset, ej till lån)
- Q18 (Att vittna borde vara frivilligt)
- Q19 (USAmodellen är bra)
- Q20 (U-hjälp utan villkor)
- Q22 (Barnstöd till mest behov)
- Q26 (Ömsesidighet räcker inte - osjälvisk)
- Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)
- Q30 (Omfördelning även mot eget intresse)
- Q32 (Ambitiösa mål som strävan)
- Q33 (Jesus, älska sina fiender)
- Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
- Q38 (Jag bjuder på mig själv istället)
- Q40 (Okej om jag bjuder mest)

ALTRUISM

Instämmer

- Q1 (Lika hänsyn till andras intressen)
- Q3 (Inte gynna sina egna intressen)
- Q6 (Regler för dem som har det svårt)
- Q8 (Den med mindre har rätt till mer)
- Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)
- Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)
- Q14 (Pengar till Röda korset, ej till lån)
- Q20 (U-hjälp utan villkor)
- Q22 (Barnstöd till mest behov)
- Q26 (Ömsesidighet räcker inte - osjälvisk)
- Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)
- Q30 (Omfördelning även mot eget intresse)
- Q32 (Ambitiösa mål som strävan)
- Q33 (Jesus, älska sina fiender)
- Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
- Q38 (Jag bjuder på mig själv istället)
- Q40 (Okej om jag bjuder mest)

Instämmer ej

- Q4 (Ansvar för eget liv, inte andras)
- Q12 (Villkorat samarbete, själv)
- Q15 (En mindre present vore bättre)
- Q17 (Ingen rättighet utan skyldighet)
- Q23 (Besvärligt med tjänst från ovän)
- Q24 (Villkorat samarbete, andra)
- Q25 (Moralen som lojalitet och ömsesidig)
- Q28 (Att inte svika samarbeten)
- Q29 (Ömsesidighet även mot eget intresse)
- Q31 (Faktiska principer att följa)
- Q34 (Talionprincipen)
- Q35 (Egenintresse bärande princip)
- Q36 (Ömsesidighet bärande princip)
- Q39 (Ungefärlig balans på längre sikt)

Bilaga D Korrelation mellan frågorna i enkäten

Korrelation på minst 0.35 och enstjärnig signifikans enligt Pearson, tvåsvansad.

Positiv korrelation

Q1 (Lika hänsyn till andras intressen)	Q3 (Inte gynna sina egna intressen)
Q1 (Lika hänsyn till andras intressen)	Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)
Q1 (Lika hänsyn till andras intressen)	Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)
Q3 (Inte gynna sina egna intressen)	Q30 (Omfördelning även mot eget intresse)
Q3 (Inte gynna sina egna intressen)	Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
Q6 (Regler för dem som har det svårt)	Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
Q8 (Den med mindre har rätt till mer)	Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)
Q8 (Den med mindre har rätt till mer)	Q14 (Pengar till Röda korset, ej till lån)
Q8 (Den med mindre har rätt till mer)	Q20 (U-hjälp utan villkor)
Q8 (Den med mindre har rätt till mer)	Q22 (Barnstöd till mest behov)
Q8 (Den med mindre har rätt till mer)	Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)	Q26 (Ömsesidighet räcker inte - osjälvisk)
Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)	Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)
Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)	Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
Q12 (Villkorat samarbete, själv)	Q24 (Villkorat samarbete andra)
Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)	Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)
Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)	Q30 (Omfördelning även mot eget intresse)
Q14 (Pengar till Röda korset, ej till lån)	Q22 (Barnstöd till mest behov)
Q14 (Pengar till Röda korset, ej till lån)	Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
Q16 (Stanna trots löneöverbud, andra)	Q21 (Stanna trots löneöverbud, själv)
Q25 (Moralen som lojalitet och ömsesidig)	Q35 (Egenintresse bärande princip)
Q26 (Ömsesidighet räcker inte - osjälvisk)	Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)
Q26 (Ömsesidighet räcker inte - osjälvisk)	Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)	Q30 (Omfördelning även mot eget intresse)
Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)	Q33 (Jesus, älska sina fiender)
Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)	Q37 (Osjälviskhet bärande princip)
Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)	Q40 (Okej om jag bjuder mest)
Q29 (Ömsesidighet även mot eget intresse)	Q36 (Ömsesidighet bärande princip)
Q30 (Omfördelning även mot eget intresse)	Q37 (Osjälviskhet bärande princip)

Negativ korrelation

Q4 (Ansvar för eget liv, inte andras)	Q10 (Den rike skall hjälpa den fattige)
Q8 (Den med mindre har rätt till mer)	Q35 (Egenintresse bärande princip)
Q25 (Moralen som lojalitet och ömsesidig)	Q26 (Ömsesidighet räcker inte - osjälvisk)
Q31 (Faktiska principer att följa)	Q32 (Ambitiösa mål som strävan)
Q33 (Jesus, älska sina fiender)	Q34 (Talionprincipen)
Q39 (Ungefärlig balans på längre sikt)	Q40 (Okej om jag bjuder mest)

Alla samband i överensstämmelse med modellen

Bilaga E. Nya frågor till Index2

E 1 De nya frågorna i komprimerad form

Inl. En person du känner gör dig en tjänst som har ett visst ekonomiskt värde.

Q50 Det är skönt att betala honom och inte stå i skuld.

Q51 Ett krav på gentjänst är inte så mycket en börda som ett band i en personlig relation. Balans på lång sikt är önskvärd, men inte 'nollställning'.

Inl. En person har betett sig ojust mot dig, men det har nu ingen ytterligare effekt utan är en historia som du kan dra ett steck över eller reagera mot av principiella eller psykologiska skäl.

Q52 Kritik/bråk leder inte till något positivt. Det blir bara så att jag ökar på min egen irritation ännu mer. Dra ett streck, gå vidare.

Q53 Det är rätt att bråka lite. Ytterligare besvär för mig själv, men han bör få svettas lite för sitt beteende - inte komma undan utan någon kritik.

Inl. Du har bokat in en lunch med en kompis. Ett nyt lunchalternativ dyker upp och konkurrerar om samma tid.

Q54 Är det nya alternativet mer intressant så är det rätt att söka ändra på det första beslutet.

Q55 Endast i extrema fall ändras den första tiden. Avtal skall hållas.

Inl. Du skall köpa en begagnad cykel. Du har att välja mellan en affär med begagnade cyklar eller köp utav en vän.

Q56 Det är bäst att inte blanda vänskap och affärer.

Q57 Ett vänskapspris kan vara bra för oss båda, men framförallt är det önskvärt med en personlig istället för en mer opersonlig lösning.

Q58 En person är generös mot Dig men du har ingen omedelbar möjlighet till en gentjänst. Om du kan hjälpa en tredje person bör Du följa det goda exemplet och i Din tur hjälpa någon annan.

Q59 Du ser en person vara hygglig mot en annan person. Det goda exemplet bör belönas så att Du själv söker göra den generöse personen en tjänst.

E2 Frågorna i komplett form (Som ny femte sida frågeformuläret under 'parfrågor')

50. En person du känner gör dig en tjänst som har ett visst ekonomiskt värde.

- | | | | | | | |
|--|----|----|----|----|----------|----|
| A. Det är skönt att betala honom och inte stå i skuld. | α5 | α4 | α3 | α2 | α1 | α0 |
| | | | | | α Vet ej | |
| B. Ett krav på gentjänst är inte så mycket en börda som ett band i en personlig relation. Balans på lång sikt är önskvärd, men inte 'nollställning'. | α5 | α4 | α3 | α2 | α1 | α0 |
| | | | | | α Vet ej | |

52. En person har betett sig ojust mot dig, men det har nu ingen ytterligare effekt utan är en historia som du kan dra ett streck över eller reagera mot av principiella eller psykologiska skäl.

- | | | | | | | |
|--|----|----|----|----|----------|----|
| A. Kritik/bråk leder inte till något positivt. Det blir bara så att jag ökar på min egen irritation ännu mer. Dra ett streck, gå vidare. | α5 | α4 | α3 | α2 | α1 | α0 |
| | | | | | α Vet ej | |
| B. Det är rätt att bråka lite. Ytterligare besvär för mig själv, men han bör få svettas lite för sitt beteende - inte komma undan utan någon kritik. | α5 | α4 | α3 | α2 | α1 | α0 |
| | | | | | α Vet ej | |

54. Du har bokat in en lunch med en kompis. Ett nytt lunchalternativ dyker upp och konkurrerar om samma tid.

- | | | | | | | |
|---|----|----|----|----|----------|----|
| A. Är det nya alternativet mer intressant så är det rätt att söka ändra på det första beslutet. | α5 | α4 | α3 | α2 | α1 | α0 |
| | | | | | α Vet ej | |
| B. Endast i extrema fall ändras den första tiden. Avtal skall hållas. | α5 | α4 | α3 | α2 | α1 | α0 |
| | | | | | α Vet ej | |

56. Du skall köpa en begagnad cykel. Du har att välja mellan en affär med begagnade cyklar eller köp utav en vän.

- | | | | | | | |
|---|----|----|----|----|----------|----|
| A. Det är bäst att inte blanda vänskap och affärer. | α5 | α4 | α3 | α2 | α1 | α0 |
| | | | | | α Vet ej | |
| B. Ett vänskapspris kan vara bra för oss båda, men framförallt är det önskvärt med en personlig istället för en mer opersonlig lösning. | α5 | α4 | α3 | α2 | α1 | α0 |
| | | | | | α Vet ej | |

58 A. En person är generös mot Dig men du har ingen omedelbar möjlighet till en gentjänst. Om du kan hjälpa en tredje person bör Du följa det goda exemplet och i Din tur hjälpa någon annan.

- | | | | | | | |
|---|----|----|----|----|----------|----|
| B. Du ser en person vara hygglig mot en annan person. Det goda exemplet bör belönas så att Du själv söker göra den generöse personen en tjänst. | α5 | α4 | α3 | α2 | α1 | α0 |
| | | | | | α Vet ej | |

E3 Tillägsfrågorna och de tre typklasserna

INTEGRITET

Instämmer

- Q50 (Betala och inte stå i skuld)
- Q52 (Dra ett streck, gå vidare)
- Q54 (Ändra lunchbokningen)
- Q56 (Blanda inte vänskap och affärer)

Instämmer ej

- Q51 (Balans men inte 'nollställning')
- Q53 (Det är rätt att bråka lite)
- Q55 (Avtal skall hållas)
- Q57 (Personlig föreopers. lösning)
- Q58 (Hjälpa enligt föredöme)
- Q59 (Hjälpa just hjälparen)

RECIPROCITET

Instämmer

- Q51 (Balans men inte 'nollställning')
- Q53 (Det är rätt att bråka lite)
- Q55 (Avtal skall hållas)
- Q57 (Personlig föreopers. lösning)
- Q59 (Hjälpa just hjälparen)

Instämmer ej

- Q50 (Betala och inte stå i skuld)
- Q52 (Dra ett streck, gå vidare)
- Q54 (Ändra lunchbokningen)
- Q56 (Blanda inte vänskap och affärer)
- Q58 (Hjälpa enligt föredöme)

ALTRUISM

Instämmer

- Q52 (Dra ett streck, gå vidare)
- Q58 (Hjälpa enligt föredöme)
- Q59 (Hjälpa just hjälparen)

Instämmer ej

- Q53 (Det är rätt att bråka lite)

E 4 Korrelationer för de nya frågorna och överensstämmelse med modellen

Positiv korrelation

Enligt modellen

- Q6 (Regler för dem som har det svårt)
- Q17 (Ingen rättighet utan skyldighet)
- Q33 (Jesus, älska sina fiender)
- Q50 (Betala och inte stå i skuld)

- Q59 (Hjälpa just hjälparen)
- Q59 (Hjälpa just hjälparen)
- Q59 (Hjälpa just hjälparen)
- Q54 (Ändra lunchbokningen)

Motstridigt modellen

- Q13 (Största möjliga lycka för de flesta)
- Q17 (Ingen rättighet utan skyldighet)
- Q27 (Hjälpa sina medmänniskor)
- Q38 (Jag bjuder på mig själv istället)
- Q58 (Hjälpa enligt föredöme)

- Q50 (Betala och inte stå i skuld)
- Q58 (Hjälpa enligt föredöme)
- Q53 (Det är rätt att bråka lite)
- Q55 (Avtal skall hållas)
- Q59 (Hjälpa just hjälparen)

Negativ korrelation

Enligt modellen

- Q19 (USAmodellen är bra)
- Q25 (Moralen som lojalitet och ömsesidig)
- Q50 (Betala och inte stå i skuld)
- Q52 (Dra ett streck, gå vidare)
- Q54 (Ändra lunchbokningen)
- Q56 (Blanda inte vänskap och affärer)

- Q59 (Hjälpa just hjälparen)
- Q56 (Blanda inte vänskap och affärer)
- Q51 (Balans men inte 'nollställning')
- Q53 (Det är rätt att bråka lite)
- Q55 (Avtal skall hållas)
- Q57 (Personlig före ops. lösning)

Motstridigt modellen

- Q17 (Ingen rättighet utan skyldighet)
- Q18 (Att vittna borde vara frivilligt)
- Q18 (Att vittna borde vara frivilligt)
- Q20 (U-hjälp utan villkor)
- Q38 (Jag bjuder på mig själv istället)

- Q57 (Personlig före ops. lösning)
- Q52 (Dra ett streck, gå vidare)
- Q56 (Blanda inte vänskap och affärer)
- Q58 (Hjälpa enligt föredöme)
- Q54 (Ändra lunchbokningen)

Bilaga F Moment i experimentet

Introduktion

Den här försöket är en del av ett forskningsprojekt vid Handelshögskolan av Jan Tullberg. Försöket består av tre olika delar och beräknas ta ca 1.5 timme.

- Den första är ifyllande av formulär om attityder.
- Den andra delen är en ordtävling för att fördela rollerna i en serie spel.
- Det tredje delen består av en serie om tre fördelningsspel. I var och en av dessa skall 100 kr delas mellan Dig en motspelare.

Ersättning

Ersättning beror på resultat i de tre spelen. Som lägst kan Du få 0 kr i ersättning och som högst 300 kr. Erfarenhetsmässigt kommer de allra flesta att få mellan 100 och 200 kronor. Ersättningen utbetalas under nästa månad.

Sekretess

Alla Dina svar behandlas konfidentiellt och Din anonymitet skyddas. Det är endast när ersättningen skall beräknas i en datakörning som Ditt namn kopplas ihop med Dina svar.

Information

Instruktionerna kommer också i fortsättningen att ske både muntligt och skriftligen. Det kommer också att ges tillfälle till frågor.

Har Du någon fråga Du vill ställa nu?

Ruta för
kodmärke

Personformulär

Namn

Adress

Postadress

Postgironummer
(personkonto)

eller

Banknamn

kontonummer

Ordtävling.

Använd följande bokstäver och sök skapa så många ord som möjligt under 2 minuter. Orden skall vara på svenska. Namn godkänns inte. Orden får vara korta, dock minst två bokstäver. Bokstäverna får användas om och om igen, men de får inte dubbleras i samma ord. Felaktiga ord ger inga avdrag så låt fantasin flöda.

Exempel: Av bokstäverna Ö K E N kan man få poäng för ök, kö, ek, kön men inte för Ken (namn), ö (en ensam bokstav), eken (bara ett e i det givna ordet).

Har Du någon fråga Du vill ställa nu?

Bokstäverna Du skall använda är V Ä N L I G T

1.....

2.....

3.....

Spelregler

I detta spel skall 100 kr fördelas mellan två spelare. Den ena kallad Budgivaren föreslår en fördelning. Pengarna fördelas enligt Budgivarens förslag med en avgörande begränsning. Den andre spelaren - Svararen - skall få minst lika mycket som han/hon angivit som minimikrav. Om detta minimikrav inte uppfyllts (precis eller mer än väl) så får ingen av de två spelarna någonting alls.

Du kommer att lottas ihop med en annan person och den av er två som har den högsta poängen i ordtävlingen blir Budgivare och den med lägre poäng blir Svarare. Eftersom vi inte vet om Du blir Budgivare eller Svarare, då varken poängräkning eller lottning har utförts när vi nu övergår till fördelningsspelen, vill vi ha Dina svar för båda eventualiteterna.

De hundra kronorna kan bara fördelas i enheter om 5 kronor, dvs Du kan endast välja mellan följande belopp: 100-95-90-85-80-75-70-65-60-55-50-45-40-35-30-25-20-15-10-5-0.

Tre spel kommer att genomföras. Vid varje spel sker en ny lottning så Du får en ny motspelare.

Ruta för
kodmärke

Spel 1

Svar som Budgivare

Om jag blir Budgivare fördelar jag de hundra kronorna så att jag behåller kr och erbjuder kr till den som blir Svarare. (OBS Summan skall bli 100 kr.) Om Svararen kräver mer än vad som erbjudits av mig, kommer vi båda att få 0 kr.

Svar som Svarare

Om jag blir Svarare kräver jag kr.

Om Budgivaren erbjuder mig detta eller ett högre belopp får jag det belopp som Budgivaren erbjuder. Om Budgivaren erbjuder ett lägre belopp än vad jag nu kräver som minimum, så får vi båda 0 kr.

Regel för både Budgivare och Svarare

De hundra kronorna kan bara fördelas i enheter om 5 kronor, dvs Du kan endast välja mellan följande belopp:

100-95-90-85-80-75-70-65-60-55-50-45-40-35-30-25-20-15-10-5-0.

Är Du helt säker på att Du har förstått spelets regler?

Regeltest

Var vänlig och besvara följande två frågor som testar att Du förstått spelets regler

Om situationen uppstår - helt hypotetiskt - att Budgivaren föreslår 60 kr till sig själv och 40 kr till Svararen medan Svararen kräver minst 20 kronor för sig själv

Hur mycket får Budgivaren?

Hur mycket får Svararen?

En annan hypotetisk situation är att Budgivaren föreslår 70 kr till Budgivaren och 30 kr till Svararen medan Svararen kräver minst 40 kr till sig själv

Hur mycket får Budgivaren?

Hur mycket får Svararen?

Ytterligare frågor

Vad tror Du de andra spelarna i genomsnitt vill ha till sig själva? Det kan ses som en svår fråga om det är första gången Du spelar spelet. Tänk efter och gör en gissning efter bästa förmåga. Summan av de två beloppen behöver inte bli 100 kr.

Budgivaren föreslår åt sig själv kr

Svararen kräver att få minst kr

Vad tycker Du är en rättvis fördelning i spelet? Kanske också en svår fråga som behöver en kort reflektion innan Du gör din bedömning. Låt summan av de två beloppen bli 100 kr.

Budgivaren bör få kr

Svararen bör få kr

Spel 2

Återigen kommer två spelare att lottas ihop. I denna spelvariant är reglerna annorlunda då Svararen inte har någon rätt att ställa krav. Svararen blir inte ens tillfrågad, utan får exakt så mycket som Budgivaren beslutar att ge till honom/henne. Vem som blir Budgivare avgörs också denna gång av vem av er två som fått mest poäng i ordtävlingen.

Har Du någon fråga Du vill ställa nu?

Svar som Budgivare

Om jag blir Budgivare fördelar jag de hundra kronorna så att jag behåller kr och ger kr till Svararen. (Summan skall bli 100 kr.)

Inget svar önskas av Svararen

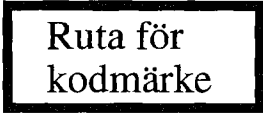
Spel 3

Ni två har lottats ihop och spelet är återigen av den första typen - Svararen minimikrav måste uppfyllas för att de 100 kronorna skall fördelas mellan spelarna enligt Budgivarens förslag. Först senare kommer det att klargöras vem av er två som blir Budgivare respektive Svarare. (Detta bestäms också denna gång av resultaten i ordtävlingen.) Ni har nu möjlighet att komma överens om en frivillig preliminär uppgörelse.

Ni har fem minuter på er att diskutera hur de 100 kr skall fördelas mellan Budgivare och Svarare. Ni kanske inte kommer överens, men om ni kommer överens så är överenskommelsen inte bindande. Efter diskussionen får ni enskilt fylla i era svar som såväl Budgivare som Svarare.

Tävlingsledningen beräknar sedan vem som blir Budgivare och vem som blir Svarare. Budgivarens förslag genomförs, om det inte är så att Svararen krävt mer än han/hon erbjuds - då får ingen av er två någonting i denna spelomgång.

Har Du någon fråga Du vill ställa nu?



Svarsformulärtill spel 3

Svar som Budgivare

Om jag blir Budgivare fördelar jag de hundra kronorna så att jag behåller kr och erbjuder kr till den som blir Svarare. (Summan skall bli 100 kr). Om Svararen kräver mer än vad som erbjudits av mig, kommer vi båda att få 0 kr.

Svar som Svarare

Om jag blir Svarare kräver jag kr.
Om Budgivaren erbjuder detta eller ett högre belopp åt mig så får jag det belopp som Budgivaren erbjuder. Om Budgivaren erbjuder ett lägre belopp än vad jag nu kräver så får vi båda 0 kr.

Känner ni varandra sedan tidigare	☐ ja	☐ nej	☐ oklart
Vi enades om en uppgörelse	☐ ja	☐ nej	☐ oklart
Mitt utgångsbud var	Budgivare.....kr	Svarare kr	
Motpartens utgångsbud var	Budgivare..... kr	Svararekr	
Uppgörelsens innehåll	Budgivare..... kr	Svararekr	

Jag framförde följande argument för mitt önskemål/krav
.....
.....
.....

Min motpart framförde följande argument för sitt önskemål/krav
.....
.....
.....

Bilaga G Praktiska erfarenheter.

Syftet med detta avsnitt är att ge läsaren mer än en bild av hur experimentet genomfördes och jag vill här passa på att delge andra mina praktiska erfarenheter. Vad jag har kommit på eller lärt mig genom misstag kan möjligtvis vara någon annan forskare till nytta.

Rekryteringsproblem

Trots hygglig belöning var det svårt att rekrytera försökspersoner. Exklusivitet och knapphet verkar vara de faktorer som ger effekt. I rekryteringen till en grupp (F3.7) i den senare delen av försöket presenterades en lista som hade 24 rutor och endast den som var noterad i en ruta var garanterad en plats i experimentet. Några studenter hade övertecknat och infann sig i hopp om en viss 'no show' och försöket genomfördes med 26 personer. Den framgångsrika metoden upprepades vid försöksgrupp F4 med 30 platser för reservation vilken fulltecknades (och resulterade i två 'no show'). Skillnaden är slående mot de två tidigare presentationerna i aulan där samma argument - intressant, lönsamt, bidrag vetenskapen - presenterades, men ingen lista.

Ordtävlingen

Här var en kort muntlig och skriftlig förklaring tillräcklig. En enda försöksperson missförstod och fick för sig att bokstäverna bara fick användas en gång totalt, dvs de räcker till tre-fyra ord. I en tidig version fanns markerade platser för ett stort antal svar, men detta togs bort för en mer neutral utformning för att inte få FP att känna sig lågpresterande.

Ett elementärt fel jag gjorde var att tro mig kunna hålla i huvudet vilka ord som var godkända och vilka som inte godkändes. Först halvägs i processen gjorde jag en systematisk lista (rätt och fel) och rekonstruerade mina tidigare domslut.

Det är ju en fördel om samma bokstäver kan användas i olika grupper, men det finns ju risk för förberedelser. Ett sätt att (nödtorftigt) kamouflera detta är att variera det grundord som ges. I detta fall användes 'tävling' och 'vänligt'.

Kontrolluppgifter

Vad gäller ersättning till deltagarna utförde jag en liten innovation. Med gällande regler är det ytterst svårt att lämna ersättningar över

100 kr, som inte ställer krav på kontrolluppgift. Ibland ger forskare lotter, men det förändrar inte den legala situationen. Så hur skall man göra? Erfarenheten säger att skatteplikt förtar attraktiviteten att ställa upp som försöksperson rejält (Drottz-Sjöberg 1999). I många ekonomiska experiment söker man skydda försökspersonerna från kritik av andra FP genom att förutom ersättningen också ge ett slumpgenererad ersättning. Ett högt ersättningsbelopp skall då inte kunna kopplas till ett själviskt beteende, utan tur och otur spelar in och döljer handlandet. I detta experiment gjordes ingen sådan manöver (utan salience prioriterades) så sekretessfrågan är högst relevant.

Jag löste frågan så att ersättningar upp till 90 kronor betalades av mitt företag. I nästa intervall betalade jag personligen och den tredje nivån betalade min hustru. Detta ledde till en del extra besvär och en del bankavgifter, men är legalt helt korrekt. Denna lösning tycks mig den bästa möjliga i den regelsituation som föreligger. Som en kommentar kan berättas att forskare i andra länder har mindre problem med en nitisk skattelagstiftning, men ibland kan lagar om tillstånd för lotteri och spel vara avsevärda byråkratiska stötestenar.

Systematik och sekretess

Experimentet har ju en rad olika moment så för att systematisera får alla ett blad med 8 klistermärken med en fyrsiffrig kod. Dessa skall sedan sättas på olika dokument. Det första är ett personformulär med namn och bankkonto. Detta skrivs sedan aldrig ut på dator eller förvaras på Handelshögskolan. Detta personformulär används endast för framräkning av ersättningen. Genom att antalet lappar med den individuella koden är fixt per person så kan fel snabbt korrigeras ('Alla fyra klisterlappar kvar?'). Trots över 700 dokument så blev det inte ett enda herrelöst. Detta system tycks mig säkert och gav dessutom förhoppningsvis FP ett solitt intryck av ett effektivt anonymitetsskydd. Personformuläret samlades in före nästa moment. Så gjordes också i fortsättningen av andra blanketter efter varje avslutat moment. Generellt delades informationen upp i separata bitar för att ge största möjliga effekt, men också för att hålla isär olika avsnitt. Det fanns ju ingen anledning att framhålla en koppling mellan attityd och spelbeteende.

Mitt klisterlappsystem med olika dokument möjliggjorde en extra dubbelblind behandling. Jag gjorde så att nummer och radnummer överensstämde för inmatning av allt beteende. Sedan gjordes ett

separat dokument för alla attitydfrågor och i det skrevs svaren in i en annan ordning. När jag bearbetade data så hade jag alltså attityderna och beteendet separerat. Först när personerna blivit klassade i olika grupper var det dags att knyta ihop.(Jag gjorde dock en förenkling vid de sista 28 personer, grupp F4, och matade in dem i den fusionerade databasen.) Metodologiskt ser jag dock detta som en vettig teknik för att undvika forskarbias vid klassificeringar som implicerar gränsfallsbedömningar.

Gruppdynamik

I en försöksgrupp förekom en del gruppdynamik. En FP deklarerade högt och kraftfullt 'antingen lika eller ingenting'. En annan FP framförde lite mer lågmält 'vi som har så lite skall inte ta från varann'. De som svarade kunde nog fått ett intryck av att det fanns hårda svarare som skulle ställa höga krav. I fortsättningen framhölls kraftigare att ihoplottningen kunde bli med en person som inte ingick i den aktuella gruppen. Detta för att dämpa känslan av en stämning och samsyn som man konformistiskt skall anpassa sig till. En mer generell betraktelse och svårigheten att veta hur andra spelar, öppnar också för att agera mer enligt vad man tycker är rätt. I fortsättningen betonades tydligt att man kunde lottas mot andra personer än den egna gruppen. På Handels framhölls att andra tilltänkta försökspersoner var icke-ekonomers såsom biologistudenter.

EFI

The Economic Research Institute

Reports since 1997

A complete publication list can be found at www.hhs.se/efi

Published in the language indicated by the title

2002

Nilsson, M., Essays in Empirical Corporate Finance and Governance.

2001

Adolfson, M., Monetary Policy and Exchange Rates – Breakthrough of Pass-Through.

Andersson, P., Expertise in Credit Granting: Studies on Judgment and Decision-Making behavior.

Björklund, C., Work Motivation - Studies of its Determinants and Outcomes.

Center for Management and Organization 50 (1951-2001).

Charpentier, C., Uppföljning av kultur- och fritidsförvaltningen efter stadsdelsnämndsreformen.

Dahlén, M., Marketing on the Web - Empirical Studies of Advertising and Promotion Effectiveness.

Ekelund, M., Competition and Innovation in the Swedish Pharmaceutical Market.

Engström, S., Success Factors in Asset Management.

Ericsson, D., Kreativitetsmysteriet – Ledtrådar till arbetslivets kreativering och skrivandets metafysik.

Eriksson, R., Price Responses to Changes in Costs and Demand.

Frisell, L., Information and Politics.

Giordani, P., Essays in Monetary Economics and Applied Econometrics.

Gustavsson, P., Essays on Trade, Growth and Applied Econometrics.

Hedlund, A., Konsumentens erfarenhet – och dess inverkan på livsmedelsinköp på Internet.

Hill, M., Essays on Environmental Policy Analysis: Computable General Equilibrium Approaches Applied to Sweden.

Hvenmark, J., Varför slocknar elden? Om utbrändhet bland chefer i ideella organisationer.

Hägglund, P.B., Företaget som investeringsobjekt – Hur placerare och analytiker arbetar med att ta fram ett investeringsobjekt.

Höök, P., Stridspiloter i vida kjolar, om ledarutveckling och jämställdhet.

Johansson, C., Styrning för samordning.

Josephson, J., Evolution and Learning in Games.

Kjellberg, H., Organising Distribution - Hakonbolaget and the efforts to rationalise food distribution, 1940-1960.

Lange, F. och Wahlund, R., Category Management – När konsumenten är manager.

Liljenberg, A., Customer-gearred competition – A socio-Austrian explanation of Tertius Gaudens.

Lindkvist, B., Kunskapsöverföring mellan produktutvecklingsprojekt.

Ljunggren, U., Nyckeltal i grundskolan i Stockholms stad före och efter stadsdelsnämndsreformen.

Läkemedel – Kostnad eller resurs för sjukvården? (red. Jönsson, B.,).

Löf, M., On Seasonality and Cointegration.

Martensen, K., Essays on Entry Externalities and Market Segmentation.

Matros, A., Stochastic Stability and Equilibrium Selection in Games.

Mårtensson, P., Management Processes – An Information Perspective on Managerial Work.

Nilsson, A., Market Transparency.

Norberg, P., Finansmarknadens amoralitet och det kalvinska kyrkorummet – En studie i ekonomisk mentalitet och etik.

Persson, B., Essays on Altruism and Health Care Markets.

Rech, G., Modelling and Forecasting Economic Time Series with Single Hidden-layer Feedforward Autoregressive Artificial Neural Networks.

Skoglund, J., Essays on Random Effects Models and GARCH.

Strand, N., Empirical Studies of Pricing.

Thorén, B., Stadsdelsnämndsreformen och det ekonomiska styrsystemet - Om budgetavvikelser.

2000

Berg-Suurwee, U., Styrning före och efter stadsdelsnämndsreform inom kultur och fritid – Resultat från intervjuer och enkät.

Bergkvist, L., Advertising Effectiveness Measurement: Intermediate Constructs and Measures.

Brodin, B., Lundkvist, L., Sjöstrand, S-E., Östman, L., Koncernchefen och ägarna.

Bornefalk, A., Essays on Social Conflict and Reform.

Charpentier, C., Samuelson, L.A., Effekter av en sjukvårdsreform.

Edman, J., Information Use and Decision Making in Groups.

Emling, E., Svenskt familjeföretagande.

Ericson, M., Strategi, kalkyl, känsla.

Gunnarsson, J., Wahlund, R., Flink, H., Finansiella strategier i förändring: segment och beteenden bland svenska hushåll.

Hellman, N., Investor Behaviour – An Empirical Study of How Large Swedish Institutional Investors Make Equity Investment Decisions.

Hyll, M., Essays on the Term Structure of Interest Rates.

Håkansson, P., Beyond Private Label – The Strategic View on Distributor Own Brands.

I huvudet på kunden. Söderlund, M., (red).

Karlsson Stider, A., Familjen och firman.

Ljunggren, U., Styrning av grundskolan i Stockholms stad före och efter stadsdelsnämndsreformen – Resultat från intervjuer och enkät.

Ludvigsen, J., The International Networking between European Logistical Operators.

Nittmar, H., Produktutveckling i samarbete – Strukturförändring vid införande av nya Informationssystem.

Robertsson, G., International Portfolio Choice and Trading Behavior.

Schwarz, B., Weinberg, S., Serviceproduktion och kostnader – att söka orsaker till kommunala skillnader.

Stenström, E., Konstiga företag.

Styrning av team och processer – Teoretiska perspektiv och fallstudier. Bengtsson, L., Lind, J., Samuelson, L.A., (red).

Sweet, S., Industrial Change Towards Environmental Sustainability – The Case of Replacing Chlorofluorocarbons.

Tamm Hallström, K., Kampen för auktoritet – standardiseringsorganisationer i arbete.

1999

Adler, N., Managing Complex Product Development.

Allgulin, M., Supervision and Monetary Incentives.

Andersson, P., Experto Credite: Three Papers on Experienced Decision Makers.

Ekman, G., Från text till batong – Om poliser, busar och svennar.

Eliasson, A-C., Smooth Transitions in Macroeconomic Relationships.

Flink, H., Gunnarsson, J., Wahlund, R., Svenska hushållens sparande och skuldsättning– ett konsumentbeteende-perspektiv.

Gunnarsson, J., Portfolio-Based Segmentation and Consumer Behavior: Empirical Evidence and Methodological Issues.

Hamrefors, S., Spontaneous Environmental Scanning.

Helgesson, C-F., Making a Natural Monopoly: The Configuration of a Techno-Economic Order in Swedish Telecommunications.

Japanese Production Management in Sunrise or Sunset. Karlsson, C., (red).

Jönsson, B., Jönsson, L., Kobelt, G., Modelling Disease Progression And the Effect of Treatment in Secondary Progressive MS. Research Report.

Lindé, J., Essays on the Effects of Fiscal and Monetary Policy.

Ljunggren, U., Indikatorer i grundskolan i Stockholms stad före stadsdelsnämndsreformen – en kartläggning.

Ljunggren, U., En utvärdering av metoder för att mäta produktivitet och effektivitet i skolan – Med tillämpning i Stockholms stads grund skolor.

Lundbergh, S., Modelling Economic High-Frequency Time Series.

Mägi, A., Store Loyalty? An Empirical Study of Grocery Shopping.

Mölleryd, B.G., Entrepreneurship in Technological Systems – the Development of Mobile Telephony in Sweden.

Nilsson, K., Ledtider för ledningsinformation.

Osynlig Företagsledning. Sjöstrand, S-E., Sandberg, J., Tyrstrup, M., (red).

Rognes, J., Telecommuting – Organisational Impact of Home Based – Telecommuting.

Sandström, M., Evaluating the Benefits and Effectiveness of Public Policy.

Skalin, J., Modelling Macroeconomic Time Series with Smooth Transition Autoregressions.

Spagnolo, G., Essays on Managerial Incentives and Product-Market Competition.

Strauss, T., Governance and Structural Adjustment Programs: Effects on Investment, Growth and Income Distribution.

Svedberg Nilsson, K., Effektiva företag? En studie av hur privatiserade organisationer konstrueras.

Söderström, U., Monetary Policy under Uncertainty.

Werr, A., The Language of Change The Roles of Methods in the Work of Management Consultants.

Wijkström, F., Svenskt organisationsliv – Framväxten av en ideell sektor.

1998

- Andersson, M.**, On Testing and Forecasting in Fractionally Integrated Time Series Models.
- Berg-Suurwee, U.**, Styrning av kultur- och fritidsförvaltning innan stadsdelsnämnds-reformen.
- Berg-Suurwee, U.**, Nyckeltal avseende kultur- och fritidsförvaltning innan stadsdels-nämndsreformen.
- Bergström, F.**, Essays on the Political Economy of Industrial Policy.
- Bild, M.**, Valuation of Takeovers.
- Charpentier, C., Samuelson, L.A.**, Effekter av en sjukvårdsreform – en analys av Stockholmsmodellen.
- Eriksson-Skoog, G.**, The Soft Budget Constraint: The Emergence, Persistence and Logic of an Institution. The Case of Tanzania 1967-1992.
- Gredenhoff, M.**, Bootstrap Inference in Time Series Econometrics.
- Ioannidis, D.**, I nationens tjänst? Strategisk handling i politisk miljö – en nationell teleoperatörs interorganisatoriska, strategiska utveckling.
- Johansson, S.**, Savings Investment, and Economic Reforms in Developing Countries.
- Levin, J.**, Essays in Company Valuation.
- Ljunggren, U.**, Styrning av grundskolan i Stockholms stad innan stadsdelsnämnds-reformen.
- Mattsson, S.**, Från stat till marknad – effekter på nätverksrelationer vid en bolagise-ringsreform.
- Nyberg, A.**, Innovation in Distribution Channels – An Evolutionary Approach.
- Olsson, P.**, Studies in Company Valuation.
- Reneby, J.**, Pricing Corporate Securities.
- Roszbach, K.**, Essays on Banking Credit and Interest Rates.
- Runsten, M.**, The Association Between Accounting Information and Stock Prices. Model development and empirical tests based on Swedish Data.
- Segendorff, B.**, Essays on Bargaining and Delegation.
- Sjöberg, L., Bagozzi, R., Ingvar, D.H.**, Will and Economic Behavior.
- Sjögren, A.**, Perspectives on Human Capital: Economic Growth, Occupational Choice and Intergenerational Mobility.
- Studier i kostnadsintäktsanalys.** Jennergren, P., (red)
- Söderholm, J.**, Målstyrning av decentraliserade organisationer. Styrning mot finansiella och icke-finansiella mål.
- Thorburn, K.**, Cash Auction Bankruptcy and Corporate Restructuring
- Wijkström, F.**, Different Faces of Civil Society.
- Zethraeus, N.**, Essays on Economic Evaluation in Health Care. Evaluation of Hormone Replacement Therapy and Uncertainty in Economic Evaluations.

1997

- Alexius, A.**, Essays on Exchange Rates, Prices and Interest Rates.
- Andersson, B.**, Essays on the Swedish Electricity Market.
- Berggren, N.**, Essays in Constitutional Economics.
- Ericsson, J.**, Credit Risk in Corporate Securities and Derivatives. Valuation and Optimal Capital Structure Choice.
- Charpentier, C.**, Budgeteringens roller, aktörer och effekter. En studie av budget-processerna i en offentlig organisation.

De Geer, H., Silfverberg, G., Citizens' Trust and Authorities' Choices, A Report from The Fourth International Conference on Ethics in the Public Service, Stockholm June 15-18, 1994.

Friberg, R., Prices, Profits and Exchange Rates.

Från optionsprissättning till konkurslagstiftning. Bergström, C., Björk, T., (red)

Hagerud, G.E., A New Non-Linear GARCH Model.

Haksar, A., Environmental Effects of Economywide Policies: Case Studies of Costa Rica and Sri Lanka.

He, C., Statistical Properties of Garch Processes.

Holmgren, M., Datorbaserat kontrollrum inom processindustrin; erfarenheter i ett tidsperspektiv.

Jennergren, P., Tutorial on the McKinsey Model for Valuation of Companies.

Lagerlöf, J., Essays on Political Economy, Information, and Welfare.

Lange, F., Wahlund, R., Planerade och oplanerade köp - Konsumenternas planering och köp av dagligvaror.

Löthgren, M., Essays on Efficiency and Productivity; Contributions on Bootstrap, DEA and Stochastic Frontier Models.

Nilsson, H.E., Using Conceptual Data Modelling in Management Accounting: A Case Study.

Sjöberg, L., Ramsberg, J., En analys av en samhällsekonomisk bedömning av ändrade säkerhetsföreskrifter rörande heta arbeten.

Säfvenblad, P., Price Formation in Multi-Asset Securities Markets.

Sällström, S., On the Dynamics of Price Quality.

Södergren, B., På väg mot en horisontell organisation? Erfarenheter från näringslivet av decentralisering och därefter.

Tambour, M., Essays on Performance Measurement in Health Care.

Thorén, B., Berg-Surwee, U., Områdesarbete i Östra Hökarängen - ett försök att studera effekter av decentralisering.

Zhang Gang., Chinese Rural Enterprises Between Plan and Market.

Åhlström, P., Sequences in the Process of Adopting Lean Production.

Åkesson, G., Företagsledning i strategiskt vakuum. Om aktörer och förändrings-processer.

Åsbrink, S., Nonlinearities and Regime Shifts in Financial Time Series.

