

Reciprocitet i marknad och politik

Jan Tullberg

1 Introduktion

Artikeln är en betraktelse över reciprocitetens roll i dagens samhälle. Vad är kärnan i denna moraliska norm och vilken roll har den i det moderna samhället? Uppsatsens börjar analysen genom att undersöka reciprocitetens funktion. Den kan tyckas enkel, men det är en enkelhet med flera dimensioner. Den är en moralisk princip, men också en emotionell reaktion och en beteendemässig mekanik.

I artikeln diskuteras det moderna samhället utifrån två sfärer, stat och marknad medan en tredje sfär – det civila samhället – berörs blott mer indirekt. Resonemanget fokuserar på det svenska samhället, men detta implicerar inte någon tes om Sverige som ett undantag. Graden av likhet mellan olika länder kan diskuteras, men sådana jämförelser är inte uppgiften för denna artikel. Ett separat avsnitt belyser den utvecklade marknadsekonomin och dess koppling till reciprok rationalitet; har ekonomisk samverkan förändrats till sin etiska karaktär? Uppsatsen fortsätter sedan med ett avsnitt som fokuserar på reciprociteten och den moderna staten; har reciprociteten fått en ökad eller minskad betydelse? Det avslutande avsnittet söker ge ett övergripande svar på reciprocitetens roll i det moderna samhället – central eller marginell, marginaliserad eller överskattad?

2 Den reciproka normens grund

Innan vi skärskådar den reciproka moralen i det moderna samhället kan det vara av stort intresse att skärskåda den i mer primitiv form. Hur manifesterar sig den reciproka moralen före existensen av såväl stat som marknadsekonomi? Hur den fungerar i situationer med ett fåtal individer i experimentella situationer är ett sätt att få förståelse för de grundläggande mekanismerna.

2.1 Två personers samarbete

Sekvens

Kärnbetydelsen för reciprocitet brukar vara ett sekventiellt samarbete enligt följande mönster. Personen A gör en annan person B en tjänst genom handling 1. Detta implicerar två komponenter, en kostnad för A, K_{1a} , och en nytta för B, N_{1b} . Senare görs en andra handling som en tjänst av B mot A som har en kostnad, K_{2b} , och en förmån, N_{2a} .

För att utbytet skall vara lönsamt för A krävs att $N_{2a} - K_{1a} > 0$. För B krävs att $N_{1b} - K_{2b} > 0$. Den moraliska princip som sammanfattar dessa två villkor är att samarbete skall vara till ömsesidig fördel. Gäller dessa två villkor så följer att $N_{2a} + N_{1b} > K_{1a} + K_{2b}$. Någon sorts samarbetsvinst har uppstått. Det finns många faktorer som är väsentliga för hur denna samarbetsvinst skall delas, men en startpunkt är att dela överskottet lika.

Ett sekventiellt samarbete kan vara att den framgångsrike jägaren A delar med sig av sitt byte vilket sedan återgäldas när B har större jaktlycka. Om handling 1 och handling 2 är olika kategorier ses det som en ytterligare fördjupning. Det ökar naturligtvis potentialen när mottagaren kan återgälda ett rådjur med tre harar, istället för att vara låst till den ursprungliga gåvans kategori. I internationell litteratur benämns den diversifierade versionen "heteromorphic reciprocity" och den mer enahanda "homeomorphic reciprocity" (Gouldner 1960).

En annan expansion är att värdet inte heller behöver överensstämja exakt. Det blir ett flöde mellan en serie gåvor från A, 1, 3, 5 och en motström 2, 4, 6 från B. Här ges en möjlighet till "eskalering", att inte bara bjuda tillbaka utan utöka omfattningen på samarbetet. Risken att man handlar med en asocial individ minskar allteftersom de positiva erfarenheterna av den andres pålitlighet ökar.

Samarbetet kräver att ingen känner sig utnyttjad, för då avbryts det. En svårighet med ett långvarigt samarbete är att den mentala bokföringen av värdet av såväl givna, som framförallt mottagna, tjänster är rätt vag och det görs heller inga avstämningar vid vilka man diskuterar och utvärderar. Denna brist på precision gör att detta samspel tycks mycket sårbart för utnyttjande. Förutom risken för utnyttjande genom diskret snyltning finns också risken för brytning på grund av ett skevt intryck snarare än ett reellt skevt utbyte. Med hänsyn till detta dubbla hot kan det ses som en paradox att reciprociteten så ofta fungerar väl i praktiken trots brister i bokföringen (Silk 2003).

Simultan reciprocitet

I många situationer görs en åtskillnad mellan reciprocitet och utbyte (exchange). Utbyte kännetecknas av att givandet och mottagandet av en vara sker simultant med en transaktion i motsatt riktning. En del av svårigheterna som nämnts ovan bortfaller; man vet i beslutsögonblicket både vad man ger och vad man får, vilket minskar risken för att bli lurad eller besviken genom ett missförstånd. Det minskade kravet på tillit kan dock ses som en svaghet, när andra bedömer interaktionen mellan personerna; utbyte ses av de inblandade som en enklare form av samarbete som är mindre förtroligt och genuint (Clark 1981).

Moraliskt sett tycks utbyte och reciprocitet stå på likartad grund. Båda finns under ett gemensamt reciprokt paraply, samarbeten villkorade av att de är till ömsesidig nytta. Termen "simultan reciprocitet" används synonymt med utbyte, medan reciprocitet utan prefix avser kärnbetydelsen av begreppet, vilket är den sekventiella reciprociteten.

Psykologi

Vid utbyte betonar A ofta sina ansträngningar för att åstadkomma handling 1 liksom en avsevärd nytta för B av detta, medan den egna nyttan av handling 2 framställs som mer begränsad. B å sin sida betonar sin möda bakom handling 2 och nedvärderar sin nytta av handling 1.

I den reciproka situationen är läget annorlunda. A tonar ner den egna kostnaden för handling 1 och B betonar sin tacksamhet över den mottagna gåvan. Nu handlar det inte om att pruta, utan om att demonstrera attityder och uppfattningar som indikerar en vilja till fortsatt samarbete, ett reciprokt beteende. Mottagaren söker förmedla en attityd att återkomma som givare, inte bara plocka på sig gåvan och se relationen som avslutad/utjämnad. Psykologin är olika i viktiga hänseenden mellan utbyte och reciprocitet, men etiken är i överensstämmelse.

Reciprocitet och några centrala begrepp.

Förtydliganden av ett par värdeladdade ord kan vara på sin plats redan nu. Med termen 'rationalitet' menas att något beteende/handlingsregel är förenligt med intresset. Jag har inte en så strikt definition att det måste vara optimalt – det bästa av alla möjliga alternativ – utan att det är det bästa ur intressets synvinkel av de handlingsalternativ som diskuteras. Inom ekonomisk teori föreligger rationaliteten närmast definitionsmässig genom att handlingen visar vilket mål agenten har (Binmore 1994). Jag antar inte en omfattande rationalitet utan kopplar beteendet till troliga mål från ett darwinistisk perspektiv – överlevnad, status,

materiella resurser, preferenser för släktingar. Om en typ av handling generellt gynnar dessa mål så är den rationell. En enskild handling som genom tur/otur får ett oväntat resultat förändrar inte sin karaktär som rationell eller irrationell. Om det är högst osäkert att Agent B kommer att utföra sin gentjänst är det rationellt för A att inte försöka samarbeta. Om sannolikheten är hög och det finns en synergivinst så är det rationellt för A att utföra handling 1.

Med termen 'rättvisa' avses en balans mellan insats och utdelning och lika belöning för lika insatser. Livet, staten och marknaden är inte nödvändigtvis rättvisa. Bedömning av olika utfall som relativt mer eller mindre rättvisa kan vara överensstämmande i de flesta frågor även om det finns åsiktsskillnader mellan personer om rättvisans precisa innehåll; centralt är en kritik av oproportionerliga stora eller små motprestationer. Om B kan motta förmånen av As handling 1, men smita från att utföra handling 2 utan att det leder till några speciella negativa effekter så har han handlat rationellt, men brutit mot reciprok rättvisa. En sådan konflikt mellan rättvisa och rationalitet är ett centralt hot mot reciprokt samarbete.

2.2 Evolutionärt perspektiv

I det neo-darwinistiska forskningsprojektet har reciprocitet väckt stort intresse. Det är inte bara en mänsklig faktor utan finns i djurs beteende. I den animala protomoralen är reciprocitet tillsammans med släktsektion grunden för djurs sociala beteenden. Robert Trivers (1971) och William Hamilton (1964) kan ses som pionjärer för dessa två former av grundläggande socialitet. Ett experiment på flugsnappare kan ge insikter (Krams et al. 2005).

Flugsnappare och många andra småfåglar försvarar sig kollektivt mot rovfåglar genom mobbing. Rovfågeln har svårt att fokusera och effektivt angripa någon av sina plågoandar, utan flyger oftast tomhänt från området. Istället för att vara självdestruktivt är därför mobbingbeteendet lönsamt. Men det är varken ofarligt eller kostnadsfritt, varför det mest fördelaktiga är att åtnjuta fördelen av att andra mobbar, men inte bära något av kostnaden mätt i tid, risk och energiförlust. Om det lönar sig som individ att vara asocial istället för social så är risken överhängande att en i sig lönsam social lösning inte kan upprätthållas därför att var och försöker snylta på de andra. Hur kan mobbingbeteendet klara sig mot snyltning?

I experimentet studerades flugsnapparpar med nykläckta ungar som bebodde holkar utplacerade i skogen så att de två och två är relativt nära varandra. Varje fågelpar har alltså ett annat par som distinkt granne. Vid den ena holken (A) visades sedan upp en uggelatrupp och fåglarnas beteende noterades. Någon timme senare, sattes ugglan upp vid

den andra av de två holkarna (B). För hälften av alla holkarna, kontrollgruppen, var detta hela proceduren och den visade ett enhetligt beteende. Någon av de två vuxna i holken närmast ugglan upptäckte den inom kort och varningssignalerade. Grannparet dök också snabbt upp och de fyra småfåglarna mobbade attrappen. Det hände vid såväl alla de sjutton A-holkarna liksom vid alla B-holkarna när ugglan senare sattes upp i närheten dem.

För den andra gruppen manipulerades situationen så att fåglarna i holk B inte kunde komma till undsättning, utan paret som ställdes inför ugglehotet fick klara sig på egen hand. Genom mänsklig interferering "svek" de sin insats för grannarna i A-holken. Fåglarna släpptes ut och senare utsattes deras holk för otillbörlig närhet av uggleattrappen. Varningsrop utfärdades, men fågelparet i A-holken dök endast upp i 4 fall av 17. De som inte fått hjälp vid sin egen holk var föga benägna att hjälpa snyltarna.

En sådan reciprok "Lika för lika"-strategi kan vara en god strategi för att vidmakthålla ett reciprokt beteende. Genom att exkludera asociala individer från hjälp ökar dessas dödsrisk. Det är den bristande generositeten som gör att de asociala genernas andel i genpoolen hålls tillbaka. Ofta argumenteras för det positiva med att hjälpa andra, men då förbises ofta det centrala med att bestraffa dem som sviker.

I det darwinistiska perspektivet förväntas en evolutionär rationalitet i såväl känslor som beteenden; de förväntas stödja inte motverka överlevnad och reproduktion. Moderskärlek, tacksamhetsskuld och andra dygder som stöds av religioner och filosofier är ultimata rationella styrningsmekanismer. Vanligt förekommande känslor som tacksamhetsskuld och vilja till hämnd, indikerar att reciprocitet är central för framgångsrik socialitet. Att löna gott med gott och ont med ont har motiverat andra att behandla den egna personen väl.

Av tradition ställs inom filosofin en tankemässig instrumentalism mot känslomässiga intrinsikala värden. Ur ett evolutionärt perspektiv framstår denna uppdelning som ett misstag. Evolutionärt är instrumentalismen det centrala, men den stöds inte bara av medveten rationalitet utan av emotioner och instinkt som hos flugsnapparena.

Kulturöverskridande

Antropologer ger en bild som förstärker den universella teorin. Som Gouldner (1960) och många andra noterat, så finns i alla kulturer regler som respekterar och preciserar reciproka förpliktelser och rättigheter. I vår tid finns mer altruistiska teorier med universella anspråk som utilitarism, det kristna kärleksbudskapet och agentneutralitet. Dylig universalism är dock mest av principiell och retorisk natur med ett högst begränsat

genomslag på faktiskt beteende. Reciprocitet är en norm med av annan dignitet, men det kan föreligga en begränsning i dess personliga och långsiktiga karaktär. I jägar- och samlargruppen eller den lilla byn kan den fungera väl då många interaktioner sker mellan två personer som känner varandra väl och har många möjligheter att samverka. Låt oss öka komplexiteten något.

2.3 Samverkan mellan flera personer

Erfarenheterna från ekonomiska spel kan ge en fingervisning om såväl problem som problemlösning. Ett experiment är som att sätta en liten flygplansmodell i en vindtunnel. Richard Cooksons (1998) experiment kan tjäna som konkret utgångspunkt.

Försökspersonerna delades upp i grupper på fem personer som spelade en serie "public good"-spel med varandra. Inför varje spel får varje spelare 400 spelmarker att fördela mellan sig själv och en gemensam pott för gruppen. Varje spelare får sedan dels de marker han behållit, dels hälften av det som givits till potten. Detta är möjligt genom att spelledaren ökar beloppet i potten med faktorn 2.5.). Var och en fattar sitt beslut utan att veta hur de andra beslutar. Om alla spelarna lägger allt i potten blir det 2000 marker som ökas till 5000 och sedan fördelas till 1000 per spelare. Än lönsammare är dock att behålla sina egna marker vilket ger ett maximalt resultat på 1200 marker (de egna 400 samt 50 procent av 400 från var och en av de andra 4 spelarna. Om alla spelarna behåller sina marker så blir det ingen utdelning från potten alls och var och en får blott sina 400 marker.

Samma fem spelare spelade detta spel 32 gånger i rad med varandra. Spelserien delades upp i fyra perioder, som bara åtskildes med en kort paus. Experimentet visade på ett intressant mönster. Spelarna började normalt med att ge ca hälften till potten, men sedan sjönk bidragen stegvis under perioden. Vid början av en ny period så ökade man sitt bidrag till ca 200 marker för att i nya spel under perioden stegvis sänka sitt bidrag till ca 100.

Detta stämmer inte med ekonomisk teori (spelteori, mikro teori) och det stämmer inte heller med vad som rekommenderas av altruistisk moralisk teori (Kant, utilitarism, det kristna kärleksbudskapet). Enligt ekonomisk teori så inser man att det smarta är att behålla sina egna marker och hoppas, men knappast förvänta sig, att andra ger till potten. Även om försökspersonerna knappast känner till Reinhard Seltens teori (1975) om "subgame-perfect equilibrium" eller principen om "backward induction" så förstod de nog spelets logik. Men ändå höjde de i början av den sista perioden åter sin egen insats trots att hälften av det tillskjutna beloppet går förlorat. De förstår nog, men väljer att inte vara rationella enligt

teorin. Enligt konventionell etisk teori skall spelare ge allt till potten även om andra inte gör så. Kants kategoriska imperativ, det kristna kärleksbudskapet och en utilitaristisk kalkyl pekar alla på att detta är det rätta och det goda. Men spelarna väljer generellt att inte vara goda.

De ekonomiska och altruistiska teorierna är dock inte några beteendevetenskapliga teorier om hur *Homo sapiens* kommer att bete sig. De uttalar sig om hur en rationell agent kommer att handla respektive hur en god människa bör handla. Vill man ge en analytisk beskrivning av hur många försökspersoner handlar så kan termerna reciprocitet och ömsesidighet vara passande; försökspersonerna vill bidra med en proportionell andel i det gemensamma projektet. De söker inte vara smarta och omgående minimera sin andel och de vill inte heller oegennyttigt bidra till allmännyttan.

Detta beteende må bedömas som felaktigt eller vankelmodigt av många teoretiker, men jag bedömer det som intressant och även att det kan förtjäna att ses som rationellt. Det tycks inte otroligt att en "smart" person genom att själv inte ge något till potten får samarbetet att fallera snabbare. Detta drabbar förvisso andra, men det kan också bli så att han själv förlorar. Även om han får mest i gruppen kan potten bidra med så få marker att även den smarte får mindre utdelning än "icke-smarta" i andra grupper. Om spelaren istället väljer motpolsstrategin, att alltid bidra även om andra sviker samarbetet, ges inga incitament för andra att bidra. Ett samarbete kan haverera genom att blott några bidrar och andra utnyttjar systemet. Att själv vara god i konventionell etisk betydelse är därför inte nödvändigtvis att bidra till en god samhällsmoral (Tullberg & Tullberg 1994). Kanske är det den reciproka, den som bidrar om andra bidrar, som handlar såväl rationellt som moraliskt rätt?

Experimentet visar dock också på reciprocitetens svaghet. Spelets resultat visar bara på ett temporärt och begränsat uppnående av den potential som detta sociala spel erbjöd. De till synes irrelevanta pauserna mellan ronderna visade sig vara väsentliga. Analytiskt blott "framing", men med en konstruktiv praktisk effekt; man ökade sina insatser i periodens början för att visa god vilja och uppmuntra de andra att satsa. När smitningen stegvis ökade ville man inte vara mer frikostig utan sänkte sin egen insats. Under spelets gång förstärktes denna tendens med högre insatser i periodens början och lägre vid dess slut.

Med risk för halsbrytande hopp så vill jag framkasta att svårigheten att få villaägare att ställa upp på den gemensamma städdagen har en lång historia. Det finns två sätt av vilka det senast beskrivna exemplet visar den ena metoden, nystart med implicita eller explicita löften att nu skall vi alla ställa upp för det gemensamma bästa. Den andra metoden,

bestraffning mot dem som avviker från samarbetet, prövades i ett annat experiment av liknande typ.

I ett experiment av Fehr & Gächter (2000) kunde försökspersonerna bestraffa andra spelare efter att man informerats om hur mycket alla givit till den gemensamma potten. Att bötfälla någon annan medförde en kostnad för straffaren på $1/3$ av böterna för den straffade. I en serie spel med bestraffning behölls bidragen på en mycket hög nivå. Ju mer en spelare tydligt avvek med ett lägre belopp till potten desto större risk löpte han att bötfällas och 84 procent av försökspersonerna straffade någon annan vid något tillfälle under experimentet. Inte ens i sista spelmomentet visades en tendens till lägre bidrag eller lägre straff mot snyltare.

Också i spel med bestraffningsmöjligheter finns alternativet att föregå med det goda exemplet istället för att straffa. Detta tycks dock inte vara en framgångsrik strategi i denna typ av spel, trots att den sociala gruppen som skall influeras är så liten. I den dominerande kristna traditionen finns en stark tro på det goda exemplet; en maximal generositet eller hjältemod kan få andra att ta ett steg i rätt riktning. Mycket talar för att fokusera i motsatt riktning; den centrala sociala insatsen för gruppmedlemmen, förutom att själv fylla miniminormen, är att slå ner på avvikelser från den normen.

Den här typen av samarbete avviker från den enkla reciproka modellen, men är i linje med den reciproka moralen. Tanken är att någon sorts gemensam nytthet kan åstadkommas. För alla personer gäller att de bidrar med en insats i form av en kostnad på K_a , K_b , K_c och får ut en förmån med en nytta på N_a , N_b , N_c . Detta är till fördel om $N - K > 0$. Om nyttan är olika för olika personer så kan detta justeras så att den som får den större fördelen också måste göra en större insats.

Beteendet vid spel med bidrag till en gemensam pott kan summeras till successivt sjunkande insatser. Det finns en strävan till samarbete liksom en ovilja att bidra mer än andra. Ofta uppstår en oförmåga att hitta en lösning, men en möjlighet till bestraffning kan vara en sådan. Man själv och andra är villkorade bidragsgivare; redo att ställa upp om $1/$ detta krävs av den enskilde aktören och $2/$ andra ställer också upp. Om inte båda de villkoren råder så minskar man stegvis den egna insatsen.

När vi går från dessa avgränsade situationer till ett mycket mer komplext samhälle uppstår frågan om dessa villkor för ömsesidigt utbyte kan fungera. Räcker potentialen för samarbete eller är hoten för ett skevt utnyttjande för stora? Är det bäst att själv svika för att inte bli den som står med lång näsa?

3 Reciprocitet och marknadens mentalitet

Det centrala villkoret för marknadens utbyte är att det finns någon vinst i samarbetet. Om inte båda parter bedömer att de har en bättre situation efter respektive handling så finns ingen anledning att genomföra en reciprok transaktion. Men på komplex marknad finns det inte bara gamla problem utan också nya problem, farhågor och möjligheter.

3.1 'The commitment problem'

I ett litet lokalsamhälle finns god personlig kännedom och starkt negativt genomslag av ett svek. Agenten B kan inte ostraffat smita från sin gentjänst handling 2. En stark tilltro till att den sociala situationen ser ut på det sättet gör att Agent A dristar sig till att utföra handling 1. 'The commitment problem' kan beskrivas som svårigheten för B att på något sätt göra en trovärdig utfästelse att han kommer att kunna göra 2 om A utför 1 (Schelling 1960). Jag anser att man kan göra den generaliseringen att detta problem inte föreligger i någon högre grad på marknaden på grund av den simultana grundkaraktären. Den moderna staten har de institutioner till vilket man kan stötta frivilliga uppgörelser. Bindande kontrakt, bankgarantier och andra hjälpmedel utgör en ändamålsenlig arsenal, utan problemet är mer av karaktären att man inte kan både äta kakan och ha den kvar. De flesta agenter – personer som företag – önskar fasta åtaganden av motparten och handlingsfrihet för egen del, men det önskemålet går naturligtvis ofta inte att tillmötesgå. Man tvingas ofta att bestämma sig om samarbetet skall vara fixt och långsiktigt för båda parter eller mer *ad hoc*.

Ett tillkortakommande för reciprociteten är att många bedömer altruistiska appeller som mer populära än de reciproka. Ett avigt sätt att undvika 'the commitment problem' är att inte kräva eller förvänta sig ett åtagande om motprestation. Susan Blackmore (1999) hävdar att folk flockas till altruistiska individer och imiterar dem. Min bedömning är att altruismens popularitet bedöms för ytligt. Visst lockar reklambudskap med ord som 'gratis', men jag menar att det främst är snyltare som flockas kring generösa budskap och de imiterar inte, utan de exploaterar givarna. Den mer måttfulla appellen 'prisivärt' är förmodligen mer trovärdig och långsiktigt klok. Det finns därför goda skäl för såväl företag som personer att vårda ett reciprokt rykte som lockar samarbetande partners istället för ett generöst rykte som är speciellt attraktivt för gratisåkare (Tullberg 2004). Jag tror därför inte att reciprocitet som rykte är otillräckligt och att självupppoffrande budskap – falska eller uppriktiga – är nödvändiga.

3.2 Moralisk dekadans?

I motsats till olika typer av teorier som huvudsakligen ser patologiska eller kriminella effekter av marknaden på människors beteende såg Adam Smith (1776) den normale medborgaren som balanserad. Alla lockades ibland, och en del permanent, till oansvarig konsumtion, men hos de flesta dominerade en långsiktig strävan att ständigt förbättra sin lott. En trygg kurs mellan girigheten *Skylla* och köpfestens *Karybdis*.

Smith uttryckte en oro för en utarmning av de fattigas arbete och tvivel mot att de rika skulle motstå maktens frestelser, men han var mycket hoppfull för den stora medelklassen. För dessa gällde den önskvärda situationen att dygder och intresse var i harmoni och förstärkte varandra. Det lönar sig att arbeta, det lönar sig att utbilda sig, det lönar sig att utföra arbetet väl. Smith gick så långt som att hävda att "In the middling and inferior stations of life the road to virtue and that to fortune ... are happily very nearly the same" och "real and solid professional abilities joined to prudent, just, firm, and temperate conduct, can very seldom fail of success." (Smith citerad av Wilson 1995, s 74.)

Det tycks mig som denna optimistiska prognos visat sig riktig. Medelklassens dygder har blivit de dominerande. Överklassens krigardygder och gentlemannaideal har i stort övergivits. Arbetarklassen strävar inte bara efter borgerskapets materiella ägodelar utan också efter andra borgerliga attribut. Medelklassvärderingarna hävdar att det är viktigt med utbildning, skötsamhet, ansvarstagande och duglighet.

Flit och kompetens drar inte alltid det längsta strået i den interna konkurrens, men tillräckligt ofta för att bli den dominerande strategin. I andra sammanhang än de professionella kan en flexibilitet vad gäller sanningen vara en tillgång och på de högsta posterna är det kanske viktigare att säga det som förväntas än något som är riktigt. Men i det dagliga arbetet så är det en klok strategi att göra det man lovar; pålitlighet och realism blir viktigare än någon påklustrad optimism. Att lura kunder till företagets fromma är inte heller någon bra strategi, utan vid en konflikt kommer den överlojale medarbetaren att stå övergiven. Russel Hardin (1991) illustrerar tesen med den hederlige bankkassörskans konkreta situation. Att söka lura systemet är svårt och att skapa ett bedrägligt system är också svårt. Vi behöver inte tilltro kassörskan en exceptionell moralisk karaktär, men ändå vara förvissade om att de pengar vi betalat in kommer att nå fram till dem vi avsett. I en plattare organisation blir kommandon mindre viktiga och det gäller att samverka med andra; en förmåga att hjälpa dem med deras högprioriterade uppgifter blir sättet att få dem att bidra till de egna. En förmåga att ge och ta blir viktig. Det gäller att stå på sig så att ingen

annan gör det, men inte heller driva sina frågor så hårt att man isoleras. Medarbetaren befinner sig i en social situation där brott inte lönar sig utan en reciprok kompetens blir viktig. Detta kan tyckas som en halvhjärtad hyllning till medarbetaren och till företagen, men det den saknar i glans har den i relevans. Det är lätt att bagatellisera beteendet och se det som av mindre vikt än ambitiösa principer och visioner, men det finns skäl att begrunda Aristoteles centrala tes: en persons upprepade beteende är det som utgör det centrala i personen. 'Vi är vad vi äter' må vara rätt i en molekylär bemärkelse, 'vi är som vi handlar' fångar det moraliskt mest centrala. En dygdig praktik skapar en dygdig praktiker och det finns goda skäl att se företaget som en positiv moralisk miljö.

Många gör en mer negativ bedömning av företaget som moralisk miljö (Jackall 1988). Listan över skandaler är lång och det är lätt att se den långa listan som en övertygande bevisning för företagets ruttenhet, men det behövs en referenspunkt för att dra en mer intressant konklusion än att kapitalismen inte är den bästa av alla tänkbara världar. Den kan fortfarande vara den bästa av alla möjliga världar (Vilket var den tes Leibnitz hävdade, inte den föregående som Voltaire ironiserade över). Kampen om makt resulterar inte alltid i att bäste man vinner, men den pluralistiska kapitalismen ger dock många möjligheter för den som fått sina idéer och sin person utklassade i en organisation en möjlighet att försöka i en annan miljö. I många system måste man vara opportunist för att överleva, i ett företag är det en möjlighet, men inte på samma sätt en nödvändighet. Den frihetsmöjligheten är viktig, även om det inte är en möjlighet som utnyttjas av alla.

Från många håll riktas kritik mot marknadsekonomin för att vara en demoraliserande kraft. Som jag redogjort så talar det mesta för att den har en positiv påverkan och generellt stärker en reciprok moral. Anser man att en reciprok moral är otillräcklig, så anser man förmodligen att också detta stöd är otillräckligt, men den bedömningen stöder ändå inte korrupsionsteorin. Att kapitalismen inte främjar en nytestamentlig moral skall kanske inte ses som en brist utan som en dygd,. Marknadsekonomin kan dock inte klara sig med ett amoraliskt försvar för marknadens resultat - marknaden *får* alltid rätt. Centralt är att marknaden lever upp till en reciprok moral, då avvikelser från denna moral är de mest skadliga för legitimitet och samarbetsbenägenhet.

3.3 Marknadsförändringar

När husfrun står och förhandlar på torget med grönsaksförsäljaren är kunskapsasymmetrin begränsad. Maktmässigt är det inte ens säkert att säljaren har ett överläge. I den moderna

ekonomin förändras mycket i den bilden; produkten blir mer komplicerad och säljaren bygger ekonomiska muskler. Balansen mellan köpare och säljare bibehålls i hög grad av att säljarens konkurrenter genomgått en liknande expansion. Företagets kamp är inte med konsumenten utan med andra företag om konsumenten.

Fasta priser är en avsevärd köparfördel i jämförelse med priser efter en dialog på grönsakstorget. Den säljare som inte är nere på samma nivå som sina konkurrenter blir bortsorterad i ett tidigt stadium. När säljaren visar sina kort genom att presentera ett pris som är "prutat och klart" kan köparen få ut ett "consumer surplus". Köparen kan få en sådan "Second mover advantage" genom att inte närma sig en säljare som inte presenterar ett "första drag" bestående av ett fixt pris.

Även utan lagstiftning så ligger det i konkurrensens natur att företagen påtar sig risker för fel i de alltmer komplicerade produkterna. *Caveat emptor* (på köparens risk) är inte rimligt för köp av en produkt där kunden inte har någon praktisk möjlighet att bedöma om denna produkt har en livslängd på en timme eller 10 år. Lekprogram kan ha auktioner på lådor med okänt innehåll, men på marknaden måste säljaren göra ett åtagande för innehållets prestanda. Man måste hålla det man lovar och man måste lova för att få sälja. Om konkurrenterna preciserar en egenskap hos sina produkter så måste företaget redogöra för den parametern eller också antar kunderna att produkterna är sämre än vad de faktiskt är eftersom företaget undviker frågan. Det blir ett starkt tryck för att redovisa den förmåga produkterna reellt har. En amerikansk term för detta är "the full-disclosure principle" (Frank 1988).

Asymmetri i kunskap och ekonomiska resurser liksom den stora kvantiteten marknadsföring förändrar inte nämnvärt relationen säljare till köpare. Det är en kostnadskrävande, men också kvalitetsutvecklande kamp om konsumenten.

3.4 Simultan och sekventiell reciprocitet

Kritiker mot marknaden brukar också ondgöra sig över en förflackande effekt på de personliga relationerna. I den renodlade marknaden finns det simultan reciprocitet men inte sekventiell. En elektronisk marknad med ansiktslösa aktörer och standardiserade produkter (commodities) betraktas som typiska. Det utbyte som inte sker genom kontant betalning har oftast ett kreditkorts företag som ytterligare part, balansen kalibreras och affären avslutas.

Denna bild tycks mig dock inte komplett. För varje företag finns ett goodwill-värde som implicerar en sorts kontinuitet. "Repeat business" är nyckeln till framgång (Reichheld 1996) och den innebär just förväntningar om fortsatta relationer då det hittills

fungerat så bra. "Life value per consumer" skattas till 4.000 dollar för Coca Cola och 11.000 dollar för Pizza Hut (Kotler 1999). Företag som gör bedömningen att de anställda är företagets främsta resurs lever i en värld där en stor del av balansräkningen försvinner klockan fem för att återkomma nästa morgon; det kontinuerliga i samarbetet bedöms ha ett avsevärt värde.

Den moderna entusiasmen för nätverk bygger också på en reciprok mekanik. Personen A gör B en tjänst och detta ses av andra som att A är samarbetsbenägen vilket gör honom till en potentiellt intressant person - varför inte knyta kontakt genom att göra A en tjänst? Den som tror att nätverket är underställda människor som känner en plikt att tjäna mina intressen gör sig lätt omöjlig, utan det gäller att se den fundamentalt reciproka karaktären. Detta stärker en nykter mentalitet som implicerar ett motgift mot sentimentalitet och egocentricitet.

Att den sekventiella reciprociteten inte är passé utan mycket betydelsefullt i den moderna ekonomin motsäger dock inte att det finns en trend mot mer kortsiktiga och simultana relationer. Att vara Hopp-Jerka blir vanligare och Stann-Anders blir ovanligare. Byten av jobb inom och mellan företag blir allt vanligare och företagen omstrukturerar, knoppar av, expanderar och "outsourcar". Både arbetsgivare och arbetstagare agerar för allt kortvarigare relationer. Det finns ofta option på grader av lojalitet och individerna väljer ofta lägre lojalitet. En dansk VD sammanfattade sitt intryck om unga akademiker "Det enda de är lojala mot är sitt CV". Individerna i chefsfunktion väljer också mindre lojaliteten. Trygghetslagarna söker bromsa en mentalitet som inte sätter något större värde på kontinuitet, utan förnyring blir ett mål i sig och tron på nya kvastar är stark. De dyrbara avtalspensioneringar som svensk storindustri genomfört tyder på en bedömning som tycks både bisarr och uppseendeväckande. Kan man verkligen ha ett stort antal personer som är så improduktiva att det är förnuftigt att avstå från hela deras arbetsinsats mot att slippa en mindre del av kostnaderna för dem?

Arbetsplatsen blir som ett dataspel, det ger stimulans ett tag då man ökar sin förmåga. Sedan blir uppgifter och arbetskamrater lite tråkigt hemtama och det är dags för ett miljöombyte. Är den kompetens som en individ får genom att arbeta i en organisation så oväsentlig att den kan ignoreras av såväl arbetstagare som arbetsgivare?

Det är lätt att underskatta reciprociteten i den moderna ekonomin. En del varor säljs på varumarknader av ombud eller anonyma agenter, men i många fall finns en relation mellan personer eller mellan kund och företag. Det finns kanske ingen tacksamhetsskuld, men en känsla av att det finns ett relationsvärde utöver erhållen vara och erlagd betalning. Min

bedömning är att kontinuiteten – det sekventiella – i den nuvarande situationen underskattas. En källa till detta är förmodligen trenden mot lägre lojalitet i relationer.

4 Reciprocitet från stam till stat

”All our obligations to do good to society seem to imply something reciprocal.”
David Hume (1758)

4.1 Den synliga handen

Att upprätthålla de sociala reglerna är en central uppgift för varje statsmakt och bestraffning av brottslingar är en kollektiv nytthet som kan utföras mer eller mindre väl och enligt några olika moraliska principer. I gamla testamentet hyllas *lex talionis* ” Öga för öga, tand för tand, hand för hand, fot för fot” (Exodus 21:24). Det är en straffprincip, men också en reciprok princip. Den argumenterar mot det mer drakoniska straffprincipen att ta ett öga för en tand och förespråkar den mer modesta bestraffningen med att ta endast en tand som vedergällning för en tand.

En rationell tes är att ”brott skall inte löna sig” . För att uppnå ett negativt förväntat värde så krävs det vid låga straff en mycket effektiv bestraffningsapparat. Skada för skada fungerar Talionprincipen, men en stöld kräver högre böter än det stulna beloppet för att motverka effekten av att en del stölder genomförs obemärkt. Även med drakoniska straff kan staten inte förhindra att det lyckosamma brottet är lönsamt, men den centrala frågan är just det förväntade värdet. Det är svårt att upprätthålla en regel om det är rationellt för medborgarna att bryta mot regeln. Hög sannolikhet för bestraffning av regelöverträdelse gynnar en villkorad bidragsvilja på två sätt, förutom repressaliet om man själv inte bidrar, så ökas viljan att själv bidra då man tror att andra faktiskt kommer att bidra då de också påverkas av repressaliet.

I nytestamentlig anda föreligger en kritik mot talionprincipen för att vara primitiv och destruktiv; våld föder våld och hämndcirklar sprider sig. Denna kritik riktar sig dock enligt min uppfattning mot fel mål. I Hobbesiansk och Webersk efterföljd finns det skäl att argumentera för statens våldsmonopol. Negativa handlingar genom personlig initiativ kan sprida sig som ringar på vattnet på samma sätt som positiva handlingar. Men problemet är inte vedergällningsprincipen utan ’Straffpluralism’ istället för ’straffmonopol’.

I en intressant analys av James Rachels (2004) jämförs tre alternativ ambitioner för straff av kriminella: en retributiv rättvisa, brottslingskorrigerande och allmänpreventiv

effekt. Dessa jämförs med fyra respekterade principer: Skuldfrågan är viktig för att straffa, likabehandling mellan brottslingar som utfört liknande brott, proportionalitet mellan brott och straff, samt omständigheter vid brottstillfället ursäktar/påverkar brottets karaktär och straff. Alla dess fyra principer är i harmoni med retributiva målet medan de andra två målen bara har stöd av en av fyra principer. Återigen en bild där icke-reciprok retorik som 'kriminalvård' ses som lite finare, medan reciprocitetens fundamentala principer hamnar i skuggan.

En ny sedvänja för samarbete har normalt problem att etablera sig. Tidiga entusiaster kan bli desillusionerade och avvika på grund av för dålig anslutning, medan andra just håller på att bli övertygade. Staten och dess våldsmonopol har helt andra möjligheter att få allmän uppslutning bakom en nyhet. Den mer långsiktiga effekten för legitimiteten är en svårare fråga då medborgaren kan anpassa sig till reglerna, men betvivla att nyttan överstiger kostnaden.

Social samordning kan stärkas genom en statsmakt. För A och andra individer finns en lockelse i att snylta eftersom $N_a > N_a - K_a$; att ta del av samarbetets frukter utan att bidra är än fördelaktigare än att också bidra. Detta gäller även om hon anser att $N_a > K_a$. Myndighetens motdrag är att straffa den som inte bidrar med K med ett straff (S) som är än mer kännbart. Om sannolikheten (p) att upptäckas och dömas är hög liksom straffet kännbart blir $Sp > K$ och det blir rationellt för A att bidra till det sociala projektet. Problemet är att nu kommer undersåten att bidra, men den övergripande rationaliteten blir frikopplad; A kommer att bidra med K_a även om $N_a < K_a$.

4.2 Synergi och parasitism

I biologin begränsar sig inte samarbetet till individer inom en art, utan det förekommer också mellan arter. En sådan interaktion till ömsesidig fördel betecknas ofta som symbiotisk. Det är dock inte den enda formen, utan det finns också parasitära relationer vid vilka den ena parten skulle klara sig mycket bättre på egen hand. En spärr mot en sådan skevhet är om det finns en valfrihet. Hajen har en möjlighet att äta upp lotsfisken om den blir missnöjd och lotsfisken kan övergå till annan sysselsättning om miljön blir för osäker. När en sådan valfrihet upphör finns risken att symbiosen urartar då en part kan få ut ännu mer för egen del om den exploaterar den andra organismen. Vid en överexploatering motverkar dock exploitören sina syften; en parasit som dödar värdjuret minskar sina egna spridningsmöjligheter. Det faktum att den exploaterade överlever är alltså inget tecken på att ett utnyttjande inte föreligger, utan snarare att den optimala nivån inte är den maximala

nivån. I det mänskliga samhället beskrivs mycket som synergi i parallellitet med symbios. Men frågan kan ställas om det inte ofta är fråga om exploatering att jämföra med djurvärldens parasitism.

Många stater vilar på en hierarkisk struktur. Den som har makten kan vara de tärande som utnyttjar andra grupper, de närande. Vilfredo Pareto formulerade situationen på följande vis "The efforts of men are utilized in two different ways: they are directed to the production or transformation of economic goods, or else the appropriation of goods produced by others." (1927/1971). De vid makten kan alltid tala för att de bistår med institutioner som är av stor vikt; exempelvis ett försvar som skyddar bonden mot mer hårt exploaterande herrar. För bonden finns det inte mycket till synergivinster.

Hierarki och dominans har varit viktiga i kampen om makten över samhället, men själva samhällsskapandet kräver någon sorts rationalitet. Det rationella samarbetet med bevattningsystem utvecklades senare till pyramidbyggen av diskutabel rationalitet, men även efter samhällsetablering krävs beaktanden av en reciprok rationalitet. Ibland fanns det inget reellt reciprok utbyte, utan det rörde sig om att manipulera principen till sin fördel. Men statsmakten förkastade inte reciprociteten och hävdade en rätt till en ensidig relation. Även utan demokrati finns det behov av legitimitet. Den dominerande normen är trots allt reciprocitet; krav på jämlikhet finns ofta inte, ej heller krav på frivillighet, men däremot på balans. Aristokratens överlägsna ställning stod över debatt, men det krävs ändå en reciprok rationalitet, noblesse oblige. Barbara Tuchman sammanfattar "Den medeltida politiska strukturen var i idealfallet ett kontrakt där tjänster och lojalitet byttes mot beskydd, rättvisa och ordning" (Tuchman 1988, 31).

Statens första uppgift är att organisera produktion av kollektiva nyttigheter som inte annars skulle presterats. Statens andra uppgift – den mindre framhållna – är att omfördela resurser från de som producerar till de som prioriteras. Mycket av de härskandes potential ligger i att den reciproka rationaliteten manipuleras utan att dess legitimitet förloras. Faktiskt handlar den traditionella staten om både omfördelning/parasitism och synergi/slöseri. Normativt härskar en reciprok intention, men möjligheterna att kontrollera statsmakten är begränsad så en avsevärd omfördelning kan genomföras till den härskande klassen. Statens makt underlättar samarbete genom att motverka snyltning. Baksidan med detta är att makten inte längre – i motsats till frivillig reciprocitet – är beroende av att det finns någon synergi i de projekt man driver.

4.3 Välfärdsstatens expansion

Demokratin och välfärdsstaten fortsätter med de två klassiska uppgifterna - fokus på kollektiva nyttigheter och en diskret omfördelningspolitik. Samtidigt tillfördes en ny uppgift som tidigare legat inom det civila samhället, ett paternalistiskt ansvar för medborgarna.

En appell från första internationalen löd: "Inga rättigheter utan skyldigheter. Inga skyldigheter utan rättigheter". En annan klassisk socialistisk uppmaning var "Gör din plikt, kräv din rätt". Arbetsvärdeläran i marxismen var central för den moraliska rätten och kritiken mot kapitalismen var inte att den var hård mot de svaga och improduktiva, utan att den brast i reciprocitet. Den ena parten i relationen, arbetarna, exploaterades av den andra, kapitalisterna. Centralt var rättvisa åt de arbetande proletärerna, inte en kristen omtanke om trasproletariatet - de spetälska i moderniserad form. Reciprociteten dominerade både retorik och moralisk tanke. Staten expanderar inom kategorin gemensamma intressen; man söker synergier som kan uppnås genom offentlig organisation. Ny teknik och stigande välstånd aktualiserar ytterligare projekt. Knut Wicksell (1896/1987) betonade "prestation och motprestation" som centralt när nya uppgifter organiserades av statsmakten.

Paternalism - den tredje statsuppgiften

Staten tar också på sig vad jag klassar som en ny uppgift: man tar ett paternalistiskt ansvar för medborgaren. Nykterhetsrörelsen och restriktioner mot spritförsäljning speglar denna ambition. Andra exempel på denna typ av projekt är offentliga försäkringsskydd, staten insamlar kollektiva premier som ett skydd vid olycka. Så småningom blev det inte bara minimistandarden som skulle tryggas, utan även en extrastandard. Staten har anammat ett mönster snarlikt den kommersiella avbetalningsmodellen och börjat tillämpa den i stor skala. I den kommersiella varianten kan kunden köpa in ett flertal olika varor och betalar med mindre belopp under lång tid, istället för att spara fokuserat och sedan köpa kontant en vara i taget. Har man en mängd kapitalvaror på avbetalning minskar möjligheten att köpa en ny vara kontant, utan en liten extra månadskostnad är vad som kan pressas in i budgeten. Det är svårt att lämna avbetalningsmodellen när man kommit in i den.

På motsvarande sätt kan en avbetalningsbaserad offentlig konsumtion framstå som attraktiv. En förälder har svårt att betala full kostnad för sitt barns dagis om han samtidigt skall betala in till sin egen pension. Under denna småbarnstid framstår förmånen av en dagisplats som rejäl. I välfärdssammanhang kan man se betalningar som strimlas såväl i förskott som efterskott; alla betalar en liten del av allting hela tiden. Transparensen blir dålig. När kostnaderna för livets olika faser fördelas så tappas mycket av kapaciteten att själv göra den större insats som är aktuell. Man lägger livet tillräta genom att överföra medel

inom individers livscykel genom offentlig styrning istället för personlig planering och sparande.

Trots att standarden ökat så har medborgarnas ekonomiska integritet inte ökat. De flesta lever nära sin maximala betalningskapacitet. Möjligheterna till ökad självständighet gentemot externa faktorer har inte ökat utan medborgaren är beroende och integrerad. I en undersökning uppgav 55 procent att de ansåg sig inte ha råd att bo kvar i nuvarande bostad om de fick 3.000 kr mindre per månad i disponibel inkomst (Länsförsäkringar 2005). Straxt före löneutbetalningen är det tomt i affärer och taxiköer. Därefter som artisten Magnus Ugglan noterat "Den 25:e smäller det ... "

Ett centralt drag är hur staten skall se på individens ansvar/ansvarslöshet. Om en person betalar en sjukförsäkring och sedan blir sjuk är situationen enkel. Frågan är om den som inte har betalat försäkring, men blir sjuk, skall behandlas gratis. Liberalen kan se frihet som central och se andras välfärd som deras privatsak, men många ser tiggare på gatan och sjuka som inte har råd med läkarvård som ett kollektivt socialt problem. En sådan uppfattning kan locka till ansvarslös smitning genom privat konsumtion under det aktiva livet och sedan ligger man det allmänna till last när ålderskrämporna sätter in. Om staten har det yttersta ansvaret för fattighuset så gäller att få in pengar från medborgaren innan han hamnar där. Att förklara sig vara ointresserad av denna nyttighet och därför inte behöva bidra är en alltför lätt väg att smita ifrån sin insats; så den reciproka balansen förbättras genom tvångsuttag om konsumtionen blir en rättighet; insättningar ger inte bara rättigheter - utan omvänt ger rättigheter skyldigheter. Det kan inte vara en plikt för alla andra att göra uppoffringar för att A inte skall bli utan sjukvård, men att denne A inte kan krävas på ett bidrag. Paternalism innebär just att människor som inte tar ett långsiktigt ansvar enligt konventionella normer för sitt eget bästa tvingas att göra så. Det finns ett tvång, men det finns inte nödvändigtvis en omfördelning. Graden av frivillig samverkan minskar men både gemensamhetsprojekten och paternalismen kan vara präglade av en reciprok moral.

Paternalismen väcker däremot en liberal kritik. John Stuart Mill (1863) ifrågasätter paternalismens möjligheter att ge ett bidrag och anser att de förväntade negativa effekterna för en person som orsakas av alla hans egna misstag är mycket mindre än de negativa effekter för honom som följer av att låta andra styra honom till det som de anser är hans eget bästa. Adam Smith hade också en hög tanke om människors förmåga till långsiktighet och ansvar. "With regard to profusion, the principle which prompts to expense is the passion for present enjoyment; which sometimes violent and very difficult to be restrained, is in general only momentary and occasional. But the principle which prompts to

save is the desire to better our conditions, a desire which generally calm and dispassionate, comes with us from the womb and never leaves us till we go into the grave" (Smith 1776/1981: 341). Tocqueville (1840) uttrycker en förundran för den demokratiska modellen med att folket utser sina egna förmyndare. I en mindre liberal tradition ser man betydligt större potential att skydda individen från sin egen kortsiktighet; dagens flaska kan sättas före ålderdomens trygghet om individen väljer själv.

Ökad omfattning på den offentliga sektorn kan ses som välståndsdreven; ett stigande välstånd gör att trygghetsfrågor blir aktuella, både de som är egentliga kollektiva nyttigheter och de som är privata nyttigheter vilka kan organiseras i kollektiv regi. När den akuta bristen på bröd minskar så blir preferenser för lösningar som minskar också andra risker mer aktuella. Medborgaren tar ett steg upp på den Maslowska trappan bort från det Hobbesianska naturtillståndet.

4.4 Omfördelningens uppvärdering

Den andra kategorin av statlig aktivitet, omfördelning, blir viktigare både Realt och normativt i den senare välfärdsstaten. Målgruppen är delvis förändrad - mindre mot samhällets topp och mer mot dess botten - men det mest centrala är kanske ett skifte i synen på omfördelning från en moraliskt tvivelaktig aktivitet till något moraliskt rättfärdigt. Omvärderingen av omfördelningens visar på andra målsättningar och en moral som står i konflikt med reciprocitetsprincipen.

Betald arbetsfrånvaro

"Betald arbetsfrånvaro" är en passande beteckning för att täcka in sjukskrivna, förtidspensionerade, och arbetslösa med eller utan arbetsmarknadspolitiska åtgärder då såväl hälsotillståndet som arbetsviljan är diskutabla. Enligt det rådande nyspråket i Sverige så är de sjukskrivna inte arbetslösa och de är inte nödvändigtvis sjuka - de är offer för "ohälsan". De förtidspensionerade är nu omklassade till mottagare av "sjuk- och aktivitetsersättning". "Aktivitetsersättning" utgår till dem som är yngre än 30 år som inte är arbetsmässigt aktiva, men myndigheten vill kanske uttrycka en målsättning att de bör visa en viss aktivitet. Vid 30 år klassas de om till mottagare av sjukersättning, men lite paradoxalt räknas de ofta inte till dem som lider av "ohälsa" utan denna term fokuserar de som är sjukskrivna. Namnbytet motiveras av en ambition att förändra förtidspensionering från ett permanent som varar till ålderspensioneringen till ett temporärt tillstånd, men det finns mycket lite kraft i att återföra individerna till arbetsmarknaden.

Gällande kostnadsnivå för de 549.000 förtidspensionerade per maj 2005 är på 74 miljarder i pensioner och 4 miljarder i bostadsbidrag. Till denna kostnad kommer bortfallet av en positiv arbetsinsats. Vad hade dessa personer kunnat bidra med vid en övergång från tärande till närande? En förtidspensionering är inte kortvarig, utan medianåldern är 52 år och den genomsnittliga tiden fram till ålderspension ca 14 år. Det är inte bara en mycket otillfredsställande situation, utan en situation som snabbt förvärras. Ökningstakten är 6 miljarder i årliga bidrag, vilket orsakas av att 70.000 individer tillkommer, medan 45.000 övergår från förtids- till ålderspension (Försäkringskassans statistik). Totalt är kostnaderna för 'betald arbetsfrånvaro' i samma storleksordning som kostnaderna för sjukvården 9.2 procent av BNP (år 2002 enligt OECD).

Fiktiv reciprocitet

I den moderna välfärdsstaten minskar reciprociteten på flera sätt. Den urholkas också av en mängd utformningar som inte öppet utmanar den reciproka normen, men manipulerar den på liknande sätt som den omfördelningspolitik som bedrevs före demokratins genombrott. Det finns i ett formellt hänseende en sorts proportionalitet mellan inbetalningar till ATP och pensionsersättning, men den som har låg ATP kan kvittera ut hyresbidrag så att summan av dessa två poster endast ökar marginellt i ett stort inbetalningsspann. För höginkomsttagare tillgodoräknas inte inbetalningarna över taket på 7.5 basbelopp medan den sjuke och den arbetslöse tillgodoräknas insatser till pensionssystemet som är imaginära. Det utmärkande för systemet är inte "raka rör" utan snarare att se koppling mellan inbetalning och utbetalning som en restriktion att komma runt på olika listiga sätt, utan att gå i öppen konflikt med en reciprok moral. Det handlar om att motivera pensionsinbetalningen som ett tvångssparande för betalarens bästa, istället för att den skall uppfattas en skatt av vilken betalaren inte får någon speciell revenue.

4.5 Faktorer bakom skiftet från reciprocitet till omfördelning

Jag ser den ökande omfördelningen och den minskande reciprociteten som en central förändring som bör granskas eftertänksamt. Ett första steg kan vara att fundera över vilka faktorer som ligger bakom. Jag tror att de viktigaste faktorerna kan rubriceras i de följande fyra underrubrikerna som diskuteras var för sig.

Den politiska mekaniken

Riker (1962) lanserade idén om "den minimala vinnande koalitionen". Den tar upp en viktig aspekt som inte framträder lika klart i den mer gängse synen om medianväljarens centrala roll. En andel som står i proportion till insats räcker inte för att locka vissa grupper, utan att ta från andra grupper och ge till de grupper man vill locka till sig blir formeln för att erövra makten. I denna konkurrens om att muta väljare med deras och andras pengar är det svårt att få ihop mer än en knapp majoritet; det finns ju rivaliserande koalitioner. Ett annat sätt att erbjuda fördelar till flera röstberättigade är att hänskjuta betalning till framtida betalare som ännu inte har rösträtt. Många mogna demokratier som Tyskland och Italien har påtagliga problem att få väljarna att ta ställning till om de vill äta kakan eller ha den kvar när det gäller att anpassa pensionssystemen till demografiska förändringar.

Ola Ullsten beskrev politikerns anpassning och upplevda maktlöshet inför detta fenomen med en träffande term: "Kravmaskinen". Låt mig kort beskriva dess mekanik. I välfärdsstaten är det konsumenten som hörs högst. En småbarnförälder har en massmedial pondus, när hon kräver fler dagisplatser. Om hon yttrar sig mot högre pensioner ses hon varken som insatt eller berörd av frågan utan i den frågan är "folkets röst" en pensionär som kräver att få högre pension. Fokus är generellt på förmånstagaren, inte på betalaren. Vill man gynna sin egen standard gäller det att inte odsla sina krafter på något så futilt som den utspädda nyttan för många betalare, utan den fokuserade nyttan för den egna lilla gruppen mottagare.

Mönstret - att det kan löna sig bättre att egoistiskt lägga ner kraft på att själv få mer bidrag än att minska utgifterna för subventioner - kan illustreras med ett internationellt exempel. Sverige satsar på besparingslinjen och har en nettobetaling till EU på 8.6 miljarder SEK. Finland satsar på bidragslinjen och hamnar på en nettokostnad på 0.2 miljarder SEK (Hedström 2005).

Mottagare och förmedlare blir två starka grupper och betalarna en svagare. De flesta medborgare finns både bland betalare och mottagare så det är inte alltid lätt att se om man är en nettobetaling. Objektiva beräkningar ger normalt en rejäl majoritet för nettomottagare, men i en svensk enkät ansåg sig 69 procent vara nettobetaling (Svenonius 2005). Denna klassning är moraliskt laddad. Det finns en lockelse i att uppfylla en traditionell moral och ikläda sig den närande rollen, men samtidigt finns en förförisk lockelse i att vara mottagare. De flesta har vaga begrepp om både vad de betalar och vad de får tillbaka. Att många offentliga tjänster inte uppmärksammas kan vara en förklaring till att många ser sig som nettobetaling.

Vissa offentliga subventionerade tjänster kanske noteras desto mer. Införandet av maxtaxa på dagis handlar rimligtvis om att försöka bibehålla ett positiv syn på offentlig barnomsorg också bland dem som tjänar bra – och betalar mycket i skatt. De skall under konsumtionstiden känna att de åtnjuter en förmån. Den reala kostnaden är avsevärt högre än den rörliga avgiften, och förmånen är fortfarande väsentlig om man också reducerar med den del av månadens skatt som går till detta ändamål. Först då kalkylen också inkluderar inbetalningarna i skatt för detta ändamål under alla andra månader, då det inte finns något eget barn på dagis, blir det en förlustaffär för medelklasspersonen. Den historiska erfarenheten indikerar att vänstern varit lyckosam genom att inkludera medelklassen i systemet. I ett komplex system kan en mindre utdelning förvirra och dölja att mottagaren i ett långt perspektiv har fått göra än större inbetalningar. Även om detta underskott ses klart, så är en högst tänkbar handlingslinje att göra det bästa möjliga av en förlustsituation genom att tillskansa sig något istället för att driva en systemkritisk linje som riskerar det lilla som erbjuds.

Ett kristet sentiment

Det kristna stödet till behovsprincipen är inte så mycket ett stöd till en rättvisepincip som en skepticism mot att rättvisa finns i denna värld; Herrens vägar är outgrundliga. I jordelivet saknas rättvisa i någon större utsträckning enligt följande beskrivning av situationen i världen: "Ytterligare såg jag under solen att det icke beror av de snabba huru de lyckas i löpandet, icke av hjältarna huru striden utfaller, icke av de visa huru de få sitt levnadsbröd, icke av de kloka vad rikedom de förvärva, eller av de förståndiga vad ynnest de vinna, utan att allt för dem beror av tid och lägenhet." (Predikaren 9:11).

Det eviga livet som den religiöse eftersträvar är ingen reciprok belöning. Den har ju så oändligt mycket större värde än den aldrig så gode människans insatser. Den kristne kan inte mer än hoppas på en gudomlig nåd. Som Luther skrev "En god man gör goda gärningar, men goda gärningar gör ingen god man" (Luther 1520, s 32). Det går inte att prestera något i samma dignitet som den paradisiska belöningen; reciprocitet är ingen framkomlig väg.

I den nytestamentliga traditionen hyllas "den andra kindens moral" (Lukas 6:31) som human och framsynt, men i en reciprok analys framstår det som en synnerligen dålig princip; ryggradslös på individuell nivå och asocial på samhällsnivå (Tullberg & Tullberg 1994). Snyltning och grövre brott må fördömas verbalt, men hur långt räcker detta när gärningsmännen i handling skall gynnas istället för att motarbetas? Detta förslag kan lätt

avfärdas som orealistiskt och det har satt föga avtryck i de kristna staternas strafflagar, men jag tror det är oklokt att avskriva denna etik som betydelselös. Max Weber (1905) såg en sekulariserad kristendom blomma ut i den västerländska kapitalismen. Jag tycker mig se starkare indikationer på att en nytestamentlig mentalitet blommar ut i den sena välfärdsstaten.

En fragil människosyn

Den sociologiska människosynens mest centrala komponent är en tes som kan beskrivas som social determinism. "Economics is all about how people make choices; sociology is all about how they do not have any choices to make" (Dusenberry 1960: 1116). Av tradition är det framförallt den sociala rollen som är viktig, men den akademiska sociologin har över tid flyttat tyngdpunkten från roll mot identitet (Udehn 1996).

Grundinställningen att människan som en produkt av sin miljö har blandats upp med mer individualistiska och fragila inslag; människan är en ömtålig produkt av sin sociala miljö. Terapikulturen har slagit igenom med en ny verklighetsbeskrivning (Furedi 2004; Dineen 1999). Människors val är att se som beroende av en allt längre lista sociala åkommor; det gås in i väggar och det bränns ut. När hypokondrikern säger att han är sjuk är det respektlöst att hävda något annat och för den som inte har någon egen åkomma finns möjligheten att vara medberoende. Socialiseringen har blivit en process med hög felprocent, men detta är inte den missanpassades fel. Individen ses inte primärt som en agerande agent, utan mer som en klient med hjälpbehov.

Egalitär filosofi

Utrymmet tillåter inte någon längre kritik av olika resonemang som passar under denna rubrik utan jag får här nöja mig med några konklusioner. Ett sammanfattande omdöme är att dessa idéer trots hög respektabilitet är intellektuellt svaga. En ytterligare kritisk bedömning är att de inte heller är politiskt betydelsefulla utanför den krets av intellektuella som intresserar sig för debatten.

Min bedömning är att de olika resonemangen om människors lika värde och jämlikhet, som John Rawls (1971) differensprincip, Ronald Dworkins (2000) känslighet för ansträngning men neutralitet till förutsättningar och utilitarism (Tullberg 1999), till sist hamnar i ett stöd till behovsprincipen – behov ger rätt. Den principens styrka är inte att den har ett starkt intellektuellt försvar, men att den är populistiskt attraktiv. Den som talar å andras vägar framstår som sympatisk och den som talar för sitt egoistiska intresse med hjälp

av behovsprincipen framstår som mindre osympatisk än med andra argument. Vad filosoferna bidrar med är en viss ökad legitimitet för behovsprincipen. Deras resonemang är inte centralt för stödet, men det är en tillgång, en sorts back-up, att veta att sådana resonemang finns om man skulle behöva assistans för de åsikter man redan har, dessa teorier förutan.

De tre tidigare faktorerna är viktigare, men också denna faktor bör omnämnas. Det stora problemet är att de tillsammans ger ett starkt stöd till behovsprincipen vilket underminerar reciprociteten som samhällets moraliska ryggrad.

5 Reciprocitet och det moderna samhället

“Ny DN-serie om FOLKHEMMETS FALL - Allt fler tvingas nu BETALA SIN EGEN VÄLFÄRD”

Löpsedel Dagens Nyheter 15 april 2001.

5.1 Stat och marknad - en jämförelse

Det finns en stegvis glidning av tyngdpunkten i statens välfärdsprojekt. Från kollektiva nyttigheter med dold omfördelning, till trygghet, försäkring och paternalism och därefter ett ytterligare steg till en öppen omfördelning. Frågan är vad en sådan omfördelning har för positiv potential. Det tycks som den har en avsevärd negativ potential genom att underminera den moraliska ryggrad som reciprociteten har utgjort och utgör.

Det är svårt att se någon annan moralisk linje i omfördelningen än att få ihop en vinnande koalition av grupper som lockas av att mottaga mer och betala mindre av detta regeringsalternativ än det konkurrerande. Andra viktiga kriterier för väljaren är regeringsalternativens förmåga att leverera statens centrala uppgifter som att hålla ordning på den nationella ekonomin (Lewin 1988). Men om sådan annan kapacitet är svår att bedöma eller bedöms som lika mellan regeringsalternativen, så varför inte ge sin röst till den som bjuder mest?

Statsmakten kan vara legitim och respekterad eller accepterad men föraktad. Om staten sköter sitt uppdrag är det ett starkt argument för medborgaren att sköta sitt. Det är inte givet att demokratin med nödvändighet blir respekterad, utan en mer negativ samhällsuppfattning är en annan möjlighet. Demokratins etos av rationalitet, öppenhet och tolerans kan ses som tom retorik medan den reella situationen är en huggsexa under en maskerad med honnörsord från en annan tid. Demokrati som kleptokrati är fortfarande demokrati, men något har då hänt. Frivilligheten är en broms av stor betydelse som finns på

marknaden, men inte i samma grad i statens verksamhet. Marknadens moral håller emot med krav på balans, medan moral i övrigt riskerar att bli alltmer egocentrisk då var och en framhäver sina behov.

Status quo

En viktig fråga för rättvisa är vad som är nollalternativ, dvs vilket alternativ som gäller i brist på övertygande bevis för någon speciell lösning. Många jämlikhetsförespråkare ser jämlikhet som nollalternativ och andra alternativ avkrävs en övertygande argumentation. Ur liberal synvinkel råder ett annat nollalternativ: den fördelning som skapas av en marknadsekonomi utan politisk inblandning. Det är den som är för en annan lösning, exempelvis en utjämnande omfördelning, som har bevisbördan om varför detta andra alternativ skulle vara mer rättvist. Ingen av dessa två alternativ är dock att se som nollalternativ, utan den rollen innehas av status quo.

Generellt ligger mycket moralisk kraft i status quo och den tillfaller inte med automatik marknad eller stat, utan är paradoxalt nog högst föränderlig. Är man ogift är det ett giftermål som är det radikala alternativet som behöver extra argument. Vid giftermål förändras status quo och att skilja sig blir det radikala alternativet som behöver extra argument. Status quo är generellt till fördel för marknaden när den är stabil medan statsmakten söker förändra. Det starkaste trycket mot marknadens fördelning är när marknadens dynamik hotar den rådande situationen. Francis Fukuyama (1995) har en poäng i att demokratiska regeringar har en tendens att lägga pengar på "sun set industries" medan diktaturer kan ignorera väljarnas preferenser och satsa på "sun rise industries". Det svenska industristödet till varvsindustrin kan tjäna som en illustration till denna tes.

Det är svårt att få ett stöd för ett systemskifte (Friedman & Friedman 1984). Politiker kämpar lika idogt som advokater på att lägga bevisbördan på motståndarens axlar. Att vårda status quo genom minimala förändringar är det vinnande budskapet. Vad det handlar om är att få sina egna kärnfrågor att framstå som de mest centrala komponenterna i status quo. Radikala alternativ har sällan någon chans, de influerar naturligtvis retoriken med populära termer som dynamisk, förnyelse, och framsteg men detta är mer utsmyckning än essens.

Moral blir ofta en tillämpning av gårdagens normer på dagens problem; det hela blir "makt är rätt" efter någon fördröjning. Att dagens nya tveksamheter ofta blir accepterade i övermorgon är inte så mycket en lösning som ett problem. Såväl norrlandssubventioner som VD-löner normaliseras efter kort tid. Den beskrivna

konservatismerna skyddar inte mot de små stegens tyranni och det är det som sker med en successivt förändrad moraluppfattning; reciprociteten undermineras stegvis. Samarbetets ökade komplexitet, nytestamentlig mentalitet, en fragil människosyn, egalitär filosofi, och kravmaskinens mekanik bidrar alla.

5.2 Kulturförändring

En gängse bedömning är att lojaliteten minskar generellt. Detta gäller många typer av relationer: äktenskap, bygemenskap, företagslojalitet, nationell samhörighet. Kravet på balans har blivit mer otåligt. En acceptans av tillfälliga underskott i relationen med andra uppfattas inte i samma grad som uppbyggnad av goodwill, utan primärt som risk för förlust. Kontant betalning minskar i konkreta termer, men ökar i de relationsmässiga. Den långa lojaliteten tycks på upphällningen över ett brett spektrum. Varken äktenskap, eller anställningsförhållanden tål några knackiga perioder då en part känner att hon ger mer än hon får. Frekventa uppbrott leder inte alltid till nya och bättre relationer utan många hamnar i ensamhet.

Den mer krävande människosynen, att medborgaren har en potential och en skyldighet att vara suveränen på marknaden och i staten blir mer marginell. *Homo capax* (den kapabla människan) tycks otidsenlig. Aristoteles republikanske medborgare, Adam Smiths duglige småföretagare och arbetarrörelsens bildningstörstige proletär är lite ur fokus. Vad som nu gäller är att brister inte får stigmatiseras utan skall normaliseras; behov skall fokuseras och insatser ignoreras. Marknadsekonomin har inneburit en högkonjunktur för reciprociteten, men det tycks ha inträffat ett moraliskt trendskifte. I ett komplicerat samhälle tycks behovsmoralen med dess möjlighet till snyltning och yttlig sympati vara ett populärt alternativ. Detta är ingen medveten egoism och individerna ser sig inte heller som egoistiska, men man lär sig egocentricitet i praktiken. Att uppvärdera sina insatser och poängtera sin nöd ger två skäl varför man skall ha mer ur den kaka som finns för fördelning. Som tidigare noterades innebär en reciprok mentalitet att tona ner sina egna insatser och uttrycka tacksamhet för andras. I interaktion mellan likar är detta fortfarande den sociala formeln.

5.3 En central men marginaliserad princip

Varken marknaden eller staten kan få legitimitet utan reciprocitet. Officiell moral hänger sig, nu som tidigare, åt en asocial överkurs med gränslös oegennyttighet och svallande känslor för alla medmänniskor. I ett mer svåröverskåligt komplext samhälle är detta farligt då den

direkta personliga reciprociteten kan ses som väsenskind och något som bara finns i det personliga nätverkets värld. Den stora världen är egentligen amoralisk och den moraliserande retoriken är inte ens lastens tribut till dygden, utan blott en medialt beroende konvensans. Liksom moralen inte behöver Gud, så behöver inte samhället moralen. En verbal anpasslighet till rådande konventioner är allt som tarvas då moralen inte har någon ryggrad utan bara en polerad yta.

Bedömningen av marknadens effektivitet har betydelse för normativa ställningstaganden liksom uppfattningen om individers förmåga att bedöma sitt eget långsiktiga intresse. En positiv syn i dessa två frågor leder till en mer individualistisk syn och en mer negativ inställning till mer kollektiva lösningar. Mycken politisk diskussion handlar om åsiktsskillnader i dessa två frågor men det finns också en tredje fråga av mer moralisk karaktär. Grundar sig rätten till konsumtion på insatsen i produktionen som hävdas i den liberala och den traditionella socialistiska synen? Eller gäller den kristna och kommunistiska behovsprincipen?

Att införa en arbetsplikt för sig och någon sorts medborgarlön för sig är problematiskt. Det är inte lätt för byråkraten att stå emot engagerade önskemål om att få mer och prestera mindre. "Inget arbete, inga pengar" är en enkel formel som ger goda arbetsincitament. Eller som det uttrycks i mer klassisk form: "Om någon icke vill arbeta, så skall han icke heller äta" (Paulus andra brevet till tesslonikerna 3:10). Om medborgaren upplever att ersättning inte betalas ut efter prestation, utan efter behov, kan det vara lockande att minska prestationen. Att upprätthålla arbetsmotivationen genom polisiära insatser av försäkringskassa och läkare är ingen oproblematiserad lösning, utan positiva incitament som pengar för att jobba är att föredra framför negativa som kontroll, tvång och straff. Socialtjänstlagen togs 1980 av en enig riksdag och en borgerlig regering. Dess § 6 lyder som följer: "Den enskilde har rätt till bistånd av socialnämnden för sin försörjning och sin livsföring i övrigt, om hans behov inte kan tillgodoses på annat sätt. Den enskilde skall genom biståndet tillförsäkras en skälig levnadsnivå. Biståndet skall utformas så det stärker hans resurser att leva ett självständigt liv." Behovsprincipen finns redan som en önskvärd målsättning. Politikerna darrar lite inför implementeringen, men det är snarare praktiska än moraliska tvivel.

Staten får allt svårare att upprätthålla en reciprok rationalitet. En anledning är att den inte har sådana ambitioner eller relaterar till en sådan moral. Myndigheterna kan enväldigt fatta beslut om parkeringsböter och skattetillägg, men byråkratins regelexercis och personlig paragrafindifferens finns i två skilda världar. Staten kan styra enligt principen

makt ger rätt men makt utan legitimitet har problem med åtlögnen. Om mina behov är centrala är jag själv en lämplig expert. En behovsprincip blir lätt klientstyrd med en ökande egocentricitet där var och en känner efter och drar sig undan. Utan reciprocitet blir behovsprincipen den bärande idén och mycket lite talar för en balans mellan behov och resurser.

Kopplingen mellan reciprocitet och rättvisa är stark. Kopplingen finns både resonemangsmässigt och emotionellt; tacksamhetsskuld kan ses som en varningssignal att man misskött en reciprok relation. Men reciprocitet är inte ett automatisk beteende. Agenten ställer endast upp om den andra ställer upp, och den andres insats är beroende av att agenten ställer upp. Den goda cirkelns samarbete bryts lätt; det finns andra förhållningssätt som är bekvämare och mindre ansvarsfulla. Är väl cirkeln bruten har samarbetets problem blivit svårare att lösa; i ett mygelsamhälle finns det inga starka argument för att inte mygla. Ett sammanbrott för reciprok moral innebär förmodligen en moralisk situation där hyckleri och cynism blir de två dominerande förhållningssätten. Det finns anledning att hysa oro för en sådan utveckling.

Referenser

- Binmore, K. (1994). *Plying Fair - Game Theory and the Social Contract*. Cambridge, Mass: The MIT Press.
- Binmore, K. (1998). *Just Playing - Game Theory and the Social Contract*. Cambridge, Mass: The MIT Press.
- Blackmore, S. (1999). *The Meme Machine*. Oxford: Oxford University Press
- Clark, M.S. (1981) "Noncompatibility of benefits given and received: A clue to the existence of friendship" *Social Psychology Quarterly* 44: 375-381.
- Cookson, R. (1998). "Framing and learning in a public Goods experiment." EBB Conference, Decision-Making in Theory and Practice." July 1-2.
- Dineen, T. (1999). *Manufacturing victim: what the psychology industry is doing to people*. London: Constable.
- Duesenberry, J. (1960). "Comment on 'An Economic Analysis of Fertility'" *Demographic and economic change in developing countries* Princeton: Princeton University Press.
- Dworkin, R. (2000). *Sovereign Virtue: The theory and practice of equality*. Cambridge, Mass: Harvard University Press
- Fehr, E & Gächter, S. (2000). "Cooperation and Punishment in Public Good Experiments" in *American Economic Review*, 90 (4): 980-994.
- Frank, R. H. (1988). *Passions within Reason*. New York: W.W. Northon & Co.
- Frank, R. H & Cook, P. (1995). *The Winner Take All Society*. New York: Free Press.
- Friedman, Milton & Friedman, Rose (1984). *The Tyranny of the Status Quo*. London: Secker & Warburg.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust*. London: Penguin Books.
- Furedi, Frank. (2004). *The Therapy Culture*. London: Routledge.
- Försäkringskassan. 2005. Rapport tom maj 2005. forsakringskassan.se/press
- Gouldner, A W. (1960). "The norm of reciprocity: A Preliminary Statement" *American Sociological Review*, 25 (2): 161-178.
- Hamilton, W. (1964). "The genetical evolution of social behaviour." *Journal of Theoretical Biology* 7: 1-52.
- Hardin, R. (1991), "Trusting persons, trusting institutions." I Zeckhauser, R.j. (Eds) *Strategy and Choice*. Cambridge, Mass:. MIT Press.
- Hedström, I. (2005). "Sverige förlorare i EU:s bidragssystem". *Dagens Nyheter*. 21 mars.
- Henderson, D. (2001). *Misguided Virtue* London: The Institute of International Affairs.
- Hines, T. (1988). *Pseudoscience and the Paranormal*. New York: Prometheus Books.

- Hume, D (1758/1985). *Essays Moral, Political and Literary*. Citerad i Binmore. K. 1998: 162.
- Inglehart, R. (1977). *The Silent Revolution*. Princeton, N J: Princeton University Press.
- Inglehart, R. (1997). *Modernization and Postmodernization: cultural, economic, and political change in 43 societies*. Princeton, N J: Princeton University Press.
- Jackall, R. (1988). *Moral Mazes*. London: Oxford University Press.
- Jensen, M. (2001). "Value maximisation, stakeholder theory, and the corporate objective function." *European Financial Management* 7 (3): 297-317.
- Klein, N. (2000) *No Logo*. London: Flamingo.
- Kottler, P. (1999). Gästföreläsning Handelshögskolan i Stockholm den 23 september.
- Krams, I., Krama, T. & Iguane, K. (2005). "Mobbing behaviour: reciprocity based cooperation in the breeding Pied Flycatcher." Working paper.
- Levin, L. (1988). *Det gemensamma bästa*. Stockholm: Carlssons bokförlag.
- Luther, M. (1520). Om en kristen människas frihet, 1520 Weimarupplagan band 7: 32
- Länsförsäkringar (2005) "Hushållens ekonomiska marginaler". Rapport utgiven våren 2005.
- Mill, John Stuart. 1863/1987. "On Liberty" In: Mill & Bentham *Utilitarianism and Other Essays*. New York: Penguin.
- Pareto, V. (1927/197). *Manual of Political Economy*. New York: A.M. Kelly.
- Rachels, J. (2004). "Straff och förtjänst." I Ahlenius, H. (red). Vad är moraliskt rätt?
Stockholm: Thales.
- Rawls, J. (1971). *A Theory of Justice*. Oxford University Press, Oxford.
- Reichheld, F. (1996). *The Loyalty Effect*. Boston, Mass: Harvard Business School Press.
- Riker, W. (1962). *The Theory of Political Coalitions*. New Haven: Yale University Press.
- Schelling, T. (1960). *The Strategy of Conflict*. Oxford: Oxford University Press.
- Selten, R. (1975). "Reexamination of the perfectness concept for equilibrium points in extensive games." *International Journal of Game Theory* (4): 25-55.
- Silk, J. (2003). "Cooperation without counting: The puzzle of friendship" In Hammerstein, P. (Ed). *Genetic and Cultural Evolution and Cooperation*. Cambridge, Mass: MIT Press.
- Smith, A. (1776/1970). *The Wealth of Nations*. London: Penguin Books.
- Solomon, R. (1993). *Ethics and Excellence - cooperation and integrity in business*. Oxford: Oxford University Press.
- Svenonius, T. (2005). "Svenskarna vill ha en skattereform". 2005 Sunt Förnuft (1): 6-7
- Tocqueville, A. de. (1840/1969). *Democracy in America*. New York: Garden City.
- Trivers, R. (1971). "The evolution of reciprocal altruism." *Quarterly Review of Biology* 46: 35-57.

- Tullberg, J. & Tullberg, B. (1994). *Naturlig etik - en uppgörelse med altruismen*. Stockholm: Lykeion.
- Tullberg, J. (1999). "Utilitarismen - en konkretisering och en uppgörelse." *Skatter & Välfärd*, (2): 24-32.
- Tullberg, J. (2004). "On Indirect Reciprocity: The Distinction Between Reciprocity and Altruism, and a Comment on Suicide Terrorism." *American Journal of Economics and Sociology* 63: 1193-1212
- Udehn, L. (1996). *The Limits of Public Choice*. New York: Routledge.
- Weber, M. (1905/1976). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. New York: Charles Schriver's Sons.
- Wicksell, K. (1896/1987). *Om en ny princip för rättvis beskattning*. Stockholm: Timbro/Ratio.
- Wilson, J. Q. (1995). "Capitalism and Morality." *The Public Interest* 21: 52-71.