

Föreläsning av professor David C. Rose, Stockholm den 26 september 2013

Moral – den bortglömda nyckeln till välstånd

Det finns i dag vetenskapliga bevis för att våra genetiska anlag delvis styr moraliskt beteende. Jag tycker personligen att detta är trösterikt. Men detta arvsanlag är inte tillräckligt för att en fri marknadsekonomi som resulterar i allmänt välstånd automatiskt ska uppstå. Det finns de som tror att väl fungerande institutioner är lösningen. Men jag tror istället att moralen är den glömda nyckeln till välstånd.

Det goda livet kräver att vi samarbetar effektivt i stora grupper, vilket i sin tur kräver att vi litar på varandra. Tyvärr finns inte detta inbyggt i våra gener. En aspekt på problemet är bristen på empati.

David Rose visar en bild på en ung kvinna och en annan på en stor grupp. Han frågar vilken av dessa du helst skulle stjäl 100 dollar från.

I stora grupper kan en opportunistisk handling orsaka skador för så många människor att det inte finns någon specifik individ som vi kan känna empati för och därmed skuld över att ha skadat.

Ett exempel: Hur kan så många människor, som uppenbarligen bryr sig om sina barn, välja politiker som lovar dem förmåner som ska betalas av kommande generationer? Detta är ett exempel på hur en skuldstyrd medkänsla är oförmögen att motverka opportunism.

Som sagt var: Det goda livet kräver att vi samarbetar effektivt i stora grupper, vilket i sin tur kräver att vi litar på varandra. Empati problemet är dock ett hinder för sådan tillit. Enligt min mening är empati problemet så svårt att handskas med eftersom vi människor är ett släkte som är genetiskt kodade för den mindre gruppen.

Positivt är att specialisering dramatiskt ökar produktiviteten och att vinsterna från specialisering ökar kraftigt med gruppstorlek. Negativt är att även problemet med opportunism växer med gruppstorlek. Orsakerna är:

- Samarbete i stora grupper innebär att man kan dra nytta av specialisering, men samtidigt skapas många fler "gyllene tillfällen" [med vilket Rose avser situationer då en person tror att sannolikheten för att opportunistiskt beteende ska upptäckas är noll] eftersom bara ett fåtal har kunskap om ett specialområde, vilket ger dem tillfälle att uppträda opportunistiskt utan risk för att avslöjas.
- Vår naturliga motvilja mot att uppträda opportunistiskt avtar på grund av empati problemet. Ju större gruppen är desto fler gyllene tillfällen ges och desto mer benägna är vi att agera opportunistiskt. I detta sammanhang är institutioner viktiga eftersom väl fungerande institutioner tillåter oss att samarbeta i allt större grupper.

Men institutioner räcker bara en bit på väg eftersom de inte helt kan "utrota" gyllene tillfällen. I alla tider har alla stora organisationer varit formella (byråkratiska). Här fanns institutionella rutiner som kunde stävja opportunism, men beslutsfattarna hade inte rätt att agera utifrån sina för organisationen specifika kunskaper. Detta var oerhört ineffektivt.

Först under senare århundraden har *storlek* och *entreprenörskap* kunnat kombineras. Ytterligare ett nytt fenomen är *allmänt välstånd*. Jag tror inte att detta är en slump. Faktum är att ett samhälle blomstrar när företag är både stora och entreprenöriella. Sådana företag är motorn i en snabbt växande ekonomi.

Relationskontraktet är avgörande för att stora företag ska kunna bidra till allmänt välstånd och snabb tillväxt. Traditionella kontrakt preciserar åtgärder som svar på specifika omständigheter. Relationskontrakt är annorlunda. De avgränsar ansvarsområden samtidigt som företagsledningen ges en betydande frihet att agera efter eget huvud. När en chef utnyttjar detta givna spelrum för att maximera vinsten, blir resultatet ett entreprenöriellt företag. Större handlingsutrymme innebär också att företagsledare experimenterar mer och satsar mer på innovation. Detta är den verkliga nyckeln till att maximera tillväxten. För detta krävs dock att tillit finns mellan ägare och företagsledning, där de senare kan räkna med att belönas för sina kreativa insatser. Detta ger näring åt entreprenörsandan.

Så hur kan ett samhälle få människor att avstå från att utnyttja gyllene tillfällen?

Svaret är skuld.

David Rose presenterar en modell.

Rationell opportunist jämför fördelarna med att bete sig opportunistiskt, $B(x)$, med kostnaden för att göra så, $C(x)$. Kan vi få beslutsfattare att känna skuld över att de beter sig opportunistiskt, kan vi öka $C(x)$ även vad gäller gyllene tillfällen. Så genom att öka $C(x)$ tillräckligt mycket kan vi lita på och ge beslutsfattare förtroende att använda relationskontrakt.

Det finns dock ett problem. En stor del av forskningen inom utvecklingspsykologi visar att motviljan mot att skada andra är mycket stark och universell. Det finns med andra ord goda skäl att tro att vår genetiskt baserade känsla av återhållsamhet beror på att vi inte vill skada andra. Ett betydande problem är då att opportunist som inte till synes skadar andra inte heller känns fel. Orsaken till detta är att i stora grupper skadas så många att ingen enskild individ framträder.

Det kan med andra ord vara helt rationellt och moraliskt för en godhjärtad person att utnyttja alla tänkbara gyllene tillfällen i stora grupper ifall deras moraliska övertygelser innebär att bara det som skadar någon annan är fel. Den lärdom vi kan dra är att tillit som grundar sig på våra inbyggda erfarenheter från smågrupper – att bara konstaterat skadligt beteende är fel - inte kan omsättas till förhållanden i en större grupp.

Vi kan alltså inte skapa ett samhälle med stor tillit, som här i Sverige, bara genom att förstärka de psykologiska mekanismer som skapar tillit inom ramen för små grupper.

Nyckeln till att lösa empatiproblemet är inte att ändra hur moraliska vi är, utan vad vi tycker och tänker om moral. Specifikt så behöver vi skapa och förstärka nya nervbanor som kopplar skuld direkt till opportunistiska handlingar och inte bara till deras effekter. Ju starkare dessa banor är, desto troligare att personen automatiskt avvisar opportunist, och desto troligare att man kan lita på honom eller henne. Dessutom, när man gång på gång drar slutsatsen att opportunistiska handlingar inte är värda kostnaden i form av att känna skuld så slutar hjärnan att slösa resurser på, eller ens

överväga, opportunistiska gärningar. Denna beskrivning stämmer nog in på oss i detta rum. Det som frestade oss som barn finns inte ens på vår radarskärm som vuxna.

Våra föräldrar förstod detta. Det var därför som du, när du var fem år och stal några av Bobbys leksakssoldater och försvarade din handling med att "han hade ju så många att han inte skulle sakna dem", som din mamma sa: "Det är ovidkommande. Det är fortfarande fel och du är hur som helst en tjuv." Sådana tillrättavisningar skapar en direktkoppling mellan skuld och själva handlingen, vilket gör att den känns fel. Moraliska övertygelser som ger upphov till sådan kritik exemplifierar vad jag kallar *principiell moralisk återhållsamhet*. Det viktigaste är att denna övertygelse inte har något att göra med om någon har kommit till skada och alltså inte heller med hur stora grupper är.

Hur tar vi oss då från små grupper till stora grupper?

Jag tror abstrakta moraliska idéer som moralisk återhållsamhet är nyckeln till samarbete i allt större grupper. Det verkar så självklart. Men om det är så uppenbart, varför är det så ovanligt med samhällen med hög tillit? Och varför har tilliten gått kräftgång i många av våra samhällen?

Genom vår evolutionära historia har det inte lönat sig att förstärka psykologiska mekanismer som främjar samarbete i stora grupper. Detta innebär att vi är mycket mer benägna att undervisa, lära, förstå, och identifiera oss med moraliska idéer som har sitt ursprung i små grupper. Det är olyckligt, eftersom nyckeln till att skapa ett allmänt välstånd är samarbete i stora grupper.

Jag tror att detta kan vara en del av anledningen till att religionerna har spelat en så framträdande roll i utvecklingen av våra samhällen. Om människor är övertygade om att det är nödvändigt att vidarebefordra vissa moraliska övertygelser till sina barn, för att rädda deras själar, kan detta ha fått barnen att överge sina preferenser för den lilla gruppens moraliska intuitioner. Är det fel att stjäla eftersom Gud sagt att det är fel, då är det fel även om ingen tar skada. Detta sätt att resonera har tillåtit vissa religioner att överbrygga empatiproblemet och därmed göra det lättare att lita på varandra och att samarbeta i stora grupper.

Man kan helt enkelt inte komma ifrån att innehållet i moraliska övertygelser spelar roll. Kom ihåg att ett kännetecken för underutvecklade länder är hyper-religiositet. Här är problemet inte brist på investeringar i moraliska övertygelser, utan för stora investeringar i moraliska övertygelser som inte fungerar.

Hur otroligt det än kan tyckas så har västvärlden under de senaste århundradena investerat mindre i moraliska idéer som främjar samarbete i stora grupper, men investerat mer och mer i moraliska idéer som härstammar från små grupper, idéer som vi lätt kan ta till oss. Detta visar på en chockerande brist på förståelse för vad som framgångsrikt skapat den västerländska kulturen. Jag tror att det också förklarar varför det blir svårare och svårare att hitta någon som du verkligen kan lita på.