

Lars Bergkvist Richard Wahlund
Karl-Erik Wärneryd

ETIK OCH

FINANSER

SNS FÖRLAG

ETIK OCH FINANSER

ETIK OCH FINANSER

Lars Bergkvist
Richard Wahlund
Karl-Erik Wärneryd

SNS FÖRLAG

SNS Förlag
Box 5629
114 86 Stockholm

Etik och finanser

Lars Bergkvist, Richard Wahlund och Karl-Erik Wärneryd
1:a upplagan
1:a tryckningen

© 1994 Författarna och SNS Förlag

Omslag: Rickard Frölich

Sättning: Melanders Fotosätter, Stockholm

Tryck: TA-Tryck, Bjärnum 1994

ISBN 91-7150-534-2

Innehåll

Förord 7

Introduktion 9

1. Etik och affärer – en essä i ekonomisk psykologi 11
Karl-Erik Wärneryd

2. Aktörernas syn på etik 40
Lars Bergkvist

3. Psykologi och etik 82
Richard Wahlund

Några slutord 129

Litteraturtips 132

Referenser 133

Författarna 139

Förord

Affärsetiska frågor har tilldragit sig allt större uppmärksamhet på senare år. Det gäller inte minst inom det finansiella området. I en rad uppmärksammade fall har aktörernas etik – eller brist på etik – diskuterats. Förslag om skärpt lagstiftning, bättre självreglering inom branschen och större personligt ansvar i etiska frågor har förts fram och ställts mot varandra. Diskussionen har emellertid lidit brist på såväl analytisk stringens som kunskap om hur olika typer av finansiella affärer faktiskt bedöms – från etisk utgångspunkt – av personer inom den finansiella världen.

Den här studien är avsedd att bidra med bättre kunskapsunderlag för debatt och överväganden. Basen är en serie enkäter som riktats till finansanalytiker, ekonomijournalister samt styrelseledamöter och revisorer i börsföretag. De har fått ta ställning till ett antal verklighetsbaserade fall med etiska implikationer. Syftet har varit att kartlägga och analysera etiska bedömningar och uppfattningar bland yrkesverksamma med anknytning till Stockholms Fondbörs. Denna studie har utförts av civilekonom Lars Bergkvist. Som inledning till redovisningen av de empiriska resultaten diskuterar professor Karl-Erik Wärneryd affärsetik i ett historiskt perspektiv. Docent Richard Wahlund avslutar med att i den psykologiska forskningen söka förklaringar till etiska och oetiska ageranden. Samtliga tre forskare är verksamma vid Ekonomiska Forskningsinstitutet, Handelshögskolan i Stockholm.

Detta SNS-projekt har genomförts med ekonomiskt stöd

från Stockholms Fondbörs Jubileumsfond och Svenska Fondhandlareföreningens Understödsfond.

En referensgrupp har hjälpt författarna med bland annat verklighetsförankring av fallen samt inblickar i de etiska dilemmorna som aktörer i den finansiella världen ställs inför. Följande personer har ingått i referensgruppen: Per Appert, Johan Björkman, Gustaf Douglas, Carl-Erik Feinsilber, Sven Hagströmer, Caj Nackstad, P O Söderberg och Leif Vindelvåg. Som alltid i SNS-publikationer svarar författarna ensamma för resultat och slutsatser.

Stockholm i januari 1994

Göran Arvidsson
forskningsledare

Introduktion

Intresset för etik växer när oväntade och därför uppseendeväckande brott mot vedertagna normer avslöjas. Detta gäller särskilt när många faktiska eller förmodade avslöjanden görs i en snabb följd och de inblandade har rört sig med belopp som för personer utanför finansvärlden varit enorma. I den finansiella världen opererade på åttiotalet optimistiska och självsäkra aktörer. Många av dem hade uppenbarligen stora framgångar och skapade förmögenheter åt sig själva och andra.

En del av de framgångsrika visade sig ha använt metoder som stred mot lagar eller mot gängse normer. Avslöjandena följdes ibland av straff som fängelse, böter eller förlust av åtråvärda positioner i affärsvärlden. Några undkom med blotta förskräckelsen och kunde till och med behålla sina yrkesuppgifter. Till skillnad från i USA har få (om några) stränga straff utdömts av svenska domstolar. En del aktörer har dock en kortare eller längre tid schavotterat i press och andra massmedier och vissa har försvunnit i tystnad, straff som kan vara nog så kännbara.

Somliga kritiker hävdar med kraft att det behövs nya, strängare regler för att komma tillrätta med oetiska beteenden på finansiella marknader. Andra ser förekomsten av olämpliga beteenden som en fråga om personlig moral och personligt ansvar. En del lägger till en farhåga att det personliga ansvarstagandet och den personliga moralen allmänt sett har blivit sämre under senare år (senare decennier, senare

sekler). Det är inte vår sak som författare till denna bok att entydigt säga vilka som har rätt eller att någon eller alla har fel.

Denna bok syftar till att stimulera till en nyanserad diskussion av etiska problem med anknytning till det finansiella området genom att i viss mån visa hur diskussionen om etiska problem i affärsverksamhet har förts genom seklerna, demonstera hur personer verksamma i finansvärlden ser på vissa handlingar som av andra utpekats som oetiska och slutligen pröva några psykologiska förklaringar till varför aktörer på en marknad ofta är okänsliga eller mindre känsliga för de etiska dimensionerna i de problem de försöker lösa genom sitt beslutsfattande.

Något förenklat kan man säga att de grundläggande etiska problemen i finansvärlden kretsar kring utnyttjande av överlägsen kunskap till andras förfång, svek av förtroende och blint tjänande av egennytta. Dessa etiska problem har stått sig genom tiderna. Det etiska medvetandet kommer lätt för sent och etiskt avståndstagande som borde finnas *före* beslut kommer som en eftertankens kranka blekhet (om någonsin). Den här boken kan förhoppningsvis väcka etiskt medvetande redan före en del beslut där det finns etiska konsekvenser som annars förbises. Bokens huvudbudskap är: tänk efter före!

1. Etik och affärer – en essä i ekonomisk psykologi

Karl-Erik Wärneryd

En liten grabb på kanske tio år säljer majblommor någonstans i Stockholm. Han säljer med stor framgång. Varje försäljning inleder han på samma sätt. Han erbjuder först en stor majblomma som är dyr och avsedd att pryda en bil. När kunden säger ett artigt nej, räcker han fram de vanliga majblommorna och kunden köper oftast flera stycken. Psykologisk forskning som grabben knappast kan vara medveten om har gjort samma upptäckt som han: om någon säger nej till ett stort erbjudande, ökar sannolikheten för att ett mindre accepteras. Den som säger nej till att köpa den stora majblomman, känner sig skyldig att köpa åtminstone någon av de små. Är det oetiskt att utnyttja ett sådant förhållande? Få skulle väl anse att grabben använder en oetisk försäljningsmetod. Han har själv lärt av sin egen erfarenhet, ändamålet är gott och kunderna blir nöjda.

Är det lika etiskt om någon använder metoden för att sälja små poster av högriskaktier till en köpare som inte rimligen kan acceptera ett stort och flott erbjudande eller för att skaffa sig ett litet lån som vederbörande annars inte skulle ha fått? Svaret förefaller inte lika givet. Är det i så fall handlingen i sig som är oetisk eller är det de tänkbara konsekvenserna som gör handlingen oetisk? Är gränsen mellan etiskt och oetiskt en fråga om fasta regler som alltid gäller eller är den flytande och beroende på omständigheterna?

I det följande skall jag behandla några sätt att se på etik och affärer. Mitt syfte är att ge underlag för en nyanserad diskus-

sion av etiska problem i finansiella sammanhang. Avsikten är inte att vara normativ eller att ge bestämda rekommendationer åt ena eller andra hållet.

Vad är etik?

Rätt eller orätt, gott eller ont

Många framställningar kan inledas med: "Redan de gamla grekerna . . .". Detta gäller även diskussionen av etiska problem men denna började långt före de gamla grekiska filosoferna. Sedan tidernas begynnelse har tänkare diskuterat etik. De etiska frågorna kan sägas höra till filosofernas ständiga följeslagare genom tiderna. Aristoteles (384–322 före Kristi födelse) har kanske lämnat mest spår efter sig i etikdiskussionens historia. Han såg möjligheterna och metoderna att bli lycklig som etikens kärna och han uppfattade etiken som helt grundad på erfarenhet. Dygd var den väg som ledde till lyckan och den innebar måttfullhet, att söka den gyllene medelvägen och att undvika ytterligheter åt den ena eller andra extremen. I den dygd som gav lycka ingick att de människor som tillhörde gemenskapen, dvs samhället (i vilket kvinnor och slavar inte räknades som fullvärdiga medlemmar), också bi-bragtes lycka. Människan förutsattes ha en inbyggd drift till detta. Det var finare att bidra till vad som var gott för samhället än till att enbart tillgodose sin egen lycka.

Aristoteles tankar om etik har fortfarande stort inflytande på diskussionen av vad som är goda handlingar. Ofta formuleras de etiska problemen som en allmän fråga om vad som är gott och vad som är ont för mänskligheten eller vad som är rätt eller orätt för individen. Det goda för mänskligheten är inte alltid det bästa för individen och det bästa för en individ är inte alltid det bästa för gemenskapen. Däremot är kanske det rätta för individen det som är gott för mänskligheten.

Etik handlar enligt Moore (1903/1960) om två skenbart enkla frågor: 1) Vilka slags saker bör existera för sin egen skull? 2) Vilka slags handlingar bör vi utföra? Etik och moral

blir med detta samma sak. Ibland görs en åtskillnad mellan etik som en fråga om principerna för moral och moral som frågan om hur vi faktiskt beter oss. I stort sett kan de båda begreppen behandlas som liktydiga.

Att avgöra om något är rätt eller orätt kan tyckas vara en enkel fråga. Det hänvisas till den allmänna moralen. Många gånger är naturligtvis en handling otvetydigt orätt. Det finns klara fall där få vill bestrida att ett visst handlande är orätt. Detta strider mot vad som sägs vara accepterade regler. Ändock finns det sedan antiken en ständig diskussion av vad som är gott eller ont, rätt eller orätt. Oenigheten bland dem som diskuterar visar att det finns fall som är ytterst komplicerade. Filosoferna har en benägenhet att pröva sina teser mot extrema fall för att se om en slutsats håller. Detta gör det knappt lättare att komma till bestämda slutsatser.

Etiska uppfattningar hos allmänheten eller hos vissa grupper i samhället kan vara klara och skilja sig starkt från den normativa diskussion som förs bland filosofer. Klara och enhälliga fördömanden av vissa handlingar som oetiska kan försumma vissa sidor eller omständigheter som på sikt kan vara betydelsefulla. Den s k allmänna opinionen bryr sig sällan om fina nyanseringar. Oförmåga eller bristande vilja att ta ställning kan i andra fall vara en källa till fortsatt oetiskt beteende.

Medan frågan om vad som är etiskt eller oetiskt hör till filosofin, om däri inräknas också religion, är frågan hur folk tänker i etiska frågor och varför de beter sig etiskt eller oetiskt psykologisk. De etiska normer som filosoferna kommer fram till följs kanske i en del fall i praktiken. Dessa kan då användas för att förklara människors handlingar och till och med förutsäga deras handlingar. I andra fall avviker det faktiska beteendet från de etiska principerna antingen på grund av individens egna preferenser eller till följd av att andra sociala normer utbildats.

Det finns både i filosofiskt och i praktiskt tänkande två principiellt skilda uppfattningar om vad som är etiskt: ett krav på absoluta regler ställs mot kravet på goda konsekvenser för att en handling skall vara etiskt oantastlig. Kristendomen liksom många andra religioner har åtskilliga föreskrifter som

skall följas för att inte synd skall föreligga. Alla vill inte följa dessa till punkt och pricka utan vill i princip se på konsekvenser av handlingar i stället. Steinbeck beskriver i *Vredens druvor* hur en pastor lämnat sin tjänst därför att han inte längre trodde på de regler han föreskrev. Den uppfattning han kommit fram till var: "Det finns inte någon synd och det finns ingen dygd. Det är bara en fråga om vad folk gör. Allt är en del av samma sak. Och en del saker folk gör är bra och en del är inte bra, men det är det mesta någon människa har rätt att säga." (Citerat från förordet till Kitty Kelleys bok *Nancy Reagan: The unauthorized biography*.)

I stället för att tillämpa strikta regler kan man enligt pastorn ta ställning till en persons uppträdande i vissa situationer och bedöma detta som bra eller dåligt. Ingen kan som helhet dömas som syndare eller dygdemönster enligt dessa principer. Hur förhåller sig dessa till vad som behandlas inom etiken? Kravet på absoluta etiska principer diskuteras ofta under rubriken det kategoriska imperativet och detta ställs mot uppfattningen att etik är en fråga om konsekvenserna av vad någon gör.

Det kategoriska imperativet

Kant liksom långt tidigare de grekiska stoikerna såg etik som en fråga om principerna för moraliskt beteende och skilde sig därmed från de filosofer som ansåg att etiken var ett spørsmål om vägen till lyckan. Kants etik har haft ett enormt inflytande på tänkandet om etik alltsedan den framlades mot slutet av 1700-talet. Han hävdade att etik inte var en fråga om religion eller regler utfärdade av myndigheter eller andra auktoriteter, inte heller en fråga om mänskliga värderingar eller känslor, utan följde av förnuftet. Etiken var enligt Kant nödvändig för mänsklig överlevnad (O'Neill, 1993, s 175).

För Kant var kvintessensen i moralen en strikt respekt för vissa plikter och denna respekt vägde över alla andra mål. Kant ansåg (1) att ens plikt i en given situation kunde härledas från i människan inbyggda, grundläggande principer och dessa var öppna för den omsorgsfulla sökaren samt (2) att sådana

principer var oberoende av erfarenheten. Om man tänker efter, kommer man enligt Kant fram till att (1) plikten skiljer sig från nöjet, (2) moralisk dygd är det högsta goda och (3) moraliskt värde mäts varken genom följderna av en persons handlande eller genom hans eller hennes välvilja utan snarare genom personens avsikt att lyda de moraliska lagarna (Walton, 1988, s 109).

Kant ansåg att vi aldrig kunde ha säker kännedom om andras moraliska principer (maximer) eller ens om våra egna. Man kan endast av någons handlingar sluta sig till vilka moraliska principer som han/hon följer. Det går inte enligt Kant att skilja mellan den som motvilligt och under upplevelse av tvång följer en moralisk princip och den som av inre övertygelse följer den (O'Neill, 1993). Det avgörande för om en handling var etisk var emellertid att en moralisk princip följdes och inte handlingens konsekvenser.

Innebörden i vad Kant säger är att handlingar skall utföras av plikt. Endast när vi gör något mot vår innersta vilja, upplever vi att vi gör detta av plikt. Kåsören Red Top i Dagens Nyheter betecknade på sin tid uppstigandet ur sängen på morgonen som en etisk handling, en plikt, av just detta skäl! När någon handling stämmer med våra känslor och övertygelse, upplever vi inte att vi gör något av plikt. Kants tal om att företaga handlingar av plikt har därför tolkats som att handlingar som inte bärs av plikt-känsla utan av andra skäl inte skulle kunna vara etiska enligt Kants synsätt. Detta är av allt att döma en övertolkning av dennes tankar.

Enligt Kant måste alla principer som inte kan tjäna för ett flertal aktörer förkastas: en moralisk princip måste kunna vara en moralisk princip för alla. Ingen skall göra mot någon annan vad den förre inte skulle acceptera att den andre gjorde mot honom/henne själv. Den striktaste formuleringen finns i *det kategoriska imperativet*: "Handla endast efter maximen till följd av vilken du kan samtidigt vilja att den utgör en allmän-giltig lag." Den som till exempel ger löften utan avsikt att hålla dessa kan inte se detta som förenligt med en princip som gäller för alla. På rent förnuftsmässiga grunder måste sådant handlande förkastas som oetiskt.

Kriteriet för om en handling var etisk var alltså att den handlande individen kunde upphöja den till en lag som gällde för alla. Den fråga som individen skulle ställa sig var: Är sådant handlande förenligt med principen att alla skall kunna företa denna handling? Om svaret på denna fråga var nej, dvs handlingen inte var lämplig om den utfördes av alla, var den inte etisk. Kant gav stöld och mord som primära exempel men han tillade också att lån av pengar inte kunde ses som förenligt med imperativet: om alla lånade pengar, skulle det inte finnas några pengar att låna! Det är uppenbart att ett strängt fasthållande vid Kants kategoriska imperativ utesluter t ex arbitrageverksamhet och åtskilligt entreprenörskap.

Kants kategoriska imperativ återkommer i många diskussioner av etiska problem. Det är ett exempel på deontologisk uppfattning om etik. Enligt *deontologi* är vissa handlingar i sig orätta och skall därför inte företas. En etisk princip gäller oberoende av konsekvenser, under alla omständigheter. Ingen situation och inga omständigheter kan ge en ursäkt för att avvika från den uppställda principen (Davis, 1993).

Deontologiska regler är vanligen negativt formulerade: "gör inte . ." Innehållet i reglerna är strikt avgränsat. Regeln som säger: "ljug inte" täcker inte fallet att någon undanhåller sanningen. Exemplet visar svårigheten att formulera heltäckande regler som tillgodoser det kategoriska imperativets krav. Kant talar som ovan nämnts om att principerna framträder för den omsorgsfulla sökaren. På något egendomligt sätt ser han dem som medfödda dimensioner i tillvaron. Vi kan alltså skilja mellan gott och ont på samma sätt som vi kan skilja mellan orsak och verkan.

Även deontologiska teorier för etik beaktar konsekvenser i viss mening enligt moderna tolkningar (Rawls, 1973, s 30) men de gör det när de fastställer vad som är principer för rätta handlingar. En moralisk princip kan vara så formulerad att den leder till olika behandling och olika konsekvenser. Här är ett exempel (O'Neill, 1993, s 182): "En skatt skall vara sådan att den uttages i proportion till förmågan att betala." I detta ligger ett krav på differentierad behandling.

Skall konsekvenserna beaktas?

Enligt en alternativ syn, som mer liknar Aristoteles diskussion av vägen till lycka, är det konsekvenserna som avgör huruvida en handling är etisk eller inte. Om konsekvenserna för mänskligheten (eller samhället) är goda är en handling etisk. I annat fall är den oetisk. Det är oberoende av principiell inställning inte konsekvenserna för den handlande individen själv som räknas. Deontologerna däremot ser på vad som är orätt för individen att göra.

Filosofen som Rawls (1973) säger att etik enligt *konsekventialismen* (teleologin) är att befrämja det goda, medan deontologin går ut på att befrämja det rätta. De som inriktar sig på konsekvenserna definierar det rätta med utgångspunkt i vad som har goda konsekvenser. Deontologerna som förordar absoluta moraliska principer för mänskligt handlande ser enbart till det som är rätt. Den filosofiska riktning som ser till konsekvenserna av handlingar kallas ofta för *utilitarism*.

För de ursprungliga utilitaristerna gällde att uppgiften i livet, speciellt för de i samhället styrande, var att skapa största möjliga tillfredsställelse hos största möjliga antal människor. Handlingar som hade sådana konsekvenser definierades som goda, dvs etiska. Deontologerna invänder att detta tänkande kan leda till att onda handlingar som görs för att undvika ett större ont blir acceptabla fast de är orätta. Det är också omöjligt att förutse alla konsekvenser av en handling. Därför bör kriterierna vara absoluta.

Enligt deontologiskt synsätt är det en fördel att ha bestämda kriterier mot vilka alla tänkbara handlingar kan bedömas. Invändningen från utilitaristerna är att det inte går att formulera så klara och bestämda kriterier att de kan leda till goda resultat i alla situationer. Absoluta kriterier kan leda till direkt olämpliga handlingar i många situationer. Vissa handlingar som är försvarbara enligt deontologi kan till och med ge konsekvenser som berättigar andra parter till skadestånd. Att som företagsledare skänka bort ett företags alla pengar till välgörande ändamål hör väl till den kategorin. Företagets intressenter är genom lag skyddade från sådant handlande.

Genom att binda sig vid att följa en regel eller en princip offerar aktören sin frihet att handla rationellt, dvs att handla enbart efter förväntat utfall. Om en beslutsfattare binder sig för att följa vissa etiska regler, blir beteendet mer förutsägbart för andra (Rowe, 1989). Om en situation där regeln är relevant inträffar, är vissa handlingsalternativ uteslutna. Beteendet är möjligt att förutsäga så långt som regeln gäller. Om det inte finns regler, är det svårare att bedöma vad som är etiskt eller oetiskt; det erfordras en uppfattning, kanske till och med bevis, om konsekvenserna. Det är tänkbart att långt gående, kodifierade etiska regler kan inskränka handlingsutrymmet så att utveckling och konkurrens försvåras. Detta är innebörden i vad Milton Friedman förfäktar i sina diskussioner av marknadsekonomisk frihet (Friedman och Friedman, 1980). En grundad förväntan att ett visst minimum av etiska regler skall följas är dock ett grundläggande villkor både för konkurrens och samverkan (jfr Brunsson och Hägg, 1992, kap 1).

Mycket talar för att folk i allmänhet är inställda både på att döma efter bestämda moraliska principer och att avgöra det rätta efter om följderna av en handling är goda eller dåliga. De är deontologiskt inställda såtillvida att de ser vissa regler som absoluta, t ex att inte slå ihjäl och att inte stjäla. Ändå medger de att extrema omständigheter kan göra avvikelser tillåtliga. Det förefaller emellertid psykologiskt bekvämare att vara deontolog och röra sig med bestämda regler än att behöva ta hänsyn till sådana omständigheter som goda eller dåliga konsekvenser. Klara principer och regler efterlyses av många när de konfronteras med etiska problem.

En modifierad deontologi, där hänsyn till konsekvenserna kommer in som en möjlighet att rubba på principerna, föresvävar en del författare som Amitai Etzioni (1988) såsom en tänkbar möjlighet att beskriva mänskligt handlande. Människan drivs enligt honom av såväl lust till lycka och njutningar som hänsyn till andra, dvs moralisk plikt. Hänsynen till andra har ofta karaktären av moraliska principer som visserligen är fasta men låter sig modifieras när omständigheterna så kräver. Därför är många ställningstaganden och ekonomiska beslut inte ekonomiskt optimala. Folk tar enligt Etzioni andra

hänsyn än enbart ekonomiska.

Stöd för dessa tankegångar finns i en rad undersökningar av vad vanliga människor uppfattar som rättfärdiga och rättvisa handlingar. De tycker till exempel inte att det är rätt ("fair") att höja priset på snöskovlar när det varit en snöstorm eller att sänka löner när det finns arbetskraft i överflöd (Kahneman m fl, 1986). Studier gjorda på affärsmän visar att deras uppfattningar om vad som är rätt att göra liknar den vanliga allmänhetens men att deras bedömningar inrymmer mer förståelse för maximering av vinsten och (kanske kortsiktig) ekonomisk rationalitet (Gorman och Kehr, 1992).

Det kan konstateras att krav på fasta principer och regler ryms sida vid sida med krav på goda konsekvenser som vägledning för handlandet i såväl det dagliga livet som affärslivet. När konsekvenserna av vissa handlingar förskräcker och dessa inte är reglerade i lag eller skrivna utomrättsliga normer, reses ofta krav på att nya regler skall införas. Man bör i sådana fall noga tänka igenom konsekvenserna. Även ekonomisk teori präglas som Sen (1987) har påpekat av samma dualistiska tänkande. Å ena sidan bedöms marknader i termer av resultat-effektivitet. Å andra sidan tar teorin fasta principer för t ex äganderätt, individers integritet och avtals okränkbarhet som givna.

Rätt och orätt i affärslivet

Aristoteles motvilja mot (vissa) penningaffärer

Även om ekonomi behandlades långt före Aristoteles betraktas denne ofta som en av de första ekonomerna. Han såg ekonomi som en av de grundläggande samhällsvetenskaperna vid sidan av politiken, egentligen underordnad denna. Politiken sysslade med frågor som rörde det yttersta goda för människan. Den var inte någon exakt vetenskap men den krävde en viss allmänbildning och livserfarenhet. Ekonomins mål var att skapa välstånd genom att väl förvalta resurser. Tankemodellen var liksom hos många ekonomer långt senare hämtad från

förvaltningen av ett eget lantbruk.

Aristoteles hyllade skapandet av en förmögenhet genom gott förvaltande av egendom men var misstänksam och kritisk mot affärslivet, där affärsmän handlade med varor för att få vinst. Medan det fanns naturliga gränser, som gjorde förmögenhetsskapandet rimligt och måttligt i det första fallet, låg det i det andra fallet en fara för gränslös girighet.

”Det finns två sätt att skapa en förmögenhet som jag har sagt redan; det ena är en del av hushållets skötsel, det andra är återförsäljning av varor; det förra är nödvändigt och hederbart, medan det som består i byteshandel med rätta klandras; ty det är onaturligt och ett medel genom vilket människor tjänar på varandra. Det mest avskydda sättet och detta med största skäl är ocker som gör en vinst på själva pengarna och inte på dess naturliga föremål. Ty pengar avsågs bli använda i byteshandel och inte öka med ränta. Och den här termen ränta . . . betyder att pengar föds av pengar . . . Det är därför som detta är den mest onaturliga av metoderna att skapa en förmögenhet.” (Aristoteles, *The Politics*, s 15; min översättning från engelska)

Liknande tankegångar framförs fortfarande. Det kan också erinras om att uttagande av ränta var förbjudet under medeltiden och att detta ännu gäller i muslimska länder.

Aristoteles berättade emellertid också några anekdoter om framgångsrika försök att skapa förmögenheter. I dessa fall tycks han inte på samma sätt ta avstånd från stora vinster. Först talar han om filosofen Thales som hånades för att han var fattig. Denne ville visa att han var fattig av eget fritt val och gjorde sig därför en förmögenhet på följande sätt. Han visste genom sitt filosofiska kunnande att stjärnbilderna vid en viss tidpunkt visade att olivskörden skulle bli mycket stor. Han tingade därför mot en viss betalning alla olivpressar utan att någon konkurrerade. Han kunde sedan bestämma i vilken mängd och till vilket pris olivolja skulle produceras. Ett annat exempel på hur monopol kan ge stora vinster är följande.

”På Sicilien fanns en man som med pengar vilka deponerats hos honom köpte upp allt järn från järngruvorna; senare när köpmännen från sina olika marknader kom för att köpa var han den ende säljaren och utan att höja priset mycket förtjänade han 200 procent. När Dionysios hörde detta, sade han till honom att han kunde föra med sig sina pengar men att han inte fick stanna i Syrakusa ty han tyckte att mannen hade upptäckt ett sätt att tjäna pengar som var skadligt för hans intressen. Denne gjorde samma upptäckt som Thales; båda lyckades skapa ett monopol för sig. Också statsmän borde känna till dessa saker; ty en stat är ofta lika mycket i behov av pengar och av planer för att erhålla dem som ett hushåll eller till och med mer; följaktligen ägnar sig vissa offentlighetens män helt och hållet åt det finansiella.” (Aristoteles, u å/1988, s 17)

Vem som skapade förmögenheten hade tydligen viss betydelse. Kanske betraktade Aristoteles dessa fall som legitima därför att han fann dem förenliga med sin måttlighetsprincip.

Aristoteles uppfattning om vad som var legitima metoder att skapa en förmögenhet dominerade i många århundraden den allmänna synen på affärer. Handel utan direkt anknytning till produktion ansågs vara förknippad med många etiska problem som gjorde att affärsmännen stod lite utanför samhället (se Solomon, 1993; Brunsson och Hägg, 1992). Dessa uppfattningar gällde mer eller mindre ända fram till 1700-talet då speciellt Adam Smiths arbete bidrog till att höja handelsmännens och företagarnas anseende.

Den protestantiska etiken, speciellt som den tog sig uttryck i kalvinismen, bidrog också till att stärka affärsmännens anseende. Det rörde sig inte om ett plötsligt genombrott utan om en lång process, i vilken många tänkare spelade en roll (Hirschman, 1977). Misstänksamhet mot mellanhänderna i handeln har dock kvarstått i många fall och lett till frågor huruvida distributionen kostar för mycket. Den hårda kritiken mot affärsmännens vinstbegär uppstod först mot slutet av förra århundradet som en del av socialisternas kritik mot kapitalismen (Solomon, 1993).

Ciceros affärsetiska principer

Redan Cicero (som avrättades år 43 före Kristi födelse) förde en systematisk diskussion av affärsetiska problem. Han anförde skäl för och emot att ett visst handlande skulle fördömas, innan han gav sin egen åsikt att det utpekade beteendet var oetiskt. Cicero behandlade etiska problem i samband med affärsmässiga relationer mellan personer. De exempel som han diskuterade är fortfarande aktuella. Här är ett exempel (min översättning från engelska):

”Antag att det är livsmedelsbrist och svält på Rhodos och att priset på säd är synnerligen högt. En ärlig man har tillfört Rhodos en stor sädeslast från Alexandria. Han vet att ett antal andra handelsmän är på väg från Alexandria – han har sett deras skepp sätta kurs mot Rhodos, med stora laster av säd. Bör han omtala detta för Rhodosborna? Eller skall han låta bli att säga något och sälja säden för det bästa pris han kan få? Jag antar att han är en upplyst, ärlig person. Vad jag tänker på är de överväganden och det självvranssande som finns hos en man som inte skulle lämna Rhodosborna i okunnighet om han fann det oärligt att göra detta, men som inte är säker på att det skulle vara oärligt.” (Citerat från baksidan av *The Journal of Political Economy*, 1988, 96, nr 4).

Cicero inte bara presenterade problemet utan han gav också efter en diskussion av för och emot sin egen lösning: ”Men jag måste ge min egen åsikt om dessa fall ty jag skrev inte ned dem för att resa frågorna utan för att lösa dem. Jag anser alltså att spannmålshandlaren inte bör undanhålla fakta från Rhodosborna.”

Cicero tillägger: ”Ty det är inte förtigande i sig att vara tyst om något, men väl när man vill att de, i vilkas intresse det skulle vara att veta någonting som man vet, skall förbli okunniga om detta så att man kan göra en vinst därpå.”

Medan det första fallet innebär att ett informationsövertag skulle kunna utnyttjas, dvs vad som numera ofta kallas asym-

metrisk information, är nästa fall en fråga om att vilseleda genom att inte ge väsentliga upplysningar vid en försäljning: "Antag att en god man säljer sitt hus på grund av vissa fel som han känner till och som andra inte känner till, säg, att det är osanitärt men förväntas vara hälsosamt, eller att det inte är allmänt känt att ohyra finns i alla sovrummen, eller att det är illa byggt och på väg att falla ihop, men ingen mer än ägaren vet detta. Min fråga är: om säljaren inte talar om för köparna dessa saker utan säljer huset till ett högre pris än det som han tänkt han kunde sälja det till, har han då inte handlat orätt eller oärligt?"

I ett tredje, enligt Cicero ännu mer graverande fall, förekommer direkt lögnaktigt beteende. En ägare av en tomt vid en normalt övergiven vik låtsas inför en potentiell köpare vara ointresserad av att sälja och ordnar, när de intar en måltid tillsammans i boningen, att det förekommer en mängd aktiviteter på viken med fiskare och fiskebåtar. Köparen förvärvar egendomen till ett högt pris. Cicero ställer den retoriska frågan: "... om de som höll tyst skall fördömas, vad skall vi då tycka om dem som tillika sade lögn?" Han fortsätter: "Därför måste all osanningsenlighet avlägsnas från vårt handlande. Säljaren skall inte använda en föregiven budgivare, inte heller skall köparen använda någon som bjuder lågt mot honom. Om någon av de två har kommit fram till att tillkännage ett pris, så skall han inte göra detta mer än en gång."

Han avslutar sålunda med att säga att alla försök till osant uppträdande måste tas bort från vårt handlande. Om Ciceros råd hade följts skulle kanske inte en av de nyligen uppmärksammade händelserna på finansmarknaden i USA ha ägt rum. För några år sedan skakades USA av upptäckten att ett välkänt och ledande finansföretag hade skaffat sig en monopolställning vid köp av statsobligationer genom manipulerande i strid med gällande regler. Därmed hade företaget skapat sig möjlighet att sätta egna priser, oberoende av marknaden. Detta handlande har mer likhet med Aristoteles exempel med mannen från Sicilien än med vad Cicero uttrycker. Skulle Aristoteles ha funnit det acceptabelt under förutsättning att det inte bröt mot måttlighetsprincipen?

Gäller särskilda etiska normer i affärslivet?

Aristoteles använde ekonomi som beteckning på en vetenskap som hade rikedom eller välstånd som mål. Varje vetenskap hade enligt Aristoteles ett mål. Med ekonomi avsåg han närmast hushållning med de resurser som någon hade. Denna gren av ekonomin utvecklades genom senare århundraden. Bl a uppkom mer och mer avancerade bokföringsmetoder och metoder för finansiella beräkningar. Fjortonhundratalet i Italien synes ha inneburit milstolpar i utvecklingen. Från affärsetisk synpunkt var denna utveckling av praktisk ekonomitroligen av godo. Den innebar att regler uppställdes och följdes, affärsmännens beteende blev mer förutsägbart, dvs pålitligt, och det förtroende som behövs för framgångsrika affärer skapades. Det hävdas dock av bland annat Amartya Sen (1987) att när denna kameraladel av ekonomisk vetenskap under 1800-talet förenades med ekonomisk teori kom ekonomi att bli alltför mycket en rent teknisk, närmast ingenjörsmässig fråga. Tidigare nära samband mellan etik och ekonomi som vetenskaper upplöstes i alltför stor utsträckning (jfr Brunsson och Hägg, 1992).

Ibland skiljes mellan *mikroetik*, som rör förhållandena mellan två parter och *makroetik* som rör mer överordnade aspekter (jfr Solomon, 1993, s 359). De som minns 1968 och åren närmast därefter vet att affärsetik som gällde uppträdandet av individer diskuterades mycket litet. Det var oväsentligt om affärsmännen uppträdde mer eller mindre etiskt. Allt beteende på marknader ansågs nämligen av kritikerna på vänsterkanten som förkastligt i sig. Intresset gällde makroetik och innebar att alla marknader skulle avskaffas. Marknader var onda i sig. Det fanns då ingen anledning att befatta sig med individuella aktörers handlingar.

Normalt antages god mikroetik också vara god makroetik men relationerna är inte självklara. Mandeville (1732/1924) väckte stort uppeende och kritik när han i början av 1700-talet hävdade att privata synder kunde vara till det allmännas

bästa ("private vice – public benefit"). Han ansåg att den vanlige medborgaren skulle följa sin egennytta. Detta innebar bl a att det var till det allmännas bästa att den som kunde slösa med pengar gjorde detta. Denna idé synes idag ha ett stöd i vissa politiska kretsar.

Etiskt beteende är mer sannolikt när någon handlar med en känd motpart. Det är lättare att bedra en främling, en grupp anonyma personer eller myndigheterna/staten utan att uppleva en känsla av att vara oetisk. Det är ingen enskild som drabbas enligt detta välbekanta tänkesätt. Skattefusk brukar anges som exempel på det. Att lura företaget där man arbetar kan kännas mindre oetiskt än att lura en viss person i företaget. Relationerna mellan individ och företag kan vara mångskiftande. En anställd kan begå en oetisk handling gentemot företaget i eget vinstsyfte men endast i sällsynta fall för att ge företaget en fördel.

En oetisk handling mot någon part utanför företaget kan begås till personens egen fördel – och därmed till skada för företaget – eller till företagets fördel med eller utan fördel för personen själv. Intuitivt är det lättare att förstå motiven hos den som är oetisk för att göra en egen vinning än hos den som inte vinner något själv, t ex kamreren som troget förfalskar bokföringen för att dölja svagheter hos företaget (trots att arbetsmarknaden skulle göra det möjligt för honom att byta jobb).

När en oetisk handling med anknytning till ett företag avslöjas vidtar normalt en räfst inom företaget. Till exempel fick högsta chefen avgå i ett stort amerikanskt mäklarföretag när manipulering av marknaden för amerikanska statsobligationer upptäcktes. Om det rör sig om en händelse som röner stor uppmärksamhet blir konsekvenserna ofta besvärande för den skyldige, till och med för den som enbart misstänks vara skyldig, med ändrade arbetsuppgifter eller avsked från företaget som följd. Oetiskt uppträdande hos någon som representerar ett företag eller en organisation, oberoende av om det gällt internt eller mot externa parter, skadar den image av respektabilitet och socialt ansvarstagande som ledningen vanligen vill upprätthålla. Därför vidtas åtgärder som ibland kan drab-

ba någon efter misstankar som sedan visar sig obefogade.

Samtidigt som det finns en rädsla för att bli anklagad för bristande etik tycks det finnas en känsla av att företagande måste ges speciella villkor som i någon mån kan skilja sig från vad som gäller för folk i allmänhet. Entreprenörskap antas ofta åtföljas av en viss aggressivitet och ovilja att ta hänsyn till andra. I detta ingår en benägenhet att bryta mot regler när dessa uppfattas stå i vägen, även etiska sådana, enligt Schumpeters men också andras beskrivningar. Entreprenörer som behövs för utveckling och tillväxt river enligt Schumpeter ner skrankor för att skapa det nödvändiga nya. Imperier, såväl industriella som finansiella, har skapats med många gånger hårda metoder.

Finns det en särskild, mer förlåtande och överslätande etik för entreprenörer och måste det finnas en sådan för att det skall bli framsteg? Nietzsche ansåg att ledarna i samhället hade rätt till en etik som skilde sig från den vanliga (Walton, 1988, s 107). Få filosofer torde idag dela Nietzsches uppfattning på denna punkt. Det finns delade meningar om svaret på dessa frågor, men många torde vara överens om att entreprenörer måste kunna ta sig vissa friheter, osagt hur långt dessa får gå. Gäller samma för entreprenörer på finansiella marknader? Troligen är det färre som i princip vill ge dessa entreprenörer mer handlingsutrymme från etisk synpunkt, därför att det är mindre påtagligt att de uträttar något för samhället positivt (jfr Aristoteles). Det är intuitivt svårare att förstå finansiella systems berättigande än att begripa värdet av en industrikoncern.

Ciceros spannmålsskeppare hade tillgång till information som andra skulle få först senare, om inte han själv förmedlade den. Fallet liknar tillgång till insiderinformation i finansiella frågor. När informationen blir offentlig, kan även insidern handla lagligt och etiskt enligt gängse regler. Kriteriet för offentlighet ligger inte hos mottagaren utan är knutet till sändaren och det ögonblick denne tillhandahåller ett meddelande. Offentliggörande definieras konsekvent i sändartermer och inte i mottagartermer. Det förutsätter att de berörda aktivt söker information eller står nära källan. Vissa mottagare mot-

tager meddelandet tidigt, andra betydligt senare.

Finansiell information förmedlas av mellanhänder. Dessa kan ha vissa turordningar enligt vilka informationen delges. En stor och värderad kund får rimligtvis informationen före en mindre. Ju tidigare någon berörd får informationen, desto värdefullare är den normalt. Det finns anekdoter om hur snabbt reaktionerna på börsinformation sker. I USA sägs det till exempel att börsens reaktioner på en viss information av relevans för aktiekurserna är avslutade inom två minuter. Det berättas att alla valutakursförändringar som skedde efter ett uttalande av chefen för USA:s riksbank gjordes inom 30 sekunder. De vanliga små aktieägarna har små möjligheter att handla i sådana och många andra fall. De flesta av dem gör faktiskt mycket sällan några operationer med sina aktieinnehav.

Om asymmetrisk information är en normal företeelse och många gånger en förutsättning för marknader och samtidigt kan vara oetisk enligt Ciceros kriterier, var går gränsen? När är det etiskt acceptabelt och försvarbart att utnyttja asymmetrisk information? Jag kan inte ge något svar på den frågan, enbart peka på några dimensioner i den. Om två parter överväger en transaktion som innebär att den ene säljer, den andre köper och båda parter har samma information men gör olika bedömningar av informationens innebörd och betydelse, föreligger inget problem.

Om den ena parten, t ex köparen, vet något som säljaren inte vet men som har betydelse för transaktionens senare utfall, kan problem uppstå. Det normala antagandet är att det ankommer på säljaren liksom på köparen att skaffa sig information om allt som kan vara relevant för transaktionen. Köparen skulle i ett sådant fall vara fri att utnyttja sin informationsfördel. Om det i stället rör sig om information som den andra parten inte har någon möjlighet att skaffa sig, är det då annorlunda? Någonstans bör det finnas en gräns efter vilken det blir oetiskt för köparen att utnyttja en informationsfördel. Insiderinformation är ett exempel på sådana fall, som numera regleras i lag i många länder. The Economist har dock vid flera tillfällen hävdats att varken den engelska eller den ameri-

kanska lagstiftningen har lett till särskilt många fällande domar och att detta inte beror på att överträdelser inte förekommer.

På finansiella marknader är köpare och säljare oftast anonyma och har ingen direkt kontakt. Undersökningar har visat att under sådana omständigheter skiljer sig gränsen för vad som normalt anses vara etiskt eller oetiskt uppträdande från fallet med två direkt berörda parter. Reglerna för etiskt uppträdande är striktare för transaktioner mellan två parter. Det mikroetiska är mer bundet till vad som uppfattas vara rätt eller orätt medan det makroetiska tar sikte på marknadens effektivitet och de resultat som marknaden ger.

När man värderar marknader efter effektivitet, betyder detta att det är resultaten, konsekvenserna som värderas på makronivån. Värderingar som baseras på tankar om absoluta värden, dvs deontologi, beaktas inte direkt i ekonomiska utvärderingar. Däremot finns i bakgrunden vissa absoluta värden. Sen (1987) har påpekat att det finns sådana inslag av tänkande i termer av rätt och orätt, till exempel beträffande äganderätt, avtalets helgd osv. Han vill göra dessa värderingar mer explicita i ekonomiska sammanhang. Milton Friedman och hans hustru har hävdad att en marknad som inte utsätts för statliga och andra regleringar fungerar bäst och ger konsumenten det bästa skyddet (Friedman och Friedman, 1980). Det kan uppenbart enligt dem finnas en konflikt mellan marknader och regler förestavade av deontologiskt tänkande.

Teorin om rationella förväntningar, som kommit att präglats mycket av tänkandet om finansiella marknader, antager att människor handlar rationellt när de mottager ny information. Detta innebär att de beter sig som den mest kvalificerade ekonomiska teorin föreskriver. Det finns ett antal modifieringar i denna hypotes bl a baserade på förmodan att inte så många aktörer är kapabla att handla i enlighet med den ekonomiska teorin. Därför utgår man i stället från att det finns särskilt skickade personer som svarar för att marknadens reaktion på den nya informationen blir den som ekonomisk teori förväntar sig. Dessa skiljebesättningar reagerar alltså och andra följer sedan deras exempel. Därmed blir marknaden effektiv.

I dagens finansiella marknader finns det uppenbarligen personer eller institutioner som har sådana funktioner. De vet att skaffa sig information och de reagerar blixtnabbt på denna. Att asymmetrisk information utnyttjas lär vara svårt att undvika och är i viss mån nödvändigt enligt teorin. Lag såsom reglerna för insiderhandel och gängse normer för uppträdandet på en marknad begränsar dock möjligheterna till arbitrage.

Å ena sidan är det klart att för en marknads effektivitet måste asymmetrisk information kunna utnyttjas. Å andra sidan finns det allvarliga invändningar mot åtminstone vissa former av att tillgång till information utnyttjas för egen vinning eller att informationen ges till andra som kan dra fördel av den. Den grundläggande principen är och bör vara att informationen skall finnas tillgänglig för alla därav berörda samtidigt. Handlandet blir därefter beroende av varje aktörs bedömningar och egenskaper. Den som handlar fel så att vinst uteblir eller förlust uppstår har då sig själv att skylla. Problem uppstår när informationen till exempel därför att den ges i en viss turordning kommer tidigare till vissa aktörer och senare till andra. En turordning i informationsgivningen är knappast alltid förkastlig eftersom en sådan ofta är ett led i en affärsförbindelse, men var går gränsen? Arbitragören och entreprenören visar likheter: De handlar före andra på vad de uppfattar vara väsentlig information.

Keynes (1936) jämförde uppträdandet på finansiella marknader med skönhetstävlingar där det gällde att avgöra hur de andra domarna skulle rösta, inte att själv utnämna någon som vackrast. Det kan antas att finansiella aktörer innan de reagerar på en viss information av relevans för beteendet på den finansiella marknaden försöker gissa eller sluta sig till andra aktörers reaktioner. Det vanligaste är att man utgår från att andra initierade kommer att reagera som man gör själv. Psykologiska studier visar att detta är mycket vanligt vid bedömningar av andras handlingar. Detta brukar kallas "attributionsfelet." I sådana bedömningar ingår att ta hänsyn till de regler som gäller. Andra förutsätts följa regler i samma utsträckning som man själv gör detta (vilket kan innebära ett

attributionsfel: en annan aktör kan vara benägen att ta större eller mindre moraliska risker liksom andra risker).

Det förefaller som om överensstämmelsen mellan mikro- och makroetik teoretiskt om också inte praktiskt blir större när det deontologiska synsättet anläggs. Man kan dock rygga inför omfattningen på de regelverk som måste åstadkommas när alla tvistiga frågor och fall skall förutses. Enligt den moderna deontologin i Rawls (1973) anda skall dessutom konsekvenserna och inte enbart rätt och orätt beaktas. Traditionerna varierar mellan länder i det somliga söker täcka det mesta med bestämmelser medan andra litar mer på att studera konsekvenserna av handlingar och eventuellt korrigera i efterhand.

Etik och ekonomisk teori

I samband med affäretik och inte minst börsetik är det intressant att se hur relationen mellan ekonomi och etik har utvecklats. Jag har redan flera gånger antytt att det förr fanns en nära gemenskap mellan vetenskaperna etik och ekonomi. Adam Smiths idé att egenintresset ("self-love") ledde till att marknader fungerade som styrda av en osynlig hand drevs vidare av utilitaristerna. Dessa såg i samma anda det som möjligt att förena det goda för samhället (det som enligt Aristoteles var den politiska vetenskapens mål) med det goda som individen strävade efter för egen del. Etik och ekonomi blev på flera sätt förknippade med varandra. Ekonomi definierades som den vetenskap som syftade till att maximera det goda för individen: ekonomi var studiet av glädje och smärta! Grunden för ekonomisk teori var utilitaristisk och kriterierna för att en ekonomi fungerade var att konsekvenserna var goda.

Med den ökade abstraktionsgrad och matematisering som började göra sig gällande inom ekonomisk teori mot 1800-talets slut gled etiklära och ekonomi alltmer ifrån varandra. En debatt har nu uppstått om ekonomisk teori är neutral i förhållande till etiska frågor eller om ekonomisk teori rentav kan befrämja oetiskt beteende genom att den har rationellt

beteende i betydelsen maximering av individuell nytta som utgångspunkt. Kritikerna anser att ekonomisk teori förordar ett själviskt egenintresse som beaktar andras intressen alltför lite.

Ett arbete som utkom i början på 1700-talet fick stor betydelse för diskussionen av egenintresse och rationalitet. Jag har redan nämnt Bernard Mandeville. Denne holländare som var verksam i England som societetsläkare, publicerade ett stort poem *The Fable of the Bees* (Fabeln om bina) och två volymer med försvar och kommentarer. I dessa framhöll han betydelsen av att människan följde sitt egenintresse. Detta var en förutsättning för entreprenörskap och nationell ekonomisk tillväxt. Vad som väckte störst motstånd i den mycket uppmärksammade dikten och de två volymer med kommentarer och utläggningar som Mandeville publicerade under de följande åren var tanken att de som hade råd att vara slösaktiga med pengar måste vara detta för att ekonomin i landet skulle fungera. Sparsamhetens förmodat negativa roll i makroekonomiska sammanhang är emellertid en annan historia som Keynes (1936) inspirerades av.

Mandevilles tänkande hade stort inflytande på ekonomisk teori men hade också betydelse för etikdiskussionen. För Mandeville var moraliskt uppträdande en fråga om egenintresse. Antingen var det som hos vildar som gör en god gärning en fråga om en naturlig och därför självisk impuls eller en fråga om stolthet som bibragts genom uppfostran. Stoltheten innebar en girighet efter andras uppskattning. I stoltheten ingick för en gentleman att aldrig visa sig stolt. "Den girighet vi har efter andras uppskattning och den hänförelse vi njuter av vid tanken på att vara omtyckta och kanske beundrade, är likvärdigheter som överbetalar besegrandet av de starkaste passioner . . ." (Mandeville, 1732/1924, s LXII).

I och med att mänskligt handlande och mänskliga aktörer fick betydelse i ekonomisk teori genom Adam Smiths grundläggande arbeten uppstod en nära relation mellan etik och ekonomi. Adam Smith hade i ett stort arbete som utkom 1759, sjutton år före *The Wealth of Nations*, behandlat etiska frågor under titeln *The Theory of Moral Sentiment*. Han tog i

1776 års bok om nationers välstånd upp idén om egenintressets betydelse och formulerade den klassiska ekonomiska teori som fortfarande är grunden till teoretiskt ekonomiskt tänkande. Han såg av allt att döma egenintresset (self-love) både som en rimlig beskrivning av hur ekonomiska aktörer betar sig och som en princip vilken borde följas för att marknader skulle fungera.

Många gånger har följande uttalande av Smith citerats. Det har också kritiserats därför att det, av allt att döma felaktigt, tolkats som att Smith förordar själviskhet och inte hänsyn till andra. ”Det är inte på grund av välvilja hos slaktaren, bryggaren eller bagaren som vi väntar oss vår middag, utan av deras hänsyn till sitt eget intresse. Vi riktar oss inte till deras mänsklighet utan till deras självkärlek och talar aldrig till dem om våra behov utan om deras fördelar.”

Egenintresset som etisk drivkraft?

Det finns filosofiska riktningar som hävdar att all etik bottnar i egenintresset. Alla förmodas vilja arbeta för att själva få det bättre. Bakom viljan till utbildning, uppfinningar och entreprenörskap finns en drift att åtminstone på lång sikt få det bättre för sig själv och/eller för sina närstående. I detta ingår då att skapa goda relationer till sina medmänniskor. Bristande hänsyn till andra antages skada egenintresset, i varje fall på lång sikt.

Om någon kan skada andra utan att skada sig själv ens på lång sikt, räcker inte egenintresset som etisk grund. Det kan alltid hävdas att för starkt egenintresse är skadligt därför att det innebär oetiskt beteende gentemot andra. Egoismen förkastas i allmänhet som generell grund för etiskt beteende men det kan vara värt att notera att etiskt beteende vanligtvis tjänar egenintresset. I den kritiska diskussionen glömmer man bort att egenintresset faktiskt spelar en viktig roll också i vardagslivets tänkesätt.

Diskussionen måste tydligt skilja mellan det omedelbara eller kortsiktiga egenintresset och det långsiktiga. Keynes uttryckte många ekonomers favorisering av det kortsiktiga in-

tresset genom att säga att "på lång sikt är vi alla döda". En annan nyansering är att skilja mellan ett begränsat egenintresse och ett obegränsat, ett "naket" egenintresse som inte skyr några medel. Vid vissa händelser i den finansiella världen har massmedierna i sina kommentarer ängsligt undrat när ett berättigat egenintresse går över i ren girighet och vad som leder till detta. Deras fråga gäller vad som gör att redan rika personer gör sig skyldiga till oetiska, men möjligen lagliga handlingar i syfte att öka en redan stor förmögenhet.

Tre uppfattningar om etik och ekonomi

Det brukar hävdas att ekonomisk teori förordar egenintresset som drivkraft för ekonomiskt beteende i Adam Smiths anda. Det finns tre uppfattningar om förhållandet mellan etik och ekonomi. Den vanligaste uppfattningen är att ekonomisk vetenskap är oberoende av etik. Etik ses som en vetenskap för sig. Det finns inget direkt samband mellan dessa vetenskaper (Robbins, 1935/1979, s 44). Stigler (1982) är en representant för dessa ekonomer. Han har på ett elegant sätt formulerat sina synpunkter i några essäer om ekonomen som predikant. Han betonar att ekonomi är neutral i förhållande till etik. Ekonomisk teori går att förena både med god och dålig moral. Skämtsamt säger han att "en ekonom är en person som, när han/hon läser om Edmond Dantès inspärrande i en liten cell, beklagar hans förlorade alternativprodukt".

En andra grupp anser att etiska hänsyn kan införlivas med de nyttofunktioner som beslutsfattare antages arbeta med. Många är dock tveksamma till om detta skulle förbättra ekonomisk teoris förmåga att förklara och göra prediktioner av ekonomiskt beteende. Möjligheterna att mäta betydelsen av moraliska hänsyn förefaller för dem att vara små. Det finns inget marknadsbeteende som speglar sådana hänsyn. Andra hänvisar till att beteendevetenskapliga undersökningar faktiskt har visat att sådana studier kan genomföras (Kahneman m fl, 1986).

En tredje grupp vill se ett klart samband mellan etik och ekonomi. Till denna hör Amartya Sen (1987) som i åtskilliga

sammanhang efterlyst mer hänsyn till moraliska dimensioner i ekonomisk teori, särskilt inom välfärdsekonomin. Han säger också att etik som vetenskap skulle kunna lära sig en del av ekonomisk teori med dess metoder och precisa begreppsapparat.

Under senare år har det skett ett visst närmande mellan etik och ekonomi från båda vetenskaperna. Filosofen Rawls (1973) arbete med teorier för rättvisa ("A theory of justice") behandlar ekonomiska problem och hans tänkande har influerats av ekonomer som bl a Amartya Sen. Rawls utvecklar en modifierad deontologi som beaktar konsekvenser. Han betecknar sin teori som en teori om sociala kontrakt.

Genom spelteorins utveckling har ett antal etiska problem fått ny formulering och ny belysning. Vad som uppfattas vara "rätt" (fair) studeras av experimentella ekonomer och psykologer. Resultaten tyder på att personer ofta handlar efter vad de tycker är rätt snarare än efter vad som ger största ekonomiska nytta. Spelteorin som håller på att bli ett teoriunderlag för flera samhällsvetenskaper har på ett elegant sätt visat de konflikter som kan uppstå. Det finns situationer där det kortsiktiga egenintresset kommer i konflikt med ett gemensamt intresse. I en typ av fall, kallad "fångens dilemma", är den rationella lösningen att inte samarbeta utan att svika trots att samarbete skulle ge det bästa utfallet för båda parter. Frågan är bara om den ene kan lita på att den andre också väljer att samarbeta. Om inte, inträffar det värsta utfallet för den som har valt samarbete.

Spelteorin visar att det finns fall där rationalitet som kan beskrivas som egenintresse leder till oetiskt beteende som strider mot Kants kategoriska imperativ och dess många föregångare (Poundstone, 1993). Ett intressant experiment i spelteorins anda genomfördes 1984 av tidskriften Science. Denna uppmanade sina läsare att sända in krav på antingen \$20 eller \$100 till tidskriften. Vederbörande skulle få det begärda beloppet under förutsättning att högst 20 procent begärde \$100. Om fler än tjugo procent begärde \$100, skulle ingen få något. Även om tidskriftens redaktör var säker på att inte behöva betala ut något, vägrade förläggaren att gå med på experi-

mentet. Detta fick alltså göras på låtsas utan några utbetalningar. Det visade sig att 35 procent begärde att få \$100. Om experimentet hade genomförts på riktigt och resultatet blivit detsamma, skulle tidskriften alltså inte ha behövt betala något därför att så många var så giriga (Poundstone, 1993).

Ekonomisk utbildning och affärsetik

”Visst finns det i våra sinnen medfödda frön till gott. Finge de gro och mogna i lugn och ro, då skulle vi av oss själva ledas in i ett gott och lyckligt liv. Men nu omvärvs vi överallt av de mest missvisande värderingar och åsikter, rent ut sagt av uselhet i ett, i ett, allt från det vi först skådade dagens ljus och blev knäsatta; ja, man kan faktiskt säga att vi har insupit lögn och fördärv med modersmjölken.” (Cicero, u å/1971, s 7)

Även om Cicero uttrycker stark pessimism om sina medmänniskors moral, ger han en glimt av hopp. Uppfostran och utbildning kan leda till mer känsla för vad som behövs för ett gott och lyckligt liv. Under senare år har inträffat ett antal uppseendeväckande fall där personer med utbildning vid kända och uppskattade läroanstalter visat sig vara skyldiga till olagliga handlingar på det finansiella området. Den etiska nivån på utbildningen har satts i fråga. De studerande har fått alltför lite kontakt med etiska frågor under sin utbildning. Somliga kritiker går längre och angriper det ekonomiska tänkande som ligger bakom skolningen av ekonomer. Bl a anklagas ekonomisk teori för att uppamma ett trångt självintresse och vinstbegär som minskar känsligheten för etiska problem. I ett av sina nummer sommaren 1993 har *The Economist* ägnat frågan uppmärksamhet, vilket ledde till insändare som uttryckte bekymmer över dålig affärsetik.

Det var en artikel i en välrenommerad ekonomisk tidskrift som ledde till *The Economists* intresse för affärsetik. I denna artikel anser sig författarna kunna visa att ekonomer handlar mer efter egenintresset än personer med andra utbildningar

(Frank m fl, 1993). Detta skulle kunna bero dels på att ekonomutbildning attraherar personer med högre egenintresse, dels på att ekonomisk utbildning i sig leder till att personer följer sitt egenintresse i större utsträckning. Författarna visar genom ett kontrollerat experiment i klassrum att en kurs i ekonomi med den strikta vanliga formella uppläggningsen kan leda till mer själviskt handlande än en kurs med mer problem-sökande uppläggning (och lärare). Även om inte alltför stor vikt kan läggas vid detta experiment, tyder det på att *hur* undervisningen i ekonomi läggs upp kan ha betydelse. Som redan sagts ser Sen (1987) det som angeläget att ekonomisk teori tar upp mer av etiskt tänkande och behandlar det explicit.

Ett antal kända skolor som utbildar ekonomer för näringsliv och förvaltning har erkänt att etiska frågor har försummats i studierna. De har lagt upp mer eller mindre omfattande program för att behandla etiska frågor i forskning och utbildning. Bland de första var Harvard Business School som senare tjänade som föredöme för andra. I Europa har inrättats professurer och forskningscentra vid ett antal universitet och högskolor, bl a vid London Business School och Louvain-universitetet i Belgien. Många tecken tyder på att allvarliga försök nu görs att höja ekonomistuderandes medvetande om etiska dimensioners betydelse i praktiskt beslutsfattande.

Några avslutande reflektioner

Glimtarna från historien antyder att vissa grundläggande etiska problem varit bestående genom tiderna. Ofta rör det sig om att förtroenden sviks, att ens ställning i en viss situation, till exempel ett informationsövertag, utnyttjas otillbörligt till andras förfång eller att konkurrensen sätts ur spel genom manipulationer. Motiven till oetiskt beteende kan vara många, inte enbart girighet. Ekonomisk vinning kan vara en sida men viktigare är inte sällan att lyckas eller att visa att man kan. Det kan kännas som en sport att ta vissa risker för att göra goda affärer. Vinsten blir därvid egentligen sekundär och tjänar närmast som ett kriterium på framgång som i sig är åtråvärd.

Det rör sig kanske också om att någon vill vara "smart".

Om smarthet är drivkraften bakom oetiskt beteende i finansiella frågor är det inte samma som girighet eller ekonomiskt egenintresse i snäv bemärkelse. Smarthet som direkt går ut över andra personer fördöms lättare än sådan som drabbar en obestämd annan part vilket är det normala fallet på finansiella marknader. "Aktieägarna" drabbas till exempel. Kanske verkar det återhållande på oetiska handlingar mot ett företag när det finns en stark och känd grupp av aktieägare.

En rädsla för att framstå som misslyckad är den andra sidan av denna sak. En person kan uppleva en mycket stark olust inför utsikten att förlora en stor del av sin förmögenhet, kanske till och med bli skuldsatt upp över öronen, och finna oetiska handlingar mindre motbjudande än detta misslyckande. Särskilt för den som haft stora framgångar kan det vara frestande att söka undvika ett misslyckande genom en oetisk handling. Risken att bli avslöjad underskattas lätt i sådana situationer, om den över huvud beaktas.

När grundläggande etiska problem har stått sig genom tiderna, ligger det nära till hands att fråga: Kan egentligen något göras för att etablera bättre etiska normer och få dessa respekterade? Är det inte fåfängt att försöka? Det råder dessutom oenighet om vad som är etiskt; skall det vara det rätta eller den goda konsekvensen som skall vara utgångspunkten? Lagstiftning har i många västerländska länder successivt sökt komma och åtminstone delvis kommit till rätta med en del problem. Redan Cicero skrev om lagstiftningen som reglerade vissa affärstransaktioner och konstaterade hur svårt det var att få den att fungera.

Från socialpsykologisk synpunkt är det rimligt att tänka sig att brotten mot god etik varierar i mängd och karaktär över tiden. Om några lyckas med oetiskt beteende, ökar sannolikheten för att de skall få efterföljare. Lyckas också dessa, dras ytterligare andra in på samma oetiska bana. Kanske spricker bubblan så småningom och vissa av överträdarna exponeras för offentlighetens obarmhärtiga ljus. Avslöjandena kan leda till att oetiska handlingar blir ovanligare. Efter en tid börjar

oetiskt uppträdande åter verka lockande och utdelningen blir större än de förmodade kostnaderna, vilka hänger samman med risken för upptäckt och straff. Hur kan sannolikheten för framgång vid oetiskt beteende minskas?

De flesta diskussioner om vad som skall göras i ett företag knyts till frågan om vad som är lönsamt. I finansiell liksom i annan ekonomisk verksamhet spelar balansen mellan kostnader och intäkter naturligtvis en väsentlig roll. Även om många avsteg görs och måste göras från ett vinsttänkande, knyts sist och slutligen de flesta resonemang till de ekonomiska konsekvenserna av de mått och steg som vidtas. Också etiska ställningstaganden klädes lätt om i termer av möjligheten att göra vinster, att erhålla en dygdens belöning i varje fall på lång sikt. Beslutsfattare undviker emellertid mestadels att göra oetiska handlingar även när ett oetiskt handlande skulle kunna ge större vinster. Olagligt eller oetiskt beteende som med hög a priori sannolikhet inte följs av straff har en låg kostnad och en hög förväntad intäkt kan synas väga tyngre. Vad som väger tyngst är dock den bild av sig själv eller av företaget som vederbörande vill ha. Normalt är denna bättre förenlig med ett etiskt uppträdande än med ett oetiskt. Trots detta skydd görs oetiska handlingar som borde ha kunnat undvikas.

Det gäller att göra etiskt beteende respektabelt i sig och att inte premiera smarthet, men väl företagsamhet, göra det möjligt att diskutera etiska problem i praktiken. Det förefaller viktigt att skapa ett medvetande om etiska dimensioner i beslutsproblem av olika slag. Gioia (1992) som var ansvarig för kundklagomålen när det gällde Ford Pinto, som hade problem med bensintankens placering, har i efterhand sagt att han och andra hos Ford inte reagerade på den etiska dimensionen därför att denna inte fanns med i deras medvetna värld. Det gäller för företag och enskilda att tillse att det inte bara är respektabelt att ta etiska hänsyn med i beräkningen utan också nödvändigt.

En stor roll spelar kollegorna i en bransch. Även de som sitter i glashus på grund av egna tidigare överträdelser bör kasta stenar när oetiskt beteende av graverande slag kan påvisas. Diskussioner av förekommande fall bör föras inom

branschsammanlutningar utan skyggglappar – detta betyder inte att alla diskussioner behöver vara offentliga.

Det förefaller väsentligt att alla människor har etiska dimensioner inbyggda i sitt tänkande och att dessa är lätt tillgängliga. Tanken att etiskt beteende befrämjas främst genom att omfattande regelverk utarbetas är för mig skrämmande. Det behövs regler och fasta principer inom vissa gränser. Det synes enklare att genom uppfostran och tryck från omgivningen skapa ett medvetande som gör att detaljerade regler inte behövs än att försöka skapa föreskrifter som skall täcka varje situation.

2. Aktörernas syn på etik

Lars Bergkvist

Inledning

Ett enkelt fall?

Betrakta nedanstående kortfattade beskrivning. I anonym form återges en verklig händelse med anknytning till Stockholmsbörsen. Är den situation som beskrivs ett exempel på oetiskt uppträdande? Händer liknande saker ofta? Är det lagligt att uppträda så här?

Den verkställande direktören i ett börsnoterat bolag inser att hans företag har så allvarliga problem att det inom 6–9 månader sannolikt måste begära sig i likvidation. Problemen har till en stor del uppstått på grund av den strategi som VD själv valt att genomdriva. VD har ett betydande aktieinnehav i bolaget. Det aktuella börsvärdet av detta innehav är några miljoner kronor, vilket är ca hälften av börsvärdet något år tidigare. VD väljer att sälja sitt aktieinnehav. Ett halvår efter detta inträffar likvidationen.

Självklart är det beskrivna uppträdandet oetiskt. Verkställande direktören i ett börsnoterat bolag säljer sitt privata aktieinnehav för att undvika en stor förlust. Vem som helst känner väl igen insiderhandel när man ser det. Och insiderhandel är ju oetiskt. Alltid! Dessutom vet vi lite till mans att sådant här

händer hela tiden. Självklart räddar direktörerna sitt eget skinn om så är möjligt. Och de tackar inte nej till en extrainkomst då och då även om de råkar sätta sig över insiderlagstiftningen. Slutligen vet ju alla att samtliga börsaffärer baserade på insiderinformation är olagliga. Varför skall vi då diskutera ett så enkelt fall? Eller det kanske inte är så enkelt? Låt oss titta lite närmare både på den situation som beskrivs ovan och vissa principiella problem.

Först måste det konstateras att det inte alls är solklart utifrån fallbeskrivningen ovan att det är insiderhandel det rör sig om. Det går inte att utläsa om marknaden blivit informerad om de problem som bolaget har. Om så har skett blir problemet ett annat. En kvalificerad gissning är dock att de flesta läsare i första hand ser fallet som ett exempel på insiderhandel. Vad är då insiderhandel, detta begrepp som för många verkar vara synonymt med bristande börsetik?

Någon köper en aktie över börsen för 100 kronor. Dagen efter tillkännages en stor affär och kursen stiger till 150 kronor. Om den som köpte aktien kände till affären i förväg har han ägnat sig åt insiderhandel. Detsamma gäller den som säljer en aktie som han vet kommer att falla i pris. Bägge fallen betraktas vanligen som oetiska. Den grund som finns för att betrakta detta som oetiskt är att den säljare som är motpart till en insiderhandlare inte skulle ha sålt sina aktier om han haft samma information som insiderhandlaren har. Om inte någon tvingande omständighet förelåg. Naturligtvis skulle inte den köpare som är motpart till en insiderhandlare som säljer köpa om han visste vad insiderhandlaren vet.

Den grundläggande förutsättningen för insiderhandel är asymmetrisk informationsfördelning, alltså att en person vet mer om något än vad någon annan eller några andra gör. Om alla som handlar på börsen vet lika mycket är insiderhandel omöjligt. Detta problem är varken nytt eller unikt för aktiemarknader (se kapitel 1 i denna bok). Nu är det naturligtvis omöjligt med en situation där alla verksamma på en marknad vet exakt lika mycket. Alltså hamnar vi i ett gränsland där det gäller att markera vilka skillnader i kunskap som det är etiskt acceptabelt att utnyttja och vilka skillnader i kunskap vi på

etiska grunder inte kan använda oss av. Denna gränsdragning skall dessutom vägas mot aktiemarknadens signalfunktion. Priset på en aktie skall avspegla dess värde.

Svårigheten med att dra gränsen mellan etiskt och oetiskt vad gäller skillnad i information kan belysas med några exempel. När det gäller stora affärer, till exempel ett uppköp av ett företag, anses det normalt som oetiskt om någon med kännedom om affären handlar i de inblandade aktierna innan affären har offentliggjorts. Det anses däremot inte oetiskt om samma människor handlar i aktierna direkt efter offentliggörandet. Med tanke på att många storaffärer är utomordentligt komplicerade, och därmed svåranalyserade, är det föga troligt att skillnaden i information försvunnit i och med att affären offentliggjorts. De som arbetat med att genomföra storaffären i fråga har naturligtvis ett stort försprång vad gäller att analysera konsekvenserna av affären jämfört med övriga på marknaden. Offentliggörandet har i dessa fall möjligtvis reducerat informationsasymmetrin, inte eliminerat den.

Etiskt eller oetiskt vad gäller insiderinformation och insiderhandel blir synnerligen svårt när det gäller hur ledande befattningshavare i börsnoterade bolag skall agera. Det ligger i sakens natur att företagsledare och styrelseledamöter alltid vet mer om sina bolag än vad övriga aktörer på marknaden gör. Var drar vi den etiska gränsen för vilka affärer denna grupp av människor kan göra? Skall vi i detta sammanhang endast beakta det grundläggande problemet med asymmetrisk information, eller spelar även andra faktorer in? I den ovan beskrivna situationen beror bolagets problem till stor del på den verkställande direktörens strategi. Hade vi sett mildare på hans agerande om bolagets problem hade orsakats av en vikande marknad? Det är på inga sätt självklart var gränserna går mellan etiskt och oetiskt.

Var går gränsen för vad ledande befattningshavare kan berättat för vänner och bekanta om de bolag som de är verksamma i? Den som köper aktier i ett bolag på rekommendation av dess VD begår i vissa fall insiderbrott, och i andra fall inte. Och vem har det moraliska ansvaret? Är det den som agerar på viss information eller den som sprider den? Eller båda?

Det bör hållas i minnet att insiderdiskussionen i första hand omfattar aktivt handlande, medan det kan vara lika fördelaktigt att utnyttja insiderinformation genom att inte göra något. Detta brukar sällan nämnas och kan omöjligen omfattas av regler och lagstiftning. Men det moraliska problemet är detsamma som vid övrig insiderverksamhet.

Ytterligare en fråga bör beröras i diskussioner kring insiderhandel. Det finns de som förespråkar att insiderhandel skall vara legal. Detta motiveras med att marknadspriser skall avspegla aktiers rätta värde och det rätta värdet är givetvis beroende även av händelser vilka endast insiders känner till. Tanken är då att om dessa insiders agerar på den information de har så kommer marknadspriserna att reflektera denna information och kursen blir mer korrekt. En fråga som bör ställas i detta sammanhang är om marknaden inte skulle spegla det rätta värdet bättre om informationen spreds direkt så att alla kunde agera på den och inte indirekt via några få personers affärer?

Ovanstående diskussion illustrerar något av svårigheten med att bedöma moralen i affärlivet. Syftet var inte att ta upp alla sidor av etiken kring insiderhandel. Vill man gå vidare kan det till exempel vara värt att diskutera om det spelar roll vem som handlar på insiderinformation, om storleken på insideraffärer spelar roll och om motiven för insiderhandeln kan vara förmildrande. Detta leder fram till frågor av följande slag: Är det skillnad på om en verkställande direktör eller en vaktmästare köper aktier efter ett insidertips? Påverkar det vår etiska bedömning om vinsten från insiderhandel är 10 000 eller 1 000 000 kronor? Är det mindre omoraliskt att använda insiderinformation om syftet är att undvika stora förluster i en intresseorganisation, än om syftet är att rädda paradvåningen på Strandvägen?

Ett något svårare fall

Nedan följer ytterligare en kort beskrivning. Även denna är baserad på en verklig händelse med anknytning till Stockholmsbörsen. Kan vi finna några etiska aspekter också i den-

na skildring? Om så, är det möjligt att bedöma om det handlande som beskrivs är moraliskt försvarbart eller ej? Brukar sådant här förekomma? Är det överhuvudtaget meningsfullt att bedöma om det är lagligt eller ej?

Moderbolaget i en börsnoterad industrikoncern förvärvar via röststarka aktier strax under 10 procent av aktiekapitalet och drygt 49 procent av rösträtten i ett annat börsnoterat bolag. Hos "goda vänner" placeras så många A-aktier att man kommer över 50 procent av rösträtten. Koncernen bedriver redan verksamhet inom samma område som "uppköpsbolaget", och man planerar att samordna verksamheterna. När några ledande representanter för "minoriteten" (som alltså äger drygt 90 procent av kapitalet) protesterar, hotar koncernchefen dessa med att i en offentlig kommuniké klandra de protesterande för att ha omintetgjort (den industriellt riktiga) sammanslagningen.

Om vi betraktar fallet ser det komplicerat ut. För det första har vi i Sverige ett system med aktier med olika röststyrka. Utan detta system hade ovanstående situation inte kunnat uppstå. Skall vi då göra vår moraliska bedömning enbart utifrån vad som beskrivs i fallet? Eller skall vi avge två omdömen? Ett vad gäller systemet med röstdifferentiering och ett vad gäller det agerande som beskrivs i situationen?

Vidare sägs det i fallet att röstmajoriteten anser att sammanslagningen är "industriellt riktig". Är det av intresse vems bedömning som är korrekt? Gör det någon skillnad om röstmajoriteten har gjort en korrekt bedömning av vad som är "industriellt riktigt" eller om röstminoriteten har rätt? Eftersom vi endast i efterhand med säkerhet kan avgöra vem som hade gjort en riktig bedömning får vi i så fall vissa problem att på förhand bedöma etiken i situationen. I det dagliga livet är det dock mer intressant om vi på förhand kan bedöma om något är etiskt eller oetiskt. Slutsatsen av detta kanske blir att ändamålet inte bör helga medlen i affärer. I så fall skall vi endast bedöma om röstmajoriteten gör moraliskt rätt eller fel när de påtvingar sin vilja på röstminoriteten. Den etiska be-

dömningen behöver inte ta hänsyn till deras motiv.

Ovanstående diskussion kring dessa två händelser illustrerar hur komplicerade diskussioner kring börsetik lätt kan bli. På de följande sidorna kommer börsetik att diskuteras ur ett något annorlunda perspektiv. Inte direkt som ett moralfilosofiskt problem utan utifrån hur börsetik uppfattas av dem som är verksamma på och omkring Stockholms Fondbörs. Det forskningsperspektiv som har valts för den studie som presenteras här är inriktat på att *beskriva* börsetik som den ser ut, inte att *föreskriva* en lämplig etik.

Etik i finansvärlden

Den affärsetik som råder i den finansiella världen är särskilt intressant då det finansiella systemet, i högre grad än vad som gäller i de flesta andra branscher, är beroende av *förtroende* för att fungera.

Alla finansiella marknader är beroende av allmänhetens förtroende för att kunna attrahera riskvilligt kapital. Det är viktigt att både små och stora investorer upplever att de inte behandlas orättvist. Kapitalmarknaderna har under det senaste decenniet blivit i allra högsta grad globala och svenska aktier handlas på ett flertal av de internationella aktiebörserna. Detta kan medföra att om Stockholmsbörsen blir behäftad med ett rykte om dålig etik så flyttar handeln i svenska aktier till någon annan börs. För Stockholmsbörsen, och andra börser, kan alltså en hög etisk nivå vara en långsiktig förutsättning för överlevnad och ett bra försäljningsargument på kort sikt.

Utöver det grundläggande behovet att vinna omvärldens förtroende tillkommer ett behov av förtroende mellan dem som redan är aktiva på en finansiell marknad. En stor andel av transaktionerna på en finansiell marknad förutsätter förtroende mellan de inblandade parterna. Köpare och säljare av värdepapper måste kunna lita på att deras respektive mäklare inte gynnar andra kunder på deras bekostnad, en investor måste kunna lita på att en analys utförd av en finansanalytiker inte bygger på fiktion i stället för kända fakta, och så vidare.

Ett alternativ till förtroende skulle i dessa fall kunna vara lagstiftning, regler och övervakning vilket givetvis skulle medföra mycket höga transaktionskostnader. Även i detta fall skulle alltså en hög etisk nivå kunna motiveras med strikt ekonomiska argument.

Dessa behov av förtroende både vis-à-vis omvärlden och internt mellan marknadens aktörer indikerar på två relaterade sätt att det finansiella systemet som helhet vinner på en god affärsetik. Detta måste dock ställas emot de potentiellt mycket stora vinster som en enskild individ kan göra genom att använda oetiska metoder på en marknad. En situation där den individuella vinsten av att inte samarbeta (i det här fallet: vara oetisk) är större än av att samarbeta (vara etisk) oavsett vad alla andra aktörer gör, men där alla får det bättre om alla samarbetar än om ingen samarbetar, brukar kallas ett *socialt dilemma* (Dawes, 1980, s 169). Det sociala dilemma kan också uttryckas som att de privatekonomiska fördelarna med att vara oetisk i finansvärlden är uppenbara, medan nackdelarna av bristande i etik är mer diffusa (jfr Elster, 1990, s 81).

Tillämpat på den finansiella världen innebär detta att en enskild individ potentiellt har mer att vinna på att vara oetisk än på att vara etisk, oavsett vad alla andra gör, men att alla i den finansiella världen vinner om ingen uppträder oetiskt. Vi kan tänka oss en finansanalytiker som har tagit en position, till exempel genom blankning eller sälloptioner, som gynnas av en kursnedgång i en viss aktie. Det är tänkbart att analytikern skulle kunna påverka kursen på aktien genom att på falska grunder i en analys framställa den som övervärderad. Detta gynnar givetvis analytikern själv, men om det blir allmänt känt kan det bidra till misstroende mot finansiella marknader i allmänhet och finansanalytiker i synnerhet.

Att betrakta finansvärldens förhållande till etik som ett socialt dilemma innebär ett ställningstagande för god etik. Detta kan som alla ställningstaganden ifrågasättas. Det är naturligtvis inte självklart att god etik medför ekonomiska fördelar för finansvärlden och dess omvärld enligt de resonemang som förts ovan. Men till dessa ekonomiska skäl bör läggas att god etik är något som i sig bör tillmätas ett värde. Följaktligen är

en av utgångspunkterna för föreliggande arbete att god etik är något som är eftersträvänsvärt, inte bara för samhället i stort utan även för dem som är verksamma i finansvärlden.

Ett forskningsproblem

De argument för en god etik, som presenterats ovan, skall ställas emot den uppmärksamhet som riktats mot ett antal spektakulära exempel på bristande etik på världens finansmarknader. I London förknippas namn som Guinness och Polly Peck med omfattande finansiella skandaler; på Wall Street framkallar namn som Levine och Boesky liknande associationer; i Japan har nyligen omfattande korruption förknippad med det finansiella systemet avslöjats. Även i Sverige har vi på och kring Stockholmsbörsen sett ett antal exempel både på bristande etik och i vissa fall direkt brottslig verksamhet.

En fråga av stort intresse är huruvida centralgestalterna i dessa uppmärksammade skandaler är sällsynta undantag. Eller är det rentav så att dålig etik och kriminella tendenser accepteras och är utbredda i det finansiella systemet? I den terminologi som använts ovan kan frågan ställas om det teoretiska sociala dilemmat för marknadens aktörer är ett verkligt socialt dilemma. Två faktorer är enligt Dawes (1980) av stor vikt för att ett socialt dilemma inte skall uppstå. Det krävs både att det sociala dilemmats natur förstås och att det finns skäl att tro att de andra människorna som omfattas av dilemmat kommer att samarbeta.

En tydlig indikation på att finansmarknadernas aktörer har förstått det sociala dilemmats natur står att finna i Svenska Fondhandlareföreningens regler för dess medlemsföretag. I reglerna skrivs: "Handeln med värdepapper och andra finansiella instrument vilar bl a på den grunden, att inte bara de som deltar i handeln utan också allmänheten skall känna förtroende för marknadens sätt att fungera." (Börsregler, 1991, s 332). Givet att denna förståelse är utbredd blir nästa fråga om finansmarknadernas aktörer kan förvänta sig att (i stort sett) alla verksamma på de finansiella marknaderna kommer att

uppträda på ett sätt som uppfattas som etiskt och som skapar förtroende, både på och utanför marknaderna?

Ett första steg mot svaret på den senare frågan är att undersöka hur de som arbetar på och omkring Stockholms Fondbörs etiskt bedömer ett antal verkliga händelser som inträffat i svensk finansvärld. Finns det enighet kring att vissa typer av beteenden är acceptabla ur etisk synvinkel medan andra beteenden fördöms som oetiska?

Syftet med studien

Syftet med den studie som presenteras i detta kapitel var att undersöka hur ett antal yrkesgrupper verksamma på och omkring Stockholms Fondbörs etiskt bedömde ett antal verkliga händelser. Dessa händelser ansågs enligt subjektiva bedömningar utgöra exempel på situationer där personer i ledande ställning i finansvärlden uppträtt oetiskt.

Vidare syftade studien till att försöka förklara skillnader i olika individers etiska bedömningar. Går det att finna variabler på individnivå som kan förklara skillnader i etiska bedömningar?

Teori och tidigare undersökningar

De teorier och resultat från tidigare undersökningar som har legat till grund för den nu genomförda undersökningen kan delas in i två skilda delar. En första bärande idé var att en viktig faktor för mänskligt beteende är olika *sociala normer*. Detta handlar i hög grad om att förklara varför människor bedömer eller handlar på ett likartat sätt.

Den andra delen är inriktad på faktorer på individnivå som kan påverka etiska bedömningar och/eller handlingar. Detta handlar om att söka förklaringar till varför människor bedömer eller handlar på olika sätt i likartade situationer.

Sociala normer och deras inflytande på etiska bedömningar

Inom socialpsykologin definieras vanligen sociala normer som implicita eller explicita regler som reglerar tankar och beteende (Atkinson m fl, 1990). Dessa normer har ett kulturellt ursprung och påverkar individuellt beteende inom sociala grupper av varierande storlek (Stryker och Statham, 1985; Stephenson, 1988).

De sociala normer som har störst betydelse för affärsetiska bedömningar torde vara de som förvärfas i yrkeslivet. En tanke i den nu genomförda undersökningen var att människorna i finansvärlden via sina yrkesroller förvärvar sociala normer av betydelse för affärsetiska bedömningar. Denna tanke stöds av ett omfattande teoretiskt och empiriskt material (se t ex Dion, 1985; Hamilton m fl, 1990; Spence m fl, 1985; Stryker och Statham, 1985). De normer som förvärfas kan vara gemensamma för större eller mindre grupper. Det är möjligt att det finns sociala normer som är gemensamma för hela den finansiella världen och det är också möjligt att vissa normer endast delas av mindre grupper, till exempel de anställda inom ett visst företag.

Det finns flera källor till gemensamma normer i den finansiella världen. Många av dessa är formaliserade i form av lagstiftning eller andra typer av regelverk. Regler utöver lagstiftning finns bland annat för Svenska Fondhandlareföreningens medlemsföretag och medlemmarna i Finansanalytikernas Förening har förbundit sig att följa vissa regler. Dessutom har de olika fondkommissionsföretagen interna regler för sina anställda. Framträdande i dessa regelverk är ett fördömande av insiderhandel och otillbörligt gynnande av vissa kunder. Vad gäller revisorer omfattas dessa av både lagstiftning och regler. Det är även tänkbart att gemensamma normer förmedlas genom olika typer av medier, till exempel dagspress, affärspress och facklitteratur.

Det finns alltså goda skäl till att det skulle utvecklas gemensamma normer inom den finansiella världen. Dessa kan tänkas ha betydelse i affärsetiska sammanhang på två sätt. För

det första borde normerna definiera vissa situationer som *möjliga* etiska dilemman. Detta skulle innebära att de etiska aspekterna vägs in i en bedömning, något som inte kan tas för givet i många situationer (jfr Gioia, 1992). För det andra borde normerna definiera vissa situationer som oetiska. I detta fall finns det en, enligt normerna, korrekt respons.

När det gäller att vissa situationer ses som möjliga etiska dilemman kan följande exempel tjäna som illustration. Investeringar i Sydafrika framkallar antagligen fortfarande en viss tvekan hos många investorer och detta leder till att varje beslut övervägs noga, även utifrån etiska aspekter. Ett beslut som rör Sydafrika är då enligt normen ett *möjligt* etiskt dilemma. Detta kan jämföras med beslut som rör Folkrepubliken Kina där diskussionerna vad gäller svenska affärer sällan eller aldrig rör etiska aspekter. Folkrepubliken Kina tycks enligt rådande normer inte vara ett möjligt etiskt dilemma.

Det andra förhållandet ovan, att vissa situationer enligt normen är oetiska, kan illustreras med inställningen till insiderhandel. Blotta misstanken att ett visst köp eller en viss försäljning baseras på insiderinformation utlöser sannolikt en reflex hos de flesta i finansbranschen där den omedelbara och, enligt normen, korrekta responsen är att transaktionen är oetisk.

Vad gäller etiska bedömningar så borde gemensamma normer inom olika grupper leda till att medlemmarna i dessa grupper bedömer vissa typer av situationer mycket likartat. I statistiska termer kan detta uttryckas som att spridningen i de etiska bedömningar som en viss grupp gör av vissa typer av beteenden kommer att vara låg.

Faktorer på individnivå som påverkar etiska bedömningar

Förklaringar till skillnader i individers etiska bedömningar kan delas in i två kategorier. Det handlar dels om hur olika individer *uppfattar* en viss situation, dels om individers olika bakgrund och egenskaper.

Bägge typerna av variabler är inkluderade i den teoretiska

modell som utgjort en av grundpelarna i utformningen av den undersökning som har genomförts. Baserat på psykologisk teori och forskning samt en tidigare undersökning om affäretik formulerade Wärneryd och Westlund (1991) en modell som i korthet uttrycker följande samband.

Enligt modellen kommer ett handlande som uppfattas som *olagligt* att ses som mer oetiskt än en situation som ses som laglig. Vidare kommer en handling som ses som *vanligt förekommande* att uppfattas som mindre oetisk än en handling som uppfattas som sällsynt. Vidare påverkas etiska bedömningar även indirekt av individens *etiska attityder, utbildning och erfarenhet*.

Till dessa faktorer kan läggas andra som befunnits ha betydelse i tidigare studier. I flera studier har man funnit att *kvinnor* gör hårdare etiska bedömningar, eller visar större intresse för etiska frågeställningar, än män (t ex Ruegger och King, 1992; Betz m fl, 1989; Beltramini m fl, 1984).

I vissa studier har man funnit att *ålder* är av betydelse vad gäller att förklara skillnader i etiska bedömningar. Det vanligaste resultatet är att äldre människor gör hårdare etiska bedömningar (t ex Pressley och Blevins, 1984; Vitell m fl, 1991), men i något fall har det visat sig att yngre människor har gjort striktare etiska bedömningar än vad äldre har gjort (Mitchell m fl, 1992).

Slutligen har det visat sig att *studenter* i något fall har tenderat att anse affäretik som mindre viktigt än yrkesverksamma (Kraft och Singhapakdi, 1991; Westlund, 1991).

I den undersökning som redovisas här har samtliga ovan presenterade faktorer inkluderats för att undersöka om de har betydelse för etiska bedömningar.

En undersökning

Undersökningens utformning

Den undersökning som ligger till grund för den studie som redovisas här genomfördes i två omgångar under 1992. Enkä-

ter skickades med brev till fem olika målgrupper. Undersökningen baserades på en tidigare studie av Westlund (1991), men ett antal förändringar i förhållande till hennes undersökning gjordes. Vissa ändringar gjordes också mellan den första och den andra omgången i den aktuella undersökningen. Dessa ändringar var delvis baserade på resultaten från den första omgången vilka har redovisats i Bergkvist (1992a,b).

Målgrupper och urval

Valet av målgrupper syftade till att täcka alla viktiga yrkesgrupper i den finansiella världen. Yrkesgrupper definierades som grupper med liknande arbetsuppgifter. Det innebär inte nödvändigtvis att samtliga inom en grupp har liknande utbildning. Bedömningen av hur viktiga de olika grupperna var baserades på antaganden om deras insikt i och möjliga inflytande i den svenska finansvärlden.

Den första enkäten riktades till två yrkesgrupper och en jämförelsegrupp med studenter. Den första målgruppen var *finansanalytiker*. Ett slumpmässigt urval erhöles genom att dra en tredjedel av medlemmarna i Sveriges Finansanalytikers Förening. Föreningen kräver att medlemmarna har minst ett års professionell erfarenhet av finansanalys. Den andra målgruppen var *ekonomijournalister*. Ett urval erhöles från ett finansinformationsföretag i Stockholm vars adresslista omfattade journalister vilka hade begärt att få finansiell information. Några av medlemmarna i Finansanalytikernas Förening var journalister och följaktligen behandlades analytiker och journalister som en grupp under datainsamlingen. Respondenterna ombads dock att uppge sitt yrke och grupperna analyserades separat.

Jämförelsegruppen studenter bestod av de studenter på Handelshögskolan i Stockholm som fördjupade sig i finansiell ekonomi, redovisning och finansiering eller ekonomisk analys och styrning under läsåret 1991–1992. Vissa grundläggande data om urvalen återfinns i tabell 2.1.

Det totala antalet respondenter i den första enkäten var 285. Som framgår av tabellen var svarsfrekvenserna mellan 62

Tabell 2.1 Urvalen i den första enkäten

	Analytiker	Journalister	Studenter
Antal svarande	156	40	89
Svarsfrekvens (%)	68	62	73
Andel kvinnor (%)	17	26	30
Genomsnittsålder	37	41	24
Andel med högre utbildning (%)	95	88	(100)
Andel med ekonomiutbildning (%)	95	70	(100)
Arbetslivserfarenhet (år)	13	17	3

och 73 procent. Den genomsnittliga åldern bland de yrkesverksamma låg mellan 37 och 41 år. Studenterna var naturligtvis yngre, i genomsnitt 24 år. En stor majoritet i alla grupperna var högskoleutbildade och den vanligaste inriktningen på utbildning var ekonomi. Kvinnor var i minoritet i alla grupperna. Arbetslivserfarenheten bland analytiker och journalister var mellan 13 och 17 år i genomsnitt. Studenternas genomsnittliga arbetslivserfarenhet om tre år är baserad på dem som hade någon arbetslivserfarenhet (67 procent).

Den andra enkäten hade två målgrupper: *styrelseledamöter* och *revisorer* i bolag noterade på Stockholms Fondbörs. Ett urval av styrelseledamöter erhöles genom att slumpmässigt välja ut en fjärdedel av styrelseledamöterna i landets börsbolag. Ett urval av revisorer erhöles genom att slumpmässigt dra hälften av revisorerna i börsbolagen. (Förteckningar över både styrelseledamöter och revisorer togs från Sundqvist, 1992.) Tabell 2.2 innehåller samma grundläggande information om urvalen som redovisades ovan för den första enkäten.

Det totala antalet respondenter i den andra enkäten var 249. Den svarsfrekvens på 65 procent som anges för bägge urvalen är nettosvarsfrekvensen. Denna är beräknad efter att urvalsstorleken har justerats för individer i urvalet som gått i pension, styrelseledamöter som blivit utbytta och liknande skäl. Den genomsnittliga åldern var något högre i enkät två än bland de yrkesverksamma i enkät ett. Den genomsnittlige styrelseledamöten var 52 år och den genomsnittlige revisorn var

Tabell 2.2 Urvalen i den andra enkäten

	Styrelseledamöter	Revisorer
Antal svarande	148	100
Svarsfrekvens (%)	65	65
Andel kvinnor (%)	3	6
Genomsnittsålder	52	48
Andel med högre utbildning (%)	83	100
Andel med ekonomiutbildning (%)	59	100
Arbetslivserfarenhet (år)	27	22

48 år. Samtliga revisorer var högskoleutbildade och detsamma gällde en mycket hög andel av styrelseledamöterna (83 procent). Den genomsnittliga arbetslivserfarenheten var väsentligt högre för dessa två grupper än för analytiker och journalister vilket är naturligt i ljuset av deras högre ålder. Andelen kvinnor i bägge grupperna var mycket låg.

Sammanfattningsvis var de yrkesverksamma i bägge enkäterna mycket lika med avseende på bakgrundsvariabler som kön, nivå på utbildning och inriktning på utbildning: Den svarande var i allmänhet en man med högskoleutbildning i ekonomi. En viss skillnad i ålder förelåg dock mellan den första och den andra enkäten. Denna homogenitet inom och mellan grupperna begränsade givetvis möjligheterna att undersöka vilken betydelse dessa bakgrundsvariabler har för de etiska bedömningar som respondenterna gjorde.

Enkäternas utformning

Som angivits tidigare var syftet att inhämta etiska bedömningar av verkliga händelser i svensk finansvärld och att söka förklaringar till individuella skillnader i dessa bedömningar. Syftet ledde till att enkäterna i undersökningen byggdes upp kring ett antal korta praktikfall med verklighetsbakgrund. Två av dessa var de fall som diskuterades i inledningen till detta kapitel.

I bägge enkäterna presenterades sju korta praktikfall i vilka verkliga händelser i svensk finansvärld beskrevs. Sex av

dess fall var gemensamma för bägge enkäterna medan ett fall byttes ut från första till andra enkäten. Fem av fallen var skrivna av Sten Wikander, tidigare chef för fjärde AP-fonden, och tre fall var skrivna av författaren till den här rapporten med hjälp av den referensgrupp som bildats av Studieförbundet Näringsliv och Samhälle (SNS) för att stödja studiens genomförande. Praktikfallen återges i sin helhet längre fram.

I anslutning till varje fallbeskrivning i enkäten ställdes fyra frågor. Den första av dessa var den etiska bedömningen.

1 Anser Du att den ovan beskrivna situationen är ett exempel på bristande etik?

Svaren mättes på en tio-gradig skala där 10 = *Ja, i mycket hög grad* och 1 = *Nej, inte alls*. Denna fråga följdes av två frågor rörande hur vanligt förekommande respondenterna uppfattade att den beskrivna situationen var.

2 Är den här typen av situation enligt Din mening vanligt förekommande i svenskt affärsliv?

3 Tror Du att situationer av den beskrivna typen generellt sett är vanligt förekommande i västliga industriländer?

Även svaren på dessa frågor mättes på en tio-gradig skala. I dessa fall var 10 = *Ja, situationen är vanlig* och 1 = *Nej, den förekommer inte alls*. Den fjärde och sista frågan slutligen rörde den beskrivna situationens laglighet.

4 Är det ovan beskrivna förfarandet lagligt eller olagligt?

Svaren på denna fråga mättes på en femgradig skala där 10 = *Förfarandet är lagligt*, 5 = *Förfarandet är olagligt*, 3 = *Vet ej* och 2/4 = *Jag är inte säker, men jag tror att förfarandet är lagligt/olagligt*.

Utöver dessa bedömningar, som inhämtades för varje praktikfall, omfattade enkäten även ett antal attitydpåståenden och ett antal bakgrundsfrågor.

Resultat

Bedömningarna av praktikfallen

I det följande återges praktikfallen i sin helhet och samtidigt redovisas de bedömningar som de fyra yrkesgrupperna gjorde. Varje fall har i efterhand försetts med en rubrik som antyder innehållet i den beskrivna situationen. Fallen presenterades dock utan rubrik i enkäterna. De bedömningar som studenturvalet gjorde redovisas separat, efter genomgången av praktikfallen, för att möjliggöra en tydlig jämförelse med de yrkesverksamma.

För varje fall redovisas i tabellform de genomsnittliga bedömningar varje målgrupp gjorde av de fyra frågorna som ställdes i anslutning till varje fall. Dessutom redovisas den andel respondenter i varje grupp som etiskt förkastade eller etiskt accepterade den situation som beskrivs i fallet. Den första gruppen utgörs av dem som markerade något av skalstegen 8, 9 eller 10 på den etiska bedömningen (fråga 1). Den andra gruppen utgörs av dem som markerade något av skalstegen 1, 2 eller 3 på samma fråga.

Fall 1: "insiderhandel"

Det första fallet har i efterhand försetts med rubriken "insiderhandel". Fallet var ett av de två fall som diskuterades i inledningen till kapitlet. Som bekant beskrivs i fallet hur en verkställande direktör säljer sitt privata innehav av aktier i det bolag där han är verksam. Detta sker sedan bolaget har hamnat i betydande ekonomiska svårigheter. Som har påpekats tidigare var fallet oklart formulerat: i texten sägs inte explicit att den verkställande direktören säljer sina aktier innan marknaden har informerats om bolagets svårigheter. Detta var vad som inträffade i den verkliga situation som legat till grund för fallbeskrivningen.

Den verkställande direktören i ett börsnoterat bolag inser

att hans företag har så allvarliga problem att det inom 6–9 månader sannolikt måste begära sig i likvidation. Problemen har till en stor del uppstått på grund av den strategi som VD själv valt att genomdriva. VD har ett betydande aktieinnehav i bolaget. Det aktuella börsvärdet av detta innehav är några miljoner kronor, vilket är ca hälften av börsvärdet något år tidigare. VD väljer att sälja sitt aktieinnehav. Ett halvår efter detta inträffar likvidationen.

Som framgår av tabell 2.3 var den etiska bedömningen av fallet mycket hård i samtliga grupper. Vidare framgår att en stor majoritet, mellan 76 och 90 procent, i samtliga grupper etiskt förkastade fallet. Andelen respondenter som ansåg fallet etiskt acceptabelt var mycket låg, under 10 procent i samtliga grupper.

Tabell 2.3 Genomsnittliga etiska bedömningar, fall 1

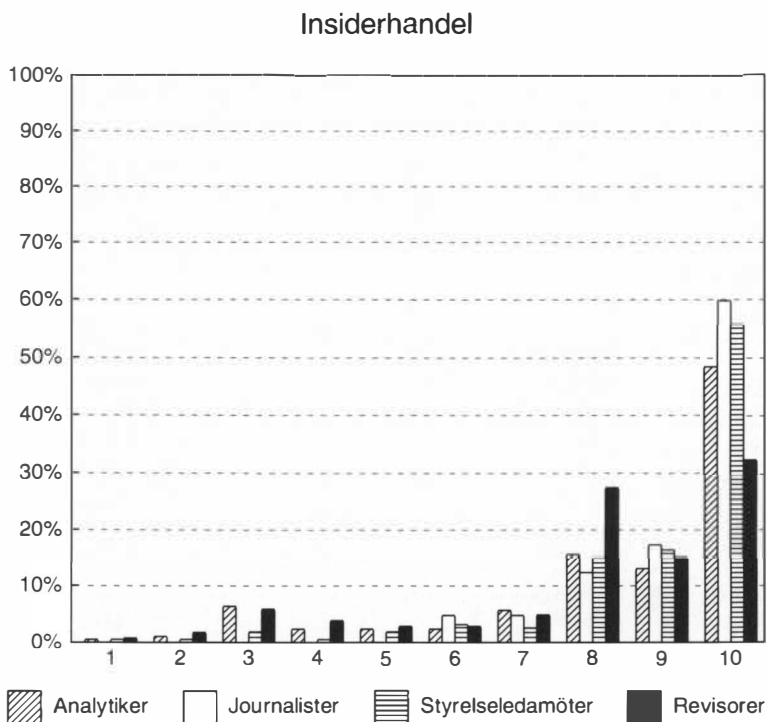
	Etisk bedömn	Frekvens Sverige	Frekvens v ind	Lag- olagl	Andel förkast	Andel accept
Analytiker	8,4	6,4	6,3	3,3	78%	9%
Journalister	9,2	6,4	6,4	3,2	90%	0%
Styrelseled	8,9	5,4	5,7	3,3	88%	4%
Revisorer	7,9	5,1	5,8	2,6	76%	9%
Skala	1–10	1–10	1–10	1–5	8, 9, 10	1, 2, 3

Bedömningarna av hur vanligt förekommande situationer liknande den som beskrevs i fallet är låg kring 5 eller 6 på skalan både vad gällde Sverige och andra västliga industriländer. Samtliga grupper såg alltså fallet som varken vanligt förekommande eller sällsynt. Även bedömningen av om fallet var lagligt eller olagligt hamnade i mitten på skalan i samtliga grupper.

En grafisk illustration av hur de etiska bedömningarna var fördelade över skalan finns i figur 2.1. Denna visar andelen respondenter (i procent) som hade markerat de olika skalstegen på den etiska bedömningen av fall 1. Som framgår av figu-

ren var bedömningarna väl samlade på de högsta värdena på skalan vilka innebar att respondenterna såg den beskrivna situationen som i mycket hög grad oetisk.

Figur 2.1 Etisk bedömning fall 1. Andelen respondenter på respektive skalsteg



Fall 2: "muntlig överenskommelse"

Fall 2 handlar om respekten för muntliga avtal. I fallet beskrevs hur ett företag, när det får finansiella problem, bryter en muntlig överenskommelse med några andra företag.

Några företag skaffar sig tillsammans en praktisk rösträttsmajoritet i ett börsnoterat bolag och överenskommer muntligen att tillsammans genomföra en sanering och omstrukturering av detta bolag. Omstruktureringsarbetet beräknas ta några år. Företaget A, som spelar en ledande roll i gruppen, förklarar offentligt att dess engagemang i bolaget är av långsiktig natur. Drygt ett år senare får A vissa bokslutsproblem och säljer hela sitt aktieinnehav till en konkurrent till det aktuella bolaget, utan att underrätta sina partners. A:s styrelseordförande framhåller att ”det var ju bara ett muntligt avtal”.

Detta fall bedömdes i stort sett likartat som det första. Som synes i tabell 2.4 var uppfattningarna om hur vanligt förekommande liknande situationer är något lägre och fallet sågs i lägre grad än fall 1 som olagligt. Det senare antyder att grupperna i detta fall såg etik som mer än att följa lagen då de etiska bedömningarna var strikta även om fallet inte sågs som olagligt.

Tabell 2.4 Genomsnittliga etiska bedömningar, fall 2

	Etisk bedömn	Frekvens Sverige	Frekvens v ind	Lagl- olagl	Andel förfkast	Andel accept
Analytiker	8,2	5,4	5,7	2,9	73%	5%
Journalister	8,1	5,3	5,8	2,2	70%	5%
Styrelseled	9,0	4,9	5,3	2,3	88%	1%
Revisorer	8,4	4,7	5,3	2,3	83%	4%
Skala	1–10	1–10	1–10	1–5	8, 9, 10	1, 2, 3

För att undersöka hur målgrupperna såg på muntliga avtal ställdes ytterligare en fråga, utöver de fyra som följde på varje fall, i anslutning till fall 2. Denna löd:

Tror Du att respekten för muntliga avtal generellt sett är lägre än för skriftliga?

Svaren på denna fråga mättes på en 10-gradig skala där 10 = *Ja, muntliga avtal upplevs som mycket mindre bindande* och 1 = *Nej, ett muntligt avtal anses lika bindande som ett skriftligt*. De olika grupperna svarade i stort sett likartat på denna fråga. Genomsnittet i de olika grupperna låg mellan 7,4 och 7,9. Detta resultat indikerar att samtliga grupper sätter lägre tilltro till muntliga avtal än till skriftliga. Det bör dock hållas i åtanke att bedömningen gjordes *relativt* skriftliga avtal och resultatet går inte att tolka som ett helt bristande förtroende för muntliga avtal.

Fall 3: "privata intressen"

I fall 3 beskrivs den intressekonflikt det innebär när ett dotterbolag i en industrikoncern förvärvar en industriprocess som koncernchefens barn äger rättigheterna till.

Koncernchefen i en industrigrupp med börsnoterat moderbolag intresserar sig för en ny process på energiområdet. I ett av hans barn ägt bolag förvärvar koncernchefen licensrätten för processen för bl a Sverige. Kort tid därefter bildar koncernen på koncernchefens initiativ ett dotterbolag för exploatering av den nya processen. Det nya bolaget förvärvar för ett mycket betydande belopp rätten att utnyttja den nya processen. Beslutet fattas i dotterbolagets styrelse, och några formella jävsproblem uppstår inte. Den nya processen visar sig bli ett dyrbart fiasko.

Fall 3 bedömdes på i stort sett samma sätt som fall 1 och fall 2. Resultaten som presenteras i tabell 2.5 avviker knappt nämnvärt från de tidigare fallen. En viss skillnad förelåg dock i bedömningen av frekvens. Med undantag för analytikerna ansåg målgrupperna att situationer av den typ som beskrivs i fall 3 var mindre vanligt förekommande jämfört med dem som beskrivs i de övriga fallen.

Tabell 2.5 Genomsnittliga etiska bedömningar, fall 3

	Etisk bedömn	Frekvens Sverige	Frekvens v ind	Lag- olagl	Andel förkast	Andel accept
Analytiker	9,2	4,9	5,3	2,9	92%	2%
Journalister	8,5	4,9	5,3	2,1	80%	5%
Styrelseled	9,1	4,2	4,7	2,7	89%	2%
Revisorer	8,7	4,1	4,8	2,6	82%	2%
Skala	1–10	1–10	1–10	1–5	8, 9, 10	1, 2, 3

Fall 4: "insidertips"

Fall 4 var endast med i den första enkäten. Fallet uteslöts från den andra enkäten på grundval av de extremt strikta etiska bedömningar som analytiker och journalister gjorde. I fallet beskrivs hur den verkställande direktören i ett investmentbolag erbjuder några nyckelmedarbetare insidertips och finansiering för att ta tillvara dessa som en anställningsförmån.

Den verkställande direktören i ett börsnoterat investmentbolag är angelägen om att motivera och knyta närmare till sig några ledande medarbetare. Han inför principen att några månader innan planerade företagsförvärv erbjuda medarbetarna att med förmånlig belåning skaffa aktier i uppköpsbolagen. Uppköpserbjudandena resulterar i betydande kursstegringar.

De mycket hårda bedömningarna visas i tabell 2.6. De genomsnittliga etiska bedömningarna var 9,7 i bägge grupperna och enigheten var nästan total vad det gällde att etiskt förkasta beteendet i fallet. Fallet uppfattades också som olagligt i högre utsträckning än de andra fallen. Endast fall 7 ("trolöshet mot huvudman") var på ungefär samma nivå vad gällde denna bedömning.

Tabell 2.6 Genomsnittliga etiska bedömningar, fall 4

	Etisk bedömn	Frekvens Sverige	Frekvens vind	Lagl- olagl	Andel förkast	Andel accept
Analytiker	9,7	4,6	4,7	4,5	97%	1%
Journalister	9,7	5,6	5,7	4,1	98%	0%
Skala	1–10	1–10	1–10	1–5	8, 9, 10	1, 2, 3

Fall 5: "minoritetsintresse"

Fall 5 är bekant från inledningen till kapitlet. Där beskrevs hur en röstmajoritet i ett noterat bolag tvingar igenom sin vilja mot en röstminoritets vilja trots att denna minoritet äger större delen av kapitalet i bolaget. Som noterades ovan förutsätter situationen alltså ett system med röstdifferentiering.

Moderbolaget i en börsnoterad industrikoncern förvärvar via röststarka aktier strax under 10 procent av aktiekapitalet och drygt 49 procent av rösträtten i ett annat börsnoterat bolag. Hos "goda vänner" placeras så många A-aktier att man kommer över 50 procent av rösträtten. Koncernen bedriver redan verksamhet inom samma område som "uppköpsbolaget", och man planerar att samordna verksamheterna. När några ledande representanter för "minoriteten" (som alltså äger drygt 90 procent av kapitalet) protesterar, hotar koncernchefen dessa med att i en offentlig kommuniké klandra de protesterande för att ha omintetgjort (den industriellt riktiga) sammanslagningen.

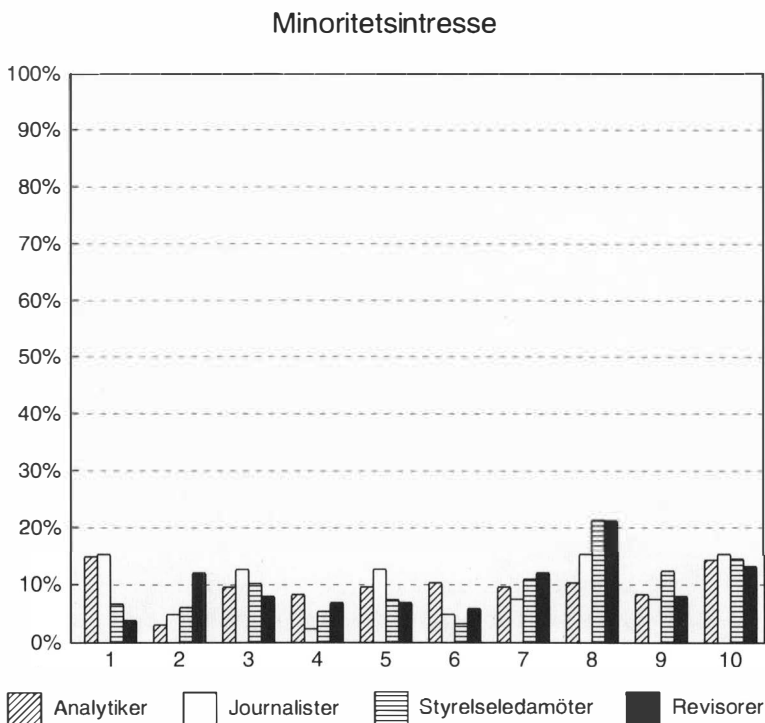
De resultat som presenteras i tabell 2.7 visar på en markant skillnad i den etiska bedömningen av fall 5 jämfört med de tidigare presenterade fallen. Fallet bedömdes som minst oetiskt av samtliga grupper i undersökningen. (Fall 8 – "otillbörliga förmåner" – utgjorde i viss mån ett undantag. Detta diskuteras nedan.) Vidare var andelen som etiskt förkastade situationen väsentligt lägre än för de övriga fallen och andelen som accepterade väsentligt högre.

Tabell 2.7 Genomsnittliga etiska bedömningar, fall 5

	Etisk bedömn	Frekvens Sverige	Frekvens v ind	Lagl- olagl	Andel förkast	Andel accept
Analytiker	5,7	5,5	5,2	1,7	33%	28%
Journalister	5,7	5,7	5,6	1,8	39%	33%
Styrelseled	6,4	5,3	5,3	1,8	49%	24%
Revisorer	6,2	5,2	5,4	1,6	43%	25%
Skala	1–10	1–10	1–10	1–5	8, 9, 10	1, 2, 3

Av tabell 2.7 framgår vidare att fall 5 bedömdes som olagligt i låg utsträckning och att bedömningarna av förekomst var på ungefär samma nivå som för de tidigare fallen.

Figur 2.2 Etisk bedömning fall 5. Andelen respondenter på respektive skalsteg.



För att möjliggöra ytterligare en jämförelse med de tidigare fallen visar figur 2.2 andelen respondenter (i procent) som markerat de olika skalstegen på den etiska bedömningen. Denna figur motsvarar alltså figur 2.1 ovan. Skillnaden mellan figurerna är slående. Medan fördelningen i bedömningarna av fall 1 var väl samlad på de strängaste värdena var fördelningen i bedömningarna av fall 5 jämnt fördelade över samtliga skalsteg. Det skall påpekas att fördelningarna för fall 2, 3, 4 och 7 var mycket lika den för fall 1 (se Bergkvist, 1993).

Fall 6: "bokslutsprinciper"

Fall 6 är ett av de fall som skrevs speciellt för den aktuella studien. Det var med i bägge enkäterna. Fallet skrevs för att belysa ett problem som var aktuellt då studien inleddes och som har fått väsentligt ökad aktualitet sedan dess. Bakgrunden till fallet var den bankkras som drabbade Sverige. Det principiella problem som behandlas i fallet är huruvida det är etiskt försvarbart för en bank att ändra de principer som tillämpas vid reservationer för befarade kreditförluster.

Vid ett styrelsemöte i en bank diskuteras hur stora reservationer för befarade kreditförluster som måste göras i årets bokslut. Bankens VD hävdar att en tillämpning av de försiktiga principer som banken brukar använda skulle medföra mycket stora reservationer. Visserligen skulle detta ge en mer rättvisande bild av bankens finansiella ställning, menar bankens VD, men reservationerna skulle kunna påverka tilltron till det finansiella systemet i så hög grad att allvarlig samhällsekonomisk skada uppstår. Styrelsen beslutar att reservationerna skall göras enligt mindre försiktiga principer än vad banken har tillämpat tidigare år.

Fall 6 var det enda fall i studien där det förelåg en markant skillnad i de olika gruppernas etiska bedömningar. I tabell 2.8 framgår det att revisorerna gjorde en hårdare bedömning av fallet än vad de övriga grupperna gjorde. Revisorerna bedömde fallet på ungefär samma nivå som de övriga fallen, med

undantag för fall 5. Vidare var andelen revisorer som etiskt förkastade situationen i fallet högre än för de övriga grupperna. Även vad gällde andelen som etiskt accepterade fallet förelåg en viss skillnad, om än mycket liten. Denna andel var lägre bland revisorerna. Slutligen var revisorernas genomsnittliga bedömning av olaglighet något högre.

Tabell 2.8 Genomsnittliga etiska bedömningar, fall 6

	Etisk bedömn	Frekvens Sverige	Frekvens v ind	Lagl- olagl	Andel förkast	Andel accept
Analytiker	7,5	6,8	6,5	2,2	60%	8%
Journalister	7,5	7,1	6,9	2,0	55%	10%
Styrelseled	7,3	6,6	6,3	2,3	61%	13%
Revisorer	8,3	6,2	6,2	3,3	79%	7%
Skala	1–10	1–10	1–10	1–5	8, 9, 10	1, 2, 3

Vad gäller de övriga gruppernas etiska bedömningar av fall 6 var dessa mildare än för övriga fall och andelen som etiskt förkastade situationen var lägre än för de övriga fallen, dock med undantag för fall 5. Det förefaller som om bedömningarna av fall 6 inte var lika entydigt etiskt fördömande.

Det skall slutligen noteras att samtliga grupper, inklusive revisorerna, såg fall 6 som mer vanligt förekommande än de andra fallen, både i Sverige och i västliga industriländer överlag. Detta är troligen en spegling av den omfattande uppmärksamhet som bankernas kreditförluster fått i massmedia under de senaste åren.

Fall 7: "trolöshet mot huvudman"

Även fall 7, i likhet med fall 6, skrevs speciellt för den aktuella studien och inkluderades i bägge enkäterna. Den situation som beskrivs i fallet erhöll omfattande uppmärksamhet i massmedia under genomförandet av den första enkäten och fallet blev föremål för rättegång mellan den första och den andra enkäten. Fallet rör en VD som säljer sitt privata inne-

hav i ett annat bolag, där han är styrelseledamot, till sitt eget bolag. Det egna bolaget förlorar en stor summa pengar på affären.

Den verkställande direktören i det börsnoterade bolaget A har ett stort privat innehav av aktier i börsnoterade bolaget B, där han även sitter i styrelsen. En kort tid innan B:s bokslut offentliggörs säljer A:s VD, via fondkommissionär, sitt aktieinnehav i B. Köpare är bolaget A, vars styrelseordförande fattat beslut om köpet. A:s VD vidtar ingen åtgärd när han blir informerad om vem som var köpare. Strax efter offentliggörs B:s bokslut och börskursen rasar, då bolagets finanser är mycket svaga. Ett halvår senare har A förlorat ca 13 miljoner kronor på affären.

Samtliga grupper bedömde i genomsnitt fallet mycket strängt. Av tabell 2.9 framgår vidare att en stor majoritet förkastade fallet som oetiskt. Grupperna bedömde fallet likartat inbördes och likartat i jämförelse med de övriga fall som bedömdes strängt. Ett viktigt undantag förelåg dock i bedömningen av olaglighet, vilket diskuteras nedan.

Tabell 2.9 Genomsnittliga etiska bedömningar, fall 7

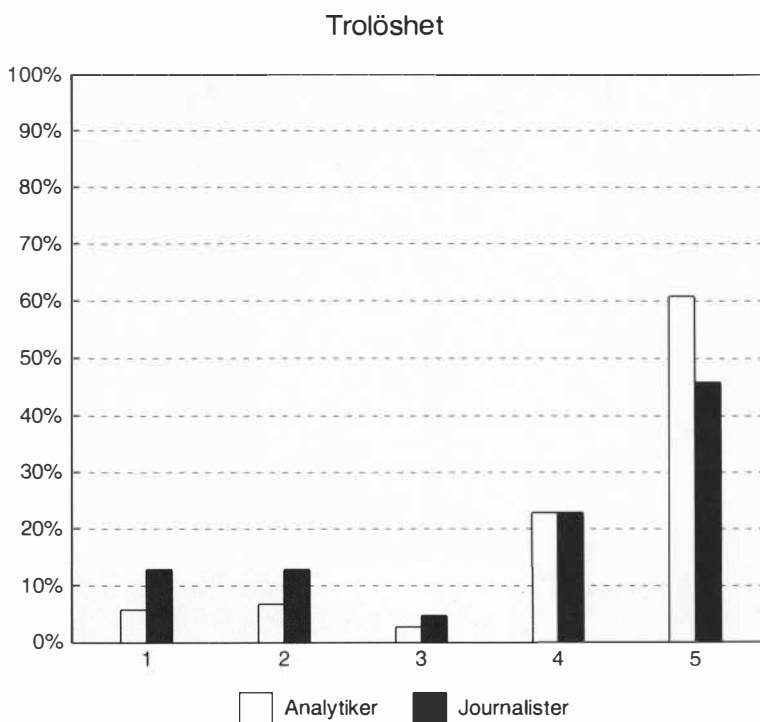
	Etisk bedömn	Frekvens Sverige	Frekvens v ind	Lagl- olagl	Andel förkast	Andel accept
Analytiker	9,6	5,0	4,7	4,3	97%	2%
Journalister	9,2	5,4	5,5	3,8	90%	5%
Styrelseled	9,1	4,8	5,0	3,2	90%	4%
Revisorer	8,7	4,8	5,2	3,1	88%	6%
Skala	1–10	1–10	1–10	1–5	8, 9, 10	1, 2, 3

Som framgick av tabell 2.9 skilde sig analytikernas och journalisternas genomsnittliga bedömning av olaglighet från den bedömning som styrelseledamöter och revisorer gjorde. Denna skillnad blir ännu tydligare om man tittar på andelen respondenter som bedömt enligt de olika skalstegen. I figur 2.3

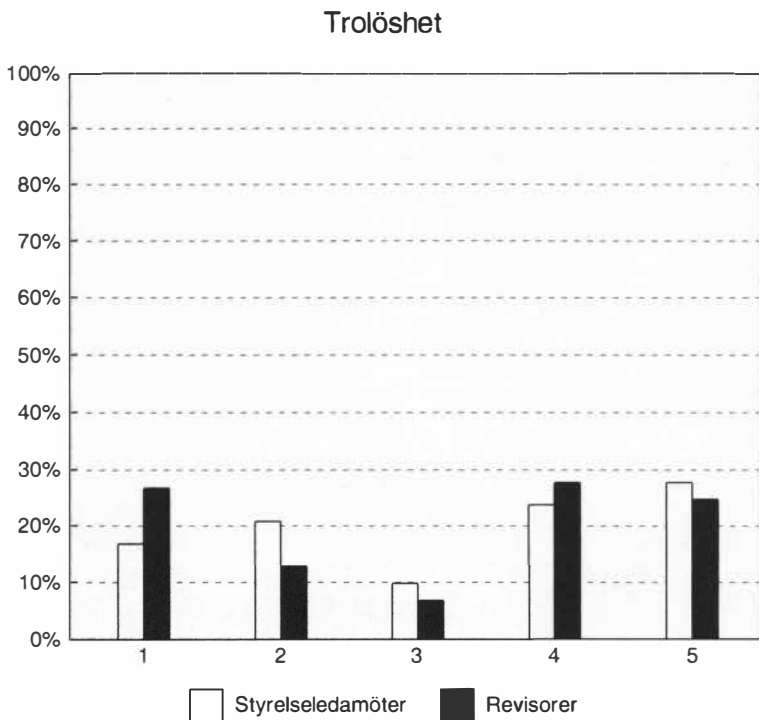
och figur 2.4 visas andelen respondenter (i procent) som bedömt enligt de olika skalstegen.

Skillnaden mellan grupperna vid de två undersökningstillfällena är markant. En stor majoritet bland analytiker och journalister svarade att den beskrivna situationen var olaglig (skalsteg 5) eller att de trodde att den var olaglig (skalsteg 4). Bland styrelseledamöter och revisorer var bilden en helt annan. Andelen respondenter var relativt jämnt fördelad över skalstegen. En trolig förklaring till denna förändring är den frikännande tingsrättsdom som föll mellan genomförandet av den första och den andra enkäten. Både den aktuella verkställande direktören och styrelseordföranden blev frikända. Det är intressant att notera att trots den förändrade synen på

Figur 2.3 Laglighet – olaglighet fall 7. Andel respondenter enkät 1



Figur 2.4 Laglighet – olaglighet fall 7. Andel respondenter enkät 2



om beteendet var olagligt eller ej gjordes lika hårda etiska bedömningar i de undersökta grupperna. Detta är en klar indikation på att affärsmän kan få ett rykte som oetiska även om de klarar sig från att fällas i domstol.

Fall 8: "otillbörliga förmåner"

Fall 8 skrevs speciellt för den andra enkäten och ersatte fall 4 ("insidertips"). Fallet skrevs för att undersöka två saker. Dels om det räcker att det går att misstänka insiderhandel för att ett beteende skall uppfattas som oetiskt. Dels om medverkan vid insiderhandel uppfattas som oetiskt. Som bakgrund vid

konstruktionen av fallet användes insiderlagen och Fondhandlareföreningens regler.

Insiderlagen anger som exempel på kurspåverkande information ”...beslut av fondpappersförvaltare eller kapitalplacerande institution om köp eller försäljning av fondpapper och liknande marknadsinformation” (Börsregler, 1991, s 62). I Fondhandlareföreningens regler för anställdas värdepappersaffärer anges att ingen anställd ens får *misstänkas* utnyttja sin ställning för egna vinster. Fondhandlareföreningens regler tar upp ytterligare exempel på kurspåverkande information som inte får missbrukas: ”... den insyn en anställd kan ha i orderläget ... om uppdragsgivares värdepappersaffärer, som har sådan omfattning att det allmänna försäljningsvärdet kan påverkas” (Börsregler, 1991, s 334). En aktiv aktiemäklare konsulterades för att undersöka hur stor en aktiepost bland de 16 mest omsatta behöver vara för att vara kursdrivande.

En mäklare hos en fondkommissionär kontaktas på förmiddagen en vanlig börsdag av en kund som ansvarar för ett antal portföljer. Kunden lägger en köporder om 5 000 aktier i ett av 16-i-topp bolagen på börsen. Slutkunden kommer han att meddela senare. Senare samma dag återkommer kunden med en köporder om 225 000 aktier i samma börsbolag. Som slutkund anges en av de fonder som kunden ansvarar för. Samtidigt meddelar kunden att det är en av hans mindre klienter som är köpare av den första posten. Dagen därpå lägger kunden en säljorder på den mindre posten. Mäklaren utför utan att tveka samtliga affärer åt kunden.

Praktikfallet åtföljdes av två etiska bedömningar. Den första rörande *mäklarens* agerande och den andra rörande *kundens* agerande. De två frågorna om situationen var vanligt förekommande eller ej ställdes rörande situationen som helhet. Vad gällde lagligheten efterfrågades om *mäklarens* agerande var lagligt eller olagligt. I tabell 2.10 redovisas styrelseledamöternas och revisorernas bedömningar.

Tabell 2.10 Genomsnittliga etiska bedömningar, fall 8

	<i>Etisk bedömning (mäklaren)</i>	<i>Frekvens Sverige (fallet)</i>	<i>Frekvens v ind (fallet)</i>	<i>Lagl- olagl (mäklaren)</i>	<i>Andel förkast (mäklaren)</i>	<i>Andel accept (mäklaren)</i>
Styrelseled	4,9	6,2	6,1	2,1	31%	45%
Revisorer	4,3	5,8	6,0	1,9	17%	52%
	<i>Etisk bedömning (kunden)</i>				<i>Andel förkast (kunden)</i>	<i>Andel accept (kunden)</i>
Styrelseled	7,6				62%	15%
Revisorer	7,7				67%	10%
Skala	1–10	1–10	1–10	1–5	8, 9, 10	1, 2, 3

Som framgår av tabell 2.10 bedömdes kundens agerande likartat med hur analytiker, journalister och styrelseledamöter bedömde fall 6 ("bokslutsprinciper"), både vad gällde nivån på den etiska bedömningen och andelen som etiskt förkastade respektive accepterade agerandet. När det gällde mäklarens agerande var bilden annorlunda. Den etiska bedömningen var mildare än för något av de andra praktikfallen och andelen som bedömde mäklarens agerande som etiskt acceptabelt var ca 50 procent. Även den senare siffran skiljer sig väsentligt från de tidigare fallen.

En stor andel av respondenterna, över 60 procent i bägge grupperna, såg alltså kundens agerande som etiskt förkastligt. Dessa bedömde således kundens agerande i linje med Fondhandlareföreningens regler.

I ljuset av hur kundens agerande bedömdes blir de etiska bedömningarna av mäklarens agerande av visst intresse. Ungefär hälften av respondenterna såg mäklarens agerande som etiskt acceptabelt. Detta innebär att en stor andel (ca 63 procent) av dem som såg kundens agerande som oetiskt inte såg några etiska brister i mäklarens medverkan till affärens genomförande. Detta antyder att medverkan i andras bristande etik inte nödvändigtvis ses som oetiskt.

Studenternas etiska bedömningar

Urvalet av handelshögskolestudenter inkluderades i undersökningen för att undersöka om det förelåg någon skillnad i etiska bedömningar mellan dem som är yrkesverksamma i en bransch och de som genom sitt val av utbildning sannolikt kommer att bli yrkesverksamma i samma bransch. I tabell 2.11 redovisas dels studenternas genomsnittliga etiska bedömning och dels de övriga gruppernas.

Tabell 2.11 Genomsnittliga etiska bedömningar, samtliga grupper

	Fall 1 "insider- handel"	Fall 2 "muntlig överensk"	Fall 3 "privata intr"	Fall 4 "insider- tips"	Fall 5 "minor- intr"	Fall 6 "boksl- princ"	Fall 7 "tro- löshet"
Studenter	7,3	8,5	7,0	7,8	5,2	7,4	7,7
Analytiker	8,4	8,2	9,2	9,7	5,7	7,5	9,6
Journalister	9,2	8,1	8,5	9,7	5,7	7,5	9,2
Styrelseled	8,9	9,0	9,1	—	6,4	7,3	9,1
Revisorer	7,9	8,4	8,7	—	6,2	8,3	8,7
Skala	1–10						

Som framgår av tabell 2.11 gjorde studenterna mildare bedömningar än de yrkesverksamma i fem av fallen. Skillnaden i bedömning var statistiskt signifikant ($p < 0,001$) för fall 1 ("insiderhandel"), fall 3 ("privata intressen"), fall 4 ("insidertips") och fall 7 ("trolöshet mot huvudman"). Vad gäller bedömningen av fall 2 ("muntlig överenskommelse"), fall 5 ("minoritetsintresse") och fall 6 ("bokslutsprinciper") var studenternas bedömningar i princip på samma nivå som de yrkesverksammassas.

Ytterligare en jämförelse mellan studenternas etiska bedömningar och de yrkesverksammassas återfinns i tabell 2.12. Denna visar andelen som etiskt förkastar respektive accepterar de olika fallen. För de yrkesverksamma anges högsta och lägsta värde för de fyra grupperna.

Tabell 2.12 Andelen som etiskt förkastar/accepterar fallen, samtliga grupper

	<i>Yrkesverksamma</i>		<i>Studenter</i>	
	Förkastar	Accepterar	Förkastar	Accepterar
Fall 1 "insiderhandel"	76–90%	0–9%	61%	14%
Fall 2 "muntlig överenskommelse"	70–88%	1–5%	83%	7%
Fall 3 "privata intressen"	82–92%	2–5%	54%	18%
Fall 4 "insidertips"	97–98%	0–1%	68%	13%
Fall 5 "minoritetsintresse"	33–49%	24–33%	25%	30%
Fall 6 "bokslutsprinciper"	55–79%	7–13%	64%	8%
Fall 7 "trolöshet"	88–97%	2–6%	64%	10%
Skala	8, 9, 10	1, 2, 3	8, 9, 10	1, 2, 3

För samtliga fall utom fall 2 ("muntlig överenskommelse" och fall 6 ("bokslutsprinciper") var andelen studenter som etiskt förkastade den beskrivna situationen lägre än bland de yrkesverksamma. Andelen studenter som etiskt accepterade de beskrivna situationerna var högre för samtliga fall utom fall 5 ("minoritetsintresse") och fall 6, men skillnaden var mindre markant än vad gällde andelen som etiskt förkastade.

Slutligen bör nämnas att studenternas bedömning av respekten för muntliga avtal, som efterfrågades i samband med fall 2 ("muntliga avtal"), var på samma nivå som de övriga gruppernas.

Individuella förklaringsvariabler

I syfte att finna variabler vilka kan förklara skillnader mellan olika individers etiska bedömningar genomfördes ett antal regressionsanalyser. Dessa analyser inriktades både på att pröva den modell som beskrivits ovan och på att pröva betydelsen av andra faktorer vilka kunde förväntas ha betydelse för etiska bedömningar, till exempel kön och ålder.

Regressionsanalyser genomfördes för varje fall i de två enkäterna. Resultat för varje fall erhöles alltså dels för analytiker/journalister och dels för styrelseledamöter/revisorer.

Enligt modellen för etiska bedömningar kommer situatio-

ner som uppfattas som vanligt förekommande att bedömas mildare än de som uppfattas som sällsynta. De resultat som erhöles i analyserna stöder dock inte detta samband. I ett par fall var betydelsen av uppfattad förekomst i enlighet med modellen, men i de flesta fall var uppfattad frekvens utan betydelse för den etiska bedömningen och i något fall var påverkan motsatt vad modellen förutsåg. Det finns alltså inte underlag i resultaten för att hävda att beteenden som ses som vanligt förekommande kommer att betraktas som etiska i högre grad än de som ses som sällsynta.

Nästa förutsägelse enligt modellen är att situationer som uppfattas som olagliga bedöms som oetiska i högre grad än de som uppfattas som lagliga. Resultaten från analyserna stöder detta i allra högsta grad. I samtliga fall var det ett klart samband mellan uppfattad olaglighet och etisk bedömning. De som uppfattade ett fall som olagligt gjorde också en hårdare etisk bedömning av det.

Slutligen förutsäger modellen att attityder, utbildning och erfarenhet är av betydelse för etiska bedömningar. För att undersöka detta var ett flertal attitydpåståenden och bakgrundsfrågor inkluderade i bägge enkäterna. Det visade sig att bakgrundsvariabler som utbildning och (arbetslivs-)erfarenhet inte bidrog till att förklaraskillnader i etisk bedömning överhuvudtaget. Detta innebär dock inte att detta är faktorer utan betydelse utan kan förklaras av att respondenterna i undersökningen hade en mycket likartad bakgrund.

De attitydfrågor som ingick i enkäterna lades samman till ett antal index vilka speglade olika dimensioner av etiska attityder. Några av dessa bidrog i viss mån till att förklara skillnader i etiska bedömningar.

I bägge enkäterna visade det sig att de individer som var mer positiva till spridande av finansiell information i några fall gjorde hårdare etiska bedömningar. Vidare bidrog i några fall skillnader i allmän attityd till affärsetik att förklara skillnader i etisk bedömning i bägge enkäterna. I dessa fall tenderade de som såg affärsetik som mindre nödvändigt att göra mildare etiska bedömningar.

I analyserna av data från den andra enkäten visade det sig

även i några fall att de som i högre grad ansåg att god etik endast kräver att man följer lagen gjorde mildare bedömningar.

Sammanfattningsvis ger analyserna ett visst stöd för att attityder har betydelse för etisk bedömning, men det finns inget genomgående mönster att en viss typ av attityd generellt påverkar den etiska bedömningen på det ena eller andra sättet.

Slutligen vad gällde övriga variabler framkom följande. Skillnader i mäns och kvinnors etiska bedömningar gick endast att pröva på data från den första enkäten. Detta eftersom antalet kvinnor bland respondenterna i den andra enkäten var alltför lågt. I de fall, tre stycken, där det förelåg en skillnad mellan män och kvinnor gjorde män mildare etiska bedömningar än vad kvinnor gjorde.

Vad gällde ålder var denna av viss betydelse i några få fall i bägge enkäterna. I dessa fall gjorde äldre respondenter hårdare etiska bedömningar.

I analyserna prövades också om det var skillnader i etiska bedömningar mellan de yrkesgrupper som ingick i studien. Det visade sig att journalisterna bedömde fall 1 ("insiderhandel") hårdare än analytikerna, men att det omvända gällde för fall 3 ("privata intressen"). Vad gällde revisorer gjorde dessa mildare etiska bedömningar än styrelseledamöter av fall 1, fall 2 ("muntlig överenskommelse") och fall 3.

Det bör påpekas att den ringa eller obefintliga betydelsen av bakgrundsvariabler som den här redovisade analysen visar på sannolikt till stor del beror på respondenternas snarlika bakgrund. Det är troligt att bakgrundsvariabler skulle vara av större betydelse om grupper av människor med större skillnader i utbildning, erfarenhet, ålder och liknande jämfördes. Detta indikeras i viss mån av den skillnad som föreligger mellan studenter och de yrkesverksamma i studien.

Den intresserade läsaren finner resultaten från regressionsanalyserna i tabell 2.13 (analytiker och journalister) och i tabell 2.14 (styrelseledamöter och revisorer).

Tabell 2.13 Regressionsanalyser med etisk bedömning som beroende variabel. Analytiker och journalister. Standardiserade koefficienter

	Fall 1 "insider- handel"	Fall 2 "muntlig överensk"	Fall 3 "privata intr"	Fall 4 "insider- tips"	Fall 5 "minor- intr"	Fall 6 "boksl- princ"	Fall 7 "tro- löshet"
Frekvens	-0,036	-0,003	0,076	-0,016	0,112 ¹	0,069	0,099
Laglighet	0,430 ³	0,242 ³	0,277 ³	0,200 ³	0,379 ³	0,370 ³	0,450 ³
Män	-0,129 ²	-0,155 ²	0,056	-0,017	-0,117 ¹	-0,007	0,009
Ålder	0,000	0,190 ³	0,056	-0,112	0,105	0,056	-0,010
Journalist	0,149 ²	-0,053	-0,154 ²	-0,007	-0,089	-0,014	-0,045
Info (A)	0,182 ³	0,091	0,186 ³	0,232 ³	0,098	0,246 ³	0,046
Allmän (A)	0,012	-0,026	-0,170 ²	0,038	-0,187 ³	0,045	0,018
Justerat R ²	0,242	0,106	0,155	0,075	0,212	0,169	0,203

Signifikansnivåer: ³ p<0,01 ² p<0,05 ¹ p<0,10

Tabell 2.14 Regressionsanalyser med etisk bedömning som beroende variabel. Styrelseledamöter och revisorer. Standardiserade koefficienter

	Fall 1 "insider- handel"	Fall 2 "muntlig överensk"	Fall 3 "privata intr"	Fall 5 "minor- intr"	Fall 6 "boksl- princ"	Fall 7 "tro- löshet"	Fall 8 "otillb- förm"
Frekvens	-0,096 ¹	-0,151 ²	0,030	-0,086	0,031	0,144 ²	-0,021
Laglighet	0,490 ³	0,223 ³	0,290 ³	0,380 ³	0,482 ³	0,276 ³	0,454 ³
Ålder	0,118 ²	0,068	0,019	0,048	-0,031	0,036	0,101 ¹
Revisor	-0,108 ¹	-0,179 ³	-0,117 ¹	-0,005	0,028	-0,059	-0,043
Info (A)	-0,027	-0,001	0,087	-0,002	0,152 ³	0,187 ³	0,028
Allmän (A)	-0,072	-0,178 ³	0,007	-0,170 ²	-0,067	-0,028	-0,126 ²
Mini (A)	0,074	-0,119 ¹	-0,154 ²	0,005	-0,020	0,001	0,163 ³
Justerat R ²	0,286	0,146	0,112	0,183	0,278	0,132	0,242

Signifikansnivåer: ³ p<0,01 ² p<0,05 ¹ p<0,01

Sammanfattning och slutsatser

Inledningsvis konstaterades att förtroende både inom och i förhållande till omvärlden är av central betydelse för finansvärlden. Människorna i finansvärlden antogs leva i ett möjligt socialt dilemma där finansmarknadernas aktörer som kollektiv vinner på att en hög etisk nivå upprätthålls. Indikerar de resultat som har presenterats ovan att finansmarknadens aktörer strävar mot vad de gemensamt uppfattar som en god etisk nivå?

Det rādde stor enighet i bedömningen av fem av praktikfallen. Dessa sågs av en stor majoritet av respondenterna som mycket oetiska. En trolig förklaring till dessa samlade bedömningar är att de har gjorts utifrån de sociala normer som råder i den finansiella världen.

För tre av fallen förefaller det som om det inte finns lika klara normer. Detta gäller främst fall 5 ("minoritetsintresse") där de etiska bedömningarna var jämnt fördelade över hela den etiska bedömningsskalan. Vad gällde fall 6 ("bokslutsprinciper") och fall 8 ("otillbörliga förmåner") ansåg en majoritet i samtliga grupper att de beskrivna situationerna var oetiska, men andelen var lägre för dessa fall än för de fem fall där bedömningarna var samlade.

När det gäller huruvida de olika yrkesgrupperna som ingick i undersökningen har skilda sociala normer finns det endast en indikation på detta i resultaten. Revisorerna gjorde en hårdare etisk bedömning av fall 6 ("bokslutsprinciper"). Att detta *enbart* skulle vara ett utslag av skilda sociala normer för vad som är etiskt eller oetiskt motsades dock av resultaten från den regressionsanalys som genomfördes.

Variabeln revisor bidrog inte signifikant till att förklara variationen i den etiska bedömningen av detta fall. Däremot bedömde revisorerna fallet som olagligt i betydligt större utsträckning än övriga grupper vilket indirekt bidrar till att förklara denna grupps hårdare etiska bedömningar.

Jämförelsegruppen studenter tenderade att göra mildare etiska bedömningar. Både den genomsnittliga etiska bedöm-

ningen och andelen som etiskt förkastade de beskrivna situationerna var lägre för fyra av fallen. De fall där studenternas bedömningar skilde sig från de övriga gruppernas var de där de sociala normerna verkar vara tydligast bland de yrkesverksamma. Detta antyder betydelsen av yrkesverksamhet för förvärvandet av de sociala normer som råder i finansvärlden.

Sammanfattningsvis indikerar resultaten i undersökningen att det finns starka och gemensamma sociala normer för vad som är oetiskt bland dem som är yrkesverksamma i finansvärlden. Dessa normer tycks vara gemensamma för flera yrkesgrupper.

Regressionsanalyserna visade att bedömning av olaglighet var viktig för den etiska bedömningen. De beteenden som uppfattades som olagliga bedömdes också som oetiska. Det skall dock hållas i minnet att beteenden som uppfattas som lagliga mycket väl kan betraktas som oetiska av många människor. Detta visades mycket tydligt i bedömningarna av fall 7 ("trolöshet mot huvudman") där styrelseledamöter och revisorer gjorde i stort sett likartade etiska bedömningar som analytiker och journalister gjorde. Detta trots den friande tingsrättsdomen som föll mellan de två enkäternas genomförande och de förändringar i bedömningen av situationens olaglighet som föreligger mellan de båda enkäterna. Den slutsats som går att dra vad gäller betydelsen av bedömning av olaglighet är att en situation som uppfattas som olaglig generellt ses som oetisk, men att även situationer som inte ses som olagliga mycket väl kan ses som oetiska.

Vad gäller övriga faktorer som kan förklara skillnader på individnivå i etiska bedömningar tillåter inte resultaten av regressionsanalysen några slutsatser.

En naturlig fråga är vad resultaten från undersökningen innebär vad gäller verkligt beteende bland dem som arbetar i finansvärlden. Ger de sociala normerna så som de har kommit till uttryck i etiska bedömningar en fingervisning om hur människor kan förväntas handla? Det faktum att samtliga praktikfall som användes i enkäterna byggde på en verklig händelse tyder på att starka normer inte fullständigt utesluter beteenden som bryter mot normen. Händelser av den typ som

beskrivs i fallen har inträffat minst en gång. Respondenternas bedömningar av hur vanligt förekommande liknande situationer var antyder dessutom att det finns fler än ett exempel på liknande händelser. Trots detta finns det en del som talar för att sociala normer och de etiska omdömen de resulterar i har betydelse för människors beteende.

Ett sätt att betrakta de etiska bedömningarna är att se dem som ett uttryck för respondenternas attityder, vilka bland annat har sitt ursprung i sociala normer, till de beteenden som beskrivs i fallen. När man i beteendevetenskaplig forskning försöker förklara beteende brukar generella attityder förklara mellan noll och fem procent av variansen i beteende medan specifika attityder brukar förklara cirka 50 procent av variansen i beteende (Sjöberg, 1993). De etiska bedömningarna rörde relativt specifika beteenden. Om ett etiskt fördömande tolkas som en negativ attityd antyder detta att de som fördömde fallen kommer att ha en lägre benägenhet att handla på ett liknande sätt än de som etiskt accepterade dem.

Sociala normer så som de kommer till uttryck i etiska bedömningar kan påverka verkligt beteende även på andra sätt. Bland annat förespeglar etiska bedömningar reaktioner från människor i ens omgivning (Wärneryd m fl, 1994). Det är troligt att de flesta människor tvekar innan de handlar på ett sätt som de på goda grunder misstänker att omgivningen kommer att reagera negativt på. I den tvekan som uppstår i detta fall ingår sannolikt också en bedömning av hur stor risken att man blir upptäckt är. Om den som är på väg att handla i strid med rådande sociala normer tror att ingen någonsin kommer att få kännedom om handlingen blir givetvis omgivningens förväntade reaktioner utan betydelse. Å andra sidan, om risken att handlingen blir allmänt känd är stor blir omgivningens reaktion sannolikt en del av det övervägande som görs innan handlingen genomförs.

Det kan i detta sammanhang noteras att för den enskilde individen är det en mycket tydlig varningssignal om man är rädd för omgivningens reaktioner på något man tänker göra. Man bör i detta fall verkligen överväga de etiska aspekterna av sitt handlande.

Enkelt uttryckt kan gemensamma sociala normer fungera som en tröskel vilken måste överbryggas innan människor handlar på ett sätt som är oetiskt enligt de normer som råder.

Diskussion

Kommer då starka sociala normer automatiskt att leda till god etik i finansbranschen? Svaret på denna fråga måste bli nej. Det går inte att sätta likhetstecken mellan vad majoriteten i en grupp tycker och god etik. Även om alla människor inom en grupp har likadana etiska värderingar är det möjligt att omvärlden ser uppträdandet inom gruppen som oetiskt. Det finns exempel i Sverige på hur personalgrupper på vissa företag utvecklat en subkultur inom vilken det är helt legitimt att stjäla från arbetsgivaren. I dessa fall är det tveklöst så att sociala normer har lett till oetiskt beteende.

Vidare är det tänkbart att starka sociala normer leder till sämre etik på ett mer subtilt sätt. Sociala normer kan leda till att människor upplever sig veta ganska väl vad som är etiskt eller oetiskt i vissa situationer och följaktligen inte ser något behov av att överväga de etiska aspekterna i dessa fall. Detta kan resultera i att oetiska beslut fattas utan att de inblandade har reflekterat över att den aktuella situationen har ett moraliskt innehåll.

Ett exempel på hur sociala normer kan leda till att etiska aspekter övervägs i lägre grad står att finna i de etiska bedömningarna av fall 1 ("insiderhandel"). Detta fall diskuterades i inledningen till kapitlet. I denna diskussion påpekades bland annat att det inte går att utläsa ur fallbeskrivningen om det rörde sig om olaglig insiderhandel eller ej. Det står inte angivet i fallet om marknaden var informerad om bolagets problem eller ej. Trots detta bedömdes fallet som etiskt förkastligt av över tre fjärdedelar av de yrkesverksamma respondenterna. Det är möjligt att den antydning om insiderhandel som ges i fallet utlöste ett normbaserat etiskt fördömande som avgavs utan alltför stort övervägande. Det kan tänkas att vissa av respondenterna skulle ändra sina etiska omdömen om

otydligheten i fallet pekades ut för dem. Om så är fallet visar detta på en risk med etiska bedömningar som avges utifrån en norm utan att individen självständigt reflekterar över det handlande som bedöms. Man riskerar att betrakta vissa personer eller handlingar som oetiska utan att det egentligen finns grund härför.

Det finns fler exempel. Det är tänkbart att människor med olika gruppstillhörighet betraktar varandra som oetiska eftersom de har olika normer för vad som är oetiskt. Även i detta fall kan etiska omdömen avges utan reflektion över på vilka grunder bedömningen görs.

Sammanfattningsvis kan alltså etiska bedömningar som görs utifrån tydliga sociala normer leda till att individuella etiska ställningstaganden ersätts med vad alla andra tycker. Eller hur man tror att alla andra tycker. Detta kan leda till att etiska aspekter inte övervägs alls eller att etiska omdömen avges på svaga grunder. Det finns i många fall goda skäl att stanna upp före ett beslut och ställa frågan om det enligt min *personliga* uppfattning kan finnas etiska aspekter i den aktuella situationen. På samma sätt är det lämpligt att fråga sig *varför* jag tycker att något är gott eller ont eller rätt eller fel.

När det gäller sociala normer och etiska bedömningar finns det även andra frågeställningar. Är det god etik att en individ följer ett normsystem på sitt arbete och andra normsystem, som kanske medför andra värderingar, i andra sammanhang? Det är möjligt att en enskild person inte är medveten om att de etiska bedömningar han eller hon gör i skilda situationer baseras på olika värderingssystem.

Det går att föreställa sig att en och samma person intar olika hållning i två likartade etiska problem därför att det ena uppstår inom ramen för en yrkesroll och det andra i personens roll som till exempel förälder. Är det en konsekvent etisk hållning om en portföljförvaltare aktivt förordar köp av aktier i tobaksbolag samtidigt som han eller hon förbjuder sina barn i övre tonåren att röka därför att rökning är skadligt? Det är även tänkbart med konflikter mellan yrkesrollen och andra roller. Är det till exempel konsekvent att investera i miljöskadande verksamhet samtidigt som man är engagerad i

miljörörelsen? Det är inte säkert att dessa möjliga exempel på bristande konsekvens upptäcks därför att "spelreglerna" är olika i de olika situationerna. En viktig fråga är huruvida en individ skulle ändra sin bedömning av den ena situationen om denna bristande konsekvens pekades ut för honom eller henne.

Regressionsanalyserna visade att uppfattad olaglighet är en mycket viktig faktor för att en situation skall uppfattas som oetisk. Detta resultat indikerar att den som vill markera att en viss typ av uppträdande är oetiskt bör eftersträva att uppträdandet blir olagligt. Det bör dock beaktas att lagar och regler riskerar att hämma personliga etiska överväganden på samma sätt som sociala normer.

Slutligen kan vi konstatera att de normer som identifierats i studien är normer som pekar ut vissa typer av beteenden som oetiska. De fall som bedömdes som mycket oetiska i samtliga grupper – "insiderhandel", "muntliga avtal", "privata intressen", "insidertips" och "trolöshet mot huvudman" – var på olika sätt relaterade till *förtroende*. Det är vanligt att hävda att insiderhandel skadar förtroendet för marknaden. Att inte hålla ett ingånget avtal eller att se till sin egen ekonomi i stället för till det företag där man är verkställande direktör är båda exempel på att svika förtroende man givits.

Att förtroende tillmäts stor betydelse är naturligtvis inte unikt för finansmarknader och deras aktörer utan gäller för de flesta marknader (jfr Brunsson och Hägg, 1992) men behovet av förtroende brukar betonas extra starkt när det gäller finansiella marknader. Det brukar sägas att en fungerande marknad förutsätter förtroende. Som påpekats av Rundfelt (1989, s 75) är detta en truism: "En marknad som fungerar finns det förtroende för; fungerar den inte saknas det också förtroende." Det är alltså ganska självklart att förtroende ges en framträdande plats i etiska bedömningar. En elak iakttagare kan hävda att det i första hand är fråga om självbevarelsestrift och inte om etik. Har den elake iakttagaren rätt?

3. Psykologi och etik

Richard Wahlund

Inledning

I kapitel 1 diskuterades olika sätt på vilka människor kan ta etiska hänsyn i sina bedömningar och beteenden. Ett sätt är att man utgår från vissa regler eller normer som man inte får bryta mot (göra orätt eller ont) eller skall uppfylla (göra rätt eller gott). Ett annat sätt är att man ser till "nyttovärdet" hos resultatet av ett visst handlande. Nyttovärdet av etiska hänsyn kan i det senare fallet antingen utgöra en kostnad eller en intäkt. Det förra uppstår när man med ett visst handlande uppträder oetiskt. Det andra blir fallet när ett visst handlande åstadkommer något gott.

Bergkvist (1994) fann att deltagarna i hans undersökningar i allmänhet ansåg etiska regler och normer vara viktiga i sig, oavsett vilka konsekvenserna skulle bli om man följde dem. Samtidigt tog de inte avstånd från att konsekvenserna har betydelse för etiken i handlandet. Det tycks med andra ord som om vi för vårt handlande både utgår från etiska regler och normer samt gör "nyttovärderingar".

Att vi kan anse någon annans beteende som klart oetiskt samtidigt som den som agerat inte ser något oetiskt i sitt eget handlande kan enligt kapitel 2 bero på att bedömaren och aktören utgår från olika sociala normer. Det kan också vara en följd av att de värderar konsekvenserna av att följa respektive inte följa normen olika. Samtidigt visar kapitel 2 att personer

från en viss social grupp (yrkeskategori) fördömer beteenden utförda av andra personer inom samma grupp/yrkeskategori, dvs när man borde utgå från samma normer eller göra liknande värderingar. Betyder detta att *somliga* är skurkar medan alla *andra* är änglar?

Få människor torde gå genom livet utan att någon gång på etiska grunder fördöma en annan människas handlande. Men på vilka grunder blir du indignerad eller känner olust över dessa handlingar, t ex sådana du finner i tidningar eller drar dig till minnes? Är samtliga dessa handlingar sådana som du anser att du själv aldrig skulle kunna utföra?

Ibland finner man genmälen i massmedier från personer som blivit offentligt "anklagade" för oetiskt beteende. Utta-landen såsom "jag anser mig inte ha begått något fel", "detta är normalt förfarande – jag har bara gjort vad många andra gör", "de som anser att jag gjort fel borde läsa våra regler/stadgar enligt vilka jag inte gjort något fel", "det jag gjort har jag gjort för att värna om företagets ekonomiska ställning så att vi inte behöver avskeda någon" är inte ovanliga i dessa sammanhang. Samtidigt fördöms dessa handlingar ändå av andra. Hur ofta har du själv, inför dig själv eller offentligt, fördömt någon av dina egna handlingar? Är det bara andra som begår oetiska handlingar?

De analyser som redovisas i kapitel 2 av individuella faktors betydelse för etiska bedömningar antyder att skillnader mellan individer inte är av avgörande betydelse för hur etiskt eller oetiskt de agerar. Visst finns det sådana skillnader, men de är inte särskilt intressanta för gemene man eller för aktörer på finansmarknaderna när de skall försöka förstå sina *egna* bedömningar och sitt *eget* beteende. En sådan förståelse är samtidigt viktig för etiken i samhället.

En förklaring till oetiska beteenden i affärslivet är att man kan tjäna pengar på dem. I dessa fall kan man anta att den som handlar oetiskt helt enkelt har kommit fram till att intäkterna av handlingen överstiger kostnaderna, inklusive dåligt samvete. Men är detta en tillräcklig eller ens nödvändig förklaring?

Redan i bokens inledande kapitel visades hur en psykolo-

gisk faktor kunde få en person som inte var intresserad av majblommor att köpa flera stycken. I kapitel 2 ställdes sedan frågor som "Påverkar det vår moraliska bedömning om vinsten från insiderhandel är 10 000 eller 1 000 000 kronor? Är det mindre omoraliskt att använda insiderinformation om syftet är att undvika stora förluster i en intresseorganisation, än om syftet är att rädda paradvåningen på Strandvägen?" Kan det vara så att vi alla någon gång kan bete oss oetiskt p g a psykologiska faktorer och då faktorer som är *allmän-giltiga*, dvs påverkar de flesta av oss?

Detta kapitel syftar till att redogöra för några teorier om psykologiska faktorer som kan medverka till att människor i vissa situationer men inte i andra handlar oetiskt. Teorierna handlar om inlärd eller medfödda böjelser och benägenheter att reagera på ett visst sätt givet vissa förutsättningar. De är allmängiltiga såtillvida att de gäller de flesta av oss i någon utsträckning. Förhoppningen är att kunskap om sådana faktorer skall göra det möjligt eller lättare för läsaren av denna bok att förstå sitt eget beteende och därmed öka medvetenheten i sitt eget handlande.

Framställningen baseras i stor utsträckning på experiment, vilket är en vanlig metod inom psykologin. Anledningen till att använda experiment är att man vill pröva om faktorer som man tror påverkar bedömningar eller beteenden verkligen existerar. Sådana faktorer kan vara svåra att påvisa eller särskilja från andra faktorer om man från början försöker studera dem i verkligheten. Samtidigt är det ofta från verkligheten som tanken på tänkbara psykologiska faktorer kommer.

Om en psykologisk faktor kunnat påvisas i experiment är det viktigt att man återvänder till verkligheten. I detta kapitel görs detta tämligen spekulativt vad gäller finansiella etiska bedömningar och beteenden. Förhoppningen är dock att läsaren utifrån sina egna erfarenheter skall stimuleras att själv reflektera över psykologiska faktorerers betydelse.

Scheman och stödjande information

Scheman: stereotyper och skript

Som tänkande varelser borde vi människor vara någorlunda konsekventa i vårt handlande och i våra bedömningar, kan man tycka. Det finns dock en avsevärd mängd studier som visar att så inte är fallet. Av kapitel 2 framgår att vi i stor utsträckning agerar utifrån sociala normer. Det påpekas att dessa inte bara skiljer sig åt mellan olika grupper utan även att en och samma människa kan handla utifrån olika sociala normer beroende på sammanhang, t ex i sin yrkesroll eller i sin roll som förälder. Vad kommer då detta sig av?

Den franska psykologen Piaget fann att barn genom att experimentera med sin omgivning skapade teorier – mentala bilder – över hur världen tycktes fungera. Han kallade dessa teorier *scheman*. De underlättar för barn att förstå nya erfarenheter av världen och sätta in dem i något sammanhang. Det har visat sig att även vuxna använder sig av scheman (Atkinson m fl, 1993).

Det finns olika typer av scheman. Vi har scheman för olika klasser av objekt såsom datorer, värdepapper, protokoll, etc. Vi har också scheman för olika ”typer” av människor, t ex nationaliteter (fransmän, tyskar, amerikaner osv), kön (män och kvinnor) och yrkeskategorier (arbetare, börsmäklare, företagsledare, osv). Sådana scheman kallas *stereotyper*. Ytterligare en typ av scheman utgörs av mentala beskrivningar av händelser och sociala interaktioner vilka ofta inbegriper någon social norm (eller flera). Dessa brukar kallas *skript* (Abelson, 1976).

På samma sätt som scheman underlättar för barn underlättar de också för vuxna att bearbeta information om omvärlden och att anpassa sig till en ny situation. När vi träffar en ny person har vi sällan möjlighet att lära känna personen riktigt ordentligt. Det gäller framförallt i yrkessammanhang. Vi använder oss då istället av någon stereotyp som tycks passa på personen för att avgöra hur vi skall bemöta honom eller hen-

ne. Detta spar tid och många gånger gör vi tillräckligt korrekta bedömningar för att användandet av stereotypen skall kunna sägas ha varit effektivt.

Av egen erfarenhet torde många dock inse att vi många gånger också kan göra felaktiga bedömningar utifrån använd stereotyp. En kvinnlig släkting till mig med civilingenjörsutbildning hade en chefsposition i ett svenskt industriföretag. Vid middagen på en konferens tilltalades hon av en manlig kollega från ett annat företag med orden: "Jaha, så man har bjudit in sekreterare också."

Det är dock inte bara män som använder felaktiga könsstereotyper. Enligt en artikel i Dagens Nyheter (1993) lär en värdinna för ett debattprogram i TV3 om EG enbart ha hälsat på de två männen av tre representanter från stiftelsen "Ja till Europa". Den tredje var enligt artikeln en ung, söt och blond 25-årig tjej. När någon påpekade för värdinnan att hon inte hälsat på den tredje – kvinnliga – deltagaren utbrast hon (enligt artikeln): "Å, jag trodde du var kompis till någon av sminköserna."

Skript

Alla människor gör något i stort sett hela tiden (utom möjligtvis när vi sover). Det är ganska lätt att inse att vi inte aktivt i varje stund kan värdera olika handlingsalternativ och fatta beslut om vad vi skall göra i nästa stund. Skript är därför en nödvändig hjälp för oss. De förser oss med ett mönster för hur vi skall agera i en viss situation. I kanske de flesta situationer följer vi i någon utsträckning något skript. Hur eftertänksamt och varierat svarar du i telefon? Hur stor variation är det i ditt morgonbeteende eller när du tar emot besök på ditt arbete?

Det är dock samma problem med skript som med stereotyper, de är inte alltid "korrekta" för den aktuella situationen. Ett experiment av Langer m fl (1978) får tjäna som exempel härpå. Man gick fram till personer som just skulle börja kopiera i en kopieringsmaskin och frågade om man kunde få gå före. Frågan ställdes på tre olika sätt (min översättning):

- | | |
|--|-----|
| 1. Ursäkta mig. Jag har 5 sidor. Kan jag få använda Xerox-maskinen? | 60% |
| 2. Ursäkta mig, jag har 5 sidor. Kan jag få använda Xerox-maskinen då jag har bråttom? | 94% |
| 3. Ursäkta mig, jag har 5 sidor. Kan jag få använda Xerox-maskinen då jag måste ta kopior? | 93% |

Siffran till höger om respektive alternativ anger andelen som biföll önskemålet att få gå före. Många tycks ha använt ett skript som inbegriper en norm enligt vilken man skall lämna företräde åt någon som har en anledning att få gå före om det är möjligt för en själv att vänta. Experimentet antyder att dessa personer reagerar enligt skriptet i sådan hög grad att de *inte utvärderar anledningen*. (Till vad annat än att ta kopior behöver man en kopieringsmaskin?) Ett skript kan således få oss att låta bli att tänka.

Experimentet visar samtidigt att det finns begränsningar i hur vi låter oss styras av skript. När man uppgav att man hade 20 sidor istället för fem lät färre sig luras. Andelarna sjönk då till 24 procent, 42 procent och 24 procent för fall 1, 2 respektive 3 ovan. Ett mer krävande önskemål ökar tydligen vår uppmärksamhet och benägenhet att lämna skriptet. En annan förklaring kan vara att vi har ett skript för måttliga förfrågningar och ett annat för stora förfrågningar.

Ovan hävdades att ett skript kan få oss att låta bli att tänka. Samtidigt kan ett skript hjälpa oss att tänka. Det kan bland annat tala om för oss hur vi skall sköta vårt jobb: t ex vilken information vi skall använda och hur vi skall dra slutsatser utifrån informationen för att komma fram till ett beslut. Ett av de kanske största problemen med skript är att de inte nödvändigtvis beaktar etiska aspekter, vilka då inte tas hänsyn till i bedömningar och i beslutsfattande.

Ofta ingår någon social norm i ett skript. Cialdini m fl (1990) skiljer mellan *beskrivande* och *injunktiva* sociala normer. Beskrivande normer framgår av hur människor *faktiskt* beter sig. Injunktiva normer framgår av människors reaktioner på andras beteenden. Dessa reaktioner förmodas baseras på allmänna normer om hur människor *bör* bete sig.

Nya skript bildas och befintliga skript utvecklas ständigt, i synnerhet allteftersom nya verksamheter skapas eller gamla utvecklas eller omorganiseras. Under 1980-talet förändrades mycket på de finansiella marknaderna på grund av avregleringar och allteftersom nya finansiella instrument introducerades. Detta ledde till att många nya skript skapades.

Förändringarna var ofta snabba. Därför bildades de nya skripten förmodligen också snabbt samtidigt som tiden för eftertanke måste ha varit kort. I den mån etiska överväganden inte gjordes eller i alla fall inte framgick av kollegors ageranden eller andras reaktioner på nya beteenden blev de inte heller en del av de skript som bildades. Samtidigt kunde oetiska (enligt någon norm) ageranden komma att ingå i skript. Av kapitel 2 framgår att de fall som bedömdes som klart oetiska samtidigt inte bedömdes som direkt ovanliga (beskrivande normer).

Under någon tid på 1980-talet fördömde massmedier, kollegor och människor i gemen *inte* i någon nämnvärd utsträckning vissa typer av beteenden. Snarare lovordades framgångar som i alla fall till viss del kunde bero på oetiska beteenden enligt de bedömningar som redovisas i kapitel 2. Detta kan ha bidragit till att andra normer än de som påvisas i kapitel 2 kom att ingå i skript (injunktiva normer).

Är vi då sådana slavar under skript? Självklart inte. Vi kan ju tänka. Det framgår av kopieringsexperimentet ovan. Här räckte det med att begäran översteg en viss nivå för att man skulle reagera och gå utanför skriptet. Formella regler kan också få oss att frångå ett skript. I en radiobutik hade man som regel att inte sälja tekniskt avancerade apparater till äldre människor som man bedömde inte skulle kunna klara av dem. Detta fick säljarna att frångå det normala säljskriptet när äldre personer inträdde i butiken.

Roller

Enligt Bergkvist (1994) finns det starkt både teoretiskt och empiriskt stöd för att olika normer ingår i olika *roller*. Roller utgörs enligt Stryker och Statham (1985) av förväntade be-

teendemönster vilka hänger samman med positioner. En position ges av det sammanhang en människa befinner sig i, t ex som styrelseledamot på ett styrelsemöte, som VD i möte med de närmaste medarbetarna, som matros på en segelbåt med "gänget" eller som förälder tillsammans med sina barn. Till roller kan höra ett antal skript. Vilken betydelse har då roller för etiska bedömningar och beteenden?

Wärneryd nämner i kapitel 1 hur Gioia (1992) som ansvarig för kundklagomål och återkallande av felande produkter inom Ford Motor Company (FMC) inte tog hänsyn till etiska aspekter i sina bedömningar därför att de inte ingick i något skript tillhörande den roll – position – han agerade utifrån. Det kan tilläggas att Gioia innan han anställdes av FMC hade haft mycket starka etiska värderingar vilka bland annat fått honom att aktivt protestera mot USA:s medverkan i Vietnamkriget. När han sökte arbete hade han också bestämt sig för att aktivt verka för sina värderingar inom affärslivet. Detta gjorde han alltså inte utan snarare, enligt honom själv, bröt mot dem på grund av skript och en roll.

I "yuppie-rollen" var förmodligen en viktig norm att man snabbt skall åstadkomma bra resultat (t ex göra stora vinster). Samtidigt tycks någon norm för vilken hänsyn som skall tas till andra konsekvenser av tillvägagångssättet inte ha ingått i någon nämnvärd utsträckning. Detta är två exempel på hur en roll kan leda till att etiska aspekter "glöms bort".

För att pröva om etiska bedömningar liknande dem som redovisats i kapitel 2 kan påverkas av den roll man agerar utifrån genomförde jag hösten 1993 ett experiment med ekonomistuderande. Experimentet baserades på fall 4 – "insider-tips" – i föregående kapitel. Fallet skrevs om till fem olika versioner. Studenterna skulle se sig själva som den som agerade i fallet, dvs gav insidertips. Rollerna varierade enligt följande:

1. En far som genom sitt jobb har tillgång till insider-information och som ger tips till sina barn 6,4 (42)
2. En VD i ett börsnoterat företag (tips till medarbetare) 6,3 (46)

3. En far som fått insidertips från annan (tips till sina barn) 6,1 (48)
4. En ekonomiansvarig inom svenska kyrkan (tips till medarbetare) 5,7 (43)
5. En egen företagare (tips till medarbetare) 4,9 (48)

Varje fall bedömdes av olika studenter, men grupperna skilde sig inte åt vad gäller kön, arbetslivserfarenhet och typ av studier på gymnasiet. Till höger om respektive "roll" anges den genomsnittliga etiska bedömning som gjordes av studenterna på en skala från 1. *Absolut etiskt* till 10. *Absolut oetiskt*. Inom parentes anges hur många som bedömde respektive version av fallet.

Av resultatet framgår att studenterna gjorde olika bedömningar beroende på vilken roll de antogs agera utifrån. För fäder och en VD i ett börsnoterat företag ansåg man insidertips vara mer oetiskt än för en egen företagare och en ekonomiansvarig inom svenska kyrkan. Det bör påpekas att den agerande förutom insidertips även erbjöd förmånlig belåning vid köp av aktier. Detta kan ha påverkat bedömningen av i alla fall faderns agerande (se avsnittet om "skuldaversion" nedan).

Ett experiment utfört av Armstrong (1973) baserat på ett verkligt fall är ytterligare ett exempel på hur roller och skript påverkar etiska bedömningar och beteenden. Studenter (över 300) delades in i olika grupper. Varje grupp fick i uppdrag att som tänkt styrelse för ett läkemedelsföretag ta ställning till ett hot från statsmakterna att förbjuda en av företagets mediciner. Anledningen var att medicinen hade allvarliga biverkningar, inklusive dödsfall, samtidigt som det fanns andra konkurrerande mediciner utan dessa biverkningar.

Varje person i gruppen fick reda på i vilken egenskap den satt i styrelsen, men det var ingenting i instruktionerna som klart uttryckte vad personen skulle tycka i ärendet. För en del av grupperna påtalades dock att en tidigare styrelse gjort ett uttalande med innebörden att styrelsen skulle fästa vikt vid alla företagets intressegrupper och deras respektive intressen. De intressegrupper som nämndes var anställda, kreditgivare,

aktieägare, kunder, leverantörer, distributörer och den lokala orten. För övriga grupper sades också att en tidigare styrelse hade gjort ett uttalande, men då med innebörden att man skulle agera för att maximera vinsten i företaget.

Resultaten visade att majoriteten av de senare grupperna fattade ett beslut där man enligt Armstrong tog ett litet socialt ansvar medan majoriteten av övriga grupper fattade ett beslut som innebar ett mer moderat socialt ansvarstagande. Grupperna tycks med andra ord ha följt de skript som skapats av andra för hur de skulle agera (en tidigare styrelses uttalande).

Liknande rollspel har utförts av författaren till detta kapitel och kollegor. Deltagarna var ekonomistuderande i Sverige. Studenterna har i stor utsträckning följt de roller de tilldelats, trots att dessa inte innehållit ett ord om vad de skall tycka samtidigt som studenterna uttryckligen instruerats att utgå från sig själva: "Tänk *er själva* tio år från nu . . . Ni kommer nu erhålla var sin beskrivning över den position som vi antar att *ni* då uppnått . . ." När studenterna efteråt under genomgången av besluten fått uttrycka sin personliga ståndpunkt har denna i stor utsträckning avvikit från den ståndpunkt de intagit som styrelseledamot.

Några offentliga uttalanden hösten 1993 av en facklig företrädare med ett flertal styrelseuppdrag i olika företag ger en antydan om sociala normers praktiska betydelse för styrelsearbete. Fackföreningsföreträdaren hade tidigare offentligt kritiserat vad han uppfattat som alltför omfattande fall-skärmsavtal i näringslivet.

Trots detta hade han inte tagit vara på möjligheten att som styrelseledamot påverka eller förhöra sig om innehållet i sådana avtal som tecknats av några av de styrelser i vilka han själv satt. Han hade accepterat att frågan helt delegerats till styrelseordförandena med motiveringen att detta är kutym i näringslivet. I en TV-intervju i Aktuellt hösten 1993 sade han:

"Det har inte att göra med att varken se, höra eller märka utan det var, och är så, *i väldigt många företag* att styrelsen överlåter åt en person att sköta förhandlingarna och det är *ett fullkomligt normalt beteende*." (Min kursivering)

Den norm som uttryckts av det enligt den aktuella styrelseledamoten *fullkomligt normala beteendet i många företag* vid tecknande av fallskärmsavtal med verkställande direktörer tycks här helt ha undertryckt den personliga etik som styrelseledamoten tidigare offentligt uttryckt, eller den etik han ansett vara den rätta i sin roll som facklig företrädare.

I de experiment som redovisats ovan handlade det om studenter som skulle *tänka sig själva* som styrelseledamot någon gång i framtiden. Social-psykologisk forskning och exemplet ovan om en styrelseledamots agerande vid tecknande av fallskärmsavtal visar dock att människor ofta även i verkligheten agerar i enlighet med någon roll.

Experimentresultaten och exemplet föranleder frågan om en styrelseledamot bör agera utifrån sina personliga värderingar eller utifrån de sociala normer som hör till en aktuell roll? Om svaret är det sistnämnda, hur betydelsefullt är då valet av styrelseledamöter?

Det har tidigare påpekats att samma individ kan agera utifrån olika roller i olika sammanhang. Att detta även gäller högt uppsatta personer i näringsliv och samhälle ger en ledarartikel i Dagens Industri (1989.09.26) en antydning om. Den handlar om en generaldirektör i bankinspektionen som enligt artikelförfattaren . . .

”... dyker ... upp och fördömer banker som hjälper kunder att skatteplanera. Med sina etikmeddelanden tolkar han lagen utan appell. Han är utsedd av överheten, har makten och tolkningsrätten. . . . Den som har civilkurage nog att stå emot utsätts – som av en tillfällighet – av husrannsakan och ordningen är återställd. Det som [generaldirektören] idag fördömer praktiserade han själv i stor skala för fyra år sedan. Han sålde förlustandelar till kommanditibolag när han var ordförande i Filminstitutet. Och tyckte då att han gjorde en samhällsnyttig insats. Han försvarar sitt agerande än i dag med att det var till fromma för filmkonsten. Samtidigt fördömer han de banker som idag hjälper sina kunder att jämna ut inkomster eller skjuta upp skatt, dvs skatteplanera.”

Det kan samtidigt vara intressant att fundera över i vilken utsträckning något skript eller en roll kan ha påverkat författandet av artikeln (och journalisters skrivande och rapporterande i allmänhet).

Tumregler och sökande efter stödjande information

Scheman kan också utgöras av enkla tumregler – *heuristika*. Vanliga tumregler för konsumenter är ”kvalitet kostar”, ”röda prislappar är lågt pris”, etc. Även i yrkeslivet används tumregler. Många tumregler är inlärdas medan andra tycks vara medfödda. En troligen medfödd tumregel har påvisats i experiment där de medverkande skall söka information för att pröva ett påstående. En grupp till största delen högt uppsatta personer inom svenskt näringsliv (gruppen beskrivs mer utförligt under nästa rubrik) gavs följande problem*:

”Tänk dig fyra kort där varje kort har en siffra på den ena sidan och en bokstav på den andra sidan. Vi lägger nu upp korten framför dig och då hamnar de så här:



Vilka *två* kort vänder du på för att undersöka om följande påstående är sant: 'Om ett kort har en vokal på den ena sidan så har det en jämn siffra på den andra sidan?' Ringa in siffran eller bokstaven för de *två* kort som du väljer!”

Påståendet handlar om vad kort med *vokaler* har för siffror på andra sidan, inte vad kort med konsonanter eller siffror har på andra sidan. Kortet med konsonanten K är därför helt ointressant att vända på. Om man vänder på E och finner en jämn siffra på andra sidan har man funnit stöd för påståendet.

* Arbetet med de experiment av författaren som redovisas i detta kapitel har finansierats av Axel och Margaret Ax:son Johnssons Stiftelse för Allmännyttiga Ändamål.

Detsamma gäller om man vänder på 2:an och finner en vokal på andra sidan. Dock, om man där finner en konsonant säger det lika lite som om man vänder på bokstaven K. Detsamma gäller om man finner en konsonant på 7:ans andra sida. Om man vänder på E och finner en ojämn siffra kan man dock förkasta påståendet. Detsamma gäller om man vänder på 7:an och där finner en vokal.

Vilka kort valde då deltagarna? De två kort som båda kunde ge stöd för påståendet men av vilka enbart ett kunde förkasta det – E och 2 – valdes av 73 procent av deltagarna. De två kort som båda kunde förkasta påståendet – E och 7 – valdes av 6 procent. Återstående 21 procent valde andra kombinationer. Experimentet har upprepats på många olika grupper och resultaten har alltid varit liknande (jfr Wahlund, 1989).

Resultaten tyder på en stark böjelse hos människor att söka stödjande framför förkastande information. Detta kan ses som en tumregel vi använder oss av. I två liknande (ännu opublicerade) experiment som jag utförde hösten 1992 och 1993 gällde problemet vilken information man söker för att undersöka om man har bra eller dåliga kriterier vid kreditbedömningar. En klar majoritet sökte även här, i alla variationer av problemställningen, stödjande information. Mindre än 10 procent sökte information som kunde förkasta dåliga kriterier.

Davidsson och Wahlund (1992) fann annars att man i något större utsträckning sökte förkastande och i något mindre utsträckning sökte stödjande information i konkreta situationer (som kreditprovning borde vara) jämfört med abstrakta situationer (som kort-problemet ovan). De fann också att denna förmåga ökade märkbart i en känd situation där man kunde tillämpa någon annan inlärdd tumregel. Detta tycks dock uppenbarligen inte gälla när det handlar om att söka information för att undvika förluster i banker.

Samtidigt fann de att om man ändrar en annars känd situation något påverkar den tumregel som finns för den gamla situationen till och med varseblivningen av den nya situationen så att många uppfattar den som den gamla välkända situatio-

nen. I vilken utsträckning kan vi egentligen lita på våra observationer av verkligheten? Prova någon gång att sätta upp en lapp på en telefonkiosk med texten "TELEFONEN FUNGERAR" (efter att ha kontrollerat att telefonen verkligen fungerar) och se vad som händer . . .

Tendensen att söka stödjande information är viktig för hur vi använder skript och följer roller. Den innebär att vi inte gärna söker förkasta vad som kan vara fel i skript eller i roller. Hearst (1991) visar att vi också har mycket svårt att se vad som *inte* finns, dvs vad som saknas i ett skript. Om moralregler eller normer saknas i ett skript vi följer, hur angelägna är vi då att se till att få in sådana i vårt tänkande och i våra bedömningar?

Låt oss återvända till den styrelseledamot, tillika fackliga företrädare, som tidigare nämnts och hans agerande vid tecknande av fallskärmsavtal. I rollen som styrelseledamot har han uppenbarligen inte sett någon anledning att förkasta den i bolagsstyrelser gällande normen att delegera tecknandet av fallskärmsavtal (med VD) till styrelseordföranden (och att inte förhöra sig om avtalets innebörd). Detta trots tidigare offentliga uttalanden mot innehållet i andra sådana avtal. Argument han haft som styrelseledamot för delegering och för att inte förhöra sig om avtals innebörd tycks på motsvarande sätt inte ha använts för att förkasta de tidigare offentliga uttalandena.

Förlustaversion och riskbenägenhet

Prospekt-teorin

Det är uppenbart att man kan drabbas av vissa kostnader när man begår en oetisk handling. De kan vara ekonomiska kostnader såsom böter eller vad man förlorar i pengar genom att sitta i fängsligt förvar (om handlingen upptäcks och befinns vara olaglig). Man kan också drabbas ekonomiskt även om inte handlingen döms som olaglig av domstol. Man kan på grund av förlorat socialt anseende/förtroende få lämna sitt

jobb utan att få ett motsvarande nytt jobb. Man kan också förlora vissa kontakter, kunder eller leverantörer som man är beroende av för sin ekonomiska utkomst.

De flesta torde hålla med om att det dessutom finns psykiska och sociala kostnader i form av dåligt samvete på grund av att man bryter mot sina egna moralregler, minskat socialt anseende, förlorad vänskap och annat utan direkta monetära konsekvenser. Trots dessa möjliga kostnader begås oetiska handlingar. En förklaring kan vara att intäkterna härav bedöms vara så pass stora att de mer än täcker alla kostnaderna, dvs ger en vinst. Men är det enbart strävan efter vinst som driver människor till oetiska handlingar? Och i den utsträckning intäkter och kostnader spelar roll, baseras handlingarna på en objektivt sett korrekt kostnads- och intäktskalkyl (där vi kan anta eller inte anta att man räknar med icke-monetära kostnader och intäkter)?

Adam Smith skrev redan 1759 i *The Theory of Moral Sentiments* (1759/1982, s 45) att "Motgång . . . deprimerar nödvändigtvis den lidandes sinne mycket mer under den naturliga nivån, än vad välgång kan lyfta honom ovanför denna." Senare i boken uttrycker han detta lite tydligare: "Vi lider mer, vilket redan har observerats, när vi faller från en bättre till en sämre situation än vi någonsin njuter när vi stiger från en dålig till en bättre" (s 213). (Min översättning)

Två senare författare, Kahneman och Tversky (1979, 1984), har kommit att benämna detta fenomen *förlustaversion* och har införlivat det i en teori som de kallar *prospektteorin*. Enligt denna baseras vårt handlande på bedömningar vi gör av aktuella prospekt, dvs av de sannolika utfallen av olika handlingar. Dessa bedömningar består dels av en redigeringsfas, dels av en fas då prospekten värderas.

Det kanske viktigaste momentet i redigeringsfasen är hur utfallet beskrivs och uppfattas. Enligt teorin ser man snarare till den *förändring* som ett visst handlande kan resultera i än till det aktuella tillståndet (t ex förmögenheten) före respektive efter förändringen. Denna förändring bedöms vidare utifrån någon referenspunkt som inte behöver utgöras av det aktuella tillståndet och som kan *variera* från en situation till

en annan på så sätt att man *upplever* en (och samma) förändring antingen som en *förlust* eller en *vinst*.

I den andra fasen värderas de sannolika utfallen av de olika handlingsalternativen. Värdering av de möjliga konsekvenserna av aktuella handlingar baseras dels på hur konsekvenserna upplevs (som vinster eller förluster), dels på uppskattningar av sannolikheterna (eller osäkerheten) härför.

Enligt teorin sker en avtrubbnig i värderingen av såväl vinster som förluster på så sätt att den första kronan man vinner eller förlorar uppfattas vara mer värd än den sista kronan, såvida inte en större förlust är helt oacceptabel eller en större vinst skulle vara avgörande för något speciellt. Det finns dock en viktig skillnad mellan vinster och förluster: den negativa känslan av att förlora en krona är större än den positiva känslan av att vinna motsvarande krona, dvs det som ovan benämnts förlustaversion.

Man kan sällan vara säker på resultatet av en handling förrän den utförts. Detta betyder att de flesta handlingar utförs under osäkerhet eller med någon uppskattning av den risk eller chans man tar. Enligt prospekt-teorin underskattas medelstora och höga sannolikheter medan små sannolikheter antingen överskattas kraftigt eller helt ignoreras.

Prövningar av teorin visar att personer som upplever ett prospekt som en förlustsituation i allmänhet är mer riskbenägna än personer som upplever prospektet som en vinstsituation. Som exempel kan nämnas ett experiment där deltagarna utgjordes av 228 företrädare för främst fastighets-, bank- och finansbranscherna i Sverige (Wahlund, 1991a).

Av deltagarna representerade 38 procent stora företag, 37 procent mellanstora företag och 25 procent mindre företag inom respektive bransch. Vidare tillhörde 53 procent företagsledningen, 24 procent satt strax under denna, 18 procent tillhörde "middle management" och 5 procent arbetade därunder. Det var med andra ord fråga om en samling mycket erfarna och högt uppsatta beslutsfattare, vana att hantera osäkerhet och risker inom branscher med stor omsättning. Experimentet utfördes hösten 1991 och det problem deltagarna ställdes inför var följande:

”Du har fått reda på att kostnaden för reparation av en fastighet som ditt företag nyligen köpt blir 3 000 000 kronor mer än budgeterat. Du har tänkt ut två alternativa tillvägagångssätt för att motverka effekterna av den högre kostnaden. De väntade konsekvenserna av dessa alternativ är:”

Hälften av deltagarna, grupp 1, gavs följande två alternativ att välja mellan (till höger om respektive alternativ anges andelen som valde detta; N=113):

1. Ditt företag kommer att spara 1 000 000 kronor. 82,3%
2. Med 1/3 sannolikhet kommer ditt företag att spara 3 000 000 kronor och med 2/3 sannolikhet kommer ditt företag inte att spara någonting. 17,7%

Den andra hälften av deltagarna, grupp 2, gavs följande två alternativ att välja mellan (N=115):

1. Ditt företag kommer att förlora 2 000 000 kronor. 25,2%
2. Med 2/3 sannolikhet kommer ditt företag att förlora 3 000 000 kronor och med 1/3 sannolikhet kommer ditt företag inte att förlora någonting. 74,8%

Med enkel aritmetik kommer man snabbt fram till att de två alternativ som grupp 1 fick välja mellan objektivt sett är likvärdiga med de två alternativ som grupp 2 fick välja mellan: en sparad miljon av tre miljoner kronor är detsamma som två förlorade miljoner av samma tre miljoner kronor. Vidare är 1/3:s sannolikhet att spara tre miljoner identiskt (objektivt sett) med 1/3:s sannolikhet att inte förlora någonting, i båda fallen av samma tre miljoner kronor i ytterligare kostnader. Ändå valde en övertygande majoritet i grupp 1 det säkra alternativet medan de flesta i grupp 2 valde det riskfyllda alternativet.

Enligt prospekt-teorin förklaras dessa resultat dels av hur problemet uppfattas utifrån den referenspunkt som väljs i redigeringsfasen, dels av den värdering som därefter sker av utfallen. När det talas om att spara tar de flesta som referens-

punkt att inget sparats (hittills) av de tre miljonerna. Eftersom man kan "vinna" pengar åt företaget genom att spara upplevs detta som en *vinstsituation*. På grund av att värdet av varje ytterligare "vunnen" (sparat) krona minskar uppfattas i vinstsituationen värdet av en miljon som med säkerhet sparas mer positivt än $1/3$ av det subjektiva värdet av tre miljoner, varför det säkra alternativet föredras av de flesta.

När det talas om att förlora tar de flesta som referenspunkt att inget (hittills) förlorats. Eftersom alternativen formulerats i termer av att förlora pengar uppfattas situationen nu som en *förlustsituation*. På grund av att värdet av varje ytterligare "förlorad" krona minskar uppfattas i förlustsituationen värdet av två miljoner som med säkerhet förloras mer negativt än $2/3$ av det subjektiva värdet av tre miljoner, varför det riskfyllda alternativet föredras av de flesta.

Det är alltså på grund av att grupp 2 upplevde situationen som en förlustsituation som ovan nämnda bedömning gjordes och deltagarna blev riskbenägna. Hade de utgått från den ekonomiska situationen för företaget som helhet som respektive alternativ resulterat i hade bedömningarna och därmed svarsfördelningen (besluten) förmodligen blivit mer lika dem som grupp 1 gjorde, dvs när situationen uppfattades som en vinstsituation.

Vilken betydelse förlustaversion kan ha för etiska bedömningar och oetiska beteenden diskuteras i avsnittet "Förlustaversion, risktagande och etik" nedan. Först följer en redogörelse för hur vi uppfattar sannolikheter.

Sannolikhetsuppfattningar

I de förklaringar som hittills getts till att deltagarna var mer riskbenägna i förlustsituationen än i vinstsituationen har det antagits att de angivna sannolikheterna för vinst respektive förlust uppfattades objektivt, vilket inte är fallet enligt prospekt-teorin. I ett nyligen genomfört experiment av författaren ställdes en grupp förstaårsstudenter i ekonomi inför följande problem (N=135):

”Som ett led i sin marknadsföring har ett dataföretag bestämt sig för att ge några av sina kunder en chans att erhålla återbäring på de inköp de gjort under året. Du är en av dessa kunder. Företaget ger dig följande erbjudande: du får deltaga i en lottdragning där du med X procents sannolikhet får 10 000:– i återbäring och med $(100-X)$ procents sannolikhet inte får någonting. Vad *tror* du utifrån din personliga uppfattning om din tur respektive otur i lottdragningar att utfallet skulle bli?”

Detta antas ha uppfattats som en vinstsituation. Alla i gruppen fick inte samma procentsats utan ” X ” varierade enligt följande: $X = \{1, 5, 25, 50, 75, 99\}$ med 22 eller 23 studenter i varje undergrupp. En annan motsvarande grupp studenter ställdes vid samma tillfälle inför följande problem ($N=134$):

”Du har fått låna hem en dator från ett dataföretag på prov i två dagar. På vägen hem ställer du ifrån dig datorn när du skall handla i en kiosk. Datorn blir stulen och ingen försäkring täcker detta på grund av ovarsamhet från din sida. Företaget har samtidigt rätt att kräva full ersättning från dig. Företaget ger dig följande erbjudande: du får deltaga i en lottdragning där du med X procents sannolikhet måste betala de 10 000:– som datorn kostar och med $(100-X)$ procents sannolikhet inte behöver betala någonting. Vad *tror* du utifrån din personliga uppfattning om din tur respektive otur i lottdragningar att utfallet skulle bli?”

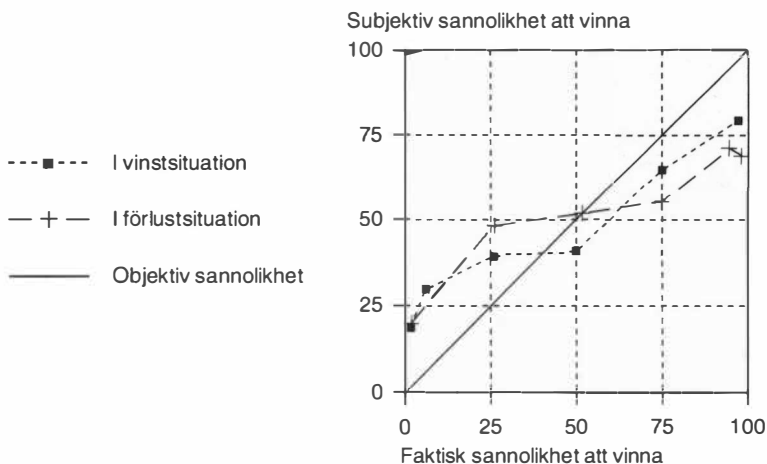
Detta antas ha uppfattats som en förlustsituation. Även här varierade procentsatsen ” X ” enligt ovan. I båda fallen (situationerna) fick studenterna först välja mellan de två alternativen att man trodde att man skulle vinna lottdragningen respektive förlora den. Därefter skulle de på en linje med ett lodrätt streck markera hur säkra de var på det alternativ de valt, dvs hur säkra de var på att förlora eller vinna i lottdragningen. Härigenom erhöles en *subjektiv* uppskattning av sannolikheterna.

Överlag trodde en större andel i förlustsituationen än i

vinstsituationen att de skulle vinna lottdragningen. Det tyder på att man är mer optimistisk eller att man inte bryr sig om riskerna lika mycket när man står inför en förlust som när man "bara" har chansen att vinna något. Somliga tycks i en förlustsituation helt ignorera sannolikheten att de kan förlora. Detta kan vara ytterligare en förklaring till större riskbenägenhet i en förlustsituation än i en vinstsituation.

I figur 3.1 visas de genomsnittliga *uppfattningarna* av de olika sannolikheterna att vinna i förlust- respektive vinstsituationen. Om man vänder på diagrammet får man motsvarande "subjektiva sannolikheter" för att förlora. Resultaten, vilka gäller när deltagarna *ombetts* att betänka sannolikheten att vinna eller förlora, stämmer med teorin såtillvida att vi tycks överskatta låga sannolikheter och underskatta höga sannolikheter. Vi tycks dock även överskatta sannolikheter som är större än "små" och det mer i förlust- än i vinstsituationer. Dessutom tycks det finnas vissa andra skillnader i hur vi uppfattar sannolikheter att förlora respektive vinna.

Figur 3.1 Subjektiva uppfattningar av sannolikheter i en vinst- respektive förlustsituation



Om dessa sannolikhetsuppfattningar gällde i fastighetsexperimentet ovan skulle de ytterligare ha förstärkt viljan till risktagande i förlustsituationen eftersom man då överskattat sannolikheten $1/3$ att vinna och/eller underskattat sannolikheten $2/3$ att förlora. Enligt figur 3.1 överskattas i vinstsituationen $1/3$:s sannolikhet att vinna och underskattas $2/3$:s sannolikhet att förlora mindre än i förlustsituation. Detta innebär att riskbenägenheten stimuleras mindre (om alls) i vinstsituationen än i förlustsituationen.

Jag har i en annan skrift påpekat att somliga möjligtvis även ser till alternativkostnaden, dvs att om man inte väljer det säkra alternativet i vinstsituationen upplevs det som en förlust (Wahlund, 1989). Förlustaversionen bidrar i dessa fall till minskad riskbenägenhet i vinstsituationen. Ett motsvarande resonemang bidrar samtidigt till (ytterligare) ökad riskbenägenhet i förlustsituationen.

Benägenheten att tänka på alternativkostnaden i vinstsituationen (eller alternativintäkten i förlustsituationen) kan ha varit stor för de speciella deltagarna i fastighetsexperimentet med tanke på deras vid den aktuella tidpunkten mycket närliggande erfarenheter av kraftiga prisfall på fastigheter och (hot om) stora förluster.

Både studenter och ovan nämnda deltagare i fastighetsexperimentet har också fått ange hur de definierar "risk" respektive "chans" utifrån en skala från "omfattar enbart sannolikheten av en händelse" till "omfattar enbart konsekvenserna av en händelse". Samtidigt har prövats (på studenter) hur man associerar "risk" och "chans" till begreppen "vinst" och "förlust".

Resultaten visar att "risk" främst associeras med konsekvenser respektive förluster och "chans" med sannolikheter respektive vinster (Wahlund, 1991b, s 122). Detta ger ytterligare en antydning om att förlustaversion får somliga att i en förlustsituation fokusera på själva förlusten och bortse från risken att förlora.

I vissa ekonomiska sammanhang talar man om "riskaversion". Enligt 1700-talsmatematikern Bernoulli är "riskaversion" en följd av att den subjektiva nyttan av pengar är av-

tagande (se Wahlund, 1989). Enligt prospekt-teorin är riskaversion en konsekvens av hur vi uppfattar aktuella prospekt, nämligen om vi uppfattar dem som vinster, i kombination med avtagande nytta.

Förlustaversion, risktagande och etik

Och vad har då prospekt-teorin med etik att göra? Ytterligare ett experiment utfört 1992 av Bergkvist och mig själv med ekonomistudenter ger kopplingen. Studenterna delades in i fyra grupper. Grupp 1 ställdes inför följande problem:

”Tänk dig att du skall tentera Redovisning och Finansiering under omtentaperioden i augusti 1993. Det är ditt andra försök på tentan och du känner dig osäker inför den, men tror att du kan klara av den genom att ta med en (liten) fuskklapp över några få centrala moment i kursen. Varje år ertappas ett litet antal (ca 5 st) fuskande studenter. De som ertappas rapporteras till skolans disciplinnämnd som beslutar om åtgärder i varje enskilt fall. I allmänhet blir fuskande studenter avstängda under en viss tidsperiod eller i grövre fall relegerade. Tror du att du skulle fuska på tentamen?”

De svar som kunde ges var ”Ja”, ”Ja, antagligen”, ”Nej, antagligen inte” och ”Nej”. Grupp 2 ställdes inför följande problem:

”Tänk dig att du skall tentera Redovisning och Finansiering under omtentaperioden i augusti 1993. Det är ditt andra försök att klara tentan och du känner dig osäker inför den, men tror att du kan klara av den genom att ta med en (liten) fuskklapp över några få centrala moment i kursen. På grund av en serie olyckliga omständigheter (sjukdom m m) har du endast tagit 25 studieenheter under läsåret, vilket innebär att du förlorar rätten till studiemedel om du inte klarar omtentan. Om du klarar tentan i Redovisning och Finansiering kommer du dock att ha tagit 30 studieenheter totalt och får behålla dina studiemedel under det komman-

de året. Varje år ertappas ett litet antal (ca 5 st) fuskande studenter. De som ertappas rapporteras till skolans disciplinnämnd som beslutar om åtgärder i varje enskilt fall. I allmänhet blir fuskande studenter avstängda under en viss tidsperiod eller i grövre fall relegerade.”

Grupp 3 och grupp 4 gavs motsvarande problem, men ombads att istället för att utgå från sig själva tänka sig ”en student i din årskull (dock inte du)”. Svarsalternativen var desamma för samtliga grupper. Dock inte svaren.

I båda situationerna kunde studenterna vinna något genom att fuska, dvs genom att begå en oetisk handling. Det som skiljer de båda situationerna ovan är att man i det senare fallet befinner sig i en mer påtaglig förlustsituation. Av tabell 3.1 nedan framgår att benägenheten att fuska var större i denna situation än i den första, både avseende egen fuskbenägenhet och vad man tror om andras fuskbenägenhet. *Benägenheten att begå en oetisk handling och att acceptera riskerna härmed tycks med andra ord vara större i en situation då man har något att förlora än i en situation då man främst har något att vinna* (i detta fall att klara en tentamen).

Att fuska var dock inte helt riskfritt. Kostnaden härför var i båda fallen det straff som skolans disciplinnämnd kunde utmäta om handlingen ertappades och eventuellt dåligt samvete. Det angivna ungefärliga antalet studenter som varje år ertappats kunde ge en antydning om risken med att fuska.

Flera olika experiment har visat att människor är beredda att betala en viss summa (t ex en försäkringspremie) för att undvika en möjlig större förlust samtidigt som de inte är villiga att acceptera en förlust motsvarande premien. Kahneman och Tversky (1984) drog härav slutsatsen att människor gör skillnad på kostnader och förluster på så sätt att man uppfattar kostnader mindre negativt än förluster. Det är därför tänkbart att somliga övervärderar den förlust de står inför jämfört med det eventuella straff de får om de blir upptäckta, dvs kostnaden för den oetiska (eller olagliga) handlingen.

Detta kan ha varit fallet i experimentet ovan. Somliga kan också ha ignorerat den låga sannolikheten att bli upptäckt.

Att hela 91 procent av studenterna till och med i förlustsituationen uppgav att de *inte* skulle fuska tyder samtidigt på att det också här finns starka normer vilka ökar kostnaderna med att bete sig oetiskt, tillräckligt mycket för att de allra flesta även i detta prekära läge skulle anse att de skulle avstå från en oetisk handling. Eller så uppgav de detta helt enkelt därför att de ansåg det vara fel (oetiskt) att fuska.

De största skillnaderna i fuskbenägenhet som experimentet resulterade i är mellan deltagarnas bedömningar av hur de själva skulle handla och hur de tror att deras studiekamrater skulle handla. Man har uppenbarligen mindre förtroende för sina studiekamraters moral än för sin egen när det kommer till handling. En förklaring härtill kan Rogers (1963) *personlighetsteori* ge. Enligt Rogers har vi alla en idealbild av oss själva som vi gärna vill leva upp till. Sådana tankar om oss själva som talar emot idealbilden har vi en tendens att undertrycka. En grundläggande norm i alla samhällen är att man inte skall ljuga. Det är därför rimligt att anta att den egna idealbilden för de flesta inkluderar att man (i allmänhet) talar sanning. Således medger vi inte gärna att vi själva skulle ljuga, i detta fall fuska på en tentamen vilket torde uppfattas som grov oärlighet. Vi behöver dock inte förvänta oss att andra lever upp till vår personliga idealbild.

En annan förklaring kan härledas från Bems (1972) *självuppfattningsteori*. Enligt denna drar vi slutsatser om vad vi tycker, känner, etc bland annat utifrån vårt eget beteende. Om man aldrig har fuskat på en tentamen, vilket torde gälla de allra flesta förstaårsstudenter, kan man dra slutsatsen att man inte är en sådan person som skulle göra det (just därför att man aldrig gjort det). Samtidigt vet man (bland annat utifrån problemet) att fusk förekommer, alltså att andra gör det.

Det finns också många studier som visar att människor bedömer den risk de själva löper att råka ut för något negativt som betydligt mindre än riskerna för andra att råka ut för samma saker (t ex Weinstein, 1980, 1988). I det aktuella fallet är det därför rimligt att anta att många har ansett det mera troligt att andra hamnar i den beskrivna förlustsituationen än att de själva skulle göra det.

Tabell 3.1 Benägenheten att fuska på tentamina i vinst- respektive förlustsituation, själv och annan

Svarsalternativ	Själv i vinstsituation	Själv i förlustsituation	Annan person i vinstsituation	Annan person i förlustsituation	Kolumnprocent
Ja	2,6%	9,0%	28,6%	41,1%	20,3%
Nej	97,4%	91,0%	71,4%	58,9%	79,7%
Antal	71	71	71	71	284

Jag har i en annan skrift givit ett annat exempel på förlustaversionens betydelse för etiskt handlande (Wahlund, 1989). I ett experiment ställdes en grupp studenter inför situationen att de betalat 1 000 kronor för *mycket* och en annan grupp inför situationen att de betalat 1 000 kronor för *lite* i preliminärskatt om de skulle deklarera helt ärligt. Den slutliga skatten som enligt lag skulle betalas var densamma i båda grupperna. Resultatet blev ändå att 68 procent av studenterna i kvarskattegruppen uppgav att de skulle skattefuska, trots uppgifter om upptäcktsrisk och straffavgifter, medan en lika stor andel av dem som skulle få tillbaka på skatten uppgav att de *inte* skulle skattefuska.

Att få besked om att man måste betala kvarskatt tycks således av många uppfattas som en förlustsituation vilken uppmuntrar till skattefusk, en handling som de flesta torde anse vara oetisk. Vad gäller straffavgifterna kanske man uppfattar dessa som möjliga kostnader snarare än som mer kännbara möjliga förluster. Kanske ignorerar man också den tämligen låga sannolikheten att bli upptäckt (i detta fall ändå 10 procent). Jag har dock i en annan studie funnit att ju större man upplever risken vara att bli upptäckt och straffad för skattefusk desto mindre skattefuskar man (Wahlund, 1991b).

Enligt den sistnämnda studien skulle skattemoralen i samhället öka något om de faktiska skatterna sänktes. Detta därför att skattefusket då så småningom skulle minska något. Samtidigt antyder resultatet från experimentet att skattemoralen även skulle öka om inkomsttagarna fick betala mer i preliminärskatt.

Ovan har nämnts det kraftiga prisfallet på fastigheter i början av 1990-talet. Även på börsen har vid flera tillfällen kraftiga prisfall inträffat, antingen totalt eller för enskilda värdepapper. När dylika prisfall inträffar är det många som hamnar i en förlustsituation, eller tycker sig hamna i en. Detsamma kan hända om priser sjunker över en längre period, även om det inte sker så drastiskt.

Slutsatsen av den forskning som redovisats ovan är att vår riskbenägenhet ökar när vi hamnar i en förlustsituation och att vi då också kan komma att tumma på etiken eller helt glömma bort de etiska aspekterna. Det verkar därför troligt att ovan nämnda prisras uppmuntrat inte bara risktagande utan även oetiska beteenden i drabbade företag och av privat drabbade individer vid dessa tillfällen.

Svenska Dagbladet (1993.02.10) beskrev ett fall från finansvärlden som talar sitt tydliga språk. Det handlar om en ung placeringsrådgivare vid en bank som hade till uppgift "att skaffa kunder som ville göra affärer i aktier och andra värdepapper. Han blev snabbt framgångsrik och arbetet blev alltmer hektiskt." Artikeln fortsätter:

"Men på sensommaren 1989 började kurserna på Stockholmsbörsen att vika och de affärer som placeringsrådgivaren gjorde blev förluster för kunderna. . . . Den unge rådgivaren började skyffla pengar fram och tillbaka i allt högre tempo. Han gjorde affärer med kundernas pengar, utan att fråga kunderna. *Han gjorde nya affärer för att vinna tillbaka förlorade pengar.* Enligt domstolen har han gjort olagliga manipulationer för att dölja sina misslyckanden." (Min kursivering)

Samtidigt vet vi att risktagande som i vissa fall kan innebära oetiskt beteende sker även när man inte står inför förluster. I detta kapitel beskrivs några andra tänkbara psykologiska förklaringar till oetiskt handlande som då kan gälla, t ex att etiska hänsyn inte ingår i det skript man använder (se ovan). Det kan också vara så att sannolikheten att vinna helt enkelt är tillräckligt hög för att de förväntade intäkterna skall täcka alla

förväntade kostnader (inklusive för bristande moral) och ge vinst.

Som ovan påpekats kan dock även en vinstsituation *upplevas* som en förlustsituation. Flera studier visar t ex att om ett företag åstadkommer lägre avkastning än vad som satts som mål är risktagandet i företaget större, ofta betydligt större, än när avkastningsmålet uppfyllts, detta även när företagen går med för företag i allmänhet "god" vinst (se t ex Fiegenbaum, 1990; Jegers, 1991).

Andra referenspunkter som kan åstadkomma en upplevd förlustsituation är framgångar hos kollegor i företaget eller i branschen, "krav" på "framgång" som man upplever från chefer, kollegor eller i det privata livet, etc (se avslutande reflektioner i kapitel 1). Även "vinstsituationer" kan därför uppmuntra till oetiskt handlande på grund av förlustaversion.

Antag att du bjudit hem en affärsbekant som du känner sedan många år på en privat middag. Under efterrätten råkar din gäst nämna för dig att ett börsföretag i vilket han eller hon har stor insyn har långt framskridna planer på att köpa upp ett annat företag som är noterat på börsen. Inget har ännu kommit ut om detta. Det pris man tänker erbjuda för aktierna ligger långt över det pris som nu noteras.

Det står tämligen klart att det handlar om insidertips. Men kan du helt låta bli att tänka på de stora summor som skulle kunna bli dina med hjälp av några få telefonsamtal? Ja, med tanke på hur enkelt det hela skulle vara, är pengarna inte egentligen redan dina? Handlar det nu verkligen enbart om att kunna tjäna pengar (göra en vinst), eller står du möjligen inför situationen att kunna förlora en stor summa pengar som kunde bli din? Hur stark är din moral i detta fall? Hur tror du att en annan person skulle resonera och agera?

Referenspunkter och skuldaversion

När referenspunkter diskuterades ovan handlade det om deras betydelse för huruvida en situation uppfattas som en för-

lust- eller vinstsituation. Referenspunkter kan dock påverka bedömningar och därmed beteenden även på andra sätt.

Referenspunkter

Ett experiment utfört 1990 av författaren bland ekonomistuderande ger en antydning om vad det handlar om. Experimentet har upprepats på ett stort antal beslutsfattare inom svenskt näringsliv och samhälle vid ett flertal tillfällen. Resultaten i dessa sammanhang vad gäller effekten av olika referenspunkter har motsvarat det som redovisas här. Hälften av studenterna gavs följande problem:

”Tänk dig att du vid sidan om dina studier driver en egen firma och att du just nu befinner dig i en datorbutik för att köpa några datorprogram som din firma behöver. Just när du skall betala de 1 450:– som programmen kostar så hör du en annan kund säga: 'Exakt samma datorprogram säljer en datorbutik som ligger på ca tio minuters gångavstånd härifrån för 1 250:–!' Köper du programmen i den butik du befinner dig i eller går du till den andra butiken för att köpa programmen där istället?”

Den andra hälften av studenterna gavs ett identiskt problem sånär som på att beloppen var 18 450 kronor respektive 18 250 kronor. Det påpekades att datorprogrammen ingick i en affärsverksamhet. Företag antas i allmänhet eftersträva så stor vinst som möjligt. Det enda man säkert vet utifrån problemet som direkt kan påverka företagets resultat är vad som kan sparas in åt företaget och vad kostnaden härför är. Bidraget till resultatet är i båda fallen 200 kronor. Kostnaden för detta bidrag är också densamma i båda fallen, nämligen besväret m m av att gå tio minuter till en annan butik. *Det enda som skiljer de båda fallen åt är således det belopp som man just tänkt handla för.*

När ett företag efter ett verksamhetsår presenterar sitt resultat är det helt likgiltigt om 200 kronor av resultatet har åstadkommit i samband med ett stort eller litet inköp eller

vid en stor eller liten affär. De utgör ju i vilket fall precis samma andel av resultatet. Eftersom nettobidraget till företagets årsresultat i detta fall var detsamma i båda situationerna (200 kronor minus kostnaderna för en tio minuters promenad) borde lika många i de båda fallen ha fattat samma beslut, dvs gjort en liknande bedömning. Gjorde man det?

Av tabell 3.2 nedan framgår att en majoritet av dem som skulle handla för ett litet belopp beslöt att gå till den andra butiken medan en majoritet av dem som skulle handla för ett stort belopp beslöt att handla i butiken de befann sig i. Motsvarande effekt har även erhållits, som ovan nämnts, bland beslutsfattare i näringsliv och samhälle och i de flesta fall har effekten då varit än större (sparbeloppet har i dessa fall varit 600 kronor och kostnaden en fem-minuters promenad; samtidigt har problemet då gällt deltagarnas eget arbete och det företag de arbetat inom).

Om deltagarna hade beaktat företagets likvida situation borde resultatet ha varit det motsatta. Den likvida situationen för ett företag torde vara mer ansträngd när företaget köpt för ett stort belopp än när det köpt för ett mindre belopp. I de flesta fall torde man ha mindre pengar kvar när man köpt för mycket pengar än när man köpt för lite pengar.

Tabell 3.2 Effekten av pris som referenspunkt på köpbeslut

Beslut	Vid lågt pris	Vid högt pris	Kolumnprocent
Köper i den butik man befinner sig	14,4%	59,0%	36,4%
Går till den andra butiken	85,6%	41,0%	63,6%
Antal	125	122	247

Den främsta förklaringen till dessa olika bedömningar av 200 kronor torde vara att deltagarna använt det inköpsbelopp som råkade vara aktuellt i sammanhanget som referenspunkt istället för att fundera över de 200 kronornas betydelse för företagets årsresultat eller ekonomiska situation i stort. Man

har vidare värderat 200 kronor mindre när det jämförts med en hög referenspunkt än med en låg. Kan då variationer i referenspunkter påverka etiska bedömningar och moralen i vårt handlande?

Watergate

Cialdini (1993) tar som exempel härpå Watergate-affären, den som ledde fram till att Richard Nixon så småningom fick avgå som president i USA. Förslaget till inbrottet hos Demokratiska Nationella Kommitténs (DNC) och dess ordförande Lawrence O'Briens kontor i Watergate kom från den ansvariga för informationsinhämtning åt Nixons återvalskommitté, G. Gordon Liddy. Beslutet om inbrottet fattades enligt Cialdini *trots*

- att Liddy hade gjort sig känd bland de högre tjänstemännen inom administrationen som otillförlitlig ("a flake") och att man ifrågasatt hans stabilitet och omdöme;
- att Liddys förslag var mycket kostsamt – \$250 000 i kontanter som inte gick att spåra;
- att utsikterna för att Nixon skulle vinna inte kunde ha varit ljusare när beslutet om inbrottet fattades;
- att inbrottet i sig inbegrep mycket tydliga och stora risker genom att involvera tio personer som alla måste hålla tyst;
- att det inte fanns någon information av egentligt intresse att stjäla och att man knappast skulle få tag i någon genom den tänkta buggningen;
- att beslutet fattades av intelligenta, framgångsrika och välutbildade personer som John Mitchell och Jeb Stuart Magruder.

Följande beskrivning om vad som föregick beslutet kan ge oss en förklaring. Två månader före beslutet hade Liddy presen-

terat en plan som skulle kosta \$1 miljon och som förutom buggning av DNC:s kontor omfattade ett för kommunikation specialutrustat "jakt-plan", inbrott, kidnappning, överfalls- och rångrupper samt en yacht med första klassens "call girls" för att kunna utöva utpressning mot Demokratiska politiker. Planen godkändes inte.

En vecka senare presenterade Liddy en ny plan där han tagit bort vissa av förslagen i den första planen. Den nya planen skulle kosta \$500 000. Även denna plan förkastades dock. Till slut godkändes ändå inbrottet och buggningen i Watergate till en kostnad av \$250 000. Den enda som opponerade sig mot beslutet var Frederick LaRue. En sak som skilde honom från övriga beslutsfattare var att han var den enda som inte varit med på tidigare möten då Liddy hade presenterat sina första planer. Magruder (1974) förklarade sig så här:

"... ingen var särskilt överförtjust över projektet . . . [men] . . . efter att ha börjat med en stor summa på \$1 miljon tyckte vi att möjligen \$250 000 kunde vara acceptabelt . . . Vi ville inte skicka iväg honom helt tomhänt. . . . Om han hade kommit till oss från början och sagt 'Jag har en plan att bryta in i och bugga Larry O'Brien's kontor', kanske vi direkt hade förkastat idén. Istället kom han till oss med ett utarbetat förslag som omfattade prostituerade/kidnappning/bråk/sabotage/buggning . . . Han hade bett om hela rasket trots att han var fullt nöjd med halva eller till och med en fjärdedel." (Min översättning)

Att de första förslagen kommit att utgöra referenspunkter för det förslag som till slut godkändes verkar inte vara en alltför orimlig slutsats. I jämförelse med dessa förslag tycks kostnaderna för bristande etik i den plan som till slut godkändes inte ha värderats särskilt högt. Detta är en tydlig indikation på att variationer i referenspunkter kan påverka människors moraliska ställningstaganden, förmodligen utan att de behöver vara medvetna härom när ställningstagandena görs.

Cialdini ger också en annan förklaring till Watergate-affären som även gäller den händelse som beskrivits i inledningen

på denna bok (försäljningen av majblommor): om man säger nej till ett erbjudande som man uppfattar som alltför dyrt känner man sig skyldig att gå med på ett erbjudande som är mindre dyrt, men som man också skulle ha uppfattat som alltför dyrt om man bara fått detta erbjudande. Denna psykologiska effekt kan benämnas *eftergifter i gengäld* (Cialdini: "reciprocal concessions").

Skuldaversion

Effekten "eftergifter i gengäld" bygger på att människor vill återgälda vad de fått eller erbjudits av andra. Vi vill med andra ord inte stå i tacksamhetsskuld. Enligt Gouldner (1960) är detta en grundläggande norm i alla samhällen och den är starkt betvingande. Det tyder också på att normen varit funktionell. Enligt Mauss (1954) känner vi alla en skyldighet att ge, en skyldighet att ta emot och en skyldighet att återgälda. Leakey och Lewin (1978) hävdade att vi är mänskliga just därför att våra förfäder lärde sig att dela med sig av mat och färdigheter inom ett moraliskt förpliktande nätverk av tacksamhetsskulder. Tiger och Fox (1971) ansåg att ett sådant nätverk bidragit till människans och samhällets utveckling.

Det finns många empiriska studier som visar att vi inte tycker om skulder över huvud taget. Thaler (1992), som redovisar några av dessa studier, kallar fenomenet *skuldaversion*. Det är inte osannolikt att förlustaversion (se ovan) och skuldaversion är två sidor av samma grundläggande fenomen. Att skuldaversion är utbredd visar inte minst svenska sparstudier (t ex Lindqvist, 1983).

I ett experiment utfört av Bergkvist och mig själv hösten 1993 med ekonomistuderande gavs hälften av studenterna följande problem (N=138):

"Antag att någon erbjuder dig och en annan student i denna sal (en student som du inte känner) att dela på 100 kronor under förutsättning att ni kommer överens om hur ni skall dela på de 100 kronorna. Den andra studenten (som du inte vet vem det är) får i uppgift att erbjuda dig en viss

del av dessa 100 kronor. *Om du accepterar* erbjudandet får du den summa du erbjudits av den andra studenten och han/hon får resten av de 100 kronorna. Om du *inte* accepterar erbjudandet får ingen av er några pengar. Vilket är det lägsta belopp du kommer att acceptera?"

Den andra hälften av studenterna ställdes inför följande problem (N=138):

"Antag att någon erbjuder dig och en annan student i denna sal (en student som du inte känner) att dela på 100 kronor under förutsättning att ni kommer överens om hur ni skall dela på de 100 kronorna. Du får i uppgift att erbjuda den andra studenten (som du inte vet vem det är) en viss del av dessa 100 kronor. *Om* den andra studenten *accepterar* ditt erbjudande får han/hon den summa du erbjudit honom/henne och du själv får resten av de 100 kronorna. Om den andra studenten *inte* accepterar ditt erbjudande får ingen av er några pengar. Hur mycket av de 100 kronorna erbjuder du den andra studenten?"

Enligt ekonomisk teori finns det ingen anledning att tacka nej till något bud så länge det är större än noll. Någoting är ju bättre än ingenting. Enligt teorin finns det därför inte heller någon anledning att erbjuda mer än den minsta myntenhet vi har i Sverige, dvs 50 öre. Notera att motparten inte var någon man kände eller ens visste vem det var. Det fanns således ingen personlig relation att värna om.

I experimentet visade det sig dock att endast en av de 138 erbjudande erbjöd 50 öre och att alla andra erbjöd ett belopp större än 50 öre. Dessutom erbjöds i genomsnitt ungefär tio kronor mer än vad de erbjudna var villiga att lägst acceptera: 41,1 kronor jämfört med 31,6 kronor. Det vanligaste angivna beloppet var 50 kronor (58,6 procent av de erbjudande och 36,1 procent av de erbjudna angav detta belopp). Vad gäller det lägsta belopp studenterna var villiga att acceptera var spridningen stor, från 0 kronor till 100 kronor. Totalt fanns det dock för 95,7 procent av alla erbjudanden någon som var villig

att acceptera erbjudandet (och som inte redan hade accepterat någon annans erbjudande).

Många, förmodligen de flesta, har någon känsla för rättvisa. Att försöka leva upp till någon sådan norm (att vilja göra vad som är rätt, gott, hederligt, etc) benämner Thaler (1992) *oren altruism* (jfr deontologi). Andreoni (1990) menar att den *rena altruisten* finner glädje i andras njutning och därför är villig att betala härför (jfr teleologi).

En förklaring till att de flesta av de erbjudna inte tänkte acceptera ett hur lågt belopp som helst kan vara att de skulle känt sig kränkta om de erbjudande inte hade tagit hänsyn till normen. De erbjudande var antagligen medvetna om detta och var därför villiga att dela med sig för att själva få några pengar. En annan förklaring är att de handlade rent altruistiskt, dvs njöt av att få se mottagarna glada vilket mottagarna kan ha beaktat när de skulle uppge ett belopp.

Men varför var de erbjudande villiga att betala *mer* än vad de kunde ha väntat sig skulle accepteras? Det senare hade de kunnat komma fram till genom att utgå från sig själva som mottagare. En tänkbar förklaring är att man ville undvika att behöva känna skuld över att *inte* ha uppfyllt någon rättvisenorm. De erbjudna kan på motsvarande sätt ha nöjt sig med ett lägre belopp än de skulle vara beredda att erbjuda för att slippa hamna i tacksamhetsskuld. De tio kronorna som utgjorde mellanskillnaden skulle därmed kunna ses som ett mått just på skuldaversion.

Tacksamhetsskulder

Vardagen är fylld av tacksamhetsskulder och reaktioner härpå. Om någon gör oss en tjänst vill vi gärna göra en tjänst tillbaka. Blir man bjuden av någon på middag eller fest vill man ofta bjuda igen. Hur många har inte känt dåligt samvete över att inte ha besvarat något brev eller inte skickat julkort till någon man fått julkort ifrån? Man ser ofta till att återgälda det på något sätt. Detsamma om man får en present av någon. Engelsmän säger ibland till och med "much obliged" (mycket skyldig eller förpliktigad) istället för "thank you" (tack).

Som konsumenter hamnar vi ofta i tacksamhetsskuld, många gånger utan att reflektera över men väl reagera på det. Hur ofta har du provsmakat i en butik utan att köpa något? (Somliga gör det dock mer än andra.) Jag erhöll för en tid sedan per post en femtioöring samt lotter från Det Bästa tillsammans med en del erbjudanden. Var det enbart av givmildhet företaget gav bort femtioöringar och lotter?

Cialdini ger ett antal exempel på hur gratis varuprover leder till ökad försäljning på grund av tacksamhetsskuld. På Tupperwaresammankomster, till exempel, får alla deltagare en gåva. Varför *ger* ett företag bort saker när man har som syfte att tjäna pengar på att *sälja* saker? Hur många gratis varuprover har du själv erhållit? Är det verkligen fråga om *gratis* varuprover? Cialdini nämner att organisationen "the American Disabled Veterans" brukade få svar från 18 procent när de gjorde utskick för att be om bidrag. När de skickade med en liten gåva i utskicket ökade svarsfrekvensen till 35 procent.

En nära släkting till mig råkade ut för ett tämligen misslyckat försök att använda normen. En säljare av ett monteringsfärdigt hus försökte övertala henne att köpa ett hus av honom med argumentet att hennes son *då* skulle få en cykel. Detta fick henne att avböja erbjudandet, men hur hade hon reagerat om sonen fått cykeln någon vecka tidigare, utan något synligt krav på motprestation?

För näringslivet och offentlig verksamhet finns både lagstiftning och företags- eller branschspecifika regler och normer, till och med ett institut mot mutor, som skall värna mot otillbörlig påverkan genom tacksamhetsskulder. Men var går gränsen för "otillbörlig"? Det anses i allmänhet inte vara otillbörligt när företag och organisationer ger gåvor inom vissa beloppsgränser, t ex i samband med jul eller födelsedagar, till enskilda personer i andra företag (t ex leverantörer till personer i kundföretag) eller till politiker. Samtidigt har många företag och organisationer förbjudit sina anställda att privat ta emot "gratis" flygresor med övernattning från flygbolag de i sin tjänst köpt resor av.

I yrkeslivet sker precis som i vardagslivet ett ständigt utbyte

av tjänster, något som förhoppningsvis bidrar till både produktivitet, framåtskridande och trivsel i arbetet. Ett etiskt dilemma uppkommer dock när någon begär en gentjänst som är moraliskt diskutabel. Cialdini visar att även tämligen obetydliga gåvor och tjänster kan skapa tacksamhetsskulder som leder till och med till mångfalt återgäldande. Det händer att människor låter sig involveras i aktiviteter som för andra – och kanske för dem själva – bedöms som klart oetiska, trots att de inte har något att vinna för egen del på förfarandet. Det är ganska uppenbart att tacksamhetsskuld då skulle kunna vara en av förklaringarna till handlandet.

Antag att styrelseordföranden i fall 7 i föregående kapitel – ”trolöshet mot huvudman” – känt till att det pris han godkänt för aktierna var för högt. Den hårda bedömning som gjordes av fallet antyder att de flesta då även bedömt ordförandens handlande som klart oetiskt. Mot vem borde han i första hand ha varit lojal, mot det företag i vars styrelse han var ordförande eller mot företagets VD? Hade ordföranden något att vinna på att vara lojal mot VD:n istället för mot företaget? Det är inte otänkbart att gammal vänskap och tidigare vänskapliga tjänster kan skapa en tacksamhetsskuld som är svår att inte återgälda i dylika situationer. Kan ordföranden i detta fall tidigare ha avslagit någon förfrågan från VD:n om en tjänst?

Referenspunkter och eftergifter i gengäld

Cialdini m fl (1975) redovisar ett experiment som tydligt visar hur angelägna vi är att med någon annan eftergift gengälda ett tidigare avslag vi gjort på ett erbjudande eller en förfrågan vi fått. Man frågade ett antal studenter om de var villiga att utan betalning leda en grupp ungdomsbrottslingar under en dags-utflykt till ett zoo. Vilka åldrar det handlade om och hur lång dagen kunde bli var inget man kunde ge besked om. Inte förvånansvärt avslag 83 procent denna förfrågan.

Samtidigt gick man ut till en liknande grupp studenter och frågade dem exakt samma sak med ett undantag. Före den föga uppskattade zoo-frågan ställde man en annan fråga till dem, nämligen om de var villiga att ägna två timmar varje

vecka i två år som rådgivare åt ungdomsbrottslingar. Denna förfrågan avslogs av samtliga, men de positiva svaren på den efterföljande zoo-frågan var nu 50 procent jämfört med 17 procent vid enbart zoo-frågan.

Enligt Cialdini har både referenspunkter och skuldkänslor p g a avslag starka effekter på vårt beteende. Tillsammans utgör de en mycket stark påverkan. Redogörelsen ovan för Watergate-affären visar att dessa psykologiska faktorer kan få även professionella yrkesutövare som har mycket att förlora om det går fel att fatta beslut och begå handlingar som de förmodligen inte skulle fatta eller utföra utan denna påverkan.

Antag att man som en eftergift utför en handling som av de flesta – och av en själv – skulle bedömas som svagt oetisk. Enligt Bem (se ovan) påverkas våra attityder (och bedömningar) av våra egna beteenden. Eftersom man utfört handlingen torde man således själv efteråt komma att uppfatta den som acceptabel och föga oetisk. Nästa gång man står inför ett nytt och då något mer oetiskt handlande (vid jämförelse med den ursprungliga bedömningen av föregående handling) använder man det tidigare beteendet som referenspunkt för bedömning av vad som är acceptabelt eller etiskt i det nya fallet.

Om en ny handling utgör en ny referenspunkt för den etiska bedömningen av nästa handling och detta fortgår kan ett mycket oetiskt agerande bli slutresultatet. Det sker här en gradvis förändring i ens beteende mot alltmer oetiskt handlande utan att man kanske inser detta. En handling uppfattas i förhållande till en föregående handling inte vara lika oetisk som den kanske skulle uppfattas om den jämfördes med den första handlingen eller en allmän etisk norm.

Effekter av att vara tillsammans med andra

En sen kväll 1964 mördades Kitty Genovese utanför sitt hem i New York. Hon skrek och kämpade med mördaren i över en halvtimme innan han tog hennes liv. Minst 38 grannar hörde

hennes skrik på hjälp, men ingen kom till hennes undsättning. Ingen ringde ens till polisen (Latané och Darley, 1970).

Latané och Darley fann två psykologiska förklaringar till att ingen ingrep. Båda baseras på närvaron av andra. Andras närvaro och beteenden kan få oss att definiera en situation som den beskrivna som en icke nödsituation. Andras närvaro kan också resultera i spridning av ansvar.

Pluralistisk ignorans

När vi ställs inför en ny situation som vi inte har något skript för använder vi ofta andras beteenden för att få hjälp att tolka situationen. Till detta åtgår viss tid. Eftersom de flesta gör på samma sätt blir resultatet att ingen direkt ingriper. Eftersom ingen ser någon annan ingripa dras lätt slutsatsen att detta inte är en situation då man skall ingripa. Bristen på ingripande beror i detta fall på *pluralistisk ignorans*.

Pluralistisk ignorans innebär att individerna i en grupp tror att de andra i gruppen agerar (eller avstår från att agera) utifrån kunskap om situationen samtidigt som alla i gruppen saknar denna kunskap. Man missleder således varandra med avseende på bedömning och tolkning av situationen.

Detta har prövats och får stöd av en mängd studier. I ett experiment fick deltagarna sitta och vänta i ett rum. Ett draperi avskilde väntrummet från en kontorsplats. Från denna kunde de väntande höra en kvinna stiga upp på en stol för att nå upp till en bokhylla, falla till golvet och skrika: "Oh, gode Gud, min fot . . . jag kan inte röra den. Oh, min vrist . . . Jag kan inte inte komma loss." (Min översättning). Kvinnan fortsatte att jämra sig i ytterligare en minut och hela sessionen tog två minuter.

När enbart en person satt och väntade i väntrummet reagerade denna person i 70 procent av fallen och kom till kvinnans undsättning. När två personer satt och väntade var det bara i 40 procent av fallen som någon reagerade och kom till undsättning. Enligt Latané och Rodin (1969) uppgav efteråt de som inte reagerat att de varit osäkra på vad som hänt och hade kommit fram till att det nog inte var så allvarligt.

När vi sitter i en bilkö ser vi plötsligt att en bil en bit framför oss byter fil, men vi ser ingen anledning härtill. Snart byter fler bilar fil och strax följer vi efter. Det visar sig sedan att den första bilen snart skulle ta av till vänster. Känner du igen situationen? Det är en annan effekt av pluralistisk ignorans. Vi gör vad andra gör därför att vi tolkar vad de gör som något man skall göra utifrån den kunskap vi antar att de har. Vi har samtidigt ingen information som talar emot detta. Att flera andra gör likadant upplever vi som stöd för vår tolkning. Som ytterligare stöd åt vår tolkning söker vi förmodligen också i våra tankar skäl för att byta fil i större utsträckning än skäl mot att göra det.

I många serier på TV har man maskinellt lagt in skratt. Cialdini fann att alla han frågade ogillade detta "tilltag". Ett experiment av Fuller och Sheehy-Skeffington (1974) visar dock att tittarna skrattar längre och oftare när något humoristiskt inslag presenteras tillsammans med artificiellt skratt än utan sådant samt att de då också uppfattar inslagen som roligare. Det finns också en studie som indikerar att maskinellt skratt är mest effektivt vid dåliga skämt (Nosanchuk och Lightstone, 1974). Även i detta fall tycks vår tolkning av situationen och vårt agerande påverkas av vad andra gör snarare än ske genom eget tänkande.

Under 1980-talet steg fastighetspriserna kraftigt. Många fortsatte att investera i fastigheter trots att vissa aktörer efter analyser av marknaden beslutat sig för att lämna den. De senare gjorde dock sin sorti tämligen obemärkt. De aktörer som kunde observeras av andra var således de som fortsatte. Och priserna fortsatte uppåt. Kan det ha varit så att de som fortsatte gjorde detta i tron att det måste vara bra, därför att de såg många andra fortsätta? Scharfstein och Stein (1990) menar att detta just är vad investerare i många fall gör, även när de har egen information som talar emot ett sådant agerande. De kallar fenomenet "flockbeteende".

Så länge priserna på fastigheter och på andra placeringar såsom konst och dylikt steg fortsatte många banker och andra finansieringsinstitut att låna ut till ägare och förvaltare härav, i många fall med tämligen bristfälliga – skulle det senare visa

sig – säkerheter. Vissa banker var så upptagna med att försöka ta marknadsandelar att man försummade bruklig försiktighet. En förklaring till denna brist på försiktighet kan vara att man helt enkelt bara gjorde vad man såg många andra göra och tolkade detta som det rätta att göra – att låna ut. Återigen ett exempel på flockbeteende.

Shiller och Pound (1986) fann i en undersökning bland institutionella investerare att köp av aktier som nyligen stigit kraftigt i pris motiverades med att de rekommenderats av finansanalytiker, andra experter, nyhetsblad etc. Köp av mer stabila aktier motiverades å andra sidan utifrån resultat av noggranna systematiska analyser.

Pluralistisk ignorans är en av flera möjliga förklaringar till "flockbeteenden". Exemplet ovan antyder således att pluralistisk ignorans kan påverka vad som händer på finansmarknaderna. I den mån man följer vad andra gör i tron att man då gör rätt, utan att undersöka *om* det är rätt, kommer man att agera oetiskt om de beteenden man följer är oetiska. Samtidigt kan pluralistisk ignorans leda till etiskt beteende om de personer man följer handlar etiskt, förhoppningsvis efter att de gjort en etisk bedömning av sitt agerande.

Antag att du leder ett företag som gjort stora förluster och vars ekonomiska situation är mycket ansträngd. Framtidsutsikterna är inte de bästa men inte heller fullständigt omöjliga. Det kommer dock ta tid innan företaget hamnar på grön kvist igen. Samtidigt observerar du ett antal företag som går i konkurs men som "återuppstår" en kort tid efteråt, nu utan stora skulder och med en betydligt bättre ekonomisk ställning. Det var ju en idé.

Vad du inte nödvändigtvis observerar är vad det innebär för kreditgivarna och för konkurrenssituationen. Det senare bör beaktas om man anser att marknadsekonomi är eftersträvarsvärt. Kan pluralistisk ignorans i denna situation få en företagare att agera på ett sätt som av somliga skulle bedömas som oetiskt?

Spridning av ansvar

”Är vi alla överens om att det är så här vi skall göra?” ”Det är ju helt självklart att vi måste agera på detta sätt, eller hur?” Hur ofta har du själv ställt eller hört någon annan ställa dylika frågor? Och kanske känt lättnad över att ni är flera som är överens.

Kan detta ha något att göra med den andra psykologiska förklaringen som Latané och Darley gav till varför ingen ingrep i mordet på Kitty Genovese, nämligen spridning av ansvar? Flera studier har funnit att när man vet att många människor är närvarande och observerar samma händelse som man själv, upplever man det som att man inte har allt ansvar själv. Man känner att man delar ansvaret med många och tänker då att andra måste ha ingripit eftersom de ju tillsammans har mer ansvar än man själv har.

Latané och Darley (1968) inbjöd ett antal personer att delta i gruppdiskussioner om personliga problem. Deltagarna placerades en och en i ett bås och fick reda på att diskussionen skulle ske med ett snabbtelefonsystem för att undvika att göra deltagarna generade. Deltagarna skulle få prata två minuter var. Endast en i taget kunde tala och höras och experimentledaren skulle inte avlyssna samtalen. Något som deltagarna inte visste var att alla röster de hörde var bandinspelningar.

I en första omgång nämnde en av rösterna att han hade problem med krampanfall. I andra omgången lät denna individ som om han höll på att få ett krampanfall och bad om hjälp. Det skall noteras att: 1) det rådde ingen oklarhet om att det var fråga om en nödsituation, 2) det gick inte att avgöra hur övriga förmodade deltagare agerade och 3) den som lyssnade visste att experimentledaren inte lyssnade.

Vissa deltagare hade informerats om att det bara var de själva plus en till (den med krampanfall), vissa att de var tre och vissa att de var sex som skulle samtala. Av dem som trodde att de var ensamma med offret rapporterade 85 procent till experimentledaren om krampanfallet. Av dem som trodde att de var tre var andelen 62 procent och av dem som trodde att de var sex som samtalade var det endast 31 procent som rap-

porterade vad som hände. Intervjuer efteråt visade att deltagarna faktiskt uppfattat det som en nödsituation, men ju fler man var, med desto fler upplevde man att man delade ansvaret. Denna spridning av ansvar medförde att man inte ansåg sig behöva ta det fulla ansvaret för handling.

En annan förklaring som Scharfstein och Stein (1990) givit till det "flockbeteende" vad gäller investeringar som diskuterats ovan är att företagsledare och rådgivare värnar om sitt anseende. Det har tidigare i detta kapitel hävdats att människor upplever en förlust mer negativt än vad de uppskattar en vinst. Enligt Scharfstein och Stein är dock ett investeringsbeslut som leder till förlust inte lika skadligt för anseendet om många andra fattat ett liknande beslut jämfört med om man självständigt fattat ett annat förlustbringande investeringsbeslut. Detta gäller även investeringsråd som en expert eller rådgivare ger. Anledningen skulle vara att man är många som delar på skulden ("sharing-the-blame").

Scharfstein och Stein ger en liknande förklaring till den kraftiga börsuppgången före börskraschen i oktober 1987. Enligt författarna var de professionella kapitalförvaltarna överens om att kurserna var för höga och att det var mer troligt, enligt deras bedömningar, att de skulle sjunka än stiga. Ändå var det få förvaltare som var ivriga att sälja. Om marknaden fortsatte uppåt var de rädda att komma att betraktas som ensamma dumbommar ("lone fools"). Om kurserna gick ner skulle aktörerna å andra sidan dela ödet med de flesta andra, vilket inte skulle påverka deras relativa anseende.

Gwynne (1986, s 58) har dokumenterat "flockbeteenden" i bankers utlåning till u-länder där delning av ansvar tycks vara en förklaringsfaktor. Han beskriver en kreditbedömares arbete på följande sätt:

"En del av Herrick's arbete – en extremt viktig del för den bank han var anställd av – var att få fram information om de länder där banken var verksam. Men denna uppgift gick stick i stäv med vad han faktiskt gjorde . . . Hans arbete skulle aldrig värderas utifrån hur korrekta hans riskanalyser av länderna var. Han gjorde helt enkelt vad hundratals

andra större internationella banker hade gjort och eventuellt klander för dåliga prognoser skulle komma att delas med tiotusentals bankfolk världen över; detta var ett av de besynnerliga privilegierna av att följa flocken.” (Min översättning)

Vissa skulle förmodligen bedöma Herricks sätt att sköta sitt arbete som oetiskt. Om man upplever ett oetiskt handlande som vanligt är det dock uppenbart att man kan uppleva det som att många delar på ansvaret för handlandet. Detta skulle kunna tolkas så att man själv inte behöver ta fullt ansvar om man utför handlingen. Varje notis eller artikel man läser i tidningarna eller program på TV som man ser om andra som har begått en viss oetisk handling skulle på detta sätt kunna sprida ansvaret för den typen av handlingar än mer. Därmed reduceras det personliga ansvaret.

Inledningsvis handlade det om gruppbeslut. Det skulle mycket väl kunnat handla om styrelsebeslut eller beslut i en ledningsgrupp. Var det rätt att inte ta fullt ansvar och följaktligen inte ingripa (eller bestämma sig för att man ansåg att ingen borde ingripa) när det gäller mordet på Kitty Genovese? Vilket ansvar har man för oetiska handlingar även om också andra utför dem? Om en grupp fattar ett beslut, är det då rimligt att man som gruppmedlem enbart tar på sig ”sin (lilla) andel” av ansvaret för beslutet?

Reflektera mera: Tänk efter före!

I inledningen till detta kapitel uttrycktes en förhoppning om att innehållet skulle få läsaren att reflektera över allmängiltiga psykologiska faktors betydelse för oetiska bedömningar och beteenden. Ett sätt att göra detta är att för sig själv gå igenom de fall som presenteras i kapitel 2 och fundera över vilken betydelse psykologiska faktorer kan ha spelat i de olika fallen.

Detta föranleder dock en del frågor. Den kanske viktigaste är: Kan man försvara oetiska beteenden med att de beror på

psykologiska böjelser eller tendenser som påverkar de flesta av oss och det ofta omedvetet? Varför/varför inte?

Både Wärneryd och Bergkvist har varit inne på problemet med formella regler och sociala normer som ledstjärnor för våra etiska bedömningar och för hur vi skall bete oss. I detta kapitel har den diskussionen kompletterats med betydelsen av olika scheman (stereotyper, skript och tumregler) som vi använder och roller vi följer. Risker är att dessa får oss att låta bli att tänka och reflektera över etiken i våra ställningstaganden. En naturlig följdfråga är vilket ansvar vi kan ta för våra handlingar om vi inte tänkt? Kan samhället fungera utan individuellt ansvarstagande?

Var det måhända lättare att besvara frågan ovan om man kan skylla på psykologiska faktorer än att besvara frågan "varför/varför inte"? Om så var fallet kan detta bero på att du för den första frågan använde dig av någon norm (t ex att det är fult att skylla ifrån sig) istället för att tänka själv. Den andra frågan kräver däremot att du för något resonemang.

Ett sätt att ta ansvar för sina handlingar är att reflektera över dem. Har du läst denna bok känner du nu till att det finns psykologiska faktorer som kan påverka dina etiska bedömningar och hur du beter dig. Det gör dig bättre rustad att fråna och med nu ta hänsyn till psykologiska faktorer i dina reflektioner inför ett beslut eller ett handlande.

En av de teorier som redogörs för i kapitlet handlar om hur ansvarsbördan känns mindre om man upplever att det är flera som delar på den. Vilket personligt ansvar har man egentligen för t ex ett styrelsebeslut som man deltar i? Eller när man är en av många t ex i ett nätverk av finansiella aktörer som värnar mer om varandras väl än om andra intressenter? Är det bara lagregler som skall följas?

En annan teori som redogörs för handlar om hur våra bedömningar och vårt agerande påverkas av vad vi ser andra göra eller inte göra. Denna påverkan sker ofta tillsammans med att ansvar sprids på flera personer. Några offentliga uttalanden hösten 1993 av en ledamot i ett flertal bolagsstyrelser om enskilda ledamöters ansvar för tecknandet av fallskärmsavtal med verkställande direktörer ger en antydan

härom. Styrelseledamoten var även facklig företrädare och hade tidigare offentligt uttalat kritik mot omfattningen i vissa fallskärmsavtal. På en fråga från TV-Aktuellts reporter om det personliga ansvaret svarade styrelseledamoten:

”Jo, jag har ett stort ansvar som styrelseledamot, lika stort ansvar *som alla andra* som sitter i börsnoterade företag och jag har tagit det ansvaret precis på samma sätt *som alla andra*. . . . Det har inte att göra med att varken se, höra eller märka utan det var, och är så, *i väldigt många företag* att styrelsen överlåter åt en person att sköta förhandlingarna och det är *ett fullkomligt normalt beteende*.” (Min kursivering)

I en radiointervju i ”Dagens Eko” tillade styrelseledamoten:

”Jag känner alltså inte att jag har ansvar för det här avtalet eftersom jag inte haft möjlighet att påverka det och jag har heller inte, tills det skulle utlösas, haft kännedom om innehållet.”

En fråga som bör ställas – och besvaras – utifrån dessa uttalanden är vilket personligt ansvar för eget tänkande och agerande som styrelseledamöter betalas för. En annan fråga är vilken hänsyn beslutsfattare såsom VD:ar, styrelseledamöter eller politiker skall ta till den etik de förfäktar i andra sammanhang. Vilket *ansvar* bör dessa personer ta såsom beslutsfattare för sådan (personlig) etiks efterlevnad?

En fråga som i stor utsträckning försumrats i den allmänna debatten är *hur* man tar sitt ansvar för en handling som bedömts som oetisk av det stora flertalet, även om inte någon domstol förklarat den olaglig. Vissa personer har beklagat sitt agerande men fortsatt på de positioner utifrån vilka de agerat. Andra har avgått från sina positioner, men detta har ofta skett med ett stort avgångsvederlag och i många fall har personerna strax efteråt återfunnits på andra ansvarsfyllda positioner i näringslivet eller samhället i övrigt. Kan man kräva av dessa personer att de skulle ha tagit ansvar för sitt handlande på

något annat sätt? I vilken utsträckning och hur borde *andra* ha utkrävt ansvar av dem och i sådana fall vilka andra?

En fråga som bör ställas om du följt uppmaningen att fundera över vilken betydelse psykologiska faktorer kan ha spelat i de olika fallen i kapitel 2 är i vilken mån de tolkningar du gjort stämmer med verkligheten. Människor gör ofta tolkningar som de inte kontrollerar eller kan kontrollera, men utgår ändå från dem vid bedömningar av beteenden eller händelser. Man för också ofta sina tolkningar vidare till andra. Vilket ansvar tar du för de tolkningar du gör? Hur brukar du hantera egna eller andras tolkningar? Var går gränsen mellan etiskt respektive oetiskt handlande i dessa fall?

När man bedömer en handling man läser om i tidningen som oetisk baseras bedömningen ofta främst på journalistens beskrivning av handlingen. Denna beskrivning behöver inte nödvändigtvis vara till fullo med verkligheten överensstämmande. Det kan finnas några fakta som saknas som skulle få oss att göra en annan bedömning. Det kan också finnas vad vi uppfattar som "förmildrande omständigheter". Hur ofta söker du andra fakta innan du avger din dom över en handling du hör talas eller läser om?

I kapitlet har redogjorts för gåvans makt. Även för den plikt känsla att göra någon eftergift som kan bli följden av att vi avslår en förfrågan från någon. Även små gåvor och avslag på förfrågningar som de flesta skulle anse det självklart att avslå kan resultera i skuldkänslor som är svåra att inte gengälda. Det kan vara befogat att vara på sin vakt mot andras försök att dra nytta av dylika skuldkänslor hos en själv. Ett gengäldande kan nämligen innebära ett handlande man annars inte skulle utfört p g a att man bedömt det som oetiskt. Hur ofta har du själv försökt skapa och dra nytta av skuldkänslor? Det tål att fundera på i vilken utsträckning ett sådant handlande är oetiskt.

I kapitlet har vidare betydelsen av referenspunkter påvisats. Det hävdades att en viss handling som upplevs som (svagt) oetisk men ändå utförs kan upplevas som mindre oetisk efter att man utfört den. Denna nya bedömning kan komma att utgöra en ny referenspunkt vid bedömning av en

senare handling som därmed skulle kunna bedömas mildare än om man utgått från den första bedömningen eller någon social norm.

Påverkan av referenspunkter förstärks av två andra psykologiska faktorer. Den ena är att vi eftersträvar konsekvens i våra attityder och i vårt handlande. Detta får till följd dels att vi ofta i efterhand rationaliserar utifrån vårt beteende och anpassar våra attityder (etiska bedömningar) härtill, dels att vi försöker bete oss i linje med vårt tidigare beteende och våra (nya) attityder.

Den andra psykologiska faktorn, vilken redan nämnts ovan, handlar om att människan söker uppfylla förpliktelser. En förpliktelse kan uppkomma mycket lätt, t ex bara genom att besvara en fråga vi får om hur vi mår. Har man på något sätt engagerat sig i något som skulle kunna leda till en oetisk handling kan det därmed vara svårt att avstå från den just på grund av den förpliktelse vi känner att "löpa linan ut".

En företagsledare kallade nyligen effekten av ovan nämnda tre faktorer "det sluttande planet". Kan ett sådant användas som en ursäkt för ett oetiskt beteende? Denna fråga borde besvaras på samma sätt som den om man kan skylla på psykologiska faktorer i allmänhet.

Hur ofta har du själv befunnit dig på ett sluttande plan? Befinner du dig på något sluttande plan för närvarande? Det handlar återigen om vilket personligt ansvar man har för sina handlingar. Livet är fullt av sluttande plan. Det är viktigt att vara observant på sådana så att man inte passivt halkar utför dem.

Några slutord

Den som har kommit så här långt i boken bör ha insett att författarna beskriver etiska frågor som intellektuella problem. Sådana kan lösas eller i varje fall lösas bättre om de görs medvetna och blir föremål för tänkande och reflekterande.

Detta betyder inte att känslor inte skulle spela någon roll. Tvärtom har känslor stor betydelse i etiska sammanhang. Ibland, kanske till och med ofta, kan mycket starka känslor av begär, rädsla, stolthet eller till och med hat leda till annars otänkbara överträdelser av etiska normer. Tag till exempel en situation där rädslan inför att förlora en förmögenhet driver på eller när ett stort chanstagande med finansiella risker ser ut att misslyckas. Ett annat slags känsla är glädjen över en stor vinst. Denna kan leda till att ett oetiskt handlande (som inte blir offentligt) försvinner ur minnet.

Nog finns känslor med även om de inte visas utåt. Vi vill dock hävda att en aktör både kan och bör föra resonemang om etiska aspekter av åtgärder man tänkt vidta eller handlingar man tänkt utföra. Ett klart medvetet perspektiv på etiska frågor ger ett visst skydd mot oetiskt handlande.

Känslor är inte bara något som kan orsaka oetiska beteenden. De kan även vara reaktioner på något man gjort eller tänkt göra. Känslor av obehag kan därmed ses som varnings-signaler för att en handling är etiskt tvivelaktig. Om man känner rädsla för att något man tänkt göra skall upptäckas av andra är detta en klar indikation på att handlingen är oetisk. I dylika fall kan känslorna således vara till hjälp, om man lyss-

nar till dem *innan* man handlar. Att både tänka och känna efter före ett handlande kan alltså vara ett sätt att undvika att handla oetiskt.

Det finns ett antal exempel på att moral och etik inte diskuterats före beslut. I efterhand har det för beslutsfattarna visat sig att beslutet medförde etiska problem. För att stimulera till sådan eftertanke som ger en viss beredskap för att handskas med etiska dimensioner i beslut föreslår vi nedan några frågor som läsaren kan fundera över efter att ha läst boken. Ett bra sätt att bygga upp ett eget perspektiv är att diskutera etik med kollegor. Dessutom kan diskussioner med vänner utan specialkunskaper på ens eget område ge nya perspektiv på de etiska aspekterna av ens egen verksamhet.

Redan i kapitlen ställs ett antal frågor till läsaren. Syftet med dem har varit att stimulera till eftertanke under läsningen. Till de flesta finns inget givet svar (lika lite som till frågorna nedan). Kanske har du fler reflektioner utifrån frågorna i kapitlen nu när du läst hela boken, tankar som förtjänar att diskuteras även med andra. Sök därför upp även dessa frågor och diskutera dem!

Några frågor att fundera över:

1. Är etiskt uppträdande en fråga om att följa absoluta regler eller skall vi ta hänsyn till om konsekvenserna är goda eller onda? Om du tycker att det måste finnas absoluta regler, hur skall dessa komma till stånd? Går det att lita till sin egen inre röst eller behövs något mer?
2. En uppfattning är att företagsekonomi och god etik är svåra att förena. Det finns vissa ytterligheter där alla är ense om att undvika vissa typer av handlingar. Måste det, bortsett från dessa ytterligheter, alltid finnas ekonomiska motiveringar för att uppträda etiskt?
3. Innovatörer och entreprenörer bryter ofta mot etablerade mönster och ibland även mot gängse etiska uppfattningar för att kunna gå fram sin egen väg. I vilken utsträckning tycker du detta är berättigat?

4. Många av de oetiska beteenden i den finansiella världen som tilldragit sig uppmärksamhet tillskrivs den anda som präglade en period då många finansiella nyheter introducerades och möjligheterna att spela med förmögenheter ökade enormt. Räcker den bristande erfarenheten och den nya situationen på de finansiella marknaderna som förklaring? Finns det som en del kritiker hävdar i affärslivet sådana frestelser att särskilda åtgärder måste vidtas för att hindra aktörerna från att driva sitt egenintresse bortom det moraliskas gräns? Vad för åtgärder skulle det vara i sådana fall?
5. Etik kan diskuteras utifrån olika referenspunkter. Om man avstår från ett agerande på grund av att man uppskattar kostnaderna för det oetiska som alltför höga, betyder det då att man är etisk? Skall vi förvänta oss att människor har moral eller skall vi anse det förvånande om så skulle vara fallet?
6. Hur tar man ansvar för sitt handlande? Kan man hänvisa till eller skylla på andras agerande?

Litteraturtips

I referenslistan finns en hel del litteratur för den som är intresserad av att läsa mer om etik, moral och beteenden. Nedan anger vi ytterligare några böcker och tidskrifter som kan vara av intresse för läsaren.

Böcker

- Brytting, T., H. De Geer och G. Silfverberg, 1993. *Moral i verksamhet*. Stockholm: Natur och Kultur.
- MacIntyre, A., 1967. *A short history of Ethics*. London: Routledge & Kegan Paul Ltd.
- Singer, P. (red), 1993. *A companion to Ethics*. Oxford: Basil Blackwell Ltd.
- Williams, O. F., F. K. Reilly och J. W. Houck (red), 1989. *Ethics and the Investment Industry*. Savage MD: Rowman & Littlefield Publishers Inc.

Tidskrifter

- Journal of Business Ethics*. Utges av Kluwer Academic Press, Nederländerna.
- Business Ethics: A European Review*. Utges av Blackwell Publishers, UK.

Referenser

- Andreoni, J., 1990. "Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving". *Economic Journal*, juni.
- Armstrong, J.S., 1973. *Social Irresponsibility in Management*. Uppsats. Chicago: University of Chicago.
- Atkinson, R.L., R.C. Atkinson, E.W. Smith och D.J. Bem, 1990. *Introduction to Psychology*, 10:e uppl. Orlando, Florida: Harcourt Brace Jovanovich Inc.
- Atkinson, R.L., R.C. Atkinson, E.E. Smith och D.J. Bem, 1993. *Introduction to Psychology*, 11:e uppl. Orlando, Florida: Harcourt Brace Jovanovich Inc.
- Abelson, R.P., 1976. "Script processing in attitude formation and decision making". I J.S. Carroll och J.W. Payne (red), *Cognition and Social Behavior*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Aristoteles, u å/1976. *The ethics of Aristotle. The Nicomachean ethics*. Harmondsworth, Middlesex, England: Penguin Books.
- Aristoteles, u å/1988. *The politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Beltramini, R.F., R.A. Peterson och G. Kozmetsky, 1984. "Concerns of College Students Regarding Business Ethics". *Journal of Business Ethics*, 3, 195–200.
- Bem, D.J., 1972. "Self-perception theory". I L. Berkowitz (red), *Advances in experimental social psychology*, vol 6. New York: Academic Press.
- Bergkvist, L., 1992a. "Empirical Business Ethics – A study of the Swedish Financial Community: A research note." Uppsats presenterad vid the 4th annual EBEN meeting of Business Ethics Research Centers in Europe, Stockholm, 8–10 maj.
- Bergkvist, L., 1992b. "Empirical Business Ethics – Ethical Judgments in the Financial Community". Uppsats presenterad vid the joint IAREP/GEW Conference, Frankfurt, 27–30 augusti.
- Bergkvist, L., 1993. "Ethical Norms in the Financial World". *Occasional Paper*, No 49. Stockholm: SNS.
- Bergkvist, L., 1994 (ännu opublicerad). Uppsats för licentiatexamen. Stockholm: Ekonomiska Forskningsinstitutet.
- Betz, M., L. O'Connel och J.M. Shepard, 1989. "Gender Differences in Proclivity for Unethical Behavior". *Journal of Business Ethics*, 8, 321–324.

- Brunsson, N. och I. Hägg (red), 1992. *Marknadens makt*. Stockholm: SNS Förlag.
- Börsregler, 1991. 4:e uppl. Stockholm: Juristförlaget.
- Cialdini, R., 1993. *Influence. Science and Practice*, 3:e uppl. New York: Harper Collins College Publishers.
- Cialdini, R., R.R. Reno och C.A. Kallgren, 1990. "A Focus Theory of Normative Conduct: Recycling the Concept of Norms to Reduce Littering in Public Places". *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 1015–1026.
- Cialdini, R., J.E. Vincent, S.K. Lewis, J. Catalan, D. Wheeler och B.L. Darby, 1975. "Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique". *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 206–215.
- Cicero, u å/1988. "How to make the right decisions". I M. Grant (red), *Latin literature. An anthology*. Harmondsworth: Penguin, 37–39. (Citerat från baksidan av *The Journal of Political Economy*, 1988, 96, no 4).
- Cicero, u å/1991. *On duties*. (Redigerad av M.T. Griffin och E.M. Atkins). Cambridge: Cambridge University Press.
- Cicero, u å/1971. *Samtal i Tusculum III–IV*. Stockholm: Forum.
- Davidsson, P. och R. Wahlund, 1992. "A Note on the Failure to Use Negative Information". *Journal of Economic Psychology*, 13, 343–353.
- Davis, N., 1993. "Contemporary deontology". I P. Singer (red), *A companion to ethics*. Oxford: Blackwell Publishers, 205–218.
- Dawes, R.M., 1980. "Social Dilemmas". *Annual Review of Psychology*, 31, 169–193.
- Dion, K.K., 1985. "Socialization in Adulthood". I G. Lindzey och E. Aronson (red), *Handbook of Social Psychology. Volume II. Special Fields and Applications*, 3:e uppl. New York: Random House, 123–148.
- Elster, J., 1990. *Vetenskapliga förklaringar*. Göteborg: Bokförlaget Korpen.
- Etzioni, A., 1988. *The moral dimension. Toward a new economics*. New York: The Free Press.
- Fiegenbaum, A., 1990. "Prospect theory and the risk-return association. An Empirical Examination in 85 industries". *Journal of Economic Behavior and Organization*, 14, 187–203.
- Frank, R.H., T. Gilovich och D.T. Regan, 1993. "Does studying economics inhibit cooperation?". *Journal of Economic Perspectives*, 7(2), 159–171.

- Friedman, M. och R. Friedman, 1980. *Free to choose: a personal statement*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Fuller, R.G.C. och A. Sheehy-Skeffington, 1974. "Effects of group laughter on responses to humorous materials: A replication and extension". *Psychological Reports*, 35, 531–534.
- Gioia, D.A., 1992. "Pinto Fires and Personal Ethics: A Script Analysis of Missed opportunities". *Journal of Business Ethics*, 11, 379–389.
- Gorman, R.F. och J.B. Kehr, 1992. "Fairness as a constraint on profit-seeking: comment". *American Economic Review*, 82, 353–358.
- Gouldner, A.W., 1960. "The norm of reciprocity: A preliminary statement". *American Sociological Review*, 25, 161–178.
- Gwynne, S., 1986. *Selling money*. New York: Weidenfeld and Nicolson.
- Hamilton, V.L., P.C. Blumenfeld, H. Akoh och K. Miura, 1990. "Credit and Blame Among American and Japanese Children: Normative, Cultural, and Individual Differences". *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 442–451.
- Hearst, E., 1991. "Psychology and Nothing". *American Scientist*, 79, 432–443.
- Hirschman, A.O., 1977. *The passions and the interests. Political arguments for capitalism before its triumph*. Princeton NJ: Princeton University Press.
- Jegers, M., 1991. "Prospect theory and the risk-return relation: some Belgian evidence". *Academy of Management Journal*, 1, 215–225.
- Kahneman, D. och A. Tversky, 1979. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under risk". *Econometrica*, 2, 263–291.
- Kahneman, D. och A. Tversky, 1984. "Choices, Values, and Frames". *American Psychologist*, 39, 341–350.
- Kahneman, D., J. Knetsch och R. Thaler, 1986. "Fairness and the assumptions of economics". *Journal of Business*, 59, 285–300.
- Keynes, J.M., 1936. *The general theory of employment, interest and money*. Cambridge: Macmillan/Cambridge University Press.
- Kraft, K.L. och A. Singhapakdi, 1991. "The Role of Ethics and Social Responsibility in Achieving Organizational Effectiveness: Students Versus Managers". *Journal of Business Ethics*, 10, 679–686.
- Langer, E.J., A. Blank och B. Chanowitz, 1978. "The mindlessness of ostensibly thoughtful action". *Journal of Personality and So-*

- cial Psychology*, 36, 635–642.
- Latané, B. och J.M. Darley, 1968. "Group inhibition of bystander intervention in emergencies". *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 215–221.
- Latané, B. och J.M. Darley, 1970. *The unresponsive bystander: why doesn't he help?* New York: Appleton-Century-Croft.
- Latané, B. och J. Rodin, 1969. "A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention". *Journal of Experimental and Social Psychology*, 5, 189–202.
- Leakey, R. och R. Lewin, 1978. *People of the lake*. New York: Anchor Press/Doubleday.
- Lewis, A. och K.-E. Wärneryd (red), 1994. *Ethics and economic affairs*. London: Routledge.
- Lindqvist, A., 1983. *Hushållens skuldsättning*. Studier i Ekonomisk Psykologi, 118. Stockholm: Ekonomiska Forskningsinstitutet.
- Magruder, J.S., 1974. *An American life: One man's road to Watergate*. New York: Atheneum.
- Mandeville, B., 1732/1924. *The Fable of the Bees: or, Private Vices, Public Benefits. With a commentary critical, historical, and explanatory by F.B. Kaye*, vols 1 och 2. London: Oxford University Press.
- Mauss, M., 1954. *The Gift* (översatt av I.G. Cunnison). London: Cohen and West.
- Mitchell, W.J., P.V. Lewis och N.L. Reinsch Jr, 1992. "Bank Ethics: An Exploratory Study of Ethical Behaviours and Perceptions in Small Local Banks". *Journal of Business Ethics*, 11, 197–205.
- Moore, G.E., 1903/1960. *Principia Ethica*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nosanchuk, T.A. och J. Lightstone, 1974. "Canned laughter and public and private conformity". *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 153–156.
- O'Neill, O., 1993. "Kantian ethics". I Peter Singer (red), *A companion to ethics*. Oxford: Blackwell Publishers, 175–185.
- Poundstone, W., 1993. *Prisoner's dilemma*. Oxford: Oxford University Press.
- Pressley, M.M. och D.E. Blevins, 1984. "Student Perceptions of 'Job Politics' as Practised by Those Climbing the Corporate Career Ladder". *Journal of Business Ethics*, 3, 127–138.
- Rawls, J., 1973. *A theory of justice*. Oxford: Oxford University Press.

- Robbins, L., 1935/1979. "The nature of economic generalizations". I F. Hahn och M. Hollis (red), *Philosophy and economic theory*. Oxford: Oxford University Press, 36–46.
- Rogers, C.R., 1963. "The actualizing tendency in relation to motives and to consciousness". I M. Jones (red), *Nebraska Symposium on Motivation*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Rowe, N., 1989. *Rules and institutions*. London: Philip Allan.
- Ruegger, D. och E.W. King, 1992. "A Study of the Effect of Age and Gender upon Student Business Ethics". *Journal of Business Ethics*, 11, 179–186.
- Rundfelt, R., 1989. *Insiders affärer. Om bruk och missbruk av information om börsbolag*. Stockholm: SNS Förlag.
- Scharfstein, D.S. och J.C. Stein, 1990. "Herd Behavior and Investment". *The American Economic Review*, 3, 465–479.
- Sen, A., 1987. *On ethics and economics*. Oxford: Basil Blackwell.
- Shiller, R. och J. Pound, 1986. *Survey Evidence of Diffusing of Interest Among Institutional Investors*. NBER Working Paper 1851.
- Sjöberg, L., 1993. "Will and Success – Individual and National". Uppsats presenterad vid the international Marcus Wallenberg Symposium on 'Will and Economic Behavior', Stockholm, 2–3 april.
- Smith, A., 1759/1982. *The theory of moral sentiments*. (Redigerad av D.D. Raphael och A.L. Macfie). Indianapolis, IN: Liberty Classics.
- Smith, A., 1776/1982. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Harmondsworth, Middlesex: Penguin.
- Solomon, R.C., 1993. "Business ethics". I Peter Singer (red), *A companion to ethics*. Oxford: Blackwell Publishers, 354–365.
- Spence, J.T., K. Deaux och R.L. Helmreich, 1985. "Sex Roles in Contemporary American Society". I G. Lindzey och E. Aronson (red), *Handbook of Social Psychology. Volume II. Special Fields and Applications*, 3:e uppl. New York: Random House, 149–178.
- Stephenson, G.M., 1988. "Applied Social Psychology". I M. Hewstone, W. Stroebe, J.-P. Codol och G.M. Stephenson (red), *Introduction to Social Psychology*. Oxford: Basil Blackwell Ltd, 413–444.
- Stigler, G., 1982. *The economist as preacher*. Oxford: Basil Blackwell.
- Stryker, S. och A. Statham, 1985. "Symbolic Interaction and Role

- Theory". I G. Lindzey och E. Aronson (red), *Handbook of Social Psychology. Volume I. Theory and Method*, 3:e uppl. New York: Random House, 311–378.
- Sundqvist, S.-I., 1992. *Ägarna och Makten i Sveriges Börsföretag*. Stockholm: Dagens Nyheters Förlag.
- Thaler, R.H., 1992. *The winner's curse. Paradoxes and Anomalies of Economic Life*. New York: The Free Press.
- Tiger, L. och R. Fox, 1971. *The imperial animal*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Vitell, S.J., J.R. Lumpkin och M.Y.A. Rawwas, 1991. "Consumer Ethics: An Investigation of the Ethical Beliefs of Elderly Consumers". *Journal of Business Ethics*, 10, 365–375.
- Wahlund, R., 1989. *Att fatta beslut under osäkerhet och risk*. Stockholm: Norstedts förlag.
- Wahlund, R., 1991a. "Är det verkligen Du som fattar besluten?". *Tidskriften Överläkaren*, 6, 26–29.
- Wahlund, R., 1991b. *Skatter och ekonomiska beteenden. En studie i ekonomisk psykologi om främst skattefusk och sparande utifrån 1982 års skatteomläggning*. Doktorsavhandling. Stockholm: Ekonomiska Forskningsinstitutet.
- Walton, C., 1988. *The moral manager*. New York: Harper Business.
- Weinstein, N.D., 1980. "Unrealistic Optimism About Future Life Events". *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 806–820.
- Weinstein, N.D., 1988. "The Precaution Adoption Process". *Health Psychology*, 7(4), 355–386.
- Westlund, K., 1991. *Affärsetik. En studie av etiska bedömningar*. EFI Research Report. Stockholm: Ekonomiska Forskningsinstitutet.
- Wärneryd, K.-E. och K. Westlund, 1991. *Ethical Issues in the World of Finance: An Empirical Study*. Opublicerat manuskript.
- Wärneryd, K.-E., L. Bergkvist och K. Westlund, 1994. "Ethical Issues in The World of Finance: Two Empirical Studies". I A. Lewis och K.-E. Wärneryd (red), *Ethics and Economic Affairs*. London: Routledge.

Författarna

Lars Bergkvist är civilekonom och doktorand vid Handelshögskolan i Stockholm där han forskar om affärsetik. En del av hans forskning presenteras i denna bok. Han har publicerat ett antal artiklar och uppsatser utifrån sin forskning om affärsetik.

Richard Wahlund är docent i ekonomisk psykologi vid Handelshögskolan i Stockholm där han undervisar i bl a affärsetik och forskar om beslutsfattande och ekonomiska beteenden. Bland andra böcker han skrivit eller varit medförfattare till finns *Sparbeteende och sparattityder* (1988; tillsammans med K.-E. Wärneryd och S. Jundin) och *Att fatta beslut under osäkerhet och risk* (1989). Han arbetar för närvarande med att redigera en bok om *Perspectives in Economic Psychology* (tillsammans med P. Webley).

Karl-Erik Wärneryd är professor emeritus i ekonomisk psykologi vid Handelshögskolan i Stockholm. För närvarande deltar han i ett stort forskningsprojekt om hushållens sparande vid Tilburguniversitetet i Nederländerna. Bland hans i tryck utgivna arbeten märks *Ekonomisk psykologi* (1959, 1967), *Kommunikation och påverkan* (1969; tillsammans med K. Nowak), *Konsumtionens ekonomiska psykologi* (1979), *Handbook of Economic Psychology* (1988; tillsammans med W.F. van Raaij och G.M. van Veldhoven) och *Ethics and Economic Affairs* (under tryckning; tillsammans med A. Lewis).



ETIK OCH FINANSER

Intresset för etik växer när oväntade och därför uppseendeväckande brott mot vedertagna normer avslöjas. Detta gäller särskilt när många faktiska eller förmodade avslöjanden görs i en snabb följd och de inblandade har rört sig med belopp som för personer utanför finansvärlden varit enorma. Så har varit fallet i finansvärlden under 1990-talets första år.

Somliga kritiker hävdar med kraft att det behövs nya, strängare regler för att komma tillrätta med oetiska beteenden på finansiella marknader. Andra ser förekomsten av olämpliga beteenden som en fråga om personlig moral och personligt ansvar. Denna bok syftar till att stimulera till en nyanserad diskussion av etiska problem med anknytning till det finansiella området genom:

att spegla något av etikdiskussionen genom tiderna

att visa hur personer i finansvärlden bedömer vissa handlingar som av andra utpekats som oetiska

att pröva några psykologiska förklaringar till varför aktörer på en marknad fattar beslut eller utför handlingar som av andra och ibland till och med av dem själva uppfattas som oetiska.

Huvudbudskapet är: tänk efter före!

Boken vänder sig till alla med intresse för etik i yrkeslivet, särskilt till finansmarknadens aktörer, förtroendevalda och andra beslutsfattare. Den lämpar sig också för undervisning vid universitet och högskolor.



De tre författarna är knutna till Ekonomiska forskningsinstitutet vid Handelshögskolan i Stockholm, där de forskar om bl.a. affärsetik.

Lars Bergkvist är civilekonom, *Richard Wahlund* är docent i ekonomisk psykologi och *Karl-Erik Wärneryd* är professor emeritus i ekonomisk psykologi.