

KULTUR: 2006-01-18 [sida C8]

Den oekonomiska människan. Nationalekonomin har alltid utgått från en självisk och rationell modell av människan. Ny forskning visar att den inte riktigt stämmer. Människan har också en alldeles obegriplig vilja att dela med sig.

ROBERT ÖSTLING

En tanke som löper genom hela den västerländska idéhistorien ända sedan Aristoteles dagar är att människan har en förmåga att tänka och handla moraliskt som djur saknar. Det är dock först under senare år som hjärnforskare, antropologer och nationalekonomer börjar närma sig svaret på frågan om människans natur med vetenskaplig precision. Allt fler forskare från olika discipliner stämmer nu in i den slutsats som nationalekonomen Ernst Fehr drar: människan har en förmåga att handla osjälviskt som djur saknar. Mycket tyder på att denna egenskap är väsentlig för att människor, till skillnad från djur, kan leva i stora samhällen.

Frågan om vad som skiljer människan från djuren är laddad och används ofta för att motivera ställningstaganden om människans förhållande till djuren. Filosofen Peter Singer har mött häftiga protester världen över när han ifrågasatt om det finns en moraliskt relevant skillnad mellan djur och människor.

Om en katt hade haft möjlighet att skriva den här essän skulle den kanske ha fokuserat på katters unika kombination av mörkerseende, smidighet och oförsäglighet för att motivera varför katter har vissa särskilda rättigheter framför människor och andra djur. För att undvika den sortens fallgropar är det viktigt att noga skilja på vad som faktiskt skiljer människan från djuren och vad som är den eventuella moraliskt relevanta skillnaden. Som David Hume en gång påpekade är empiriska och moraliska frågor principiellt åtskilda - det går inte att härleda ett bör från ett är.

En konkret skillnad mellan människor och djur är att den del av hjärnan som är belägen strax innanför pannan och kallas prefrontal cortex är betydligt större hos människor. Denna del av hjärnan är involverad i våra högre kognitiva funktioner och bidrar till att vi har en förmåga att tänka, resonera och planera långsiktigt. Hjärnforskningen tyder alltså på att Aristoteles hade rätt i att förmågan att tänka är något som skiljer människan från djuren (men han hade förstås helt fel när han placerade förmågan att tänka i hjärtat).

Hjärnforskningen har dock än så länge lite att säga om huruvida människan har en förmåga att handla moraliskt. Moraliskt handlande är nära kopplat till huruvida vi är alltigenom själviska, vilket är en fråga som nationalekonomen Ernst Fehr har ägnat huvuddelen av sin karriär åt att försöka besvara. Med hjälp av ekonomiska experiment, på senare tid även med hjälp av hjärnforskare, har han lyckats förändra inte bara ekonomers, utan även många andra samhällsvetares - och till och med evolutionsbiologers - syn på människans själviskhet.

Inom nationalekonomin, och egentligen inom hela den samhällsvetenskapliga "rational choice"-skolan, har den ekonomiska människan, Homo economicus, länge varit utgångspunkten för att förstå mänskligt handlande. Den ekonomiska människan är rationell, självisk och självständig. De senaste fem till tio åren har den nationalekonomiska litteratur som ifrågasätter bilden av den ekonomiska människan nästintill exploderat. En del har riktat in sig mot rationalitetsantagandet, medan Ernst Fehr och hans efterföljare ägnat sig åt att ifrågasätta antagandet om människans själviskhet.

Det är förstås ingen nyhet att människor inte är enbart själviska - allt från välgörenhet till påminnelser från främmande människor om att vi glömt plånboken

på bordet är tecken på osjälviskt beteende. Många ekonomer har dock förklarat sådant beteende utifrån att det osjälviska beteende vi observerar är ett själviskt beteende på lite längre sikt - det handlar om tjänster och gentjänster eller om att vårda ett rykte som kan vara en värdefull resurs i framtiden. Altruism gentemot familj och barn har ekonomer länge accepterat eftersom det lätt kan ges en evolutionär förklaring.

I ekonomiska experiment har man därför ansträngt sig för att försöka utesluta dessa traditionella förklaringar. I den allra enklaste typen av experiment får deltagarna hundra kronor vid experimentets början. De ställs därefter inför valet att skänka bort en del av dessa pengar till en för dem anonym mottagare. Om den ekonomiska människan ställdes inför detta val skulle hon förstås behålla alla pengar för sig själv - eftersom ingen kan ta reda på vad hon gjorde kan hon inte tjäna något på att ge bort sina pengar. Människor av kött och blod ger dock ofta bort en del av pengarna och en del ger till och med bort hälften.

I en mer raffinerad variant av experimentet ges mottagarna möjligheten att inte acceptera fördelningen av pengarna - men då blir både sändare och mottagare utan pengar. Även här är den ekonomiska människans beteende förutsägbart - de som sänder pengar skulle endast erbjuda en krona, vilket mottagarna skulle acceptera eftersom en krona är mer än ingenting. Föga förvånande är det inte så deltagare i experimentet betar sig. Sändare brukar ge betydligt mer till mottagarna än i föregående experiment och vanligtvis förkastar mottagarna förslag som ger dem mindre än tjugofem kronor.

Detta experiment visar på en mer komplicerad sida av människans osjälviskhet. Mottagare som förkastar ett erbjudande om exempelvis tjugo kronor fattar ett beslut som visserligen innebär att sändaren inte får några pengar, men också att de själva får tjugo kronor mindre. Detta visar att vi bryr oss mer om andra än oss själva, men också att vi straffar dem som vi tycker betar sig felaktigt.

I experiment där en tredje person ges möjlighet att straffa sändaren visar det sig att många är villiga att betala för att straffa sändaren trots att de som tredje part inte alls påverkats. Ernst Fehr har tillsammans med hjärnforskare använt en så kallad PET-scanner för att studera deltagarna i den här typen av experiment. De har lyckats visa att hjärnans belöningscentrum aktiveras när vi väljer att straffa en person som handlat orättfärdigt. Att hämnden är ljuv verkar alltså inte bara vara ett talesätt, utan något som också har en neurobiologisk grund.

Dessa och otaliga liknande experiment tyder på att den mänskliga altruismen har två sidor. Dels har vi en tendens att osjälviskt belöna andra, dels bestraffar vi osjälviskt dem som vi tycker betar sig orättfärdigt. Denna typ av altruism kallar Ernst Fehr stark ömsesidighet och han hävdar att det är en egenskap som är unik för människan eftersom den inte verkar finnas i djurvärlden.

Ett problem med experiment av den här typen är att även om de har utförts på många olika platser på jorden med liknande resultat, så är det nästan utan undantag universitetsstudenter som deltar. Studenter är dock en förhållandevis homogen grupp jämfört med det breda spektrum av olika kulturer som finns - och har funnits - på jorden. Antropologen Joseph Henrich har därför tillsammans med flera andra framstående antropologer och nationalekonomer startat ett forskningsprojekt med den grandiosa titeln "Foundations of Human Sociality". De har genomfört ekonomiska experiment i femton småskaliga samhällen utspridda över hela världen och konstaterar att mänskligt beteende uppvisar en mycket större variation än i de experiment som utförts med studenter. Det finns mycket att lära av dessa experiment, men en slutsats som entydigt framträder är att "den ekonomiska människan" inte står att finna någonstans på jorden. En del personer i experiment betar sig förstås själviskt, men genomsnittliga beteenden överensstämmer aldrig med den ekonomiska människans.

Även om det alltså finns stora kulturella variationer verkar stark ömsesidighet vara ett allmänmänniskt drag. Mycket tyder också på att denna egenskap är viktig för människans unika förmåga att leva i stora samhällen. För att kunna leva i samhällen med tusentals - eller till och med miljontals - människor är stark ömsesidighet en ytterst värdefull resurs. I ett storskaligt samhälle samverkar vi med människor som vi inte är släkt med och som vi aldrig kommer att möta igen. Detta kräver att vi utan tanke på framtida gentjänster är beredda att hjälpa andra, men också att sanktionera dem som inte följer de oskrivna regler som krävs för att ett samhälle skall fungera.

Men är det verkligen bara människor som lever i storskaliga samhällen? De flesta har säkert någon gång frågat sig hur många myror det egentligen bor i en myrstack. Samarbetet i en myrstack bygger dock huvudsakligen på genetiskt släktskap, vilket verkar gälla de flesta djur som lever tillsammans i större sammanslutningar. Allt tyder på att förmågan att leva i stora samhällen med individer vi inte är besläktade med är en unikt mänsklig förmåga.

Frågan om det unikt mänskliga är en fråga som ingen enskild vetenskaplig disciplin kan besvara - svaret kräver kunskaper från många olika forskningsområden. En del, till exempel hjärnforskaren Paul Glimcher, har till och med förutspått en upplösning av gränsen mellan natur- och samhälls-vetenskap. I sin forskning har Paul Glimcher framgångsrikt använt ekonomisk teori för att förstå de problem som hjärnan försöker lösa och han går så långt som att hävda att den ekonomiska vetenskapen är en biologisk vetenskap.

Glimchers idéer påminner om de logiska positivisterna som vid förra seklets början föreställde sig att alla vetenskaper skulle reduceras till en enhetsvetenskap. Även om detta ter sig som en naiv tanke står det klart att frågan om den mänskliga naturen inte kan besvaras enbart med hjälp av naturvetenskap eller samhällsvetenskap. Det ställer höga krav på de forskare som ägnar sig åt frågan, men också på alla oss andra som vill lära oss om den mänskliga naturen utan att förlora förmågan att kritiskt granska forskarnas resultat.

På samma sätt som alla grupper av människor anstränger sig för att hitta sätt att utmärka sig från varandra, försöker vi människor finna sådant som gör oss speciella i förhållande till djuren. Både vår iver att finna ett svar och ämnets bredd gör det lätt att dra förhastade slutsatser. Detaljer kommer därför att förändras, men förmodligen kommer människans förstånd, osjälviskhet och förmåga att leva i stora samhällen att förbli delar av svaret.

ROBERT ÖSTLING

essa@dn.se

Robert Östling är doktorand i nationalekonomi vid Handelshögskolan i Stockholm