

Utskriften på Aftenposten.no sponses av Blekkpatron.no



Det økonomiske mennesket

Skandaler i næringslivet trenger ikke være uten sammenheng med det menneskesyn som formidles ved lærestedene der næringslivets ledere blir utdannet, mener artikkelforfatterne. Utdannelsen bør ikke bli en opplæring i egoisme, skriver de.

**EINAR ØVERENGET
ØYVIND KVALNES**

EGOISME. Hva ville du ha gjort om du ble bedt om å dele en pengesum med en annen? Delt likt? Beholdt det meste selv? Undersøkelser basert på dette valget viser en overraskende tendens: Vi er ikke så egoistiske som økonomene vil ha det til. Det er stort sett bare økonomene selv som lever opp til sitt eget dystre bilde av hvor selvopptatt mennesket er.

De moralske skandalene i næringslivet har ført til selvransakelse, både i bedrifter og bransjer, og i skolene som utdanner folk til å bli økonomer og ledere. Hvordan kan vi unngå gjentakelser av det som skjedde i Enron, Worldcom og Finance Credit? Standardtiltak har vært å innføre kurs i forretningsetikk.

Det økonomiske menneske.

Sumantra Ghoshal ved London Business School mener at slike kurs i seg selv ikke er nok. Grunnlaget for at det kunne gå så galt med Enron og de andre er etter hans oppfatning det bestemte menneskesynet som ledelses- og forretningskoler har formidlet de siste tiårene. Master-studenter i bedriftsledelse og deltagere på lederkurs er blitt drillet til å betrakte hver enkelt av oss som eksemplarer av arten Homo economicus, det økonomiske mennesket. Dette er et vesen som i alle situasjoner er ute etter å maksimere sin egeninteresse, selv om det skulle skje på bekostning av andre. Det økonomiske mennesket er ikke til å stole på, og må til enhver tid overvåkes så det ikke stikker til seg urettmessige fordeler. For å få det beste ut av et fellesskap av slike vesener, må de settes opp mot hverandre, kontrolleres og belønnes ut fra individuell innsats.

Menneskesynet som Ghoshal kritiserer har dype røtter i vestlig tenkning. I boken "Leviathan" tegnet den engelske filosofen Thomas Hobbes (1588-1679) et bilde av mennesket som har fått betydelig gjennomslag i den vestlige verden - og som utgjør grunnlaget for fortellingen om det økonomiske mennesket. Vi er fullstendig egoistiske, hevdet han. Det som driver oss fremover er vår selvoppholdelsesdrift. Mennesket er i besittelse av en naturlig frihet til å gjøre hva det enn måtte være for å tilfredsstille sine behov, og for å unngå det ubehagelige. Siden alle mennesker har de samme behov, fører dette til en situasjon hvor alle ligger i krig med hverandre. Menneskenaturen har derfor ingen uegennyttig side. Den søker ikke noe fellesskap, men kretser om seg selv alene. Mennesket er et selvopptatt vesen, og ethvert individ fører en ensom og isolert kamp for å hevde seg og stå frem som et selv - på bekostning av andre, om nødvendig.

Denne ville kampen for tilværelsen ligger til grunn for alle andre følelser vi mennesker har, hevdet Hobbes. Vi hater dem som vinner over oss, vi er stolte og tilfredse når vi overvinner

andre i kampen om godene, vi opplever håp når vi forstår at vi fortsatt er med i løpet, og fortvilelsen dukker opp idet vi opplever at våre krefter ikke strekker til. Selv kjærligheten er kun en følelsesmessig respons på at en dypere drift tilfredsstilles.

Skadelige konsekvenser.

Ghoshal hevder at fortellingen om det selvopptatte, økonomiske mennesket er blitt til ideologi innen ledelses- og økonomifagene. Dermed har den fått svært skadelige konsekvenser: "Våre teorier og ideer har gjort mye for å styrke ledelsespraksiser som vi nå så høylydt fordømmer". Den har legitimert at ledere møter sine medarbeidere med en dyp mistenksomhet, en forventning om at de vil stikke seg unna og være gratispassasjerer så snart muligheten byr seg. Trolig har denne forestillingen også fungert som en slags selvoppfyllende profeti. Hvis tilstrekkelig mange tror på fortellingen om det økonomiske mennesket, kan det føre til at individene føyer seg etter mønsteret den trekker opp. Vi ender opp som rasjonelle egoister, selvsentrerte lykkejegere.

De personene som er sårbare for en slik påvirkning er alle de som regelmessig er blitt utsatt for egoismefortellingen, det vil si de som er blitt utdannet ved forretnings- og ledersesskoler. Det er ikke til å undres over at budskapet har satt sitt preg på praksis i næringslivet, at ledere og medarbeidere er blitt opplært til å forvente at kollegene er opportunister og lykkejegere. Fortellingen om det økonomiske mennesket danner grobunn for mistenksomhetskulturer, snarere enn kulturer hvor mennesker samarbeider og har tillit til hverandre.

Nedslående materiale.

På slutten av nittitallet bestilte daværende rektor ved Handelshøyskolen BI, Leif Frode Onarheim, en undersøkelse for å stikke hull på myten om at økonomistudenter har dårligere holdninger enn resten av befolkningen. I stedet fikk han servert et nedslående materiale. 33% av BI-studentene kunne tenke seg å lyve i egen interesse, mens 15% av befolkningen ellers svarte det samme. 19% av studentene ville kreve offentlige goder uten å ha rett på det, sammenlignet med 8% i resten av befolkningen, og så videre. Myten viste seg å være ubehagelig virkelighetsnær. Ut fra Ghoshals analyse er ikke det til å undres over. Studentene lever bare opp til teorien om menneskelig adferd som de blir servert fra kateteret.

I dag finnes det en gryende opposisjon mot fortellingen om det økonomiske mennesket, med forankring både i filosofi og psykologi. Den henter blant annet støtte i Aristoteles' tanker om mennesket som et sosialt vesen, om rettferdighet og respekt som bærebjelker i samspillet mellom individer. Mennesket fungerer på sitt ypperste, i følge denne teorien, når det innretter sine egne behov og interesser i forhold til fellesskapet rundt seg.

Den alternative tilnærmingen kan også støtte seg til empiriske undersøkelser av menneskelige handlingsmønstre. Flere av disse tar utgangspunkt i det såkalte ultimatumspillet: To personer tildeles hver sin rolle. Den ene skal foreslå for den andre en måte de kan dele en bestemt sum på. Den andre skal deretter si ja eller nei til forslaget. Hvis mottageren av forslaget godtar det, blir summen fordelt i henhold til forslaget. Hvis hun derimot ikke godtar forslaget, får ingen av partene noen ting.

Ut fra forestillingen om det økonomiske mennesket skulle en forvente at forslagsstilleren vil gå inn for å beholde mesteparten av summen selv, og at mottageren vil akseptere å bli avspist med kun en liten del av summen. Et lite beløp er tross alt bedre enn å ikke få noe i det hele tatt. Den som foreslår kan utnytte sin maktposisjon til å berike seg selv maksimalt.

En rekke forsøk har vist at den svært skjeve fordelingsløsningen nesten aldri forekommer. I

stedet setter forslagsstilleren ofte opp et tilbud om 60/40 fordeling av summen, og i de fleste tilfeller 50/50. Hun utnytter med andre ord ikke sin mulighet til å maksimere egennytte. I de få tilfellene hvor forslaget går ut på en svært skjev fordeling av summen, blir det så å si alltid avvist. Mottageren vil heller stå igjen med null enn å ha vært del i en urettferdig fordeling.

Slike undersøkelser gir oss gode grunner til å betvile riktigheten av at vi i bunn og grunn er egoister. Dette utfordrer teoriene som har dominert ved forretnings- og ledelsesskolene de siste tiårene. Ghoshal har trolig rett i at skandaler i næringslivet kun kan forebygges gjennom at det tas et internt oppgjør med denne ideologien.

Skandaleforebygging.

Ultimatospillet er de siste tiårene blitt gjennomført i mange ulike kulturer over hele kloden. Resultatene peker stort sett i samme retning, men med noen få interessante unntak. Forskerne John Carter og Michael Irons gjennomførte forsøk med økonomistudenter, og fant ut at de var betydelig mer tilbøyelige til å handle egoistisk, ved å foreslå lavere sum som forslagsstiller, og ved å akseptere lavere sum som mottager. Andre undersøkelser viser at økonomistudenter også er mindre villige enn andre til å betale for en jevnere fordeling av goder og til å velge samarbeidsløsninger. Dette tyder på at kurs i etikk i seg selv ikke er nok til å forebygge nye skandaler i næringslivet. I tillegg bør en se nærmere på menneskesynet som formidles i alle de andre fagene som studentene går gjennom.

Dette er en artikkel fra www.aftenposten.no.

Oppdatert: 17. oktober 2005 kl.00:04

Adressen til denne artikkelen er: <http://www.aftenposten.no/meninger/kronikker/article1135759.ece>

Innholdet i Aftenposten, Aftenposten.no og Oslopuls.no er beskyttet etter lov om opphavsrett til åndsverk. Kopiering og utskrift til annet enn privat bruk er ikke tillatt uten avtale med Aftenposten.

Vilkår for publisering finner du på www.aftenposten.no/generellebetingelser.