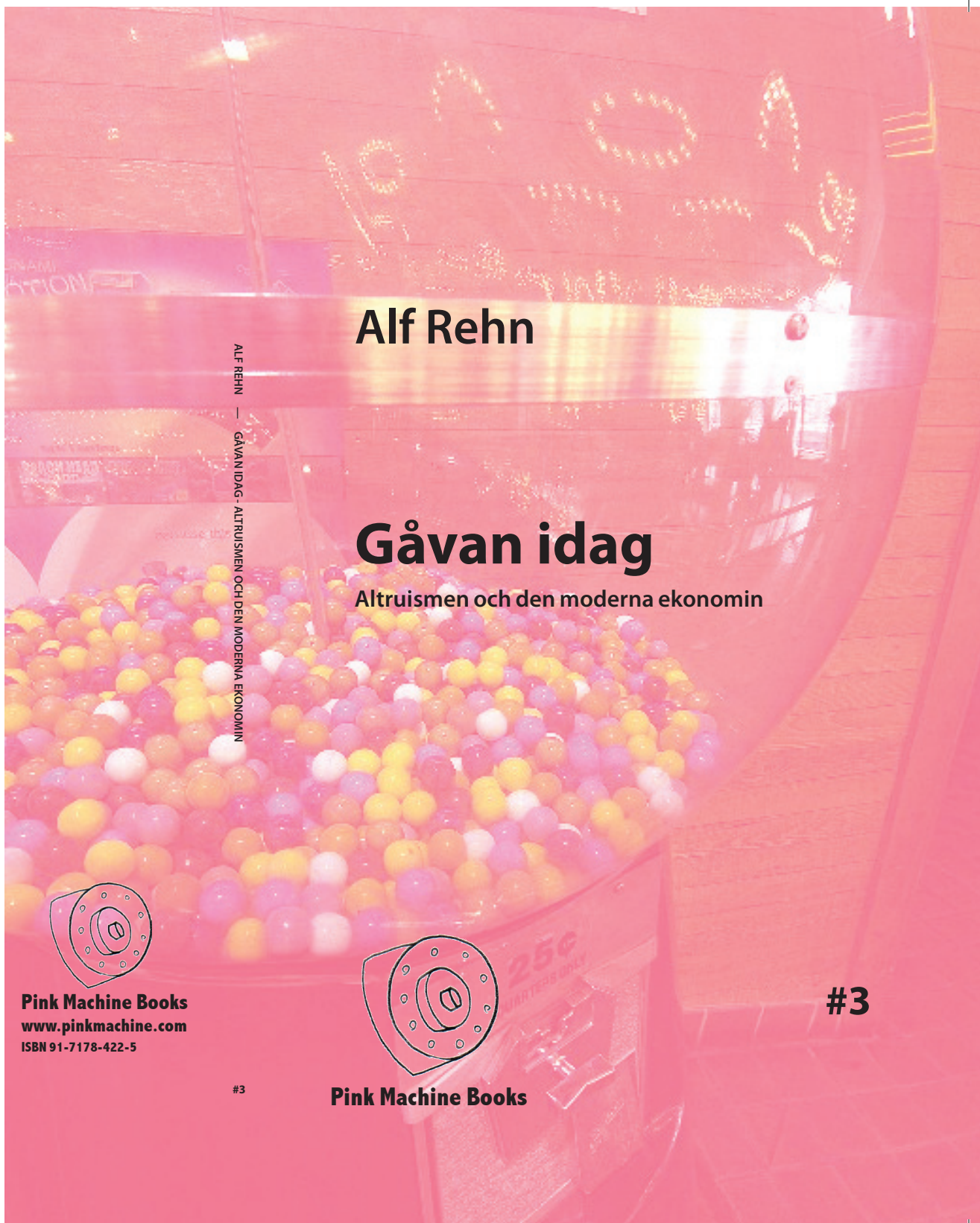


## Gåvan idag

Altruismen och den moderna ekonomin

Det talas mycket om att dela med sig idag. Fildelning på nätet har orsakat något av en moralpanik, behovet att de välbärgade skall dela med sig består som en evighetsfråga, och nya tekniska framsteg gör att det blivit allt lättare att kopiera och ge bort saker. Samtidigt finns det i diskussionen om allt detta ett antagande om att det vore lätt att ge bort saker. Gåvan, detta ekonomiska aber, betecknas som något i grunden enkelt. Jag tror detta är ett stort missförstånd. Gåvan, och de system den ger upphov till, verkar naturliga eftersom de är en så intim del av vårt sociala liv, men samtidigt så uppvisar den som fenomen en mängd dimensioner som även när de verkar enkla undflyr enkel teoretisering.



ALF REHN — GÅVAN IDAG - ALTRUISMEN OCH DEN MODERNA EKONOMIN

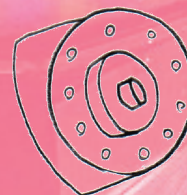
## Alf Rehn

## Gåvan idag

Altruismen och den moderna ekonomin



**Pink Machine Books**  
[www.pinkmachine.com](http://www.pinkmachine.com)  
ISBN 91-7178-422-5



**Pink Machine Books**

#3

#3

*Alf Rehn*

# GÅVAN IDAG

*Altruismen och den  
moderna ekonomin*

© Alf Rehn, 2006  
Royal Institute of Technology  
Department of Industrial Economics and Management  
S-10044 Stockholm, Sweden

TRITA-IEO R 2006:03  
ISSN 1100-7982  
ISBN 91-7178-422-5

Följande essä om gåvan är både en löpande text och en serie anmärkningar om teoretiska problem i ekonomin, och den struktur som här utnyttjas är avsedd att reflektera gåvans relationella natur. Att denna text även står i en relation till Marcel Mauss essä om gåvan från 1924 torde vara uppenbart. Samtidigt är den påverkad av ett pågående skeende i samhället, nämligen den allt större produktionen av digitala verk samt kopierandet och spridandet av dessa. Frågan om copyright och beteenden som bytande och delande är central i ekonomins pågående omvälvning, och media har mycket riktigt kommenterat frågan flitigt. Samtidigt har frågan också hamnat i ett legalistiskt rampljus, i och med en allt mera manisk strävan att kontrollera teknisk utveckling via lagstiftning. I ett dylikt skede, när rätten att kopiera genererat en aktiv offentlig debatt och en juridisk gordisk knut, blir frågan om gåvan igen en central – kanske den mest centrala – frågan i ekonomin. Varför en retur till gåvan torde vara befogad.

Port Arthur, maj 2006

*Alf Rehn*

## Om att misslyckas med att glädja sina vänner

Det talas mycket om att dela med sig idag. Fildelning på nätet har orsakat något av en moralpanik, behovet att de välbärgade skall dela med sig består som en evighetsfråga, och nya tekniska framsteg gör att det blivit allt lättare att kopiera och ge bort saker. Samtidigt finns det i diskussionen om allt detta ett antagande om att det vore lätt att ge bort saker. Gåvan, detta ekonomiska *aber*, betecknas som något i grunden enkelt. Jag tror detta är ett stort missförstånd. Gåvan, och de system den ger upphov till, verkar naturliga eftersom de är en så intim del av vårt sociala liv, men samtidigt så uppvisar den som fenomen en mängd dimensioner som även när de verkar enkla undflyr enkel teoretisering. Särskilt gäller detta den berömdaste av gåvosystemen, gåvoekonomin.

Föreställ dig, eller blott anta, att du hyser en stark önskan av att imponera på dina vänner. Tänk dig även att en av dina främsta förmågor råkar vara kunskapen om hur man tillskansar sig värdefull programvara utan att betala för densamma. Ett av de sätt på vilka du kan imponera på vänner är då att ge dem program de annars måste betala. Man kan anta att dessa vänner då kommer att uppleva dig som en tämligen generös person och likaledes som en det kan vara värt att känna, oberoende av det faktum att de även utan dessa gåvor skulle vara vänskapligt inställda. Emedan programmen inte kostar dig något, kommer du kanske välja att göra så, ge dem dessa gåvor. Du kontrollerar en tillgång, du kan välja att ge eller att inte ge gåvor, och i fall där någon av dina vänner har ett speciellt behov av ett visst program kan du fylla detta. Eftersom du antagligen är en relativt snäll person kommer du med stor sannolikhet att ge gåvor och hjälpa dina vänner så länge som det inte känns direkt besvärligt. Även i fall där du måste arbeta en del för att skaffa fram gåvorna kommer du antagligen att göra det, eftersom du tycker om att se dina

vänner glada och lyckliga.<sup>1</sup> Arrangemanget kommer således att fortgå till allas gagn.

Men anta att du plötsligt befinner dig i ekonomiskt trångmål. Eftersom så många av dina vänner dragit nytta av din givmildhet bestämmer du dig kanske för att försöka dra en smärre ekonomisk nytta av detta arrangemang. Istället för att ge bort de program du utan kostnad kan erhålla kräver du nu en smärre summa pengar per gjord tjänst. Kostnaden kan du till och med sätta på en nivå som är rent symbolisk, t.ex. priset av den cola du dricker medan du tog fram programmen. Du kommer nu med stor sannolikhet att märka att dina vänner reagerar på ett sätt som inte alls står i proportion till prisökningen. Antag ännu att du tidigare, trygg i din vetskap om din nytta för dessa vänner, haft för vana att bjuda in dem på ett glas vin nu och då, medveten om att de kommer att bekosta vinet. Det är tämligen uppenbart att även om det pris du nu tar för dina tjänster klart understiger kostnaderna för vinflaskorna de tidigare fraktat till dig, kommer dessa ändå att vara betydligt mindre villiga att komma till dig för att få programvara. En vänskaplig relation kommer att ha förvandlats till en ekonomisk.<sup>2</sup> Förändringen i attityd kan inte egentligen förklaras med priset, eftersom dennas förändring varit obetydlig. Istället har en *kvalitativ* förändring i er relation ägt rum. En viss typ av beteende har helt ersatts med en helt annan. När sedvanan mellan er blivit att du ger gåvor och utför tjänster utan direkt ersättning är det naturligtvis ett gravt normbrott att helt plötsligt börja betalt.

Vi kan till en början fundera på hur svårt det är att överhuvudtaget närma sig frågan. Första gången du tar upp det nya priset på tjänsten kommer du antagligen att göra det på ett tämligen generat sätt, och kanske inleda med att förklara om dina ekonomiska problem. Kanske kommer du att noggrant relatera de bakomliggande faktorer som fått dig att förändra spelreglerna på detta sätt. Möjligen kommer du även att

uppvisa rent fysiska symptom på hur genant det hela känns – såsom rodnande eller stamningar. Tänker man på det, så kan blotta tanken på att börja begära betalt för det som man upplever vara väntjänster ge upphov till vagt illamående. Motparten tvingas även hon in i en serie mer eller mindre olustiga piruetter. Hon kan inte låta bli att betala, eftersom detta skulle innebära att hon inte värdesatt dina tidigare insatser. Men om hon betalar förändras ert inbördes förhållande på ett önskat sätt. Dessutom måste hon ta ställning till de tidigare transaktionerna: Hur kommer det sig att du kommit på obestånd? Är det för att du försummat mitt arbete i din iver att hjälpa henne och dina andra vänner? Den obetydliga summan pengar raserar väldigt mycket av de arrangemang som existerat mellan er. Att *inte längre ge saker till sina vänner* kan vara mycket mera problematiskt än det till en början låter.<sup>3</sup>

Vi kan kanske jämföra detta med en ännu enklare handling, gåendet.<sup>4</sup> Om du bestämmer dig för att gå mera rationellt kommer du att märka att detta är väldigt svårt. Att kalkylera sina steg och noggrant i sinnet gå igenom gångsekvensen gör att man kommer ur rytm, snubblar framåt eller börjar gå mycket sakta. Det börjar kännas onaturligt att gå. Promenerar du med en annan människa kommer du att ha svårt att hålla dennas rytm och ännu svårare att upprätthålla något som kunde kallas för en diskussion. Att kalkylera sitt gående gör gåendet svårt. Att handla socialt samtidigt är nästan omöjligt. Ändå antar vi att kalkylering inom ekonomiska handlingar kommer naturligt för deltagarna. Om vi återvänder till vårt exempel har något liknande hänt både i fallet med den prissatta gåvan och det rationella gåendet med en vän. Vi faller ut ur rytm, stapplar. Du stammar fram en förklaring till din ovilja att längre hjälpa vänner gratis, medan dessa generat söker efter sin plånbok.

## Gåvans rätta pris

Värdet hos de nyttigheter du delat ut åt dina vänner kunde tänkas ha en viss betydelse i sammanhanget. Mjukvara för datorer är inte billigt, och t.o.m. program med tämligen kort livslängd (såsom dataspel) kostar ungefär som en 10 måltider på en snabbmatsresturang. Att få programmet gratis kan således ses som en god affär, åtminstone om man vill ha det. Att få dylika nu och då till priset av en flaska vin emellanåt är fortfarande ett ekonomiskt gynnsamt arrangemang. Man kunde kanske tycka att dina vänner egentligen skulle välkomna möjligheten att muta dig med läsk istället, eftersom den ekonomiska vinningen utan tvivel skulle öka för dem i och med detta. Om vi antar att du tidigare kunnat åtnjuta ungefär en flaska vin per tre program, skulle övergången representera en prissänkning med cirka hälften och dina vänner skulle få sina dataspel för en bråkdel av deras egentliga pris. Varför känna ett obehag för att göra så? Varför är det genant att be betalt av sina vänner?

Att ta med sig rätt vinflaska till en bjudning kan ha sina egna delikata problem. Om jag exempelvis nyligen fått en flaska vin av värdparet, och samtidigt fått en flaska vin av en annan god vän, vilken skall jag ta med mig om inga andra alternativ finns att tillgå? Krasst ekonomiskt sett är det den billigaste av de två jag tar. Med en viss modifikation kan värdparets gåva vara det riktiga ekonomiska alternativet, eftersom jag då åtminstone försäkras om att jag ger tillbaka något med identiskt värde, ett nollsummespel. Då skulle jag kunna vara säker på att inte ha utsatts för en förlust, och eftersom jag inte tycker om risker kan detta verka vara den rätta lösningen. Ändå är det väldigt få människor som gör så, återgäldar gåvorna direkt till sin givare. Gör man så kommer man att verka både otacksam och ohyfsad.<sup>5</sup> Likaså är det inte god ton att fråga vad en gåva har kostat, oaktat att



detta skulle underlätta gengäldandet av densamma. Istället kommer jag att ta med mig den andra flaskan vin, den som jag vet att inte mina vänner känner till. Men även om detta löser mitt omedelbara problem, dyker ett annat upp. I något skede kan den vän som gav mig denna vinflaska fråga vad jag tyckte om vinet. Att då inte kunna svara, eller tvingas ljuga, är något som de flesta vill undvika av långt samma orsaker som de beskrivna ovan. Eftersom skam är en så stark drivkraft kommer man att vara beredd att göra en hel del för att inte behöva hamna in i denna situation. Antagligen kommer man att lösa det hela på enklast möjliga sätt, och helt enkelt köpa in en flaskan till av samma vin. På ett sätt finns så en del av människan som gav gåvan i gåvan själv. Vi upplever att vi förorättar givaren om vi exempelvis ger hennes gåva vidare, utan att s.a.s. smaka på den – en orsak till den utbredda sedvänjan att ta fram misshagliga prydnadsföremål när deras givare kommer på besök. Vinet är inte bara ett vin, utan en upplevelse som jag i någon form borde dela med min vän. Att inte veta vad gåvan smakar är ett sätt att inte ta emot den.

Ett vanligt sätt att tala om vad som ingår i gåvor är att det finns ett krav att *ge*, ett krav att *ta emot* och ett krav att *återgälda*.<sup>6</sup> Om man ger en gåva och mottagaren vägrar ta emot den, uppstår en ny slags relation, en vi kan kalla för antipatisk. Om mottagaren efter att ha mottagit gåvan vägrar att kännas vid detta, kommer något liknande att uppstå. En del av priset för en gåva är just detta outtalade krav att återbetala i någon mån. Att blott ta emot gåvan räcker inte, utan det är också viktigt att visa gåvan en viss respekt. Egentligen är det naturligtvis inte saken i sig vi respekterar, utan givaren. Genom att dricka av min väns vin för att senare kunna komplimentera henne för vinets och hennes utsökta smak är en akt av respekt, ett återgåldande av den akt av vänlighet hon visat mig. Vi skall kanske inte förledas att tro att detta är en fråga om ”snällhet”. Även om det säkert är helt på sin plats

att anse att vi genom dessa handlingar är snälla med varandra, så betyder inte detta att det finns något i oss som skulle vara denna snällhet. Istället är det kanske en fråga om en inlärd social färdighet, där detta kommer automatiskt för oss. Skillnaden ligger i att vi inte skall tro att givandet av gåvor är baserat på en enkel uppdelning i snälla och stygga människor, där stygga människor är en slags moralisk restkategori. Just denna tro att gåvor är grundade i en egenskap hos individuella människor har gjort att vi tenderar att se hela fältet av gåvogivande som något marginellt, något mindre betydelsefullt än till exempel de mindre snälla och (antaget) från individer mera distanserade handlingarna av att köpa och sälja saker. Men gåvor har åtminstone lika mycket av en struktur som penningstransaktioner, och kanske betydligt mera. Att inte köpa bröd av bagaren på hörnet kan förklaras med att brödet i snabbköpet är hälften billigare, en enkel och s.a.s. betydelsesnål förklaring. Men att vägra ta emot en gåva av liknande orsaker – den är för liten och skulle bli oekonomisk att återgälda (eftersom man själv naturligtvis inte är sådär snål) – är enormt mycket svårare.

Vad du försökt göra när du bett om betalt för dina tjänster är att ha tagit in en annan logik, ett annat spel, i umgänget med dina vänner. Man kunde också beskriva det som att du försökt förenkla ert umgänge, genom att du dragit upp nya och klarare riktlinjer för vad som skall räknas som återgäldande. Men häri ligger ett fel. Människan är inte alls missnöjd med att existera i situationer som präglas av osäkerhet och komplexitet. Tvärtom finns det en hel del trygghet i den väv av sociala beroendeförhållanden som exempelvis gåvor är med och väver. Där den rena handelsrelationen är klar och enkel i sin form av ständig engångsföreteelse – nästa gång köper jag kanske av den nya och billigare konkurrenten – är gåvogivandet ett sätt att kontinuerligt bygga upp och återbygga relationer. Det finns inget nödvändigt snällt eller trevligt i detta.

Nu blir plötsligt programmen inte längre något som är roligt att få, utan delar av ett ekonomiskt utbyte. Denna skilsmässa från det sociala umgänget kan tänkas leda till två olika funderingar hos dina vänner. För det första måste de fundera på sina egentliga behov, skilt från sociala kopplingar. Behöver de ett tredje rallyspel? I många fall är svaret kanske ja, och priset ses som alldeles utmärkt. I vissa fall kommer svaret att vara nej, och den handling som tidigare skulle ha varit ett sätt att umgås uteblir helt. I båda fallen tar man ställning i det partikulära, istället för att existera i en process. Vad som tidigare har varit en slags fortlöpande småprat blir något som måste byggas upp på nytt varje enskild gång.<sup>7</sup> Detta leder till den andra funderingen. På vilket sätt kopplas era små handhavanden till andra ekonomiska spelrum? När du prissatt dig själv har du också inbjudit till jämförelse. Priset kan nu förstås som ett skilt väsen och sättas ut på marknaden. Även om ditt pris kanske är symboliskt kan det nu observeras i relation till andra priser. Klarast blir detta i relation till *marknadspri*set. Det som du gett som gåvor är i vårt exempel dataprogram, vilka du kunnat tillskansa dig gratis. I viss mån har du alltså begått stöld för att kunna ge saker åt dina vänner. Så länge det sker i denna utsträckning och på detta sätt, inom vänskretsen som gåvor, är det relativt lätt att ignorera detta som ett juridiskt och moraliskt problem. Bäst kunde detta kanske jämföras med att ta illegala kopior av videofilmer för att dela med sig av dessa. Börjar du däremot ta betalt, verkar det hela genast mycket besvärligare. Nu verkar programmen plötsligt vara en del av ett brott, och personen som betalar är medskyldig. Priset byter också perspektiv, från att ha varit mycket lågt till att bli misstänkt lågt. Vi har s.a.s. öppnat dörren till marknadsekonomin, och samtidigt också till äganderätten. En gåva har ett element av äganderätt, den tillhör den som fått den, men också ett element av kretslopp och socialt ägande. Den vinflaska jag för några sidor sedan förde till bjudningen dricks tillsam-

mans, åtminstone i princip. Äganderätten för en köpt vara är däremot total, och din onaturliga prissänkning sätter inte köparen enbart i relation till dig som individ utan också till exempelvis programvaruindustrin. I viss mån blir du i och med priset en mellanhand, och dessutom en kriminell sådan. Det tidigare sociala fältet försvinner och istället finner vi en större värld kring oss. En enkel gränsdragning, ett pris, har skurit igenom den sociala väven och som genom ett trollslag presenterat oss med en ny värld.

Organiserad brottslighets verksamhet med sälja trygghet/säkerhet bygger långt på liknande principer. Betänk *Gudfadern*. I denna blir vi informerade om en ekonomi vari företagare ger en del av sina inkomster åt en maffiafamilj för att i gengäld inte bli attackerade. Men samtidigt uppstår en maktrelation åt andra hållet. För att systemet skall hålla ihop måste maffian också kunna återgälda med smärre tjänster och faktiskt skydda mot exempelvis externa hot. Misslyckas man i detta kommer inte längre utpressningen att fungera. Man tvingas in i en viss form av generositet, för om man inte kan bevisa att man är inflytelserik kan man inte heller kräva skyddspengar. Man kan kräva betalt först när folk är övertygade om att man egentligen inte behöver pengarna. Utan *reciprocitet* blir systemet ett rent rån, en klart ekonomisk relation. Kontinuiteten i systemet bygger på att man kan visa på ett återgåldande. Men om vi skulle förenkla processen till att småhandlarna köper säkerhet och tjänster *a la carte*, skulle systemet också upphöra att fungera. Det skulle inte längre existera en egentlig relation, och det är ur denna relation som maffian kan uppbåda sin makt. Tvingas de att sälja sig på en marknad kommer konkurrens genast att uppstå, med givna följder. När du begär betalt av dina vänner tvingas dessa åtminstone underförstått fundera på alternativ till att ha dig som leverantör, vilket också flyttar oss ut ur det direkt sociala.

## Snittet

Men vi kan kanske backa lite. Vi återvänder till tillfället när du skall be om betalt för något du inte borde (?) ta betalt för. Vi kan kanske ta ett ännu enklare exempel – ett med barnvagnar. I staden jag bor är många av bussarna, det enda offentliga transportmedlet, gammaldags och utrustade med trappsteg. Detta gör att det är tämligen besvärligt att ta in en barnvagn i dem, något som kan vara nog så besvärligt för en spädare kvinna (eller man). Jag har alltså många gånger hjälpt en mamma lyfta in sitt barns vagn i bussen. Skulle jag nu efter detta sträcka fram handen, såsom en piccolo i äldre filmer, och harklande invänta en smärre slant för besväret är det troligt att kvinnan i fråga inte ens skulle förstå vad jag menade. Att påpeka att jag önskar bli betald för min hjälp kunde klargöra frågan, men knappast minska oförståendet. Vissa saker skall man inte ha eller kräva betalt för. Till dylika hör åtminstone: öppna dörren, ge tiden, sträcka sockret, hjälpa mammor med vagn samt bistå polis och brandkår. Listan kunde göras avsevärt längre, men torde klargöra principen. Ofta är det dock en fråga om *kontext*. Att kräva betalt för att läsa högt åt sin ålderstigna mormor är knappast försvarbart, medan en ansedd författare nog kan begära en smärre summa för att läsa sina verk inför publik. Samma gäller sång och i allra högsta grad lek. Emedan lek med barn som hör till umgängeskretsen uteslutande görs gratis, kan lek med andras barn göras mot betalning och vuxna som sinsemellan leker med exempelvis bilar eller bollar kan i bästa fall kräva löner i miljonklassen. Parallellen till sex är så uppenbar att jag inte tänker nämna den dess mera.

I många fall är det mycket enkelt att se var den suddiga gränsen mellan gratis och avlönat går. I det familjära, i vänskretsen, uppbärs inga avgifter. Ju klarare gränsen mellan

aktörerna är, desto mer accepterat kan det bli att erhålla betalning. En dagistant känner åtminstone inte inledningsvis familjerna personligen, och ändå sköts betalningen oftast till en långt mindre personlig aktör (byrå, staden) är till Mona själv. Att avlöning inom vänkretsen kan ge upphov till förvrängningar av relationerna har ofta varit ett tacksamt material för komedier. Vad gäller mindre handlingar, såsom exemplet med barnvagnen, kan inte detta vara orsaken. På många sätt är detta möte just av den typ som nationalekonomer talar om. Vi har två individer som inte känner varandra sedan tidigare och som inte behöver anta att deras beteende kommer att spöka för dem i framtiden. Tjänsten är klart definierad, att lyfta en vagn. Även om priset för en dylik handling torde vara futtig i en fungerande ekonomi (alltså en som inte är befolkad av skurkar som utpressar mammor) så antar ekonomer ofta att vi *väljer* att inte ta betalt. Vi kunde alltså ta betalt, men efter att ha funderat på saken gör vi ett (må vara undermedvetet) val att inte så göra. Varför vi valt att överhuvudtaget lyfta vagnen kan dock inte förklaras på detta sätt.

Istället verkar det mera troligt att människor i allmänhet hjälper varandra i fall där inga starka motargument finns. Istället för att se att vi hjälper om vi kan, kunde man säga att vi hjälper om vi inte blir förhindrade. På samma sätt som man automatiskt drar bort handen från en het platta sträcker man fram den för att öppna en dörr. Att hjälpa någon kan ses som en mer eller mindre automatisk handling, en grundbult för socialt varande.<sup>8</sup> Att sedan begära betalt för detta, oberoende av hur ekonomiskt rationellt det kan verka, vore så att ifrågasätta det sociala *i sig*. Plötsligt har allt det sociala raserats och kvar står en marknadsekonomi. Problemet är förstås att marknadsekonomin alltid kan vändas emot sig själv, och bröt man helt med det sociala fann man sig snabbt i en aldrig upphörande spiral av åtal och prislistor. För att *skydda oss själv*, och just detta 'oss' är viktigt, prissätter vi inte allt. Men detta är inte heller en uttänkt struktur. Ingen

har satts sig ner och slagit fast att allt inte får prissättas. Till att börja med är idén om en allmän lön, att man kan få betalt för specifikt den tid man gör något oberoende av vad detta något är, en ganska ny uppfinning, en produkt av industrialismen. I och med detta kunde vi börja tänka oss att alla handlingar blev möjliga att fastslå ett pris för, eftersom vad som egentligen handlades med var *tid* – som inte ser skillnad på handlingar. Historiskt sett är vår bild av ekonomi i allra högsta grad något modernt, medan gåvor och inbördes hjälp har varit centrala ekonomiska aktiviteter långt före den allmänna prissättningen kom in i bilden. Men när denna blev populär, upptog den snabbt en sådan plats att vi har svårt att föreställa oss att någon annan ekonomisk ordning ens skulle vara möjlig. Men skrapar vi på ytan av den moderna penningekonomin hittar vi snabbt en mycket märkligare, mindre enkelspårig sådan. I denna är det våra omedvetna sociala reflexer som styr hur transaktioner går, inte de rätt så enkelt kalkylerbara marknadspriserna. Vi hjälper för att vi inte kan annat. Att be om pengar efter att man hjälpt en mamma med en liten sak är alltså en fråga om att sammanblanda helt olika saker. Vi kunde säga om en människa som betar sig så att han/hon *inte ser skillnader*, att han/hon helt enkelt är förvirrad.<sup>9</sup>

Låt oss än en gång återvända till ögonblicket när du begär betalt för din hjälp. Du står generad framför en vän, som också är generad. Ni skrapar kanske lite med fötterna, letar efter något att göra med händerna. Hon betalar den lilla summa du begärt. Men något är fel.

## Skam

Ett ibland använt uttryck om en framgångsrik affärsman är att han är *hårdhudad*. Detta tycks mig vara ganska talande.

När vi säger om någon att han eller hon är hårdhudad menar vi att personen i fråga inte tar åt sig av sina medmänniskors åsikter om honom eller henne. Sagt lite annorlunda betyder uttrycket att människan står lite på sidan om det sociala. Att vara hårdhudad innebär i någon mån att man inte längre känner skam såsom en normal samhällsvarelse, att vi helt enkelt inte längre är lika känsliga för subtilare sociala signaler.<sup>10</sup> Metaforiskt fungerar detta väl, med affärsmannen som någon slags asocial reptil som lever på sina blödigare fränder. Att inte känna skam är att vara åtskild, och vår tendens att tillskriva det ekonomiska fältet en separat logik och separat existens från det sociala livet gör att vi inte tror att exempelvis skam har någon plats inom detta fält. Ändå visar forskning på fältet att det finns en klar och tydlig känsla för vad som är ”god sed”, och därmed också när någon borde skämmas. Att ta ett hutlöst pris är kanske den klassiska varianten av detta.

Vi antar nu att det var jag och inte du som började propa på betalt. När jag ber om betalt för min gåva kan man observera flera tydliga tecken i mitt beteende på att allt inte står rätt till. Jag harklar mig, stammar, rodnar och skrapar med fötterna. Utan att veta något om kontext kunde man göra två alternativa tolkningar, nämligen att jag antingen skäms eller är förälskad. Med en aning mera information kan man snabbt utesluta det senare. Jag uppvisar helt enkelt tecken på *skam*. Jag känner i någon mån att jag gjort något socialt opassande. Det är inte en fråga om att jag gjort något obegripligt (som kanske var fallet i exemplet med barnvagnen), utan att jag gjort en fadäs. Ofta är denna typ av sociala otillbörligheter fråga om att man överträtt en slags barriär, att man rubbat linjerna för det sociala rum som man befann sig i. Överträdelser där man blandat samman det privata och det offentliga är kanske vanligast. Att uppträda fel klädd, eller oklädd, är en klassisk variant av igen detta. Skam innebär att man gjort något socialt fel, och man skäms aldrig ensam.



Man skäms för att man tänker sig en observatör som finner ens handlingar misshagliga. Med en skamlös affärsman menar vi en utpräglad egoist, kanske rentav en solipsist. Att säga att någon är skamlös är ett starkt nedvärderande uttalande, ett sätt att dra en gräns utanför vilken finns endast de socialt missanpassade. Också på detta sätt vill vi ofta beskära det sociala fältet på ett sätt som gör att det ekonomiska hamnar utanför. Jag skäms, eftersom jag försöker ta in just denna form av ekonomi in i vänkretsen, och för att hon ser mig göra så. Likaså skäms min vän, för hon övertar min skam och kanske ser att hon tvingat in mig i denna situation. Den lilla handlingen av att begära ett pris har nu tecknat om gränserna för vårt rum på ett sätt som gör att vi inte vet exakt var vi står. Alla sätt blir nu lätt fel.

Skam kan ses som en grundläggande del av de civiliserande processer<sup>11</sup> som lär oss både som individer och samhälle hur man betar sig. Det är därför märkligt att skam knappast alls behandlats inom företagsekonomin, speciellt då denna mycket väl kan beskrivas genom en samling normer om hur instrumentell handling bedrivs. Då det ekonomiska rummet sedan består av en ansamling olika ekonomiska sfärer (med gåvoekonomierna som en av dessa), är det av vikt att inte blanda samman dessa sfärer. Gör man det exempelvis på det sätt som diskuterats i den omfattande litteraturen om förtroende och svek, dvs. tar in en allmänare ekonomisk logik i den sfär av personlig relation där man verkat, bör man *skämmas* (en normativ regel) i de fall där detta gjorts utan tillräcklig orsak. Tänkandet kring detta måste dock med nödvändighet vara plastiskt, då varje förändring i kontexten kan tänkas förändra perspektivet. Att märka är dock att vi väldigt enkelt glider från den ena sfären till den andra och att denna glidning kan förändra den interna logiken mycket mer än vad de aktiverande händelserna i sig kan förklara – en kvalitativ skillnad.

## Gåvoekonomier

Antag nu att jag insett mitt misstag, eller till och med ändrat mig i tid och därmed upprätthållit den sociala balansen. Befinner vi oss då utanför eller innanför *ekonomin*? Frågan har förstås redan besvarats, men det kan vara av intresse att för ett ögonblick hålla sig kvar vid den. Förvånansvärt ofta antas att ekonomi är ett tillstånd som endast existerar när vi diskuterar hanteringen av knapphet. Ekonomi ses som hushållandet med knappa resurser, d.v.s. sådana som antas endast existera i en viss begränsad mängd. Vi får ett system där ekonomi blir en lära om optimering – om huru att uppnå maximalt mycket med det lilla man har. Men i mitt exempel är det inte knapphet som varit den grundläggande form ur vilken en ordning har uppstått, snarare det motsatta. Jag har ett *överflöd* till mitt förfogande, och det är hanteringen av detta som skapar de efterföljande sociala handlingarna.<sup>12</sup> Jag försöker alltså göra så gott jag kan (*sic*) med detta överskott. Att inte dela med sig av ett överskott som man inte behöver själv är ett oekonomiskt sätt att handskas med detsamma, vilket man kanske också kan se i det sinne för filantropi som regelbundet verkar väckas hos bourgeoisie. Om jag ger en vän en gåva, vet jag att detta med all sannolikhet åtminstone inte kommer att lända mig till förfång. Istället får jag en viss känsla av tillfredsställelse och kan förvänta mig gengävor. Detta förväntande behöver inte vara särdeles aktivt och medvetet, snarare är det fråga om vår ryggmärgskunskap om fördelen med att dela med sig. Man kan således anta att andra människor i min bekantskapskrets har andra former av överflöd, och således kan utnyttja detta för att besvara den sociala invit som jag gjort i och med mina gåvor.

I vissa fall, och i vilka fall beror långt på vilket perspektiv man sätter på det hela, kommer detta att ge upphov till en

stabil process av gåvor och gengåvor som märkbart förändrar våra tillgångar och cirkulationen av dessa – med andra ord en ekonomi av gåvor. Dessa kan sedan vara mera eller mindre stabila samt mera eller mindre temporära. Med det senare menar jag deras utsträckning över tiden relaterat till samhällets aktiviteter i övrigt. Så kallade primitiva samhällen uppvisar ofta både stabila och beständiga gåvoekonomier, med vilket jag menar att dessa är både relativt okänsliga för extern påverkan (dvs. marknaden) och att de är pågående. I det moderna samhällena är gåvoekonomierna ofta mera temporära, även då de kan uppvisa en hög grad av stabilitet. Julfirande och här tillhörande julklappar kunde vara ett exempel på detta. Som institution är givandet av julklappar ganska stabilt, en sedvänja som inte visar några tydliga tecken på att övergå till att bli ett direkt utbyte av nyttigheter. Trots detta är den temporärt kringskuren och existerar endast vid en klart definierad tid på året. Vi kan alltså betrakta den både som en bestående ritual och som en cykliskt återkommande temporär gåvoekonomi.

Betraktar vi givandet av julklappar finner vi snabbt alla de nödvändiga delarna av gåvorelationen samt en struktur som upprätthåller kretsloppet i denna. *Kravet att ge* torde vara bekant för alla och en var. Vi känner skuld eller skam om vi inte är kapabla att ge gåvor åtminstone till dem som vi har de starkaste sociala banden till. Samtidigt finns det också ett nöje däri. Gåvor till barn och makar är de klaraste exemplen. Inget säger att vi måste ge gåvor, men om vi inte gör de känner vi att vi på något sätt betett oss fel. Dessa känslor varierar naturligtvis mellan individer, men allmänt taget finns det ett upplevt eller undermedvetet tvång att delta i gåvogivandet. Eftersom julen är en såpass cementerad institution har både vi som individer och den sociala sfären kring oss anammat detta givande till den grad att det upplevs som naturligt, och därför som nödvändigt. Kulturen behöver sällan mera orsaker än denna repetition för att instifta något som outhärligt

och oundgängligt.<sup>13</sup> Inom denna rituellt återkommande sedvänja är det naturligt att ge gåvor, varför dess uteblivande är onaturligt och en orsak till skuldkänslor.

*Kravet att ta emot* är också så inpräglad i vår kulturella makeup, att kritisk observation av detta verkar befängt. Varför skulle man inte ta emot? Hur skulle man ens bära sig åt? Men det finns ett antal situationer i vilka man mycket väl kan vägra ta emot gåvor. Exempelvis tar man inte lätt emot gåvor av okända. En nyttomaximerare skulle förstås vara överlycklig av att få något gratis av någon som han/hon aldrig behöver möta och som således inte kommer att kunna kräva något återgåldande. Men om någon kommer emot oss på gatan och vill ge oss exempelvis en bok, kommer vi att rygga tillbaka. Samma gäller om någon mot förmodan försöker ge oss pengar. Ett socialpsykologiskt experiment, från den etnometodologiska skolan, berättar om det omöjliga i att ge bort en spårvagnspollett, och sluter sig till att pollettens ringa värde gör att de presumptiva mottagarna inte kan begripa handlingen och därför ryggar tillbaka som inför en galning. Men samma gäller också, och kanske i högre grad, varor med mera värde. Om någon försöker ge dig en jacka, utan att alls förklara varför och utan att du känner givaren kommer du att tro att något 'är lurtt', att man försöker lura dig. Observera sedan hur människor betar sig på en parkeringsplats. Nuförtiden används ofta små lappar som representerar en viss betald parkeringstid. Det är både möjligt och inte helt ovanligt att en bilförare som är på väg bort och råkar ha en längre tid kvar på sin lapp ger denna åt en nyligen kommen motpart. Men det är alltid nödvändigt för givaren att förklara att lappen nu *saknar värde* för honom/henne. ” – *Jag är på väg bort, så jag behöver den inte.*”; ” – *Oj, tack!*”. Anmärkas bör att i exemplet med polletten försökte man likaså förklara den presenterade tingets värdelöshet för givaren, men med mindre framgång. Det var helt enkelt för svårt att räkna sig till på vilket sätt polletten skulle vara värdelös, eftersom den

ändå behöll sitt värde över tiden. Värdet torde vara liknande, men eftersom det i fallet med parkeringen faktiskt är så att lappen för den person som avlägsnar sig är värdelös, blir det möjligt att ta emot denna. Vi blir inte ens tänkbart bundna. Ett annat fall vari man inte mottar gåvor är när dessa är omöjligt eller besvärligt värdefulla, där jackan som hänvisades till ovan kunde vara ett exempel på det senare. För att återknyta till mitt tidigare maffia-exempel, är en vanlig scen i porträtteringar av organiserad brottslighet givandet av vad jag kallat den onda gåvan. Detta kan exempelvis vara en dyr tv, som ”fallit från en långtradare”. Eftersom mottagaren vet att detta knyter honom eller henne alltför hårt till givaren är man motvillig till att motta gåvan. Gåvor som är svåra att återgälda är också svåra att ta emot. Liknande kan antagligen hittas i relationen mellan människor med mycket olika ekonomiska möjligheter. Man kan exempelvis finna det obehagligt att ta emot ekonomisk hjälp av sin makes eller makas föräldrar, av rädsla för hur detta påverkar relationerna till dessa. Extravagans i fråga om gåvor till barn eller i bjudningar kan också vara former där man efter ett tag försöker undvika givaren snarare än att söka sig till dennes sällskap.

Vi återvänder till julen. I fallet med julklappar är kanske frågan om relationens existens mindre aktuell, då de fall där vi ger julklappar åt främlingar är tämligen få. Men spelet för att upprätthålla en viss slags jämvikt i givandet kan pågå ganska långt före själva julafton. Medvetna om kraven att ge och ta emot, träder nu *kravet på att återgälda* in. Vi måste ge på rätt sätt och i korrekt omfattning. Det låter måhända sökt att hävda att detta är ett tvång, eftersom det därmed låter som om vi likaså skulle vara tvungna att sätta ner en hel del tanke på detta. Intressant är däremot just det motsatta, att vi är så bra på att lyckas ge på ett sätt som är balanserat. Vi kommer emot våra vänner och vår släkt och synkroniserar givandet. I vissa familjer ges mycket, i andra mindre, helt beroende på hur den över många år pågående spelet att före-

gripa de andras givande har utfallit. Detta sker för det mesta helt automatiskt, utan egentlig kalkylering. I vissa fall görs det även explicit, som när gifta par kommer överens om hur mycket man får sätta på gåvor till den andre. Liknande spel kan konstrueras mellan föräldrar i vänkretsen när det gäller gåvor till barn, så att man ger i samma storleksordning som det egna barnet får. Alla dessa små omgångar tjänar till att skapa ett slutresultat där optimalt ingen upplever sig bli satt i skuld p.g.a. otillräckliga motgåvor. Äkta par utnyttjar naturligtvis detta ibland för att just visa sin kärlek/förträfflighet genom att övertrumfa den andra i gåvor.

Det anmärkningsvärda i allt detta är att all denna omfördelning av materiella ting sker såpass automatiskt som det gör. Där marknadsekonomin, åtminstone i det perspektiv som förfäktas i klassisk teori, är beroende av en uppsjö med explicit och mer eller mindre transparent apparatur för att kunna omfördela så mycket som ett lass med potatis<sup>14</sup>, så kan man i dylika omständigheter uppnå en situation av allmän tillfredsställelse utan något annat än den tysta sociala kunskapen. Egentligen är man inte ens medveten om att man håller på med ekonomi, utan ser det hela mera som en lek. Fördelningarna sker som led i en social process där ingen med nödvändighet är medveten om hur en så stabil och rationell ordning egentligen konstrueras. Istället är det i en mängd med småprat (se not 7) utan särskilt uttalad intention av organiserande som ordningen uppstår. Vi behöver inte ett regelverk för att ge på rätt sätt under julen, utan vi har lärt oss att göra det mer eller mindre automatiskt. Jämför så detta med exempelvis löneförhandlingar, och man inser snabbt att den sociala ekonomin till sin natur är en mycket effektiv metod. Historiskt sett har vi oerhört många generationers övning i att konstruera denna typ av balanser, så det är kanske naturligt att vi har lättare att skapa jämvikt på detta sätt än via marknadsekonomiska manövrar.

En relation som förstås står i en särställning i detta är den till barnen. Ingen förväntar sig att barn ger mer än symboliska motgåvor, såsom att delta i gåvor inköpta av någon annan. Istället är det korrekta att överösa barn i gåvor på ett sätt som gör det mycket klart att detta barn är uppskattat och älskat. Ser man på det hela på lite avstånd kan man i detta se en helhetsbild. Eftersom givandet mellan vuxna strävar till någon slags jämvikt, blir barnen en kategori där familjen kan kommunicera sin ekonomi i stort. Till följd av mängden gåvor blir givandet tydligt *överflödigt*, dvs. ett givande som visar på familjens överskott på samma sätt som offerfester kunde göra detta bland förment primitivare stammar. Speciellt då det i återgäldandets princip nästan alltid finns ett element av ränta, dvs. att man ger tillbaka lite mera än man fått, kan denna form av överflödigt givande fungera som en slags säkerhetsventil för generositet – en generositet som inte i samma mån tvingar in den andra parten i eskalerande motgåvor. Man kunde i detta kanske också se en viss typ av *knapphet*, nämligen en brist på mottagare. När det inte längre finns mottagare i det nära sociala fältet, och man inte önskar ta in nya i detta fält – eftersom varje ny gåvorelation kräver ett engagemang från båda parter – kan man ge saker till någon som inte blir en jämlik motpart, exempelvis barn eller välgörenhet. Icke jämlika mottagare av denna typ kunde tänkas fungera som en slags gräns för givandet, ett sätt att begränsa nätverket som gåvorna skapar. Då vi ser barn som en slags borna egoister antar vi att detta givande inte orsakar skamkänslor hos dem, vilket det inte heller verkar göra.

Samma sak gäller dock inte i fallet välgörenhet. Betraktar man t.ex. köbildningar vid stationer som delar ut välgörenhetspaket, åtminstone i industriella länder, kommer man att märka att en stor del av de köande uppvisar precis de tecken på skam som kan tänkas uppstå när en relation inte riktigt är i balans. Återgäldandet har gjort så gott som omöjligt, varför man också i intervjuer med människor som tyr sig till välgö-

renhet ofta för höra variationer på temat om en önskan att göra gott för sig. Att gottgöra är förstås en synonym för principen att återgälda. Här har vi alltså en knapphet av mottagare för gengåvan. I primitivare samhällen förenklades detta genom att den centrala institution som stod för fördelandet, en äldste eller liknande patriarkal figur, kunde gottgöras genom böner och liknande bevis på dennes position. Dyrkan av kungar, även i dess kvarlevande form, har förmodligen uppstått på ett liknande sätt. Pöbeln kunde återgälda genom sin dyrkan och sina böner till den makt som organiserade omfördelandet. I en sekulariserad värld saknas (dessvärre?) denna funktion. Man är tvingad att hänvisa till samhället i stort.

Betraktar vi nu än en gång vår tänkta familjs julafton kommer vi att se alla nödvändiga delar av en ekonomisk ordning. Vi har en situation där alla i slutet har något annat än de ledde processen med. Vi ser slutresultatet av en process där människors önskningar (ett bättre ord än behov) åtminstone delvis uppfylls. Processen är i de allra flesta fall av en typ där alternativ jämförs och beslut fattas. Det finns drag av en slags förhandlande i mening att uppnå tillfredsställande resultat. Personerna som är inblandade i processen har krav på sig att delta, annars kommer de att stämplas som t.ex. snåljäpar<sup>15</sup>. Slutligen har vi ett utbyte som följer vissa regler. Att kalla det hantering av knapphet kanske inte känns naturligt, men vi kan väl kalla det hushållande med resurser. Ändå finns här ingen direkt överföring av pekuniär art, inte heller direkt utbyte. I dessas ställe har vi en process där relativt enkla sociala regler ordnar fördelningen på ett sätt vi kunde kalla *framväxande* eller *emergent*. Vi börjar från det lilla och slutar i ett komplext återbyggande av sociala band, kompletterat med en begränsad omfördelning av egendom. Nu kanske någon vill inflika att ifall vi antar att gåvoekonomin strävar till jämvikt finns här ingen egentlig omfördelning, eftersom alla i slutet har lika mycket som de började med. Detta tror



jag är en synvilla. Ekonomin producerar inte enbart värden i ordets kvantitativa bemärkelse, utan också relationer, och även vad gäller värden är just denna typ av sedvänjor ofta ett sätt att utnyttja sparade resurser och introducera värdefulla ting in i ekonomin. Även då produktionen av värden inte är exakt identisk med liknande processer i marknadsekonomin, uppstår det en cirkulation i givandet som gör att deltagarna kan sägas ha tillskansat sig ett mervärde i någon form. Exempel på detta kan vara antingen immateriella värden, såsom socialt kapital samt förstärkta relationer, eller materiella nyttigheter, av typen lyxvaror. En av orsakerna till att gåvoekonomier är såpass svåra att hantera är just detta att de ligger i grunden för den sociala ordningen självt, till skillnad från den ”riktiga” ekonomin som retoriskt kan behandlas som en skild sfär. En gåvoekonomi är en social ekonomi, och i viss mån är kanske det sociala en gåvoekonomi.

Nu låter kanske detta som ett överdrivet mystifierande av något så enkelt som gåvor och gåvogivande. Även då jag tror att man i tänkandet kring gåvan måste kunna föreställa sig det hela som den uppriktigt ekonomiska aktivitet som den är, samtidigt som man bör komma ihåg gåvans andra natur av onyttig och oväsentlighet.<sup>16</sup> Julklappar är roligt att ge. ”Det är bättre att ge än att få” är ett ofta använt uttryck. Mycket av det som ges är av ringa om något värde, i alla fall ekonomiskt sett. Å andra sidan kretsar många av de gåvor som betingat höga priser vid inköp kring onyttighet och lättsinne – konjak och Playstation-konsoler. Själva ritualerna kring givandet är oftast också utformade så att aspekten av rolighet, icke-allvar, accentueras. Men detta innebär inte att processen i sig skulle vara marginell eller betydelselös. Snarare kan man kanske i de processer som behandlas som vore de frivola hitta mera grundläggande drivkrafter för social aktivitet. Vi kan i det modesta exemplet med julklappsgivandet se alla ekonomins elementära former, dess grundläggande etik.

## Gåvor och ekonomin idag

Än en gång åter till det ursprungliga exemplet, givandet av illegalt kopierad programvara. Den accelererande ekonomiska aktiviteten som kan härledes till utvecklingen inom informations- och kommunikationsteknologi har av ett flertal skribenter setts som konstituerande en ny slags ekonomi. Vagt som detta uttryck är har den redan intagit en central position i det offentliga samtalet. Bakom detta finns en så gott som universellt antagen uppfattning om att den tekniska utveckling som skett inom data och nätverk skapat förutsättningar och möjligheter att idka ekonomisk verksamhet som gör denna nya ekonomi till något radikalt annorlunda än den antagna gamla ekonomin. Vi tar det redan som en självklarhet att företag i allt större utsträckning kan idka handel utan att vara begränsade av fysisk lokalitet, och transaktioner kan utföras såpass mycket enklare, snabbare och effektivare att somliga till och med börjat tala om en helt friktionslös ekonomi. I denna nya ekonomi, hävdar man ibland, kommer de grundläggande ekonomiska begränsningarna att ha försvunnit i en så hög grad att marknadsekonomin kommer att bli hypereffektiv, transparent och perfekt globaliserad. Oberoende om man tror på denna utopiska beskrivning eller inte är det tydligt att den nya ekonomin faktiskt har påverkat den ekonomiska ordningen, samtidigt som dess framgångar av många tas som ett bevis på marknadsekonominns innebärande överlägsenhet. Tack vare den lägliga introduktionen av dessa teknologier under en historisk epok där socialismen diskrediterats och nationstaterna försvagats har många sett den nya ekonomin som kapitalismens slutgiltiga triumf. Hur skulle man annars förklara den enorma ekonomiska tillväxt och de radikala förändringarna i produktionen som datorn varit upphov till? Utan att här önska lägga fram någon bredare kritik av den nya ekonomin eller kapitalismens ställning i början av det nya millenniet, kan man konstatera att

bilden av den nya ekonomin som intimt sammankopplad med en hyperkapitalism är starkt förankrad i det offentliga medvetandet. Och att detta kanske inte är det enda tänkbara utfallet. Visserligen kan man genom att öppna vilken som helst tidning konstatera att den nya ekonomins kapitalistiska former varit oerhört framgångsrika. Även om aktiepriserna för dessa företag varit mycket rörliga, och 90% av dessa företags värde bevisligen kan försvinna över en natt, är det fortfarande anmärkningsvärt att både dot.com-företagen och deras senare fränder kunnat generera så mycket pengar som de gjort. Även då många företag slagits ut, och kommer att slås ut, har uppenbarligen tekniken skapat en sfär av möjligheter som kan utnyttjas. Frågan är bara huruvida denna sfär endast kan utnyttjas av marknadsekonomin? Omedvetet verkar vi ofta anta detta.

Vad som kännetecknar så gott som alla diskussioner om denna sköna nya värld är idén om enkelhet. Globalisering och avancerade data- och nätverkstekniker gör former av kommunikation – såväl personlig kommunikation som abstraktare transaktioner – lättare att iscensätta. Med mobiltelefoner kan vi ringa upp människor var som helst, med e-post kommer brev fram omedelbart och med nätverkens hjälp kan digitala produkter distribueras utan fördröjning och utan kostnad. Alla i nätverket kan också kontakta alla andra utan egentliga hinder, vilket för med sig att möjligheterna till kommunikation ökat exponentiellt. Ekonomiska transaktioner kan utföras utan att parterna i egentlig mening möter varandra och utföras på ett sätt som kräver mycket lite av någondera parten. Med ett klick kan så gott som obegränsade värden överföras, något man exempelvis kan se på den globala finansmarknaden. Tekniken har hjälpt oss att skapa strukturer där de gamla begränsande faktorerna försvunnit. Allt är ungefär lika nära, globaliseringen gör att världen bli i det närmaste platt, och distribution (åtminstone av de intellektuella produkter som antas vara de allra vär-

defullaste idag) är i princip kostnadsfri. Allt är ... lätt. Vad som tidigare främst var möjligt att göra inom ramen för byn i bondesamhället kan nu göras globalt. Den extra bonus som existerade för nära och personliga relationer mellan parter har nu till en hög grad urgröppts. Vi kunde exemplifiera detta med ännu ett otal fall, men jag antar att mycket av detta redan är välkänt för läsaren. Kanske är det nu naturligt att man i en dylik utveckling främst sett de möjligheter som kapitalismen härmed har att ytterligare förstärka sin position. Eftersom ekonomi ses som en fråga om att kunna handskas med knapphet och utnyttja skillnader i knapphet mellan olika områden, är det uppenbart att marknadsekonomin aktörer i och med den nya tekniken har fått ett ännu friare spelrum. Denna utveckling har kritiserats, och tål att kritiseras ytterligare, men det är endast en speciell omständighet i detta jag nu kommer att vända mig till. Om det nu är så, och så verkar det vara, att alla former av transaktion blivit enklare och kan existera i en utvidgad sfär, vad är det som säger att inte den sociala ekonomin kan dra nytta av samma faktorer som marknadsekonomin?

Om vi nu godtar att den nya teknikens kanske främsta utdelning är hur den möjliggör närmare kopplingar mellan (avlägsna) aktörer, blir frågan huruvida denna huvudsakligen kommer att befrämja monetära transaktioner mycket intressantare. Hypotetiskt kunde man nämligen anta att vad som egentligen kommer att gynnas är de sociala ekonomierna, såsom gåvogivande – eftersom dessa i högre grad kan dra nytta av förbättrade kopplingar. När altruistiskt handlande och interaktion mellan människor avsevärt förenklas, torde de sociala kopplingarna mellan dessa kunna utvecklas i en grad som hittills varit omöjlig p.g.a. de höga kostnader som är förknippade med socialitet utanför den kända gemenskapen. Enklare sagt kunde man alltså fråga sig om folk blir mera benägna att handla givmilt om det blir tillräckligt enkelt att göra så. Mitt försiktiga svar på denna fråga är ja.

Att detta sedan kan gynna relationer på marknaden torde vara uppenbart, och är också en påtaglig del av ny ekonomioptimisternas argumentering. Här intresserar jag mig dock inte för denna specifika koppling, utan enbart för hur gåvogivande kan fungera *som en ny ekonomi*. Här är ordet ny besvärligt. Jag vill hävda att mycket av det jag nedan beskriver istället är fråga om något primitivt och grundläggande inom ekonomin. Att tala om exempelvis den nya gåvan förleder oss snabbt att tro att jag diskuterar något som inte tidigare existerade, medan jag igen vill hävda att den nya tekniken enbart lyfter fram element som existerade redan i de tidigaste ekonomierna.

Ta t.ex. populariteten hos allehanda samhällelighet på nätet. Folk samlar sina dikter på gemensamma sidor, organiserar massiva ansamlingar av information om katter, delar med sig av sina familje-bilder, publicerar sina sånger så att så många som helst skall kunna ladda ner dem, och så vidare. Tvärtemot den ofta förfäktade tanken på att människan idag skulle vara extremt egoistisk så kan folk helt enkelt inte få nog av tjänster som egentligen bygger på att de själva skapar innehållet. Mängden pornografiska noveller som skrivs av entusiaster som gratis delar med sig av sina alster överstiger vida den mängd som skapas av sexindustrin. Digitalkameror har skapat en socialitet där folk glatt delar med sig av sina foton, utan att förvänta sig återbetalning. Och så vidare. I vår post-industriella era är inte gåvogivandet längre en marginal, eller ens familjär, handling. Vi ger gåvor till främlingar, och vi gör det gärna.

I den studie som utgjort bakgrunden till denna korta essä behandlades en gåvoekonomi av den allmänna typ som beskrivits ovan, men samtidigt en form av ekonomi som är om inte synonym så snarlik den nya ekonomin. I detta specifika fall<sup>17</sup> har vi en ordning av individer och grupperingar som sinsemellan tävlar om vem som kan ge bort saker effektivast. Det exempel med vilken denna essä inleddes kan ses som

ett led uti detta, att ge bort dataprogram. Anmärkningsvärt med just dessa är att de kan reproduceras i oändligt många kopior utan att detta egentligen skulle innebära några kostnader, vilket också ofta kommenterats av förespråkarna för informationsteknologier. En ofta återkommande språkbild i litteraturen kring detta är jämförandet mellan atomer (materia) och bits (från engelskans ”byte”, dvs. enhet för data / immateriellt). Eftersom det i egentlig mening inte är behäftat med någon kostnad att reproducera immateriellt innehåll blir många klassiska principer lätt förlegade när de transplanteras till ekonomiska sfärer där den första enheten av en produkt är belastad med mycket höga kostnader och de efterföljande är så gott som gratis. Detta gäller inte enbart rent immateriella produkter såsom dataprogram utan de flesta produkter där det immateriella innehållet är det betydande. Ett exempel på detta kunde vara ett läkemedel som kan kosta miljarder att ta fram, men vars råvaror i jämförelse är av oansenligt värde. I de fall där det immateriella innehållet utan betydande insats kan kopieras blir då den ekonomiska bilden annorlunda, vilket läkemedelsföretag har märkt i och med den betydande pirattillverkningen av mediciner. Vi skall dock inte diskutera denna ekonomiska skiftning i allmänhet, utan mera precist dess betydelse för gåvogivande och altruistiskt beteende. Äger du en vacker kniv, kan du naturligtvis ge den som gåva till en vän, men detta för med sig att du blir av med en ypperlig kniv. Eftersom du inte äger tillräcklig kunskap för att själv kunna smida och förfärdiga dylika tingestar är ditt gåvogivande således alltid befäst med en kostnad i form av att du blir en kniv fattigare, återgäldandet inte medräknat. Äger du däremot ett roligt dataspel kan du, om du vet hur man kopierar dylika, ge detta åt en vän utan att bli fattigare på köpet. Snarare blir du rikare, eftersom återgäldandet nästan med nödvändighet kommer att överstiga den uppoffring kopierandet inneburit. Nu kanske man kan motsätta sig detta genom att observera att alla inte

kan kopiera program och att denna färdighet kanske inte är mindre avancerad än smide. Även då jag tror att så ändå är fallet, finns det dessutom i kniven en mängd råvaror (gott stål, material för handtag, fattning samt fodral, etc.) som krävs och kostar. Inte så med program. Är jag kapabel att kopiera program finns det ingen direkt ekonomisk anledning (visserligen vissa lagliga, men dessa hör strängt taget inte till denna essä) till att jag inte skulle så göra och dela med mig av dessa. Huruvida jag kommer att ta betalt för detta eller inte var vår utgångspunkt. För att ytterligare belysa denna skall vi vända oss till ett fall där valet har fallit på att inte ta betalt.

## Den olagliga gåvan

Gåvoekonomins kanske mest grundläggande form är *familjen*.<sup>18</sup> Denna skall inte här förstås som det konservativa ideallet av en lycklig kärnfamilj med mamma-pappa-barn, utan som en sammanslutning individer som lever tillsammans och upplever sig bilda en naturlig kärnenhet. Utsträckt bildar familjen en släkt, och flera nära varandra levande släkter bildar en gemenskap vi kunde kalla ett *samhälle*. Den sistnämnda enheten kan sedan ta många former, såsom en by, en krets eller en stam. Detaljerna i denna uppdelning kan så skilja markant mellan olika formationer. Samhällena kan sedan antingen handla med andra liknande eller isolera sig från dem. Inslaget av opersonlig marknadsekonomi blir tydligare och viktigare ju längre ut vi kommer. Inslaget av handel är alltså åtminstone på denna nivå omvänt proportionerligt till närheten mellan aktörerna. Att konstatera att handel sällan äger rum mellan individer som bor tillsammans i ett hushåll är försvarbart, samt också antagandet att draget av direkt egoistisk nyttomaximering avtar i handelsrelationer allteftersom dessa pågår och konstituerar ett faktiskt och

levande förhållande. I någon mån vore det alltså möjligt att betrakta direkt altruism och direkt snikenhet som motpoler i ett spektrum där gåvoekonomier långsamt övergår i marknadsekonomier och vice versa. En levande relation på en marknad kommer att utvecklas mot en social relation, något som torde vara dokumenterat både i den vetenskapliga litteraturen och i människors erfarenheter. Huruvida sociala relationer under vissa förhållanden av knapphet och tvång kan utvecklas mot att likna en handelsrelation och hur detta sker är inte fullt lika klart, men jag kommer inte att diskutera detta här – men nog konstatera att detta behandlats i ett antal komedier.

Inom datavärlden finns det en mängd med mindre synliga subkulturer av vilka åtskilliga inte är speciellt salongsfäliga. Hit hör kulturer som hackers, virusmakare och övriga ofta mytologiserade former av oregerligt beteende. En av dessa kulturer, en kultur som på grund av sin centrala roll i dagens allt mer komplexa och uppluckrade relation till idén om immaterialrätten blivit något av en skräckbild, betecknas med termen ”warez”. Med detta avses både program som olagligt frångagits sina skyddsmekanismer och sedan kopieras samt de system av handhavande och distribution av dylika program som finns. Enkelt sagt finns det människor som är engagerade i att manipulera program så att de blir warez och sedan släppa ut dem över internet. Tillsammans bildar dessa individer en krets där detta är den egentliga samvaron, den huvudsakliga processen av interaktioner. Jag har studerat dessa skeenden i några år, och i dem funnit tydliga drag av gåvoekonomier. Jag skall inte här presentera den historiska utvecklingen av företeelsen warez, emedan detta skulle förlänga presentationen mera än önskvärt. Istället kommer jag att lyfta fram vissa särskilda sociala former i detta givande för att illustrera den sociala basen för utbytet, och hur dessa – mot vad som ofta implicit antas – lever kvar även inom den nya ekonomin. Jag vill också påpeka att man i denna krets



kan finna en logik jag skulle vilja hävda nu spritts långt mera tack vare fildelningsnätverk som t.ex. BitTorrent.

Warez, eller såsom den inom kretsen ofta hänvisas till, ”the (warez) scene”, består av grupperingar av individer som strävar till att producera möjligast många kopierbara program för att sedan distribuera dessa till gemenskapen i stort. En grupp tillskansar sig ett program (idag finns också grupper som ”producerar” filmer, pornografi eller musik långt enligt samma struktur), manipulerar detta till en form som gör det möjligt att använda/spela och överför det gratis till en av de centrala noderna i nätverket. Dessa noder/servrar agerar som en slags torg eller marknader för gemenskapen, och de som vill ha eller behöver programmet i fråga kan fritt och utan kostnad ladda ner det därifrån. Naturligtvis är inget av detta fullt lagligt. Sett i detta förenklade perspektiv kan vi se en ofullständig gåvohandling. Den gruppering som fört över programmet till servern känner inte personen som laddat ner det därifrån, och denne kommer i sin tur inte att se sig själv nödsakad att återgälda gruppen. I denna form liknar handlingarna snarare en slags överföring av det slag som kunde existera i jordbrukssamhällen, där delar av skörden förvaras i en gemensam lada varifrån behövande kan ta del av den större gemenskapens överflöd.

I denna gemenskap finns dock ett ytterligare element, nämligen tävlingen. Det finns inte endast en grupp, utan en mängd grupperingar, och dessa kämpar om status och plats i den interna hierarkin genom att försöka övertrumfa de andra med mängden programvara de kan bidra med till gemenskapen.<sup>19</sup> Varje gruppering tar mycket allvarligt på den position man har i de andra deltagarnas ögon, eftersom det ses som ett tecken på svaghet och inkompetens att inte kunna bidra med (relativt sett) samma bidrag som de andra. Vad som är viktigt att poängtera här är att allt som sker inom ramen för detta sker utan ekonomisk vinst. Ingen tar betalt för sitt arbete. Bevekelsegrunden för utbyte har alltså skiftat.

Individer deltar inte för att tillskansas sig programvara (fastän detta motiv till en del kan förstås som funktionen som driver tävlan) utan för att bevisa sin skicklighet genom att dela med sig så mycket som möjligt. På samma sätt som jag i mitt inledande exempel *kanske* till en del gör det för att få gåvor, så inleder jag ändå gåvogivandet av sociala skäl. Jag vill bli känd som en trevlig typ. Individerna i den beskrivna gemenskapen vill bli kända som överdängare på warez. Att kunna ge bort dyrbara program berättar mycket om givaren: han/hon har kontakter, han/hon är särdeles datakunnig och han/hon är en god samhällsmedborgare, åtminstone såsom detta förstås inom gruppen. Gåvorna är på detta sätt med och bygger personens identitet, de blir en förlängning av honom/henne själv.<sup>20</sup>

Samtidigt blir en individ eller grupp av individer som agerar på ett dylikt sätt, ett sätt som i gemenskapen ses som gott, kontinuerligt mera knuten till den gemenskap i vilken man verkar – man blir allt klarare en del av den, och till slut en nödvändig del. Detta identitetsbyggande har inom den studerade kulturyttringen så tagit formen av en *tävling*. Påstående kan möjligen ses som förvånande. Att tala om en tävling i att ge gåvor kan verka paradoxalt, för att inte säga direkt självmotsägande. Vi har, vilket redan tidigare anmärkts, en tendens att se på gåvor som ett utslag av snällhet. Den skenbara paradoxen belyser dock bara det mångtydiga i gåvan. Även då det naturligtvis är trevligt att människor gör något för att det gynnar andra, betyder inte detta att dessa är okänsliga för övriga drivkrafter, liksom inte heller att vi bör vara det. Människan är alldeles tillräckligt plastisk för att parallellt göra saker för andra och samtidigt se fördelarna för sig själv – utan att blanda ihop dessa. I de små textfiler som personerna som ger ut warez brukar bifoga återkommer ofta uttrycket ”for the scene” samtidigt med ett ohejdat skrävlande om den egna förträffligheten (observera att det normalt är just warez som delas ut i de mera publika fildelningsnät-

verken). Identitetsbyggande och samhällelighet samexisterar på detta sätt i de interna diskussionerna, och att lyfta fram den ena dimensionen som den egentliga drivkraften bakom handlingarna är inte bara svårt, utan omöjligt. Till och med omöjligt till den grad att försöket att så göra antyder ett missförstånd. Tävlingen skapar i detta fall både identiteterna och det samhälleliga, och gåvogivandet är den mekanism eller instrument med vilket detta görs.

Till att börja med var warez förmodligen en lek och ett tidsfördriv. Somliga skulle kanske säga att den är det ännu – dock inte så Business Software Alliance som uppskattar att illegal kopiering kostar programvaruindustrin en miljard dollar i månaden (en suspekt, men använd siffra), och att warez är en betydande del av detta. Distinktionen är knappast speciellt viktig. Inom ramen för tävlingen är warez en oerhört allvarlig sysselsättning, och många mycket begåvade människor sätter ner mycket tid och resurser för att delta och fortsätta delta däri. Likaså är verksamheten frivol, den görs utan egentlig (märkbar) seriös orsak. Även om många av deltagarna har imponerande programbibliotek, står den insats som den inre kretsen av gemenskapen sätter in på intet sätt i relation till värdet på de program de får ut, speciellt om man tar i beaktande programmets bruksvärde för dem. Det vore kanske mera på sin plats att jämföra dessa uttag av programvara som utslag av en samlardrift, i likhet med samlandet av frimärken. Jag har själv på min dator haft ett oerhört dyrt program med vilken jag skulle kunna styra en stads vatten- och kloaksystem – i den mån jag hade tillgång till en stads vatten- och kloaksystem. Att hävda att detta specifika program har ett tydligt bruksvärde för mig samt att det därmed representerar min profit för att ha deltagit verkar en aning sökt. Att hävda att det är roligt att samla på sig märkliga ting verkar mera korrekt. Warez började som ett sätt att visa upp och skryta med sina talanger som programmerare, att t.ex. kunna manipulera ett program så att det inlednings-

vis visade upp ens namn i form av en vacker grafik. Något som ursprungligen utfördes sporadiskt, blev så småningom mera strukturerat i och med att vissa individer började ta det hela allt mera allvarligt. Det började krypa in en viss status i att ha manipulerat ett känt, populärt program. Man började arbeta i grupp för att uppnå detta, men samtidigt hårdnade konkurrensen om vem som skulle uppvisa detta konststycke först. En tävlingssituation uppstod. Det fanns ingen direkt orsak till varför man skulle tävla om detta. Vi kan tänka oss en mängd olika sätt att uppnå ett liknande resultat på. Men detta är just poängen i hur warez utvecklades, avsaknaden av orsak. Vi kan betrakta detta sociala spel som något som växt fram utan drivande orsak, som något *emergent*.

För vårt behov räcker det med att konstatera att warez representerar en social gemenskap med klar (om spridd) organisation, politiska intriger, regelverk (om än ingen central auktoritet) och tydlig normsystem. Grupper upprätthåller allianser – vilka kan skifta snabbt – för att uppnå specifika fördelar. Vissa mera centrala figurer, till exempel de som sköter noderna, fungerar också som en slags skiljedomare vid tvister. Det finns system för att bevaka kvaliteten hos de produkter som cirkulerar och undermåliga gåvor till gemenskapen raderas obönhörligt ut, till stor skam för gruppen som släppt dem. På det stora hela liknar strukturen en medeltida marknads, komplett med en förkärlek för burlesker. Den stora skillnaden är att alla försöker vara den som *gett* mest, snabbast och finast – och bli hyllad på grund av detta. En ytterligare skillnad är att marknaden är global och utförs i sin helhet över nätverk – en global organisation. Deltagarna känner sällan varandra som något annat än tagna namn på en dataskärm, en distansering som kan gälla även inom grupper som arbetar tillsammans – en virtuell organisation. Därtill är den ytterst effektiv, och varje deltagare med självaktning strävar till att släppa sina produkter senast samma dag de kommer ut i marknadsekonomin, helst något

före. Samtliga deltagare tar på sig ansenliga utgifter, oftast i form av nerlagd arbetstid men också rent monetära kostnader – det är inte ovanligt att grupperna köper (!) de program de sedan jobbar så hårt för att ge ut gratis inom nätverket. Vi återkommer alltså till altruismen, eftersom dessa individer bevisligen utsätter sig själv för negativ inverkan för att åstadkomma ett överskott för alla andra, och försöker göra detta i högre grad än någon annan (jfr. not 1). Konsumtionen av detta överflöd är av mindre vikt för deltagarna, även om begärlighet hos varan spelar en viss roll för hurudan statusgivandet har. Karikerat kan vi se på warez som en slags offerrit, grupperna befinner sig i en cirkel kring de centrala noder/offerbål till vilka man skänker gåvorna. Poängen ligger i att spelet skall fortgå, att man skall föra mera bränsstoff till bålet. Systemet läcker dock i viss mån, och mycket av programmen sipprar ut till exempelvis webben, där kreti och pleti kan ladda hem spel gratis. Dessa snyltgäster är dock inte en del av den process som intresserar oss här, utan mera en icke avsedd konsekvens.

Inom kretsen är givandet alltså en form av socialt beteende, ett sätt att vara en del av gemenskapen. I någon mån kan en familj definieras som den krets som dagligen delar sina måltider, eller i en era av snabbmat åtminstone delar bostad. Vill du veta vilka dina vänner är kan du delvis betrakta vilka som gör saker för dig utan att någon av er skulle tänka sig att betalning skulle ingå i detta – t.ex. vilka som helt naturligt deltar i arbetet vid en flyttning. Inom warez är man en deltagare om man är med och ger. Alla förväntas delta i detta givande, till den grad att deltagare som upphör och enbart tar från grytorna betecknas som "leech", blodigel, vilket kan relateras till att obegränsad tillgång till en server kallas "leech access". Att ha rätten att vara som en blodigel är strikt skilt från att faktiskt bete sig så, och om så görs upplever man att en normöverträdelse begåtts. Normen är att alla skall ge mera än man tar, "for the good of the scene". Styrt av detta

har är det alltså inte den med mest tillgångar som vinner, och som skall visas mest respekt. Jakten på social status leder inte här till skrytsam konsumtion utan till *skrytsam produktion*<sup>21</sup>. Men eftersom givandet här institutionaliserats till en tävling, måste också en normstruktur för denna skapas.

På samma sätt som barn uppfinner regler för sitt lekande, av vilka somliga sedan institutionaliserats till att exempelvis reglera en idrottsgren, skapas det regler för vad som är acceptabelt i givande. I fallet med julklappar kan en del familjer exempelvis komma fram till att det är opassande att ge alkoholhaltiga drycker i gåva. Inom warez, denna illegala och ofjätradede bransch, fungerar på ett liknande sätt. Den första regeln är att gåvorna måste vara *användbara/hela*. Även om bruket av de program som cirkulerar i dessa kretsar är mindre centralt, är det nödvändigt för den interna legitimiteten att man kan manipulera ett program på ett sätt som gör det möjligt att använda det efter att skydden tagits bort från det samma. Detta gäller speciellt dataspel, och ett spel som inte kan spelas sägs vara ”nuked” och tas bort ur cirkulation. Att ge ut en ”nuke” är genant, eftersom det visar på dels teknisk inkompetens och dels en form av girighet, att man släppt en produkt innan den var färdig att ges ut (något som för övrigt även legitima programmakare ibland gör). Vederhäftighet i kretsen innebär att man kan göra det som man utger sig för att göra, d.v.s. dela med sig av sina program. Den andra regeln är att man måste vara *först*. Endast den version som först kommit till en av de centrala noderna är ett acceptabelt bidrag, och alla ”dupes” (duplicerade och redundanta försök) raderas med omedelbar verkan. Detta gäller alltså om den version som kommit först är användbar, annars går åran till den första spelbara versionen, den korrekta och respektabla. Enkelheten i dessa regler ledde dock historiskt sett till ett problem. När databranschen ännu var relativt ung var också mängden program som kunde tas in i denna ekonomi tämligen liten. Explosionen i databranschens tillväxt har lett till

att det nu finns ett så gott som outsinligt förråd av program man kan omvandla till warez. Problemet blev att många nu släppte utgåvor som kunde vara både användbara och först, men helt enkelt inte speciellt intressanta. Eftersom man i warez långt ser på mängden av utgåvor som en mätare av status kunde man släppa ut en massa skräp och på detta sätt förstärka sin ställning. Detta ledde till instiftandet av regler bland de mest inflytelserika grupperna, som deltagarna förväntades följa. I dessa bestäms noggrant vilka kriterier ett program skall uppfylla för att räknas. Även om många helt enkelt valde att förbise vissa av reglerna (speciellt ofta gäller detta regeln om hur stora warez får bli, eftersom utvecklingen i programvara mot större program har gjort regeln allt svårare att följa), visar skrivandet av dylika på en organisering av givandets normer. I dessa klargörs bland annat hurdana program som explicit inte beaktas, nämligen spel för barn och undervisningsprogram, och under vilka förutsättningar partiell återutgivning (t.ex. filer för att reparera fel i en utgåva) kan tillåtas. Regler av denna typ bildar de explicita normerna, vilket klargör den allmänna normstrukturen. Tävligen får regler, men kravet på fair play kvarstår implicit. Parallellen till sport och till vetenskap är tydlig, både vad gäller den långsamma institutionaliseringen och hur något egentligen frivolt blir allt seriösare efter hand.

Reglerna skapas för att spelet skall kunna fortgå, och delvis för att det även i fortsättningen skall vara *roligt*. Inom warez upplever deltagarna uppenbarligen någon form av tillfredsställelse i att ge bort något som av andra upplevs som värdefullt. Börjar andra ge bort mindre värdefulla ting, besudlas själva givandet. Det är inte längre tillräckligt speciellt att donera frukterna av sitt arbete till gemenskapen, när detta görs i för allmän utsträckning. Att det görs i en stor utsträckning är av mindre betydelse, så länge som gränserna för korrekt uppförande inte överskrids. Man kunde kanske jämföra detta med reaktionerna från modeindustrin gentemot bil-

lighetskopior, som upplevs försvaga etablerade varumärken. Oberoende av att det i det ena exemplet gäller gåvor och i det andra produkter, upplever man i vardera fallet att en klar distinktion skall göras gällande vad som får kallas vad, för att rättvisa jämförelser skall vara möjliga. Igen är parallellen till sport tydlig, kombattanter skall inte vara i tydlig obalans. Inom warez har man försökt uppnå denna balans genom att klargöra vilka kriterier som gäller för gåvorna. Eftersom gåvans principer av att ge, ta emot och återgälda måste upprätthållas även här, blir det viktigt att kontrollera vad som kan accepteras som mottagande och återgåldande, då båda är inlindade i den pågående processen av konkurrerande generositet.

I mitt perspektiv är alltså warez, vilket får representera den senmoderna vanan att dela med sig av digitala produkter, en modern och avancerad variant av en gåvoekonomi. Till skillnad från de mera vardagliga exempel som anförts tidigare i denna essä är den en pågående social verksamhet, där gåvan är den grundläggande formen kring vilken allt annat cirkulerar. Inom warez, och inom fildelning mera allmänt, konstrueras såväl en etik och en ideologi kring givandet, som blir den egentliga dimensionen för interaktion. Gåvan är här således varken marginell eller enskild som handling, utan själva grunden för det sociala. Frågan blir dock vad som ger mig rätten att kalla detta en gåvoekonomi? Man kan möjligen hävda att man mycket väl kan studera warez som en social gemenskap, men att den inte producerar något utan endast lever på andras arbete – och således inte är en ekonomi utan en slags parasit. Detta är dock inte korrekt. Man kan ha moraliska dubier gällande warez, men faktum kvarstår att deltagarna häri är mycket skickliga programmerare som *de facto* producerar något, förbättrade (ett internt uttryck) program. De legitima producenterna är mycket måna om att inte deras produkter skall kunna manipuleras och sätter ner en hel del resurser på att skydda dem. Warez-



operatörerna knäcker och eliminerar sedan dessa skydd, en process som kunde liknas vid en slags raffinering eller förädling. Detta alltså oberoende av moraliska och juridiska perspektiv. Man sköter också denna hantering mycket effektivt, en effektivitet som ytterligare förts över till distributionen. Grupperna kan erhålla, manipulera och distribuera vidare ett program på mindre än 24 timmar – vilket gett upphov till termen ”0-day”, dvs. samma dag, något som syftar på hur gammal (eller ny) warez-versionen är i förhållande till den legitima produkten. Grupperna gör sedan detta upp till ett tiotal gånger per vecka, så att inget program som har en större kommersiell spridning kommer att saknas inom gemenskapen. Och allt detta görs enbart inom ramen för de sociala regler som styr gåvogivande i allmänhet. Den enda egentliga skillnaden är att man inom warez-strukturen har engagerat sig i detta till den grad att givandet har blivit en institution, med de konstruktioner detta ger upphov till. Warez är ett ekonomiskt system, för den eftersträvar effektivitet i produktion och optimeringar. Warez är ett ekonomiskt system, för den fördelar gemenskapens (im)materiella tillgångar. Och slutligen är warez ett ekonomiskt system såtillvida att den styr utbytet i denna gemenskap, även om detta utbyte tagit annorlunda former än i de ekonomier vi är vana vid. Här byter man inte sitt arbete mot pengar, utan man erhåller respekt för sitt arbete. Vi kunde i någon mån tala om gåvoekonomierna som *positiva ekonomier*, eftersom de bygger på att deltagarna i ekonomin i första hand försöker bidra med något till den. Marknadsekonomier bygger på att man överlämnar sitt bidrag till ekonomin först när man kunnat försäkra sig om att man tar ut mera i gengäld. Gåvoekonomin börjar från ett bidrag, och ser gensvaret som en reaktion på detta. Warez börjar från att några få entusiaster utan förbehåll kastar ut ett bidrag till gemenskapen, och strukturen har växt upp ifrån denna ursprungliga altruism – något som står i direkt motsats till den klassiska synen på

ekonomi, styrd av en nytto-maximerande individs strävan att tillfredsställa sina behov. Detta till trots har man här lyckats utveckla en synnerligen komplex struktur som lika effektivt som mången marknadsekonomi kunnat uppnå resultat. Warez är en struktur som hanterar resurser och skapar resultat, dvs. ett ekonomiskt system. Att den fungerar helt på basis av den i klassisk ekonomi marginaliserade gåvans principer torde kunna ses som en kritik gentemot dennas strävan att förklara alla mänskliga handhavanden.

## Gåvan idag

Vilken är nu den kritik som kan anläggas på den traditionella ekonomisynen på basis av detta? I sin enkelhet är den följande: klassisk ekonomisk teori utgår från att människor i alla sina förhållanden strävar till att maximera sin nytta, dvs. ingen gör något utan att åtminstone försöka vinna på det hela, och gör de ändå så är det fråga om så triviala handlingar att detta saknar ekonomisk betydelse. Kort sagt, altruistiskt beteende anses ofta endast existera i marginalerna. Vi kan dock se att det finns ett spektrum med mänskligt beteende i vilka altruism är centralt, utan att detta skulle leda till några omöjliga excesser av utnyttjande. Därtill kan man se att utvecklingen inom exempelvis den digitala tekniken (brett förstått) radikalt har sänkt kostnaderna för många typer av interaktioner, exempelvis delandet av immateriella verk. Hypotesen som kan sägas testas i t.ex. fildelningsnätverk är att människor kommer delta i processer som bygger på just gåvogivande och delande av egendom om kostnaderna för att göra detta, distributionskostnaderna, på något sätt subsidieras eller elimineras. Och att detta kan ses som något mera beständigt än en temporär anomali.

Historiskt sett (se not 2, 5, 6 samt 19) är inte gåvoekonomier på något sätt okända. Idag har vi dock en tendens att se

på dem som en slags historisk kuriositet. Vad man nu kan se i och med den tekniska utvecklingen är att många av de barriärer som existerat för dylika beteenden har raserats, och i linje med hypotesen ovan verkar det som om detta skulle öka benägenheten att göra så.

Vad Napster och efterföljande fildelningsnätverk visade är att människor i allra högsta grad är villiga att dela med sig av innehållet på sina hårddiskor, så länge detta är enkelt att göra. Den uppsjö av program som skrivs och delas ut över internet utan kostnad, s.k. freeware, är ett annat exempel. Produktionen av innehåll bland fans, i bloggar, i form av musik som lagligt delas ut gratis av dem som skapar den är ett tredje. I alla fallen betar sig människor på ett sätt som enligt den klassiska ekonomin är irrationellt, men som delvis p.g.a. den låga kostnaden för att bete sig generöst på detta sätt blivit möjligt – och denna möjlighet utnyttjas. Vad man kan se i allt detta är att dylikt beteende också kan institutionaliseras, skapa stabila och bestående strukturer. Den grundläggande socialitet som gåvan är ett exempel på kan i denna bemärkelse nog så väl vara basen för ett fungerande system för utbyte. Vad som möjliggjort vår tids exploderande intresse för att dela med sig är den radikalt sjunkande kostnaden för överförande av information och bildandet av nätverk, i ordets mera strukturerade betydelse. I och med att man kunde bilda en krets vari avancerat givande är möjligt, och tävlingsinstinkterna kan ta över, varefter strukturer uppstår emergent. Avsaknaden av hinder gör att man hellre gör det som är roligt (och kanske naturligt) än det som är tråkigt, och man engagerar sig således med hela sitt hjärta i en karnevalistisk ekonomi där själva deltagandet är den viktigaste principen.

Den i tiderna så omtalade nya ekonomin var således varken med någon nödvändighet ekonomisk i ordets gängse mening eller särdeles ny. Vad som är nytt är blott en teknisk infrastruktur, och det egentligt annorlunda (ofta sett som en synonym till det ”nya”) är hur denna möjliggjort att

grundläggande sätt att interagera med sina medmänniskor blivit möjliga i en aldrig tidigare sedd skala. Vad vi ser är verkställandet av skalfördelar inom socialt beteende. Att ge och dela med sig är primitiva beteenden för människor, och de skalfördelar tekniken nu gett har potentialen att förändra den ekonomiska bilden i stort – en marginalernas återvändo. Likaså kan vi kanske i den uppluckring av marknaden och marknadsstrukturerna som varit den globaliserade ekonomins lockrop se något annat än framväxten av ännu en marknadsekonomi, och vi behöver kanske ompröva vår vokabulär gällande det ekonomiska. Frågan om äganderätt, aktualiserad i och omöjligheten att skydda upphovsrätten i en sammankopplad värld, måste kanske utsättas för kritik – istället för att kritisera den mänskliga benägenheten att bete sig hyggligt mot sina medmänniskor. Kanske till och med självaste kapitalismen kan diskuteras i ett nytt ljus – i en värld där till och med en av världens mäktigaste kapitalister, Bill Gates, får finna sig i att människor kommer att skänka bort det han vill sälja.

Således föreligger två faktum, två *aber* för ekonomisk teori. Å ena sidan är det ett faktum att gåvogivande och processer av att dela med sig kvarlever, till och med förstärks i och med teknikens fortsatta utveckling. Å andra sidan är inte gåvan, till skillnad från handelsvaran, en enkel sak att teoretisera. Tvärtom representerar gåvan ett komplext teoretiskt problem, och visar upp gängse ekonomiska teoriers stelhet och begränsade natur. Inför det komplicerade sociala spel som gåvan representerar står ekonomisk teori ofta handfallen, oförmögen att hantera något som inte kan reduceras till enkla funktioner. I en värld där gåvan sedan sprider sig, där den bildar en slags växande spegelvärld till den ordningsamma och kontrollerbara marknadsekonomin, kommer en dylik teori att ha svårt att hävda sin position. Givetvis kan de fortsätta såsom den alltid gjort, helt enkelt ignorera en hel del av vad den egentligen borde ägna sig åt, och pompöst

vinka undan allt som ifrågasätter densamma. Men detta kan inte fortgå i evighet. Ekonomin är inte blott en global marknad, utan ett nätverk av utbyten. Och vissa av dessa utbyten fungerar inte enligt marknadens logik, utan enligt vänskapens, hederns<sup>22</sup>, gåvans, skammens och så vidare logiker. Teorin kan antingen sträva till vetenskaplighet eller ignorera detta, inte både och.

Vad vi behöver idag är en utvecklad teori för gåvan, inte mera teorier om marknaden. Där vi redan har en oändlig mängd redundanta och ofta triviala teorier om marknaden, bygger mycket av vår förståelse av gåvan fortfarande på relativt enkla och nu redan rätt gamla teoretiseringar. Den gamla tredelningen som Marcel Mauss föreslog 1923 är fortfarande basen till de allra flesta analyser, och väldigt få bidrag kan anses ha haft ens en bråkdel av dess inverkan. Likaså har teoriutvecklingen skett främst inom antropologin och sociologin, och t.ex. företagsekonomin har varit så gott som fullkomligt stum i frågan. Man kunde därför nu önska att en bredare diskussion kunde föras, av många, från många perspektiv. Därmed kunde ett antal andra frågor också lyftas in på ett tydligare sätt i den ekonomiska diskursen och debatten – jag tänker här på saker som vänlighet, barn, heder och så vidare.

## Mot en utvecklad teori om gåvan

Vad som är anmärkningsvärt i tänkandet kring gåvan är permanensen i teoretiseringen av densamma. Även då fenomen som fildelning och open source har diskuterats som gåvoekonomier, så är det fortfarande långt de gamla teorierna om gåvan som utnyttjas. Gåvor verkar vara en så stabil och socialt grundläggande sak att vi inte ens funderar på nödvändigheten att skapa ett nytt tänkande kring det hela. Likväl

har världen förändrats, och gåvorna. Där den ursprungliga teorin om gåvan byggde på två materiella idéer – att det som gavs förlorades och att man gav till människor man kände – kännetecknas kanske dagens gåvor framför allt av att de inte på samma sätt är bundna av begränsningar. Man kunde anta att gåvorelationen ändras i och med att man i dagens värld exempelvis kan ge bort samma film eller samma text obegränsat många gånger, åt obegränsat många människor, utan att det hela kommer att kosta något. Gåvan kunde helt enkelt sägas ha tappat en del av sina sociala bindningar, och istället börjat visa tendenser på att anta en mera generell roll i det ekonomiska. När entusiaster delar med sig av ”sina” filmer och skivor över fildelningsnätverk som t.ex. BitTorrent, så är inte detta något som sker i den begränsade gåvorelation som Mauss postulerade (se not 6).

För att beskriva den skillnad som uppstått är det nödvändigt att förklara hur en gåva inom just BitTorrent – som här får stå som exempel på de nya sätten att dela med sig – fungerar, och jag ber läsaren om ursäkt för denna något tråkiga passus. Vill jag (och många vill) dela med mig av en film jag på något (antagligen olagligt) sätt fått tillgång till, går det till ungefär som följer: Jag skapar en .torrent-fil, som fungerar ungefär som en adress till den film som finns på min hårddiskiva, men också en adress till en *tracker*, en slags ”trafikpolis” i form av en specifik dator på nätet som håller ordning på nerladdningen och spridningen av denna fil. Denna mycket lilla fil laddar jag upp på en sida där hugade kan kolla upp vad folk för tillfället delar med sig. Dessa ser inte direkt vem jag är, även om man kan spåra dylikt, utan främst att det finns t.ex. en film att tillgå. Genom att ladda ner den lilla adressfilen får så intresserade parter möjligheten att börja ladda ner filen från min hårddiskiva. Men detta är inte allt. Alla som börjar ladda ner blir också en slags gåvogivare. Det briljanta i BitTorrent är att efter att fröken Y laddat ner en del av min film, så börjar hennes dator, helt enkelt för

att den är en del av det nätverk som skapas kring min gåva, också dela med sig av de delar som hon redan laddat ner. Helt utan att planera det, börjar hon alltså att ge bort en del av filmen, utan att hon ens skulle ha tillgång till hela. Kring min ursprungliga gåva skapas ett helt nätverk av spridda och nästintill anonyma gåvohandlingar, där ingen av de som ger och återgäldar överhuvudtaget känner varandra. Där Mauss tänkte sig en struktur av ”hela” utbyten som skedde i kända och totala relationer, så börjar den nya gåvan mer och mer se ut som en fragmenterad och mera allmänt social relation. Något liknande kan kanske ses i den allt mer ökande – om än också ignorerade – tendensen till välgörenhet i västerlandet. En allt större mängd människor ger till välgörenhetsorganisationer, något som via den moderna bankverksamhetens automatik kan ske så gott som osynligt. Liksom system som blodgivning, delad processorkraft, CreativeCommons.org och den något udda sysselsättningen att sätta upp sina privata bilder och filmer på nätet, så representerar även modern välgörenhet en slags generell gåva, en där riktningen och den implicita instrumentella nyttan inte längre spelar samma roll som i de tidiga gåvoekonomier man fortfarande tenderar att diskutera.

Den franske filosofen Jacques Derrida har<sup>23</sup> i en lång essä hårt kritiserat Mauss, och hävdar att han egentligen inte talar om gåvor, eftersom allt i hans modell egentligen bygger på återgäldandet – vilket gör att gåvan aldrig egentligen är fri, och således aldrig riktigt en gåva. Utan att dess mera gå in på denna kritik – som lider av vissa problem – så kan man konstatera att mycket av den kritik som Derrida anför inte passar speciellt väl in på de nya gåvoformer som jag försökt skissa på i denna essä. Visserligen kan man konstruera en slags konceptuell idé om återgäldande – upload i BitTorrent, generellt välbefinnande från välgörenhet – men dessa verkar analytiskt sett ge väldigt lite. Istället kunde man kanske konstatera att gåvan i det post-industriella har blivit något annat

än det ge-och-ta som de tidiga antropologerna diskuterade. I en värld med en allt snabbare acceleration i allehanda utbyten och flöden har kanske just gåvan lyckats skapa åt sig en plats där den så gott som försvinner i det myller av relationer den moderna världen uppvisar. En ny teoretisering av gåvan skulle således till en del bli en teoretisering av vad det sociala innebär i vår post-industriella värld.

För övrigt kommer jag inte att i onödan att ta betalt av mina vänner i fortsättningen heller.

**I've always declared:** life is a game.  
With caviar secure, fish won't be claimed.  
The Gothic style, as a school, will win  
protruding out, avoiding sting.  
I sit by the window, watching fences.  
I loved a couple, yet intensely.

— *Joseph Brodsky*

## Notapparat

1. **Att handla altruistiskt.** Detta, att göra något för att andra blir glada av det, kallar jag (efter långa diskussioner med Claes Gustafsson) altruism. Frågan om altruism är förstas besvärlig, men jag följer här dem (se t.ex. Robert Axelrod, *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books, 1984) som konstaterat att altruism är att göra något utan annan fördel än att man får en kick av att se andras lycka. Dylikt beteende anses av vissa vara fundamentalt egoistiskt, då argumentet



bottnar i en positiv känsla för en själv. Jag vill dock hävda, stödande mig på bl.a. den filosofiska pragmatismen och Wittgenstein (*Philosophical Investigations*. Oxford: Blackwell, 1958), att så länge som man inte kan se en skillnad mellan altruismlika beteenden och 'sant' altruistiska beteenden är distinktionen ointressant metafysik. Om någon gör något utan annan synlig orsak än att det gynnar hennes nästa är detta en altruistisk handling i praktiken. Att hänvisa till icke klarlagda psykologiska tillstånd är inte speciellt starkt som ett argument. Idén med en egoistisk eufori som drivande orsak bakom osjälviska handlingar verkar långt vara en intellektuell efterkonstruktion, och är dessutom tänkbar först i tämligen komplexa handlingar. En dylika argumentering kommer antingen att fastna i ett iterativt reducerande av handlingar eller tvingas acceptera existensen av altruistiska handlingar på åtminstone ett mikroplan, såsom det reflexmässiga framsträckandet av en hand för att hjälpa någon som faller. I det senare fallet saknas igen sedan stringenta argument för att dylik hjälp inte skulle kunna existera även på ett komplexare plan, givet förutsättningarna. Det kan tyckas något märkligt att tanken på altruism som en naturlig del av mänskligt beteende inte är mer allmänt accepterad inom samhällsvetenskapen än den är. Både Emile Durkheim (*The Division of Labor in Society*. New York: The Free Press, 1933, s. 228) och Adam Smith (*The Theory of Moral Sentiments*. Indianapolis: Liberty Classics, 1759/1969, s. 47), grundläggande figurer i respektive sociologin och nationalekonomin, ansåg att dylikt beteende var fundamentalt för människan. I sin översiktsartikel hävdar Piliavin & Charng ((1990), "Altruism: A review of recent theory and research." *Annual Review of Sociology*, 16(1), 27-65) att ett paradigmskifte skedde 1975, och att argument emot existensen av altruism egentligen saknas i nyare litteratur. Det verkar också som att kritiken mot altruismen främst förs på en nivå av rödvinsfilosofi, och att forskare ogärna längre tar

en dylik position oberoende av deras egentliga känslor. I en värld där republikaner i USA talar för ett socialskydd stärkt av individuella donationer omfattas idén om altruism bland individer uppenbarligen över ett tillräckligt brett spektrum för att man kan ta den som åtminstone provisoriskt given. Vad allt som sedan kan samlas under termen altruism är en något besvärligare fråga, men inte en som skall diskuteras här. I detta perspektiv är det endast intressant att konstatera att altruistiska handlingar, eller handlingar som på alla sätt ser ut som sådana, existerar.

2. **Att köpslå kring en gåva.** I den av Malinowski (*Argonauts of the Western Pacific*. New York: E.P. Dutton & Co., 1922) beskrivna traditionen *kula* i de samhällen som finns på Trobrianderna har man ett uttryck för dylikt beteende: *gimwali*. I *kula* reser deltagarna, vilka oftast är hövdingar och andra centrala medlemmar av dessa samhällen, över långa avstånd enbart för att ge vackra armband, *mwali*, åt fjärran belägna vänstammar. I den andra riktningen sker en motsvarande resa med halsband i pärlemor, *soulavi*, som därmed är en typ av gengåva. Dessa vackra ting reser via många stammar, i varsin riktning, och fastän de är åtrådda föremål existerar det ett socialt tvång att låta dessa cirkulera i *kulan*. I Trobrianderna sätter man ner mycket tid och energi på denna ritual, förfärdigar speciella båtar för ändamålet m.m., men ser den som fullständigt åtskild från ekonomiska handelsaktiviteter, som alltså kallas *gimwali* (vilka pågår parallellt). Denna term används också för en människa som **förväntar** sig gengåvor i *kula* eller som inte visar den tillräcklig respekt, ”han gör det som i *gimwali*...”. Man är väl medveten om att man handlar med två olika, parallella system. I det ena har vi en handelsekonomi av den typ som vi är mest vana med, medan det andra systemet är en gåvoekonomi som har sina egna regler. Både sker ungefär samtidigt, i samband med varandra, men är ändå strikt avgränsade. Att

ta över beteenden från den ena till den andra är säkerligen lätt hänt, eftersom båda är vanligt förekommande sätt att interagera, men är i högsta grad opassande och klandervärt. Som skilda strukturer är de internt koherenta men känsliga för störningar. Att börja köpslå i gåvoekonomin kan hota de skapade relationerna genom att inte respektera de med möda konstruerade hierarkierna. Man kunde till exempel jämföra med sedvänjan att noggrant avlägsna prislappar från gåvor, samt det opassande i att påpeka hur mycket man betalat för gåvor man ger – i fall där detta inte är en del av ritualen, ”det är bara en billig liten sak jag hittade...”

3. **Samhällsvetenskapens neurologi.** Detta är naturligtvis en direkt parallell till Asplunds (*Om hälsningsceremonier, mikromakt och asocial pratsamhet*. Göteborg: Bokförlaget Korpen, 1987) diskussion av ”att sluta hälsa”. När man slutar hälsa på sin granne är det viktigt att faktiskt klara av att förhindra sin kropp från att automatiskt gå in i en hälsningssekvens. Särskilt svårt kommer det enligt Asplund vara att kontrollera sina ögonbryn, vilka reflexmässigt kommer att stiga när vi ser en bekant människa. Att upphöra med hälsningar är samtidigt en fråga om att utöva mikromakt och en fråga om självkontroll. Det rent neurologiska innehållet i social samvaro verkar överlag ha studerats för lite. Även om vissa delar av medvetandeforskningen sipprat igenom till samhällsvetenskapen finns det en rädsla för s.k. biologism (tendens att förklara sociala fenomen med naturvetenskapliga fakta) som gör att denna typ av mänskligt beteende verkar ha blivit otillräckligt utforskat. Skillnaden mot biologismen är här att jag finner exempelvis fysiska reaktioner på sociala känslor såsom skam intressanta, medan jag motsätter mig biologiska förklaringar till sociala fenomen. Exempelvis kunde jag tänka mig att människans möjligheter att handskas med plats och rymd kan påverka hur vi begriper idéer som organisering, medan jag inte vill

acceptera att en oklar genetisk predisposition skulle kunna förklara något om ledarskapsstilar. Tyvärr är jag en fullständig lekman på neurologins område, och kan följaktligen inte konstatera något annat än ett intresse.

4. **Det vardagliga livets automatik.** Ryave & Schenkein skrev en artikel vid namn *Notes on the Art of Walking* (i Turner, R. (red.), *Ethnomethodology*. Harmondsworth: Penguin, 1974) som är intressant i dess sätt att visa hur avancerade sociala förhandlingar som äger rum vid den enormt vardagliga händelsen av att möta en annan gående. Väja hit, du dit, småleenden när man synkront väjer åt samma håll, allt torde vara bekant för läsaren. Denna förhandling görs helt automatiskt och kräver ingen rationell kalkylering från någondera parten. Istället förhåller det sig så att vi uppenbarligen har en repertoar av sätt på vilka vi fullständigt naturligt kan hantera denna typ av möten. Ett vanligt implicit antagande är dock att en dylik repertoar på något sätt vore mindre utvecklad inom fältet för de ekonomiska transaktionerna. Det ekonomiska språkspelet antas vara något vi måste lära oss mera explicit än t.ex. beteendemönster för hur man bemöter främlingar. Här skulle jag vilja argumentera att det egentligen kan tänkas vara människans grundrepertoar av sociala bemötanden som konstituerar ekonomin. Marcel Mauss (*The Gift: The Form and Reason for Exchange in Archaic Societies*. London: Routledge. 1924/1990) konstaterade att gåvan i de ekonomier där denna var den centrala formen för utbyte var ett *totalt socialt faktum*, dvs. att den genomsyrade samhället så att allt i denna kunde ses i sedvänjorna kring gåvan. Utan att gå in på den kritik som anlagts på detta synsätt, kan man konstatera att Mauss här förekommer den diskussion om holism och komplexitet som senare blev mycket populär. Vi lär oss en repertoar av reaktioner, en automatiskt utnyttjad dylik, och denna kan sedan ge upphov till långt mera komplexa

mönster än vad man kunde extrapolera ur dess grunder. Vår syn på ekonomi ignorerar ofta detta, dess födelse ur mera grundläggande former (jfr. Gustafsson, Claes, *Produktion av allvar*. Stockholm: Nerenius & Santérus, 1994).

5. **Gåvans person.** I flera av de primitiva samhällen som studerats som gåvoekonomier är detta [direkt återgåldande] inte fullt så enkelt. I dessa samhällen ser man ofta gåvor som till en del laddade med sin givares själ, och poängen med gåvor är att de söker sig tillbaka till den ursprungliga givaren. Just detta, att gåvor är knutna till givarens *person* var vad som fick Mauss att intressera sig för gåvans roll i vissa arkaiska samhällen. Exempelvis har vi beskrivningar från Nya Zeeland där maoris talade om att gåvor hade något som kallades *hau*, en slags ande som strävade att återvända. Att ge en gåva är ett sätt att överföra sig själv till mottagaren, och har man gjort så har man också knutit mottagaren till sig. Samtidigt är *hau* en produktiv kraft (se Sahlins, Marshall, *Stone Age Economics*. Chicago: Aldine de Gruyter, 1972), den bor i ting och betecknar på ett sätt den av maoris antagna principen att interaktion leder till en slags tillväxt. Att ge en gåva överför både en del av givaren och försäkrar att givandet är produktivt. På detta sätt kan man i språkbruket se en generell princip om att interaktion är produktivt, och att denna produktivitet inte är särskild från de sociala kopplingarna. Givarens ande och fruktbarhetens ande är fritt utbytbara i tolkningen, från vilket vi kan se att i detta språk och därmed detta tänkesätt är givaren produktiv.

6. **Att ge, att ta emot, att återgålda.** Denna uppdelning har vi främst från Marcel Mauss klassiska *The Gift* som långt mera än den två år tidigare utkomna studien av Malinowski påverkat hur vi talar om gåvoekonomier. Där de första två handlingarna – givandet och mottagandet – är självklara för att vi ens skall kunna tala om att en gåva existerar, så är frågan

om återgåldande lite mera sammansatt. Att det existerar ett outtalad idé om att man återgåldar gåvor är säkert bekant för de flesta. Mauss visade på hur man i samhällen där mycket av ekonomin existerade i form av gåvor mycket väl kunde uppnå tillfredsställande balanser, utan att uttala de regler som organiserade detta. Återgåldandet kunde ta en viss tid, men sociala normer gjorde att denna tid aldrig blev så stor att motgåvan skulle ha setts som skild från den ursprungliga gåvan. Likaså kunde motgåvor skilja sig från den ursprungliga gåvan, och ofta vara mera värd. Tillsammans bildade detta ett system som kunde vara nog så funktionellt, såsom i den av Marshall Sahlins ((1969) "Economic anthropology and anthropological economics." *Social Science Information*, 8(1), 13–33) diskuterade traditionen med *urigubu*, där en man på de redan tidigare nämnda Trobrianderna var tvungen att ge halva sin jamsskörd till sin hustrus bror i utbyte mot ett prydnadsföremål som måste ges vidare. Irrationellt på ytan, eftersom utbytet av hälften av årets viktigaste skörd mot ett snidat stycke trä inte verkar speciellt rättvist, så är detta i Sahlins analys mycket rationellt för deltagarna i traditionen. Dels leder inte detta till svält, eftersom alla deltar och man med stor sannolikhet får ungefär lika mycket själv i gåva av sin systems man. Istället delas jamsskörden jämnare, samtidigt som sedvänjan skapar sammanhållning speciellt i de bland dessa folk livsviktiga matrilineära släktbanden. När en vuxen man gifter sig flyttar han nämligen till sin mammas bror, dvs. samma man till vilken familjen redan gett jams i många år.

**7. Småprat och vardaglighet.** Claes Gustafsson har i sin *Produktion av allvar* presenterat idén om *homo garrulus*, den småpratande människan. Här visar han hur kultur kan ses uppstå ur vardagliga handlingar, snarare än ur hegelianska krafters spel. Vad vi håller på med dagligen är en slags kontinuerligt upprätthållande av det sociala, och mycket av detta görs på vardagliga sätt. De gåvohandlingar vi diskuterar

kan ses som en variant av detta: ”–Hej! Jag tänkte du kanske skulle gilla det här programmet. –Kul! Tack ska du ha! Vill du komma över i kväll förresten? –Javisst, det låter trevligt.”

Ekonomiska aktiviteter tar kanske oftare än vi tror denna form, men vi förleds av existensen av ett allt förklarande pris (jfr. Marx, Karl, *Capital, Vol. 1*. New York: International Publishers Company, 1887/1967, s. 84-93, första avsnittet om utbyte) till att tro att detta inte skulle vara fallet. I någon mån är det just ur denna karaktär av pågående process ur vilken ekonomin skapar den tillväxt som är dess styrka, och detta pågående är med nödvändighet något vardagligt. Vi behöver i ett dylikt perspektiv inte anta någon metafysisk princip av typen Adam Smiths ”osynliga hand” för att förstå ekonomin, utan kan betrakta den som en social process som föds ur mikropraktiker. Eftersom dessa praktiker dock är besvärliga att observera på grund av just deras vardaglighet har vi utrustat oss själva med förenklande ”stora principer”.

8. **Social responsibilitet.** Man kan med fördel jämföra Johan Asplunds idéer om social responsivitet (*Det sociala livets elementära former*, Göteborg: Korpen, 1987) med Wittgensteins tankar kring språkspel. Båda poängterar hur social kunnsighet är inlärd och automatisk, även om Wittgenstein kanske utvecklar det hela till en ännu allmännare princip. När vi observerar sociala skeenden kan vi se en upprepning av en otaliga gånger uppvisad och imiterad serie handlingar. Människor är inte normalt medvetna om den automatik som präglar det mesta av deras beteende, och kommer således inte att tro att deras handlingar är något annat än medvetna och uttänkta. Detta till trots, vilket hänvisats till i en tidigare not, är det oerhört svårt att bryta med de inlärdas mönstren. Att vägra hälsa är en sak, att begära betalt för att hälsa likaså. Båda handlingarna kräver en intention, en avsiktlig strävan mot ett allmännare mål. I senare fallet kan detta vara nationalekonomernas

käpphäst, att maximera sin nytta. Men eftersom detta mål med nödvändighet är ett individuellt mål (och 'ideologin' bakom är den *metodologiska individualismen*) är inte detta något vi får med oss i den sociala präglingen, och därmed inte heller en av de automatiska handlingarna.

9. **Att inte se betydelser.** Wittgenstein kallade detta *blindhet för meningar*. Att inte inse att en sak sett från två olika håll faktiskt kan vara eller se ut på två (eller flera) olika sätt är för honom ett slags patologiskt tillstånd, en defekt. En människa utan humor är ett exempel, någon som kan förstå en tvetydighet på ett intellektuellt plan men inte kan se det roliga. Detta är att sakna en *känsla* eller *sensibilitet* för verklighetens varianser. Man kan i detta tillstånd inte förstå poesi, musik eller något som kräver en känslighet för varianser, ambivalens och mångtydighet. Vad som nu verkar klart för mig är att det är ett fel att anta att exempelvis företagsekonomi på något sätt är ett fält där en meningsblind människa skulle klara sig speciellt bra. Vi har kanske snarare skapat en bild för oss om ekonomi som ett entydigt fält. Betraktar man ekonomi närmare kommer man att upptäcka att det i de ekonomiska processerna finns en hel del mångtydighet, och förståelsen för denna måste vara dynamisk då fältet självt befinner sig i ett stadium av ständig kulturell dynamik.

10. **Att skämmas för gåvor.** Medan vi kan säga att en människa som är hårdhudad har svårt att känna skam, är det inte helt klart hur vi ska förstå processen av att skämmas väldigt lätt. Om man ger en gåva, och mottagaren uttrycker en opassande stor entusiasm för vår gåva, kan vi hamna i en situation där vi kanske till och med skäms. Du har gett en ask choklad, och värden kan inte sluta med att hylla hur god chokladen är och hur storslagen gåvan var. Detta kan kännas mycket obekvämt, och efter en tid önskar man bara att han



höll käft. Jag tror att här finns åtminstone tre processer inblandade. Å ena sidan skäms vi för att han så uppenbart fjäskar, gör sig till. Vi blir, utan att vi egentligen strävade till det, placerade i en position där den andre underkastar sig. Vi skäms egentligen *i deras ställe*, eftersom de betar sig fel – vi är ju jämlika. Å andra sidan kan det tänkas att vi skäms för att situationen helt enkelt är fel. Att ta emot på ett för överdådigt sätt är helt enkelt ofint. Vi skäms av precis samma orsak som om vår värd skulle råka släppa sig högljutt. Så gör man bara inte. Till detta kommer en tredje möjlighet, en mera paranoid. Vad vill karln? Helt klart är det något på gång, han har en plan, han tänker låna pengar eller föreslå något annat opassande. Normalt när vi talar om skam så antar man implicit att vi skäms för att vi gjort något fel, eller för att folk tillskrivit oss en orsak att skämmas. Jag tror detta bara är en sida av skammen. Ibland är skam, tror jag, också en slags social valuta. Vi skäms när en socialt obalanserad situation uppstått, för att lösa upp den knut som detta skapat. Skam kunde till och med förstås som en slags signal för flykt – vi drar oss tillbaka, vill koppla loss oss ur den obekväma sociala situationen.

11. Norbert, Elias, *The Civilizing Process, vol. 1: The History of Manners*. Oxford: Blackwell, 1978.

12. **Överflödets ekonomi.** Frågan om knapphet kontra överflöd har inte behandlats alltför mycket inom företagsekonomin. Nästan alla utgår från att knapphet är grundformen, och alternativ till detta är inte lätt att finna. Trots detta kan man hos t.ex. Marshall Sahlins (*Stone Age Economics*. Chicago: Aldine de Gruyter, 1972) hitta hans skrivelser om det ursprungliga välståndet, där han visar att primitivare stammar långt ifrån att leva i armod lev ett tämligen bekvämt liv. Mycket av tiden hos s.k. stenåldersstammar går åt till att sova och lata sig, eftersom de ofta kan

tillskansa sig sitt dagliga bröd på några timmar. Därefter slår man dank. Samtidigt kan man hos nomadstammar hitta en hantering av överskott och ägodelar som står i skarp kontrast till våra egendomliga idéer om sparsamhet och ekonomisk rationalitet. En nomadstam som exempelvis kommer över för mycket kött kommer inte att börja förbereda köttet för lagring, utan organiserar istället ett gästabud. På samma sätt har antropologer observerat att dylika stammar inte alls med nödvändighet hanterar sina få ägodelar varsamt, utan istället vanvårdar dessa å det hemskaste (ibid. s. 12-13). Ingetdera beteendet är oekonomiskt. I det första fallet är nyttan med en bjudning, som stärker sociala band och jämnar ut fluktuationer i tillgången på mat, betydligt större än nyttan av att frakta för mycket kött. I det senare fallet är det ingen poäng att slösa tid och energi på att vårda ägodelar som man ändå ackumulerar alltför mycket av, varför en viss *laissez faire* med ens ägodelar är ett funktionellt sätt att inte behöva bära för mycket. Allt detta är så gott som anatema för den klassiska synen på ekonomi. Ett alternativ som är mera i linje med Sahlins diskussion kan man finna i den teori om en *allmän ekonomi* som föreslogs av Georges Bataille. Börjande med en essä vid namn *Begreppet utgift* (ursprungligen utgiven 1933) utvecklade Bataille, påverkad av Mauss, en teori om ekonomi som poängterade den förslösande delen av mänskliga aktiviteter, utmynnande i *Den fördömda delen* (Stockholm: Brutus Östlings bokförlag, 1949/1991). Genom att argumentera att den klassiska principen gällande nytta inte egentligen sade något om hur ekonomiska former uppstod ville Bataille se en teori där saker som offer, onödiga gåvor, fåfång konsumtion samt spel och dobbel var den drivande kraften. På ett sätt som påminner om Veblens tidigare verk (*A Theory of the Leisure Class*. New York: Modern Library, 1899/1934) visar Bataille att det nyttiga och produktiva i en ekonomi egentligen är en marginell företeelse i en allmännare ekonomi, och att vi

producerar inte för att tillfredsställa behov utan för att vi vill förslösa. Sålunda intresserar sig Bataille för bl.a. sexualiteten och hur lust driver människan. Ingen som betraktat de summor som rör sig i pornografi kan exempelvis påstå att denna inte skulle vara en påtagligt ekonomisk aktivitet. Att reducera detta till att hänvisa till pornografins nyttofunktion är sedan att ha missförstått en mänsklig aktivitet. Likaså vore det ett fel att tro att gåvor är rent instrumentella, även om vi är medvetna om denna funktion hos dem. En viktig del, och kanske den mest drivande, i givandet av gåvor är att det är *roligt*. Vi tycker om att ge saker till varandra, helt enkelt. Speciellt roligt är det när vi har möjlighet därtill, dvs. vi inte försätts i trångmål av kravet att ge. För att kunna göra detta, menar jag med Bataille, ser vi till att producera ett överskott, en irrationell del. Med denna kan vi sedan leva fan, ge bort, supa upp och sätta på fala damer. Sparande, däremot, är den minst ekonomiska aktivitet som finns. Sparande är att inte delta i ekonomin, att avskärma sig från den. Den sparsamme är asocial.

13. ***Den naturliga ritualen.*** För en vidare diskussion om kulturers sätt att instifta ritualer och om den aura av nödvändighet som existerar kring dessa kan man vända sig till Claes Gustafssons *Produktion av allvar*. Häri klarläggs ritualiserandets makt och vår tendens till att se vår kulturella värld som naturlig och med nödvändighet så, något han valt att kalla förnuftets *metafysik*. I själva verket är förstås mycket lite i vårt kulturella liv med nödvändighet någonting alls. Istället är nästan hela vår levda värld *villkorlig*, åtminstone i bemärkelsen att fenomenen i densamma kan anta ett otal former, av vilka ingen är nödvändig. Vi kunde ha en levd värld där släktskapet mellan farbror och brorson ansågs närmare än det mellan far och son (som det är i vissa områden i Polynesien), men vi råkar inte ha det. Givandet av gåvor vid just jul *känns* naturligt, men vi kan mycket väl tänka oss att

en annan kultur har en identisk tradition inplacerad på den 17 februari, eller var tredje torsdag, eller inte alls. Likaså är det skäl att komma ihåg att alla ekonomier är kulturyttringar, och alltså inte naturliga i ordets egentliga mening. Det existerar ingen ekonomi i naturen – på sin höjd fenomen som liknar dem vi kallar ekonomiska. Egendom och utbyte är inte naturligt förekommande, men eftersom de är så grundläggande former av samhällighet ter de sig naturliga. Viktigt här är att inte bli förledd, dock. En uppdelning av fenomen i naturliga och samhälliga är kanske inte det bästa sättet att greppa dessa frågor, eftersom det tenderar att leda till en tro på dem som avskilda helheter. Att hävda att samhällighet inte är naturligt innebär här endast att detta inte kan hanteras som ett skilt naturfenomen och därmed som ovillkorligen existerande på ett visst sätt. Samtidigt är samhällighet nödvändigt för att överhuvudtaget diskutera mänskligt beteende. Det existerar en ständig samverkan mellan dessa sfärer som är svår att hantera intellektuellt. Vissa saker är helt beroende på den naturliga världens uppbyggnad, såsom hunger och människans biologiska benägenhet att utveckla språk. Gränsen är långt ifrån alltid skarp. Detta till trots är mycket i vår värld kulturskapelser, om än beroende och begränsade av fenomen som kan beskrivas som naturligt förekommande (såsom gomsegel). Vi kunde säga att det existerar kulturfenomen som är nödvändiga i sin allmänna form, men de fenomen av dessa vi observerar är villkorliga. Närheten till strukturalismen är uppenbar, men jag kommer inte att utveckla detta här.

14. Se Callon, Michel (red.), *The Laws of the Market*. Oxford: Blackwell, 1998, samt Marx, Karl *Capital, Vol. 1*. International Publishers Company, 1887/1967.

15. **Ansikte.** I och med det särskilt på 1980-talet framväxta intresset för Asien och de asiatiska ekonomierna har

begreppet 'ansikte' och 'förlora ansiktet' blivit upptagna i den företagsekonomiska begreppsapparaten. Hamnar man i en situation där ens sociala beteende är inkongruent med den sociala identitet man försöker upprätthålla, och detta på ett sätt som kan tänkas betraktas fördömande av andra aktörer, sägs man 'förlora ansiktet'. Man kan inte längre upprätthålla den korrekta identiteten, masken faller och kvar blir bara den nakna apan, individen utanför det sociala. Eftersom gåvan långt kan ses som en mekanism för att bygga upp och upprätthålla identiteter – man ger saker som man tycker 'passar' åt givaren och ger på ett sätt som skall berätta om en själv – är förlorande av ansikte en ständig möjlighet. Att ge för lite eller för mycket är varianter. Speciellt synligt blir det i fall där man *glömmer ge*, och allra mest speciellt är detta i fall där detta givande är rituellt. Betänk blott den fasa man genomgår när man glömt köpa sin maka/make en gåva på bröllopsdagen (komedi speglar ofta våra djupast liggande strukturer), så torde det hela klargöras. Att tappa ansiktet är att inte vilja visa ansiktet för den Andre, att ha hamnat utanför. Man kunde också i detta se en form av återuppbyggandet av en relation. Att tappa ansiktet är att visa skam inför den andre parten i en social relation, ett sätt att kommunicera att en social norm blivit överträdd. Om inte gåvan varit tillräcklig för att upprätthålla relationen måste skam kommuniceras för att s.a.s. kompensera. Denna form av betalning är dock något man går till endast i sista hand, eftersom den i någon mån visar hierarkierna i dess mest avskalade former. Jämför exempelvis med vargars vana att blotta sina strupar, dvs. vända bort sina ansikten, inför hannar de vill visa underdånighet till. En slags slutgiltigt gåvogivande, symboliskt givande av sitt eget liv, som måste avböjas för att inte rasera det sociala. Vi skall inte fortsätta med denna diskussion, eftersom den snabbt kunde degenerera in i det psykologiska.

16. **Gåvan som onyttig.** Walt Whitman har i en essä konstaterat att gåvan, för att vara en riktig gåva, till en viss grad måste vara onödig. Det nödvändiga skall inte ges som gåvor. Exempelvis ges sällan mat som gåva, och även i de fall detta sker är det oftast rituellt meningsfull mat (varvid det inte längre är mat som ges, utan exempelvis lyckönskningar vid inflyttandet till ett nytt hem) eller luxuös mat (varvid matens nyttighet inte längre är det centrala). Vi ger inte mjöl som mjöl i gåva, oberoende av att detta vore mycket 'bättre' för mottagaren än exempelvis den tveksamt nyttiga gåvan av blommor åt värdinnan. Sett från ett annat perspektiv kallar vi inte hjälp åt ett skadat barn eller mat åt en svältande för en gåva, utan för hjälp eller bistånd. Ingen kan kräva att bli återgäldad en gåva i form av ett plåster till ett blödande barnknä, eftersom vi inte kan förstå användandet av ordet 'gåva' i ett dylikt fall. Detta knyter också an till gåvans irrelevans. Barry Schwartz ((1967) "The Social Psychology of the Gift." *The American Journal of Sociology*, 73(1): 1-11) har t.ex. utnyttjat Erwin Goffmans "regel om oväsentlighet" för att diskutera gåvor. Ursprungligen använd för att diskutera lekande, hävdar regeln att något för att kunna vara en lek eller en gåva måste behandlas med ett visst mått av nonchalans. En överdriven upphetsning inför det givna, som den svältandes upphetsning inför mat, gör den till något annat än en gåva. Igen, det nödvändiga skall inte ges som gåvor. Om så görs, blir relationen mellan givaren och mottagaren något annat än vad som skall vara avsikten med denna form av interaktion. Goffman vill här hävda att fastän lekar kan vara nog så allvarliga aktiviteter är det i någon mån meningen att vad som sker inom sfären för dessa egentligen inte skall färga av sig på relationen utanför dem. Samma kunde sägas, delvis, gälla gåvor. Vi vet att givandet av gåvor sker främst i vänskapliga relationer. Därmed är det inte meningen att man ger en gåva för att ens vän senare, vid t.ex. kontraktsförhandlingar, skall vara mera positivt inställd

till ens förslag. Gör vi det talar vi inte om en gåva utan om en *muta*. Gåvan har blivit väsentlig. Ger man en gåva för att det är någon nytta med det (givandet) är det inte strikt taget längre en gåva. Gränsen mellan en gåva och en muta är förstås oerhört luddig. Företagsgåvor ges för att stärka relationer, men om de börjar vara av väsentligt värde måste vi fråga oss om de gått över gränsen. Detta väsentliga värde innebär förstås inte att gåvor inte kan vara värdefulla, bara att de inte skall vara deras poäng, de skall sakna instrumentellt värde. En gåva skall inte vara en väg mot ett avsett mål. Gåvan skall inte vara nödvändig för att uppnå detta något. I denna mening är den onyttig, icke till nytta.

17. **Fildelning, warez och andra konstigheter.** Jag har en längre tid varit intresserad av olika typer av "sharing behaviors", d.v.s. hur folk gör när de delar med sig. Denna essä har kommit till som ett resultat av mina studier i dataunderjorden, specifikt den del som kretsar kring *warez*. Det sistnämnda är termen för kommersiella program vilkas kopieringsskydd har kringgåtts och som sedan distribueras utan kostnad över nätet. Detta bildar i min analys en *hypermodern gåvoekonomi* (där prefixet hyper- står för en förändring i möjligheter som skapats av teknisk innovation, speciellt vad gäller informationsnätverk). Här finns ett fält där entusiaster delar med sig av sina talanger och tävlar om vem som kan ge bort mest. Detta tävlande har sedan gett upphov till ett normsystem som slår fast vad gåvogivande (i dessa interaktioner) är. Se vidare Rehn, Alf, *Electronic Potlatch*. Stockholm: Kungliga Tekniska Högskolan, 2001, eller (t.ex. via min hemsida, där den delas ut gratis) Rehn, Alf (2004), "The Politics of Contraband – The Honor Economies of the Warez Scene", *Journal of Socio-Economics*, 33(3), 359-374.

18. **Familjer, släkter, och andra ekonomier.** Uppdelningen som följer har sitt ursprung i Marshall Sahlins essä *On the*

*Sociology of Primitive Exchange*. Häri argumenterar han att i primitiva samhällen tar reciprociteter (strukturer av återgäldande) olika former beroende på och i direkt relation till "kinship distance". Ju närmare släktskap (utsträckt enligt formeln hushåll–släkt–by–stam–handel mellan stammar), desto generellare är reciprociteten. I hushållet är i princip allt delat i en slags allmän gåva. Detta är så generellt att vi normalt inte ser det hela som gåvor, även då det materiella cirkulerar inom hushållet. I viss mån ingår även slakten i detta. Balanserad reciprocitet, mera i linje med vad som här diskuterats som gåvoekonomier, sker i sfären för byn och stammen. Utanför denna sfär av skyldskap kan vi börja hitta negativ reciprocitet av den typ som karaktäriserar marknadsekonomin.

19. **Potlatch**. Denna form av tävlan i hur mycket man kan ge bort har vissa likheter med den ursprungligen av Ruth Benedict (*Patterns of Culture*. Boston: Houghton Mifflin Co., 1934) beskrivna traditionen av *potlatch* bland Kwakiutl-indianerna. Hos dessa, menar Benedict, är det rivaliteten som bildar grunden för den sociala väven. Hon ser hos Kwakiutl en ständig strävan att besegra sina rivaler som gjorde att man mycket väl kunde se den totala förstörelsen eller bortgivandet av all materiell välfärd som en familj hade samlat på sig som en ekonomiskt rationell handling. Speciellt stammarnas hövdingar deltog i *potlatch*, och poängen var alltid att förnedra fiendestammens hövding genom att ge denne så mycket som möjligt. I bästa fall kunde en hövding ge bort så mycket att fienden inte kunde återgälda gåvorna, något som naturligtvis måste göras med ränta, något som var en enorm skam och måste undvikas till varje pris. Tävlingen kunde sluta med att segraren stod utblottad medan förloraren stod med en ansenlig mängd materiell rikedom men var tvingad att ta sitt liv för att rädda stammens ära. Produktiviteten hos dessa indianer var så anmärkningsvärt mycket högre än hos



andra stammar i liknande förhållanden, eftersom deltagandet i potlatch krävde en anseelig rikedom för att man inte skulle komma på skam. I vissa varianter frångick man till och med givandet och tävlade i hur mycket man kunde förstöra, med det nonchalanta kastandet av stora kopparstycken i havet som typisk handling. Vad som är betydelsefullt är att detta skapande en ekonomisk ordning med hög produktivitet utan det protestantiska kravet på sparsamhet. Där vi med ekonomiskt beteende förstår sparande och effektiv användning (dvs. sparsamhet) förstod Kwakiutl något helt annat. I linje med den argumentering som fördes av Georges Bataille (se not 12) var det istället hanteringen av överflöd som styrde dessas ekonomiska rationalitet. Man arbetade enormt hårt för att skaffa sig ett överflöd, men var kontinuerligt medveten att detta överflöd endast hade en betydelse om det utnyttjades i tävlingen/leken kring potlatch. Även om det var Benedict som ursprungligen identifierade denna tradition, är det Marcel Mauss som gjorde den känd. I hans *The Gift* har denna tradition nämligen en central plats. Den fungerar som ett exempel på de totala sociala faktum som Mauss vill hitta, fall där just gåvan blir det kring vilket alla sociala handlingar cirkulerar. Kwakiutl är ett mycket tacksamt fall för en dylik analys, och potlatch blir ett genomgående tema i mycket av vad som skrivs om gåvan i Mauss efterföljd – något som alltså fortsätts här.

20. **Tinget och självet.** Relationen mellan identitet och produktion är en komplicerad fråga, och långt ifrån tillräckligt undersökt. I och för sig kommenterade redan Marx att man kunde se en koppling mellan arbetaren och tinget, en koppling som kapitalismen kontinuerligt urvattnade i och med *alieneringen*, men frågan om hur våra produkter (dvs. tingen vi producerar) är med och skapar vår självbild förtjänat mera studier. Frågan om hur vår identitet relaterar till det som definitionsmässigt existerar endast som

avskilda från oss är komplex, och relaterar sig till frågan om materialitet såsom t.ex. Daniel Miller diskuterat den. Jag kommer inte här att gå in på denna fråga.

21. ***Skrytsam produktion.*** Detta är min egen term, och avser sådana beteenden där produktionen eller distributionen av ting i huvudsak görs för att imponera på ens medmänniskor. Termen kommer ifrån Thorstein Veblens diskussion om ”conspicuous consumption”, där han argumenterade att mycket av konsumtionen i den moderna världen egentligen bottnade i en strävan att visa upp sig och kommunicera sin förträfflighet. Lyxiga villor och dyra kläder är klassiska exempel, i sin grundform nyttigheter men här utvecklade till föremål att visa upp. I Veblens analys var inte konsumtion något som utförs blott och bart för att tillfredsställa grundläggande behov, utan allt mera något man gör för att synas och skapa sin identitet. Att sedan enbart analysera detta utifrån själva behoven ger oss en otillräcklig bild. Veblen konstaterar också att den ägande klassen (”the leisure class”) inte individuellt ens är kapabel att konsumera sitt överskott, och att man måste ta till ”vicarious consumption” (ung. ”konsumtion via ställföreträdande”) för att göra så – exempelvis via familjen eller via *gåvor till vänner*. Överförenklat kunde man säga att Veblen är den förste som vänder på tänkandet om det ekonomiska, från att koncentrera sig på produktion av nyttigheter till att betrakta konsumtion som en drivkraft och som något produktivt. Konsumtion blir ett värde i sig, inte blott en fas i den allmänna produktionens grottekvavn. I mitt fall har jag velat vända på frågan och se hur produktion, speciellt då i de kretsar som studerats, kan utnyttjas i samma syfte. Tillverkaren och tillika givaren av gåvan kommunicerar med den något om sin identitet, produkten blir ett symboliskt värde. I de kretser som diskuterats produceras mycket som egentligen inte alls kan användas av mottagarna, exempelvis

warez-versioner av massiva applikationer för industriellt bruk och programvara som endast kan användas av proffs med specialhårdvara (exempelvis program som används i Hollywood-produktioner). Skapandet av dessa ser jag som en form av kommunikation av producentens förträfflighet, snarare än skapandet av nyttigheter för rationell konsumtion. Skrytsam produktion är i denna bemärkelse produktion som inte förlitar sig på en konsumtion för att vara betydelsefull, och som därför inte längre lyder under den klassiska ekonomiska rationalitetens lagar.

22. **Heder.** Antagligen har inget så fullkomligt ignorerats av företagsekonomisk teori som frågan om heder. Ekonomin har antagits vara en fråga om saker som kan prissättas, t.ex. i form av s.k. transaktionskostnader, och det som inte kan passas in i denna struktur har antagits vara ”utanför” ekonomin. Men där vissa saker möjligen kan antas marginella för ekonomin, så är det för mig uppenbart att hedern är en central aspekt i alla former därav. Frank Stewart (*Honor*. Chicago: University of Chicago Press, 1994) har diskuterat heder såsom rätten till respekt, och visat på hur vi håller hårt på just denna upplevda rättighet. Särskilt relevant blir denna i utbyten, eftersom dessa kan ses som byggande på en struktur av respekt. Vi vill, när vi går in i ett utbyte, bli behandlade med respekt och betrakta deltagarna i denna såsom hedersamma. Talar vi om gåvor kunde vi till och med säga om själva gåvorelationen att den är ett sätt att visa respekt, men även i mera traditionella ekonomiska relationer, såsom marknads-dito, kan man hävda att hedern har en central plats. Givetvis känner vi alla till tanken på kontrakt som uppgörs med ett handslag, men eftersom alla marknadsrelationer där människor är inblandade på något sätt bygger på tanken att man åtminstone i någon mån kan lita på motparten – två gravt paranoida människor kan knappast komma överens om en affär – så är heder en av de

där sakerna som vi vet är absolut nödvändig för ekonomisk verksamhet, och som företagsekonomi som akademisk disciplin sedan fullkomligt ignorerat.

23. **Derrida vs. Mauss.** I sin essä *Given Time, vol. 1: Counterfeit Money* hävdar Jacques Derrida att Mauss egentligen aldrig talat om gåvan. Detta eftersom Mauss insisterar på att gåvor återgäldas, vilket då skulle göra dem till något annat än gåvor – handelsvaror “by any other name”. Tanken är i och för sig intressant. Är det ett problem att vi talar om gåvor och en slags skuld samtidigt? Samtidigt kan man konstatera att det Derrida verkar vilja föra fram är en djupt romantisk idé, den fullständiga altruismen utan krav. Man kunde t.ex. tänka sig att ge sitt liv för en annan skulle uppfylla kraven på den typ av verklig gåva Derrida vill föra fram, men få saker verkar fullt så fria från sociala band. Här skall man så inse att Mauss och Derrida egentligen talar om olika saker. Där Mauss är intresserad av hur ett visst fenomen, som vi på vårt lite slarviga sätt kallar gåvor, skapar sociala band, så vill Derrida tala om gåvans “egna” natur. Så de talar egentligen förbi varandra. Debatter mellan sociologi och filosofi är ofta mindre intressanta än man först skulle tro.





