



Studier och debatt

**Sex amerikanska
inlägg i samhälls-
debatten**

**presenterade
och kommenterade**

**av
Gösta Carlsson
och
Ulrich Herz**

● Frihet i kollektiv- samhället

SNS vill

genom

- vetenskaplig forskning
- studier och debatt i lokala grupper
- centrala konferenser och kurser
- publicering av resultaten från dessa verksamhetsfält

sprida kunskap om ekonomiska och sociala förhållanden, stimulera till positiva insatser i arbets- och samhällsliv och till ett individuellt ställningstagande i den allmänna debatten.

SNS är en ideell sammanslutning av enskilda personer inom svenskt näringsliv.

SNS är fristående från politiska partier och intresseorganisationer.

SNS bildades den 5 juni 1948, och dess arbete finansieras genom bidrag från näringslivet.

Gösta Carlsson — Ulrich Herz:

Frihet i kollektivsamhället

Sex amerikanska inlägg
i samhällsdebatten
— referat och kommentarer



STUDIEFÖRBUNDET NÄRINGSLIV OCH SAMHÄLLE

Studier och debatt

utges av

Studieförbundet Näringsliv och Samhälle

Sköldungagatan 2, Stockholm Ö

Tel. 23 25 20. Postgiro 35 62 60

Redaktionsråd:

Tore Ericsson

Erik Huss

Axel Iveroth

Carl J. Kjellberg

Arne Lundmark

Måns Nerman

Börje Wickman

Redaktör: Stig B. Gustafsson

Ansvarig utgivare: Torsten Carlsson

Förord

I USA och England finns en typ av litteratur som vi i Sverige och övriga Europa har ganska litet av. Vetenskapsmän tar där stundom ledigt från de abstrakta teorier och den detaljerade statistik, som de måste umgås med till vardags, för att göra ett mera personligt inlägg i samhällsdebatten. Sådana böcker, som kanske inte fyller de strängaste vetenskapliga kraven men ändå har anknytning till respektive författares forskning, har ofta blivit uppmärksammade och uppskattade och fått stor betydelse för opinionsutvecklingen.

SNS har i föreliggande volym velat för svenska läsare presentera sex böcker, som spelat en stor roll i den amerikanska samhällsdebatten under 1950-talet. Detta gör vi dels därför att vi tycker de idéer som framförs i dessa böcker är viktiga och behöver

diskuteras, även från svenska utgångspunkter, dels för att sprida intresse för denna typ av samhällsdebatterande litteratur. Avsikten har också varit att på detta sätt bereda läsare, som inte har tillfälle att ta del av originalarbetena, möjlighet att orientera sig i den internationella litteraturen.

Vi har uppdragit åt två sakligt och pedagogiskt väl meriterade författare, professor Gösta Carlsson och fil. lic. Ulrich Herz, att referera och kommentera dessa böcker. Som vanligt har författarna haft full frihet att utforma sina bidrag och de svarar också själva för innehållet. De båda författarna har planerat skriften i samråd med varandra men vid den slutgiltiga utformningen av texten tillämpat en arbetsfördelning som framgår av innehållsförteckningen.

Stockholm i november 1959.

Torsten Carlsson

Innehåll

Förord	3
PROBLEMETS INNEBÖRD	
av Ulrich Herz	5
KOLLEKTIVSAMHÄLLETS STRUKTUR	
av Ulrich Herz	15
<i>Organisationsambället</i>	
Kenneth E. Boulding: The Organizational Revolution	17
<i>Storföretaget — den nya maktfaktorn</i>	
Adolf A. Berle, Jr: The 20th Century Capitalist Revolution	33
<i>Motviktsteorin</i>	
John K. Galbraith: American Capitalism. The Concept of Countervailing Power	48
<i>Balansbrist i överflödssambället</i>	
John K. Galbraith: The Affluent Society	58
KOLLEKTIVSAMHÄLLETS MÄNNISKA	
av Gösta Carlsson	81
<i>Den vidgade frihetsdiskussionen</i>	83
<i>Den sociala karaktären</i>	
David Riesman: The Lonely Crowd	85
<i>Människan och organisationen</i>	
William H. Whyte, Jr: The Organization Man	93
<i>Frihet, anpassning och samhällsutveckling</i>	102
Biografiska notiser	106

Problemets innebörd

"Frihet i kollektivsamhället" — titeln utgör ett försök att formulera en gemensam nämnare för de sex väsentliga inlägg i 50-talets amerikanska samhällsdebatt, som i det följande refereras och i någon mån kommenteras.

Ehuru de fem författarna (en av dem, Galbraith, är representerad med två arbeten) har något olika vetenskapliga utgångspunkter — resp. samhällsekonomiska, statsrättsliga, sociologiska, socialpsykologiska — och ehuru de uppträder med något skiftande anspråk på vetenskaplighet, kan kärnproblemet i de sex böckerna sägas vara ett och detsamma, nämligen just problemet om friheten i kollektivsamhället.

En invändning kan omedelbart sesas kanske inte så mycket mot författarnas problemställning som fastmer mot referenternas etikettering av denna debatt: "Kollektivsamhället" — är inte detta uttryck ett språkligt missfoster, en ledsam tautologi av typen "folkdemokrati"? Ett samhälle utgör ju ett kollektiv — varför då denna språkliga dubblering?

Det må så vara att ordet inte är vackert. Det lanseras här närmast som en arbetsbenämning på *en viss typ av samhälle* — en typ som fått sin fulla utbildning under mellankrigstiden, först måhända i Europa, något senare

i USA. Ett samhälle, där de agerande enheterna i det politiska och ekonomiska livet utgörs av *kollektiv* sådana som partier, intresseorganisationer, aktiebolag m. fl.

Det samhälle som i denna skrift karakteriseras som "kollektivsamhället" betecknar ett mellanläge mellan två teoretiska och i viss mån även historiska ytterpoler. I den ena ytteränden har vi det "atomistiska" samhället. Det utgörs av individer, som lever samman i smärre "primärgrupper" av familjehushållets typ. Detta samhälle har givetvis aldrig existerat i renodlad form, men det är uppenbart, att 1800-talssamhället i *jämförelse med det nuvarande* varit i ganska hög grad atomistiskt. Mänsklig samverkan i stora organisatoriska enheter har varit begränsad till ganska speciella tillfällen och områden; organisationssektorn av samhället har varit mycket liten. De smärre sociala enheterna dominerade, både som normgivare och som ramar för människors verksamhet.

"Från atomism till kollektivism"

Att detta atomistiska samhälle spelat en så utomordentligt stor roll som *tänkmodell* både inom statsrättsteorin och i nationalekonomin, torde

bl. a. sammanhånga med att man ursprungligen uppfattade det som en av industrialismens viktigaste konsekvenser att den splittrade och slog sönder de enheter av primärgruppskaraktär — såsom familjen, byalaget, hantverksföretaget, skrået osv. — som hade konstituerat det förindustriella samhället. Det var ju samtidigt karakteristiskt att liberalismens talesmän och industrikapitalismens gärningsmän uppfattade många av dessa förindustriella enheter som bindningar, hinder, som irrationella eller i bästa fall ovidkommande mellaninstanser mellan de fritt handlande individerna och den statsmakt som tillerkändes endast vissa, mycket begränsade samhällsuppgifter. Dessa sociala enheters tanke- och handlingsnormerande inflytanden — byalagets traditioner, skråväsendets regleringar osv. — utdömdes som otidsenliga, hämmande, framstegsfientliga. Det framväxande nya samhället konstituerades av *individuella* viljor och målsättningar.

Det är en rätt allmänt accepterad — och i sin vaghet inte särskilt upplysande — tes, att industrialismen "sprängde primärgrupperna utan att sätta något nytt i deras ställe". På denna tes har man grundat en hel del kulturfilosofisk och socialpsykologisk spekulation om människans vilsekommenhet i det moderna samhället, om hennes rotlöshet osv. Föreställningar av detta slag spelar ju alltjämt en stor roll i den s. k. kulturdebatten.

På samhällsvetenskapligt håll har man i anslutning till dylika tankegångar velat och kunnat förklara uppkomsten av folkrörelser och olika intresseorganisationer som ett försök att

kompensera och övervinna denna av industrialismen skapade individuella vilsekommenhet; som ett försök till anpassning till de nya former av socialt samliv i större skala som möjliggjordes genom kommunikationernas utveckling, genom den tekniska stor-driftstendensen osv. Sakta men säkert försköts så samhällsforskarnas perspektiv, och man kom mer och mer att betrakta industrialismen som en skapare av stora sociala kollektiv, som en pådrivare av människornas och samhällets "kollektivisering". Därmed förlorade de individualistiska och atomistiska samhällsteorierna alltmera i aktualitet och ett mera "institutionalistiskt" betraktelsesätt gjorde sig gällande inom samhällsvetenskaperna.

Det är emellertid uppenbart att *det amerikanska samhället*, trots att industrialiseringen där fortskred snabbare än annorstädes, ändå rätt länge uppvisade utpräglade atomistiska drag — eller i varje fall att den förhärskande *ideologin* påfallande länge höll fast vid det atomistiska mönstret. De traditionella primärgruppsbindningarna var måhända aldrig så starka i ett nybyggarsamhälle, och organisationernas framväxt tycks — trots den starka tekniska uppdriften i USA — av olika skäl ha blivit fördröjd. De kollektiv av organisationskaraktär, som tidigast utbildades på amerikansk botten, de religiösa samfundet, hade trots allt inte så stor relevans för den politiska och ekonomiska utvecklingen. Partiernas roll inskränkte sig länge till att vara främst valmaskiner — de har ju än idag snarast denna karaktär. Vad som fördröjde tillkomsten av ekonomiska intresseorganisationer var emel-

lertid säkerligen också just den utpräglad individualistiska filosofi, som i Amerika inte bara förkunnades av de professionella ideologerna utan utgjorde och kanske ännu utgör en central beståndsdel i "gemene mans" samhällssyn.

Men på ett viktigt område försigick samhällslivets kollektivisering i USA snabbare än på andra håll, nämligen på produktionens. De första moderna kollektiv, som satte sin prägel på USA:s ekonomiska och i viss mån även på dess politiska och sociala liv, var *storföretagen*, som ju snarast är en amerikansk skapelse. Under 1800-talets sista och 1900-talets första decennier utgjorde storföretagen ett förbryllande — i mångas ögon oroväckande — inslag i det för övrigt ännu starkt individualistiskt präglade amerikanska samhället.

Enligt samstämmiga vittnesbörd inträdde emellertid *under 1930-talet* en markerad förändring både i det amerikanska samhällets struktur och, i än högre grad, i den rådande samhällsuppfattningen. "*Kollektivsamhället*" i vår mening tog form under detta decennium. Den samhällsvetenskapliga litteraturen avspeglar från denna tidpunkt en mycket högre grad av problemmedvetenhet med avseende på individens förhållande till kollektiven och kollektivens roll i statslivet.

Den totalitära kollektivismen contra den demokratiska

Att frågor av denna art blev allt livligare diskuterade, sammanhänge emellertid även med ett växande be-

hov att avgränsa detta nya "kollektivsamhälle" mot en annan samhällstyp. I den motsatta ytterpolen av definitionsskalan för begreppet "samhälle" har vi det genomkollektiviserade, centraltidrikerade samhället, där kollektiven är strängt hierarkiskt ordnade och där statsledningen har en absolut bestämmanderätt över dem. Kollektiven är här officiella "instanser" mellan statsledningen och den enskilde. Spänningar och konflikter mellan kollektiven inbördes liksom mellan kollektiven och statsledningen samt mellan individerna och kollektiven är visserligen inte uteslutna men betraktas som principiellt illegitima, som samhällsvådliga.

Detta *totalitära* genomkollektiviserade samhälle karakteriseras vidare därav, att individens tillhörighet till kollektiven är praktiskt taget obligatorisk (vare sig sanktionen mot individuell enstörighet är av juridisk eller moralisk art) samt att individen saknar möjlighet att ge uttryck åt politiska vilje- och handlingsimpulser *utanför* kollektiven.

Kollektivsamhället i dess västerländska icke-totalitära utformning är däremot principiellt ett *demokratiskt* samhälle, vilket bl. a. innebär möjligheter till medborgerlig aktivitet utanför kollektiven samt till mer eller mindre fri konkurrens mellan kollektiven. Detta hindrar dock inte att kollektiven även här spelar en synnerligen viktig roll som mellanled mellan individerna/medborgarna och statsledningen. Människornas tänkande och handlande präglas i hög grad av kollektivens normer. Skillnaderna gentemot det totalitära kollektivsamhället

är dock markanta. *Dels* har dessa kollektiv i det västerländska samhället således inte karaktären av tvångssammanslutningar (i alla händelser föreligger inte något legalt tvång), *dels* uppvisar de åtminstone i regel i sin tur en demokratisk organisation. (Företagen kan här synas inta en särställning; det är därför fullt naturligt att frågorna rörande medbestämmanderätten i företagen blir livligt diskuterade.) Kollektiven uppträder i det västerländska kollektivsamhället principiellt som uttolkare och verkställare av individernas vilja och syftemål. Det finns en rad "mekanismer" (representationsregler m. m.) som avser att garantera växelverkan mellan kollektivens beslutande och exekutiva organ å ena sidan och å andra sidan de individer som konstituerar dem.

I förhållande till staten behåller kollektiven en viss grad av *autonomi* — vilket innebär att det råder ett ömsesidigt beroendeförhållande mellan den högsta makten å ena sidan och de kollektiva makterna å den andra. De moderna demokratisk-västerländska staterna är "*pluralistiska*" inte bara enligt sin författning (alla demokratiska statsförfattningar bär tydliga spår av maktfördelningsläran) utan även i sitt faktiska funktionssätt. Detta gäller inte minst ifråga om produktionen och produktionsplaneringen, som inte primärt betraktas som en statsfunktion.

Det är för övrigt just i det samhällsekonomiska systemet, som kollektivsamhällets egenart kanske tydligast framträder. Näringslivet bygger ju i de västerländska demokratierna allttjämt i huvudsak på tvenne

individualistiska principer: den privata äganderätten och den fria företagsamheten. Hushållningen har allttjämt väsentligen karaktären av marknadshushållning. Men "aktionsenheten" utgörs, åtminstone då det gäller utbudssidan, i växande grad av kollektiv: storföretag; ekonomiska intresseorganisationer. Samtidigt bevittnar vi *dels* en centralisering av vissa ekonomiska befogenheter i statens hand, *dels* en kontinuerlig utvidgning av den offentliga sektorn.

I någon mån är denna maktkoncentration i statens hand framdriven av kollektivens egen makttillväxt: statsmakterna känner ett behov att hävdasin auktoritet gentemot dessa potentiella konkurrenter och deras latent tendens att vilja etablera sig som stat i staten. Statsmakterna anser sig även ha folkets uppdrag att med kraft slå vakt om *enheten* gentemot de partiella intressena; inte minst att skydda enskilda — både organiserade och oorganiserade — mot alltför hård press från kollektiven.

Men den demokratiska staten bärs ju samtidigt upp av dessa kollektiv (partier; intresseorganisationer; företag;) och fungerar genom dem, vare sig vissa uppgifter uttryckligen har delegerats till dem eller det bara blivit accepterad praxis, att vissa samhällsfunktioner utövas inte av offentliga organ utan av autonoma enheter (säg exempelvis att produktionsfunktionen övervägande utövas av enskilda företag, att arbetslöner bestäms genom uppgörelser mellan organisationerna på arbetsmarknaden, att vissa samhällsliga förtroendeposter rekryteras via partierna osv.).

Särdrag i den amerikanska debatten

Utifrån svenska förhållanden skulle vi kanske vara benägna att vid en diskussion av friheten i kollektivsamhället göra en skarpare åtskillnad mellan de ekonomiska intresseorganisationerna å ena sidan och företagen å den andra. Medan det förefaller oss naturligt att exemplifiera organisations-samhället med hänvisning till SAF, LO, TCO, RLF, Sveriges industriförbund osv. och medan vi kan tänka oss både partierna och de ekonomiska intresseorganisationerna som deltagare i en rundabordskonferens e. d., reagerar vi mot en sammanställning av typen SAF, LO, KF och — ASEA. Vi uppfattar inte företagen som organisationer i ordets gängse mening; de kommer med i bilden endast via företagsammanslutningar sådana som SAF, Industriförbundet, Exportförbundet osv.

Men den amerikanska debatt, som vi ämnar redovisa i denna skrift, utmärkes av att *storföretagen* ("corporations", "big business") framstår som de kanske viktigaste kollektiven i samhället och står i centrum för intresset, både då det gäller frågan om individens förhållande till kollektiven och debatten om kollektivens relation till staten. Detta är uppenbarligen inte bara en terminologisk fråga. Som redan nämnts framträdde storföretagen i amerikanskt samhällsliv långt innan intresseorganisationerna börjat spela en någon blygsam roll i näringslivet. Problem av det slag som i ett land som Sverige aktualiserats av de ekonomiska intresseorganisationerna — om

individens ställning till kollektiven och om kollektivens ställning till staten — har därför i USA först väckts till liv av sådana jättar som t. ex. US Steel och Standard Oil m.fl.

En del speciella drag i den amerikanska utvecklingen bör kanske ytterligare framhållas. När de stora företagen växte fram i slutet av 1800-talet, framstod de genom både sin storlek och sin ekonomiska maktkoncentration i hög grad som potentiella konkurrenter till den i den federativa staten relativt svagt utvecklade centralstyrelsen. Möjligen kan man också peka på det amerikanska partiväsendets säregna struktur, som onekligen — även om gängse föreställningar därvidlag torde vara avsevärt överdrivna — bl. a. genom de båda partiernas vaga ideologi ger utoparlamentariska maktfaktorer sådana som "big business" vissa möjligheter att i mer eller mindre okontrollerade former öva inflytande på politiska beslut. Det måste redan av den anledningen ha tett sig angeläget att få storföretagens roll i samhället klarare belyst. I varje fall har föreställningen om storföretagen som "en stat i staten" och tesen om "kapitalets makt" (och eventuella maktmissbruk) förts fram med sådan kraft — inte enbart från politiskt vänsterhåll — att den allmänna opinionen inte kunnat undgå att ta visst intryck.

Ännu viktigare i detta avseende är emellertid den idétradition som med utgångspunkt i den ekonomiska liberalismen och med vissa idélån dels från J. St. Mills socialliberalism, dels från den tyska historiska skolan så småningom manifesterade sig i *antitrust-*

lagstiftningen. Det finns i denna på en och samma gång liberala och i en viss mening (vänster-) radikala ideologi ett inslag av djup misstänksamhet gentemot "big business" liksom överhuvudtaget gentemot olika former av ekonomisk maktkoncentration. Den maktanhopning, som storföretagen representerar, anses strida icke blott mot den liberala ekonomiska teorins önskeföreställning om en marknad av många små enheter utan även mot den för det amerikanska samhället grundläggande "*konstitutionalistiska principen*", enligt vilken maktutövning skall ske inom ett system, där olika maktinstanser har var sin noga preciserade funktion och där de olika maktbärarna håller varandra i jämvikt. Storbolagen hade inte någon given plats i det systemet.

Det kan i detta sammanhang erinras om, att amerikansk samhällsteori i praktiskt taget alla dess varianter är uppbyggd med konstitutionalismen som idékärna. Ursprungligen har denna föreställning i första hand tillämpats på den i författningen fastslagna befogenhets- och funktionsfördelningen mellan olika *statsorgan*. Denna författning är i sin tur som bekant ett utflöde av den klassisk-liberala makt-delningsläran. Efterhand har dock konstitutionalismens ideologi utvidgats till att inbegripa även och kanske framför allt *faktiska maktbärare av icke-konstitutionell art*, såsom exempelvis intresseorganisationer och storföretag.

Det kan förefalla överraskande, att *partiernas* roll inte mera livligt diskuterats i detta sammanhang. Detta torde måhända bero på att partisystemet i

USA betraktas som en integrerande del av eller i varje fall ett självklart komplement till det statsrättsliga systemet. Balansen mellan partierna inbördes resp. mellan partierna å ena sidan och statsmakterna å den andra anses säkerställd i och med att författningen är utformad enligt konstitutionalistiska principer. Därtill kommer, som redan antytts, de amerikanska partiernas ganska speciella karaktär av "valmaskiner". Deras makt kan således uppfattas såsom bunden till vissa i författningen fixerade funktioner. (Hurvida denna föreställning om de amerikanska partiernas politiska roll är fullt adekvat skall här lämnas därhän.)

Den dubbla frihetsaspekten

Det är alltså i stället främst de *ekonomiska* kollektiven — storföretagen och intresseorganisationerna — som har aktualiserat den moderna amerikanska debatten om friheten i kollektivsamhället. Friheten har därvid, som redan framhållits, en dubbel aspekt. Det gäller å ena sidan *individens* frihet i förhållande till de nämnda kollektiven. Den frågan måste bli särskilt brännande i ett samhälle, som ideologiskt i så stor utsträckning bygger på individualitetsprincipen och där företagen — inklusive de "farliga" storföretagen! — historiskt är en skapelse av en individualistisk filosofi. I misstänksamheten mot storföretagen förenas således ett genuint liberalt element — vakthållningen kring individens suveränitet — med en radikal, i vissa fall socialistiskt färgad kritik

av kapitalets makt och av kapitalisternas potentiella eller faktiska benägenhet för maktmissbruk. Frågan huruvida storföretagen och intresseorganisationerna brukar sin makt "rätt", huruvida deras verksamhet är till individernas bästa eller till deras förfång, är således en central fråga i amerikansk samhällsdebatt.

På senare tiden har denna fråga om den enskildes "beroende" av kollektiven fått en något annan nyantering. Ursprungligen tänkte man sig kollektivens maktutövning främst som ett mer eller mindre hårdhänt ingripande i individuella rättigheter. Man utgick från tanken på de stora kollektivens ekonomiska övertag över den enskilde och fäste uppmärksamheten på individens fysisk-materiella beroende av de stora ekonomiska enheterna. "*Exploaterings*"-föreställningar uppträdde i mångahanda varianter. Efterhand kom man emellertid att i högre grad uppmärksamma individernas *psykiska* beroende av kollektiven. Kollektiven utformar normer och beteendemönster, som individerna tvingas in i och som efterhand alltmer bestämmer individernas tänkande och handlande. Riesmans och Whytes i denna skrift refererade arbeten är typiska uttryck för en sådan socialpsykologisk syn på frihetsproblemet, som kompletterar snarare än motsäger den äldre litteraturens i mera materialistiska termer utformade teser om individernas beroende av kollektiven.

Den andra aspekten av frihetsproblemet hänför sig till frågan om *kollektivens autonomi* gentemot statsmakten. Som vi redan framhållit skiljer sig "kollektivsamhället" från den to-

talitära staten bl. a. därigenom, att kollektiven principiellt tillerkännes viss autonomi i förhållande till den högsta statsledningen. Men arten och graden av denna självbestämmanderätt står i det demokratiska samhället ständigt under debatt.

Även här har man kunnat anknyta till en idédebatt med gamla anor: den redan i medeltida statsrättsfilosofi gängse och sedermera i ett flertal varianter återkommande analogin om "kroppen och lemmarna", "det hela och dess delar". Analogin användes ursprungligen främst för att motivera behovet av en central statsmakt, ett sammanhållande organ. Detta är för övrigt en synpunkt, som återkommer i modern ultraliberal kritik av intresseorganisationernas roll i demokratin: det måste finnas en instans, hävdar man, som kan hålla de partiella intressena i schack. Intresseorganisationerna uppfattas som partiella — uttrycket "särintressen" brukar med förkärlek användas i sammanhanget — medan de politiska instanserna, regering och riksdag, anses ha till uppgift att tillvarata "samhälls"-intresset. Man menar då också ofta — på osäkra grunder — att själva statsförfattningen skulle utgöra en garanti för att statsmakternas handlande sker i enlighet med detta samhällsintresse. Inom den moderna liberalismen (i synnerhet i dess s. k. nyliberala förgrening) har här rentav under intryck av storföretagens och intresseorganisationernas framväxt en mera statsvänlig attityd utkristalliserats: Statens främsta uppgift är att *skydda* individerna för kollektivens eventuella övergrepp; staten har att se till, att inte

något delintresse falskeligen upphöjes till allmänintresse. Ju mera dessa delintressen tränger på, desto nödvändigare blir det att slå vakt om statens suveränitet.

Med utgångspunkt i en rakt motsatt värdering — som dock även den kan ha liberalt ursprung — har man å andra sidan velat slå vakt om kollektivens autonomi gentemot statens alltför markerade suveränitetsanspråk. Den totalitära statens potentiellt frihetsfientliga karaktär anses ju manifestera sig bl.a. däri, att den försöker degradera kollektiven till blott och bart verktyg i den centrala statsmakts hand. En stark statsmakt kan anses vilja föreskriva organisationerna ett disciplinerat uppträdande och hålla företagen i tukt och förmaning med hjälp av allsköns regleringar och förordningar. Mot detta reagerar representanten för en liberal samhällssyn; kollektivens osjälvständighet gentemot statsmakten skulle ju ytterligare befästa individens ofrihet i samhället, i synnerhet som individen inte gärna kan undgå att bli ansluten till kollektiven. Man vore då inte långt från en hierarki av totalitärt märke.

Med denna utgångspunkt har man i stället i intresseorganisationernas relativa autonomi velat se en form av demokratisk maktindelning, en hälsosam motvikt mot statens från frihetssynpunkt "farliga" centraliseringstendenser. Intresseorganisationerna har då inrangerats i det konstitutionalistiska systemet av "checks and balances". Även företagen med sina autonoma beslut om produktion och investering kan från denna synpunkt sägas vara "motvikt" mot en alltför

långtgående maktkoncentration hos de centrala politiska instanserna. Kollektiven blir helt enkelt decentraliseringsfaktorer i ett samhälle, som av tekniska och andra skäl för övrigt tenderar mot centralisering och maktkoncentration.

"Pressure groups"?

Det låter sig dock å andra sidan inte förnekas, att trycket från dessa "pressure groups" på de centrala instanserna ibland kan bli otillbörligt och övermäktigt, och att det således även kan vara en samhällspolitisk målsättning att bevara statens integritet i förhållande till kollektiven. Här är det inte så mycket friheten som fastmer *rättsordningen* som står på spel; det gäller att slå vakt om författningen, så att inte dess regler blir satta ur spel genom utomparlamentariska makters ingripanden.

En tanke som i den *européiska* debatten ganska regelbundet gjort sig påmind i detta sammanhang är den om ett *dualistiskt* konstruerat samhälle, där de ekonomiska kollektiven (företagen, intresseorganisationerna) skulle ges makt och ansvar inom *sin* sfär, medan de politiska kollektiven (partierna) skulle agera inom *sin*, eller alternativt: att de ekonomiska och de politiska kollektiven *samfällt* skulle fatta beslut. Dylika tankegångar synes dock i den *amerikanska* debatten ha spelat en relativt underordnad roll. De har i regel ganska kategoriskt avisats som orealistiska eller rentav som odemokratiska. Den psykologiska förklaringen torde vara den att dylka

korporativistiska lösningsförsök i amerikanernas föreställningssätt varit förknippade med totalitära statsprinciper, beroende på att både det fascistiska och det nazistiska statsskicket till synes haft vissa korporativistiska inslag. Korporativismen anses därmed ideologiskt komprometterad. Denna mycket vanliga föreställning beror i huvudsak på en missuppfattning; korporationerna var ju i de båda nämnda statsskicken klart *underordnade* den högsta statsledningen, och deras delaktighet i statsstyrelsen var således i det närmaste enbart formell, vilket går stick i stäv mot korporativismens ideologi, vars kärna är en makt*delnings*lära.

Om man avvisar eller inte ens anser sig böra diskutera korporativistiska lösningsförsök, kvarstår dock frågan vilken roll som skall anvisas intresseorganisationerna, sedan de nu i alla fall växt sig stora, uppträder med anspråk på medbestämmanderätt och utövar "pressure" mot de styrande. Man undgår inte problemet genom att avvisa tanken att tilldela organisationerna författningsmässiga funktioner. Kritiker av det amerikanska samhället har ju brukat hävda, att detta samhälle, sådant det nu fungerar, kanske mer än något annat ger utrymme för utomparlamentariska sidoinflytanden, vare sig kritikerna därvid i första hand tänkt på "Wall Street", storbolagen, fackförbunden eller andra makthavare. Ändå har man i USA endast gjort sporadiska försök att lösa problemet genom en laglig reglering av de ekonomiska kollektivens rättigheter och funktioner. En av förklaringarna är kanske att dessa försök antingen inte givit särskilt uppmuntrande resultat

(antitrustlagstiftningen) eller väckt en hel del strider och oro (arbetsmarknadslagstiftningen). Amerikanernas hopp har därför tydligen stått till en mera spontan utbalansering av de olika krafterna. Frågan, huruvida en sådan utbalansering på längre sikt är på väg eller ej, är i själva verket en av huvudfrågorna i amerikansk samhällsdebatt. Av de i denna skrift refererade författarna sysslar Boulding, Berle och Galbraith utförligt med detta problem. Titeln på det ena av Galbraiths här refererade arbeten, "American Capitalism: The Concept of Countervailing Power", fångar denna frågeställning i ett nötskal och antyder samtidigt författarens optimistiska syn på problemet: han anser balansen vara på väg.

Om man helt allmänt bedömer möjligheterna för en sådan utbalansering gynnsamma, finns det uppenbarligen all anledning att närmare intressera sig för "spelreglerna" i umgänget dels mellan kollektiven inbördes, dels mellan kollektiven å ena sidan och statsmakterna å den andra. Mångahanda frågor uppstår här, t. ex. dessa: Hur pass noga skall detta umgänge vara lagligen reglerat — om det nu alls skall vara det? Vilken betydelse har kollektivens "etos" i detta sammanhang? Hur utbildas överhuvudtaget kollektivens målsättningar och handlingsmönster? I vilken utsträckning kan man påräkna en spontan samhällssolidaritet från deras sida? Hur blandas samarbets- och konkurrensmotiv i kollektivens handlingsmönster?

Det är först på allra senaste tiden som forskning av detta slag tagits upp av ekonomer, sociologer och so-

cialpsykologer. Av de här refererade författarna är det Boulding som mest principiellt och generellt behandlar funktionsfördelningen mellan samhällsliga instanser och intresseorganisationerna. Whyte har en snarlik utgångspunkt, men han koncentrerar sin uppmärksamhet främst på återverkningarna av organisationstänkandet på den enskildes personlighetsutveckling och därmed i andra hand åter på den allmänna samhällsutvecklingen.

Därmed har man liksom fullbordat ett varv i analysen av kollektivsamhället och återkommit till den individualistiska — eller skall man säga

humanistiska — utgångspunkten för hela debatten: Hur kan den enskilde värja sin rätt och sin egenart — *inom* kollektiven av olika slag; *med* kollektiven mot staten; *med* staten mot kollektiven? Och hur påverkas samhällsutvecklingen av det sätt, på vilket avgränsningen av individens frihet och kollektivens makt företas? I vilken utsträckning och i vilken mening är kollektivismen "vårt öde"?

De följande sidorna avser att ge ett någorlunda representativt utsnitt av det senaste årtiondets livliga amerikanska debatt av dessa samhällsfilosofiska grundfrågor.

Kollektivsamhällets struktur

Organisationssamhället

Kenneth E. Boulding



"The industrial revolution" — den industriella revolutionen — var den formel, i vilken engelska historieskrivare i slutet av 1800-talet sökte sammanfatta vad som skett i det västerländska samhället under de närmast föregående hundra åren. När *Kenneth E. Boulding* 1953 gav ut en bok med titeln "The Organizational Revolution", var anspelningen säkert fullt medveten, även om hans perspektiv var mera begränsat både i tiden och i rummet. Det gällde för honom att söka fånga det väsentliga i den amerikanska samhällsutvecklingen under de närmast föregående två eller tre decennier.

Boulding torde vara den förste som för USA:s vidkommande tagit upp organisationssamhället till grundlig och allsidig analys från vetenskapliga utgångspunkter. Därför förtjänar hans arbete att inleda denna översikt. Boken hör annars inte till de märkligare, vare sig genom de framlagda forskningsresultaten, genom sin problemuppläggning eller genom sin stil. Trots att den inte omfattar mer än drygt 250 sidor, utgör den en ganska tung och mödosam läsning. I viss mån är visserligen glanslösheten i detta fall en dygd: författaren avstår från de lättköpta effekter, som svepande hypoteser och eleganta generaliseringar kan framkalla men som

brukar vara till men för den vetenskapliga exaktheten. Det är ett synnerligen vederhäftigt arbete Boulding presterat; ett pionjärbete såtillvida, som han gett sig i kast med problemställningar, som tidigare endast skymtat i periferin av ekonomers och sociologers författarskap. Samtidigt är det emellertid ett i många avseenden bristfälligt arbete: författaren har inte måktat ge en *systematisk* analys av organisationssamhället och dess problem.

Nu torde det vara uppenbart, att ämnet knappast lämpar sig särdeles väl för en "enmansutredning", för såvitt inte utredaren antingen är mycket lättsinnig eller kan förmå sig att strängt avgränsa sitt undersökningsobjekt. Boulding uppfyller inte någotdera av dessa båda villkor; han kan sägas ha stupat på en omöjlig uppgift.

Bouldings bok ingår som en del av ett imponerande teamwork, som 1949 igångsattes av The Federal Council of The Churches (sedermera omorganiserat till The Churches of Christ in the USA), den amerikanska grenen av kyrkornas världsråd (omfattande dels de protestantiska, dels de grekisk-katolska kyrkosamfundet).

Målsättningen för hela undersökningsprojektet var inte rent vetenskaplig; uppdragsgivaren hoppades att det

skulle vara möjligt att "formulera etiska principer för det ekonomiska livet, som skulle vara förenliga med kristen tro." Dessa principer skulle dock samtidigt vara "realistiska med hänsyn till aktuella förhållanden och tillämpliga ('helpful') för individer och grupper i deras ekonomiska avgöranden".

Resultatet av detta storslagna forskningsprogram har blivit en bokserie på sex band, som publicerats under åren 1953—55. Serien omfattar dels några inbördes relativt oberoende vetenskapliga monografier; till dessa hör förutom Bouldings bok exempelvis en undersökning av inkomstfördelning och inkomstanvändning i USA samt en analytisk studie av företagarnas sociala ansvar ("Social Responsibilities of the Businessman"). Dels upptar serien några band med mera diskussionsbetonade inlägg från samhällsvetare och teologer. Även de mera renodlat vetenskapliga arbetena har försetts med bihang, där författarnas resultat diskuteras och kommenteras, bl.a. från teologisk synpunkt. Som Bouldings korreferent uppträder den kände evangeliske teologen Reinhold Niebuhr.

Trots sin något heterogena karaktär är serien i sin helhet av mycket stort intresse; den innehåller ett rikt material för bedömning av moderna samhällsproblem i allmänhet och för ett studium av den amerikanska samhällsdebatten i synnerhet. Från vår speciella synpunkt är det dock endast Bouldings bidrag som påkallar uppmärksamhet.

Kenneth E. Boulding, professor i nationalekonomi vid University of

Michigan, USA, författare till en rad uppmärksamade ekonomisk-teoretiska arbeten, bl. a. standardverket *Economic Analysis*, saknar inte anknytning till den idévärld, som seriens uppdragsgivare, *The Churches of Christ in the USA*, representerar. Han är en aktiv medlem av kväkarsamfundet och har i den egenskapen tydligen länge hyst intresse för frågeställningen etik — ekonomi. Han inbegriper således uttryckligen etiken — t.ex. organisationernas "etos" liksom individens etiska problem till följd av konkurrerande grupplojaliteter o. d. — i sin undersökning. Men han förhåller sig därvidlag principiellt värdekritiskt, dvs. han uppehåller en sträng distinktion mellan värderingen som sådan å ena sidan och den vetenskapliga analysen av värderingens innebörd och konsekvenser å den andra. Man får det bestämda intrycket, att Bouldings vakenhet och intresse för etiska frågeställningar avsevärt befruktat hans vetenskapliga analys av organisationssamhällets problem. Han har därigenom lyckats komma åt vissa sammanhang, t. ex. av socialpsykologisk natur, som annars förblivit obeaktade. I den mån han själv i sin samhällsanalys rör sig med värderingar, är dessa för det mesta klart redovisade.

Vad som gör Bouldings bok svårrefererad — och kanske över huvud taget svår att få grepp om — är författarens i och för sig mycket sympatiska obenägenhet att driva en tes, att vilja förkunna någon märklig sanning om det nya organisationssamhället. Boulding vill i första hand ställa frågor; han vill kartlägga kollektivsamhällets problem. Ehuru han till sin

vetenskapliga utbildning är ekonom, har han inte ansett sig böra begränsa analysen till den ekonomiska aspekten eller ens ge denna aspekt företräde framför andra. Han anlägger således växelvis ekonomiska, sociologiska, socialpsykologiska och moralpsykologiska synpunkter. Detta är både en styrka och en svaghet. Styrkan i Bouldings arbete — även t. ex. i jämförelse med övriga i denna skrift refererade arbeten — ligger i analysens mångsidighet: en och samma företeelse belyses från olika infallsvinklar. Men denna ständiga glidning mellan olika aspekter med en ty åtföljande blandning av olika vetenskapliga metoder gör emellanåt läsaren förvirrad och ger hela undersökningen en något splittrad karaktär.

Till detta intryck bidrar även författarens otypliga disposition av stoffet. Boulding börjar överambitiöst med en sorts generell organisations-teori av mycket abstrakt slag. Han fortsätter med en historisk-analytisk framställning av organisationernas uppkomst och kollektiveringstrendens orsaker. Därefter tar han upp vad han alltför blygsamt kallar "case studies": några relativt fristående avsnitt om resp. fackföreningsrörelsen, bonderörelsen och sammanslutningssträvandena bland företagen. Högst omotiverat ägnar han därefter ett avsnitt åt den totalitära kommunismen, för att i två avslutande kapitel om sammanlagt ca 50 sidor ge en alltför koncentrerad sammanfattning av organisationernas roll i det demokratiska välfärdssamhället. — Den dispositionen saknar sammanhang och enhetlighet.

Allmän organisationsteori

Uppkomsten av de stora kollektiven — intresseorganisationerna, storföretagen — ur ett atomistiskt eller primärgruppspräglat samhälle kan förklaras både från efterfråge- och från utbudssidan, framhåller Boulding. På efterfrågesidan är det främst individernas *behov av social status* som har drivit fram organisationsväsendet. Individen har ett behov att få veta och att av omgivningen få bekräftat, var i samhället han hör hemma. Han vill bli inordnad i ett socialt mönster. Här kommer organisationen honom till hjälp. Den formaliserar och befäster individens status och ger honom därigenom en känsla av säkerhet. I det rörliga amerikanska nybyggarsamhället utan sekellånga statustraditioner, utan rötter i ett etablerat ståndssamhälle, låg de nära till hands att förankra individens växande statusbehov i "job-centered organizations" (typ: fackföreningar, farmaresammanslutningar). En av dessa organisationers viktigaste uppgifter blir därför just den statusbefästande funktionen. Den betyder mer för medlemmarnas solidaritet och organisationernas tillväxt än den facklig-ekonomiska verksamhet, som är organisationernas deklarerade syfte.

Boulding lutar dock åt uppfattningen, att drivkrafterna på *utbudssidan* varit starkare. En rad "uppfinningar" har bidragit till att höja den optimala organisationsstorleken. Det är visserligen sant att organisationen bortom en viss storleksgräns har en tendens att skapa fler problem än den förmår att lösa; t. ex. kommunika-

tionsproblem och kontrollproblem. Men denna gräns har flyttats längre och längre bort, bl.a. genom tillkomsten av olika kommunikationstekniska hjälpmedel samt genom en specialisering av arbetsfunktionerna — med "uppfinnningen" av den professionella organisatören som det mest betydelsefulla ledet. Denna höjning av den optimala organisationsstorleken främjades också av att *tillväxt* ("growth") under intryck av den industriella revolutionen med dess inriktning på kvantitet mer och mer bedömdes som ett värde i sig självt eller i varje fall som en indikator på framgång.

Man skulle alltså kunna uttrycka saken så här: Genom en efter hand alltmera förfinad organisationsteknik har organisationens produktivitet undan för undan förbättrats. Det lönar sig alltmera att genom organiserad samverkan söka uppnå mål, som tidigare eftersträvats genom individuell aktion. Detta är den främsta drivkraften bakom "the organizational revolution", anser Boulding.

Uppkomsten av stora organisationer — med en hierarkisk-byråkratisk apparat — aktualiserar emellertid ofrånkomligen vissa *frihetsproblem*. Om den enskilde tillhör stora och komplicerade organisationer — vare sig hans anslutning skett fullt frivilligt eller är resultatet av att det saknats valfrihet — blir hans frihet inom organisationens ram väsentligen beroende av dessa organisationers struktur och författning. Frågan om organisationernas inre demokrati är från den enskildes synpunkt minst lika viktig som frågan om statsskickets beskaffenhet.

Att organisationerna i det demokratiska samhället inte förfogar över samma legala sanktionsapparat som staten, spelar därvid inte någon avgörande roll. Den moraliska sanktionen kan vara minst lika bindande och pressande för den enskilde; den ekonomiska sanktionen — om organisationen vill bruka den mot honom — kan i ytterlighetsfallet hota hans fysiska existens. Men det finns dessbättre också vissa motviker. De ekonomiska kollektiven (storföretag, fackföreningar, böndernas producentkooperation) har samtliga framgått ur den fria marknadens situation; de är därför, t.o.m. i sin eventuella protestattityd mot den fria marknaden, influerade av dess frihetsideologi. Än viktigare är att organisationerna i stor utsträckning fungerar som varandras övervakare: de håller varandra i balans ("they act as checks against each other"), vilket innebär en viss garanti för individens frihet. — Med denna sistnämnda tanke snuddar Boulding vid den föreställning, som Galbraith utförligare exponerat och djupare motiverat i sin "theory of countervailing power" (se nedan).

Trots dessa skyddsmekanismer är det dock ofrånkomligt att den enskilde i växande utsträckning i sitt arbetsliv och överhuvudtaget i sin roll som samhällsmedlem upplever relationer av typen underordnad—överordnad, oberoende av på vilken nivå av hierarkin han själv befinner sig. Organisationens — i synnerhet den stora organisationens — ofrånkomliga konsekvens är en *formalisering* av de mänskliga relationerna, och därmed en begränsning av utrymmet för *spont-*

lana sociala aktiviteter. Den enskilde fyller en funktion inom organisationens ram, en funktion med noggrant fixerade rättigheter och skyldigheter. Är individen placerad i nedre delen av den hierarkiska pyramiden, är det skyldigheterna som dominerar; den individuella "frihetssfären" blir då till ytterlighet begränsad.

Organisationens risker

Organisationen som struktur betraktad är en ömtålig skapelse. Den är ständigt utsatt för tvenne slag av risker: *tekniska* risker och *moraliska* risker.

De tekniska riskerna härleder sig från den stora organisationens *komplicerade* karaktär: det stora avståndet från de inregistrerande organen till de beslutande instanserna och därifrån åter till de exekutiva organen. Där finns stora möjligheter för exempelvis systematisk förfalskning av informationen, beroende på att ledningen har vissa förväntningar och önskeföreställningar om hur verkligheten borde vara beskaffad, och de inregistrerande organen kan eller vill inte frigöra sig från den suggestion, som utgår från ledningens auktoritet. ("Det som verkställande direktören trodde vara fönster var i själva verket speglar.") Där föreligger även ständig risk för "prop-par" i kommunikationssystemet; där tar det ibland orimligt lång tid innan en information om ändrade data via de beslutande instanserna når fram till de verkställande och resulterar i en motsvarande anpassningsåtgärd osv. Ju större organisationen blir, desto

mera sårbar blir den från sådana tekniska synpunkter.

De moraliska riskerna hänför sig främst till en ofta kanske svärgeomskådad successivt ökande förfalskning av organisationens syftemål. En demokratisk organisation har tillkommit för att tillgodose medlemmarnas intressen. Allteftersom organisationen växer och institutionaliseras blir det emellertid allt svårare att avgöra, i vilken utsträckning dess verksamhet alltjämt kan sägas vara uttryck för medlemmarnas aktuella vilja — eller i vad mån organisationen tagit överhand över medlemmarnas tanke- och viljeliv, är i färd med att forma medlemmarna efter sitt beläte. (Här skymtar Riesmans och Whytes frågeställningar!)

Organisationen är ständigt utsatt för risken av en sorts självbedrägeri, en fikcionalism: man *tror* sig handla för medlemmarnas bästa och i deras uppdrag, medan man i själva verket alltmer avlägsnar sig från detta underlag, alltmer utvecklas till en självgenererande apparat. I bästa fall producerar apparaten — genom att påverka och "uppfostra" medlemmarna — fortlöpande men alltid en smula i efterhand ett moraliskt underlag för sin egen verksamhet. I sämsta fall sker — utan att medlemmarna riktigt förstår hur det går till och utan att de ser sig någon möjlighet att ingripa — en systematisk förfalskning av deras egentliga intentioner: de ledande talar och handlar på medlemmarnas vägnar utan att förvissa sig om eller ens bry sig om, huruvida deras handlande har täckning i medlemmarnas åsikter och vilja. Om denna förfalskning sker medvetet

(från ledarnas sida) och i själviska syften, eller om den snarast är en följd av tekniska och psykologiska kommunikationssvårigheter, är därvid av underordnad betydelse.

Ett annat moraliskt problem i sammanhanget är vad som skulle kunna kallas *tvångets tröskelvärde*. Alla är överens om och införstådda med, att organisation — av vad slag det vara må — innefattar ett moment av tvång. Tvånget har inte något positivt värde i och för sig, men det är ett instrument för främjande av sammanhållningen inom organisationen och därmed för uppnående av organisationens syften. "Ett måttligt tvång" är från moralisk synpunkt varken ett gott eller ett ont utan en "neutral" faktor.

Utifrån värderingar, som allmänt godtas i ett demokratiskt samhälle, är emellertid å andra sidan en *renodlad* "tvångsorganisation", dvs. ett kollektiv som helt bygger på tvång i stället för på "consensus", moraliskt förkastlig. Men var finns den tröskel, där tvångsmomentet i organisationen skiftar från nollvärde ("neutralitet") till negativt värde? Den ständiga osäkerheten härvidlag, den ständiga förflyttningen av detta tröskelvärde, hör till organisationsväsendets dynamik och problematik. Det måste dock, anser Boulding, vara en av demokratis målsättningar att ständigt söka minska tvånget, att på den ena punkten efter den andra ersätta "coercion" med "consensus". Men det är också ofrånkomligt, att en ytterligare ökning av den tekniskt optimala organisationsstorleken ökar behovet av en hierarkisk ordning och därmed även graden av tvång.

Så här sammanfattar Boulding sin generella organisationsteori: Organisationernas tillväxt i antal och storlek framstår som ofrånkomlig. De stora organisationerna innefattar betydande risker för den enskildes frihet. Riskerna — i synnerhet de moraliska riskerna — minskas, om hela organisationssystemet är "polylitiskt" snarare än "monolitiskt", dvs. om man har *flera av varandra relativt oberoende makt- och kraftcentra* i stället för en strängt hierarkisk ordning, där all makt utgår från toppen.

Önskemålet om en polylitisk hellre än en monolitisk organisationsprincip gäller inte bara ifråga om organisationernas inre uppbyggnad, deras "författning", utan framför allt med avseende på organisationernas ställning i samhället, dvs. på organisationsmönstret. Om de stora organisationerna är "vårt öde" så bör de åtminstone vara många, någorlunda jämnstarka och helst inte alltför prydligt och systematiskt ordnade. En sådan mångfald — med en del "overlappings" och andra irrationella inslag — ger möjlighet till "a considerable turnover among these organizations to permit constant experimentation with mutations". Statsmakten skall se som sin främsta uppgift "to act counterwise": att utbalansera, att sätta in motvikter, när makten hotar att monopoliseras av vissa organisationer och den individuella friheten därmed riskerar att komma i kläm. Den högsta maktinstansens (= statens) funktion är — i enlighet med den polylitiska principen — att *fördela* makten snarare än att själv utöva den.

Amerikanska organisationsproblem

Andra huvuddelen av Bouldings arbete upptar som redan nämnts en mera konkret kartläggning av en rad amerikanska organisationsformer och -strävanden: fackföreningsrörelsen, olika slag av jordbrukarorganisationer (tillika en redogörelse för amerikansk jordbrukspolitik) samt "business organizations" i USA.

Det ligger i sakens natur att dessa avsnitt, ehuru deras främsta syfte är att belysa den allmänna problematiken, innehåller en hel del stoff som vid det här laget — närmare ro år efter manuskriptets tillkomst — ter sig föråldrat eller mindre väsentligt samt att där redogöres för en del specifikt amerikanska förhållanden, som inte erbjuder något större intresse i vårt sammanhang. Avsnittet om "business organizations" förtjänar dock att något utförligare refereras, eftersom det ger belägg (och i viss utsträckning motivering) för amerikanernas benägenhet att inbegripa storföretagen i debatten om organisationssamhällets problem.

Det kanske först parentetiskt skall sägas några ord om, varför vi i Sverige inte är vana att på detta sätt koppla samman storföretagen och de ekonomiska intresseorganisationerna. Den mest triviala förklaringen är väl den att vi överhuvudtaget inte har företag av motsvarande storleksordning, vare sig absolut eller relativt taget. Boulding anför i förbigående en slående jämförelse för att klargöra de amerikanska storföretagens rent kvantitativa betydelse: General Motors be-

talar till sina anställda ett lönebelopp lika stort som Jugoslaviens hela nationalinkomst! Ett företag av den storleksordningen är ju som organisation betraktat fullt jämförbart med en stor riksorganisation av typen fackförbund, jordbrukarsammanslutning osv. De *inre* organisationsproblemen — att få tiotusentals eller även hundratusentals människor att kontinuerligt samverka — kan förmodas vara även till sin art snarlika.

Vad som för oss ter sig som en avgörande skillnad är ju däremot den omständigheten, att medlemmen av exempelvis en ekonomisk intresseorganisation får förutsättas bejaka organisationens syfte; i flertalet fall har väl f. ö. anslutningen till organisationen skett fullt frivilligt. Den som är anställd i ett företag behöver ju däremot inte känna någon speciell solidaritet med detta företags produktionssyfte; ja i vissa fall kan det väl rentav hos den anställde finnas en negativ attityd gentemot företaget, låt vara att detta torde vara mindre vanligt nu än det var förr. Vi vill nog vidare tänka oss, att tvångsmomentet skulle vara mera framträdande i storföretaget än i intresseorganisationen, eftersom den sistnämnda dock till skillnad från företaget i princip bygger på en demokratisk författning.

Även Boulding är fullt medveten om att det föreligger betydande skillnader. Han formulerar saken så: "Bonde- och arbetarorganisationerna är en del av en 'rörelse' med en viss moralisk anstrykning, och följaktligen har de i viss mån en 'samfundsmässig' (churchlike) karaktär. Detta gäller i mycket mindre grad för företaget."

En viss återspeglning av denna principiella skillnad mellan företaget och intresseorganisationen framträder för övrigt vid en jämförelse mellan löntagarorganisationerna å ena sidan och företagar sammanslutningarna å den andra: "Företagarna har ett verkligt handikapp i striden [på arbetsmarknaden] eftersom de inte har en lika god 'mytologi' som arbetarrörelsen och eftersom de inte har en lika stark känsla för sin uppgift i historien och sin funktion i samhället. Myten om den självreglerande fria marknaden berör inte det emotionella livets källor lika djupt som myten om klasskampen." (s. 97)

Det är karakteristiskt, hävdar Boulding, att företaget som social enhet betraktat befinner sig på reträtt, både ideologiskt och statusmässigt. Under den industriella revolutionen kunde företaget göra anspråk på att vara den mest dynamiska faktorn i utvecklingen, samtidigt som dess suveränitet i förhållande till de anställda och gentemot statsmakterna var nära nog obestridd. Företagsledarna intog i många fall ledande positioner i samhället; statsmaktens intresse identifierades på sina håll mer eller mindre ofreflekterat med denna sociala grupps intressen. Företagarklassen kunde därvid utveckla ett speciellt ideologiskt patos: den kunde känna sig som vägröjare för en rikare behovstillfredsställelse, för en bättre samhällsordning.

Idag är situationen nästan den omvända: företagen framstår i det allmänna medvetandet — och i viss mån även i företagarnas eget medvetande — som representanter för en redan etablerad ordning, som bärare av

"vested interests", som ett skikt som måste försvara sina positioner i samhället mot nya makter och krafter. Samtidigt börjar emellertid företagskiktet bli medvetet om, att arten av den pågående samhällsomdaningen — med bl.a. vissa politiska rörelser som de drivande krafterna — i ganska stor utsträckning är bestämd av deras egen hållning till denna omdaning. Frågan är hur pass mycket av de nya idéerna och synsätten som kan absorberas av företagsledarna och i vilken utsträckning företagsamheten kan anpassa sig till den nya situationen. Ett viktigt moment i denna nya situation är just existensen av stora organisationer och "rörelser" med bestämda samhälleliga målsättningar. Åtminstone i de anglosaxiska länderna, där sinnet för kompromisser och för kontinuitet är välutvecklat, tycks det finnas gynnsamma förutsättningar för en sammansmältning av den samhällsform, som karakteriserades av den fria företagsamheten och av företagarnas dominans, med det nya samhälle, vars främsta kännetecknen är de stora kollektiven. Det gäller helt enkelt för företagen att finna sin plats i kollektivsamhället — och att därmed säkerställa sin egen existens som *relativt* oberoende enheter. Skulle företagarna däremot alltför oresonligt slå vakt om sin suveränitet och sina forna privilegier, riskerar de att degraderas till verkställare av andras — t.ex. organisationernas eller statsmakternas — intentioner.

Därmed får man alltså *en* utgångspunkt för en sammankoppling av företagen och organisationerna. En annan ligger däri att företagens struktur efter

hand torde komma att anpassas mer och mer efter organisationernas. När människor blir alltmera vana vid de organisationsformer och samarbetsmönster, som råder inom organisationer av olika slag, faller det sig naturligt för dem att flytta över något av detta till sin arbetsmiljö: samarbetet inom företaget kan inte i längden följa radikalt andra regler än samarbetet inom organisationsväsendet, trots att syftemålen för de båda slag av sociala enheter är något olika.

En tredje utgångspunkt slutligen är historisk. Storföretagen har i USA förebådat eller till och med föregripit de ekonomiska intresseorganisationerna. Den väsentliga drivkraften är enligt Boulding densamma för både storföretagens och organisationernas tillkomst: den undan för undan förbättrade organisationstekniken, som påverkar den optimala storleken av olika slag av handlingskollektiv. För företagets del är det tre "uppfinningar" som varit utslagsgivande: aktiebolagsformen, utbildandet av en speciell företagsledarfunktion (skild från ägarfunktionen) samt förbättrade metoder att erhålla och vidarebefordra information. Men därmed har storföretaget också fått kännning av de karakteristiska inre organisationsproblemen: avvägningen mellan tvång och spontanitet; avståndet mellan toppen och basen; lojaliteten; "moralen" osv.

En avgörande svaghet hos företaget — ett handikap i förhållande till andra slag av kollektiv — är emellertid dess starkt begränsade målsättning, dess koncentration på den "avkastning" som kan mätas i pengar. "Sådant som inte så lätt låter sig mätas

i dollars, som moral, trivsel och vantrivsel, public relations, samhällsansvar osv. vinner inte så lätt insteg vare sig i informationssystemet eller i företagens medvetande." (s. 136). Ändå kan detta vara minst lika viktigt för företagets fortbestånd som de "bokföringsmässiga" faktorer (kostnader, intäkter), om vilka företagen brukar vara synnerligen välinformerade. I samma mån som dessa icke-bokföringsmässiga aspekter blir fullt medvetna kommer företagen att få en mera "organisationsliktande" struktur. Public relation-verksamheten utgör ett viktigt exempel på företagets vidgade samhällsorientering. Tendensen förstärkes därav, att den optimala företagsstorleken för närvarande enligt Boulding tycks vara i färd med att ytterligare öka (t. ex. genom datamaskiner m. m.)

Som redan framhållits och som Boulding starkt understryker har det politiska och moraliska klimatet i Amerika varit utpräglat ogynnsamt för "large-scale business". Samma skeptiska och reserverade syn har den amerikanska opinionen haft gentemot samman slutningssträvanden bland företagsarna, vare sig dessa haft formen av trust- och kartellbildningar eller tagit sig uttryck i branschsamman slutningar, arbetsgivareföreningar m.m.

"Den amerikanska revolutionen är 'den lille affärsmannens revolution'; idealsamhället är det som består av många små oberoende enheter, förenade i en marknadshushållning, enheter där var och en är sin egen 'boss' och där politiska beroendeförhållanden följaktligen är reducerade till ett minimum. 'Big business' hotar uppen-

barligen detta ideal från två sidor: det äventyrar marknadskrafternas framgångsrika verksamhet genom pris-sättning och hotet om monopolistisk exploatering, och det skapar en sorts socialistiskt imperium in imperio, där de politiska relationerna inom den kontrollerande hierarkin får en oerhörd betydelse. Det är för att big business faktiskt har något av en socialistisk stat över sig som det inte passar riktigt ihop med det amerikanska idealet." (s. 138)

Citatet, som bl. a. vittnar om en för oss något ovanlig terminologi, belyser det från vår synpunkt ganska paradoxala förhållandet, att storföretagen i USA ideologiskt befinner sig i en kniptång: de har att hävda sig lika mycket mot "vänsterfärgad" kritik — t. ex. från fackföreningsrörelsen — som mot en permanent misstänksamhet från "höger", dvs. från den liberala ideologiska tradition, som i så stor utsträckning format gemene mans föreställning om "the American way of life" och som har den "polylitiska" amerikanska författningen som sitt rättesnöre. En författning, som i så hög grad vilar på principen om maktdelning, om "checks and balances", rimmar dåligt med en samhällsstruktural, där livsviktiga relationer mellan grupper av medborgare försiggår i sociala enheter (= företagen), vilkas existens inte ens är omnämnd i författningen och vilkas organisationsprincip *inte* är primärt demokratisk utan snarare auktoritär. Och ytterligare en tillspetsning av problemet: "Ju större en viss organisation inom samhället är, desto farligare rubbningar utsättes samhället

för, om organisationen misslyckas med att utöva sin egentliga funktion." (s. 139)

Därmed är redan sagt, att "big business" inte bara inåt har liknande problem som intresseorganisationerna utan också utåt, i sitt förhållande till samhället och till de offentliga organen, är underkastad de stora organisationernas problematik att kunna komma att uppfattas som en "stat i staten", som en potentiell konkurrent, ja rentav som en maktusurpator. Företagen och organisationerna delar samma handikap i förhållande till de offentliga organen: att de förfogar över makt men i sin maktutövning inte *direkt* är underkastade samhällets kontroll, ja att de inte ens är redovisningsskyldiga inför samhället.

I förlängningen av denna tankegång träffar man på ett sådant mera speciellt problem som det om samhällets monopolkontroll. Boulding formulerar ett i sammanhanget aktuellt spörsmål på följande sätt: "Om makt-tillväxten är ett resultat av produktionseffektivitet — skall vi då subsidiära ineffektiva producenter för att skapa åtminstone skenet av konkurrens... eller skall vi försöka oss på en lösning i form av offentlig reglering eller av [konkurrerande] offentlig företagsamhet?" (s. 143)

Ändå kvarstår *en* viktig skillnad mellan företagen och organisationerna, förutom den redan omnämnda skillnaden i syftemål. De senare, exempelvis fackföreningarna och bondeorganisationerna, är enligt Boulding *korrektiva*; de vill på ett eller annat sätt korrigera hushållningens resultat,

t. ex. beträffande inkomstfördelningen m.m. Men de utövar inte något avgörande inflytande på själva produktionsprocessen. Tekniskt framåtskridande, ökningen av nationalprodukten, höjningen av den allmänna levnadsstandarden skulle av allt att döma påverkas inom mycket måttliga gränser, om man toge bort organisationerna. "Big business" däremot, som växt sig stort väsentligen genom sin produktiva förmåga (och endast i långt mindre grad genom tvång och exploatering), har en mycket mera strategisk position i samhällsekonomin såtillvida som det är det ojämförligt viktigaste av de kollektiv, som har relevans för individens standard. Detta gör det samtidigt mera vanskligt att politiskt styra och manipulera storföretagen. Man riskerar i sämsta fall att inte bara träda någon viss grupp (= företagarnas) intressen för när — vilket man kanske skulle våga riskera — utan att samtidigt rubba grundvalen för den allmänna välfärdsökningen.

Boulding ägnar i detta sammanhang ett kort avsnitt åt vad han kallar "the trade association", alltså olika slag av företagssammanslutningar. De spelar enligt hans mening en ganska underordnad roll i amerikanskt samhälls- och näringsliv. Särskilt gäller detta, hävdar han, för de industriella riksförbunden, dvs. de nationella federationerna av företagare inom en viss bransch med the National Association of Manufacturers in the United States (motsvarigheten till Sveriges Industriförbund) som högsta samarbetsorgan. Boulding hävdar att dessa organisationer på det hela taget har visat sig

föga effektiva och att de saknar förankring i det allmänna medvetandet. En speciell svaghet är deras bristande kontakt med den akademiska världen och med den intellektuella opinionen, vilket i sin tur bidragit till att denna opinion i USA är långt mera "företagarfientlig" än vad den annars hade behövt bli. Boulding hälsar i detta sammanhang tillkomsten av The Committee for Economic Development (CED) — en organisation som Studieförbundet Näringsliv och Samhälle har nära kontakt med — som ett glädjande tecken för en begynnande nyorientering inom amerikanska företagarkretsar. CED säges vara framgångsrikt i sina strävanden att skapa förståelse för näringslivet främst genom att organisationen fungerar som "ett instrument för diskussion snarare än för propaganda". (s. 150)

Organisationerna i välfärdsstaten

Tyngdpunkten i Bouldings arbete ligger, som redan nämnts, i ett starkt komprimerat slutavsnitt, som innefattar en analys av välfärdsstaten jämte ett försök till sammanfattning. Terminologin kan även här förefalla något egendomlig: "The National State: Social-Democratic" är rubriken över det ena av de båda kapitlen. Att termen skall uppfattas som synonym till vad vi brukar kalla "välfärdsstaten" framgår av Bouldings hänvisning att "most of the Western countries" undergått en omvandling från aristokratisk-kommersiella samhällen "to what may quite properly be called the social-democratic state". Som etapper på

vägen till denna moderna välfärdsstat markeras bl.a. Bismarcks Tyskland (sociallagstiftningen!), Lloyd George's England (den "radikala" budgeten!) och — givetvis — Roosevelts Amerika (New Deal). Boulding framhåller också, hurusom välfärdsstaten idag är i princip accepterad även av de (fordom) privilegierade grupperna i samhället, som ursprungligen motsatte sig denna utveckling.

Några av kännetecknen för den moderna välfärdsstaten är följande: 1) En större andel av nationalinkomsten disponeras av det allmänna; 2) staten uppträder i växande grad som företagare, dock inte i sådan utsträckning att hushållssystemets "privata" karaktär äventyras; 3) skattesystemets progressivitet har drivits så långt att en betydande inkomstutjämning inträtt; 4) staten skaffar sig undan för undan större kontroll — i fredstid företrädesvis indirekt sådan — över prissystemet.

Den socialpsykologiska och sociologiska effekten av dessa tendenser har blivit en större homogenitet i socialt avseende (klassgränserna har suddats ut eller helt försvunnit) samt en starkare känsla av samhörighet inom nationen. "Det måste räknas som en av välfärdsstatens märkligaste bedrifter att den lyckats integrera en stor del av sina medborgare med samhället, så att de känner medansvar i det hela." (s. 192) I denna integrationsprocess har organisationerna spelat en viktig roll. Genom att individerna solidariserat sig med sina organisationer har de i växande utsträckning kunnat solidarisera sig med samhället.

Regeringen uppträder i välfärdsstaten främst som en *balansskapande* faktor, vare sig det gäller att motverka extrema konjunktursvängningar, alltför markerade (eller rentav växande) inkomst- och standarddifferenser, handikappade grupper, överexploatering av naturtillgångar eller något annat icke önskvärt resultat av den fria marknadshushållningen. "Balanserad expansion" skulle man kunna uppställa som en allmän målsättning för välfärdsstatens ekonomiska och sociala utveckling; *balansen* får i första hand *staten* svara för, medan det normalt är *näringslivet* som svarar för *expansionen*.

I denna sin utbalanserande funktion har välfärdsstaten enligt Bouldings omdöme väsentligen lyckats i vad gäller samhällets *inre* utveckling. Inflationsbenägenheten framstår visserligen som den latenta svagheten, men den uppfattas inte av författaren som en svaghet till döds. Däremot vill Boulding — i detta avseende uppenbarligen starkt påverkad av sin kväkmiljö — sätta ett stort frågetecken för välfärdsstatens förmåga att fullgöra sin "*yttre*" funktion, nämligen den att åstadkomma fredlig samverkan med andra stater. Detta kritiska omdöme sammanhänger med att Boulding *dels* tillskriver de militära försvarsansträngningarna mycket ringa effektivitet (eftersom de hos motståndaren framkallar rädsla och misstänksamhet och därmed ger upphov till kvasi-aggressiva rustningar på motsidan), *dels* betraktar en hög militär försvarsberedskap med dess bindning av resurser för icke-produktiva ändamål, dess ofrånkomliga inskränkning

av demokratiska fri- och rättigheter, dess systematiska inriktning på (potentiell) skadegörelse, dess systematiska odlande av nationella myter osv. som ett mycket allvarligt hinder för förverkligandet av välfärdsstatens inre målsättningar.

Ett mera slutgiltigt helhetsomdöme rörande välfärdsstatens funktionsduglighet måste därför enligt Boulding bli beroende av i vilken utsträckning de demokratiska staterna kan frigöra sig från denna inriktning på två inbördes oförenliga målsättningar, framåtskridande och yttre försvarsberedskap. Boulding är dock fullt på det klara med att lösningen inte kan vara så enkel som att bara avskrika de militära försvarsanordningarna. Han vill med sitt konstaterande icke i första hand ge uttryck åt en pacifistisk värdering utan snarare beskriva ett dilemma, som välfärdsstaten befinner sig i. En europeisk läsare tror sig förstå, att problemet måste ha en betydande reell innebörd i ett efterkrigs-Amerika, som i sina ansträngningar att garantera en fortsatt "balanserad expansion" åt sin egen och i någon mån åt hela världens befolkning ständigt slits mellan civila och militära hänsyn. Särskilt accentuerat har väl dilemmat varit i USA:s inställning till de tekniskt underutvecklade länderna och till hjälpaktionerna för dessa länder. Militära och civila synpunkter har där brutit sig på ett sätt, som vållat åtskilliga psykologiska och politiska bekymmer.

Utvecklingen fram till välfärdsstaten och utvecklingen fram till organisationssamhället är i stort sett parallella företeelser, och det har funnits

en växelverkan mellan dem. Man kan således exempelvis säga att den standardmässiga förbättringen visserligen skulle ha skett även utan organisationernas insats, men att dessa — vi tänker här främst på arbetar- och bondeorganisationerna — givit sina medlemmar den självkänsla, det statusmedvetande som tillsammans med de materiella förbättringarna åstadkommit dessa gruppers integration med samhället. Därmed har värderingar och attityder grundlagts — t.ex. vissa jämlikhets- och rättviseföreställningar — som sedan i sin tur med organisationernas direkta medverkan och genom deras direkta och indirekta "pressure" resulterat i politiska beslut och bidragit till fortsatta standardförbättringar och till välfärdsstatens vidareutveckling.

Om organisationsmedlemmarna således rätt ofta visar en benägenhet att tillskriva organisationen förtjänsten av förbättringar, som organisationerna bevisligen inte haft så särdeles mycket att göra med, är detta själva beviset för organisationernas framgångsrika insats: människorna känner sig "upplyfta" genom sin tillhörighet till organisationerna. Vi *uppfattar* välfärdsstaten just som ett organisationssamhälle, och i den mån vi principiellt accepterar välfärdsstaten — och det gör enligt Boulding de flesta, oberoende av politiska värderingar i övrigt — sker det inte minst i medvetande om, att vi genom dessa organisationer, minst lika mycket som exempelvis genom vår röstsedel, haft och allttjämt har aktiv del i välfärdsutvecklingen. Många människor har av naturliga skäl en

närmare relation till sin organisation än till det abstrakta "samhället"; organisationen blir — psykologiskt sett — kontaktledet mellan individ och samhälle.

Men organisationerna fyller också funktionen av en sorts medlare mellan det *enskilda* intresset och det *allmänna* intresset. Sedan man uppgivit tanken på att "marknaden" automatiskt och under alla förhållanden skulle åstadkomma en rättvis utvägning av de individuella intressena, måste man finna någon annan sådan utvägningmekanism. Teoretiskt skulle här givetvis de politiska organen — partierna, parlamentet, regeringen — kunna träda i aktion. Men en sådan "totalpolitisering" av den ekonomiska fördelningsprocessen innebär åtskilliga faromoment. Allt efter den politiska maktfördelningen kan alltid vissa legitima ekonomisk-sociala intressen tänkas komma i minoritet och därmed i kläm. Vi kan heller inte känna oss helt övertygade om att partierna — var för sig eller i kombination — ger en fullständig återspeglning av intressestrukturen i samhället. I de västerländska demokratierna har man därför uppfunnit en sorts mellaninstanser mellan marknaden och riksdagen, just organisationerna. De är uttryck för vissa marknadskrafter och har således en viss marknadsfunktion som sin kärna. Men de agerar i viss utsträckning på det politiska fältet och med politiska medel. De binder ihop näringsliv och politik.

I och för sig innebär visserligen varje specifik intresseorganisation tagen för sig en förstoring, ja t.o.m. en

sorts absolutifiering av ett *partiellt* intresse. Organisationen upphöjer medlemmarnas ekonomiska intresse (som löntagare, som producenter, som hyresgäster osv.) till dignitet av en idé, ja mer än så: av en ideologi. Den förstärker därmed individens spontana benägenhet att sätta likhetstecken mellan det egna gruppintresset och samhällsintresset. För varje enskild organisation ligger frestelsen att bedriva en hänsynslös monopolistisk intressepolitik mycket nära. Men samtidigt är dock själva organisations-systemet ägnat att i någon mån utbalansera dessa partiella intressen, nota bene så länge organisationerna frivilligt håller sig till vissa spelregler eller av staten tvingas att så göra. Här återuppstår således Adam Smiths berömda "osynliga hand" i moderniserad form. Den fungerar genom ömsesidigt hänsynstagande, frivillig ömsesidig anpassning men även genom dragkamp och konkurrens organisationerna emellan. I den mån den *inte* fungerar, får statens synliga hand komma in och återställa ordningen.

Därtill kommer emellertid en annan utjämnande faktor: De personer som på organisationens vägnar handlägger konkreta samhällsfrågor kan inte undgå att få en stark förnimmelse av intressenas *inbördes beroende*, vilket fostrar dem till moderation och hänsyn. Låt vara att de kanske bibehåller en agitatorisk jargong i sin förkunnelse inför öppen ridå, på medlems- och agitationsmöten samt vid offentliga uttalanden i opinionsskapande syfte. Vid förhandlingsbordet är de däremot inte oresonliga och i varje fall inte främmande för "hel-

hets"-synpunkter, eftersom de lärt sig förstå intressenas "interdependens".

Visserligen innebär organisationernas faktiska maktställning i samhället en ständig frestelse för dem att med statens hjälp låta sig tilldelas en sorts monopolställning gentemot sina medlemmar resp. inom sitt område. (Exempel: fackföreningarna eftersträvar på sina håll en sorts legal ensamrätt över utbudet av arbetskraft; jordbruksorganisationerna önskar bli bemyndigade exekutorer av jordbrukspolitiken osv.) Men i viss mån försätter sig organisationerna därmed själva i ett dilemma: det tvångsmoment, som en sådan delegering innebär, kommer i konflikt med vad som utgjort organisationsväsendets starkaste drivkraft: medlemmarnas spontana identifikation med organisationens syften och medlemmarnas behov att ta medansvar i egna angelägenheter. Det är visserligen rimligt att organisationen vädjar till medlemmarnas solidaritet, kräver sammanhållning och disciplin; samarbetet inom organisationens ram måste nödvändigtvis vara — organiserat! Men där finns som redan nämnts en tröskel, främst av psykologisk art, bortom vilken disciplinkravet och tvångsmomentet av medlemmarna upplevs som ett besvärande tryck, en icke längre godvilligt accepterad frihetsinskränkning. I den mån organisationen av staten lyckas utverka en sorts myndighetsbefogenhet, aktualiseras risken för att denna tröskel passeras. Trots sin ökade makt hotar organisationen därmed att förlora i effektivitet och funktionsduglighet. Vetskapen om denna risk

sätter i regel en gräns för organisationernas makt- och monopolsträvanden.

Värdering av Bouldings bidrag

Det torde ha framgått av detta referat — som i vissa stycken utgör en koncentrerad omskrivning och därmed till äventyrs också en något fri tolkning av ganska vidlyftiga och mera nyanserade (men på det hela taget ganska trevande) resonemang hos Boulding — att författaren inte kommer med några uppseendeväckande teser. Han är en de försiktiga omdömenas man. Han fullgör sin analyserande uppgift med stor ödmjukhet, i medvetande om kunskapsmaterialets alltför begränsade omfattning, metodernas osäkerhet och saksammanhangens komplicerade karaktär. Vi är ännu inte mogna, anser Boulding, att formulera alltför vidlyftiga och tvärsäkra slutsatser om organisationssamhället, bl.a. därför att vi ännu står mitt uppe i omdaningsprocessen.

Avigsidan av en sådan hedervärd försiktighet är givetvis den, att resonemangen blir väl allmänna, i vissa stycken kanske rentav banala. Men alldeles bortsett ifrån att en refererande sammanfattning ofrånkomligen innebär en banalisering och en uttunning av författarens tankegångar bör man hålla tidpunkten för bokens tillkomst i minnet. Under de nära tio år som gått sedan manuskriptet utarbetades har vi hunnit tillägna oss åtskilliga kunskaper och erfarenheter på området — churu någon verklig organisationsforskning hittills knap-

past bedrivits i större utsträckning. I den mån Bouldings analys idag, efter närmare tio år, framstår som en smula banal, vittnar detta snarast om författarens riktiga totalbedömning av vad som vid ingången till 50-talet ännu måste ha varit mycket mera vagt i konturerna.

Vad man saknar hos Boulding är emellertid trots allt en något mera empiriskt lagd undersökning av hur organisationssamhället faktiskt fungerar: hur organisationerna påverkar marknadsmekanismen å ena sidan och det politiska spelet å den andra. Visserligen finns det ansatser till en sådan analys i avsnittet om jordbruksorganisationerna, i någon mån även i kapitlet om fackföreningsrörelsen. Men dessa avsnitt har, som författaren själv framhåller, mest karaktären av "case studies", och det finns inte mycket relation mellan dem och författarens mera generella utsagor om organisationssamhället. Dessa senare är uttryck för en erfarenhet, som grundar sig på sunt förnuft och på en rad indicier, och de har således ingen annan beviskraft än den som man kan tillskriva samvetsgranna forskares försiktiga hypoteser — hypoteser, som

ännu inte är verifierade av någon systematisk undersökning men som ändå kan antas ha större sannolikhetsvärde än lekmäns mera lättsinniga summeringar av tillfälliga iakttagelser.

Det skulle emellertid vara i hög grad orättvist att från en upphöjd "vetenskaplig" standpunkt avfärda Bouldings bok som en samling obevisade påståenden. Den ger, som inledningsvis framhållits, först och främst en ytterst förtjänstfull kartläggning av några av kollektivsamhällets specifika *problem*. Boulding ställer frågor; det är genomgående intelligenta och angelägna frågor. I den mån han alls försöker ge svar sker detta i form av försiktigt formulerade hypoteser; även dessa framstår, mätta bl.a. med vår efterhandskunskap om 50-talets utveckling, som rimliga och fruktbara.

Bouldings pionjärbete kan således mycket väl än i dag användas som en allmän referensram för bedömning och sortering av det material rörande organisationssamhällets struktur och funktion, som sedan dess kommit fram. Därför har boken ansetts vara förtjänt av en plats i denna kavalkad av "sex berömda amerikanska 50-talsarbeten".

Storföretaget — den nya maktfaktorn

Adolf A. Berle, Jr



Det kollektiv, som *Adolf A. Berle Jr*, affärsjurist och professor i "Corporation Law" (bolagsrätt), ägnar sin uppmärksamhet, är "the corporation" — aktiebolaget. I praktiken är det mest det som aktiebolag organiserade *storföretaget* som intresserar honom. "The 20th Century Capitalist Revolution" är titeln på hans bok. Den revolution som titeln talar om kännetecknas av att storföretagen fått en dominerande roll i produktionen och därmed en betydande maktposition i samhället.

Aktiebolaget har ända sedan denna företagsforms tillkomst vid mitten av 1800-talet studerats och analyserats i sina juridiska aspekter, konstaterar Berle i förordet. Dess ekonomiska betydelse uppmärksammades av vetenskapen först åtskilligt senare, inte förrän under mellankrigsperioden. Nu är tiden mogen att studera storföretagen även från mera allmänt samhällsvetenskapliga synpunkter: "as quasi-political institutions".

Till studiet av de amerikanska bolagens *ekonomiska* status och funktion har Berle själv tidigare lämnat ett viktigt bidrag: tillsammans med Gardner C. Means publicerade han så tidigt som 1932 ett banbrytande arbete med titeln "The Modern Corporation and Private Property". Den boken inledde raden av empiriska undersökningar

rörande det amerikanska näringslivets struktur från äganderättssynpunkt, särskilt med avseende på de pågående koncentrationsrörelserna. Berle—Means var de första som empiriskt-statistiskt påvisade den alltmera fullständiga skilsmässan i de amerikanska bolagen mellan ägarefunktion och ledarefunktion. Detta var vid den tidpunkten ännu en föga uppmärksamman och i varje fall icke vetenskapligt utforskad företeelse. Men så hade ju också amerikansk storföretagsamhet ända fram till 1920-talet en ganska starkt framträdande personlig prägel, i den meningen att de mest ryktbara "industrikaptenerna" och finansmännen — bärare av namn sådana som Morgan, Ford, Rockefeller, Carnegie, Vanderbilt — förenade äganderätt och företagsledning i sin hand. Låt vara att det i vissa fall snarast var klangen av dessa namn och minnet av tidigare överhuvuden för dessa dynastier, som skapade intrycket av obruten enhet mellan de båda funktionerna, men utan tvivel var sambandet vid denna tid ännu rätt starkt.

I "The 20th Century Capitalist Revolution" anknäver Berle inte i nämnvärd utsträckning till sina egna empiriska undersökningar; blygsamt nog åberopar han inte ens detta tidiga arbete utan hänvisar till senare under-

sökningar av andra författare. Men dessa hänvisningar är endast sporadiska. Boken har med sina 180 glesa sidor karaktären av en essä, ett diskussionsinlägg, snarare än av en vetenskaplig undersökning, och den framträder följaktligen heller inte med sedvanlig vetenskaplig apparat. Manuskriptet härrör för övrigt från några föreläsningar, som författaren höll tidigare under samma år, 1954. Författarens behärskning av det empiriska materialet — än så länge trots allt ett relativt begränsat material — lyser dock klart igenom den essäistiska framställningen; det är inte fråga om något lättvindigt kåserande.

I jämförelse med Bouldings arbete är Berles inlägg långt mindre förutsättningslöst: författaren avser uttryckligen att pröva och styrka vissa teser om det moderna amerikanska hushållningssystemets funktion och om storföretagens roll däri. Dessa teser utgör i viss mån antiteser mot en del marxistiska teorier om det privatkapitalistiska samhällets vidareutveckling: teorierna om kapitalets koncentration och ackumulation, om exploateringen, om statsapparaten som ett instrument i storkapitalisternas hand osv.

Berle menar, att den faktiska utvecklingen lika litet svarar mot dessa marxiska prognoser som den passar in på de klassiska nationalekonomernas modell om en fri hushållning bestående av en mängd fristående, sinsemellan konkurrerande enheter. Det är på tiden, menar Berle, att man försöker skissera en mera realistisk modell av hur det nuvarande hushållningssystemet egentligen fungerar.

Första steget måste vara en analys av storföretagens funktionssätt och beteendemönster.

Det har visserligen förekommit försök att revidera den gängse ekonomiska teorin med hänsyn till den roll som storföretagen spelar (jfr läran om marknadsformerna; monopolteorin osv.). Men därvid har man inte tillräckligt beaktat att storföretagen har andra funktioner än marknads-mässiga, att vi lever i ett samhälle vars allmänna struktur präglas av att storföretagen finns — som arbetsmiljö för miljoner människor; som makt-faktorer i förhållande till stat och kommun; som påskyndare eller uppbromsare av det ekonomiska framåt-skridandet osv. Storföretagen måste därför studeras inte bara från ekonomisk och juridisk utan också från bl.a. statsvetenskaplig, sociologisk och socialpsykologisk utgångspunkt. Bakom frågan om storföretagens roll i det moderna samhället skymtar frågor av mera allmän art: frågan om sambandet mellan egendom och ekonomisk makt, frågan om relationen mellan ekonomisk makt och politisk makt, frågan om individernas medbestämmande i allmänna angelägenheter (dvs. så "allmänna" som storföretagens angelägenheter är) osv.

Storbolagen har blivit halvsuveräna *institutioner* i det moderna samhället, trots att de i varje fall i USA i det längsta motarbetats både av den allmänna opinionen och av lagstiftningen. Det har också visat sig att etablerade storföretag haft en betydande förmåga att överleva, när totalitära regimer av ideologiska eller politiska skäl försökt ta död på dem

eller få grepp om dem. Fascismen och nazismen lyckades aldrig helt i sina försök att förvandla de stora företagen till enbart instrument för den politiska maktviljan, och t.o.m. kommunismen har i vissa satellitstater haft svårigheter att annektera och likrikta de privata företagen.

Maktkoncentrationen i näringslivet

Koncentrationen av ekonomisk makt till ett fåtal storföretag är ett faktum i USA. För att bara nämna ett indicium bland de många: enligt en undersökning av år 1951 äger 135 bolag 45 procent av det samlade industriella realkapitalet i Amerika. Inom de allra flesta branscherna har den marknadsstrukturen utbildats, att man har två, tre, fem företag, som inte bara dominerar produktionen utan praktiskt taget dikterar branschens allmänna villkor (the "Big Two", the "Big Three" osv.). Berle inför begreppet "*branschkoncentrat*" för denna för amerikanskt näringsliv karakteristiska företeelse. Intrycket av långt driven koncentration förstärkes om man tar hänsyn till att ett mycket betydande antal "självständiga" småföretag genom kontrakt av olika slag (t.ex. leveranskontrakt, försäljarkontrakt osv.) är bundna vid de "stora". Den formella äganderätten sätter således långtifrån någon gräns för storföretagens inflytande.

Att denna kapital- och maktkoncentration gått hand i hand med en mycket kraftigt markerad produktivitetstsegring, kan fastslås som ett fak-

tum utan att man fördenskull binder sig vid någon teori om ett direkt orsakssamband mellan dessa båda faktorer. Eftersom nationalinkomstens fördelning under perioden snarast utvecklats i utjämnande riktning, har totalresultatet blivit en betydande allmän välståndsökning.

En sida av denna utveckling är att äganderätt till kapital i många fall — kanske rentav i flertalet fall — inte längre ger någon reell förfoganderätt över kapitalets användning och utnyttjande. Kapitalet finns, konstaterar Berle, kapitalismen finns — men *var finns kapitalisten?* Han är helt enkelt en människoart i utdöende. I varje fall tillhör han inte längre de bestämmande — vare sig i näringslivet eller i samhället.

De "passiva" kapitalägarna blir allt fler; vi har i Amerika en fortgående spridning av aktieägandet. Passiva är de i den meningen, att de inte utövar något inflytande vid bolagsstämmorna och därmed över produktionen. De personer återigen, som i egenskap av företagsledare manipulerar det koncentrerade kapitalet, får därmed en oerhört stor makt i sin hand: makt att bestämma över andra människors handlande, makt att forma andra människors livssituation. Men dessa personer är endast i sällsynta undantagsfall samtidigt kapitalägare av större mått.

Vad innebär då denna makt mera konkret? Vad ger den för möjligheter? — Några få exemplifieringar: Där är möjligheten att erbjuda eller inte erbjuda sysselsättning. Där är makten att dirigera och kontrollera tio- eller hundratusentals an-

ställdas arbetsinsats. Där är vidare makten att — inom vissa gränser — bestämma vilka varor och tjänster som skall ställas till marknadens förfogande — eller ev. *icke* ställas till förfogande. Vi har vidare exempelvis makten att bestämma mängden och arten av kapitalinvesteringar — med de konsekvenser som detta kan få för konjunkturutveckling och framtidskridande och därmed för hela folkets levnadsstandard.

De största bolagen har fått en sådan ställning i näringslivet, att deras avgöranden — exempelvis ifråga om investeringspolitiken — kan få konsekvenser för hela samhällsutvecklingen. Beslut, fattade i ett bolags styrelserum, kan vara mera genomgripande och mera omfattande till sina verkningar än någonsin beslut fattade av en regering eller ett parlament.

Visst finns det "checks and balances" även i det maktsystemet. Företagens förmåga att investera har exempelvis sagts vara beroende av kapitalmarknadens — dvs. enskilda kapitalägares resp. kreditinstitutens — villighet att ställa kapital till förfogande. Men när man vet att 64 procent av investeringarna i USA under perioden 1946—53 finansierades med företagens egna fondmedel, förlorar argumentet om kapitalmarknadens kontroll över företagsamheten åtskilligt av sin tyngd. Storföretagen söker inte längre efter kapital, de skapar det.

En annan "check"-faktor utgöres alltså av konkurrensen. Även om den är högst ofullständig (se systemet med branschkoncentrat) är den dock långtifrån obefintlig. Men denna

kvarstående konkurrens, t.ex. konkurrensen inom ramen av ett branschkoncentrat, är alls inte av den art som man tänkte sig i den klassiska nationalekonomin. "Konkurrensen inom ett koncentrat är mera en kamp om makten att kunna balansera utbud mot efterfrågan än ett försök att vinna kunder genom priskonkurrens." Effekten av en verkligt hård konkurrens blir snarare politisk än ekonomisk; Berle anför en rad exempel där amerikanska regeringen ingripit med lagstiftning eller speciella beredskapsåtgärder, när "konkurrensen" inom en viss bransch tagit sig alltför våldsam och oroande uttryck, t.ex. så att en framgångsrik konkurrent slagit ut alla de andra och konkurrensen således visat tendens att upphäva sig själv.

Men i och med detta har det successivt inträtt en karakteristisk förskjutning i kontrollsystemet: Medan det ursprungligen, enligt den teoretiska modellen, var konkurrensen som skulle utgöra ett skydd mot maktmissbruk från enstaka företags sida, är det nu statsmakten som på olika sätt ser till att konkurrensen håller sig inom rimliga gränser och — vilket paradoxalt nog nästan är samma sak — att konkurrensen hålles vid liv och inte slår om i monopol. Resultatet har i många fall blivit "agreed solutions", överenskommelser mellan de stora i en bransch, icke sällan överenskommelser som det allmänna t.o.m. tagit initiativ till eller i varje fall på ett eller annat sätt har del i. (En liten falang av rättrogna liberaler talar om dessa överenskommelser som "creeping socialism". Andra däremot hävdar, att "kontrollerade karteller" är

den rimligaste lösningen av hela konkurrens-monopolproblemet; att både konkurrens och samverkan bör få förekomma inom ett branschkoncentrat.) Dessa avtal har, enligt författarens mening, på det hela taget bidragit till att stabilisera produktionen, göra den mindre ryckig och hasardartad. Samtidigt har systemet dock givit ytterligare ökad makt åt dem som hållit i trådarna vid tillkomsten av dessa avtal, vare sig det har varit företagsledare, politiker eller båda kategorierna i förening. Maktproblemet har således bara fått ytterligare en dimension.

För denna maktutövning har demokratin ännu inte utvecklat någon teori — inte heller någon fullt etablerad praxis. Man har nätt och jämnt börjat uppmärksamma problemet. Berle hänvisar till Bouldings och Galbraiths skrifter ("The Affluent Society" var inte publicerad ännu): de är dock ännu så länge bara enstaka svar. Det tjugonde århundradets Wealth of Nations — boken om välfärdsstatens teoretiska grundvalar — väntar på att bli skriven.

Så långt skulle Berles analys på det hela taget kunna godtas även av en marxistiskt orienterad kritiker av det privatkapitalistiska systemet. Kapitalackumuleringen, koncentrationen är ett faktum; utvecklingen har medfört en farlig maktanhopning i ett fåtals händer. Flera av de gamla kontrollmekanismerna — marknadens motkrafter — har visat sig ineffektiva eller rent verkningslösa.

Har man då bara att acceptera denna maktkoncentration? Måste den nödvändigtvis komma att resultera i

en exploatering av alla dem, som *inte* har makten, som är beroende av storföretagen? Finns det inga spärrar mot en hänsynslös, godtycklig, egoistisk maktutövning?

Maktutövningens gränser

Jo, säger Berle, det finns *en* spärr, kanske alltför litet uppmärksammas i just den förbindelsen; den allmänna opinionen. Den fungerar som en hållhake på tvenne sätt. *Dels* direkt: storföretagen med all sin makt är dock angelägna om (och i någon mån beroende av) allmänhetens bevakning. Goodwill är bevisligen värd pengar för ett företag. Ett kompakt dåligt rykte kan begränsa företagets avsättningsmöjligheter, försvåra nyrekryteringen av arbetskraft, vålla besvärigheter i kontakten med myndigheter osv. Berle anför några frappanta exempel på hur företag — storföretag med full kontroll över prisbildningen — i vissa mycket speciella marknadssituationer avstått från att ta ut de priser som marknaden erbjöd, för att inte riskera en moralisk reaktion från allmänhetens sida. Det är god företagspolitik att göra så.

Dels verkar den allmänna opinionen även som ett indirekt påtryckningsmedel gentemot företagen. Statsingripanden i olika former är inte längre något helt exceptionellt. Ett offentligt missnöje med företagets sätt att förvalta sin samhällsuppgift når förr eller senare fram till de politiska instanserna och kan komma att resultera i ingripanden, som kan befaras gå bortom de inskränkningar

i handlingsfriheten, som företagen själva skulle vara villiga att ålägga sig. Även från den synpunkten är alltså moderationen klok politik.

Vi har med andra ord ett system, där den *politiska* makten i någon mån utbalanserar den ekonomiska. Berle tar då för givet — vilket han kan göra på goda grunder — att den politiska maktfördelningen i ett demokratiskt samhälle icke blott och bart är en återspeglning av den ekonomiska maktfördelningen. Den marxistiska tes, som hävdade en sådan identitet, framstår ju idag, då den politiska demokratiseringen är nära nog fullständigt genomförd, som uppenbart orimlig. Med detta konstaterande har man dock inte tagit ställning till den invecklade frågan, i vilken utsträckning den politiska maktfördelningen, sådan den kommer till uttryck i de allmänna valen och i parlamentens mandatfördelning, är *påverkad* av ekonomiska maktfaktorer. Tyngden i de politiska motvikterna är givetvis beroende både av detta och av den faktiska politiska maktkonstellationen. Starkt schematiskt uttryckt och mycket allmänt taget torde väl en politisk vänster-majoritet utgöra en tyngre motvikt mot storföretagens eventuella intressedominans än en högermajoritet. I USA kompliceras dock detta enkla mönster av den redan berörda "storföretagsfientlighet", som är ett framträdande drag i en mera konservativ samhällsuppfattning. Berle understryker dock i detta sammanhang, att den allmänna opinionen i Amerika är ganska pragmatisk i ekonomisk-politiska frågor; i en pågående dragkamp mellan statsmakterna

och näringslivet väljer man position inte så mycket utifrån doktrinära föreställningar om statsdrift contra privat företagsamhet utan mera på grundval av en önskan att inte någondera parten skall vara så stark, att den kan bli allenarådande. Det är alltså *själv* balansen som utgör riktmärket för opinionsbildningen.

Berle fångar något väsentligt i amerikansk mentalitet i allmänhet och amerikansk företagarmentalitet i synnerhet när han konstaterar: "Den verkliga garantin för ett icke-centraldirigerat näringsliv i USA är en i stort sett belåten allmänhet". En allmänhet således, som är belåten inte bara med de varor och tjänster företagen tillhandahåller utan även med deras sätt att utöva sin makt.

Men denna vetskap om existensen av ett mer eller mindre väl fungerande balanssystem bör inte skymma det faktum, att företagsledningens makt inom en vid marginal är absolut. Inom de gränser som dras upp av lagstiftningen, hänsynen till den allmänna opinionen, fruktan för konkurrens osv. är företagsledningen *suverän*. Den är visserligen räkenskapsskyldig gentemot aktieägarna, samlade till bolagsstämma. Men det finns en rad omständigheter som gör, att denna redovisning och den därpå följande ansvarsfriheten blir alltmer formella. Det händer ytterst sällan, att en företagslednings avgöranden i en konkret fråga blir föremål för en realbedömning vid bolagsstämman, och om så sker, har detta i regel ingen som helst effekt för den åtgärd det gäller. I varje fall är beslutandeprocéduren inom företagsorganisationen av-

sevärt mycket mera auktoritär än inom den politiska samhällsorganisationen (av demokratiskt snitt). Företagsledningen utövar i långa stycken faktiskt en *okontrollerad* makt.

Men Berle anser — och det är huvudtesen i hans bok — att den viktigaste begränsningen av denna maktutövning härleder sig från en icke-institutionell faktor, nämligen från den etik, den moral, som växer sig allt starkare *inom* business-management-systemet. Berle utvecklar denna tes i det centrala kapitlet med rubriken "The Conscience of the King and of the Corporation" — Kungens samvete och bolagets.

"Storföretagsmoralen"

Författaren börjar med en dräpelig skildring av hur "samvetet" fungerade hos de normandiska hertigarna på 1100-talet, vilkas maktutövning för övrigt i både teori och praxis var så absolut som den kunde bli. De ålade sig dock den självbegränsningen i sin maktutövning, att den av undersåtar, som påkallade deras uppmärksamhet med ropet "Haro!" (möjligen en symbolisk anspelning på en förfaders framgångsrika hänvändelse till hertig Rollo med anropet "Ha! Rollo!"), utan risk för vedergällning fritt fick framföra önske- och klagomål, även klagomål mot hertigen själv. Denna "appellationsrätt" anses vara ursprunget till de konstitutionella institutionerna i de anglosaxiska länderna ("Habeas-corpusakten" m.fl.) Så småningom institutionaliserades nämligen kungens samvete: han omgav

sig med personer, som skulle styrka och hjälpa honom i utövandet av denna sin samvetsplikt — så bildades den "curia regis", som sedermera utvecklades till statsrådet, landets lagliga regering.

Det konkreta rättssamhällets tillkomst och utveckling har framdrivits av naturrättens ideologi, dvs. föreställningen om att kungen, trots sin principiellt och uttryckligen suveräna ställning, "skall rätt och lag styrka och orätt stävja". Enligt denna rättsföreställning är den suveräne härskaren icke formellt men *moraliskt* bunden vid vissa absoluta rättsnormer.

Berle menar nu — i fullt medvetande om att parallellen kan förefalla långsökt — att företagen bärs upp av en liknande ideologi, att företagsledarna i sin maktutövning styrs av liknande allmänna rättsföreställningar, även om de inte precis kan betecknas som anhängare av naturrättsfilosofin. Men de strävar att i sin företagargärning inte bara hålla sig inom lagens rāmärken — vilket lagens sanktions-system i alla fall tvingar dem till — utan att även iaktta vissa etiska normer och åtaga sig vissa moraliska förpliktelser.

Visserligen kan man som en förklaring av denna attityd från företagens sida hänvisa till det tidigare omnämnda faktum, att företagen är känsliga för reaktionen från allmänheten och därmed till äventyrs även från "det allmänna". Men det är inte så mycket motiven bakom "samvetsutslaget" som är avgörande utan fastmer själva förekomsten av dylika samvetsimpulser och de praktiska resultat som de avsätter.

Det är nu på samma gång uppenbart, att företagens eller företagarnas samvete saknar institutionell förankring. Det må vara mer eller mindre starkt utvecklat hos olika individer i ansvarig ställning inom företagarkvärlden; men det finns än så länge inte ens någon erkänd rätt att ropa "Haro!". Detta är systemets fatala svaghet. Och ändå är därmed inte sagt, att företagaretiken skulle vara obefintlig eller praktiskt verkningslös.

Det finns dock ansatser till en institutionalisering av företagarmoralen i form av sedvanerätt. Berle exemplifierar. De stora bolagen i USA har var sin armé av försäljare/agenter. Dessa är inte anställda hos företaget; de är bundna till det genom kontrakt. Det ligger i sakens natur att bolagen vid utformningen och tillämpningen av dessa kontrakt har ett betydande övertag. Ändå tror sig Berle ha bärkraftigt underlag för omdömet, att bilfirmorna överlag bedriver en synnerligen liberal kontraktspolitik. Uppsägning av kontrakt från bolagens sida förekommer endast i händelse av grovt missbruk, och vid General Motors har man dessutom upprättat en appellationsinstans, inför vilken den uppsagda agenten kan framföra sina klagomål. I en av delstaterna, Rhode Island, har denna företagspraxis sedermera fått laglig sanktion, varvid appellationsinstansen fått myndighetskaraktär.

På detta speciella område befinner man sig alltså halvvägs mellan en informell "haro-institution" och en lagligen fixerad curia regis. "Moral" håller på att förvandlas till rätt.

Ett belysande fall

Mycket utförligt diskuterar Berle ett till synes ganska speciellt fall, som han dock tillmäter mycket stor principiell betydelse och som vid tiden för bokens tillkomst var synnerligen livligt omdiskuterat i USA. Det gällde ett välkänt amerikanskt storföretag, General Electric Company, som i samband med vissa materialbeställningar från amerikanska försvarsdepartementet ålagts att tillämpa vissa säkerhetsregler, vilka bl.a. innebar att personer misstänkta för kommunist sympatier inte finge ha anställning i bolaget. I samband därmed aktualiserades frågan om avskedande av tre personer.

Det var alldeles uppenbart, att företaget hade legal rätt att avskeda dessa tre. Företaget kunde därvid, utöver sin av lagen erkända generella makt att avskeda anställda (med iakttagande av anställningskontraktens bestämmelser) åberopa försvarsdepartementets uttryckliga villkor för sagda, från företagets synpunkt oerhört viktiga, materialbeställning. Företaget hade ingen särskild anledning att ömma för de tre personerna, som inte hörde till "trotsjännarna". Företaget följde de givna direktiven och avskedade dem.

Nu utspann sig emellertid en mycket livlig offentlig debatt, huruvida en sådan uppsägning kunde anses moraliskt försvarbar, eller snarare: under vilka förutsättningar den kunde vara moraliskt försvarlig. Ingen hade någonting emot att kommunister skulle skiljas från anställning i företag som framställde krigsviktiga förnödenhe-

ter. Vad man diskuterade var, vilken bevisning som skulle krävas och vilken procedur som skulle tillämpas för att någon skulle anses tillräckligt belastad för att drabbas av uppsägningsåtgärden.

Det väsentliga i denna diskussion var inte, huruvida ledningen för General Electric Company i det konkreta fallet handlade rätt eller fel. Poängen var att man oroades av en situation, där företagsledningen saknade en rättsprocedur för ett avgörande, som visserligen från företagets begränsade produktionssynpunkt var alldeles likgiltigt (de tre anställda var inte på något sätt oersättliga) men som i sämsta fall kunde innebära att ledningen engagerade sig i något, som den själv bedömde som en moralisk orätt, nämligen att oskyldiga avskedades. Bolaget vände sig därför till regeringen med ett krav, att hithörande frågor skulle regleras genom lag, varvid det borde ankomma på myndigheterna att finna en procedur, som på en och samma gång gav individen garantier mot godtyckliga ingripanden och skyddade samhället mot skadegörelse. Det vore icke rimligt att företagen här belastades med ett ansvar, som rätteligen tillkomme samhällsorganen. Man ville dock heller inte framdeles bli försatt i den situationen, att man hade att verkställa anbefallningar från myndigheternas sida, som inte entydigt grundade sig på gällande rätt.

Detta är onekligen en patetisk historia. Den illustrerar på ett utmärkt sätt Berles tankegång. Om dess bevisvärde kan dock tvistas — inte bara om det generella bevisvärdet, utan

t.o.m. om tolkningen av det konkreta fallet. Berle nämner t.ex. ingenting om fackföreningens roll i sammanhanget. I vilken utsträckning kan bolagets handlingssätt (och debattörernas meningsyttringar) ha varit diktade av en önskan "att inte få bråk med fackföreningen" (nu eller framdeles)? Skulle detta motiv ha spelat någon mera betydande roll, förlorar därmed icke Berles tes allt värde; balansmekanismen kan fungera oberoende av vilka motiv som driver företagen till en självbegränsning i sin maktutövning. Men poängen i historien förskjuts dock något i så fall; vad Berle vill bevisa är ju inte så mycket existensen av ett system av "countervailing powers" utan snarare förefintligheten av ett företagsarsamvete som en drivande kraft i sammanhanget.

Man känner sig frestad att konstatera, att det egentliga bevisvärdet i Berles case består däri — att författaren så utförligt (på 25 sidor!) och med ett så uppenbart personligt engagemang debatterar fallet. För *bonom* är det en samvetssak att teoretiskt bringa reda i saken. Och på liknande sätt reagerade tydligen vid den tiden åtskilliga personer med företagsanknytning, eftersom affärens utlöste en så livlig debatt just i dessa kretsar. Man får anta att åtminstone åtskilliga bland debattörerna skulle ha varit villiga att dra de praktiska konsekvenserna av sina deklarerade åsikter i denna fråga — att de alltså även för egen del var beredda att låta "samvets"-synpunkter influera på sina ställningstaganden i företagsekonomiska frågor.

Berle vill göra gällande — och detta förefaller vara en viktig synpunkt — att problem av den arten blivit mer och mer allvarliga (och mer och mer medvetna för företagsledarna), allteftersom bolagen växt sig så stora, att misstag eller missbruk vid maktutövningen kan få nästan oöverskådliga konsekvenser. Att ett företag vilket som helst på tvivelaktiga grunder avskedar en arbetare, behövde inte ens för denne ha några katastrofala konsekvenser. Men vad betyder ett avskedande i ett distrikt, där arbetsmarknaden totalt behärras av ett enda storföretag? Vad skulle det innebära, om en handfull bensinbolag enades om: att inte sälja bensin till negrer? Etiska och moraliska frågor har visserligen i sin kärna inte med kvantitet att göra, men det är i varje fall psykologiskt lättförklarligt, att frågor av denna art i högre grad måste oroa, i samma mån som man blir medveten om konsekvensernas dimension. Etiska frågor får därmed en politisk aspekt, dvs. de blir *sambällsfrågor* likaväl som samvetsfrågor.

Det finns här en viss glidning i Berles tankegång, måhända karakteristisk för hans dubbla funktion av att vara vetenskapsman och affärsjurist. Han vill å ena sidan göra gällande, som redan framhållits, att det finns anledning att räkna med företagsledarnas "samvete" som en maktbegränsande faktor. Men han är å andra sidan angelägen att befria dem ur en besvärande ansvarssituation genom kravet på *lagstiftning*, låt vara närmast en lagstiftning av procedurskapande karaktär. Helt oförenliga är

dock inte dessa båda synpunkter. Vad Berle pekar på är helt enkelt den ofrånkomliga spänningen i ett samhälle, där man *på vissa områden* har ett i detalj utarbetat maktfördelningssystem med noga fixerade funktioner för olika samhällsorgan, medan man på andra områden — alltså t.ex. då det gäller bolagens relationer till sina anställda, kunder, konkurrenter osv. — *icke* har något motsvarande *legalt* maktfördelningssystem utan handlar mer eller mindre på måfå. Samtidigt, menar Berle, kan inte heller företagarna frigöra sig från "det konstitutionalistiska arvet", alltså från de värderingar som ligger till grund för den demokratiska rättsstaten med dess maktindelning och noga fixerade kompetensgränser.

Som synes närmar sig Berle här från sina liberala och statsrättsliga utgångspunkter en tankegång, som brukat lanseras från arbetarrörelsehåll, nämligen att den politiska demokratin i *konsekvensens namn* bör kompletteras med någon form av ekonomisk demokrati. Skillnaden torde dock vara den att det fackliga kravet på ekonomisk demokrati i stort sett torde vara identiskt med kravet på de anställdas medbestämmanderätt över företagens ledning, medan Berle snarare tänker sig ett system av lagliga garantier mot maktmissbruk från företagsledningarnas sida. Men Berle är samtidigt mycket starkt medveten om, att liberalismens klassiska individuella frihetsgarantier är i behov av en nyformulering, en ny innehållsbestämning. Om General Motors av någon anledning skulle sätta en man i fängelse, säger han, inskrider samhället

omedelbart och de legala frihetsgarantierna träder i funktion. Men om samma bolag — t.ex. genom ett avskedande eller någon annan form av diskriminering — berövar samme man hans existensmöjlighet, kan detta ske i full överensstämmelse med gällande lag (även om det till äventyrs strider mot gällande moral). Berle efterlyser en "habeas-corpusakt", som svarar mot i vår tid givna samhällsförhållanden och som skyddar individen för övergrepp från de ekonomiskt starkas sida på samma sätt som den återopade akten skyddade medborgaren för övergrepp från de politiska makthavarnas sida.

Stat och näringsliv i samarbete

Berle drar ytterligare en viktig slutsats av detta. Han menar att själva distinktionen mellan offentlig och privat drift efterhand blir alltmer irrelevant. Produktionsfunktionen kan inte längre utövas antingen av den ena eller av den andra parten utan båda måste samverka — och kommer att samverka. En blandning av offentlig och privat äganderätt blir alltmera vanlig; staten spelar en växande roll som kund hos eller leverantör till industrin; industrins utvecklingsmöjligheter betingas i växande utsträckning av offentliga investeringar osv. När det gäller en sådan sak som atomenergins tillvaratagande för fredliga ändamål har det tett sig fullt naturligt att stat och privat näringsliv samverkat i en företagsform om vilken man strängt taget inte kan säga huruvida den är "offentlig" eller "privat".

"Utvecklingen på atomenergins område, som kanske blir toppen av nästkommande utvecklingsvåg, var inte socialistisk, vare sig till sin teori eller sin utformning. Den var 1900-talskapitalism i vilken staten spelade en framträdande roll, vilket den kommer att göra även i fortsättningen." (s. 112)

Det finns överhuvudtaget inte längre några klara gränser "between a governmental operation and a private business transaction". (s. 111) Forskningsområdet utgör kanske det mest slående exemplet på hur statlig och privat aktivitet griper in i varandra. Det mönstret kommer av allt att döma att mer och mer prägla näringslivet.

Det gäller emellertid att institutionalisera detta mönster, fastställa vissa spelregler för umgänget mellan stat och näringsliv, fixera vissa "oförbytliga rättigheter" för båda parterna, dra upp gränser för maktutövningen.

Vad Berle påyrkar är alltså ett "pluralistiskt" — eller som en del författare brukar uttrycka sig: polylitiskt — system. Han intar således i detta avseende samma principiella ståndpunkt som Boulding. Berle härleder sitt krav främst ur den konstitutionalistiska principen. Den amerikanska författningen har utformats med sikte på att garantera människornas fredliga, lyckliga samlevnad. Maktindelningen har varit det främsta medlet för att uppnå det målet. Produktionslivet däremot har länge alltför ensidigt tagit fasta på avkastningen, "output". Maktkoncentration — manifesterad i storföretagens framväxt — har visat

sig vara ett nära nog ofrånkomligt medel att öka produktionen. Men därmed har man hamnat i förhållanden — t.ex. fysiska och psykiska beroendeförhållanden — som åtminstone potentiellt äventyrar människors frihet och lycka. Det gäller därför att överflytta maktfördelningsprincipen till det ekonomiska planet.

Det skulle dock inte vara någon vinning att söka upphäva den tekniska maktkoncentration, som storföretaget representerar. Maktodelningsprincipen måste komma till uttryck på annat sätt än genom en uppsplättning av storföretagen. Vad som krävs är *dels* ett stadfästande av individens "mänskliga rättigheter", som ingen ekonomisk makt får träda för när, *dels* en arbets- och funktionsfördelning mellan stat och näringsliv, utformad på sådant sätt, att de båda krafterna håller varandra i balans.

"Enligt amerikansk filosofi är ett ekonomiskt system — liksom ett statskick — skapat för människorna. Om det förvägrar individerna ett liv, såsom de uppfattar livet, frihet sådan som de förstår den, eller rätten till ägodelar, vilka former äganderätten under moderna förhållanden än tar sig, så samlar sig samhällsmedlemmarna till en sorts revolt, vars följder är oöverskådliga. Lyckligtvis erbjuder de hävdvunna lagarna och den amerikanska konstitutionen en utgångspunkt, ett tillvägagångssätt och en rad institutioner, som gör det möjligt att skydda och utveckla dessa värden. Inflytande från en organisation — privat eller statlig — måste alltid bedömas utifrån detta kriterium, och de politiska konsekvenserna av allmän-

hetens reaktion blir i det långa loppet av avgörande betydelse." (s. 114/115)

Det finns nu emellertid i växande utsträckning ett psykologiskt — och därmed måhända även ett ideologiskt — underlag för en samverkan mellan näringsliv och samhälle, mellan företagsledarna och politikerna. De gör på var sitt område liknande erfarenheter, möter snarlika problem. Företagen står mer och mer inför planeringsproblem, som har mycket vidare aspekter än de i trängre mening företagsekonomiska. "Företagsledarna i de största bolagen har för första gången i historien nått en position där de medvetet måste räkna med filosofiska överväganden. De måste göra klart för sig vilket slag av samhälle de vill tro på och vilket de vill tjäna, vilket de vill vara med om att bygga upp och vidmakthålla. Med andra ord, de måste begrunda det gamla problemet om 'det goda livet', åtminstone i dess mera elementära aspekt, och hur deras gärning i samhället kan utformas så att den gynnar och befrämjar det." (s. 166/167)

"*Human relations*" måste med andra ord alltmera bli en med den egentliga produktionsplaneringen jämfäst uppgift. Företagarna har hittills inte varit vana att tänka i dylika termer. Men de tvingas nu till en nyorientering. De blir mer och mer medvetna om att de stora kollektiven — sådana som storbolagen — måste vila på samma allmänna principer för människors samlevnad som samhället i övrigt. "Demokratiseringen" av företagen blir därför främst ett socialpsyko-

logiskt krav; individerna kan inte utan risk för allvarlig desorientering och förvirring samtidigt ingå i alltför olikartade samarbetsmönster.

Det finns ytterligare ett skäl för företagen att planera för "human relations" (vilket i praktiken kan betyda så olika saker som samhälls- och bostadsplanering; yrkesutbildning, undervisning och forskning; upprättande av olika sociala serviceorgan; trivselanordningar inom och utom företaget; kulturella initiativ osv.), nämligen det att samhället kommer att gripa in, om inte företaget gör det. Nu är det visserligen, som redan antytts, ingalunda orimligt att det sker en viss funktionsuppdelning mellan företaget och samhällsorganen. Men om man därvid hölle fast vid den uppdelning, som föregående generations företagare oftast gjort sig till talesmän för, nämligen att företaget skall framställa varor (kullager eller bilar eller knäckebröd eller vad det nu är), medan samhällsorganen skall sköta "det övriga", så får vi i verkligheten ett i allra högsta grad centraldirigerat samhälle, eftersom "det övriga" är det allra mesta av det som rör människors samlevnad och miljö. Skall man verkligen utan vidare överlåta allt detta på samhällsorganen, på myndigheterna?

Företagarna har här i själva verket en stor chans att genom en "human policy" i demokratisk anda påverka själva samhällsutvecklingen, hindra den från att gå i totalitär riktning. Genom att vägra att demokratisera företagsorganisationen riskerar företagsledarna att indirekt förvandla välfärdsstaten till förmyndarstat. I samma mån som människor vantrivs med sin till-

varo ökas nämligen kraven på "samhällsengripanden". Berle avvisar här uttryckligen tanken, att de amerikanska storföretagens kända filantropiska insatser skulle tillhöra ett förflutet skede och vara uttryck för en gammalmodig samhällssyn. Låt vara att *motiveringen* för dessa åtgärder bottnade i en ideologi, som idag inte längre är aktuell. Men själva systemet är i stället värt att avsevärt utbyggas. Bankiren Cosimo de Medici i Florens var en högst modernt orienterad man. Han förstod att en framgångsrik affärsman har makt och möjlighet att bli en betydande samhällsbyggare. Hans handlingsmönster framstår som efterföljansvärt även i 1950- eller 60-talens USA.

Företagarna och "det goda samhället"

Det är inte nödvändigt — kanske inte heller rimligt — att vinsten i sin helhet utbetalas till aktieägarna; den kan och bör i viss utsträckning investeras i "ett bättre samhälle", alltså i sociala och kulturella naturaprestationer från företagens sida. Företagens uppgift är inte bara att producera varor utan också att bidra till en sund och trivsamt samhällsmiljö.

"Corporate Capitalism and 'the City of God'" kallar Berle detta avslutande kapitel — med en djärv och utmanande anspelning på de utopiska kartritningar för ett idealsamhälle, som sträcker sig från Platon, Augustinus ("The City of God"), Thomas More fram till 1800-talets socialister och

anarkister. (1900-talets framtidsvyer — Orwells "1984" och andra — har ju däremot oftast haft karaktären av skräckskildringar snarare än idealritningar.) Moderna företagsledare uppträder i verkligheten med eller mot sin vilja som samhällsbyggare. Kommunisterna i Ryssland hade ett program för sin revolutionära omdaning av samhället. Katolska kyrkan har en samhällsideologi. Engelska Labour Party har ett ideologiskt program, utformat av kretsen kring Fabian Society. "No one, however, has made a blueprint of the community desired by Standard Oil of New Jersey or by Sears, Roebuck & Company, by the Southern Pacific Railroad, or by Ohio Edison, least of all the corporations themselves." (s. 182) Det är inte mer än rimligt, att företagarna gör sig en klar föreställning om, vad det är för samhälle de vill bygga upp.

En ideologi för näringslivet efterlyses. Den är inte obefintlig: företagsledarna kan i själva verket inte undgå att träffa sina avgöranden på grundval av någon vag föreställning om vad det är för sorts samhälle de vill ha. Men det är nödvändigt att denna ideologi görs mera medveten och utformas mera koncist, att man inte låter sig ledas av slentrianmässigt accepterade, ofreflekterade föreställningar om hur samhället är beskaffat och hur det bör vara beskaffat.

Platon ville se samhället styrt av filosofer. Det är kanske inte realistiskt att i det tjugonde seklet uppställa kravet att filosofer skall vara företagsledare. Men det är rimligt att begära att företagsledarna skall vara filosofer — i någon mån.

Berle — vetenskapsman eller samhällsförbättrare?

Det framgår av detta ganska fria referat av Berles skrift, att den har karaktären av ett program snarare än av en analys. Teserna är inte så mycket hypoteser om samhällets faktiska beskaffenhet som fastmer riktlinjer för dess förbättring.

Men skriften är inte blott och bart ett politiskt inlägg. Den mest adekvata beskrivningen av Berles intentioner är väl att han, särskilt i bokens första del, vill påvisa vissa utvecklingstendenser och på dessa basera vissa slutsatser om den sannolika fortsatta utvecklingen. Tillvägagångssättet är det inom denna litteraturgenre vanliga: man generaliserar allmänna intryck till en tes och bestyrker sedan tesen genom hänvisning till en rad markanta (underförstått: representativa) exempel.

Det är uppenbart att en sådan metod saknar exakthet och att resultaten därför inte kan göra anspråk på vetenskaplig giltighet. Men det torde fördenskull inte finnas anledning att helt underkänna tillvägagångssättet. Kriteriet på dess meningsfullhet måste vara hur pass intressanta perspektiv dylika teser kan öppna, i vilken utsträckning de kan ge upphov till vetliga diskussioner av betydelsefulla problem. En parallell: De teser om det kapitalistiska systemets "immanenta lagar", som lanserades av Karl Marx, var från kunskapsteoretisk synpunkt inte hållbara; icke förty har de väckt en debatt och givit upphov till en forskning, som i hög grad berikat vår kunskap om samhället.

Mätt med den måttstocken synes Berles teser om den "kapitalistiska revolutionen" — om en radikal förändring av det s.k. kapitalistiska innehållningssystemets funktionssätt — ha ett betydande värde, oberoende av om man är villig att acceptera vare sig hans något lättvindiga metod eller hans politiska program. Vad det sistnämnda beträffar, kan det ju schematiskt karakteriseras så att han godtar välfärdsstatens allmänna målsättning- ar men ivrar för vidaste möjliga makt- fördelning. Hans mera konkreta yr- kanden kan sägas vara två. För det första önskar han att näringslivet — just i maktfördelningens intresse — bör få behålla en hög grad av själv- ständighet gentemot staten. Förutsätt- ning härför är dock att företagsledar- na inte bara ytligt utan i anda och san- ning accepterar välfärdssamhället och är villiga att anpassa sin egen verk- samhet, inte minst den inre företags- organisationen, efter dess normer och värden.

För det andra kräver Berle som en konsekvens av maktfördelnings- principen — eller kanske snarare av axiomet att en anhopning av makt alltid är om icke av ondo så dock riskabel — att bolagen får grän- serna för sin maktutövning utstakade. Detta är så mycket mera nödvändigt som den alltför pågående koncen-

trationen ständigt ökar maktens om- fång. Maktbegränsningen kan och måste få en dubbel form: dels legal begränsning, med staten som instru- ment och garant, dels och kanske framför allt etiskt grundad självbe- gränsning från företagets sida.

(Vid bedömningen av detta Berles reformprogram bör man också ha i tankarna, att fackföreningsrörelsen i USA är relativt svag; den fungerar därför inte som motvikt i samma mån som exempelvis i Sverige.)

Detta författarens närings- och sam- hällspolitiska program måste rimligt- vis tilltala många, eftersom det synes erbjuda möjligheter till en "förso- ning" mellan stat och näringsliv, mel- lan liberalism och socialism. Det är ett syntetiskt program, kanske i som- ligas tycke alltför behändigt hopsatt av heterogena tankeelement, med en alltför ljus liberal-utopistisk tilltro till en sorts det sunda förnufts och det goda samvetets prestabiliserade harme- ni. Men just därigenom ligger det helt i linje med en förnämlig amerikansk idétradition: den människovänliga framstegstro, som inte saknar ett drag av naivitet men som visat sig ha en rätt betydande politisk genomslags- kraft och en avsevärd förmåga att skapa och befästa det amerikanska samlevnadsmönstret.

Motviktsteorin

John Kenneth Galbraith



Av de författare som refereras i denna skrift torde *John Kenneth Galbraith* vara den mest kände och den mest omdiskuterade. Galbraith är nationalökonom och gjorde en snabb churu knappast uppseendeväckande karriär: efter några docentår och en tids tjänstgöring i den statliga pris-kontrollen (under andra världskriget) blev han 1949 som 40-åring professor vid Harvard University. Hans viktigaste rent vetenskapliga insats är en analys av krigshushållningens problem med titeln "*The Theory of Price Control*". Men internationellt slog han igenom med två böcker av icke renodlat vetenskaplig art, skrivna med adress både till ekonomerna av facket och till "the general reader": "*American Capitalism*" (1952) och "*The Affluent Society*" (1958).

Förklaringen till Galbraiths enastående publicistiska framgång måste först och främst sökas i hans lysande stilistiska begåvning. Om den förstnämnda boken — som sedermera översattes till franska, tyska, italienska, spanska och japanska — sades det av en recensent att det var en ekonomisk framställning "som varje läskunnig amerikan kan läsa"; han kunde ha tillfogat: och som varje läskunnig amerikan skulle ha nytta och nöje av att läsa. Galbraith är en stimule-

rande skribent och en "rolig" fackvetenskaplig författare; något av en stilistisk show-man måhända, men alltid inom den goda smakens gränser.

En annan förklaring till framgången med boken "*American Capitalism*" ligger i dess undertitel: "*The concept of countervailing power*". Uttrycket är svårt att översätta; "föreställningen om motvägande krafter" bör det kanske bli på svenska. Det engelska originaluttrycket visade sig vara en slogan med perfekt genomslag. Det behändiga uttrycket accepterades omedelbart av samhällsdebattörerna över hela världen.

I sin enklaste och banalaste utformning säger "teorin" om de motvägande krafterna ingenting annat än att vi i den moderna samhällsekonomin överallt träffar på *organiserade* intressen som står emot varandra — och som håller varandra någorlunda i *jämvikt*.

Detta kan ju inte sägas vara någon märklig upptäckt. Men Galbraith har inte bara funnit en träffande generell benämning på fenomenet, utan med sin skrift försökt göra det plausibelt, att detta system innebär en ganska hygglig lösning av vissa av kapitalismens mest påträngande problem — en lösning väl i linje med den politiska demokratins sekellånga strävan att komma till rätta med maktproble-

met och med dess korrelat: frihetsproblemet. Galbraith uppfattar med andra ord tillkomsten av de ekonomiska intresseorganisationerna — under förutsättning att de uppträder på *båda* sidorna av marknaden — som ett led i demokratiseringsprocessen, som i sin tur är ägnad att öka individernas frihet. Detta sammanhang har många haft på känn, men Galbraith är den förste som klätt den relativt banala insikten i välfunna ord samt upphöjt den till rang och heder av en "conception", värd att vetenskapligt analyseras och begrundas.

"American Capitalism" är en ganska tunn skrift, inte bara till omfånget (ca 200 glesa sidor) utan även till sitt sakliga innehåll, i det att analysen inte drivs särdeles långt. Boken utgavs i sin första upplaga 1952; 1956 publicerade Galbraith en ny, reviderad upplaga, där han bl.a. tagit hänsyn till den debatt och kritik, som den första editionen givit upphov till. Det är den reviderade upplagan som ligger till grund för det efterföljande referatet.

Arbetet innehåller i sin första hälft en klar och sober men inte särdeles originell framställning av, hur den ekonomiska verkligheten å ena sidan och den ekonomiska teorin å den andra förändrats under de senaste hundra åren. Denna repetition av kända fakta har emellertid — som nästan allt vad Galbraith skriver — en polemisk udd. Det finns i Amerika (endast i Amerika?) inom vissa kretsar av politiker och "businessmen" en näringslivets "honnörsretorik", som arbetar med grovt tillyxade ekonomisk-politiska alternativ och med magistrala

helhetsomdömen. Så utlät sig exempelvis presidenten för Columbia University, när han år 1949 skickade en flock nyexaminerade studenter ut i världen: "Studenter, under de år som ligger framför er kommer vår tids största strid att avgöras, striden mellan dem som även framdeles vill att vårt liv skall bygga på jämlikhet och individuell frihet och dem som vill låta individen underordnas statens beslut". (s. 5)

(Universitetspresidenten valdes några år senare till Förenta staternas president, tillika högste verkställare av statens beslut. Hans namn är D. D. Eisenhower.)

Fri konkurrens i myt och verklighet

Galbraith vill avslöja det ihåliga och bedrägliga i dessa storslagna antiteser. I stark förkortning ser hans egen historieskrivning ut så här:

"Fri konkurrens" har i Amerika varit en *politisk* snarare än en ekonomisk föreställning. Existensen av ett stort antal inbördes konkurrerande småföretag syntes garantera, att ingen ägare av privat kapital kunde utöva något större mått av makt. Detta tillstånd svarade mot USA:s konstitutionella ideal, ja det uppfattades som ett naturligt komplement till den politiska demokratin.

Men den ekonomiska verkligheten svarade inte mot teorin. Storföretagen triumferade; oligopol — i stället för fri konkurrens — blev den dominerande marknadsformen. Och sta-

ten upphörde — alla liberala principförklaringar till trots — att enbart fungera som en stillsam väktare av lag och ordning; staten ingrep alltmåra aktivt i det ekonomiska förloppet. Ursprungligen skedde detta icke minst i syfte att stävja ekonomisk maktkoncentration (antitrustlagstiftningen!), sedermera företrädesvis för att utbalansera rubbningar, bl.a. av konjunkturrell art, som det kapitalistiska systemet tvärtemot teoretiska harmonikonstruktioner av typen "Says lag" uppvisade. Ekonomer och affärsmän fortsatte emellertid att bedriva en sorts ideologisk låtsaslek: medan maktkoncentrationen i den privata sektorn blev allt större, bortförklarade man problemets existens genom fortsatt tal om "de fria krafternas spel". Och medan man, åtminstone från politiskt liberalt håll, uttryckligen påyrkade statens ingripanden mot monopolens tendenser i det enskilda näringslivet, fortsatte man att skrämma upp varandra och allmänheten med apokalyptiskt tal om statens förödande grepp över näringslivet.

Undan för undan tvingades man dock att uppge dessa omöjliga positioner. Den ekonomiska forskningen lämnade därvid viktiga bidrag. På 30-talet sammanfördes värdefullt empiriskt material till belysning av det amerikanska näringslivets struktur. Inom den ena näringsgrenen efter den andra fann man samma bild: ett fåtal storföretag i ledarställning med en "krans" av följsamma mindre företag omkring sig. Samtidigt utvecklades oligopolteorin och teorin om monopolistisk konkurrens. Priskonkur-

rens påvisades vara undantag snarare än regel. Reklamens roll belystes osv.

I det läget förstod man också i Amerika, att den gamla undermedicinen, antitrustlagstiftningen, hade mist sin kraft. "Att förutsätta att det finns skäl för antitrust-ingripanden varhelst tre, fyra eller ett halvt dussin företag dominerar marknaden är detsamma som att utgå ifrån att den amerikanska kapitalismen till själva sin struktur skulle vara olaglig." (s. 55) Ja, denna lagstiftning framstod mer och mer som rent orimlig: "Så som antitrustlagarna nu tillämpas måste den ansvarige företagsledaren i varje större amerikanskt bolag räkna med möjligheten att dras inför domstol åtminstone någon gång i livet." (s. 61)

Den keynesska revolutionen fullbordade de gamla standardföreställningarnas sammanbrott. Says lag, som gjorde gällande att någon allmän överproduktion inte var möjlig, eftersom varje utbud skapade sin efterfrågan, kunde avföras från dagordningen. Statens ingripande i näringslivet — främst genom en konjunkturutjämnande finanspolitik — fick sin teoretiska motivering, samtidigt som den keynesska teorin lämnade själva företagsfriheten — friheten att bestämma utbudet, friheten att sätta priser, friheten att investera osv. — oantastad. Vad Keynes med sin teori etablerade var ett bestående partnership mellan stat och näringsliv; statens roll i det privatkapitalistiska systemet framstod efter Keynes som "indispensable". Det var en (teoretisk) lösning helt i den anglo-amerikanska traditionens anda: i stället för att renodla extrema alternativ — som

presidenten för Columbia University gjorde i sitt festtal ännu tretton år efter Keynes — låter man parterna mötas i ett kompromissbetonat samarbete.

Att storföretagen så fullständigt slagit igenom i amerikanskt näringsliv sammanhänger med, anser Galbraith, att oligopolsituationen med ett fåtal dominerande företag i en bransch visat sig vara en utmärkt förutsättning för genomförande av tekniska förbättringar, av genomgripande rationaliseringar. Föreställningen om att fri konkurrens emellan småföretag, vilka var för sig endast förfogar över en bråkdel av marknaden, skulle vara särskilt gynnsam för det tekniska framåtskridandet, är en ren fiktion. Dels saknas de finansiella resurserna, dels kan den enskilde företagaren inte räkna med att annat än under en kort övergångstid tillgoda göra sig fördelarna av den tekniska förbättringen — med den påföljden att han aldrig finner det lönande att ens försöka. Verkliga förhållandet är, lite provokatoriskt uttryckt (Galbraith har en stor förkärlek för provokatoriska uttryckssätt!), att "det måste finnas ett inslag av monopol i en industri för att den skall vara progressiv". (s. 88) Det finns även en psykologisk förklaring av detta fenomen: en stor koncern kan för sitt namn och goda ryktes skull inte underlåta att vara "progressiv"; firmans anseende kräver (och cheferna för public-relation-avdelningen pockar på) att man skall kunna hänvisa till ständigt pågående tekniska förbättringar.

Den samhällsekonomiska vinsten av detta ständiga nydaningsarbete inom

storföretagen är uppenbarligen avsevärt större än de effektivitetsförluster, som det monopolistiska inslaget i produktionsstrukturen brukar anses innebära i förhållande till den fria konkurrensens idealtillstånd, där alla produktionsfaktorer (enligt den teoretiska modellen) är utnyttjade på det mest produktiva sättet.

"Countervailing power"

Så långt är det fråga om historie-skrivning — väsentligen korrekt sådan, om även med ett klart subjektivt inslag. Därifrån tar Galbraith steget över till sin teori om "countervailing power", som framlägges i två centrala kapitel. Det kan påpekas, att Galbraith själv använder benämningen "teori", ehuru han i boktiteln har valt det mera modesta och måhända mera adekvata uttrycket "the concept of countervailing power". Det är uppenbart att han *siktar* mot en teori; huruvida hans utläggning av begreppets innebörd verkligen förtjänar beteckningen "teori", kan däremot diskuteras.

Går vi till statistiken, säger Galbraith, så finner vi överväldigande vittnesbörd om storföretagens makt — en maktanhopning som måste komma varje amerikan (med sinne för amerikanska traditioner) att rysa. Men här finns också en märklig paradox: "Amerikanen är i princip kontrollerad — till kropp och själ — av de stora bolagen; i praktiken tycks han dock inte vara fullständigt förslavad". (s. 109) Bolagen *har* makt, men de ut-

övar inte sin makt med den konsekvens och hänsynslöshet som man kunde vänta sig. Den amerikanska staten är icke ett "bolagsvälde" (som S. A. Hedin en gång sade om den svenska staten). Hur förklaras detta?

Den klassiska teorin hade, som nämnts, i konkurrensen sett instrumentet för en effektiv maktbegränsning. Garantin mot maktmissbruk låg alltså på samma sida av marknaden — utbudssidan — där tendenser till sådant missbruk kunde tänkas förekomma. De konkurrerande företagen höll varandra "i styr".

Konkurrensen försvann — men notoriskt maktmissbruk blev icke följden. Avgörande härför var inte statens ganska ineffektiva antitrustlagstiftning utan det faktum att nya "spärrar" uppenbarade sig. Men dessa låg inte på *samma* sida av marknaden utan på den motsatta: hos kunder och/eller leverantörer. *Countervailing power* är således den faktor, som trätt i den balanserande konkurrensens ställe — den konkurrensen, som i praktiken *icke* fyllde sin balanserande funktion.

Inte alla storföretag säljer till konsumenthushåll. I stor utsträckning säljer företagen till varandra, vilket innebär att "starka säljare", dvs. producenter med en halvmonopolistisk ställning inom sin bransch, ofta möter "starka köpare", dvs. köpare som representerar en betydande del av den totala efterfrågan.

Råder icke någon sådan relativ jämvikt från början, så utgör existensen av ett starkt maktkollektiv (t.ex. ett dominerande storföretag) på den ena sidan av marknaden bevisligen

ett starkt incitament till *organiserad samverkan* på den motsatta sidan. Många ekonomiska intresseorganisationer av typen branschföreningar, inköpsföreningar m.m. har tillkommit som ett svar på en monopolistisk utmaning från motpartens sida. "Makt hos en part på marknaden skapar både behovet av och goda utsikter för utövande av 'countervailing power' från den andra partens sida." (s. 113) Detta kallar Galbraith "the self-generating tendency of countervailing power". Han anser den tendensen vara empiriskt belagd.

Det historiska paradexemplet på denna utveckling är den amerikanska arbetsmarknaden. Den fackliga arbetarrörelsen är som bekant en relativt sen företeelse i USA, där den heller inte har haft samma ideologiska bakgrund som i de europeiska länderna. Galbraith bedömer den fackliga rörelsens genombrott i USA främst som en reaktion mot storföretagens förkrossande övertag: "I sista hand var det stålindustrins maktutveckling och inte John L. Lewis' och Philip Murrays organisatoriska begåvning som skapade United Steel Workers." (s. 115) De fackliga organisationerna är samtidigt notoriskt svagast i de branscher, där det råder någorlunda fri konkurrens på arbetsgivarsidan (exempelvis inom jordbruket).

Ett något mera komplicerat men illustrativt exempel erbjuder den amerikanska detaljhandeln. Galbraith hävdar, att detaljhandeln i USA organiserat och kartelliserat sig (inköpsföreningar, kedjeaffärer osv.) främst under trycket från oligopolistiska producenter, varvid detaljhandeln kommit

att utveckla "countervailing power" på konsumenternas vägnar. Det ofta hörda påståendet, att av alla grupper i samhället just konsumenterna är organiserade, förlorar därmed något av sin udd. De amerikanska kedjeaffärerna, ofta förtalade av en ytlig kritik såsom "osunda", har i själva verket gjort samma saneringsarbete som i vissa andra länder konsumentkooperationen uträttat. Då det samtidigt inom den amerikanska detaljhandeln trots de omnämnda koncentrations-tendenserna råder en relativt hög grad av konkurrens (nyetableringskontroll synes enligt Galbraith inte förekomma i större utsträckning), anses konsumenten på det hela taget ha dragit betydande fördel av denna detaljhandelns motattack mot producenternas maktutövning.

Inom vissa branscher försöker producenterna undgå detaljhandelns "countervailing power" genom vertikal integration ända fram till konsumentledet (egna försäljningsorganisationer; agentursystem osv.). Härifrån hotar följaktligen en viss exploatering av konsumenten; producenten/försäljaren får ett alltför markerat övertag.

Byggnadsindustrin är å andra sidan ett exempel på att en bransch som är uppsplittrad på en mängd konkurrerande småföretag helt enkelt inte förmår attstadkomma någon effektiv produktion. Här saknades på den amerikanska marknaden både makt och motvägande makt. Följden blev — en ofrånkomlig följd, enligt Galbraith — att staten fick ingripa och åtminstone partiellt sätta den privata företagsamheten ur funktion.

Staten som balansskapare

Amerikansk kapitalism tenderar alltså mot ett system, som kännetecknas av maktkoncentration, vilken i sin tur ger upphov till motvägande maktkoncentration på den andra sidan av marknaden. Men systemet fungerar inte med någon perfekt automatik. Under sådana förhållanden får *staten* en alldeles ny uppgift i förhållande till näringslivet — kanske sin mest väsentliga uppgift: att bidra till och främja uppkomsten av "countervailing power", i första hand i form av organiserad samverkan mellan säljare resp. köpare, varhelst tendenser till ekonomisk maktkoncentration — och till potentiellt missbruk av denna maktställning — gör sig gällande. I själva verket var det också efter dessa linjer, låt vara icke i fullt medvetande om förutsättningar och konsekvenser, som New-Deal-politiken lades upp med dess strävan att stärka ekonomiskt svaga samhällsgruppers (arbetarnas, jordbrukarnas osv.) marknadsposition.

Det finns givetvis fall, där "countervailing power" av olika anledningar inte *kan* organiseras. Där förblir det även framdeles statens uppgift att genom lagstiftning eller på annat sätt *direkt* ta itu med den som farlig bedömda "primära" maktkoncentrationen. Här behåller således exempelvis antitrustlagstiftningen ett begränsat existensberättigande. I praktiken har den emellertid i flera fall tillämpats på det befängda sättet, att man med dess hjälp hindrat organiserandet av "countervailing power", samtidigt som bärarna av primär mo-

nopolistisk marknadsmakt fått sitta i orubbat bo. Ett flagrant exempel på sådan missriktad politik utgjorde de amerikanska myndigheternas envetna försök att komma kedjeaffärerna (chain-stores) till livs.

Det är å andra sidan tydligt, att ett *fullständigt* monopol på den ena sidan av marknaden utgör en avsevärt mycket sämre jordmån för uppkomsten av "countervailing power" än en oligopolistisk struktur med ett fåtal stora enheter. I sistnämnda fall blir det lättare för motparten att överhuvudtaget få fotfäste för sina organisationssträvanden och att bedriva en viss marknadspolitik, spela på olika strängar. Att förvandla monopolbranscher till oligopolbranscher kan alltså vara en angelägen målsättning för statens ekonomiska politik.

I andra fall är frånvaron av "countervailing power" endast uttryck för vissa psykologiska eller institutionella hämningar, t.ex. då vissa yrkeskategorier sådana som lärare, kommunalanställda, statstjänstemän m.fl. är bristfälligt organiserade eller inte alls organiserade. I dessa fall är det rimligt att staten söker hjälpa organisationssträvandena på traven.

Mot denna bakgrund kommer den av konservativa och "gammalliberala" med oro betraktade utvidgningen av den statliga aktiviteten i viss mån i en ny dager. Dels får den tolkas så, att staten underlättar en process, som ändå är på väg och vars syfte och konsekvens är att ge näringslivet bättre balans och större stabilitet. Dels och framför allt erbjuder denna form av statlig verksamhet vissa garantier för

sin egen självbegränsning. Statens ingripande innebär nämligen i detta stycke, att näringslivet göres mera "fungibelt" och framdeles av egen kraft kan fullgöra sin balansfunktion.

Därmed beredes vägen för en generell balans mellan stat och näringsliv. Det synes inte i större utsträckning behöva bli fråga om, att staten övertar funktioner som tidigare utövats av det privata näringslivet eller att staten genom generell lagstiftning o. d. utstakar stränga gränser för företagens frihet. Statens främsta funktion blir att underlätta näringslivets självreglering genom "countervailing power". Endast där förutsättningarna härför saknas eller där systemet av någon anledning trots allt inte fungerar — "countervailing power" kan ju exempelvis i ett undantagsfall sammangådda sig med "original power" och försöka "slå den tredje" — har staten anledning att direkt intervensera. Men detta är endast undantagsfall. I princip förblir det kapitalistiska systemet i funktion. Det skall inte ersättas med utan underlättas av statlig intervention.

Kapitalismens förtjänster och svagheter

Detta "kapitalistiska" system har från demokratiska värderingssynpunkter den oskattbara förtjänsten att *decentralisera* beslutanderätten över produktionen. Åtminstone inom ramen av en parlamentarisk demokrati har det inte kunnat presteras något från moralisk och effektivitetssynpunkt

godtagbart alternativ till kapitalismens metod, när det gäller att fatta beslut rörande produktionens inriktning. "En mera betydande centralisering av auktoriteten över de beslut som behövs vid produktionen av det rika sortimentet av konsumtionsvaror — beslut om vad man skall producera, om utformning, när, var och med vilka investeringar — är något som även för en inbiten socialist måste te sig svårt." (s. 171) Central planhushållning låter sig måhända nödtorftigt administreras i en folkhushållning i uppbyggnadsskedet, med tyngdpunkten lagd på råvaru- och kapitalvaruindustriernas utveckling. I en hushållning med hög konsumtionsnivå — vilket bl.a. innebär långt driven differentiering av konsumtionen — blir den nära nog ogenomförbar. De socialistiska staterna lär inte kunna undgå att göra den erfarenheten, efter hand som levnadsstandarden i dessa länder stiger.

Statens uppgift i förhållande till näringslivet kunde anses fullgjord med dess främjande av *countervailing power*, om man hade garanti för att näringslivets utveckling skedde utan alltför kraftiga konjunkturella svängningar. Författaren Galbraith av årsgång 1952/56 hyser inte den tillförsikten. Själva framstegstakten är han inte bekymrad för; han delar således inte farhågorna för en på längre sikt stagnerande ekonomi. Men depression och inflation utgör de båda ständigt farliga dikena vid sidan av framåtskridandets väg. Här ålägges staten en ordningsfunktion av stor betydelse. Enligt Keynes' allmänna anvisningar bör staten genom en variation

av sin egen ekonomiska aktivitet utbalansera det privata näringslivets konjunktursvängningar.

Mot depressiva tendenser torde denna politik vara effektiv. Men Galbraith hyser samtidigt vissa tvivel huruvida statliga åtgöranden enligt Keynes' recept kan komma tillrätta med organisationssamhällets *inflationbenägenhet*. Statens egen "*countervailing power*" gentemot näringslivets svängningar synes fungera endast åt ena hållet. En av huvudorsakerna till denna snedbelastning ser Galbraith i militärutgifternas dominerande roll. Eftersom försvarskostnadernas storlek dikteras av andra skäl än ekonomiska, saknar regeringen valfrihet för en betydande del av statsutgifterna. (Galbraith avger här samma vittnesbörd om militärutgifternas "*strategiska*" — och på det hela taget ogynnsamma — inverkan på amerikansk samhällsekonomi som Boulding gjorde.)

Den latenta inflationsbenägenheten som sådan förorsakas dock av andra faktorer än trycket från den statliga sektorn — av faktorer som intimt sammanhänger med det från vissa synpunkter så lyckosamma systemet med "*countervailing power*" på marknaden. Inflationsbenägenheten synes vara det pris man måste betala för organisationernas frihet i ett demokratiskt samhälle. "Det är ett bekymmersamt faktum att det inom den vida ramen för demokratisk, och speciellt amerikansk, politik inte finns någon tillfredsställande lösning. De lösningsförsök som är mest godtagbara, åtminstone för sina upphovsmän, är minst av alla förenliga med vår politiska tradition." (s. 190)

Risken är, något förenklat uttryckt, den att de motvågande marknadskrakterna i ett konjunkturläge med efterfrågeöverskott inte motväger utan *adderar* varandra. Detta gäller om arbetsmarknaden likaväl som om varumarknaden. Och uppåt-spiralen på den ena av dessa marknader utlöser en liknande spiral på den andra: inflationen blir kumulativ. Som resultat får man en ohelig koalition mellan köpare och säljare, mellan arbetsgivare och arbetstagare. Detta kan fortgå utan nämnvärt motstånd och utan någon markerad offentlig reaktion, därför att denna de motsatta intressegruppernas koalition *till synes* inte riktar sig mot någon viss samhällsgrupp — i varje fall inte mot någon organiserad sådan. Offren är i stor utsträckning "de stilla i landet". Och de i vanliga fall "högjudda", de starkt organiserade grupperna, hör snarast till dem som profiterar på inflationen eller i varje fall lyckas hålla sig skadeslösa. En konsekvent anti-inflationspolitik visar sig "politiskt omöjlig".

Här har således den moderna, genom "countervailing power" på det hela taget stabiliserade kapitalismen sin Akilleshäl. Att den permanenta inflationen är till skada för samhälls-ekonomin och på längre sikt för själva samhällsutvecklingen, känner sig Galbraith helt förvissad om: "Ingen demokrati som upplevt en allvarlig, häftig eller långvarig inflation har helt oskadd kommit från äventyret". (s. 198)

Att Galbraith trots sin reservation beträffande inflationen har en ljus grundsyn på den moderna amerikans-

ka kapitalismens utvecklingsmöjligheter är uppenbart. Någon sentida "harmonieekonom" i klass med Bastiat eller Carey kan han dock inte sägas vara. 1950-talets amerikanska bland-samhälle är, menar han, från humanistisk synpunkt ett *bättre* samhälle än 1890-talets högkapitalistiska. Men det är långtifrån det bästa samhället. Inflationsbenägenheten är detta samhälles konstitutiva svaghet. Inflation betyder icke-balanserad maktutövning, eller skarpare uttryckt: övervåld. Detta är ett moraliskt omdöme som behåller sin giltighet trots att man inte kan utpeka någon bov som med berätt mod missbrukar sin makt till egen vinning och andras skada. Men *resultatet* blir sådant. Därför måste man fråga sig: Finns det inget annat botemedel mot denna av inflationen ständigt på nytt skapade orättvisa än en centralisering av beslutanderätten över produktion, löner, priser, dvs. ingen annan lösning än ett uppgivande, styckevis eller tidvis, av det demokratiska maktodelningsidealet? Frågan måste lämnas öppen.

Galbraith, kartan och terrängen

Någon särdeles märklig bok är väl inte "American Capitalism". Den innehåller inte några djärva teser — snarare, om man så vill, idel självklarheter. Men det kan ibland vara en förtjänst att finna ord för det självklara, i synnerhet när verkligheten och det gängse sättet att beskriva verkligheten — teorin alltså — kommit i otakt med varandra.

Insiktsfulla ekonomer, politiker, företagare har länge förstått att 1900-talets amerikanska kapitalism inte stod i samklang med den typ av hushållning, som beskrevs och förutsattes i den klassiska ekonomiska teorin. Ekonomerna hade undan för undan modifierat teorin, för att bringa den i bättre överensstämmelse med verkligheten. Men dessa förändringar hade genomförts s.a.s. inom den gamla teorins "referensram", med dess termer och begrepp som grundval.

En analogi med kartan och terrängen kanske kan klargöra arten av Galbraiths insats. Från början har man en karta som stämmer med terrängen. Terrängen håller emellertid på att få ett radikalt förändrat utseende genom omflyttningar, nya byggelsekoncentrationer, vägbyggnader osv. Undan för undan reviderar man kartan, men förändringarna införs osystematiskt och slumpvis; vissa partier av kartbladet lämnas helt orörda, fastän terrängen även där undergått förändringar, vissa slag av terrängförändringar registreras inte alls eller endast med lång eftersläpning. Dessa ständiga ändringar på det gamla kartbladet måste emellertid verka förvillande och irriterande. Visserli-

gen har terrängen *successivt* förändrats, men vid någon viss tidpunkt måste det kännas befriande om någon säger: låt oss nu trycka en *ny* karta över den *nya* terrängen.

Det är vad Galbraith har gjort med sin skiss av ett samhälle som fungerar genom samspelet och dragkampen mellan "countervailing powers". Det är bara det att den nya kartan är alldeles för gles, för ofullständig. Det är på sin höjd en översiktskarta. Där används bara ett litet fåtal karttecken. Den ger inte tillräcklig orientering i terrängen.

Någon "teori" i ordets egentliga mening är det knappast fråga om. Galbraith har lanserat ett fruktbart *uppslag* för en ny teoretisk penetration av den samhällsekonomiska mekanismen i organisationernas tidevarv. Det återstår att utnyttja detta nya grepp.

Galbraith har onekligen givit en värdefull impuls. Det är fullt förklarligt och sakligt berättigat att "American Capitalism" blivit en internationell bestseller. Hans insats med denna bok låg emellertid på det *semantiska* snarare än på det ekonomisk-teoretiska planet.

Balansbrist i överflödssamhället

Den verkliga världsberömmelsen nådde Galbraith först med sin år 1958 utgivna bok "The Affluent Society".

Att den boken fick en nästan chockartad framgång är inte svårt att förklara. Stilen är om möjligt ännu mera lysande än i "American Capitalism": klar, kvick, elegant, humoristisk. Boken kan med behållning och njutning läsas både av fackekonomer och av allmänintresserade lekmän. — Men vad som ger boken dess alldeles speciella slagkraft är författarens kombination av lidelsefullt reformatoriskt patos och intensivt teoretiskt sanningsökande: det är en i sitt ämne djupt engagerad skribent som för pennan, och detta engagemang smittar av sig på läsaren. Boken är på en och samma gång polemisk, utmanande, profetisk — och saklig, upplysande, utredande. Det är böcker av det slaget som "gör historia".

Men ändå är det inte bokens litterära kvalitéer och författarens personliga engagemang, som gjort "The Affluent Society" till ett så uppmärksammat och omdebatterat inlägg. Det är fastmer det faktum, att Galbraith här ställer en fråga, som i förstone verkar rent förbluffande, men som i nästa ögonblick uppfattas som ytterligt aktuell och angelägen — vad man än må ha för inställning till författarens svar på frågan. Den retoriska frågan

som det är meningen att läsaren själv skall formulera ligger innesluten i bokens titel: "The Affluent Society" — "Överflödssamhället".

Galbraith har onekligen tur med sina formuleringar, de biter sig fast. Uttrycket "överflödssamhället" är välfunnet, därför att det med sin ironiska touche provocerar läsaren inte bara till en utan till en hel rad frågor: Vad är det egentligen för fel med vårt på alla tänkbara sätt förbättrade samhälle? Hur långt har vi nått? Är det till äventyrs så, att själva den ökade behovstillfredsställelsen — det verkliga eller skenbara överflödet — givit oss nya plågor?

Frågeställningen är originell; den tvingar oss att se på samhällsekonomin ur en annan synvinkel än den gängse. Modern samhällsekonomisk teori har ju på ett egendomligt sätt varit barndomsfixerad: man har haft klassikerna, — Smith, Ricardo, Malthus å ena sidan och Karl Marx å den andra — som de självklara utgångspunkterna för sin analys. Och ehuru den nyare teoribildningen haft karaktären av en fortlöpande, alltmer radikal uppgörelse med fäderna, har det dock hela tiden varit deras kategorier som bestämt och begränsat tänkandet. Själva uttalandet av ordet "överflödssamhället" innebär, att förtrollningen är bruten, ty *knappheten* var den gemensam-

ma nämnaren för fäderna, vare sig de kallade sig liberaler eller socialister.

Slutligen har bokens uppseendeväckande slagkraft emellertid också samband med dess *tendens*, dvs. med författarens svar på de uppställda frågorna. I vad mån Galbraith talar som vetenskapsman och i vad mån han uppträder som politisk propagandist, är en fråga som vi skall återkomma till i slutet av detta kapitel. Men alldeles obestriddigt är, att boken rör vid våra känsligaste politiska nerver, oberoende av vilken partipolitisk inställning vi har. Galbraith är på ett eminent sätt i pakt med tiden. Mycket talar för att i varje fall i Amerika den politiska utvecklingen kommer att gå i de banor, som Galbraith utstakat, alltså mot en ytterligare utvidgning av den offentliga sektorn och en ännu kraftigare markering av utjämnings- och "välfärds"-elementet i den offentliga verksamheten. Galbraith pläderar för en ordning som är *på väg*. Profeter med det utgångsläget brukar vara framgångsrika.

Det brukar sägas om vissa böcker att de "inte lämnar läsaren likgiltig". Det gäller om Galbraiths arbete i så hög grad, att läsaren rentav har svårt att inta en kyligt analyserande attityd, vare sig till boken som litterär produkt eller till författarens teser och teorier. Även den läsare, som normalt inte har fallenhet för fyrkantiga värdeomdömen, frestas att säga "ja, ja" eller "nej, nej" till "The Affluent Society". Sätillvida är det en klart provocerande bok Galbraith har skrivit, något som också avspeglas i de diametralt mot-

sätta recensentomdömen som har kommit den till del.

Ändå är det på sätt och vis en ganska otymplig, osystematisk och ojämn bok författaren lagt fram. Den utgörs snarast av en rad inbördes föga samordnade essäer, läsaren kastas ganska oförmedlat mellan idéhistoriska betraktelser, ekonomisk-teoretiska resonemang, sociologiska och socialpsykologiska reflexioner, ekonomisk-politiska rekommendationer och kvicka aforismer om lite av varje mellan himmel och jord. Det är inte alltid så lätt att hitta logik och sammanhang i det hela, men författarens charm bär läsaren lätt över alla skarvar och trösklar.

Knapphet — överflöd

Galbraith börjar med en effektfull kontrastering av det forna fattigsamhället och det nutida välfärdssamhället. Det är fattigsamhället som har präglat vår — inklusive ekonomernas — syn på samhällsekonomin. I vårt begynnande överflöd är vi fångna i bristhushållningens ideologier. Nationalekonomin, av Carlyle kallad "the dismal science", den dystra vetenskapen, kretsade — trots allehanda teoretiska harmonikonstruktioner i periferin — kring den centrala frågan hur man skulle kunna avhjälpa den fundamentala otillräckligheten, hur man skulle kunna låta människorna leva i ett varmare klimat än det som råder "under knapphetens kalla stjärna". Och samtidigt antyder redan denna bild att knappheten, bristen, tycks vara något som mänsklig ansträngning

inte rår på, att det egentligen är ett sisysfusbete man ger sig in på, när man försöker höja "folkens välstånd".

Under intryck av den karga verkligheten i förening med den nedslående förkunnelsen om karghetens ofrånkomlighet har människorna, kanske särskilt i den amerikanska kulturmiljön, utvecklat en tvetydig, ambivalent attityd till det materiella. Å ena sidan har deras naturliga strävan varit inriktad på en förbättring av sina livsvillkor; å andra sidan har hårda puritanska ideal kommit dem att bokstavligen söka göra en dygd av nöden, dvs. att eftersträva trygghet hellre än överdåd, att leva sparsamt och strävsamt samt sky allt överflöd som synden. Levnadsstandardens oavbrutna stegring har inregistrerats med en sorts klenroten förundran och en (av marxisten inom oss ständigt påspädd) ängslan att detta kanske är mera skenbart än verkligt, att vi när som helst kan kastas tillbaka i försakelsens plåga.

Full sysselsättning! Största möjliga ökning av bruttonationalprodukten! Detta är de båda ekonomisk-politiska målsättningar, som växt fram ur denna jordmån och som behärskar vårt tänkande och handlande i samhällsekonomiska frågor. Vi är "produktionsfixerade", eftersom produktion enligt Adams Smiths lära och våra förfäders samlade erfarenhet är källan till allt välstånd.

Under tiden har emellertid de objektiva förutsättningarna för samhällshushållningen radikalt förändrats. "Fattigdomen som normaltillstånd" tillhör ett övervunnet skede. Elementär trygghet är garanterad för det

stora flertalet medborgare. Riskmomentet i själva näringslivet har reducerats, inte minst genom företagens egna åtgöranden och ändrade attityd. Modern storföretagsamhet har stabilitet som sitt främsta riktmärke — och som sitt objektiva kännetecken. Genom statens ingripande och fortlöpande kontroll har konjunkturcykeln utjämnats. Vårt säkerhetssystem är visserligen långtifrån perfekt, men det fyller höga anspråk.

Det har samtidigt visat sig, att den gamla trossatsen om att osäkerhet skulle vara en förutsättning för framåtskridande kunnat avslöjas som ren vidskeppelse. Aldrig har produktiviteten i samhällsekonomin ökat så snabbt och så stadigt som under de efterkrigsdecennier, då det sociala säkerhetssystemet grundmurades. Någon konflikt mellan säkerhet och framåtskridande existerar inte; de båda faktorerna är i stället positivt korrelerade.

I det läget, menar Galbraith, kan det lätt inträffa att människorna gör sig skyldiga till en systematisk felbedömning av sin behovssituation. De har formligen dresserats att betrakta förfogandet över varor — eller i varje fall över köpkraft — som det avgörande kriteriet för "standard", dvs. för säkerhet, lycka, harmoni. Att öka sin standard är detsamma som att skaffa sig större inkomster och omsätta dessa inkomster i flera s. k. nytigheter.

Med en liten motivförskjutning har efter hand produktionen alltmera kommit att anses som ett egenvärde. Produktionen ger ju sysselsättning, och arbetslösheten har så pass nyligen upplevts som den allt förlamande sum-

hällsolyckan. Huvudsaken är alltså att hjulen hålls igång; detta är ett primärt trygghetskrav. Resultatet av de snurande hjulen, bruttonationalprodukten, är den gyllene kalv som dyrkas och hyllas av alla. "När det gäller produktionens betydelse finns det inga meningsmotsättningar mellan republikaner och demokrater, mellan höger och vänster, vita och färgade, katoliker och protestanter. Den är den gemensamma nämnaren för kommunistpartiets chef, för ordföranden i Americans for Democratic Action, presidenten i United States Chamber of Commerce och hans kollega i National Association of Manufacturers." (s. 96)

Galbraith finner detta rörande samförstånd misstänkt. Han påminner om att det idag dör fler människor i Förenta staterna av för mycket mat än av för litet. Därmed är visserligen inte sagt att "vi" — tagna som ett anonymt genomsnitt — verkligen skulle leva i överflöd. Men det kan vara på tiden att ifrågasätta det självklara, det axiomatiska i att produktionen skall ökas.

Välståndsparadoxen

I detta sammanhang presterar Galbraith en av sina irriterande paradoxer. Han anser att vi *skulle kunna* öka produktionen avsevärt, om vi vore villiga att satsa mer på produktionsapparaten. Men vi lever inte som vi lär. Vi konsumerar för mycket och vi investerar för litet. Vi *talat* ständigt om en ökning av produktionen, men vi gör ingenting åt det. Vad beror det på?

Vi har vissa blinda fläckar i ögat vid bedömningen av vår egen ekonomiska situation. Och ekonomerna av facket har upphöjt denna partiella blindhet, dvs. sin speciella yrkessjukdom, till rang och heder av en dygd. De gör allt för att med teoretiska (eller kvasiteoretiska) argument bestyrka konsumenten i hans fatala synvillhet.

Den enskilde konsumenten har således en benägenhet att endast inräkna sådant som element i sin standard, som han valt och förvärvat med sin köpdollar. Offentliga tjänster som han konsumerar — utbildning, renhållning, "kulturmiljö", sjukvård osv. — är visserligen kanhända i och för sig nödvändiga ting men de känns som bördor snarare än som förmåner, eftersom de pengar, som han skattevägen får betala för allt detta, till hans skam och sorg tvångsvis tas ifrån honom. Offentliga nyttigheter kan därför genom en egenartad psykologisk motivförskjutning för den enskilde medborgaren rentav framstå som onyttiga och överflödiga, eller i varje fall som högst tvivelaktiga. En dammsugare som jag köper till mitt hushåll fyller mig med stolthet och glädje; den kommunala renhållningsmaskinen är en onödig utgift som kommunalgubbarna har hittat på. (Följaktligen är husen i Amerika i regel rena och prydliga, medan gatorna är fulla av smuts.)

Ekonomerna av facket delar visserligen kanske inte dessa fördomar, men de har kapitulerat inför dem. De anser sig således vid beräkningen av bruttonationalprodukten böra bunta ihop varor och tjänster enligt deras

marknadsvärde, oberoende av deras samhälleliga nytta, dvs. deras grad av angelägenhet för människors hälsa, lycka och välfärd. I den vetenskapliga objektivitetens namn och i enlighet med en föråldrad teori om "marknaden" som den ende rätte bedömare av en saks värde konfirmerar alltså ekonomerna de mest vidskepliga och godtyckliga klassificeringarna: "Alcohol, comic books and mouth-wash all bask under the superior reputation of the market. Schools, judges, and municipal swimming-pools lie under the evil reputation of bad kings." (s. 106) Låt vara att det kan vara svårt eller omöjligt att säga, hur ekonomerna annars skall bära sig åt, men resultatet kan knappast påstås vara särdeles lyckat.

Den gängse uppdelningen på privat konsumtion och offentlig konsumtion är nu visserligen inte i och för sig så alldeles godtycklig. Det råkar förhålla sig så att de elementära livsförnödenheterna, mat, kläder, i viss mån även bostad, lämpar sig väl för privat produktion och för försäljning på en marknad. Men vissa andra mänskliga behov, t. ex. av undervisning, hälsovård, kommunikationer, polisskydd och försvar, kan inte lämpligen tillgodoses på detta sätt: behovstillfredsställelsen måste tillhandahållas åt alla, om den skall kunna tillhandahållas åt *någon* — följaktligen måste den också finansieras *samfällt*, om den skall kunna finansieras *alls*.

Den traditionella ekonomiska teorin har emellanåt direkt bidragit till en nedvärdering av de offentliga nyttigheterna genom att endast goda marknadsprissatta varor som uttryck för

konsumenternas värderingar och därmed som värden i den ekonomiska vetenskapens mening. De offentliga prestationer, som inte har något marknadsvärde, har endast liksom på nåder fått komma med i periferin av ekonomernas teoretiska modeller.

En motsvarande skevhet föreligger även i den förhärskande relativa värderingen av resp. konsumtion och investering. Konsumtion, har man sagt, är själva ändamålet för all ekonomisk verksamhet. Allt annat har bara ett indirekt och härlett värde. Detta må i och för sig vara riktigt, men genom en viss glidning i tankegången kan man ändå komma till ett skevt resultat. Lovprisandet av "konsumtionen" som den ekonomiska verksamhetens yttersta syftemål kan komma oss att bortse ifrån, att konsumtionsvarorna i toppen av vår behovspyramid inte tillnärmelsevis har samma angelägenhetsgrad som de varor i botten, som täcker våra elementära behov.

Det är konsumenterna själva samt ekonomerna av facket som har kommit att bortse från detta faktum. Afärsmännen däremot är endast alltför väl medvetna om det. De har för länge sedan kommit underfund med, att de mänskliga behoven bortom en viss tröskel tarvar mycken uppmuntran och omvårdnad, om de inte skall förflyktigas — med katastrofala konsekvenser för näringslivets avsättningsmöjligheter.

"The Dependence Effect"

Här sätter Galbraith in sin polemiska huvudstöt. Tesen går i korthet

ut på att produktionen sprungit ifrån konsumenternas "ursprungliga", spontana behov, och att den därför i allt större utsträckning måste ägna sig åt att *frambringa* behov och därmed skapa förutsättningar för sin egen fortsättning. "*The Dependence Effect*" kallar Galbraith detta fenomen: konsumtionens beroende av produktionen, den ur produktionen "härledda" konsumtionen.

Galbraith tillmäter denna "Dependence Effect" den allra största betydelse. Våra allmänna föreställningar om de ekonomiska sammanhangen är egentligen uppochnedvända, menar Galbraith. Varje nybörjarbok i nationalekonomi utgår från "behoven" som ett givet psykologiskt faktum och skildrar produktionen som en apparat för tillfredsställande av dessa behov. Produktionen får sitt existensberättigande genom behovens påträngande makt, och syftet med all hushållning är att i största möjliga utsträckning tillgodose individernas behov.

Men om nu behoven i själva verket är skapelser av produktionen (för att inte säga: av producenterna), då bortfaller ju själva kriteriet på produktions nyttighet eller onyttighet; då raseras det kvasiobjektiva värdefundament, på vilket produktionen enligt alla konventionella föreställningar har vilat. Fältet blir frött för en långt mera relativistisk bedömning av vad som i teknisk-statistisk mening framstår som "en ökning av bruttonationalprodukten". Att det finns en större kvantitet varor vid en viss tidpunkt behöver inte betyda att behoven är i högre grad tillgodosedda. En större nationalprodukt kan nämligen helt

enkelt vara uttryck för att man satsat mera på att skapa behov — och att man haft framgång med det.

Galbraith anför en del indicier till stöd för tesen att konsumtionen av idag i hög grad är "härledd". Bl. a. hänvisas till vissa socialpsykologers rön om konsumtionens statusskapande funktion: "One man's consumption becomes his neighbours wish". Varor av olika slag har, som bl. a. Duesenberry framhållit, förutom sin primärt behovstillfredsställande funktion ofta även bifunktionen av prestigesymboler. I modern försäljningsteknik anser man sig kunna spåra en tendens att mer och mer lägga an på dessa sekundära kvaliteter. Efter hand förskjutes därmed hela behovsstrukturen i sekundär riktning. Den blir m.a.o. alltmera beroende av något som har sitt upphov *utanför* konsumenten. "Suggestion" är ett nära till hands ligande ord.

Galbraith snuddar dock endast vid dessa socialpsykologiska sammanhang. Tyngdpunkten i hans argumentering ligger i framhållandet av att produktionen alltmera direkt inriktas på att skapa behov och därmed att säkerställa sin avsättning och sitt eget fortbestånd. En allt större sektor av produktionsapparaten måste avdelas för behovsstimulerande och behovsskapande verksamhet. År 1956 uppgick i USA reklamkostnaderna till ca 10 000 milj. dollar. (Detta innebär för övrigt bl. a. att begreppet "produktionskostnad" får en helt ny mening: inom en vid marginal väljer producenten sin produktionskostnad — han avgör, hur mycket han vill satsa för att t. ex. introducera en ny vara i marknaden;

lönsamheten bestämmes mindre av hans tekniska skicklighet, hans förmåga att göra kostnadsbesparingar osv. än fastmer av hans skicklighet att anslå de rätta strängarna hos konsumenterna och därmed få avkastning på de pengar han satsat på bearbetning av kunderna.

Överflödssamhället yttrar sig främst däri, att det i allt större utsträckning blir nödvändigt att tillgripa dylika psykologiska knep för att finna avsättning för varorna. En del av produktionen fyller alltså uppgiften att tillfredsställa primära behov. Produktionens breda bas avsätter sig själv, eftersom de däremot svarande behoven ropar efter att bli tillfredsställda. Men i toppen har produktionen en gränsnyttja (för att använda en gammal hederlig ekonomisk fackterm) som är lika med noll. Vi skulle med andra ord reda oss precis lika bra utan det extra tillskott av konsumtionsvaror — i rätt stor utsträckning varor av typen konsumtionskapital — som den sista ansträngningen att öka produktionen (och "standarden"!) ger oss. Vilket dock inte hindrar — medger Galbraith — att vi ogärna vill bli av med detta tillskott när vi väl fått det, helt enkelt därför att det därmed införlivats med vår standard. Och vi är alltså dödligt rädda att råka ut för standardsänkning. Hur standarden faktiskt är beskaffad, kvantitativt och kvalitativt, är av mindre vikt, bara vi inte mister något som vi har haft eller fått. Därmed får även de mest onyttiga ting efterhand sitt omistliga värde.

Galbraith har ett slående exempel på hur denna massuggestion om vå-

dan av en standardsänkning kan förläda folk till de mest irrationella reaktioner och därmed i ytterlighetsfallet tillfoga den nationella hushållningen svår skada. Strax före Koreakrigets utbrott upplevde Amerika en vild köprush:

"Konsumenterna, som förutsåg en kommande bristsituation, började omedelbart söka gardera sig mot försäkelser som de enligt sin fremsmässiga måttstock oundvikligen betraktade som plågsamma eller rentav outhärdliga. Man gick till butikerna för att köpa bilar, radioapparater, köksredskap, tvättmaskiner, strykjärn, möbler, konserver och andra produkter i oanade mängder. Från början av det andra kvartalet 1950, de tre sista fredsmånaderna, till början av det tredje kvartalet, de tre första krigsmånaderna, ökades försvarsutgifterna med 1,8 miljarder dollar. Konsumtionsutgifterna steg med 13,1 miljarder. Vid början av 1951 hade försvarsutgifterna stigit med 12,9 miljarder, men de "civila" utgifterna hade ökat med 19 miljarder. Under dessa förhållanden var produktionsvolymen nära nog irrelevant. Konsumenternas försök att upprätthålla (och med tanke på framtidens osäkerhet slå vakt om) vad de tillvants att betrakta som sin minimistandard lade beslag på hela bruttonationalprodukten och mer till. Resultatet blev en förödande inflation." (s. 137)

Det är således utmärkande icke blott för statsmän utan även för vanligt folk att de handlar med föga visdom; men finns det en riktig bov i dramat? Galbraith tvekar inte att utpeka en sådan, låt vara att signale-

mentet är en smula svävande. Men att han är att söka på producenthållet, därom kan det inte råda någon tvekan.

Företagarnas hotade prestige

I denna förbindelse fäster Galbraith uppmärksamheten vid något som i en kapitelrubrik kallas "vested interests in output"; termen är svår att översätta. "Etablerade intressen i produktionen" skulle väl en ordagrann översättning lyda. Trots att författaren valt en sådan opersonlig formulering — en motsvarighet till marxisternas "finanskapital"? — är det utan tvivel en viss personkategori, som åsyftas, och Galbraith förtydligar sin avsikt genom att som bärare av dessa "vested interests" utpeka "the businessman — more precisely, perhaps, the important business executive". (s. 142)

Det förhåller sig inte så enkelt som att dessa företagsledare inom storföretagen för snöd vinnings skull skulle driva sitt samvetslösa spel med konsumenten. Galbraith är helt fri från den sortens vulgarism. Han är även här mera påverkad av nyare sociologers och socialpsykologers statusresonemang än av marxistiska exploateringsidéer. Tankegången är ungefär denna. Företagsledaren inom storindustrin åtnjuter i det amerikanska samhället ett oerhört stort anseende. Och anseende, "reputation", är samtidigt enligt gällande sociala normer just det som konstituerar en persons status; att vara ansedd — omskriven, uppmärksammas, omtalad — framstår som långt mera eftersträfvansvärt än

sådana gammalmodiga eller smått tivelaktiga attribut som rikedom, akademiska meriter, politiskt inflytande m.m. Företagsledarnas stora sociala anseende är i sin tur ursprungligen grundat i den amerikanska övertygelsen om företagarnas odisputabelt samhällsnyttiga funktion. Företagarna är samhällsnyttiga därför att de producerar, och produktionen är grunden till allt välstånd.

Både i andras och i egna ögon är företagsledaren — märk väl: den *framgångsrike* företagsledaren — den man vars insatser för samhällets bästa är odisputabla, till skillnad exempelvis från politikerns bedrifter, som alltid kan diskuteras. Redan detta etablerar ett visst latent motsatsförhållande mellan "the business men" å ena sidan och politiker och ämbetsmän å den andra. Den omständigheten, att företagsledarna dessutom i regel är stora skattebetalare (både för sin personliga del och på företagets vägnar) är ägnad att ytterligare fördjupa klyftan mellan affärsmännen, som måste betala, och politiker och ämbetsmän, som gör av med pengarna.

Även om företagsledarna således än så länge har ett klart övertag i socialt anseende gentemot andra kategorier av medborgare, så utgör dock den offentliga sektorns män den enda grupp som skulle kunna hota deras prestige: "I samma mån som problemen om försvar, utrikespolitik och jordbrukspolitik, offentlig företagsamhet, utbildning och social välfärd blir centrala i vårt tänkande, så blir generaler, diplomater, professorer och andra högre statliga tjänstemän folkets hjältar". (s. 144)

Företagarnas främsta försvarsgård mot detta potentiella prestige-hot har hittills varit att stämpla den offentliga sektorns verksamhet som mindre produktiv eller rentav improduktiv och därmed deklassera medtävlarne — politiker och ämbetsmän — såsom mindre samhällsnyttiga. På så sätt har den ideologiska och psykologiska rågången mellan stat och näringsliv grävt djupare, trots att samtidigt genom den offentliga sektorns tillväxt, den fortgående demokratiseringen m.m., kontakterna mellan stat och näringsliv avsevärt intensifierats. Men det har ofta varit kontakter i den ömsesidiga misstänksamhetens och irritationens tecken. Chanserna till missuppfattning av varandras intentioner har inte försutts. Det är dock långt mindre en kamp om makten än en tävlan om vem som skall anses mest nyttig för samhället.

I denna prestigedragkamp är som sagt "produktionen" affärsmännens ideologiska ankare — ett ankare av högsta symbolvärde. Lyckas de upprätthålla illusionen, att ökad produktion löser alla återstående ekonomiska och sociala problem (liksom ökad produktion i det förflutna onekligen löste en mängd påträngande materiella problem), så har de chansen att prestigemässigt sitta i orubbat bo. Vore sig affärsmännen själva genomskådar det bräckliga i denna sin ideologiska försvarsposition eller ej, så gör de av förklarliga skäl sitt yttersta att vidmakthålla produktionsmyten. Keynes gav dem för övrigt goda argument till stöd för tesen om den allena saliggörande produktionen — argument som visserligen var avsedda

för en alldeles bestämd konjunktursituation, men som tydligen låter sig användas mera generellt som en stark sköld mot ideologiska och politiska vedersakare. "För övrigt anser jag att produktionen bör ökas" skulle ju kunna sägas vara (eller tänkas ha varit) lord Keynes' ceterum censeo.

Nu är detta återopande av Keynes i sammanhanget inte blott och bart ett missbruk av hans goda namn och rykte. Visst finns det all anledning att beakta produktionens sysselsättnings- och inkomsteffekt. Men i själva verket, hävdar Galbraith, är vår onyanserade dyrkan av varuproduktionen så långt ifrån produktivitetsfrämjande till sin reala effekt att den fastmer medför avsevärda risker för produktionens och därmed sysselsättningens och inkomstbildningens stabilitet.

Producenternas övertalning och "grannens exempel" i förening lockar folk ständigt att leva över sina tillgångar. De skaffar sig varor som de egentligen inte har råd till. Detta högst irrationella beteende har i USA "institutionaliserats" med hjälp av konsumtionskredit. "Processen att övertala folk att ikläda sig skulder och arrangemangen härför utgör en lika väsentlig del av den moderna produktionen som själva tillverkningen av varorna och uppammandet av behoven." (s. 156) Under perioden 1952—56 ökade konsumtionskrediten i USA från 27 000 milj. dollar till 42 000 milj. dollar eller med 53 procent. Bilkrediterna ökade under samma tid med närmare 100 procent. Samtidigt ökade folks disponibla inkomst endast med 21 procent. Hälft

ten av alla inkomsttagare i närheten av genomsnittsinkomstnivån belastades enligt en undersökning av år 1955 med avbetalningsskulder.

Ett sådant system innefattar betydande faromoment för den ekonomiska stabiliteten. Att en sådan fortskridande expansion av den konsumtiva efterfrågan måste skapa resp. öka ett inflationstryck, är uppenbart. Men vi har här också en ständigt lurande risk för konjunkturbakslag i depressiv riktning. Här gäller nämligen, menar Galbraith, en mekanism motsvarande den som Keynes m.fl. beskrev i samband med sin s.k. accelerationsteori: Om banksystemet under en period kontinuerligt utvidgat konsumtionskrediten, måste redan en avsaktni ng i denna kreditexpansion leda till en minskning i varuefterfrågan med ty åtföljande risk för produktionsminskning. Det nuvarande systemet leder alltså till att folkhushållningen befinner sig i en labil balans mellan inflation och depression. Orsakskedjan är denna: producenterna skapar behov → de artificiella behoven driver fram konsumtionskrediter → konsumtionskreditexpansionen alstrar ett inflationstryck → konsumtionskrediterna kan inte utvidgas hur mycket som helst → en uppbromsning av kreditgivningen leder till avsättningskriser för produktionen.

Om den privata efterfrågan kunde hållas inom snävre gränser — t.ex. till förmån för en relativt större offentlig sektor — skulle detta således med all sannolikhet garantera en högre grad av stabilitet för samhällsekonomin, konkluderar Galbraith.

Permanent inflation?

Att inflationen är det allvarligaste kvarstående problemet i en hushållning av typen "countervailing power" hade Galbraith fastslagit i "American Capitalism". Utvecklingen sedan 1952, då denna bok först publicerades, har tyvärr verifierat denna tes, konstaterar han i "The Affluent Society". Problemet kvarstår lika olöst. Dock vill han uttryckligen varna för den allmänt spridda missuppfattningen att "ökad produktion" skulle vara ett botemedel mot inflation. Ansträngningarna att öka produktionen — i ett inflationistiskt utgångsläge — skärper bara pressen mot den befintliga produktionskapaciteten, med ytterligare prisstegringar som följd.

Någon lösning av inflationsproblemet anser sig Galbraith inte heller för egen del kunna prestera. Penningpolitiken och finanspolitiken är var för sig — och till och med i kombination med varandra — otillräckliga instrument. Hur finanspolitiken fungerar i Amerika (— "Sånt händer inte här"? —) beskrivs på följande drastiska sätt, nota bene av en ekonom som själv har en avgjort positiv inställning till offentlig utgifter:

"Så snart inflation hotar (och ibland också när den inte gör det) så finns det sådana som för förvaltningsorganen och Kongressen talar om hur viktigt det är att skära ned utgifterna; kongressmännen intalar sig själva samma sak, till synes på fullt allvar. Ändå vidtas aldrig tillräckligt omfattande åtgärder för att nämnvärt påverka de totala utgifterna. Mycket ofta åstadkommer man ingenting alls. Och i

själva verket är man så inställd på att ingenting görs att den årliga kongressdebatten om utgiftsnedskärningar nu har antagit den oskyldiga karaktären av en folklig rit. Den börjar när budgettiden nalkas och kulminerar några dagar efter det att budgeten överlämnats. Gudarna blickas med allvarliga förkastelsedomar över offentligt slöseri och besjälade löften om rikliga produktivitetsvinster. Ceremonin skildras för folket i högstämda ordalag av press och radio. Därefter rösttar man igenom de till synes oundgängliga utgifterna och resultatet blir ofta snarare en ökning än en minskning av budgeten." (s. 188)

Inflationen är och förblir "the endemic problem of the affluent society"; vi tycks dessvärre få lov att vänja oss vid ett bestående inflationstryck som vårt normala ekonomiska klimat.

Felaktiga proportioner

Men inflationen är inte det enda utslaget av bristande social balans i överflödssamhället. "Överflödet" är nämligen i själva verket synnerligen ensidigt lokaliserat till den privata sektorn. (Man bör observera, vilket inte alla recensenter tycks ha gjort, att Galbraith förser begreppet överflöd med tydliga ironiska citationstecken; invändningen att vi "har långt kvar tills vi kan börja tala om överflöd" är nog just den reaktion författaren vill framkalla. Det är de *felaktiga proportionerna* i samhällsekonomin som boken i grunden handlar om.) Överflödet i den ena sektorn,

den privata, utgör samtidigt en väsentlig orsak till bristen i den andra, den offentliga.

Här kommer Galbraith till en av sina centrala teser, nämligen den att vi enligt hans mening har en *felaktig produktionsinriktning* i våra moderna samhällen. Den filosofi, som mera underförstådd än klart utsagd ligger bakom Galbraiths omdöme om produktionsinriktningens "felaktighet", är den att produktionsstrukturen till följd av en psykologisk-ideologisk eftersläpning präglas av en individualism, som inte längre står i samklang med kulturmönstret i övrigt. Detta har nämligen bl. a. genom teknikens utveckling, kommunikationernas förbättring, bildningens demokratisering osv. alltmera förändrats i kollektivistisk riktning. Om man bejakar denna utveckling kan man inte samtidigt godta en markerat "individualistisk" tolkning av vad "välstånd" innebär.

Det är här som Galbraiths allmänna politiska vänsterorientering tydligast framträder, måhända tydligare för läsaren än för honom själv. Den allmänna referensramen för hans värderingar är "*kollektivsamhället*", inte upplysningsfilosofernas "fria association av autonoma individer".

När man konstaterar en bristande balans mellan privat konsumtion å ena sidan och offentliga tjänster å den andra är detta inte uttryck för ett subjektivt tyckande, anser Galbraith. De offentliga tjänsternas eftersläpning på ett stort antal viktiga områden är ett av praktiskt taget alla erkänt faktum. Så här beskrevs t.ex. i en New York-tidning tillståndet i USA under efterkrigstiden: "Skolorna var gamla och

överfyllda. Polisstyrkan var otillräcklig och underbetald. Parker och lekplatser var otillfredsställande. Gator och obebyggda tomtor var smutsiga, och renhållningen saknade utrustning och arbetskraft. Möjligheterna för dem som arbetade i staden att ta sig dit var osäkra och besvärliga och blev allt sämre. De kollektiva kommunikationsmedlen inne i staden var ohälsosamma och smutsiga. Likaså luften. Parkering på gatorna måste förbjudas, och andra parkeringsmöjligheter saknades. Dessa brister gällde inte nya servicefunktioner utan gamla och väl inarbetade." (s. 196) Det där, menar Galbraith, är inte någon godtycklig, subjektiv beskrivning av rådande samhällsförhållanden; det är vad alla känner och upplever. Om det är uttryck för en värdering — och det är det förstås — så är det fråga om en *samfäll* värdering.

När en del recensenter ironiserat över författaren Galbraith som "tycker bättre om skolor och sjukhus än om bilar och TV-apparater och som vill påtvinga andra människor sina personliga preferenser", så missar de poängen i Galbraiths framställning. Han refererar till ett förhållande som vi alla uppfattar som en paradox: att vi inte synes kunna komma till rätta med vad vi känner vara uppenbara brister i vår standard, samtidigt som vi befinner oss i en på det hela taget mycket gynnsam välbefindelseutveckling. "Produktionen av bilar, som man inte kunde parkera någonstans, steg allt kraftigare. Barnen, som saknade skolor och på lekplatserna var föremål för intresse från fula gubbar och ut-satta för allt märkligare former av

brottslighet, hade tillgång till de bästa tänkbara TV-apparater... Våra universitet och högre utbildningsanstalter var överbefolkade och illa utrustade; detsamma var fallet med mentalsjukhusen." (s. 196)

Men om vi alla mer eller mindre betraktar dessa förhållanden som skeva — varför ändrar vi dem då inte? Det beror på, anser Galbraith, att vi fastnat i vissa fördomar och att vi blivit slavar under vissa inkörda beteendemönster.

Vi har således exempelvis inte observerat, att varje ökning av den privata konsumtionen kräver som komplement — för att vi överhuvudtaget skall kunna tillgodogöra oss konsumtionsökningen — en motsvarande utvidgning av vissa offentliga tjänster. En ökad pappersförbrukning kräver en ökad offentlig renhållning, om vi inte skall storkna i avfallet, och en ökad konsumtion av bilar kräver bredare vägar och flera parkeringsplatser, om vi alls skall få någon nytta av dessa bilar. Det är i den meningen som vi "tappat balansen". Att göra ett sådant konstaterande har inte primärt att göra med vad man "tycker" om renlighet eller om bilar eller om det ena eller andra; konstaterandet utgår i stället från föreställningen om vissa objektiva *korrelationsförhållanden*.

Men preferensmomentet och dess relation till våra handlingar är visst inte oviktigt i sammanhanget. Det kan mycket väl vara så — referentens framställning får här fattas som en fri tolkning av en hos Galbraith endast antydd tankegång — att våra preferenser i och för sig är sådana, att de skulle bringa oss närmare den sociala

balansen. Vi föredrar kanske exempelvis renare gator, mindre väntetider i sociala institutioner, mindre elevantal i klasserna och en rad liknande förmåner framför någon ytterligare ökning av vårt förråd av privata konsumtionsvaror (exempelvis framför "familjens andra bil"). Men vi handlar inte i överensstämmelse med dessa våra preferenser. Detta beror inte bara på vårt oförstånd utan även på vissa bestämda drag i samhällsstrukturen. Våra privata konsumtionsbehov rullar nämligen på färdigbyggda asfalterade autostrador mot sin tillfredsställelse, medan våra behov av offentliga tjänster irrar vilna i politikens oländiga terräng. Det gäller kanske inte så mycket att ändra folks preferenser utan fastmer att finna ett mera adekvat system för deras verkställande. Så tycks Galbraith vilja se saken.

Därutöver kvarstår emellertid den systematiska förfalskning av våra preferenssystem, som är det kombinerade resultatet av två krafter, en pådrivande och en återhållande. Den pådrivande — pådrivande i riktning mot ökad privat konsumtionsefterfrågan — är reklamen och försäljningstaktiken, utvecklade till nära nog vetenskaplig fulländning. Den dämpande faktorn — dämpande på vårt medvetna behov av offentliga tjänster — är vår eftersläpande ideologiska misstänksamhet mot staten. Vi har alltså jämt en benägenhet att sätta likhets-tecken mellan staten och "örättfärdiga furstar och fogdar". "Masskommunikationsmedlen, som nått toppen av utveckling, bombarderar folks sinnen för att man skall konsumera mer öl.

men inte för att bygga flera skolor . . . Ingen liknande process verkar till förmån för statens icke marknadsförda tjänster. Och medan vi tar detta odlade av nya privata konsumtionsbehov som något naturligt skulle vi bli chockerade över att se metoden använd i samband med offentliga tjänster." (s. 202/203)

De offentliga utgifternas handikapp i förhållande till de privata konsumtionsutgifterna sammanhänger givetvis också med att de senare ger en omedelbar förmåelse av individuell valfrihet medan de förra alltid i sin praktiska utformning har kompromisskaraktär och därför oftast inte tillfredsställer någon helt och hållet. Skolan, parkeringsplatsen, sjukhuset osv. blir sällan exakt sådana som vi vill ha dem. I ytterlighetsfallet kan den enskilde rentav få en känsla av att han "bara skall betala och inte får ut nånting i stället". Det finns dessutom de — folktalare, ledarskribenter m.fl. — som av politiska eller andra skäl ytterligare uppammar och ömt vårdar en sådan mentalitet. Utsikterna för ett återställande av den sociala balansen är under sådana förutsättningar ringa.

Den kvarstående fattigdomen

Den bristande sociala balansen i överflödssamhället kommer även till uttryck i den kvarstående — och om möjligt än skarpare markerade — "fattigdomen" mitt i överflödet. Denna fattigdom är emellertid av helt annan art än det gamla knapphetssamhällets. Tidigare var fattigdomen mest

en följd av att vissa grupper eller personer kapade åt sig så stor del av den magra kakan att det inte blev tillräckligt mycket kvar åt andra — "de fattiga". Fattigdomen var uttryck för orättvis fördelning eller rentav exploatering, säger Galbraith (och minns sin Karl Marx).

Fattigdomen i dagens samhälle är mera specifik, mera differentierad. Vi har två huvudkategorier av fattiga att räkna med. Å ena sidan har vi "case poverty", individuellt betingad fattigdom. Den har att göra med någon viss egenskap eller egenart hos individen, som gör honom handikappad i konkurrensen med övriga. Det kan vara fråga om mental efterblivenhet, dålig hälsa, alkoholism, bristande uppfostran, karaktärssvaghet — eller oftast en kombination av dessa faktorer. Så som vårt samhälle fungerar — trots hjälp- och vårdåtgärder av olika slag — är dessa personer praktiskt taget alltid dömda till en standard avsevärt lägre än genomsnittets. Den ovan påtalade underutvecklingen av det offentliga vårdsystemet bidrar till att ytterligare accentuera detta förhållande. Vi har eftersatta grupper i överflödssamhället, och deras efter-satthet förefaller på något sätt ohjälplig. Alla ondgör sig över den — men avståndet till normalstandarden snarare växer än krymper; ingen tycks kunna eller vilja ändra på förhållandet.

Å andra sidan har vi vad Galbraith kallar "insular poverty", "fattigdomsöar". Han tänker här främst på eftersatta geografiska områden, i synnerhet den extrema glesbygden. I dessa miljöer uppkommer en sorts ackumula-

tion av fattigdomen som därmed blir permanent. Områdets brist på t.ex. skolor, sjukvård, kulturell stimulans m.m. omöjliggör en uppbyggnad, och de psykologiska och sociala effekterna av denna primära torftighet leder till en ytterligare utarmning. "Poverty is self-perpetuating because the poorest communities are poorest in the services which would eliminate it." (s. 257) Här är en liknande mekanism i verksamhet som den som i detta nu förstörar klyftan mellan de rika och de underutvecklade länderna.

Beträffande båda kategorierna av "fattiga" skulle för övrigt en rent inkomstmässig kompensering ge föga bot, eftersom dessa personer av skilda skäl knappast skulle kunna tillgodo-göra sig en högre inkomst. Deras individuella resp. miljömässiga handikapp låter sig inte kompenseras med pengar, i varje fall inte endast med pengar.

Men denna förändring i "fattig"-klienteletts art har också haft vissa politiska konsekvenser: nu då "de fattiga" inte längre utgör den breda massan utan består av en rad avgränsade *minoriteter*, har de upphört att stå i centrum för politikernas intresse. Att föra dessa små, oorganiserade, oartikulerade gruppens talan utgör inte längre någon garanti för politisk framgång, snarare tvärtom. Politiker som talar för förbättrad mentalvård, rikligare socialunderstöd, fler kronikerhem osv. är inte längre i förbund med tiden; snarare har de att övervinna ett betydande tröghetsmotstånd hos den stora allmänheten, som inte känner sig särdeles starkt engagerad i dessa minoriteters öden.

Men existensen av sådana eftersatta grupper mitt i ett samhälle som i andra avseenden kännetecknas av "överflöd" måste bedömas som en allvarlig brist i samhällets funktions-sätt. Det är inte bara *orättvist* att sådana markerade standardskillnader förekommer, utan det kan vara rent *äventyrligt* för samhällets fortsatta existens. Med ett sådant konstaterande har man återigen kommit bortom det rena tyckandets gräns; det är fråga om huruvida ett socialt system fungerar eller ej.

Vår "materialistiska" fördom

"Obalansen" i överflödssamhället har ytterligare en aspekt. Liksom produktionen är felfördelad mellan privat konsumtion och offentliga tjänster är *investeringarna* felfördelade mellan "materiellt" och "personellt" kapital. Med det sistnämnda uttrycket avses investering i utbildning, forskning, teknik m.m.

Även här föreligger vissa objektiva *korrelationsförhållanden*. Möjligheten att fullt tillgodogöra sig fördelarna av en riklig utrustning med materiellt kapital — maskiner m.m. — är beroende av gräden av utbildning, tekniskt kunnande, kontinuerlig forskning osv. Nu förhåller det sig ju så att de "personella investeringarna" av flera skäl till alldeles övervägande del måste ske i det allmännas regi. Detta gäller om den grundläggande likaväl som om den akademiska undervisningen, vidare om en del av yrkesutbildningen, om grundforskningen osv. Till följd av den tidigare omnämnda snäva attityden gentemot

offentlig verksamhet får de personella investeringarna således ett generellt handikapp. Det uppkommer en tendens till eftersläpning i undervisning och forskning m.m. jämfört med framtidskridandet i övriga sektorer. I varje fall existerar inte någon form av "feed back", varigenom en expanderande materiell kapitalutrustning mer eller mindre automatiskt fram-alstrar sitt immateriella underlag i form av motsvarande förbättring av allmänbildning, yrkeskunnighet, forskning. Utbildningens och forskningens investeringskaraktär är inte ens till fullo insedd i våra västerländska samhällen (ryssarna ligger långt före i detta avseende).

I någon mån har i det amerikanska samhället intensifieringen av försvarsanstängningarna medfört inte bara en högre värdering av forskningens betydelse utan också ett starkare engagemang från det allmännas sida i vissa forsknings- och utbildningsprojekt. Detta har av allt att döma haft en icke obetydlig effekt för de tekniska framstegen i amerikansk industri överhuvudtaget. Men oerhört mycket återstår. Hela inriktningen av näringslivet — både attitydmässigt och institutionellt — är sådan, att de immateriella investeringarna alltid hotar komma i kläm för de materiella, med den påföljden att vår tekniska utrustning riskerar att mala tomgång. Vi *skulle* kunna producera mer — om nu detta skall vara ett mål att eftersträva — ifall vi valde en mera "harmonisk" kombination av materiell och personell investering.

Vid en annan betydelsefull konsekvens av sina egna premisser hinner

Galbraith inte mer än snudda. Om produktionsökning strängt taget inte är så viktig och produktionens effektivitet — mätt med vanliga produktivitetsmåttstockar — inte är det allena avgörande kriteriet för dess kvalitet, bör ju tiden vara inne att ägna litet större uppmärksamhet åt produktionsprocessens mänskliga och sociala aspekter. De är visserligen inte helt förbisedda, men det är ändå vanligt att behandla dessa frågor under ängsligt sneglande åt produktionsresultatet; visst skall man slå vakt om mänskliga värden på arbetsplatsen, bara inte produktionsresultatet blir lidande. — Det kan vara på tiden att släppa detta ständiga förbehåll.

Särskilt storföretaget förtjänar att granskas från den synpunkten. "Relationerna mellan det moderna företaget och dess anställda — deras chans till människovärde, individualitet och full personlighetsutveckling — kan vara minst lika viktiga som företagets effektivitet. Detta kan vara värt att ha även om det innebär höjda produktionskostnader." (s. 223) Från samhällelig välfärdssynpunkt skulle således en mindre stram, mindre avkastningsorienterad företagsorganisation måhända vara en vinning: ett bortfall av ett marginellt tillskott till den materiella försörjningen skulle mer än kompenseras av en större trivsel i arbetet för storföretagens anställda.

Den goda lättjan?

Detta är ju välkända tongångar från kulturfilosofernas — möjligen också

från psykologers och sociologers — debatter. Däremot är man mindre van att möta dylika argument — nästan något av ett lättjans lov! — från en ekonom av facket. Det verkar som om Galbraith själv vore en smula konsternerad över denna konsekvens av sina premisser, vilket kanske är förklaringen till att han inte riktigt fullföljer sin tankegång. Att han principiellt inte tvekar att chockera sina produktionssinnade fackkolleger genom att sjunga lättjans lov, framgår av ett senare kapitel i boken. Men här saknar hans skiss de skarpa konturerna.

Fullt konsekvent resonerar Galbraith däremot när han i sammanhanget påyrkar radikal revision av arbetslöshetsförsäkringen. Den bör utformas så att arbetslösheten inte längre från ren försörjningssynpunkt ter sig skrämmande för individen. Man bör inrikta sig på att kompensera praktiskt taget hela det inkomstbortfall som för den enskilde blir en följd av arbetslösheten. Det finns, menar Galbraith, rent principiellt all anledning att höja försäkringsbeloppen så att de ger full kompensation.¹ Förslaget står i full överensstämmelse med Galbraiths syn på produktionen. När denna inte längre har högsta prioritet, blir det inte heller längre lika angeläget att snabbast möjligt återföra fri-

¹ I själva verket föreslår författaren ett mera komplicerat system, där kompensationsprocenten varierar med arbetslöshetsprocenten i samhället. En närmare redogörelse för detta intressanta uppslag faller dock utom ramen för denna översikt. (Intresserade hänvisas, förutom till originalet, till en uppsats av Jan Wallander i *Ekonomisk Revy* 1959: 1.)

ställd arbetskraft till arbetslivet, mer eller mindre oberoende av vad det är för slags produktion. Man kan "ta det lugnt" från samhällets (och även från de enskildas) sida och vänta tills lämpliga och samhällsekonomiskt värdefulla arbetstillfällen erbjuder sig. Förutsättning för resonemanget är tydligen, att de friställda inte försummar att tillvarata sina chanser på arbetsmarknaden bara därför att de får lika mycket betalt när de går arbetslösa. Galbraith menar, att de psykologiska och moraliska hämningarna mot "frivillig arbetslöshet" är tillräckligt stor för att undanröja eller neutralisera dylika risker.

I bokens näst sista kapitel, som har rubriken "Labour, Leisure, and the New Class", drar Galbraith några mera utopiska framtidslinjer med utgångspunkt från sin allmänna samhällsuppfattning. Man har i den teoretiska nationalekonomin brukat se produktionsprocessen under bilden av en bokföringsmässig kalkyl av typen "input—output". "Input", insatsen av arbete och kapital, har karaktären av offer, ansträngning, försakelse; "output", produktionsresultatet, är belöningen för detta offer.

Ursprungligen kunde man inte tänka sig någon annan ordning än den, att var och en skulle satsa så mycket som han fysiskt kunde presteras — och att man tacksamt tog emot frukterna av den samlade ansträngningen. Efter hand frampressades emellertid en betydande förkortning av arbetstiden, vilket var uttryck för att åtminstone vissa grupper i samhället satte större värde på ökad fritid än på ökad varuförsörjning. Utveck-

lingen innebar också att individen fick en viss möjlighet att genom en frivillig variation av sin arbetstid inom en viss marginal kontrollera sin inkomst — en betydande vinst från individuell frihetssynpunkt. Det förhåller sig bevisligen så, att inte alla i det valet bestämmer sig för största möjliga inkomst!

Galbraith anser nu att det kan finnas skäl att gå vidare på den vägen, att ytterligare öka denna individuella valfrihet. Axiomet att "insatsen" är ett tungt offer och alltid måste förbli det, är moget för avskrivning. Vi har i själva verket i vårt moderna industrisamhälle fått "en ny klass" av privilegierade, som är suveräna herrar över sina arbetsvillkor: som själva bestämmer sin arbetstid och sin arbetstakt, väljer sin arbetsplats och enligt eget tycke sällar sina arbetsuppgifter. Vi anser det alldeles självklart att männen i de ledande funktionerna organiserar sitt arbete på detta fria sätt. Resultatet av denna ordning blir att de trivs med sitt arbete, att de uppfattar även "input" som ett positivt värde — och inte bara som ett nödvändigt ont för att få njuta arbetets frukter i form av "output". "Input"-sidan upplevs m.a.o. av dessa suveräner som ett värde i sig.

Med en sådan totalsyn på produktionsprocessen förlorar emellertid det traditionella produktivetsbegreppet mycket av sin mening. Att en dag ha roligt på sin arbetsplats och just inte producera någonting alls kan vara minst lika värdefullt från samhällelig välfärdssynpunkt som att pina sig till en produktion av så och så många enheter av ganska "onödiga" varor

och tjänster. Detta resonemang håller visserligen inte streck på alla nivåer av försörjning, därom är Galbraith fullt medveten. Men i "överflödssamhället" har det sin givna tillämpning. "Den nya klassen" bör inte i monopolistisk anda slå vakt om sina frihetsprivilegier och benhårt hålla på underordnades ofrihet, förskönande kallad disciplin. Rätten att "känna sig som en människa" på sin arbetsplats bör tillerkännas alla medborgare. Med stigande bildningsgrad kommer de hittills oprivilegierade för övrigt att självmant ta sig den rätten, så sant som större bildning innefattar större lust och förmåga att själv råda över sina livsfunktioner och forma sin vardagsmiljö efter egna värderingar. Om produktionen till följd därav inte skulle stiga lika snabbt som hittills är detta inte någon samhällsolycka, konkluderar Galbraith. "*Frihet*" i kollektivsamhället är ju ändå en målsättning av största angelägenhetsgrad.

Referatet av Galbraiths bok kan lämpligen sluta här; författarens eget slutkapitel är en upprepning snarare än en sammanfattning av föregående resonemang.

Vetenskap och politik hos Galbraith

Vid en jämförelse mellan "American Capitalism" och "The Affluent Society" finner man bl.a., att Galbraiths frågeställning något förskjutits. I den tidigare boken är författaren intresserad av att analysera orga-

nisationernas roll i det samhällsekonomiska systemet. I den andra boken tas denna roll som given. "Kollektivsamhället" accepteras som ett faktum; frågan gäller hur systemet som helhet kan förbättras och hur individens frihet kan främjas vid given eller t.o.m. växande grad av kollektivitet. Frågeställningen i "The Affluent Society" är alltså mera renodlat och medvetet politisk än frågeställningen i den föregående boken.

Galbraiths svar på den uppställda frågan om friheten blir att de offentliga tjänsterna (i frihetens namn!) bör få ett avsevärt större utrymme i samhällsekonomin. Därmed befrias medborgaren från produktionens och producenternas tyranni, det sociala livet får bättre balans och den enskilde tillförsäkras större möjlighet till trivsel.

Så uttryckt är det helt enkelt ett politiskt reformprogram för USA (med dess i jämförelse med andra länder onekligen "underutvecklade" offentliga sektor) som Galbraith framlägger. Man kan godta eller förkasta det, alltefter egen politisk uppfattning eller alltefter den beviskraft, som författaren utvecklar. Men oavsett hur man rent känslö- och övertygelsemässigt reagerar på författarens politiska program, bör man kunna knyta vissa kritiska reflexioner till hans uppläggning av problemet.

Med utgångspunkt från värderingar som torde vara gemensamma för flera politiska riktningar — och som i varje fall i Sverige inte heller torde vara främmande för personer med politisk vänsterorientering — skulle man kanske kunna uttala en viss kritisk

förvåning över att Galbraith, trots den centrala roll som han tilldelar frihetsbegreppet, inte ens berör frågan, huruvida den påfordrade expansionen av den offentliga sektorn skulle kunna tänkas medföra en *inskränkning* i den enskildes frihetssfär. Det synes vara axiomatiskt för Galbraith, att en sådan förskjutning i relationen mellan privat och offentlig sektor till den senares förmån *måste* ge ett positivt "frihetsnetto". Han synes således sakna spontan förståelse för det klassiska liberala frihetsproblemet: problemet om individens frihet gentemot det största och mäktigaste av kollektiven, staten. Den psykologiska förklaringen till denna i vårt tycke märkliga problem-omedvetenhet hos Galbraith kan vara den, att den förhärskande amerikanska näringslivs-ideologin så envetet hållit fast vid vissa gammalliberala anti-statliga dogmer, att en man som Galbraith, som har en mycket stark känsla för klyftan mellan denna teori och det moderna samhällets verklighet, känner sig frestad att med all kraft driva fram antitesen. I det stycket är han — medvetet eller omedvetet — en ensidig politisk agitator.

En annan märklig omedvetenhet hos Galbraith hänför sig till de samhällsekonomiska konsekvenserna av en kraftig och hastig expansion av den offentliga sektorn — en expansion bortom produktivitetstillväxten. Man kan bedöma de därav aktualiserade svårigheterna som överkomliga eller ej, men man kan inte gärna helt enkelt bortse från dem. Här synes Galbraith leva kvar i en något primitiv, onyanserad "gammelkeynesianism".

Men det skulle vara fel att för de tydligt markerade politiska inslagens skull betrakta "The Affluent Society" blott och bart som ett politiskt manifest. Det är utan tvivel *kombinationen* av teoretisk analys och politisk argumentering som gör Galbraiths bok så stimulerande, oroande, tankeväckande. En rent analyserande framställning skulle inte ha förmått väcka samma engagemang för eller emot, och en uteslutande politisk förkunnelse skulle inte ha haft samma tyngd.

Men å andra sidan är det samtidigt bokens uppenbara svaghet — i jämförelse både med "American Capitalism" och med arbeten sådana som Bouldings och Berles — att författaren här inte gjort sig möda att klara urskilja värderingselementen från analysselementen. Han glider till synes obesvärad mellan värderingar och verklighetsutsagor.

Man skulle dock till Galbraiths försvar kunna framhålla, att han rör sig på ett område, där det måste vara oerhört svårt eller hart när omöjligt att dra en skarp gräns mellan värdering och analys. Det gäller ju *dels* att utröna vissa utvecklingstendenser (samhälleliga strukturförändringar), *dels* att bilda sig en uppfattning om dessa tendensers *relevans* i olika avseenden. Det är denna sistnämnda operation som knappast kan företagas utan att vissa värderingar kommer in i bilden. "Relevans" kan ju strängt taget endast *antingen* mätas med hjälp av en noga preciserad kvantitativ metod — *eller* uppskattas med hjälp av en "intuition", som har sina rötter i ett värderingssystem. Somliga anser den sistnämnda metoden a priori för-

kastlig; men så länge man inte kan låta bli att *ställa frågor* av innebörden vad den eller den förändringen "betyder" för samhället, kan det väl heller inte vara illegitimt att söka ge svar, låt vara att det måste ske efter en allt annat än invändningsfri metod.

Några konkreta exempel kanske kan klargöra vad som åsyftas med dessa en smula abstrakta resonemang. Galbraith uppställer den hypotesen, att de offentliga tjänsterna måste vara av en viss kvantitativ och kvalitativ beskaffenhet, för att samhället skall kunna fullt tillgodogöra sig sin materiella utrustning och konsumenterna få full nytta av sin privata konsumtion. Det torde utan tvivel vara en riktig och fruktbar analytisk tanke att fastslå en sådan "interdependens". En liknande tanke har f.ö. länge spelat en viktig roll i produktions-teorin, där man sökt uppställa vissa villkor för en "optimal" samverkan mellan produktionsfaktorerna. Alla torde väl vara överens om, att den av Galbraith påtalade interdependensen har en entydig tillämpning på förhållandena i de underutvecklade länderna. Där skulle det f.n. vara meningslöst att skapa en viss industriell kapacitet, för så vitt inte samtidigt vissa offentliga tjänster exempelvis beträffande kommunikationer, förvaltning, utbildning osv. kunde tillhandahållas. Det finns säkert många fall där sakkunniga och omdömesgilla personer inte skulle tveka att konstatera, att de offentliga investeringarna "ligger efter" i förhållande till de privata. Ett sådant omdöme skulle allmänt uppfattas som ett konstaterande av faktum snarare än som ett subjektivt värdeomdöme.

På motsvarande sätt kan man exempelvis utan risk att behöva bli beskylld för godtycklighet konstatera, att konsumenterna i det svenska samhället av idag skulle ha avsevärt mycket större nytta och glädje av sina bilar, om utbyggnaden av vägnät, parkeringsplatser m.m. hade hållit jämna steg med bilismens expansion.

Ytterligare ett exempel. På torde vilja bestrida, att vi i Sverige f.n. och inom den närmaste framtiden bättre skulle kunna utnyttja våra materiella resurser, om vi hade större kapacitet i vårt utbildningsväsen. "Bristen" uppfattas allmänt just som en *brist*; ingen fäster sig särskilt mycket vid värderingsmomentet i ett sådant konstaterande. Men naturligtvis existerar bristen endast i relation till ett allmänt accepterat referenssystem av värderingskaraktär.

Ett konstaterande av sådana disproportioner, sådana flaskhalsar i utvecklingen, är således inte i ordets egentliga mening "godtyckligt". Men svårigheten är den, att det ändå inte finns någon *säker* vetenskaplig metod för att komma fram till ett sådant konstaterande, bl.a. beroende på att det värderingssystem som vi utgår ifrån med största sannolikhet inte är strängt hierarkiskt uppbyggt. Våra värderingar är med andra ord inte så prydligt ordnade, att vi alltid kan sätta index på dem och säga vilken som väger tyngst. När i en viss samhällsfråga flera olika värderingar kommer in i bilden — t.ex. flera inbördes inte helt förenliga värderingar — så insmiger sig en viss ambivalens i flertalet människors ställningstagande. Det är således inte tillräckligt att man är överens om en viss värdering —

säg exempelvis den att vårt vägväsende är underutvecklat i förhållande till vårt bilbestånd — för att därpå grunda en praktisk slutsats (t.ex. beträffande vägarnas utbyggnad); värderingen kan hos olika individer stå i latent spänning till andra medvetna eller omedvetna värderingar.

Själva verklighetsanalysen kan heller aldrig vara helt entydig i så komplicerade sammanhang. Disproportionen mellan det av oss önskade tillståndet och det verkliga tillståndet kan vara evident, som i de anförda exemplen, men om man rör sig från yttervärdena mot de inre marginalerna, måste omdömena bli alltmera osäkra. Och i den mån man ändå vågar formulera sådana, får dessa ett växande inslag av subjektivitet eller godtycklighet. Men var "evidensen" upphör och "godtyckligheten" börjar är givetvis omöjligt att säga. All erfarenhetsvetenskap rör sig vid beskrivningen av "verkligheten" med "ungefärligheter"; ju mera komplexa de företeelser är som man avser att beskriva, desto större blir givetvis osäkerheten. Antag t.ex. att man vill uttala sig om, huruvida vårt rättsväsen fyller vissa (någorlunda preciserade) anspråk på rättssäkerhet. Detta är i princip en analytisk fråga — men svaret kan knappast bli "objektivt", hur mycket forskaren än bemödar sig att hålla "godtyckligheten" borta.

Hur vi själva reagerar inför vetenskapsmännens utsagor är för övrigt också en fråga om konvention. När en officiell konjunkturrapport förklarar att "järnindustrin f.n. utgör en flaskhals", så godtas detta av det stora flertalet läsare (möjligen med un-

dantag av den berörda industrins egna representanter) som ett faktum, ingenting annat. När en politiskt intresserad och polemiskt lagd nationalökonom deklarerar, att den offentliga sektorn är underutvecklad i förhållande till den privata, ger han uttryck åt sitt personliga tyckande som det inte finns anledning att fästa sig vid. De båda yttrandena "järnindustrin utgör en flaskhals" och "den offentliga sektorn är underutvecklad" skiljer sig däri, att det förra är mera specifikt och det andra mera generellt. Det förra kan antagligen lättare preciseras i tekniska (t.ex. kvantitativa) termer än det senare. Men utsagorna skiljer sig kunskapsteoretiskt inte så radikalt att det ena skulle förtjäna beräknas som "vetenskapligt" och det andra som "godtyckligt". Det är en gradskillnad, inte en artskillnad.

Ytterligare på en punkt kan det vara skäl att söka diskutera det kunskapsteoretiska underlaget för en av Galbraiths centrala teser. Det gäller frågan om konsumtionsvalet. Som redan framhållits är det inte så enkelt — som en del kritiker velat göra gällande — att Galbraith skulle "ogilla" folks preferenser (för bilar, TV-apparater, kylskåp osv.) och vilja ersätta dem med sina egna preferenser för sjukhus, skolor osv. Galbraiths tes är snarare den — det måste dock erkännas att han i detta viktiga stycke är föga koncis och emellanåt glider i sin argumentering — att konsumenternas verkliga eller egentliga preferenser *inte kan komma till uttryck*, eftersom de har *systemet* emot sig, först och främst alltså den existeran-

de produktionsapparaten med dess "vested interests".

En sådan tes är givetvis svår att bevisa. Galbraith har inte kommit längre än till framläggandet av en rad indicier, mer eller mindre tungt vägande. Men det kan här påpekas, att den gängse ekonomiska konsumtionsteorin — den s.k. valhandlingsteorin — också vilar på ett oerhört skört underlag. Man ponerar helt enkelt, att konsumenternas *faktiska* valhandlingar är uttryck för deras preferenssystem. Till denna ståndpunkt har man kommit, sedan en äldre mera psykologiserande teori (gränsnytteläran och dess varianter) kritiserats så hårt, bl.a. av psykologer av facket, att den inte anständigtvis kunde bibehållas. Man föredrog därför ett teoretiskt tillvägagångssätt — valhandlingsteorins — där man inte kunde bli beskylld att fuska på psykologernas område. Men denna "teori" saknar samtidigt allt innehåll; den kan aldrig verifieras.

Genom att *ponera* identitet mellan konsumenternas preferenser å ena sidan och deras valhandlingar å den andra har man i den gängse teorin avskurit sig från varje möjlighet att analysera sambandet mellan konsumenternas behovssituation och deras behovstillfredsställelse. När "motivforskning" (inklusive "motive creation") spelar en så stor roll i affärslivet som nu bevisligen är fallet, särskilt i USA, ter det sig emellertid alltmera orimligt att den ekonomiska vetenskapen skulle nöja sig med en analysmetod, där man tar behovssituationen som ett "datum" och sedan uppställer som kriterium på produktionens effektivitet, huruvida den till-

godoser de behov som *poneras* vara konsumenternas. Det är inte alltför djärvt att påstå, att denna förklaring rör sig i cirkel. Galbraiths utbrytningsförsök måste åtminstone väcka intresse.

Galbraith försummar emellertid helt att ställa den analoga frågan: vad har vi för garantier (eller ens indicier) att de på politisk väg beslutade ökningarna av de offentliga tjänsterna har någon relation till individernas preferenser? Underlåtenheten att ens ställa frågan kan givetvis sägas vara uttryck för en viss politisk fördom.

Samtidigt som man säkerligen kan förebrå Galbraith en *viss* måhända omedveten tendens att underkänna andras preferenser och sätta sina egna i stället — att förmå folk att tycka bättre om skolor och sjukhus än om bilar och kylskåp — kan man dock inte frångå honom förtjänsten av att ha satt in en attack mot en av de svagaste avsnitten i den moderna ekonomiska teorin. Han är visserligen långtifrån den förste som har gjort det — och han har inte gjort det med tillräcklig vetenskaplig skärpa. Men han har även här visat sinne för vad som i nu rådande situation måste te sig angeläget och fruktbart att ta upp till fortsatt vetenskaplig och politisk diskussion.

Hur mycket det än må vara bokens svaghet — *denna* boks i ännu högre grad än den föregående — att de analytiska och de värderande elementen är så nära förknippade, ofta på gränsen till sammanblandning — måste det ändå från debattsynpunkt sägas vara Galbraiths ovanskliga för-

tjänst att han utan fruktan slagit upp sina bopålar just i gränslandet mellan vetenskap och politik. Den platsen passar honom precis, eftersom han är

en originall och självständig — ibland en smula självvårdig — aktör, *både* som vetenskapsman *och* som medborgare.

Kollektivsamhällets människa

Den vidgade frihetsdiskussionen

I det föregående har frihetens och maktens problem i det moderna samhället behandlats med utgångspunkt i de ekonomiska och politiska institutionerna. Vem blir bestämmande, hur blir rollfördelningen i samspelet mellan storföretag, organisationer och politiska instanser; vilka möjligheter har medborgarna att med demokratiska medel värna om sina intressen? Denna diskussion torde ha visat hur snabbt vi kan tvingas över till psykologiska och sociologiska frågeställningar. Avgörande är framförallt den omständigheten att människor ofta försöker påverka varandra med sanktioner — straff och belöning — som varken är av direkt ekonomisk eller politisk-rättslig art.

Det betyder att kampen för frihet och oberoende måste föras också mot andra fiender än politiska förtryckare och exploaterande monopolföretag. Det är kanske just när vi inte upplever något politiskt tryck eller någon ekonomisk intresse motsättning som vårt oberoende är mest hotat; det kan vara underminerat inifrån. Det är möjligt att organisationssamhället skapar en människotyp vars trivsel med och i detta samhälle är det mest oroande. Det är dessa och liknande tankar som utvecklas av de författare som behandlas i det följande: *David Riesman* och *William H. Whyte*.

Det är naturligtvis ingen ny tanke att det finns andra och många gånger effektivare metoder än de rättsliga när det gäller att hos människor framtvunga ett beteende som stämmer med gruppens eller samhällets normer. Det är viktigt att se både vad de nu aktuella författarna har gemensamt med en äldre tradition, och vad som skiljer dem från den. Det kan därför vara försvarligt med några återblickar på tidigare diskussioner kring konformitetens, anpassningens och det mänskliga oberoendets problem.

För hundra år sedan publicerades ett av den politiska idéhistoriens klassiska verk, John Stuart Mills skrift om friheten. Redan på de första sidorna uppmanar Mill oss att inte glömma bort att samhället eller den allmänna opinionen har andra metoder att tyrannisera oss än genom det politiska maskineriet. Han fruktar ett "socialt tyranni" som arbetar med mindre drastiska sanktioner men som också lämnar individen långt mindre möjlighet att undkomma. I sin självbiografi underströk han på nytt denna fara. Både för människan och för samhället är det viktigt att det finns variation ifråga om karaktär och personlighet och att den mänskliga naturen kan utveckla sig i skiftande riktningar.

Respekten eller rädslan för den allmänna opinionen och omgivningens värdering av ens handlande har varit ett återkommande tema framförallt i diagnosen av det amerikanska samhället. En naturlig anknytning till de teorier som kommer att sysselsätta oss i det följande erbjuder den sociologiska eller socialantropologiska undersökning som makarna Lynd gjorde på 1920- och 1930-talen av en amerikansk stad, kallad Middletown. De betonar den starka pressen från omgivningen, som tvingar den enskilde att anpassa sig till de lokala normerna för gott beteende, sunt tänkande och riktig konsumtionsavvägning. Författarna menar att det i själva verket finns ett slags dilemma eller en inre

motsättning i Middletowns tankevärld. Staden tror på framåtskridandet, men inte på nyheter och avsteg från de lokalt accepterade vanorna. Man skall vara en god granne och inte skilja sig från mängden.

Samma bild i skönlitterär form ger oss Sinclair Lewis i *Main Street* och andra romaner. Kritik, löje, ostracism, strypning av avbetalningskrediten är de reaktioner som drabbar den felande. Men det rör sig i dessa fall om små eller medelstora städer litet vid sidan av det amerikanska samhällets kulturella och sociala huvudstråk. Riesman och Whyte flyttar oss däremot in i storstadens och det moderna storföretagets miljö.

Den sociala karaktären



David Riesman

Att en människas sociala och kulturella miljö i viss mån skall prägla hennes personlighet, hennes sätt att tänka, känna och värdera, är i princip en rimlig tanke men i praktiken svår att utforma så att den blir invändningsfri. Inte minst diskussionen kring begreppet nationalkaraktär visar vilka farliga vägar man lätt halkar in på.

David Riesmans huvudproblem i boken "*The Lonely Crowd*"¹ är just den socialt betingade personligheten, eller vad han kallar den "sociala karaktären", som är en del av den totala personligheten. Enligt hans uppfattning har den sociala karaktären förändrats under historiens gång; han skiljer mellan tre typer, den traditionsstyrda, den samvetsstyrda ("inner-directed") och den gruppstyrda ("other-directed"). Dessa typer svarar mot och är karakteristiska för var sitt stadium i den allmänna demografiska, ekonomiska och kulturella utveckling som västerlandet har genomgått och som andra världsdelar påbörjat. Mest utförligt sysslar Riesman med den nya typ som enligt hans

mening håller på att bryta sig fram i USA, den gruppstyrda. Han beskriver denna process och diskuterar dess konsekvenser på samhällslivets olika områden.

Riesman är numera knuten till Harvard University som professor i sociologi och socialvetenskap, och skall man beskriva hans intressesfär, så är kanske "socialvetenskap" den mest adekvata etiketten. Man kan beteckna hans utgångspunkter som sociologiska eller socialpsykologiska, men han har också mycket stort intresse för ekonomiska och framförallt politiska frågeställningar och väljer gärna att tillämpa sina resonemang på dessa senare områden. Riesmans arbete är svårt att karakterisera också från andra och mera väsentliga synpunkter än den vetenskapliga hemortens. Hans tankebyggnad kan fattas som en hypotes eller ett system av hypoteser, tillkomna genom reflektion och spekulation men ännu inte alls prövade på empiriskt material. En sådan tolkning får visst stöd av författarens inledande förklaringar, men på det hela taget kommer man väl sanningen närmast om man säger att han själv ser sin konstruktion eller "modell" som delvis byggd på erfarenhetsgrund, fast inte av den sort som modern socialvetenskap föredrar, dvs. siffermässigt eller rentav experimentellt be-

¹ David Riesman, i samarbete med Reuel Denney and Nathan Glazer, *The Lonely Crowd*. Studies in National Policy 3. New Haven, Yale Univ. Press, 1950. Också tillgänglig, något förkortad, som en Doubleday Anchor Book, 1955.

lagda samband. Inslaget av kvantitativ bevisföring är mycket obetydligt; mestadels får vi stödja oss på den allmänna insikt författaren och läsaren antas ha i samhällets utveckling och nuvarande beskaffenhet, ibland med tillägg av resultatet av en enstaka intervju eller något liknande. Under alla förhållanden står fast att Riesman betraktar den modell han presenterar som högst preliminär, den behöver prövas och sannolikt revideras.

På det hela taget vill Riesman (och hans medarbetare) inta en objektiv och värderingsfri inställning till den utveckling som beskrivs. Den ena av de tre karaktärstyperna är inte bättre än de andra, heter det; man får exempelvis inte förutsätta att den samvetsstyrda är mera "autonom" än den gruppstyrd. Många gånger framträder emellertid sympatier och antipatier fullt tydligt, och det är i alla händelser klart att teorin lätt kan tas som utgångspunkt för en kritik av samhället och dess institutioner.

I fråga om stil och framställningsteknik hör *The Lonely Crowd* inte till de böcker som gör arbetet lätt för läsaren. Boken är rätt mångordig, och dispositionen inte fastare än att åtskilligt upprepas eller dyker upp i oväntade sammanhang. Härtill kommer de många subtila distinktionerna och de talrika reservationer som fogas till utsagorna. Det är inte alltid lätt för läsaren att skapa sig en klar bild av vad författaren bestämt har påstått.

Riesmans teorier har mottagits ganska olika av hans sociologiska kollegor. Några har varit övervägande eller t.o.m. skarpt kritiska, de har

velat göra gällande att Riesman rör sig med idel oklara och obevisade påståenden och inte lägger till mycket av värde utöver det som sagts förut. Andra har varit mera positiva eller t.o.m. entusiastiska. Ingen kan rimligen betrakta hans verk som en prövd eller ens alltigenom prövbar teori för samhälls- och personlighetsutveckling, men hans inlägg i diskussionen förefaller att ha verkat stimulerande och influerat andra med liknande intressen.

Befolkningsutveckling och social karaktär

Riesman har ett både storslaget och ovanligt grepp på relationen mellan samhällsstrukturer och personlighets- eller karaktärstyp. Låt oss ta det mest generella index på allmän ekonomisk, social och kulturell utvecklingsgrad som vi kan finna, säger han, och se vad sambandet kan bli mellan detta index och karaktärstypen. För det ändamålet använder han befolkningsutvecklingen. Han menar, som det förefaller med god rätt, att ett lands eller en kulturs demografiska situation — hur många som föds och hur många som dör och hur hastigt eller långsamt befolkningen ökar — är intimt förknippad med en hel räkka andra väsentliga sociala fakta, främst industrialiseringsgraden, den materiella standarden och urbaniseringen.

I anslutning till moderna befolkningsstatistiker gör han en indelning i tre demografiska huvudskeden. Det första, den höga tillväxtpotentialens skede, utmärker sig av att både död-

lighetstal och fruktsamhets- eller födelsetal ligger på en hög nivå och med en liten marginal balanserar varandra. Folkökningen är svag men kan bli stark, om dödlighetsförhållandena förbättras. Det var i detta skede Sverige och Västeuropa i allmänhet befann sig för omkring 200 år sedan och som många av de underutvecklade länderna befinner sig i eller just håller på att lämna. Det därpå följande andra skedet, folkökningens, inträder genom dödlighetstalens nedgång och innebär en explosiv befolkningstillväxt. Genom fruktsamhetens avtagande kommer vi småningom in i den tredje och sista fas i vilken många europeiska länder befinner sig, den begynnande eller hotande folkminskningens. Dödlighet och fruktsamhet ligger nu båda på en låg nivå; det är ett samhälle med få barn och unga.

Så långt har Riesman inte gjort mer än presenterat en tämligen allmänt brukad schematisering av världens befolkningsproblem. Vad har detta med karaktär och personlighet att göra? Enligt författaren finns det ett samband. Mot den höga tillväxtpotentialens skede svarar den traditionsstyrda karaktären, som där dominerar. Folkökningens skede kräver och får en ny karaktärstyp, den samvetsstyrda. Den begynnande folkminskningens, slutligen, innebär den gruppstyrda karaktärstypens genombrott. Låt oss se hur Riesman definierar och beskriver dessa typer närmare och i det sammanhanget vilka skäl han ger varför den angivna korrelationen mellan demografiska och psykologiska fakta skall föreligga, i den mån han överhuvud ger sådana skäl.

Samhällen som befinner sig i det första skedet är statiska. Ingen folkökning framtvingar omflyttningar eller förändringar i den sociala miljön. Eller omvänt, frånvaron av folkökning antyder att inga andra mera djupgående förändringar är i gång. Mellanmänskliga relationer är institutionaliserade, underkastade fasta regler, och reglerna förändras sällan och långsamt. Människorna anpassar sig till den sociala och naturliga miljön, de påverkar den inte mycket genom reformer eller uppfinningar. Vi kan alltså kort säga att traditionsstyrdheten är en yttring eller konsekvens av den grundläggande sociala och ekonomiska stabiliteten.

Större problem erbjuder sambandet emellan den andra fasen, folkökningens, och den samvetsstyrda typens dominans. Fastän Riesman i sin framställning lägger huvudvikten vid övergången mellan det andra och tredje skedet, betonar han att det är den traditionsstyrda typens försvinnande som är den mest avgörande förändringen i historien. Den våldsamma folkökningen är ett symptom på vittgående förändringar i samhället och medför i sin tur nya spänningar. De gamla sederna är inte längre möjliga att hålla fast vid. Det krävs en i alla avseenden mera rörlig människotyp, som har initiativkraft och kan använda den rörelsefrihet som nu finns. I det traditionsstyrda samhället gick dressyren ut på att befästa vissa ganska enkla och fasta regler för det yttre beteendet, men i ett samhälle statt i snabb förändring blir stela schemata en belastning. Föräldrarnas karaktärsfostran kommer i stället att gå ut på

något annat, bibringandet av mera generella moraliska principer. Dessa kommer sedan att verka hela livet som ett samvete eller ett "överjag". Riesman använder bilden av ett gyroskop, som livet igenom och under ganska skiftande yttre betingelser ger livsinställning och värderingar en viss riktning. Och den riktningen bibehålls också sedan familjen och andra formande primärgrupper har slutat att verka.

I den tredje fasen, den överhängande folkminskningens, är de materiella resurserna rikliga, konsumtionen hög och fritiden lång. Samhället har byråkratiserats och centraliserats. Utbyggda kommunikationer, tidningar, radio och film skapar kontakter mellan folk och kulturer. Föregående epoks hårdiga och initiativkraftiga karaktärstyp är inte längre lika nödvändig. Segern över den fysiska miljön är till stor del vunnen, problemen är nu relationerna till andra människor. Just de intensivare och mera utbredda kontakterna ökar den svårigheten; gyroskopkontrollen är inte längre tillräcklig eller den bäst lämpade. Riesman tror också att en ny karaktärstyp just nu håller på att framträda. Han ger emellertid svävande besked om var det sker. Närmast tycks han vilja lokalisera den till vissa högre medelklassgrupper i de större städerna i USA, men ibland tycks han vara böjd att se den som ett mycket mera spritt fenomen, om också fortfarande begränsat till medelklassen. Han erkänner också att den visar släktdrag med det amerikanska kynne som beskrevs redan av Tocqueville för mer än hundra år sedan och av James Bryce. Ett

starkt beroende av nästans omdöme och gillande har, som tidigare antytts, ofta av europeiska resenärer framhållits som ett kännetecknande drag för amerikanen. Riesman vill inte heller förneka att också den samvetsstyrda människan är angelägen att inte stöta sig med sina medmänniskor genom ett avvikande beteende. Men konformiteten har enligt Riesman fått nya dimensioner eller åtminstone en annan intensitet hos den gruppstyrde. Förr var det, menar han, huvudsakligen i vissa yttre avseenden man var rädd att skilja sig från vänner och grannar, men nu går processen djupare och rikriktningen kommer att gälla sättet att uppleva och känna.

Det är på ett sätt vilseledande att översätta "inner-directed" med "samvetsstyrd", eftersom alla tre typerna i en viss mening är "samvetsstyrda", inte minst den utifrånstyrda eller gruppstyrda. Att ständigt ge akt på vad andra människor tycker, att vakamt följa alla tecken på omgivningens gillande eller ogillande av ens förehavande har nu blivit den väsentliga samvetssaken. Det är återigen fråga om en dressyr som börjar tidigt — med föräldrarnas ängslan att barnet inte skall vara omtyckt bland kamraterna — och som fortsätter i den moderna skolan. Reglerna för livsföringen, värdeskalen, skiftar; endast beroendet av andra, framförallt jämnåriga, är konstant. Under uppväxtåren är föräldrarnas inflytande mindre, i stället har kamratgruppens ökat. Massmedia förstärker denna tendens. Den gruppstyrda karaktären har inget gyroskop utan i stället en ständigt påkopplad radar.

Man kan ha olika meningar om hur övertygande Riesmans framställning är så långt som den hittills refererats. Det förefaller inte helt tydligt att vår egen tid "fordrar" den karaktärstyp som Riesman kallar gruppstyrd. Och även om så vore, återstår frågan hur själva förvandlingen kommer till stånd och vad slags jämviktsmekanismer eller försyn som garanterar att varje social och ekonomisk epok får den sociala personlighet som passar bäst. Författaren tror naturligtvis inte att detta i någon nämnvärd utsträckning beror på att föräldrar och skolmän rätt skulle ha förstätt vad den nya tiden kräver och medvetet ändrat uppfostringspraxis och skolsystem så att det önskade resultatet uppnåddes. Riesman är, åtminstone till en viss grad, "funktionalist", dvs. han betraktar samhällsföreteelser och mänskliga förhållningssätt från synpunkten av deras inbördes anpassning till varandra. Men liksom många andra funktionalister är han föga upplysande, när vi frågar efter de mekanismer som leder till en sådan anpassning.

För att göra Riesman rättvisa bör två saker framhållas. Han föreställer sig inte att samhällen eller kulturer i allmänhet skall vara homogena i avseende på den karaktärstyp som förekommer. I skilda samhällsklasser och i skilda regioner kan karaktärstyperna ha högst olika utbredning. I USA finns inte bara samvetsstyrda och gruppstyrda människor utan också traditionsstyrda; de senare förekommer främst i Söderns jordbruksbetonade områden. Inte heller föreställer han sig att en människa måste vara antingen det ena eller det andra. Hans

typer är medvetna renodlingar, "idealtyper", i verkligheten förekommer alla tänkbara blandformer eller mellanlägen.

Riesmans framställning av den gruppstyrda personlighetens tidiga utveckling och påverkan genom uppfostran förtjänar att ytterligare något beröras, eftersom den på ett par punkter anknyter till problem som varit aktuella i andra sammanhang. Ett grundläggande faktum, menar han, är föräldrarnas osäkerhet. De snabba och djupgående sociala förändringar de upplever omkring sig gör dem osäkra på vad som är rätt och orätt, ja till och med lämpligt och olämpligt. De vänder sig till andra för att få råd och mister därigenom, och dessutom av andra anledningar, en del av sitt "övertag" över barnen. Båda parter blir beroende av tidningar, film och radio som en källa till information och som normgivare. Det samhälle de lever i är "barnfattigt", just därför har barnen "knapphetsvärde", och vi får ett starkt betonde av ungdom och ungdomlighet som värden. Allt detta gör att föräldrar i stor utsträckning hänvisas till manipulativa metoder, list och lämpor, när de vill påverka barnen (i tidigare skeden grep man till bestraffning, ofta kroppssaga). Barnen i sin tur använder samma manipulativa metoder på sina föräldrar.

Skolan förstärker de tendenser som grundläggs i hemmet. Tonvikten läggs allt mer på personlighetsutveckling och social anpassning, läraren blir också mindre en absolut auktoritet,

skild från barnens värld, och mer en opinionsledare hänvisad till liknande metoder som föräldrarna.

Men den kanske viktigaste tendensen Riesman diskuterar i det här sammanhanget är de jämnårigas och kamratgruppens ökade betydelse för de ungas åsikter och beteende. Det är långt ifrån någon originell tanke han därmed framlägger; frågan har varit föremål för åtskilligt debatterande bland sociologer och andra. Många hävdar att just det högurbaniserade samhället kommer att få ett slags "tonårssamhälle", ett samhälle i samhället om man så vill. Hypotesen är av intresse bland annat när man diskuterar ungdomskriminalitetens utbredning. Tonåringarna har helt andra möjligheter än förr att träffas och bilda grupper, gäng och föreningar, som kan bygga upp och vidmakthålla ett värde- och normsystem som avviker från de vuxnas och det i samhället gängse. Det måste emellertid framhållas att många sociologer är skeptiska inför denna tanke. De menar att betydelsen av denna tonårskultur har överdrivits, liksom man överskattat skillnaden mellan läget nu och i det agrara eller tidiga industriella samhället. Vad sanningen är vet vi inte än, Riesman ansluter sig emellertid till dem som tror att dessa tendenser förstärkts under senare tid. Barnen och de unga lever i långt större utsträckning i åldershomogena grupper. De lär sig att snabbt glida in i en grupp, att automatiskt anpassa sig till dess regler och statussystem. Och gruppen blir en tyrann, mot vars beslut det inte finns någon appell,

den yxar till medlemmarna efter sin smak. Allting blir en fråga om smak, och smaken är gruppbestämd.

Ekonomi, politik och personlighet

Den psykologiska analysen av nutidsmänniskans situation och den sociala karaktärens utveckling har som ett huvudsyfte att ge nya perspektiv på samtida, främst amerikansk ekonomi och politik. Vid ekonomiska frågeställningar har vi redan snuddat i det här lämnade referatet av Riesmans framställning. Enligt hans mening har den gruppstyrd människan en annan inställning till arbetet, och i den epok hon lever är det snarare konsumtionen än produktionen som tenderar att bli det stora problemet.

När den samvetsstyrde tänker på sitt arbete så är det i främsta rummet föremål, inklusive en "förkroppsligad" social organisation han har i tankarna. Produktionen upplevs främst som en teknisk och intellektuell process och endast i mindre grad som mänskligt samarbete. De mänskliga och sociala relationerna inom och mellan företag föreställde han sig ordnade genom Adam Smiths "osynliga hand", den ekonomiska planering som en fri marknadshushållning skulle åstadkomma. Produkterna, inte det mänskliga elementet, stod i förgrunden. Till och med problemet att få avsättning för dessa produkter höll på att trängas i bakgrunden. Som ett renodlat exempel på en sådan inställning brukar man återopa Henry Ford. "Kunderna skall kunna få vilken färg de vill på sin bil förutsatt att det är

svart färg de vill ha." Utvecklingen gick visserligen fort under denna epok, men inte fortare än att den som satsat på en viss uppfinning eller produktionsprocess kunde hoppas på att den inte skulle bli föråldrad till i morgon; han kunde därför till en viss grad ha råd att försumma konsumenters och konkurrenters reaktion på de egna förhållandena.

Den gruppstyrde är "människoinriktad"; både arbete och rekreation uppfattas i första hand som aktiviteter i vilka andra människor är inblandade. Kommunikation, dirigering, kontroll blir de centrala problemen i produktionen. Telefoner, servomekanismer, hålkorts- och matematikmaskiner, psykologisk personalbehandling och undersökning av anda och trivsel i företagen är karakteristiska inslag. Den sociala intelligensen eller förmågan att samarbeta med eller manipulera andra människor är viktigare än teknisk kompetens. Riesman gör det roliga — och som det förefaller ganska träffande — påpekandet att framstående teknisk kompetens på ett visst område tenderar att medföra att man tvingas lämna det. Den begåvade forskaren blir professor, ingenjören verkstadschef eller företagsledare. Alla får de i sin nya position ägna sin mesta tid åt administration, arbetsledning och kontakter med andra människor.

Riesmans analys av politiskt beteende i det samvetsstyrda och i det gruppstyrda samhället följer samma linjer som framställningen av det ekonomiska beteendet. Också i politiskt avseende är den samvets- eller inifrånstyrda människan "produk-

tionsinställd", primärt inriktad på att en uppgift skall genomföras; hon har inga djupare tvivel på den politiska vägens betydelse och tillräcklighet, även om hon kan ha det största mistroende mot de personligheter som för tillfället har ledningen och det system de representerar. Hon drivs av distinkta intressen eller ideologier i sitt förhållande till det politiska, vars frågor inte sällan bedöms från en moralisk plattform eller med moraliska känslor. Den gruppstyrda människan är inte moralist utan vill snarare se sig själv som den initierade realisten ("inside-dopester"). Människor, inte idéer, är det viktiga. Vare sig den gruppstyrde aspirerar på att delta i det politiska spelet eller ej så är han framförallt angelägen att inte låta sig luras, han gör anspråk på att veta vad som rör sig bakom kulisserna. Han har varken moralistens fasta övertygelse rörande de egna intressena eller dennes villighet att kämpa för dem. Fundamentalt är det något hjälplöst och passivt i den gruppstyrdes inställning till politiken, också när han i vanlig mening är aktivt engagerad. Risker är under sådana förhållanden stor att betydande grupper skall bli öppet indifferent eller apatiska; de partier och riktningar som vill mobilisera väljarna måste i allt större utsträckning försöka attrahera med hjälp av ledarnas föregivna eller verkliga personliga egenskaper och andra attribut som är sekundära i förhållande till de politiska syftena; vad författaren kallar "glamour".

Det kan vara försvarligt att till framställningen av de olika karaktärstyperna i politiken foga Riesmans av-

slutande diskussion av autonomins eller frihetens problem, ehuru det senare kan sägas vara av mera generell natur. Det har tidigare framhållits och bör ytterligare understrykas att de tre karaktärstyperna enligt Riesman inte kan inordnas på någon värdeskala. Hans beskrivning av den gruppstyrda människan kan ibland ge läsaren det intrycket att han är särskilt kritisk mot den, och effekten förstärks givetvis av att "inner-directed" här har översatts med ordet "samvetsstörd". Men enligt Riesman är varken den samvetsstyrde eller den gruppstyrde fri. Frihet eller autonomi är något som människan måste kämpa sig till, vare sig samhällslivet

domineras av den ena eller den andra typen, och endast ett ringa fåtal har med framgång genomfört den kampen. Kanske måste den bli hårdare i det gruppstyrda samhället helt enkelt därför att det är svårare att få grepp om vem som är "fienden". Denna är inte längre identisk med vissa tidigt inplanterade moraliska principer — samvetsgyroskopet — utan den mera svårobserverade benägenheten att ständigt låta sig påverkas av andras föredöme och mestadels högst rimliga önskningar. Riesman tror inte att man kan förutspå utvecklingen i framtiden men menar att det trots allt finns hoppfulla tecken.

Människan och organisationen

William H. Whyte, Jr



Temat för det arbete som refereras och diskuteras i det följande är individens kapitulation inför kollektivet; en kapitulation som blir så mycket fullständigare därför att den sker aningslöst och utan känsla av att något gått förlorat. Lojaliteten mot Gruppen, Företaget, Ämbetsverket eller Samhället, och anpassningen till deras normer och förväntningar är ett självändamål; en ny etik gör dessa värden till de högsta.

William H. Whytes bok "The Organization Man"¹ är ett betydande samhällskritiskt inlägg. Författaren utgår från ett utpräglat individualistiskt samhälls- och människoideal samt analyserar och pläderar med intelligens och patos mot den nya ideologi som enligt hans uppfattning växer sig allt starkare. Originaliteten i hans insats ligger varken i själva frågeställningen eller i arten av hans sympatier och antipatier, utan i det erfarenhetsmaterial han redovisar och den verklighetsbild han presenterar sina läsare.

Whyte har som medarbetare i *Fortune* länge rört sig på gränsområdet

mellan journalistik och vetenskap. Skall man placera in honom i något av de akademiska facken så är det sociologins. Han är framförallt intresserad av det moderna storföretaget men inte så mycket från renodlat ekonomiska synpunkter. Huvudfrågan är i stället vad slags människor modern företagsamhet attraherar och premierar — och hur dessa människor förvandlas och påverkas av sina yrkesroller. Till en viss grad följer han traditionell sociologisk metod, vars karaktär och svagheter han känner väl. Han intervjuar, använder enkäter, gör egna observationer och försöker på olika sätt mäta förändringar i mentalitet och åsikt. Kan han göra det, så stöder han gärna en tankegång med siffror från sådana undersökningar. Men dessemellan finner vi generella påståenden baserade på hans eller andra iakttagares allmänna intryck, av okontrollerad och kanske okontrollerbar tillförlitlighet. Pedantisk dokumentation och asketisk försiktighet med slutsatserna är alltså inte kännetecknande för arbetet; läsaren får vara på sin vakt så att han inte rycks med av författarens lidelse och okritiskt accepterar påståenden och slutsatser. Whyte har velat säga vad han uppfattar som väsentliga sanningar så att de tränger fram till läsaren, utan ängs-

¹ William H. Whyte Jr., *The Organization Man*. New York, Simon & Schuster, 1956. Också som Doubleday Anchor Book, 1956.

liga reservationer, och med det har han lyckats. Den som är det minsta intresserad av samhällsutvecklingens problematik har anledning att bekanta sig med hans teser.

Organisationsmänniskan och den nya etiken

Även i ett arbete som inte är stöpt i den konventionella vetenskapliga framställningens form är åtminstone *en* begreppsbestämning nödvändig på ett tidigt stadium. Vilken kategori av människor syftar bokens titel på? Hur känner vi igen organisationsmänniskan? — Whyte försöker sig inte på någon exakt definition men stakar ut vissa ungefärliga gränser. Först av allt måste vi, som redan tidigare framhållits, befria oss från vilseledande associationer som det svenska ordet kan ge. "Organisation" behöver inte betyda förening, folkrörelse, parti eller intresseorganisation i den svenska bemärkelsen, även om den betydelsen kan sägas ingå. Kanske är "institution" eller "kollektiv" en bättre överläggning.

Det författaren sysslar mest med är det moderna industri- och affärsföretaget, framförallt storföretaget och dess kader av kvalificerade medarbetare. Men samma förändringar i avseende på de mellanmännsliga relationerna som vi kan observera inom företagets värld har gjort sig gällande på andra områden. De unga män som börjat en karriär inom kyrkan, i ett lärt yrke, i en forskningsorganisation eller i statens tjänst, är väsentligen i samma läge. "Lyssna på dem när de

tar med varandra över staketet mellan tomterna i det förortssamhälle där de bor. Man kan inte undgå att frapperas av hur väl de fattat den gemensamma nämnaren, det som binder dem samman. Vilka än skillnaderna är i deras organisatoriska band så är det de gemensamma problemen i det kollektiva arbetet som de tänker mest på. När mannen från Du Pont pratar med forskningskemisten, eller kemisten med en arméofficer, är det sådana problem som står i förgrunden."

Organisationsmänniskan är inte bara anställd av och arbetar för sin organisation, hon *tillhör* den i en mera speciell mening, vilket bland annat innebär en identifikation med organisationen. De grupper Whyte sysslar med kan väl kortast beskrivas som den kvalificerade arbetskraften, den med högskolestudier bakom sig och som är på väg upp mot ledande befattningar. Han betonar att det inte är något nytt elitbegrepp han vill konstruera och tycks på det hela taget vilja undanta just de absoluta toppmännen; deras psykologiska och sociala situation är en annan.

Det är en sanning framför andra de unga männen får lära sig. Vägen till framgång leder rakt igenom konferensrummet. Samarbete, inte konkurrens och kamp, blir det dominerande värdet, och Whyte vill se detta som ett led i en utveckling från en "protestantisk etik" till en "ny etik" ("the social ethic"). Han knyter här an till en livligt diskuterad och ibland hårt kritiserad tanke, den att det skulle finnas ett speciellt samband mellan protestantisk religiositet, en asketisk livsinställning och en förvärvsinställ-

ning av betydelse för kapitalismens utveckling. Om vi emellertid bortser från den protestantiska etikens historiska rötter så kan tanken formuleras så att det finns en traditionell moral, ett för det amerikanska samhället i hög grad karaktäristiskt system av värderingar och åsikter, ett slags tros-satser om man så vill. Oberoende, hårt arbete, sparsamhet, tävlan konkurrenser emellan, är omistliga element i samhällslivet och representerar fundamentala mänskliga dygder. På den vägen kan individen nå framgång, därigenom tjänar han också bäst det helas intressen. Det är både i etiskt och politiskt avseende en extremt individualistisk lära, och den predikas fortfarande, säger Whyte, av de förnämsta företrädarna för den institution som mer än andra gjort läran orealistisk, storföretagens ledare.

Men den yngre generationen, menar han, har insett att den sociala verkligheten ser ut på ett annat sätt och söker sig en ideologi som bättre är i stånd att förklara och legitimera samhällets och det ekonomiska livets byråkratisering. Om den nya etiken är oförenlig med Den Amerikanska Drömmen, så får drömmen maka på sig. Det nya tanke- och trossystemet har tre grundelement. Gruppen, kollektivet, är primärt skapande snarare än individen; att tillhöra en grupp, känna samhörighet med andra människor är det mest fundamentala mänskliga behovet; och denna samhörighet eller harmoni kan uppnås med vetenskapens hjälp. Detta är en myt och utopi, men också en praktisk etik som tillämpas här och nu. Organisationsmänniskan frågar inte så myc-

ket efter vad det skall bli av samhället i stort. Hon tillämpar satsen om gruppens eller kollektivets principiella förstarangställning på *sin* grupp eller *sitt* kollektiv. Teorin förutsätter eller utlovar en harmoni mellan organisationens och individens intressen som inte finns och inte kan finnas, den ger en falsk verklighetsbild likaväl som den traditionella moralen; men den kan inte desto mindre bli mycket inflytelserik och påverka samhällsmiljön, liksom den traditionella moralen har gjort det.

Det är en teori ägnad att göra människor optimistiska och förtroendefulla, eller vi skall kanske säga att det är teori som är smaklig för människor som genom sin sociala situation och sina livserfarenheter har blivit optimistiska och förtroendefulla. Man kunde kalla den en högkonjunkturteori; behovet av arbetskraft, inte minst kvalificerad, har länge varit stort, befordringsutsikterna goda och anställningen i varje fall relativt säker. Därmed skall inte vara sagt att en lågkonjunktur skulle vända på hela utvecklingen. Att personaladministrativ teori och praktik samtidigt alltmer har kommit att betona de goda mellanmänskliga relationerna och trivseln inom företaget som dominerande målsättningar kan både ses som en förutsättning för och en yttring av de nya sakernas tillstånd.

Till en viss gräns blir mottot: leva och låta leva. Den nya andan, som grundlagts redan i skolan och är fullt utbildad vid universitetet, förstärks ytterligare genom en del av de särskilda utbildningsprogram som storföretagen ordnar för sina universitetsutbildade

rekryter. Sådana program har funnits länge, men deras målsättning har ändrats; Whyte visar detta med en roande skildring av ett program som han själv deltog i under 1930-talet, och som kontrast, det som under 1950-talet var i kraft vid ett ledande storföretag, General Electric. I det förra fallet var huvudprincipen hänsynslös konkurrens eleverna emellan och obarmhärtig utgallring. Konkurrens-elementet är inte helt eliminerat i General Electric, men det är högst väsentligt neddämpat. Praktiskt taget alla kan vara säkra på att få stanna, löneökningarna är till en början automatiska och uniforma. Det är en utbildning där tonvikten i hög grad kommer att ligga på administration och personalpolitik snarare än tekniska specialiteter, inte minst därför att eleverna själva är så rädda för att bli "ensidiga" eller "smalspåriga". Men det är framförallt en miljö där samverkan i en grupp premieras och avvikande beteende elimineras. Konkurrensen går nu ut på att se vem som samarbetar bäst; deltagarnas betygsättning av varandra spelar en stor roll och håller de alltför framåtsträvande eller originella i schack. Som en av deltagarna belåtet anmärkte: Man blir inte borttappad, man kan inte ens gömma sig.

Resultatet eller vad man strävar efter är den anpassade, "the well-rounded man". Var lojal mot organisationen, står det på hans vägg, och organisationen kommer att vara lojal mot dig. Man skall utgå från att man är omgiven av bra människor och goda kamrater. Det finns ingen anledning att arbeta sig till magsår. Den

grundläggande premissen, accepterad utan skepticism eller cynism av de unga, är att organisationens och individens intressen sammanfaller. Detta är till en del önsketänkande, men ett önsketänkande som ingår som ett moment i den nya mentaliteten och som framförallt präglar dem som i företagen sysslar med personaladministration och personalpolitik.

Whyte har här ett litet roande experiment att berätta om. Han gjorde två kortfattade beskrivningar eller definitioner av det slags människor ett företag behövde framför andra på ledande plats. Den ena beskrivningen gick i den gamla, individualistiska stilen. Vad som krävdes var främst originalitet, en man med oberoende åsikter och fast personlig övertygelse, som inte var rädd att pröva icke ortodoxa metoder och rubba på det bestående, kanske väcka sina kollegors kritik. Den andra beskrivningen var i överensstämmelse med den nya etiken. Den förvirrade och osäkra perioden av stark företagsbildning och företagsväxt var över, det som nu fordrades var en ledning som var anpassningsbar, med god skolning i administration och personledning, som kunde göra företaget till ett friktionsfritt samarbetande kollektiv.

De båda beskrivningarna sändes ut till 150 i personaladministrativt arbete ("personnel directors") och 150 företagsledare ("corporation presidents"). De ombads att träffa ett val mellan de två alternativen. Av de trehundra tillfrågade tycks endast hundra ha gett ett användbart svar och träffat sitt val; Whyte anger inte hur många från vardera av de tillfrågade kategorierna.

Skillnaden mellan dem går emellertid i den riktning han förutspått om den också inte är överväldigande stor. 70 % av personalexperterna, men endast 50 % av företagsledarna bekänner sig till den nya etiken genom att välja motsvarande alternativ. Författaren säger nu att intrycket av en skillnad förstärks, om man läser de kommentarer och förklaringar som getts till svaren. De företagsledare som uttalade sin preferens för den smidigare administratören tillade ofta att individualisten kunde behövas också. Det motsatta lägret, de som var i personaladministrativt arbete, inte endast underlät att göra den reservationen, de sade inte så sällan direkt ifrån att individualism och originalitet var besvärliga egenskaper, att den sortens människor måste noga övervakas för att inte ställa till ohägn.

Whyte kompletterar sin bild av den nya ideologin med hjälp av dessa kommentarer, och ett eller två moment förtjänar att beröras. Ledarskapet består i att motivera människor, öka deras känsla av tillfredsställelse, leda "problemlösande" konferenser. Och med detta är vi framme vid ett viktigt inslag i det nya systemet, till vilket vi får anledning återkomma. Det är gruppen, inte individen, som är intellektuellt skapande, det är från den idéerna kommer. Ledaren samlar idéerna, utjämnar skickligt motsättningar, ser till att alla får komma till tals, att en demokratisk metod kommer till användning. Han söker finna vägar att realisera dem utan att skada de mellanmännsliga relationerna inom företaget. Men det är inte hans sak att komma med de nya idéerna.

Organisationen använder inte endast utbildning och indoktrinering för att få rätt sorts människor i sin tjänst, utan också gallringsmetoder för att få bort de icke anpassningsbara. Hit hör framförallt psykologiska urvalsprov, tests. Whyte är i synnerhet kritisk mot personlighetstesten. I likhet med många tvivlare, däribland åtskilliga psykologer av facket, tror han inte att de varianter som nu mest användes — psykoneurotiska frågeschemata och liknande — verkligen kan mäta vad de antas mäta. Han anser deras användning vara ett otillåtet intrång i människans privatliv och ger därför läsaren vissa tumregler för att kunna fuska i testen. Det är nämligen enligt Whyte i allmänhet inte så svårt att se vart de syftar; den nya etikens värden träder fram rätt tydligt. Man skall inte vara extrem, inte avvika för mycket från genomsnittet. Det är inget fel att säga att man läser en bok då och då, men det får inte vara varje dag.

Det är nu viktigt att komma ihåg att den nya etikens förhoppningsfulla antagande, att organisationens och individens intressen alltid är förenliga, har karaktären av myt eller illusion. Whyte menar att det är just i toppbefattningarna detta märks. Arbetsbördan ökar, det blir inte längre möjligt att på en gång tillgodose familjelivets och organisationens krav på ens tid. Framförallt blir det en konflikt mellan vad man vill göra och vad som förväntas. Konformitetsproblemet är fullt ut lika brännande för toppmännen som för de yngre medarbetarna, pressen lika stark. Så länge företagen är dynamiska och utvecklingsdugliga

kommer det att i deras ledning finnas män som vill se *sina* idéer realiserade, inte en kommittés. Spelets regler kan tvinga dem till ett omständligt demokratiskt eller skendemokratiskt manövrerande, innan ett uppslag kan realiseras. Det räcker inte med att ha goda uppslag och att arbeta hårt, man måste vara populär också och se till att man behåller populariteten. Av alla inom organisationen är det dess ledare som är mest misstänksamma mot den. Whyte ser i dessa spänningar ett hoppfullt tecken men är inte övertygad om att de kan hejda utvecklingen.

Forskningens kollektivisering

Whytes kritik mot de tendenser som enligt hans mening är framträdande i amerikanskt samhällsliv under senaste tid vilar ytterst på två antaganden. Utvecklingen mot förnöjdlikriktning och gruppmentalitet är ett ont i sig därför att självständighet, vilja att på egen hand styra sitt tänkande, kännande och handlande är ett gott i sig. Men denna utveckling blir också en fara därigenom att den förlamar själva drivkraften bakom våra materiella och andliga framsteg; den är ett hot mot den andliga produktiviteten, nytänkandet, upptäckandet. Whyte har en stark känsla för nödvändigheten av de ständiga irritationsmoment som de radikalt avvikande personligt färgade bidragen till vetenskaplig teori eller ekonomisk praktik utgör. För en läsare som själv har anknytning till vetenskap och forskning utgör hans diskussion av dessa frågor

en av höjdpunkterna i hans framställning. Man bör erinra sig att hans kritik av existerande amerikanska förhållanden kom före sputnikchocken.

Whyte ber oss göra det tankeexperimentet att vi ur den nya etiken skulle försöka sluta oss till vad slags forskare och vad slags forskning den är bäst förenlig med. Han tror att läsaren skulle komma till följande resultat. Forskningen skulle i övervägande grad vara inriktad på praktiska problem, i obetydlig grad på grundforskning. Forskarna skulle inte arbeta självständigt utan i lag eller grupper. Lojalitet, förmåga att dra jämnt med andra skulle väga tyngre än originalitet och skarpsinne, genierna skulle övervägande uppfattas som faromoment. Och allt detta skulle vara så därför att människorna ansåg det vara bäst så.

Men just i den här riktningen går utvecklingen i det amerikanska samhället, menar författaren. Av de medel som stat, universitet och industri årligen ger till forskning är mindre än fyra procent avsedda för verkligt nyckande grundforskning, resten för praktiska tillämpningar av redan kända teoretiska resultat. Och man har varit särskilt belåten över det ökade inslaget av grupp- och kollektivforskning. Författaren citerar en uppskattning, som säger att av 600 000 människor verksamma i någon typ av forskning eller vetenskapligt arbete har endast 5 000 frihet att välja sina problem själva. Den övertygelsen är vida spridd att den ensamme forskarens tid är förbi och att det måste så vara.

Tragiken ligger i att organisationsmänniskan på det vetenskapliga arbe-

tet applicerar en för henne naturlig bedömningsgrund, samarbetets och lojalitetens, som inte bara är irrelevant utan står i direkt motsatsförhållande till den anda i vilken produktiv forskning bedrivs. Lättast är det kanske att se hur det kan bli så i företagets och industrins forskningslaboratorier. Betonandet av "kassaregisteraspekten", att arbetet direkt och uppenbart skall kunna leda till förbättringar i företagets produktionsmetoder och därigenom till ökad lönsamhet, har redan nämnts. "Planlös nyfikenhet", något som erfarenhetsmässigt ligger bakom många stora upptäckter, uppmuntras inte utan fattas tvärtom som ett tecken på illojalitet mot organisationen. Hand i hand med det starka betonandet av den praktiska nyttan går misstänksamheten mot geniet eller t.o.m. begåvningen. Organisationsmänniskan kan inte låta bli att också i forskningslaboratoriet söka efter "the well-rounded man", och hon kan inte förstå att någon kan vara fullständigt likgiltig inför organisationen, eller till och med avsky den, och ändå ge bidrag av det största värde.

Och resultatet? — Whyte ställer den "brutala" frågan hur pass duktiga och framgångsrika industrins vetenskapsmän är. Han citerar en kollega, Bello, som just sysslat med den saken. Bello vände sig till några av de stora vetenskapliga stiftelserna och ett par statliga organ som kunde förutsättas ha god kännedom om naturvetenskaplig forskning i USA. Han bad att få förteckningar över yngre vetenskapsmän (under 40 år) som kunde betraktas som mycket lovande. När han gått genom listorna fick han 225 namn.

Han hade väntat sig att dessa skulle vara ungefär jämnt fördelade mellan industrin och universiteten. Det visade sig att endast fyra av dem hade industriell anställning. Bello befarade att hans informatörer kunde ha vilselett honom och gick sedan direkt till de industriella laboratoriernas chefer och bad om namn. Han riktade också samma begäran till universitetsprofessorer. Resultatet blev inte mycket annorlunda. Utanför sitt eget laboratorium hade forskningschefer i industrin stora svårigheter att nämna lovande forskare, industriellt sysselsatta. Whyte finner det signifikativt att de industriföretag som bestod det här provet bäst, och visade sig ha lovande vetenskapsmän anställda hos sig, var de som tillämpade den liberalaste politiken och mest uppmuntrade självständighet och grundforskning med okänt kassavärde.

Det skulle kunna finnas en tröst för tigerhjärtan att hämta ur Bellos resultat. De stora industriföretagen exploaterar redan gjorda upptäckter, men bidrar inte till nya landvinningar på grundforskningens område. Därför får de inte heller de mest begåvade forskarna, som stannar vid universiteten och sköter den nödvändiga grundforskningen. Men så enkelt kan inte problemet avfärdas, bland annat därför att samma byråkratiseringsprocess enligt Whyte är i full gång också inom den mera akademiskt präglade forskningen. Vi finner samma förskjutning från individuell till gruppforskning, och från teoretiska till praktiska frågeställningar. Vi lever i projektens, den vetenskapliga stor-driftens tid. Dessa projekt har alltmer blivit de vetenskapliga stiftelsernas

ögonstenar, till förfång för de ensamt arbetande forskarna. Och projekten måste skötas av kommittéer, arbetsgrupper eller kanske hela forskningscentra. Det är inte svårt att se hur det hävdvunna i frågeställningar och framförallt i metod har lättare att vinna anslutning än det radikalt nya greppet och det oprövade tillvägagångssättet. För verkligt intellektuellt nyskapande kan inga formler ställas upp, och inga fixa planer följas. Det måste finnas full frihet att välja utgångspunkt och frihet att ändra planen, följa det som kan verka att vara ett sidospår om hågen driver forskaren därtill. Men allt detta är anatema inom den organiserade och byråkratiserade vetenskapen. Och så består och förstärks hotet mot framstegsfaktorn framför andra, nyupptäckterna inom alla vetenskapliga fält.

I all sin frejdighet är Whyte försiktig med att generalisera sina slutsatser rörande amerikanska förhållanden till att också gälla europeiska. Just bristen på förståelse för grundforskning och onyttig vetenskap tycks han vilja betrakta som en typisk amerikansk oart. Men det är för oss inte svårt att se paralleller med utvecklingen i vårt eget land just på vetenskapens fält. "Team work" har sedan ungefär tio år varit den vetenskaplige festtalarens pålitligaste och oförargligaste honnörsord. I andra avsnitt av Whytes arbete kan framställningen från vår synpunkt ibland te sig främmande eller karikerande, men knappast här. Har Whyte rätt, så är det mycket som är fel med vårt eget sätt att lösa samma problem. Även tanken

att han skulle ha till hälften rätt är oroande.

Grupplivet som moraliskt dilemma

Konformiteten, anpassningen till gruppens eller organisationens normer, är, som vi redan sett, inte enbart eller huvudsakligen resultat av yttre tvång, utan den representerar ett av organisationsmänniskans främsta moraliska imperativ. Whyte fullständigar bilden av denna anpassningsprocess och det dilemma den innebär genom en redovisning av sin undersökning av "Suburbia", organisationsmänniskans nya hemort. Hans data är huvudsakligen hämtade från ett samhälle nära Chicago, Park Forest, där vissa nya stadsplaneidéer förverkligats i relativt stor skala. Det är följaktligen inget typiskt amerikanskt samhälle, men det har kommit andra som liknar det, och det kan hända att det ger oss en bild av vad framtiden bär i sitt sköte. Whytes analys har tilldragit sig stor uppmärksamhet och lett andra forskare att ta upp liknande problem; i det följande kommer den emellertid endast att beröras mycket kortfattat.

Invånarna i Park Forest tillhör i stor utsträckning de medelklassgrupper om vilka Whytes bok handlar. De stannar visserligen inte så länge där; deras organisation befordrar dem och de flyttar vidare till en annan och som regel mera konventionell miljö; omsättningen på hyresgäster är mycket stor. Men deras period i Park Forest påverkar dem av allt att döma rätt starkt, de grupprelationer som

uppkommer där kan ses både som uttryck för den nya etiken och som en förstärkande faktor.

Samhället är byggt så att kontakter mellan grannar skall underlättas, och resultatet har också blivit en oerhört stark sammanhållning inom granngrupper och en utpräglad social interaktion. Det är en fysisk och social miljö som knappast lämnar någon opåverkad. Med eller mot sin vilja tvingas de allra flesta in i dansen av kaffebjudningar, föreningsmöten och informella grannkontakter. Och de flesta ställer sig positiva till upplevelsen, även om de erkänner att det kan bli för mycket av det goda ibland. Whyte påminner oss igen om att gruppen, organisationen eller kollektivet på det hela taget inte visar sig i skepnaden av en omänsklig tyrann. Granngruppen är vänlig, hjälpsam och i viss utsträckning tolerant. Men konformitet är dock till sist det ofrånkomliga priset för grupptillhörighet och den vär-

mande känslan av att höra hemma någonstans, konformitet i åsikter och i intressen. "Den dualiteten är ett mycket obehagligt faktum. Har man väl insett hur nära sambandet är mellan konformitet och grupptillhörighet — mellan "bra" gruppdeltagande och "dåligt" — kan man inte tro på några utopier, varken nu eller framgent."

Whytes slutrecept är att individen skall kämpa mot organisationen eller kollektivet. Kampen kan aldrig föras till ett segerrikt slut, förhållandet mellan individ och kollektiv kan aldrig bli problemfritt. Inte heller kan vi följa receptet att försöka vrida klockan tillbaka, gå tillbaka till den protestantiska etiken, eller rentav offra vår moderna teknik och slå sönder maskinerna. Men vi kan och bör kämpa för vårt oberoende, vi skall inte betrakta oss som offer för opersonliga samhällsprocesser som ingen kan motstå.

Frihet, anpassning och samhällsutveckling

Att Riesman och Whyte på många punkter har samma uppfattning om vår tids problem torde klart ha framgått av de referat som getts i det föregående. Någon detaljerad överensstämmelse är det inte tal om; de båda författarna utför den grundläggande tankegången på ganska olika sätt och med olika argument. Riesman arbetar med ett vidare perspektiv och vill se den nya människotypen som ett resultat av sociala och ekonomiska processer med universell räckvidd. Whyte tycks i långt mindre grad vara ekonomisk determinist och fatalist; han anknyter mera direkt och konkret till företags- och organisationssociologiska fakta.

I den mån de bägge författarna har samma uppfattning kan detta delvis ses som resultatet av en direkt påverkan. I Whytes bok finns Riesman avtackad som rådgivare vid manuskriptets utformning och han återopas också i texten. Men även om någon sådan förbindelse inte kunnat misstänkas, hade vi naturligtvis fått vara försiktiga med att se de båda arbetena som oberoende stöd för en och samma teori. Båda kan betraktas som färska bidrag till en litteratur med lång historia, den individualistiska filosofins och samhällskritikens, och därigenom påverkade av samma tradition, kanske predestinerade till sam-

ma misstag. Också den som ställer sig sympatisk till de grundläggande värderingarna, kanske i synnerhet den, har anledning att vara försiktig och inte acceptera slutsatserna för snabbt. I ingetdera fallet kan vi räkna med att vi fått den grundläggande hypotesen allsidigt och förutsättningslöst prövad. Att den bild författarna visar oss verkar övertygande och stämmer väl med de fakta som presenteras kan naturligtvis bero på att fakta medvetet eller omedvetet sovrats och anpassats för sitt ändamål. Bedriften är i så fall litterär snarare än vetenskaplig.

Att en tankens och känslans likriktning, frampressad av de grupper vi tillhör eller av samhället i stort, kan förkväva vår egenart och bli ett hot mot andligt nyskapande, är tydligen ingen originell tanke i sig. Men både Riesman och Whyte har varierat det gamla temat med tillägg eller modifierationer som är både intressanta och problematiska. De betonar båda att något nytt håller på att ske, att en ny människotyp och en ny etik tar form just nu. Kampen mellan individ och kollektiv, som de beskriver den, är inte i den formen urgammal, kanske inte mer än några decennier gammal. Ett annat och lika karakteristiskt inslag i deras teorier är betonandet av moroten snarare än käppen som för-

klaring, belöningen snarare än straffet. Käppen är fortfarande synlig, bland annat i Suburbia, men det dominerande är det positiva och lockande som talar för anpassningen och konformiteten, inte det negativa och avskräckande som talar mot den. Det gruppen begär är så rimligt och naturligt; samhället har behandlat mig så väl, vad kan det finnas för anledning att göra motstånd? Skall vi söka paralleller bland romanlitteraturens skräckskildringar är det inte Orwells "1984" utan Huxleys "Brave New World" som är mest adekvat. Och det mest skrämmande med Huxleys mardröm är att det finns moderna läsare som inte finner den skrämmande. Det mest påfallande med Suburbia, exemplifierat av Park Forest, är att det innebär realiserandet av stadsplaneideal som är gångbara både i USA och i vårt land. Är Suburbia också skrämmande?

Också de vetenskapliga och litterära skildringar av amerikansk samhällsmiljö som tidigare åberopats, främst makarna Lynds "Middletown", förefaller att i långt högre grad betona straffet, de otrevliga följderna av att skilja sig från mängden. Om man bygger sitt hus på samma sätt som sina grannar, gör samma saker på sin fritid, eller har samma politiska åsikter, så är det därför att man är rädd för konsekvenserna av det motsatta beteendet. Likriktningen har följaktligen inte, på det sätt som Riesman och Whyte framställer saken nått personlighetens kärna. Det man inför något slags straffhot avhåller sig från att göra *vill* man ju ändå göra, men den gruppstyrd eller organisationsmänniskan vill inte längre.

När sociologer av facket har diskuterat den sociala utvecklingen sedan industrialismens genombrott, har en annan tanke än den vi möter hos Riesman och Whyte stått i förgrunden, tanken på ett "primärgruppsförfall". Det agrara samhällets upplösning innebär att många av de intima grupper som fanns förr blir försvagade. Dit hör både grannskapsgruppen och familjen. Hela den västerländska civilisationen antas ibland vila på en osäker grund därför att den saknar de gruppbindningar som behövs eller åtminstone är önskvärda, om individens mentala hälsa och samhällets funktion skall tryggas. Om våra refererade författare pekar på en förstärkt, och alltför stark gruppbindning, menar dessa andra iakttagare att gruppbindningen är för svag. Vem har rätt? Skall vi tolka utvecklingen så att människorna, efter en kort tid av alltför påfrestande frihet från traditionens band och den lokala gemenskapens tryck, lyckliga går in i båset igen? — Det rätta svaret är naturligtvis att det vet vi inte. Inte heller vet vi hur mycket gruppliv och gruppstillhörighet som behövs för att människor inte skall bli sinnessjuka eller samhället falla sönder. Vad vi lär av sociologin är att gruppstillhörighet — kontakt människor emellan — och konformitet går hand i hand. Den kultur som betonar samarbetet och grupplivet utöver det allmänmänskligt och universellt nödvändiga får vara beredd att betala priset i form av minskad variation och minskat oberoende i åsikter och beteende.

Till en del är motsättningen — mellan Riesmans och Whytes åsikter å ena sidan, och den nyss återgivna

tankegången å andra sidan — mer skenbar än reell. Bägge författarna är ense om att den obegränsade följsamheten, den obegränsade identifikationen med kollektivet, inte ger bot mot ensamheten, inte innebär någon definitiv lösning av individens problem. Titeln på Riesmans arbete, "The Lonely Crowd", betyder just det. Man kan säga att de sysslar med "surrogatbindningar" av annan typ än de primärgruppsorienterade sociologerna har tänkt på. Det torde dock inte vara möjligt att på det sättet förklara hela skillnaden i perspektiv och resultat.

Centralisering och byråkratisering är ständigt återkommande motiv i de båda arbeten vi sysslat med. Det är inget tvivel om att den utveckling författarna beskriver på personlighetens och värderingarnas område är sammanvävd med en allmän tendens till centraliserad kontroll i samhället. Men det vore en otillåten förenkling att i deras teorier se endast en variation av det sistnämnda temat. I själva verket förefaller relationen mellan centraliseringstendens och utbildningen av grupp- eller organisationsstyrda handlingsmönster vara en komplicerad affär. Det kan exempelvis hända att centralisering och byråkratisering hindrar vissa typer av gruppbildningar från att bli livskraftiga och effektiva som uniformerande krafter. Vi får inte glömma att hela debatten om den hotade individuella självständigheten har förts i ett samhälle, det amerikanska, där de politiska instanserna i ovanligt ringa utsträckning dirigerar den enskildes handlande.

Den centrala frågan när vi diskuterar Riesman och Whyte måste dock till

slut bli själva frihetsbegreppet. Man kan säga att de båda författarna har velat föra analysen ett steg längre än att blott fråga efter människans möjlighet att realisera sina aktuella och upplevda önskningar och impulser. Även om allt verkar väl beställt, så att jag inte hindras göra vad jag vill göra, måste vi ändå fråga om jag inte dresserats att vilja göra just det som gruppen eller samhället finner tillåtligt eller uppmuntransvärt. De menar att en sådan dressyr eller påverkan föreligger. Vi har "lurats" att vilja det gruppen vill, vi är inte i egentlig mening fria fast vi tror att vi är det.

Att resonera på detta sätt innebär ett radikalare grepp, en fullständigare analys om man så vill, men det leder också till vissa svårigheter. Frihetsbegreppet förlorar det mesta av det blygsamma mått av konkretion och innebörd det har haft. Det gäller att klarlägga vad slags inverkan på tanke och känsla som är "tillåten", så att vi fortfarande kan kalla oss fria, och vad slag som är "otillåten" och leder till ett tillstånd av "skenfrihet". En sådan gränsdragning blir inte lätt. — Kanske kan vi komma förbi svårigheten genom att lägga tonvikten på ett annat värde än friheten, nämligen individualiteten, originaliteten, den mänskliga variationen. Vi har sett att det senare intog en central ställning hos John Stuart Mill. Av våra två författare är det Whyte som mest betonar den sidan av saken. Den nya etiken uniformerar och uniformeringen är i sig ett ont.

Hur skall vi till sist förhålla oss gentemot de hypoteser som lagts fram av Riesman och Whyte? Uppenbarli-

gen kan vi inte betrakta dem som bevisade. Liksom alla storslagna perspektiv på samhällets utveckling och människans öde verkar de inte tillgängliga för någon direkt och enkel prövning. Däremot bör det inte vara omöjligt att pröva detaljer eller moment av dem, men det förefaller inte troligt att vi på det sättet skall komma fram till ett enkelt ja eller nej som svar på frågan om Riesman eller Whyte har rätt.

Skulle vi känna obehag inför den bild de bägge författarna frammanat, finns det följaktligen alltid möjlighet att söka sin tillflykt i den bekväma sortens tvivel. Rätt bedriven är skep-

ticism ett nästan fullkomligt skydd mot orolig nyfikenhet. Om kraven hålls tillräckligt stränga, blir bevisbördan så tung att nästan inga resultat behöver tas på allvar, i varje fall inga som rör samhällsutvecklingen i stort. Rimligare är den typ av skepticism som skiljer mellan olika grader av sannolikhet, och som söker nya vägar att komma till ett avgörande visavi en teori eller hypotes av tillräckligt intresse för att det skall löna mödan. Att Riesman och Whyte har framlagt hypoteser av stor räckvidd och stort intresse är säkert.

Biografiska notiser

Kenneth E. Boulding

är född i England 1910 och utbildad vid Oxford. Han har i hemlandet varit lärare vid universitetet i Edinburgh och i USA undervisat vid Fisk University, MacGill University och Iowa State College. Han är numera professor i ekonomi vid University of Michigan. Bland hans tidigare arbeten kan nämnas "Economic Analysis" och "Economics of Peace".

Adolf A. Berle, Jr

är jurist och har sedan 1929 varit professor i bolagsrätt vid Columbia University. Berle är född i Boston 1895 och fick sin utbildning vid Harvard. Under sin karriär har han innehaft flera betydande och ansvarsfulla befattningar. 1938—1944 var han Assistant Secretary of State, och under åren 1945—1946 var han USA:s ambassadör i Brasilien.

Adolf Berle har medarbetat i ett flertal tidskrifter och skrivit flera böcker i ämnena juridik och politik, bl.a. den viktiga "The Modern Corporation and Private Property" (1932; i samarbete med G. C. Means).

John Kenneth Galbraith

(f. 1908) blev, efter några år som docent och en tids tjänstgöring i den statliga priskontrollen, 1949 professor i nationalekonomi vid Harvard University. Hans viktigaste vetenskapliga insats är en analys av krigshushållningens problem, "The Theory of Price Control" (1952). Dessutom var han under flera år redaktör vid tidskriften "Fortune". Internationellt slog Galbraith igenom med de två böcker som refereras i denna skrift: "American Capitalism" (1952) och "The Affluent Society" (1958).

David Riesman

är född 1901 i Philadelphia. Efter en juridisk examen 1934 praktiserade han en tid som åklagare. 1937—1941 var han professor i juridik vid universitetet i Buffalo och tjänstgjorde därefter som biträdande statsåklagare i New York. Hans sociologiska intresse ledde till fördjupade studier i detta ämne, och 1949 utnämndes han till professor i socialvetenskap vid University of Chicago. 1958 kallades Riesman till en professur vid Harvard.

Det var "The Lonely Crowd" som 1950 gjorde Riesman berömd som sociolog. Den boken följdes av den uppmärksammade volymen "Faces in the Crowd" (1952), där författaren söker bekräftelse för sina teorier i individuella livsmönster.

William H. Whyte, Jr

är en av de ledande bland de samhällskritiker som på senare tid analyserat den amerikanska livsstilen. 1952 publicerade Whyte den uppmärksammade boken "Is Anybody Listening?", och som redaktör i "Fortune" har han sedan kontinuerligt sysslat med studier av "organization life". "The Organization Man" är ett resultat av dessa studier.

William Whyte, som alltså främst är journalist, är född i Pennsylvania. Han gick ut från Princeton 1939.

Böcker i SNS SKRIFTSERIE

- Skriftlig organisationspolitik 8: —
Rapport från en arbetsgrupp inom SNS (1959)
- Branschrationalisering
av Rune Höglund, Torsten Carlsson, Gunnar Ericsson, Folke Kristensson, Sven H. Asbrink och Göran C.-O. Claesson (1958)
Häft. 18: — Inb. 22: —
- Behovet av yrkesutbildning i Karlstad
av Per-Elof Nyrén och Måns Nerman (1958)
6: —
- Atomarbetet i fjorton länder 10: —
av Eric Rhenman (1958)
- Europamarknaden och företaget
av Wilhelm Paues (1958)
24: 50
- 9 y i kemisk och metallurgisk industri
av Einar Carlsson, Carl Helge Hedlundh och Gerhard von Hofsten (1957)
1: 50
- Sju år av skolreformer 6: 50
av Gunnar Helén (1957)
- God årsredovisning — goda relationer
av Gustaf Bondeson (1956)
6: 50
- Personaltjänsten i små och stora företag 5: —
av Sven H. Asbrink (1956, 1958)
- Näringsliv och Samhälle 2 (1956) 6: —
- Information på arbetsplatsen 14: 50
av Edmund Dahlström (1956)
- Människan i industrisamhället
Del I. Arbetslivet (1952) 25: —
Del II. Fritidsliv-Samhällsliv (1955) 25: —
av Torgny T. Segerstedt och Agne Lundquist
- Tjänstemännen, näringslivet och samhället 14: 50
av Edmund Dahlström (1954)
- Tjänstemännen och den industriella omvandlingen 5: 50
av Erik Höök (1953)
- Konjunkturer och ekonomisk politik
av Erik Lundberg (1953, andra uppl. 1958)
Häft. 28: 50 Inb. 32: 50
- Distributionsekonomiska problem (1953) 9: 50
- Effektivitet och rättssäkerhet (1952) 1: 50
- Vinstdelning och vinstandelssystem
av Torsten Skytt och Sven H. Asbrink (1952)
3: 75
- Svensk statsförvaltning i arbete
av Gunnar Heckscher (1952, andra upplagan 1958)
Häft. 19: 50 Inb. 23: 50
- Förhållandet mellan företag och anställda i svensk industri 6: 75
av Charles A. Myers (1951)

Tidigare har i **Studier och debatt** *utkommit.*

1953

- | | |
|--|---|
| 1. Andå och trivsel i företaget 4: —
av Torgny T Segerstedt | 3. Kvinnor i industriarbete 4: —
av Andreas Lund |
| 2. Konjunkturpolitik under debatt 6: —
av Ulrich Herz | 4. Företaget och pressen 4: —
av Arne Lundmark |

1954

- | | |
|---|--|
| 1. Ändrad företagsbeskattning
Utgången | 3. Automation del II
Utgången |
| 2. Automation del I
Utgången | 4. Företagsbeskattning och konjunkturer 4: — |
| | 5. Gruppdynamik och ledarskap 4: — |

1955

- | | |
|--|--|
| 1. Företaget och kommunen 4: — | 3. Sverige och världshandeln 5: — |
| 2. Skola och näringsliv i Sverige och USA 4: — | 4. Industrifolk på fritid 4: —
av Torgny T Segerstedt |

1956

- | | |
|---|--|
| 1. Näringslivets folk i riksdagen 4: — | 3. Företagsvinster — ett samhällsin-
tresse? 4: —
av Göran Albinsson |
| 2. Näringslivet planerar för framtiden 5: — | 4. Fri handel i Europa 4: — |

1957

- | | |
|---|-------------------------------------|
| 1. Ekonomiska unioner 4: —
av Staffan Burenstam Linder | 3. Sverige och Europamarknaden 4: — |
| 2. Utbildning av chefer och experter i företagen 5: — | 4. Ideologi för näringslivet? 5: — |

1958

- | | |
|---|--|
| 1. Växandets ekonomi 5: — | 3. 245 svenska storföretagsledare 5: —
av Gunnar Malmenström och
Bo Wiedenberg |
| 2. Enhetsskola — mångfaldsskola 6: —
av Lennart Husén och Göte Rudvall | 4. Patent av Fredrik Neumeyer 6: — |

1959

- | | |
|--|--------------------------------|
| 1. Ledning och kontroll av statliga aktieföretag 5: —
av Rune Tersman | 2. Den offentliga sektorn 5: — |
|--|--------------------------------|

Studier och debatt

— SNS populära småskriftserie — presenterar sammanfattningar av större utredningar, uppsatser, redogörelser för småutredningar, konferenser etc. i aktuella ämnen. Minst fyra nummer per år utkommer i serien. Prenumerationspriset är 15 kr.

Frihet i kollektivsamhället

Hur går det med individens frihet i det genomorganiserade samhället? — Frågan har behandlats i en rad uppmärksammade amerikanska arbeten som tillfört samhällsdebatten värdefullt material och väsentliga argument.

Vederhäftigt, klart och kritiskt presenteras i denna SNS-skrift följande verk:

- *Kenneth E. Boulding* The Organizational Revolution
- *Adolf A. Berle, Jr* The 20th Century Capitalist Revolution
- *John K. Galbraith* American Capitalism. The Concept of Countervailing Power
- *John K. Galbraith* The Affluent Society
- *David Riesman* The Lonely Crowd
- *William H. Whyte, Jr* The Organization Man

Referaten och kommentarerna har skrivits av två sakligt och pedagogiskt väl meriterade författare.

ULRICH HERZ, fil. lic., nationalekonom och publicist, svarar för inledningen samt för presentationen av Boulding, Berle och Galbraith.

GÖSTA CARLSSON, professor i sociologi i Lund, refererar och diskuterar Riesmans och Whytes båda socialpsykologiska arbeten.