

## Doxan som förvärrar ojämberdigheten

av Bengt-Åke Wennberg och Monica Hane



Photo by Max Böhme on Unsplash

Klyftan mellan rika och fattiga ökar. Den verkar inte kunna kompenseras med Robin-Hood-lösningar. Utvecklingen kan inte stoppas inom ramen för nuvarande ekonomiska system. Utvecklingen tycks bero på att industrisamhällets framgångsrecept, genom vilket alla blev rikare, i dagens samhälle istället resulterar i ökade klyftor. Ju mer som görs enligt de gamla linjerna desto större blir klyftan. Detta är ett mysterium.

Det läggs i dag fokus på "vinster". Detta är en följd av kapitalmarknadens behov att skapa utdelning och värdestegring för aktieägarna. Verksamheterna som åstadkommer dessa vinster är ofta inte någon vinstaffär för tredje man och samhället som helhet. De kan i samhällets perspektiv snarare betecknas som förlustaffärer. Vinstmaximeringen skapar ofta inte bara en sämre värld för alla, utan också ett perverst jagande efter

”kapital” i sökandet efter trygghet och frihet på bekostnad av andra. Vi har fått en rovdjurskapitalism. Värdediskussionen har blivit förvirrad.

Problemet verkar vara att vi inte i vardagens resonemang om ekonomiska frågor och med hjälp av det existerande ekonomiska språket, kan komma fram till vad av det som görs som är gott och skall stödjas och vad som är ont och som måste avvisas. Detta talar för att vi är mitt i ett paradigmskifte.

Thomas S Kuhn som utforskat de paradigmskiften som förevarit inom naturvetenskapen har konstaterat att varje paradigm har sin egen doxa – d.v.s. *språk och språkbruk*. Man kan därför misstänka att det är *bruket av det ekonomiska språket* som i dag gör det möjligt att några kan bli rikare på andras bekostnad och samtidigt göra även oss alla andra fattigare.

Kuhn konstaterar att ett skäl till att det uppstår ett behov av ett skifte är att kunskapen om det man fokuserat på ökat och att utvecklingen skapat andra förutsättningar för att förstå det. Så är definitivt fallet med våra ekonomiska resonemang. Industrisamhället skapade ekonomiska framgångar genom att exploatera naturen och andra människor. Detta kunde accepteras då alla fick det bättre. Men i tider av ökad fattigdom och arbetsrelaterade sjukdomar, klimatpåverkan, förbrukandet av naturens resurser och krig och konflikter så kan de för samhället negativa effekter som nu uppenbaras inte negligeras.

En författare som ifrågasatt den ekonomiska doxan är Umair Haque som skriver konfrontativa artiklar i Harvard Business Review. Han frågar sig om vinst alltid är något gott. Hans poäng i artiklarna är att det finns goda delar av vinsten som han kallar ”thick values” och det finns dåliga delar i den som han kallar ”thin values”. Tunna värden skapar en ekonomisk illusion av framgång som, om man ser effekterna ur samhällets och de drabbades perspektiv, är totalt meningslös. Om exempelvis ett telefonbolag inför en tjänst med långa och invecklade inspelade instruktioner och knapptryckningar för att spara pengar så har man inte gett kunden något värde. Man har då istället berövat kunden värdefull tid som denne kunde använt till något annat. En stor del av det värde som visas i bokföringen hos bolaget har egentligen berövats kunden. Om någon tjänar pengar på rovfiske av lax i hotade bestånd så skapar en sådan verksam-

het tunna värden. En verksamhet som å andra sidan genomförs för att dessutom vårda beståndet av lax skapar tjocka värden.

Exemplen kan mångfaldigas. Det finns tunna värden som skapats genom framväxt av fattigdom där livsviktiga resurser tas från de som behöver dem för att överleva. Det finns tunna värden som uppstått genom försämrad hälsa hos befolkningen och dåliga arbetsförhållanden i fabriker. Tunna värden kan ha skapats genom koldioxidutsläpp, förbrukande av begränsade naturresurser, generering av skadlig stress, uppkomsten av beroenden av spel, alkohol, läkemedel eller narkotika, känslor av hopplöshet och vanmakt och understödandet av konflikter och våld.

Haque skriver att den stora utmaningen i vår tid är att vi måste lära oss att skapa "thick values". Tjocka värden är sådana som uppstår genom att främja framtidstro, förtröstan, kreativitet, lycka, mening, hälsa, respekt, en känsla av tillhörighet, upplevelser av rättvisa, jämlikhet, sanning och ökad frihet. Tunna värden kan en individ ta från en annan – eller naturen – i utbyte mot "vinst" i ekonomiska termer. Tjocka värden skapas av sådant som människor kan ge till varandra och naturen och som är till bestående nytta för alla.

En slutsats är att klyftorna är en direkt konsekvens av en olämplig fokusering på tunna värden. De pengar som tjänats i sådana transaktioner är inget jämbördigt utbyte av värden – dvs. det som tanken på en jämbördig reglering genom tillgång och efterfrågan utgår från. Transaktionen har medfört ett rofferi som "belönats" genom att en parts förmögenhet ökat medan den andra parten – och alla vi andra fått det sämre.

Haque påpekar att vi nu står inför slutet på den globala ekonomi som bygger på tunna värden. Varför då? Jo en vinst baserad på tunna värden är bara en fiktion som kan framställas i boksluten som vinst men som saknar en faktisk förankring i verkligheten. I dagens skifte måste vi därför finna sätt att återskapa och forma nya begrepp för vad som är värt något och vad som inte är värt något för oss och samhället som helhet. Att höja priset på varor och tjänster är exempelvis att suga ut sina kunder för att göra kortsiktiga vinster. Men skapar detta ett bestående värde på sikt och gör det kunderna till trogna partners? I dagens doxa motiveras detta med att pengarna kan investeras för att skapa nya produkter

och tjänster. Men om också dessa bygger på tunna värden. Vem har då vunnit något?

Om de pengar man vill fördela inte representerar några tocka värden utan snarare förstärker en bristande jämbördighet som mångdubblar andras förlust så är det inte möjligt att överbrygga klyftorna. Om pengarna representerar tunna värden så blir skänkandet av pengar från sin "vinst" bara en illusion av att man gör gott eftersom den bristande jämbördigheten därmed förstärks och ställer mottagaren i en sämre position än tidigare.

Framväxten av denna illusion visar sig i grunden vara ett språkligt problem – precis som vi kan misstänka när vi läser Kuhn. Det handlar om hur våra samtal och överläggningar leder fram till vad vi som mänsklighet värdesätter i livet och hur vi tror att pengar kan symbolisera detta. De tunna värdena är en bluff då de inte egentligen har något bestående värde – tvärtom. För att avslöja denna bluff och förstå det skifte vi är inne i måste vi därför fördjupa oss i det ekonomiska språkets funktion och penningens roll.

Men vi måste då börja från början. Vi måste fråga oss vad som är skillnaden mellan det språkbruk som präglade det gamla industrisamhällets ekonomiska doxa och det som vi i dag måste skapa för att undvika tunna värden och främja de tjocka? En översiktlig presentation av hur jag ser på denna fråga kan laddas ner från länken nedan.

<https://samarbetsdynamik.se/Filerpdf/Webbsida/Doxan1909092.pdf>

Självklart får Du ännu mer information om hur vi ser på just språkets funktion genom att ta del av häftet "Doxans kraft – hindret för kloka analyser i och om arbetslivet". Detta häfte kan laddas ner på:

<https://samarbetsdynamik.se/Filerpdf/Rapporter/Doxanfullfinal.pdf>

Kolla också vår hemsida [www.samarbetsdynamik.se](http://www.samarbetsdynamik.se) och vår övergripande information om häftena på

<https://prezi.com/view/O7XLHlBvmMfs12bR6Gpb/>

## [Referenser](#)

Haque U (2018): The Question of Wealth in the 21st Century. Eudaimonia and Co.

Haque U (2018): Tjock och tunna värden:  
<https://www.vestedway.com/umair-haque-value-through-thick-and-thin/>

Kuhn T (1979): De vetenskapliga revolutionernas struktur. Lund: Doxa.

Satell G (2011): Thick Value vs Thin Value. [Digitaltonto.com/thick-value-vs-thin-value/](http://Digitaltonto.com/thick-value-vs-thin-value/)