



Fakulteten för samhälls- och livsvetenskaper
Sociologi

Markus Arvidson

Den fabricerande människan

Om bedrägeri som vardaglig interaktionsform

Markus Arvidson

Den fabricerande människan

Om bedrägeri som vardaglig interaktionsform

Markus Arvidson. *Den fabricerande människan - Om bedrägeri som vardaglig interaktionsform*

Doktorsavhandling

Karlstad University Studies 2007:20

ISSN 1403-8099

ISBN 978-91-7063-123-8

© Författaren

Distribution:

Karlstads universitet

Fakulteten för samhälls- och livsvetenskaper

Sociologi

651 88 KARLSTAD

SVERIGE

054-700 10 00 vx

www.kau.se

Tryck: Universitetstryckeriet, Karlstad 2007

Abstract

The present dissertation takes the multi-faceted phenomenon of deception as its point of departure. The aim is to make a case for deception as a social phenomenon, and to frame theoretically and define the skills and abilities that make deception possible.

A theoretical model based on a number of ideal types is constructed. The purpose of the model is to differentiate particular aspects of deception, and the model is illustrated with examples of actions of more or less well-known impostors. The examples were collected from a variety of sources, such as autobiographies and television programs.

As a first step, the legal definition of deception, i.e. fraud, and statistics on crimes of deception in Sweden are presented. Different theoretical approaches are also discussed; deception as a personality trait, as communication and interaction.

In order to illuminate the social dimensions, it is emphasized that deception constitutes a particular type of relationship between deceiver and deceivee. This particular form of interaction exploits elementary forms, and it is also asymmetrical in terms of the intentions of the parties involved.

The concept of social competence is used to describe the skills and abilities required for successful acts of deception. It is argued that the social competence of deceivers consists of three types: strategic, normative, and dramaturgic competencies. The strategic competency involves being instrumentally rational and strategic, for example, the ability to predict the actions of the potential addressee. In the normative competency, norms and reference to norms are used strategically. The dramaturgic competency represents an operationalization and enactment of the two other competencies, and resembles the preparation and performance of an actor.

The different contexts in which deception can occur are also discussed. A preliminary typology is presented, with the aim of demonstrating the difficulties in drawing clear lines between various types of deception. The extended approach to deception also means that it can be viewed as a part of everyday social interaction.

Finally, some thoughts on deception in the light of societal changes are presented. It is argued that the increasing demands on people to promote themselves in various ways in today's society can be perceived as an invitation to deception and fabrication. These demands can generate feelings of inferiority and a fear of eventually being unmasked as an impostor, or a phony.

Key words: deception, fabrication, impostor, form of interaction, social competence.

Förord

När avhandlingsarbetet är avslutat är det många personer i min omgivning jag känner tacksamhet inför.

För det första vill jag rikta ett mycket stort tack till mina handledare Sven-Erik Karlsson och Gerd Lindgren. De har båda haft en outtröttlig förmåga att läsa, kommentera och inte minst *dechiffrera* mina stundtals kryptiska och skissartade avhandlingsutkast. Tack för ert stora tålamod! Tänk att det blev en avhandling till slut!

Under de inledande åren av forskarutbildningen var Jan Ch Karlsson och Jan-Olof Åberg mina kunniga handledare och vägvisare i avhandlingskrivandet. Ett tack också till er!

Bengt Starrin och Åsa Wettergren, som tillsammans med mina handledare utgjorde avhandlingens läsgrupp, gav mig inspirerande och användbara kommentarer som förbättrade slutresultatet.

Diskussionerna med Stefan Karlsson om olika utkast och hans förslag på sätt att arbeta vidare är jag mycket tacksam för. Gunilla Lönnbrings noggranna läsning av manuset i dess slutfas var en ovärderlig hjälp för mig. Viktiga synpunkter som varit till stor nytta har jag också fått av Malin Wreder.

Doktorandkollegorna Daniel Bergh, Eva Olsson, Björn Pernrud, Annika Jonsson och Marit Grönberg Eskel har bidragit till att arbetet med avhandlingen underlättats, inte minst genom att göra den sociala tillvaron uthärdlig. Kollegorna Sten Blomberg, Anna-Lena Haraldson och Margaretha Storck har också, bland mycket annat, bidragit till trivsamt på jobbet. Det sistnämnda inte minst under morgonfikat, de gånger jag orkat upp!

Lars Udehns genomgång av avhandlingsmanuset på slutseminariet innebar att jag klarare såg avhandlingens helhet och kunde arbeta vidare utifrån denna insikt. Stefan Jerkeby har följt mitt avhandlingsarbete ända sedan jag påbörjade forskarutbildningen. I läsningen av olika utkast har han alltid bidragit med intressanta kommentarer och reflektioner. Även Thomas Denk har genomfört betydelsefulla genomläsningar.

Mats Lundgren, verksam vid min förra arbetsplats Högskolan Dalarna, har också bidragit med värdefulla kommentarer och är dessutom en förebild för mig när det gäller sättet att bedriva och se på forskning.

Av stor betydelse för arbetet med avhandlingen var deltagandet i Johan Asplunds doktorandkurs *Den outhärliga empirin* som genomfördes hösten 2001 i Lund. Kursen gav mig styrkan att våga tänka i nya banor.

Jag vill också tacka Erica Sandlund som gjorde utmärkta översättningar till engelska. Andra som på olika sätt varit behjälpliga under mitt arbete är Ingmar Norlén, David Stockelberg, Glenn Sjöstrand och David Wästerfors.

Vännerna Fredrik Egrius, Joacim Waara, Daniel Bergh, Andreas Nyberg, Patrik Markusson och Cecilia Persson vill jag tacka för uppmuntran och givande samtal.

Mina närmaste har varit ett osvikligt stöd under den mentala berg- och dalbana ett avhandlingsskrivande innebär. Min hustru Åsa och vår dotter Julia har varit helt underbara under denna tid! Detta gäller också mina föräldrar Christer och Gunhild Arvidson. Ett varmt tack för ert stöd och er förståelse!

Karlstad i maj 2007

Markus Arvidson

Innehåll

Kapitel 1 – Inledning	9
Hur ska ett bedrägeri uppfattas? – Problemformulering	10
Bedrägerier som sociala finter.....	14
Avhandlingens syfte	15
Avhandlingens uppläggning	16
Kapitel 2 – Reflektioner över tillvägagångssättet	19
Inledning	19
Metodologiska utgångspunkter	21
Socialkonstruktivism	24
Om det empiriska materialet	26
Arbetssättet i avhandlingen	29
Idealtyper	30
Avslutning.....	31
Kapitel 3 – Bedrägeri – från ett lagbrott till ett samhälleligt problem	33
Inledning	33
Den juridiska definitionen – bedrägeri som brottskategori.....	33
Brottskategorins omfattning	36
Från ett lagbrott till ett samhälleligt fenomen.....	40
Avslutning.....	42
Kapitel 4 – Bedrägeri – olikartade perspektiv	43
Inledning	43
Bedräglighet som personlig egenskap	43
<i>Psykopati</i>	44
<i>Machiavelliska personligheter</i>	47
Bedräglig kommunikation	49
<i>Information Manipulation Theory</i>	50
<i>Interpersonal Deception Theory</i>	51
<i>Deceptive Miscommunication Theory</i>	53
Det interaktionistiska perspektivet	56
<i>Amerikanska bondfångare</i>	56
<i>Bedrägeri som lek och spel</i>	59
<i>Interaktionen mellan bedragaren och den bedragne</i>	60
<i>Att lugna offret – cooling-funktionen</i>	61
Avslutning – bedrägeri på tre nivåer	63

Kapitel 5 – Bedrägeri som socialt fenomen och dess egenskaper	65
Inledning	65
Bedrägeri som interaktionsform	65
Grundläggande interaktionsformer	68
<i>Social responsivitet</i>	69
<i>Kommunikativt handlande</i>	70
<i>Sammanfattning</i>	73
Grundläggande interaktionsformer – några förtydliganden	73
Symmetriska och asymmetriska interaktionsformer	75
<i>Sammanfattning</i>	77
Exploaterandet av grundläggande interaktionsformer	77
<i>Mikromakt</i>	78
<i>Manipulation</i>	79
Sammanfattning och definition av bedrägeri	82
Kapitel 6 – Bedrägeri, sociala tekniker och kompetenser	85
Inledning	85
Sociala tekniker	85
Sociala tekniker i ett bedrägeri	86
Från sociala tekniker till kompetens	87
Mitt sätt att se på kompetens	88
Kommunikativ kompetens som samhandling	90
Social kompetens som strategisk samspelsteknik	92
Avslutning – strategisk, normativ och dramaturgisk kompetens	94
Kapitel 7 – Strategisk, normativ och dramaturgisk kompetens – teoretiska utgångspunkter	97
Inledning	97
Strategisk kompetens	97
<i>Målrationalt handlande</i>	98
<i>Strategiskt handlande</i>	99
<i>Fångarnas dilemma</i>	100
Normativ kompetens	102
<i>Strategisk användning av normer</i>	102
<i>Strategisk normanpassning</i>	104
Dramaturgisk kompetens	106
<i>Förbereda och instudera roller</i>	107
<i>Det icke-emotionella skådespeleriet</i>	109
Avslutning	111

Kapitel 8 – Strategisk, normativ och dramaturgisk kompetens – tillämpningar	113
Inledning	113
Strategisk kompetens	113
<i>Att förutsäga motpartens handlande</i>	114
<i>Att utnyttja motpartens handlande</i>	116
<i>Att byta skepnad och ständigt förflytta sig</i>	118
Normativ kompetens	120
<i>Utnyttjandet av normer</i>	120
<i>Socialt gehör</i>	122
Dramaturgisk kompetens	126
<i>Förberedelser inför agerandet</i>	126
<i>Exploaterandet av känslor</i>	127
Avslutning	129
Kapitel 9 – Bedrägerier i olika kontexter	131
Inledning	131
Interaktionsformer och kontexter	131
Definitionen av innehållet i interaktionsformer	132
Ramar, iscensättningar och fabrikationer	134
Ett försök till typologisering av olika bedrägerier	137
Exemplifiering av de kontextuellt olikartade bedrägerierna	139
Avslutning – den fabricerande människan	141
Kapitel 10 – Den fabricerande människan och samhällsförändringar – några avslutande reflektioner	143
Inledning	143
Gemeinschaft och Gesellschaft	143
Enhet och separation mellan tanke och handling	145
Gesellschaft – ett bedrägerisamhälle?	146
Kompetensen att fabricera	148
Att fabricera sig själv framgångsrikt	149
Avslutning – ”the impostor syndrome”	152
Summary	155
Referenser	165

Kapitel 1

Inledning

I Det Bästas *Otroligt men sant* går det i kapitlet ”Skämt, bedrägerier och förfalskningar” att läsa följande historia som handlar om en affärsuppgörelse:

Greve Victor Lustig, hög ämbetsman i byggnadsministeriet, förklarade för de fem affärsmännen som satt framför honom i hans svit på Hôtel Crillon att Eiffeltornet måste skrotas. Underhållskostnaderna var enorma, och man bedömde fortsatt underhåll som praktiskt ogenomförbart. Tornet innehöll åtminstone 7.000 ton högklassigt järn, och de fem männen – skrothandlare i Paris – erbjöds att ange förseglade anbud. Anbudet inkom punktligt och följande dag informerades André Poisson, en förmögen self-made man, om att hans anbud vunnit.¹

Affären genomfördes och André Poisson köpte Eiffeltornet. Det fanns dock en hake med denna affär, det hela rörde sig om ett bedrägeri skickligt genomfört av Victor Lustig och hans kompanjon Dan Collins. Köparen tyckte historien var så pinsam att han inte anmälde händelsen. Detta föranledde Victor Lustig och hans medhjälpare att ännu en gång genomföra den spektakulära bedriften att sälja Eiffeltornet.

En fråga som väcks är varför denna och dylika historier om bedrägerier väcker intresse, fascination och även lockar till skratt.

Bedrägeri som ett mångtydigt fenomen kan också illustreras med hjälp av en politisk tänkare som i mångt och mycket associeras till listiga, bedrägliga och svekfulla handlingar. Jag tänker på italienaren Niccolò Machiavelli (1469–1527) vars mest kända skrift är *Fursten* som han skrev 1513. I *Fursten* anslås följande människosyn: ”Människorna är så enfaldiga och så villiga att lyda det som ögonblicket bjuder, att den som bedrar alltid finner dem som låter sig bedras”.² Ett annat uttryck som förärats

¹ *Otroligt men sant*, (Stockholm: Reader's Digest AB, 1977), 469.

² Niccolò Machiavelli, *Fursten*, (Stockholm: Natur och kultur, 1996), 89.

Machiavelli är att ”ändamålet helgar medlen”.³ Han har även gett upphov till uttrycket *machiavellisk* vilket innebär att ”handla politiskt utan att ta moraliska hänsyn”.⁴ Hans tankar är ständigt aktuella. Exempelvis går det i Dagens Nyheter den 22 februari 2007 att läsa rubriken ”Machiavelli spökar hos hiphopeliten”.⁵ Det intressanta är att hans synsätt går att tolka på olika sätt. Han kan naturligtvis uppfattas som cynisk och omoralisk men det går också att uppfatta honom som rolig och underhållande, kanske på ett liknande sätt som i fallet med Victor Lustig och Eiffeltornet.⁶ Även när det gäller Machiavelli och de strategier han pläderar för blir alltså företeelsen bedrägeri svärfångad, mångfacetterad och öppen för olika tolkningar.

Det är komplexa bilder av den här typen som väckt mitt intresse för fenomenet. Från min egen sociologiska utgångspunkt väcks frågor som hur bedrägerier kan analyseras och tolkas som ett socialt fenomen och hur bedrägerier kan förstås och analyseras utifrån en sociologisk referensram. Kan sociologin bidra till en djupare förståelse för bedrägerier och ge oss åtminstone några vinklar om vad det är som fascinerar och attraherar när det gäller detta fenomen? Det är dessa frågor som är utgångspunkten för avhandlingens problemformulering.

Hur ska ett bedrägeri uppfattas? – Problemformulering

Den som sysslar med vetenskaplig verksamhet undrar över olika saker och ting, över olika fenomen i tillvaron. Carl von Linné undrade över naturen och skrev *Om undran inför naturen*. Den svenske sociologen Johan Asplund undrade på motsvarande sätt över samhället och skrev *Om undran inför samhället*.⁷ I den sistnämnda boken hävdar Johan Asplund att ett fenomen är något som upplevs mycket problematiskt och som kräver en förklaring. Jag betraktar bedrägeri som ett sådant fenomen som är pro-

³ Machiavelli uttryckte sig dock inte riktigt på detta sätt. I den svenska översättningen av *Fursten* står det istället ”En furste bör alltså besegra och vidmakthålla staten, ty medlen till att göra det bedöms alltid som hederliga och prisas av alla”. Machiavelli, *Fursten*, 91 (min kursivering).

⁴ Definitionen är hämtad från *Nationalencyklopedin*, (Höganäs: Bra böcker, 1989).

⁵ Artikelnen handlar om den nutida amerikanske författaren Robert Greene som skrivit böcker i Machiavellis anda. Greene har blivit populär bland företrädare för musikstilen hip-hop. Timothy Hebb, ”Machiavelli spökar hos hiphopeliten”, Dagens Nyheter (2007-02-22). Tillgänglig från <http://www.prestext.se>

⁶ Se Anders Ehnmark, *Maktens hemligheter: en essä om Machiavelli*, (Stockholm: Norstedt, 1989).

⁷ Johan Asplund tar upp Linnés undran över naturen och ser likheten med sin eget undrande över samhället. Se Johan Asplund, *Om undran inför samhället*, (Uppsala: Argos, 1970).

blematiskt i den bemärkelse att det är mångtydigt och komplext.⁸ Detta har väckt en undran över och nyfikenhet på bedrägeri som fenomen, med särskilt intresse för bedrägeri som en social och samhällelig företeelse.

I vissa sammanhang uppfattas bedrägeri som ett kriminellt och olagligt beteende och den allmänna uppfattningen är att bedragaren ska sättas in bakom lås och bom. I andra sammanhang uppfattas bedrägerier som underhållning och konst. En publik förväntar sig och kräver att bli lurade på ett skickligt sätt när exempelvis en trollkonstnär uppträder. Även konst som lurar betraktaren och tar en oväntad vändning uppfattas ofta som intressant och spännande konst. Den svenske konstnären och konsthistorikern Oscar Reuterswärd's "omöjliga figurer" är en form av bedrägerier för ögat.

En annan sida av bedrägeriers mångtydighet är dess relation till andra näraliggande begrepp som till exempel svindleri, lurendrejeri och inte minst lögn. När det gäller relationen mellan bedrägeri, och i det här sammanhanget avses avsiktligt bedrägeri, och lögn skulle jag vilja följa den svenska filosofen Sissela Boks tanke om att lögn är "varje medvetet bedrägligt budskap som är *framfört*".⁹ Själva framförandet kan sedan ske både verbalt, skriftligt eller på andra sätt. Lögnen blir då en underavdelning av bedrägeri eftersom en människa kan bedra en annan utan att *framföra* ett budskap, till exempel genom att uppträda på ett speciellt sätt eller helt enkelt genom att vara tyst. I den juridiska definition av bedrägeri som lagbrott, som jag återkommer till, görs också denna skillnad mellan bedrägeri och lögn. En person behöver inte explicit uttala en lögn för att bli dömd för bedrägeri, själva uppträdandet som sådant kan också vara bedrägligt i juridisk mening. Bedrägeri är alltså ett begrepp och ett fenomen som i sig innehåller en rad olika element och aspekter som inte alltid är så lätta att hålla isär eller att definiera.

Begreppets olikartade betydelser framträder även när ordet slås upp i band 3 av Svenska Akademiens *Ordbok öfver svenska språket* utgiven 1906.¹⁰ Bedrägeri definieras som en "svekfull handling" som är "gärningsmannen till fördel o. annan person till skada". Detta gäller i synnerhet när "någons

⁸ Ett liknande angreppssätt används i en avhandling av Sven Erik Karlsson. I det sammanhanget är det dock fenomenet turism som fokuseras. Sven-Erik Karlsson, *Natur och kultur som turistiska produkter: en början till en sociologisk analys*, (Karlstad: Högskolan i Karlstad, 1994).

⁹ Sissela Bok, *Att ljuga: moraliska val i offentligt och enskilt liv*, (Stockholm: Rabén & Sjögren, 1979), 29.

¹⁰ Svenska akademien, *Ordbok öfver svenska språket. Bd 3, Barhufvud-Beta*, (Lund: C.W.K. Gleerups förlag, 1906), 588-90.

ekonomiska rätt kränkes”. Bedrägerier kan också vara en form av ”bländverk” det vill säga när handling eller tal ”hvarigenom hos den som är föremål för bedrägeriet en falsk föreställning, en villa alstras”. En lite annan betydelse får bedrägeri i följande formulering: ”Et hjerta, som lider bedrägeri på (dvs. som bedrager sig med afs. på) sin kärleks object, tillägger det alla ällskelige egenskaper.” I det här sammanhanget handlar det om att hjärtat spelar personen ett spratt, vilket för tankarna till självbedrägeri. Samtidigt antyder uttryck som ”spela bedrägeri” och ”spela ett bedrägeri” att bedrägeri i sig kan uppfattas som en form av spratt eller skämt. Även uttrycket ”fromt bedrägeri” tas upp. Med begreppet avses ”om handling eller tal eller sak hvarmed åsyftas en villa som skall tjäna ett godt ändamål”. Ett bedrägeri (en villa i bemärkelsen synvilla) kan alltså även utföras i ett gott syfte. En förlängning av detta resonemang, där ett bedrägeri har ett gott ändamål åtminstone för en själv, är bedrägeri som ett sätt att skydda sig gentemot förtryck och maktmissbruk. Bedrägeri som en form av motstånd och en överlevnadsstrategi helt enkelt.¹¹

Som fenomen kan alltså bedrägeri vara ett kriminellt och kränkande handlande mot någon annan, samtidigt som det kan gälla den egna självuppfattningen, vilket är fallet i självbedrägerier. Bedrägeri kan också utgöra en typ av skämt och till och med gagna den part som utsätts, vilket tycks vara syftet med så kallade ”fromma bedrägerier”. Bedrägeri som begrepp och fenomen är alltså komplext. Denna komplexitet utgör en bakgrund till grundproblematiken i avhandlingen.

Jag menar vidare att en sådan grundproblematik kan analyseras sociologiskt. Det handlar inte om att lösa problematiken, utan istället att skapa en djupare förståelse för bedrägeri som ett komplext fenomen.

Utifrån min egen sociologiska utgångspunkt så uppfattar jag faktumet att bedrägerier kan ses på många olika sätt som mycket intressant. Det är som jag ser det de *sociala* sammanhangen som styr vår uppfattning om bedrägerier. I mitt inledande exempel där Eiffeltornet såldes två gånger framstår bedrägeri som underhållande och komiskt medan bedrägeri i andra sammanhang upplevs som hotfullt och något som äventyrar den

¹¹ Se Erving Goffmans diskussion om de intagnas bedrägliga handlingssätt på ett mentalsjukhus i syfte att få handlingsutrymme i den totala institution de lever i. En företeelse Goffman benämner ”working the system”. Erving Goffman, *Asylums: Essays on the social situation of mental patients and other inmates*, (New York: Doubleday, 1990), 210. Om socialt bedrägeri som motstånd se även Anders Persson, ”Maktutövning och socialt bedrägeri som motståndsform”, *Statsvetenskaplig tidskrift*, nr 2 (1995).

tillit vi känner till andra människor. Dessutom bidrar både våra egna och samhällets värderingar och normer till att vi uppfattar ett bedrägeri på det ena eller andra sättet. Det är säkerligen inte så många som finner det underhållande att ha blivit bedragen av sin äkta hälft exempelvis.

Att studera bedrägeri på detta sätt, där det sociala är i fokus, innebär för mig också en annan viktig aspekt. Den typ av bedrägerier som diskuteras är först och främst de som genomförs i det direkta samspelet mellan människor. Att det är bedrägerier som sker ansikte mot ansikte som fokuseras i den här avhandlingen motiveras av den omedelbarhet och oförutsägbarhet som finns i det direkta samspelet mellan människor. På grund av detta ställs det stora krav på en person som ska genomföra ett bedrägeri i ett direkt samspel, eftersom personen inte kan vara helt säker på hur mottagaren ska reagera. Den som ska genomföra bedrägerier måste snabbt vara beredd på mottagarens reaktion, och kunna bemöta denna utan att avslöja sig.¹² Det finns också bedrägerier som innebär ett mer indirekt samspel, till exempel när någon person via e-mail vädjar om ekonomisk hjälp. Dessa brev är skrivna för att övertyga läsaren, men det handlar inte om något direkt socialt samspel. Dessa bedrägerier kan sägas vara lättare att utföra än bedrägerier i direkta sociala samspel. En person kan ta god tid på sig i formulerandet av ett bedrägligt e-mail innan det sänds ut.

Det finns också bedrägerier som är av mer teknisk art, till exempel när en bankautomat manipulerats eller när ett Internetkonto plundrats av hackers. Dessa bedrägerier kan också vara fascinerande, inte minst med tanke på den tekniska skicklighet som krävs. Frågan är dock om de tekniska bedrägerierna framstår som lika underhållande och dråpliga som de bedrägerier som förutsätter och gestaltar sig i direkta eller indirekta sociala samspel. Jag låter denna fråga vara öppen så länge, men poängterar återigen att det är bedrägerier tolkade som sociala fenomen med fokus på först och främst det direkta sociala samspelet som behandlas i avhandlingen. I nästa avsnitt går jag vidare med frågan hur bedrägeri betraktat som ett socialt fenomen kan bidra till en förståelse för den lockelse som finns när det gäller bedrägerier.

¹² Att det ställs extra höga krav på genomförandet av ett bedrägeri i en ansikte mot ansikte interaktion påpekas av kommunikationsforskarna David B. Buller och Judee K. Burgoon. Se David B. Buller och Judee K. Burgoon, "Interpersonal Deception Theory", *Communication Theory* 6, nr. 3 (1996).

Bedrägerier som sociala finter

Som jag varit inne på tidigare tycks det vara lätt att uppleva en slags tjuvning inför bedrägerier även om dessa egentligen, i juridisk bemärkelse, ofta är brottsliga handlingar. I en artikel i Nordisk kriminalkrönika som handlar om en känd bedragare gör författaren följande reflektion:

Det framstår som smått kittlande med figurer som inte bara vågar utan också lyckas lura statliga institutioner som tull- och skattemyndigheter eller penninginrättningar som banker och stora försäkringsbolag. Alltså sådana som begår sina brott med hjälp av förslagenhet och ett förtroendeingivande uppträdande.¹³

Ordet förslagenhet som används i citatet kanske kan ge en fingervisning om varför bedragare ”framstår som smått kittlande”. När ordet förslagen slås upp i band 9 i Svenska Akademiens *Ordbok öfver svenska språket* från 1928 hittar man bland annat följande förklaringar: ”lätt att finna på råd 1. utvägar 1. medel för uppnående av ngt; rådig, fintlig; slug, listig, ’knepig’, fiffig”.¹⁴ En bedragare kan alltså beskrivas som exempelvis fiffig, smart, listig och fintlig. Associationerna man får av ordet *fintlig* är att man fintar någon, till exempel i fotboll. Att genomföra ett bedrägeri är också att finna någon. Det handlar om en slags *sociala* finter mot andra människor. Är det manne så att dessa sociala finter har ett liknande underhållningsvärde som en bra fint i en fotbollsmatch? Är det däri kittlingen ligger? Jag förmodar att det har att göra med hur det går till att *socialt finna* en annan människa som framstår som fascinerande och som gör att en nyfikenhet väcks. Här vill jag anknyta till den svenske journalisten och författaren Anders Ehnmark som i en artikel om fotbolls-EM 2004 använde Machiavellis tankar.¹⁵ Ehnmark poängterar i artikeln listen som en dygd:

¹³ Per Dackén, "Doktor Bluff - en evig cirkel av brott", i *Nordisk kriminalkrönika* (Västra Frölunda: Nordiska polisidrottsförbundet, 1999), 190.

¹⁴ Svenska akademien, *Ordbok öfver svenska språket. [Bd 9], Full-Föttling, H. 90-95, Förgätföttling*, (Lund: Lindstedts universitetsbokhandel, 1928), 3182.

¹⁵ Anders Ehnmark kommenterar i artikeln de italienska analyserna av den match mellan Sverige och Danmark som gjorde att Italien åkte ut i EM 2004. Genom att spela 2-2 kunde Sverige och Danmark gemensamt slå ut Italien, vilket italienarna tolkade som ett utslag av list från de två nordiska länderna.

Det finns ... en litterär tradition som framhåller listen som en dygd. I Italien har helheten pajat, varför delen måst[e] vara intelligent och klara sig på egen hand.

Hur det där går till visar filosofen Machiavelli i en handbok för spelare, "Fursten". /.../ Fortuna, Ödets gudinna, lämnar en strimma av handlingsfrihet öppen, och med snabbhet och list kan man göra något där. En mycket snabb dribbling framför mål, kan vi säga.¹⁶

Denna "strimma av handlingsfrihet" som öppnar upp för en fint, en vändning, ett skämt eller någon annan typ av oväntad handling finner jag tankeväckande och något som kan, åtminstone delvis, förklara mitt intresse för bedrägeri som företeelse. I det sociala livet finns dessa strimor av handlingsfrihet som det är upp till var och en att dra nytta av eller inte.

För att kunna genomföra dessa finter, både i fotboll och i andra sammanhang, krävs en *teknik* som kräver skicklighet, inövning och inte minst en känsla för *timing*. Att få en djupare förståelse för de tekniker och färdigheter som de sociala finterna tycks kräva är för mig som sociolog av stort intresse. Det är dessa som analyseras i avhandlingen som en konsekvens av bedrägerier betraktade som sociala fenomen.

Avhandlingens syfte

Bakgrunden till grundproblematiken i avhandlingen utgörs av en fascination för bedrägerier på grund av den komplexitet och mångtydighet som fenomenet inrymmer. Bedrägeri betraktas i första hand som ett socialt fenomen, där intresset riktas mot de bedrägerier som genomförs i ett direkt socialt samspel. Utifrån dessa utgångspunkter ses ett bedrägeri som ett sätt att agera, där en person fintar en annan men där den som blir fintad också tas i beaktande. Bedrägeri kan alltså ses som en relation eller interaktion mellan den som bedrar och den bedragne. Bedrägeri som en relation analyseras med hjälp av begreppet *interaktionsform* hämtat från den tyske sociologen Georg Simmel. Ett bedrägeri utgör en speciell interaktionsform och för att genomföra ett bedrägeri krävs färdigheter av social karaktär av den som bedrar, även om den bedragne också medagerar i

¹⁶ Anders Ehnmark, "Anders Ehnmark om landslaget som spelar furstligt: Lars-Tommy använde Machiavellis taktik", *Expressen* (2004-06-24).

bedrägeriet. Det är alltså frågeställningar kopplade till bedrägeri som en särskild interaktionsform och de färdigheter som krävs för att upprätthålla interaktionsformen som fokuseras.

Mot denna bakgrund utgör avhandlingens syfte att argumentera för bedrägeri som ett socialt fenomen, det vill säga en interaktionsform, och med detta som utgångspunkt på ett fruktbart sätt teoretiskt rama in och definiera de sociala färdigheter som möjliggör bedrägerier. Detta i syfte att fördjupa förståelsen för bedrägerier och de färdigheter som kan kopplas till dessa. En utvidgad följdfråga blir om bedrägerier som komplexa fenomen kan säga oss intressanta saker om det vardagliga samspelet mellan människor bakom eller bortom det som vi kallar bedrägerier. Detta ser jag som en följd av bedrägerier betraktade som sociala fenomen. Tack vare en sådan utgångspunkt kan analysen utvidgas och även innefatta andra eller liknande sociala samspel. En annan frågeställning som väcks och diskuteras är bedrägerier sedda som en spegling av ett samhällsklimat eller en samhällsanda, där bedrägeri som socialt fenomen kan underlätta förståelsen för vissa typer av samspelsmönster i nutiden.

Avhandlingens uppläggning

Mot bakgrund av syftet har avhandlingen följande disposition. I kapitel 2 redogör jag för tillvägagångssättet, där jag betonar en problematiserande och reflekterande ansats. Jag redogör för mina metodologiska utgångspunkter utifrån en diskussion om social konstruktivism och tar också upp mitt arbetssätt. När det gäller beskrivningen av arbetssättet har jag tagit intryck av begreppen *bricoleur* och *bricolage* hämtade från den franske socialantropologen Claude Levi-Strauss.

En första introduktion och presentation av fenomenet bedrägeri görs i kapitel 3. Där görs en betoning på den juridiska definitionen av bedrägeri som brott. Jag redogör för betydelsen av begreppet, samt den juridiska definitionen. Sedan följer en redogörelse för hur stor omfattning brottskategorin bedrägeri har i Sverige. Jag tar också upp den samhällsrelevans ett fenomen som bedrägeri har och var gränserna går för vad som kan betraktas som ett bedrägeri i juridisk bemärkelse. När det gäller det problematiska kring definitionen av bedrägeri för jag ett resonemang med hjälp av den amerikanske sociologen Howard Becker.

I kapitel 4 presenteras olika perspektiv på fenomenet bedrägeri. Jag börjar med att redogöra för bedrägligt handlande betraktat som en personlig egenskap. I det sammanhanget diskuterar jag psykopati och machiavelliska personligheter. Efterföljande avsnitt handlar om kommunikationsteorier som tar upp bedräglig kommunikation. Diskussionen förs utifrån teorierna *Information Manipulation Theory*, *Interpersonal Deception Theory* och *Deceptive Miscommunication Theory*. Till sist tar jag upp bedrägeri ur ett interaktionistiskt perspektiv där bedrägeri bland annat kopplas till den symboliska interaktionismen.

Kapitel 5 handlar om bedrägeri som interaktionsform och vilka egenskaper denna interaktionsform har. I kapitlet argumenterar jag för bedrägeri som en interaktionsform i den tyske sociologen Georg Simmels bemärkelse. Först tar jag upp vad jag anser vara grundläggande interaktionsformer. Sedan utmejslar jag en definition av vad bedrägeri är för typ av interaktionsform. Detta görs med hjälp av den svenske sociologen Johan Asplunds teori om social responsivitet och den tyske samhällsfilosofen Jürgen Habermas teori om det kommunikativa handlandet. Jag menar att bedrägeri är en asymmetrisk interaktionsform som innebär ett exploaterade av grundläggande sociala och kommunikativa interaktionsformer.

Efter att ha redovisat vad bedrägeri som interaktionsform innebär går jag i kapitel 6 över till att diskutera vad det är för sociala tekniker som behövs för att ett bedrägeri ska lyckas. Här tar jag hjälp av Simmels resonemang om att det krävs speciella tekniker för att upprätthålla en interaktionsform. Detta leder fram till ett användande av begreppet social kompetens i betydelsen en förmåga. Med utgångspunkt i en diskussion om teoretiska infallsvinklar hämtade från den tyske sociologen Jürgen Habermas och den svenske sociologen Lorentz Lyttkens gör jag en uppdelning i tre olika typer av sociala kompetenser som möjliggör interaktionsformen bedrägeri: *strategisk*, *normativ* och *dramaturgisk kompetens*.

En teoretisk presentation av de tre kompetenserna görs i Kapitel 7. Jag tar upp den strategiska kompetensen som ett målrationellt och strategiskt tänkande. Den normativa kompetensen handlar om en strategisk användning av normer och att strategiskt anpassa sig till normer. Slutligen innebär den dramaturgiska kompetensen att den som utför ett bedrägeri behöver med hjälp av skådespelartalanger övertyga och dramatisera

de andra kompetenserna i syfte att ge intryck av att situationen är trovärdig.

I kapitel 8 tillämpas de tre kompetensbegreppen med hjälp av olika bedrägerisituationer, i syfte att tydliggöra kompetenserna. I kapitlet tar jag upp bedrägerier utförda av mer eller mindre kända bedragare och visar hur de tre kompetenserna kan användas för att förstå hur bedrägerierna gått till.

I kapitel 9 visar jag hur bedrägeri som interaktionsform kan uppfattas på olikartade sätt utifrån vilken typ av kontext som är vid handen. Här tar jag hjälp av Georg Simmels tanke om att samma typ av interaktionsform kan förekomma i innehållsligt olikartade sammanhang. Hur dessa sammanhang ska definieras är ett annat problem vilket jag diskuterar utifrån Beckers tankar om definitionsmakt. Även Goffmans ramteori och begreppen *iscensättningar* och *fabrikationer* tas upp och blir behjälpliga i analysen av olikartade bedrägerier. Jag gör ett försök att kategorisera olika typer av bedrägerier, och exemplifierar dessa, i syfte att tydliggöra de problematiska gränsdragningarna. Jag föreslår i slutet av kapitlet en övergång från det snäva begreppet bedrägeri till det mer vidgade begreppet fabrikation. Det sistnämnda begreppet betonar i högre grad det aktiva och dynamiska i denna typ av handlingar.

Kapitel 10 innehåller en utvidgad diskussion där jag diskuterar fabrikationer i ljuset av samhällsförändringar. Med hjälp av den tyske sociologen Ferdinand Tönnies begrepp *Gemeinschaft* och *Gesellschaft* visar jag att fabrikationer kan ses i ett historiskt perspektiv och avspeglar samhällsförändringar. Idag ställs det krav på människor att de måste skaffa kompetenser, marknadsföra sig själva och fabricera, inte minst för att ha en chans på arbetsmarknaden. Jag argumenterar för att ett alltför långtgånget fabricerande och ett marknadsförande av sig själv som en vara eller en produkt till slut kan påverka den egna identiteten. Detta kan i sin tur få till följd en känsla av att själv vara en bedragare och en rädsla för att bli avslöjad som otillräcklig. Detta fenomen kallas *the impostor syndrome* och tycks vara ett syndrom kännetecknande för vår tid.

Kapitel 2

Reflektioner över tillvägagångssättet

Inledning

Den här avhandlingen tar sin utgångspunkt i bedrägeri som ett komplext socialt fenomen. För mig handlar det om att *problematisera* och *reflektera över* detta fenomen och därigenom nå kunskap om det. Med problematisering menar jag att ett problem definierats och det är detta problem som sedan driver forskningsprocessen framåt. Det handlar om att utveckla, som sociologen Johan Asplund hävdar, ett *problemmedvetande*.¹⁷ När det gäller reflexivitet handlar det om att försöka se det fenomen och problem som identifierats på *olika* sätt. Att pröva sig fram och inte värja sig för nya sätt att se på saker och ting, det vill säga pröva olika ”se som” alternativ, till exempel att se bedrägeri *som* ett socialt fenomen.¹⁸

Rent generellt skulle jag vilja se mig själv som en *interpreter* i den amerikanske sociologen Zygmunt Baumans bemärkelse, det vill säga en uttolkare av den sociala verkligheten. Det är som jag ser det min uppgift som sociolog att försöka tolka sociala fenomen som finns runt omkring oss.¹⁹ I denna tolkning är det viktigt för mig att vara reflekterande och problematiserande och inte komma med alltför färdiga lösningar. Jag tycker den svenske företagsekonomen Mats Alvesson uttryckt detta på ett kärnfullt sätt i följande passus som handlar om relationen mellan författaren och läsaren av en text:

Ett allmänt råd till den författare som är intresserad av att aktivera – eller undvika att passivera – läsaren är att motstå instinkten att övertyga och kontrollera henne genom att göra sin argumentering så vattentät som möjligt. Normen är att presentera så starka argument som möjligt och försöka undvika att avslöja eventuella kryphål och svagheter. Ett alternativ är att välja en

¹⁷ Se Asplund, *Om undran inför samhället*.

¹⁸ Se Mats Alvesson, *Postmodernism och samhällsforskning*, (Malmö: Liber, 2003).

¹⁹ Zygmunt Bauman, *Intimations of postmodernity*, (London: Routledge, 1992).

mer generös stil, där man pekar på diskutabla punkter – inom resonemangets ram – och öppnar texten för dialog.²⁰

I mitt arbete med avhandlingen har min ambition varit att ha ett öppet förhållningssätt likt det Mats Alvesson beskriver i ovanstående citat, detta för att förmedla den reflexiva ansatsen och den ständiga prövningen av olika tolkningsalternativ som arbetet inneburit. Denna reflexiva ambition har krävt en fördjupning i ämnet bedrägeri i syfte att få en inblick i dess karaktär och dess egenheter i jämförelse med andra fenomen. Detta ledde så småningom fram till utmejslandet av en teoretisk referensram som kan appliceras på fenomenet bedrägeri.

Anledningen till att avhandlingen till största delen är ett teoretiskt arbete är att jag till en början betraktade manipulativa och bedrägliga handlingssätt som teoretiska problem.²¹ Min utgångspunkt var hur dessa handlingssätt kan beskrivas och analyseras med hjälp av en sociologisk begreppsapparat. Detta ledde vidare till ambitionen att skapa en teoretisk referensram som är användbar för att få en djupare förståelse för fenomenet bedrägeri.

Jag har växelvis arbetat med och prövat olika teorier och begrepp med ambitionen att försöka utveckla teoretiska förklaringsmodeller som underlättar förståelsen för bedrägeri som socialt fenomen. Jag har i arbetet med detta brottats med motsättningen mellan en kollektivistisk och individualistisk syn på människan, och har bland annat studerat teorier som ser människan som i stort sett endast målrational. Dessa teorier presenteras ofta under samlingsnamnet *rational choice*-teorin. På motsvarande sätt har jag också vänt och vridit på olika mer kollektivt orienterade teorier där människan istället i första hand ses som en kollektiv och social varelse. Slutligen blev det interaktionistiska perspektivet med namn som Georg Simmel, Erving Goffman och Johan Asplund vägledande i mitt arbete. Mycket därför att dessa sociologers teorier befinner sig i gränslandet mellan individen och samhället. De utgjorde en medelväg mellan ett alltför individualistiskt och ett alltför kollektivistiskt synsätt.

²⁰ Alvesson, *Postmodernism och samhällsforskning*, 124.

²¹ En av anledningarna till att mitt intresse väcktes för dessa fenomen var en fotnot i en av Johan Asplunds böcker. I anknytning till en diskussion om mikromakt nämner han företeelsen "sol-och-vår", vilket fick mig att fundera vidare på den typen av fenomen och handlingssätt. Johan Asplund, *Om hälsningsceremonier, mikromakt och asocial pratsamhet*, (Göteborg: Korpen, 1987), s 67, fotnot 10.

Simmels centrala roll i avhandlingen är värd att kommentera ytterligare. Trots att Simmel skrev sina texter vid förra sekelskiftet har de enligt mitt sätt att se det relevans och aktualitet även idag.²² Hans betoning på det sociala livets ständiga flöden, rörelser och processer och att vi människor samspelar på en rad olika sätt passar även i beskrivningar av nutiden.²³ Inte minst när det gäller ett svårfångat fenomen som bedrägeri. Simmels tankar om lögnen som ett förhållningssätt mellan människor i de anonyma storstäderna är också en fruktbar och aktuell tanke.²⁴ Idag finns Internet som en ytterligare anonym arena där vi inte alltid vet vem det är vi kommunicerar med på till exempel en "chatsida". På Internet är vi alla mer eller mindre främlingar inför varandra i Simmels mening.²⁵

Även Jürgen Habermas med sitt sätt att resonera kring det kommunikativa handlandet och hur detta kan användas i manipulativt syfte blev en viktig del i utformandet av en teoretisk modell.

Att de teoretiker som jag nämnt har en sociologisk utgångspunkt och inte en ekonomisk har också varit av stor betydelse för mitt sätt att gripa mig an fenomenet. Den sociologiska ansatsen är naturligtvis också kopplad till de metodologiska utgångspunkterna.

Metodologiska utgångspunkter

Mina metodologiska utgångspunkter innebär att jag ser bedrägeri som ett i första hand *socialt* fenomen. I min ambition att hitta ett angreppssätt har jag hämtat inspiration från Georg Simmels uppmaning att skärpa blicken för det sociologiska i ett fenomen:

What is most important is to sharpen the glance for that which is sociological in a particular phenomenon and that which be-

²² Exempel på det nutida intresset för Simmel: David Stockelberg, *Simmels former*, (Göteborg: Institutionen för idéhistoria och vetenskapsteori, Göteborgs universitet, 2005), Birgitta Nedelmann, "The continuing relevance of Georg Simmel", i *Handbook of social theory*, red. George Ritzer och Barry Smart (London: Sage, 2001). Simmel har också sammanförts med postmodernismen. Se Deena Weinstein och Michael A. Weinstein, *Postmodern(ized) Simmel*, (London ; New York: Routledge, 1993).

²³ Se David Stockelberg, *Simmels former*, 219.

²⁴ Simmels diskussion om lögnen finns i Kurt H. Wolff, red., *The sociology of Georg Simmel*, (New York: Free Press, 1964), 312 ff. Se även Gordon Welty, "Simmel on 'The Lie'", S: *European Journal for Semiotic Studies* 7, nr. 2 (1996). Tillgänglig från http://www.wright.edu/~gordon.welty/Simmel_95.htm

²⁵ Se Simmels välkända essä *Främlingen* i Georg Simmel, *Hur är samhället möjligt? och andra essäer*, (Göteborg: Korpen, 1981).

longs into the realm of other sciences — in order for sociology to finally stop digging in an already occupied territory.²⁶

Jag vill lyfta fram och visa hur sociologin kan bidra med infallsvinklar när det gäller fenomenet bedrägeri som andra discipliner inte lyckas med.

Eftersom jag anser att Simmels interaktionistiska synsätt innebär en realistisk och fruktbar kompromiss mellan individualistiska och kollektivistiska betraktelsesätt är min ambition att följa Simmel i spåren även när det gäller det metodologiska förhållningssättet. I ett försök att identifiera hur en sådan ansats kan utkristalliseras menar den tyska sociologen Birgitta Nedelmann att det finns tre aspekter som utmärker Simmels sätt att bedriva sociologisk forskning.²⁷

Dessa är *det relationella*, att det i första hand är relationer och interaktioner som ska vara vägledande när det gäller sociologiska analyser. Den andra aspekten är *själv-reflexivitet* eller *själv-referenser*, vilket innebär en fokusering på individers olika typer av cirkulära resonemang. Det handlar om att våra upplevelser av ett fenomen, till exempel att landsbygden är fridfull, inte beror på att landsbygden i sig har denna egenskap. Istället har vi själva "laddat" landsbygden med den betydelsen. Det vi sedan upplever är bara en bekräftelse på den förförståelse vi haft. Det handlar om ett resonemang som ligger nära det som kallas självuppfyllande profetior. En tredje aspekt, *processanalys*, innebär att fenomen ska ses som dynamiska processer som är i ständig rörelse och aldrig är stillastående. Detta processtänkande tar sig uttryck i Simmels syn på samhället och individen som en ständig växelverkan och process. En alltför stark betoning på antingen individen eller samhället blir en fixering som underminerar den ständiga växelverkan och process mellan de två som Simmel vill fänga, och som även jag är ute efter i min sociologiska förståelse av bedrägeri.

Dessa tre aspekter som kan sägas utgöra kärnan i Simmels ansats har jag använt mig av. Det relationella på så sätt att jag ser bedrägeri som en interaktionsform, ett sätt att interagera, där relationen och studiet av den är en central utgångspunkt. När det gäller självreflexivitet har jag haft som en viktig ambition att ta hänsyn till både mina egna och andras upplevelser av fenomenet bedrägeri. Även Simmels processanalys, det vill säga hans processtänkande är en viktig del i mitt sätt att se fenomenet bedräge-

²⁶ Simmel citerad i Nedelmann, "The continuing relevance of Georg Simmel", 76.

²⁷ Nedelmann, "The Continuing Relevance of Georg Simmel".

ri. Definitionerna och uppfattningarna om vad ett bedrägeri är uppfattar jag inte som något givet utan frukterna av kulturella och samhällsliga processer. Mitt sätt att använda processanalys i Simmels anda är att ha ett processperspektiv på bedrägeri som begrepp vilket resulterar i en utvidgning av betydelsen av fenomenet. Detta leder vidare till en användning av begreppet fabrikationer som jag argumenterar för i kapitel 9. Processtänkandet återfinns dock i hela avhandlingens uppläggning på det sättet att jag tar min början i föreställningen om bedrägeri som enbart en olaglig företeelse och fortsätter sedan att problematisera denna föreställning genom hela avhandlingen.

I linje med Simmel finns också ett intresse hos mig att ifrågasätta det förgivettagna och problematisera företeelser och fenomen som tillhör vardagen och som vi vanligtvis inte reflekterar över. Jag menar att bedrägeri är ett sådant fenomen som vi stöter på i vardagslivet och läser om i tidningar, men kanske inte alltid ägnar så många tankar åt. Dessutom har det utarbetats lagtexter som definierar vilka kriterier bedrägeri som brottskategori har. Trots de definitioner och den kunskap som finns angående bedrägerier kan det vara värt att ytterligare reflektera över detta fenomen även om det upplevs vara relativt oproblematiserat. I det här sammanhanget kommer Simmel till användning. Enligt de amerikanska sociologerna Howard Schwartz och Jerry Jacobs kan Simmels förhållningssätt också påminna sociologer om att de bör problematisera sina förgivettagna föreställningar:

Sociologer är vana vid att lita till en förtrogenhet med sin värdkultur under det att de utför sina undersökningar. De upptäcker och beskriver mönster i ett samhälle som är känt för att innehålla sådana fenomen som t ex "drogmissbrukare", "cocktailparties" och "medelbetyg". Nu kommer Simmel och föreslår att man tar ett jättekiv tillbaka och börjar utforska sin egen kultur precis som en antropolog skulle göra det. Samhället skall observeras och beskrivas på nytt ("redescribed") som en arena för sociala former, istället för som en samling välkända grupper, platser och kulturellt definierade aktiviteter.²⁸

²⁸ Howard Schwartz och Jerry Jacobs refererade i John A. Hughes och Sven-Axel Månsson, *Kvalitativ sociologi*, (Lund: Studentlitteratur, 1988), 96-97.

Att lyfta fram det förgivettagna och göra det bekanta obekant är givetvis inget som är unikt för Simmel, men det kan vara värt att lyfta fram att den ambitionen också finns hos honom. För att problematisera ett fenomen som bedrägeri är ett sådant förhållningssätt fruktbart.

Socialkonstruktivism

Det förhållningssätt som Simmel förespråkar och som jag inspirerats av påminner mycket om den vetenskapsinriktning som kallas socialkonstruktivism. Socialkonstruktivismen inrymmer flera olika inriktningar. I avhandlingen betonas den sociala dimensionen av bedrägeri i och med att jag betraktar fenomenet som en interaktionsform. Därför kan mitt synsätt inrymmas i den socialkonstruktivistiska ansatsen. Detta eftersom bedrägerier enligt mitt perspektiv konstrueras och skapas i interaktioner mellan människor.

Jag företräder inte någon universell social konstruktivism där allt mer eller mindre är socialt konstruerat. Ett sådant synsätt anser jag är att driva den sociala konstruktivismen för långt. Istället menar jag att vissa aspekter av mänskligt handlande kan ses som socialt konstruerat medan andra inte är det. Att människan i grunden är en social varelse ser jag som en utgångspunkt och inte som en social konstruktion. Utifrån den människosynen menar jag att det också finns grundläggande sätt att interagera som är primära och som håller ihop samhället. Med avstamp i dessa utgångspunkter är det dock möjligt att genomföra en rad olikartade sätt att interagera och socialt konstruera verkligheten. Som en bottenfaktas finns dock en grundläggande socialitet som olikartade sociala interaktionsformer vilar på. Mitt synsätt blir sammanfattningsvis en social konstruktivism som är begränsad och inte allomfattande.²⁹

Den engelska socialpsykologen Vivien Burr menar att det är fyra premisser som kan sägas vara minsta gemensamma nämnare för det som kallas socialkonstruktivism.³⁰ Dessa aspekter följer även jag i mitt angreppssätt. Det handlar till att börja med om ”en kritisk inställning till självklar kunskap” vilket ifrågasätter och kritiserar så kallade objektiva sanningar. En aspekt som även Simmel kan sägas argumentera för: att

²⁹ I detta resonemang om social konstruktivism har jag inspirerats av Hacking som också företräder en måttfull social konstruktivism. Se Ian Hacking, *Social konstruktion av vad?*, (Stockholm: Thales, 2000).

³⁰ Marianne Winther Jørgensen och Louise Phillips, *Diskursanalys som teori och metod*, (Lund: Studentlitteratur, 2000), 11.

ifrågasätta det förgivettagna. I avhandlingen är min ambition att ifrågasätta det som tas för givet och självklart när det gäller bedrägerier

Den andra premissen handlar om "historisk och kulturell specificitet". Det handlar om att kunskap alltid formas av historiska och kulturella aspekter. Detta är i linje med Simmels processtänkande, där fenomen ständigt är i rörelse och inte stillastående. Detta innebär att det i stort sett inte finns några oföränderliga fenomen. På samma sätt ser jag bedrägeri som ett fenomen som vid en närmare betraktelse och utifrån ett processtänkande kan problematiseras och utvidgas till ett bredare och mer komplext fenomen än vid första anblicken.

Den tredje premissen avser sambandet "mellan kunskap och sociala processer", vilket innebär att kunskap skapas i social interaktion. En liknande tanke går att hitta hos Simmel som framhäver interaktionens betydelse. Detta är något jag tar fasta på när jag behandlar bedrägeri som en social företeelse och en interaktionsform.

Som en fjärde premiss anges sambandet "mellan kunskap och social handling". Den världsbild vi har påverkar också våra sociala handlingar. Detta gör att de sociala konstruktionerna får sociala konsekvenser. Även här finns paralleller till Simmels poängterande av växelverkan mellan individ och samhälle, där individens handlingar påverkas av samhället och vice versa. Hur individen uppfattar ett samhälle och vilken kunskap en individ har om detta samhälle får också konsekvenser för personens handlingar. Till exempel menar Simmel att människor som vistas i stora städer konfronteras med en mängd olika intryck vilket gör att de utvecklar en blaserad attityd, som kan ses som en form av handlande som innebär att inte reagera på yttre stimuli i så hög grad.³¹

Med hjälp av Simmel och hans likheter med det socialkonstruktivistiska synsättet har jag i detta avsnitt redogjort för mina metodologiska utgångspunkter. Utgångspunkter som givetvis också får konsekvenser för hur jag utfört själva arbetet med avhandlingen. Detta tar jag upp i nästa avsnitt.

³¹ Se Simmels essä "Storstäderna och det andliga livet", i Georg Simmel, *Hur är samhället möjligt? och andra essäer*.

Om det empiriska materialet

I arbetet med min teoretiska modell har olika typer av material inspirerat mig. Det handlar om allt ifrån tv-program till självbiografier på temat. Från början hade jag inte klart för mig vilken typ av teoretiska modeller eller begrepp som var användbara för analysen av bedrägerier. Vilken typ av sociologi har tillräcklig förklaringskraft för den här typen av fenomen var en fråga jag ställde mig. Genom att läsa och reflektera över olika typer av material som har med bedrägeri att göra har en teoretisk modell växt fram. Materialet har därmed fungerat som en vägledning i valet av teoretiska utgångspunkter. I själva presentationen av min teoretiska modell har detta material sedan använts för att illustrera de olika kompetenserna som behövs för att genomföra ett bedrägeri. Detta gör att de empiriska exemplen får en sekundär roll. De fungerar som illustrationer och klargöranden av de teoretiska kategorier och idealtyper som jag identifierat.³²

Även om jag använt mig av empiriskt material under hela forskningsprocessen har empirins roll i avhandlingen först och främst blivit att illustrera och klargöra olika sociala tekniker som används vid bedrägerier: Här har jag använt mig av mer eller mindre kända bedragares förfaringsätt när de bedragit andra människor. Att jag valt bedragare och inte vanliga människors bedrägerier är för att jag vill tydliggöra mina teoretiska resonemang med bedrägerier som är allvarliga till sin karaktär och inte de vardagliga bedrägerierna som är svårare att särskilja från icke-bedrägerier. De extrema exemplen har valts för att tydliggöra den teoretiska referensramen.³³

Att lyfta fram det extrema eller avvikande exemplet i syfte att spegla samhället är inget ovanligt "pedagogiskt knep" inom sociologin. I Durkheims studie av det avvikande fenomenet självmord kunde också mer generella slutsatser om samhället dras.³⁴ Även Goffman visade i sin studie "On cooling the mark out: some aspects of adaptation to failure" hur så

³² Erving Goffman använder ofta ett liknande förfaringsätt. Goffman presenterar ett antal begrepp och sedan illustrerar och tydliggör han dessa med hjälp material hämtat från böcker, tidningar etc. Han menar själv att han använder anekdoter som ett slags klagörande skildringar, "clarifying depictions". Erving Goffman, *Frame analysis: an essay on the organization of experience*, (Boston: Northeastern University Press, 1986), 15.

³³ Inom kommunikationsteorin talas om *high content* och *low content* bedrägerier, det vill säga bedrägerier som har ett allvarligt eller ytligt innehåll. I avhandlingen har jag valt exempel som har ett allvarligt innehåll för att de ska framstå som tydliga. Denna distinktion när det gäller innehållet i bedrägerier tas upp i kapitel 4.

³⁴ Émile Durkheim, *Själv mordet*. (Lund: Argos, 1983).

kallade *confidence men*, bondfångare, tröstade och lugnade sina offer efter att de hade lurat dem. De räddade ansikten på offren helt enkelt. Fenomenet ansiktsräddning (face-saving) gjorde Goffman sedan till ett mer allmänt fenomen som inte bara var unikt för bondfångare.³⁵

När det gäller mitt material har jag huvudsakligen använt mig av följande. Två biografier om den svenske sångaren, musikern och bedragaren Johnny Bode.³⁶ Den amerikanske bedragare Frank W Abagnales och fransmannen Claude Khazizians självbiografier.³⁷ Det sistnämnde har som hobby att smita in på olika tillställningar och mingla med kändisar. Jag har också tagit hjälp av ett par avsnitt av tv-programmet *Efterlyst* som tagit upp bedragare som Vincent, Doktor Bluff och Inger Marie.³⁸ Andra källor som varit användbara är artiklar i Nordisk kriminalkrönikas samt tidningsartiklar. Sol-och-våraren Pertti Lindgren intervjuas i en bok om historieberättande.³⁹ Fransmannen Jean Claude Romand som under 18 år lyckades få andra att tro att han var läkare har beskrivits i en bok som kan sägas vara en blandning av fakta och skönlitteratur.⁴⁰

När bedragarna själva har skrivit böcker eller nämns i böcker använder jag deras riktiga namn. I andra fall är jag mer försiktig, vilket gör att jag ej nämner Doktor Bluffs riktiga namn, angående bedragarna Vincent och Inger Marie tar jag bara upp förnamnet även om hela deras namn nämnts bland annat i Tv. Den bedragare som varit verksam på Filippinerna som finns med i avhandlingen nämner jag över huvud taget inte vid namn. Generellt sett är det viktiga i min avhandling inte personerna i sig som utför bedrägerierna utan själva förfaringssättet och vilka kompetenser som används för att lyckas.

Förutom detta material har jag också fördjupat mig genom att läsa en rad olikartade texter på temat bedrägeri. Det finns också en mängd populärvetenskapliga översiktsverk med bedragare och bedrägerier som

³⁵ Se Erving Goffman, "On cooling the mark out: some aspects of adaptation to failure", i *Human behavior and social processes: an interactionist approach*, red. Arnold Marshall Rose (Boston: Houghton Mifflin, 1962), Erving Goffman, *När människor möts: studiet av det direkta samspelet mellan människor*, (Stockholm: Aldus/Bonnier, 1970).

³⁶ Ingmar Norlén, *Jakten på Johnny Bode: skandalernas man*, (Stockholm: Carlsson, 2003), Ingmar Norlén och Bengt Nyquist, *Herre i frack: berättelsen om Johnny Bode*, (Stockholm: Carlsson, 1991).

³⁷ Frank W. Abagnale och Stan Redding, *Catch me if you can*, (Malmö: Richter, 2003), Claude Khazizian, *Mit liv med de kända*, (Köpenhamn: Ekstra Bladets Förlag, 1996).

³⁸ *Efterlyst special: Bedragare* (tv-program, Tv 3), 2004-02-19.

³⁹ Anders Sundelin, *Konsten att berätta en historia*, (Stockholm: Ordfront, 1992).

⁴⁰ Emmanuel Carrère, *Doktor Romand: en sann berättelse*, (Stockholm: Bonnier, 2001).

tema. Jag har använt två böcker av denna typ.⁴¹ Tidskrifterna *90tal* och *Tvärsnitt* har haft temanummer om bedrägeri respektive lögn vilket fungerat som inspiration för mig.⁴²

Även exempel på skönlitterära beskrivningar av bedragare och bedrägerier är värda att nämna i detta sammanhang. När det gäller skönlitteratur har den amerikanske författaren Herman Melville, som skrev *Moby Dick*, också skrivit en mindre känd roman *The confidence man: his masquerade*, där alla figurer i romanen förefaller spela roller, vilket får till följd att även läsaren blir lurad.⁴³ *Fredriks Krulls bekännelser* av Thomas Mann är ett annat exempel på en roman med bedragare som tema.⁴⁴

Det kan konstateras att det finns hur mycket som helst att fördjupa sig i när det gäller bedrägeri och angränsande teman, vilket utgjort ett problem för mig när det gäller avhandlingens avgränsning. Jag har dock valt att ta upp några bedrägerisituationer som beskriver bedrägerier som utförs i interaktion med andra människor. Mina illustrationer är resultatet av ett slags snöbollsurval där jag fått tag i material på temat med hjälp av böcker, sökning på Internet, tv-program etc.

Den typ av material som jag redogör för har för mig varit tillräckligt för att illustrera olika typer av sociala tekniker som används vid bedrägerier. En annan ansats hade ställt andra krav på det empiriska materialet. Hade jag istället gjort en psykologisk eller psykoanalytisk analys av bedragaren hade en annan typ av material varit relevant.⁴⁵ En annan typ av studie där frågeställningarna handlade om vad som gör att en person blir en bedragare och där förklaringar söks i barndomen skulle kräva ett annat empiriskt material, till exempel intervjuer där kända bedragare berättar om sin uppväxt. I mitt fall har materialet en annan roll: att illustrera och tydliggöra den teoretiska modellen.

⁴¹ Dan Glimne, *Världens största svindlare: om bedragare, lurendrejerier och skojare genom historien*, (Stockholm: Lind & Co, 2004), Kathryn Lindskoog, *Fakes, frauds & other malarkey: 301 amazing stories & how not to be fooled*.

(Michigan: Zondervan Publishing House, 1993).

⁴² *Tidskriften 90tal*, nr. 11 (1994), *Tvärsnitt*, nr 3 (2003).

⁴³ Herman Melville, *The confidence-man: his masquerade*, (Evanston: Northwestern University Press, 1984).

⁴⁴ Thomas Mann, *Svindlaren Felix Krulls bekännelser*, (Stockholm: Forum, 1975)

⁴⁵ För en sådan analys se Kets de Vries, "The impostor syndrome: developmental and societal issues," *Human Relations* 43, nr. 7 (1990).

Arbetsättet i avhandlingen

I det praktiska arbetet med avhandlingen har jag provat olika sätt att föra samman skilda typer av begrepp, teorier och empiriskt material för att utveckla en teoretisk referensram i syfte att analysera bedrägerier. Den reflekterande ansatsen har varit vägledande i arbetet, en ansats som inneburit en ständig prövning av olika infallsvinklar. En metafor som jag i viss mån tycker fångar mitt sätt att arbeta rent praktiskt är tanken om den kvalitativa forskaren som en *bricoleur*, en tusenkonstnär och intellektuell hantverkare, som med hjälp av en mängd fragment lägger ett slags pussel, ett *bricolage* skapat av empiriska och teoretiska brottstycken.⁴⁶

Bricolage-arbete har gått till så att jag till exempel utgått från en text som behandlar en aspekt av bedrägeri som jag sedan kan relatera till ett teoretiskt begrepp. Det teoretiska begreppet kan sedan, i sin tur, leda till ytterligare fördjupning i någon infallsvinkel som har med bedrägeri eller angränsande ämnen att göra. Rent konkret kan det gå till så att det vid en läsning om ett bedrägeri framgår att ett särskilt uppträdande hos bedragaren utgör en eventuell förklaring till det som händer. Det kan till exempel vara att bedragaren är en god lyssnare. Jag försöker sedan hitta ett eller flera teoretiska begrepp som kan kopplas till denna förmåga och även hitta fler exempel på bedrägerier, där lyssnandet kan utgöra en delförklaring till varför bedrägeriet lyckas. Utifrån en sådan växelverkan mellan empiriska exempel och teoretiska begrepp har sedan min teoretiska referensram vuxit fram. När jag tycker mig ha ett tillräckligt stort antal delar som skulle kunna bilda ett mönster har jag successivt försökt få de olika delarna att passa in i varandra och bilda en helhet. Detta ser jag som en *bricolage*-teknik där till en början oförenliga fragment och delar sätts ihop till en helhet med hjälp av ett ständigt prövande och reflekterande

Arbetsmetoden som jag vill beskriva som en *bricolage*-teknik återfinns, som jag ser det, också hos välkända sociologer som kan sägas arbeta utifrån denna teknik eller åtminstone en liknande teknik. Det har till exempel argumenterats för att Georg Simmel använder en typ av *bricolage*-teknik och att han kan ses som en *bricoleur*.⁴⁷ Även Erving Goffman kan betraktas som en *bricoleur* som samlar på sig en mängd empiriska exem-

⁴⁶ Begreppet *bricoleur* är hämtat från den franske socialantropologen Claude Lévi-Strauss. Se Claude Lévi-Strauss, *Det vilda tänkandet*, (Lund: Arkiv, 1984).

⁴⁷ Deena Weinstein och Michael A. Weinstein, *Postmodern(ized) Simmel*.

pel och anekdoter från olikartade källor i syfte att förtydliga och illustrera begrepp och teoretiska referensramar. Goffman menar själv att han använder en typ av klargörande skildringar, "clarifying depictions", inte i syfte att dessa ska utgöra bevis utan för att lyfta fram skildringar av de föreställningar vi människor har om hur världen fungerar.⁴⁸

Jag delar Goffmans synsätt och använder mitt material som klargörande skildringar av min teoretiska referensram. Sådana skildringar kan vara av olikartad karaktär och har inte alltid en vetenskaplig status. Det huvudsakliga syftet med dem är att de ska vara *klargörande* för det teoretiska resonemanget. Därför menar jag, och här har jag säkerligen stöd av Goffman, kan själva *skildringarna* vara av olikartad karaktär och behöver alltså inte leva upp till de krav som ställs på primärdata och empiri i ortodox mening, vilket är fallet när det rör sig om en empirisk undersökning. Det som jag utvecklar i min avhandling är istället en teoretisk modell, där också idealtyper blir ett viktigt redskap.

Idealtyper

Den teoretiska analysmodell jag utvecklar i avhandlingen och de begrepp som följer med i analysmodellen ska i första hand ses som idealtypiska begrepp. Begreppet idealtyp myntades av den tyske sociologen Max Weber. Han menade att inom sociologisk teori kunde abstrakta begrepp användas för att fånga in aspekter av den komplexa verkligheten: ett förfaringssätt som också förekom inom ekonomisk teori där begreppet "marknaden" kan ses som en idealtyp.

Man kommer fram till idealtypen genom att ensidigt *betona ett eller ett par* synsätt och genom att lägga samman en mängd spridda och inte klart avgränsbara fenomen, som kan förekomma i större eller mindre omfattning eller ibland inte alls – enskilda fenomen som fogar sig efter dessa ensidigt betonade synsätt och som blir till en i sig enhetlig *tankebild*.⁴⁹

Idealtyperna ska alltså inte ses som några ideal i moralisk mening utan som en medveten renodling av vissa aspekter av ett fenomen i syfte att få

⁴⁸ Erving Goffman, *Frame analysis: an essay on the organization of experience*, 15.

⁴⁹ Max Weber, "Samhällsvetenskapernas objektivitet", i *Tre klassiska texter* (Göteborg 1991: Korpen, 1904), 139.

generella typer att framträda. Typer som sedan kan användas för att lättare förstå komplexa sociala fenomen.

Idealtypernas funktion är inte att fullständigt förklara de olika aspekterna av ett bedrägeri utan istället renodla vissa delar av dessa, för att lättare kunna analysera bedrägeri som fenomen. Här finns likheter mellan Webers idealtyper och Simmels sociala former och sociala typer.⁵⁰ De sociala formerna och de sociala typerna i Simmels tänkande är också abstraktioner för att lättare kunna analysera och förstå sociala fenomen.

Min argumentation för bedrägeri som interaktionsform som jag utvecklar i kapitel 5 är alltså i linje också med Webers idealtyper. Det samma gäller de olika kompetenserna, som jag menar ingår i interaktionsformen bedrägeri. Dessa diskuteras i kapitel 6, 7 och 8. I min avhandling utvecklas alltså flertalet idealtyper, som tillsammans utgör en teoretisk referensram som syftar till en förståelse för bedrägeri som socialt fenomen. Att använda flera idealtyper är också i överensstämmelse med Webers synsätt. I studiet av ett fenomen kan forskaren behöva använda sig av ett flertal idealtyper som har sitt ursprung i den infallsvinkel på fenomenet som forskaren använder.⁵¹ Samtidigt är det omöjligt att ge en heltäckande bild av det som studeras och forskningsprocessen har dessutom inte heller något slut. En konsekvens av en ständigt pågående forskningsprocess är idealtypernas "förgänglighet", gamla idealtyper byts ut mot nya.⁵²

Avslutning

I det här avsnittet har jag redovisat tillvägagångssättet i avhandlingen. Utgångspunkter har varit bedrägeri betraktat som ett komplext fenomen. Syftet har sedan varit att försöka hitta och renodla det sociologiska i fenomenet bedrägeri och därmed lämna andra aspekter därhän. Utifrån denna ambition har jag haft ett reflekterande arbetssätt vilket gjort arbetet med avhandlingen till ett ständigt prövande av olika tolkningar och ett

⁵⁰ För denna parallell mellan Weber och Simmel se Lewis A. Coser, *Masters of sociological thought: ideas in historical and social context*, (New York: Har. Brace Jovanovich, 1977), 182.

⁵¹ Hughes och Månsson, *Kvalitativ sociologi*,

⁵² Hughes och Månsson, *Kvalitativ sociologi*, Weber, "Samhällsvetenskapernas objektivitet".

reflekterande över teori och empiri. Här hänvisar jag till tanken om forskaren som en bricoleur, en person som samlar på sig olika typer material och prövar olika sätt att hantera och sammanställa materialet i en reflekterande och intellektuell process. Materialet som använts har hämtats från böcker, tidningar och tv-inslag på temat bedrägeri. Materialet används för att illustrera och begripliggöra den teoretiska modellen jag presenterar i avhandlingen.

Kapitel 3

Bedrägeri – från ett lagbrott till ett samhälleligt problem

Inledning

I det här kapitlet görs en presentation av bedrägeri som fenomen, där jag till att börja med fokuserar på bedrägeri som brottskategori. Jag tar upp den juridiska definitionen och brottskategorins omfattning. Även den samhälleliga aktualiteten tas upp. Jag gör denna presentation för att teckna en bakgrund till hur fenomenet bedrägeri definieras utifrån en juridisk kontext, en kontext som innebär ett individualistiskt synsätt på bedrägeri, där gärningsmannen är i fokus. Hur definieras bedrägeri i lagen, hur omfattande är bedrägeri som brottskategori i Sverige och hur kan bedrägeri ses utifrån ett samhälleligt perspektiv är frågor som besvaras i kapitlet.

Den juridiska definitionen – bedrägeri som brottskategori

Vad som utgör bedrägeribrott framgår i *Brottsbalken*, kapitel 9: ”Om bedrägeri och annan oredlighet”. Gemensamt för den typ av brott som presenteras i kapitel 9 är, enligt en kommentar till Brottsbalken, att brotten är av psykisk karaktär, det är *psykiska medel* som använts i ”gärningar som riktar sig mot annans maktsfär”.⁵³ Dessa *psykiska* medel kan till exempel, som jag ser det, vara de sociala finter jag beskrev i inledningen. Detta till skillnad från kapitel 8 i Brottsbalken (Om stöld, rån och andra tillgreppsbrott) där det istället är *fysiska medel* som används vid brottet.⁵⁴ Kapitel 9 i Brottsbalken är uppdelat efter tre kategorier brott (1) bedrägeri, (2) utpressning och ocker, samt (3) häleri och häleriförseelse.⁵⁵ I bedrägeribrott är ett nyckelord *vilsledande*, ett begrepp som definieras på följande sätt i en kommentar till brottsbalken:

⁵³ Lena Holmqvist m fl., *Brottsbalken : en kommentar*, (Stockholm: Norstedts juridik, 2002), 9:1.

⁵⁴ Lena Holmqvist m fl., *Brottsbalken : en kommentar*.

⁵⁵ De olika brottstyperna tangerar varandra, men eftersom denna avhandlings problemområde är bedrägeri fokuserar jag på bedrägeribrott i det här kapitlet.

Att vilseleda någon betyder helt allmänt att förmedla en oriktig uppfattning om någonting till någon. Tillräckligt är dock inte att konstatera att någon muntligen eller skriftligen uttalat en uttrycklig lögn till en annan person, eftersom det är möjligt att denne inte lät sig påverkas härav. Omvänt är det fullt möjligt att en person blivit vilseledd av en annan person utan att denne uttalat en bokstavlig osanning. Gärningsmannen har i stället vilselett offret genom sitt sätt att uppträda. Vilseledandet skall enligt brottskonstruktionen bedömas från den vilseleddes perspektiv, inte från gärningsmannens perspektiv. Avgörande är det faktum att offret faktiskt blivit vilseförd, även om han var ovanligt lättlurad (subjektiv error), inte den omständigheten att det var rationellt att låta sig luras (objektiv error).⁵⁶

Ett vilseledande behöver alltså inte innebära att någon explicit lögn uttalas, även ett uppträdande kan i sig vara vilseledande.

Vilseledande utgör alltså en slags huvudpoäng i den juridiska definitionen av bedrägeri. I lagtexten beskrivs bedrägeriet som brott på följande sätt:

1 § Den som medelst vilseledande förmår någon till handling eller underlåtenhet, som innebär vinning för gärningsmannen och skada för den vilseleddes eller någon i vars ställe denne är, dömes för *bedrägeri* till fängelse i högst två år.

För bedrägeri döms också den som genom att lämna oriktig eller ofullständig uppgift, genom att ändra i program eller upptagning eller på annat sätt olovligen påverkar resultatet av en automatisk informationsbehandling eller någon annan liknande automatisk process, så att det innebär vinning för gärningsmannen och skada för någon annan.⁵⁷

I texten kan det till exempel noteras att ett bedrägeri handlar om ”vinning för gärningsmannen och skada för någon annan”.⁵⁸ Synsättet utgår alltså från den enskilda personens, gärningsmannens, eget vinstmotiv. Återigen bör det noteras att vilseledande inte bara sker muntligen utan man kan också ”genom sitt sätt att uppträda” vilseleda någon. Ett vilseledande behöver inte innebära att en osanning explicit uttalas. Personer kan genom

⁵⁶ Holmqvist m fl., *Brottsbalken: en kommentar*, 9:4.

⁵⁷ Lag 1986:123 citerad i Lena Holmqvist m fl., *Brottsbalken: en kommentar*, 9:3.

⁵⁸ Detta påpekas också i kommentaren till lagtexten. Holmqvist m fl., *Brottsbalken: en kommentar*, 9:3.

att uppträda ”som om [de] hade en viss behörighet” vara vilseledande. Likaså om en person erbjuder en vara till försäljning som inte är hans, är det fråga om bedrägeri, även om personen inte uttryckligen säger någon osanning. För övrigt är det enligt en kommentar till lagtexten den vilseledda som har tolkningsföreträde när det gäller vilseledandet, offret avgör om denne blivit vilseledd eller inte. I lagtexten är det de enskilda individerna som fokuseras, vilket är en nödvändighet eftersom det är enskilda personer som döms. Samtidigt skulle det i vissa fall kunna vara på sin plats att samspelet mellan bedragaren och den bedragne uppmärksammades i högre grad även i den juridiska kontexten.

Det finns dock även resonemang när det gäller lagtexten som berör samspelet mellan individer. Ett exempel är när vilseledandet innebär att hos någon annan åstadkomma en föreställning som är felaktig. I dessa fall kan det handla om att en person, offret, redan har en oriktig föreställning men att en gärningsman förstärker denna föreställning. I ett sådant exempel *interagerar* offret med gärningsmannen i den bemärkelsen att offret har en oriktig föreställning som gärningsmannen förstärker. Även om offret utnyttjas av gärningsman måste det ändå uppstå problem att avgöra vilken del offret har i vissa bedrägerier. Det kan ju tänkas att offret själv har en så pass oriktig föreställning att det uppstår ett bedrägeri utan att den så kallade gärningsmannen haft den intentionen. Därför blir frågan om uppsåt viktig.

För att det ska vara fråga om bedrägeri måste en person ha haft som uppsåt att vilseleda: ”Vilseledandet och den härvid framkallade dispositionen skall vara täckta av full insikt eller eventuellt uppsåt”.⁵⁹ Om gärningsmannen inte känt till rättsreglerna och därför inte vetat om att vilseledandet var olagligt finns inget uppsåt, och därmed är det inte fråga om bedrägeribrott.⁶⁰

Enligt kommentaren till lagtexten finns det en hel del som inte ingår ”juridiskt sett” i definitionen av bedrägeri, men som ändå innebär att man underlåter att tala om sanningen. Ibland kan en person alltså vara ”lite bedräglig” utan att det får juridiska konsekvenser. Det tycks gälla till exempel vid försäljning:

⁵⁹ Holmqvist m fl., *Brottsbalken: en kommentar*, 9:39.

⁶⁰ Holmqvist m fl., *Brottsbalken: en kommentar*, 9:39.

Det är inte straffbart som bedrägeri att i helt allmänna ordalag framställa en transaktion såsom mera fördelaktig än den i verkligheten är. *En säljare måste sålunda få kunna utan att ådraga sig bedrägeriansvar lovprisa sin vara i allmänt hållna ordalag, även om han därmed skulle överdriva.* (min kursivering)⁶¹

Detta citat är intressant eftersom det blottlägger den svåra gränsdragningen mellan olagligt och lagligt vilseledande och bedrägeri.

Sammanfattningsvis framgår det av den juridiska definitionen att bedrägeri handlar om vilseledande, att bedrägeri utgår från ett individualistiskt perspektiv, där det som fokuseras är gärningsmannens vinstmotiv och det är offret som avgör om han eller hon blivit vilseledd eller inte. I ett bedrägeribrott är rollerna inte problematiserade utan givna, det finns en gärningsman och ett offer och det talas inte mycket om interaktionen dem emellan, även om det är möjligt att gärningsmannen och offret skapar bedrägerier tillsammans.

Den juridiska definitionen blottlägger den komplexitet som finns när det gäller bedrägeri eftersom det inte alltid är helt enkelt att avgöra om ett bedrägeribrott föreligger eller inte. Ett intressant gränsfall som visar på begreppets komplexitet är att i försäljningen av en vara är det tillåtet att på ett överdrivet sätt lovprisa varan utan att det är fråga om en olaglig handling i juridisk mening.

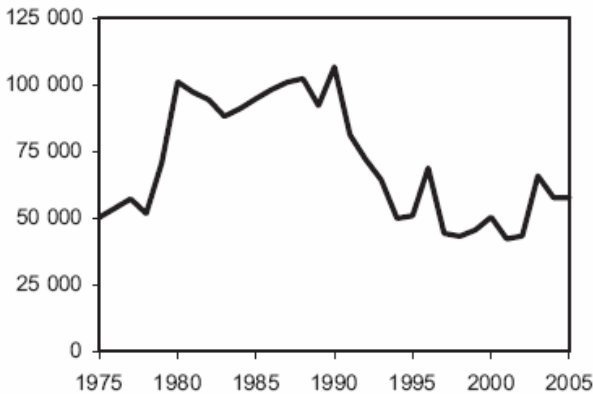
Brottskategorins omfattning

När det gäller omfattningen av bedrägeribrott i Sverige kan uppgifter hämtas från Brottsförebyggande rådets rapport *Kriminalstatistik 2005*.⁶² När det gäller brott över huvud taget anmäldes år 2005 i det närmaste 1 242 000 brott. Det vanligaste brottet är stöldbrott som uppgick till c:a 630 000. De anmälda bedrägeribrotten utgör 57 700 år 2005, vilket inte är någon större skillnad jämfört med 2004. Enligt den statistik Brottsförebyggande rådet redovisar tillhör inte bedrägeri de vanligaste brotten som anmäls. Förutom stöldbrott som är den vanligaste brottsformen är både skadegörelse och brott mot liv och hälsa vanligare än bedrägeri. Det går vidare inte att se något uppenbart mönster när det gäller ökningen eller

⁶¹ Holmqvist m. fl., *Brottsbalken: en kommentar*, 9:9.

⁶² Brottsförebyggande rådet, *Kriminalstatistik 2005*, (Stockholm: BRÅ, 2006). Tillgänglig från: <http://www.bra.se>

minskningen av bedrägeribrott över tid i Sverige, även om en nedgång under 1990-talet kan skönjas. Detta framgår av nedanstående figur:



Figur 1. Anmälda bedrägeribrott åren 1975-2005.⁶³

Vid en översikt över anmälda bedrägeribrott åren 1975 till 2003 visar det sig att en ökning skedde under 1970-talets senare del. Bedrägeribrotten har sjunkit under 1990-talet förutom år 1996, då fyra brottsanmälningar innehållande 24 500 brotts handlingar påverkade statistiken. När det gäller bedrägerier kan en anmälan innehålla en mängd bedrägeribrott vilket inverkar på statistiken. Bedrägeri kan dessutom utgöra ett seriebrott där en enskild bedragare under en begränsad tidsperiod kan ge upphov till tusentals anmälningar. Ett annat problem med statistik när det gäller bedrägeri är hur bedrägeribrotten kategoriseras. Ett bedrägeribrott kan innehålla många olika handlingar, handlingar som istället faller inom andra brottskategorier. Detta gör brottstypen svår att entydigt kategorisera, vilket framgår av de bedrägeribrott som polisanmäldes 2003. Av dessa tillhörde 70 % kategorin övrigt, medan till exempel kontokortsbedrägeri utgjorde 9 % och snyltningssbrott, alltså brott som handlar om att åka gratis på tåg exempelvis, utgjorde 5 %. 70 % av bedrägeribrotten detta år klassificerades alltså inte, vilket illustrerar brottskategorins svårfångade och komplexa karaktär.

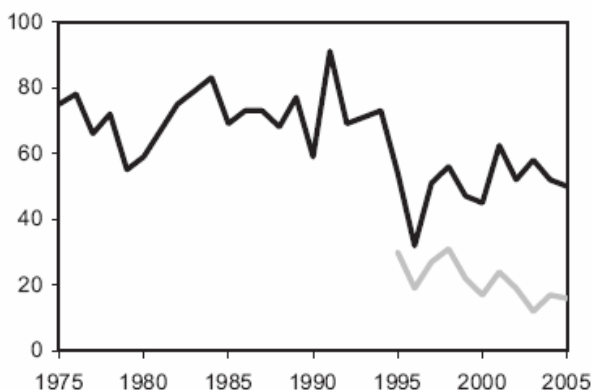
I Brottsförebyggande rådets rapport poängteras det stora mörkertal som tycks finnas när det gäller bedrägeribrott. Detta beror på att en del av

⁶³ Figuren hämtad från Brottsförebyggande rådet, *Kriminalstatistik 2005*, 24.

dessa brott inte upptäcks av polisen över huvud taget eller också anmäls de inte till polisen. Om brotten upptäcks eller inte är beroende av de kontrollåtgärder som enskilda instanser, till exempel Försäkringskassan, själva gör.⁶⁴

Olika institutioners kontrollåtgärder kan alltså påverka statistiken. Exempelvis ökade bedrägerier gentemot Försäkringskassan med 52 %. Detta kan förklaras med en prioritering av kontrollarbetet från Försäkringskassan sida och de har också utfört ett flertal riktade insatser när det gäller kontroll.⁶⁵

När det gäller uppklarade brott över huvud taget är siffran för 2005 lite mer än 392 000. Av dessa utgjorde c:a 29 100 uppklarade bedrägeribrott. Över tid ser statistiken över uppklarade bedrägeribrott ut på följande sätt:



Figur 2. Uppklarade bedrägeribrott 1975-2005.⁶⁶ Den grå kurvan visar personuppklaringsprocent mellan åren 1995-2005.⁶⁷

Även när det gäller uppklaringen av bedrägeribrott är det svårt att se någon tydlig trend, även om det finns tendenser till en nedgång. Statistiken

⁶⁴ Lars Dolmén, red., *Brottsutvecklingen i Sverige, BRÅ-rapport, 2004:3* (Stockholm: Brottsförebyggande rådet, 2004, 178.

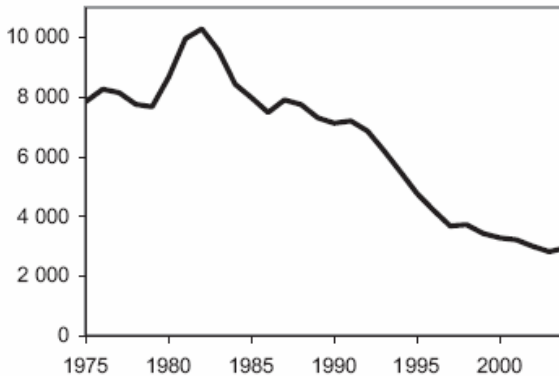
⁶⁵ Brottsförebyggande rådet, *Kriminalstatistik 2005*.

⁶⁶ Figuren hämtad från Brottsförebyggande rådet, *Kriminalstatistik 2005*, 64.

⁶⁷ Med *personuppklaringsprocent* menas de brott som kan knytas till en person där "åtal väckts, straffreläggande utfärdats eller åtalsunderlåtelse meddelats". Detta till skillnad från tekniskt uppklarade brott som också är uppklarade, i polisiär mening, men i dessa fall har till exempel gärningsmannen varit omyndig eller också har det visat sig att gärningen inte var ett brott. Brottsförebyggande rådet, *Kriminalstatistik 2005*, 67.

är, även när det gäller uppkläring av bedrägeribrott, känslig för de kontrollåtgärder som myndigheter, företag etc. utför.

År 2005 lagfördes 115 400 personer för brott. Av dessa har 2950 lagförts för bedrägeribrott, vilket är ungefär samma siffra som 2004. En tydlig minskning har skett av lagförda för bedrägeri när en jämförelse över tid görs:



Figur 3. Antalet lagförda med bedrägeri som sitt huvudbrott 1975-2005.⁶⁸

En möjlig delförklaring till minskningen av de som lagförts med bedrägeri som huvudbrott är faktumet att det är ett fåtal enskilda gärningsmän som ofta begår brott och dessutom varierar typen av brott. Bedrägeri kan alltså ingå i en kriminell livsstil där brottstypen förekommer men inte utgör huvudbrottet, vilket gör att dessa personer inte har bedrägeri som huvudbrott. Det finns naturligtvis också grupper som specialiserat sig på bedrägerier. Den omfattande seriebrottslighet som finns när det gäller bedrägerier kan styrka det faktum att även specialisering förekommer. Det kan exempelvis antas att en liten grupp individer specialiserat sig inom ett visst område av bedrägeri som begås på Internet eller som handlar om bluffakturor.⁶⁹

Sammanfattningsvis när det gäller omfattningen av brottskategorin bedrägeri i Sverige ger den statistik Brottsförebyggande rådet redovisar ingen klar bild av huruvida brottskategorin ökat eller minskat. Bedrägeri är en brottskategori med en dold brottslighet och det är dessutom inte helt enkelt att kategorisera denna typ av brott. Den mångtydiga bild av bedrä-

⁶⁸ Figuren hämad från Brottsförebyggande rådet, *Kriminalstatistik 2005*, 123.

⁶⁹ Dolmén, red., *Brottsutvecklingen i Sverige*.

geri som framträder i den statistik som Brottsförebyggande rådet redogör för blir ytterligare en bekräftelse på brottskategoriens och även fenomenets svårfångade karaktär.

Från ett lagbrott till ett samhälleligt fenomen

I det här avsnittet vill jag lyfta blicken och diskutera hur bedrägeri som brott kan ses i ett samhälleligt perspektiv och även problematisera den juridiska definitionen.

Bedrägeri som brottskategori är något som vi nästan dagligen kan läsa om i tidningar eller själva råka ut för. Inte minst är det nya teknologiska landvinningar, exempelvis Internet, som gjort det relativt enkelt och riskfritt att genomföra bedrägerier. Ett exempel är kontokortbedrägerier i form av *skimming*, som innebär en avläsning av magnetremsan i ett kontokort. Det är också vanligt att bli utsatt för så kallad *phising* som innebär att vi får ett e-mail som vi tror kommer från den bank där vi har konton. I e-målet uppmanas vi lämna ut våra koder på någon hemsida på Internet som är förvillande lik den riktiga bankens hemsida. Även via telefon, på våra arbetsplatser och när vi är ute på stan kan vi bli utsatta för bedrägeriförsök.

Bedrägerier som finns runt omkring oss i samhället gör oss misstänksamma och kan också ses som hot mot den grundtrygghet som behövs finnas i ett samhälle.⁷⁰ Har förtroendet väl missbrukats är det svårt att känna tillit till människor igen, vilket föder misstänksamhet och krav ställs på att människor ska bevisa att de har ärliga motiv. Sådana upplevelser kan också kopplas till den debatt och diskussion om begreppet *tillit* som blossade upp under 1990-talet inom samhällsvetenskapen.⁷¹ De tillitsdiskussioner som fördes handlade bland annat om vad som utgör ett samhälle där demokratin fungerar och där människor engagerar sig i varandra och i samhällsfrågor. I dessa diskussioner har också begreppet socialt kapital använts som ett sätt att åskådliggöra vikten av sociala nätverk och samarbete mellan människor. Utifrån en sådan föreställning blir be-

⁷⁰ Gary T. Marx, "fraudulent identification and biography", i *New directions in the study of justice, law, and social control*. (New York ; London: Plenum Press, 1990), 148-49.

⁷¹ Se Robert D. Putnam, *Den ensamma bowlaren: den amerikanska medborgarandans upplösning och förnyelse*, (Stockholm: SNS förlag, 2001), Robert D. Putnam, *Den fungerande demokratin: medborgarandans rötter i Italien*, (Stockholm: SNS, 1996), Bo Rothstein, *Sociala fällor och tillitens problem*, (Stockholm: SNS förlag, 2003).

drägeri och bedrägeribrott något som underminerar tilliten och det sociala kapitalet mellan människor, och i förlängningen något som också hotar fundamentala delar av ett demokratiskt samhälle. Detta innebär att bedrägeri och liknande brott har en samhällsaktualitet idag, inte minst mot bakgrund av diskussionerna om tillit och socialt kapital.

En annan infallsvinkel när det gäller bedrägeri kopplat till samhällsaktualitet är att bedrägeri kan ses som en aspekt av det risksamhälle som den tyske sociologen Ulrich Beck menar att vi lever i.⁷² Risken att få sitt kontokort tömt eller att bli lurad på Internet kan ses som delar i ett större samhällsperspektiv, där vi ständigt utsätts för risker och där olika orosmoln hänger över oss. Detta kan gälla allt från svårigheter att få ett arbete till olika typer av miljöförstöring. Även bedrägeri kan alltså ingå i en sådan hotbild som nutidsmänniskan tvingas leva med och förhålla sig till.

En annan aspekt av bedrägeri som ett samhällsfenomen är att vi kan utsättas för vad vi själva upplever vara ett bedrägeri utan att det går att definiera som ett lagbrott. Ett exempel på det är försäljning, där det i en kommentar till lagtexten om bedrägeribrott framgår att en försäljare får vara "lite bedräglig" för att sälja en vara. Även andra typer av bedrägerier som till exempel otrohet kan inte idag anses vara ett lagbrott.⁷³

Dessa gränsfall och icke-juridiska exempel på bedrägerier väcker frågor om de samhällsnormer som ligger bakom den juridiska definitionen av bedrägeri.⁷⁴ I förlängningen kan en diskussion om dessa gränsdragningar också leda till frågor om vem eller vilka som har definitionsmakten att avgöra vad som är ett bedrägeri i juridisk mening och inte.⁷⁵

Definitionsakt är något som den amerikanske sociologen Howard S. Becker diskuterat med hjälp av sin så kallade stämplingsteori. Vem avgör till exempel vem som är en outsider eller inte? På ett liknande sätt kan frågan om hur ett bedrägeri ska uppfattas ses som en definitionsfråga som

⁷² Ulrich Beck, *Risksamhället: på väg mot en annan modernitet*, (Göteborg: Daidalos, 2000).

⁷³ Enligt den lagstiftning som gällde äktenskap och som inrättades 1920 i Sverige kunde den maken som utsatts för otrohet begära skadestånd av den andre. Denna lagstiftning "avmoraliserades" dock 1973. Se Stig Strömholm, "Det personliga ansvarets utveckling - exempel från modern lagstiftning", i *Sociala värderingsförändringar: fyra essäer: en delrapport från projektet Värderingsförändringar i det svenska samhället*, (Stockholm: Sekretariatet för framtidsstudier, 1983).

⁷⁴ Att bedrägeri som brottskategori är ett resultat av samhälleliga normer och värderingar är naturligtvis inte unikt för denna typ av brott. Alla typer av brott kan tolkas och analyseras på liknande sätt. Till exempel menar den brittiska sociologen Carol Smart att lagbrott kan dekonstrueras och istället ses i ett bredare perspektiv. Se Sven-Åke Lindgren, *Om brott och straff*, (Lund: Studentlitteratur, 2002).

⁷⁵ Se Howard S. Becker, *Outsiders: studies in the sociology of deviance*, (New York: The Free Press, 1963), Lindgren, *Om brott och straff*.

är beroende av samhälleliga normer och överenskommelser. Bedrägeri utifrån ett samhällsperspektiv är alltså långt mer komplext än vad som framgår i den juridiska definitionen. Det framgår dock även av den juridiska definitionen och även av Brottsförebyggande rådets statistik att det rör sig om ett svårfångat fenomen och att tydliga gränsdragningarna är svåra att genomföra. Detta öppnar givetvis upp ännu mer för frågor om definitioner och vem som har makt att fastställa definitioner av vad ett bedrägeri är och inte är.

Avslutning

I det här kapitlet har jag gjort en första presentation av fenomenet bedrägeri. Först redovisades den juridiska definitionen av bedrägeri och sedan tog jag upp brottskategorins omfattning. Även den samhälleliga relevansen och aktualiteten när det gäller bedrägerier diskuterades. I det här kapitlet har min allmänna presentation av bedrägeri i första hand handlat om bedrägeri som ett lagbrott, där det individualistiska perspektivet framgår tydligt. Jag har även vidgat diskussionen med hjälp av ett samhällsperspektiv där den juridiska definitionen av bedrägeri blir problematisk. Den juridiska definitionen är frukten av samhälleliga överenskommelser, föreställningar och normer.

Kapitel 4

Bedrägeri – olikartade perspektiv

Inledning

I det här kapitlet vill jag presentera några olika synsätt på bedrägerier i syfte att nyansera bilden ytterligare. Detta gör jag med hjälp av tidigare forskning om fenomenet. Jag börjar med att redogöra för hur bedräglighet kan ses som en personlig egenskap, sedan går jag över till en diskussion om bedrägeri som kommunikation och avslutar med det interaktionistiska perspektivet. Jag tar i kapitlet upp den tidigare forskning som jag anser är relevant för avhandlingen. Detta innebär att även forskning om manipulation eller att ha en manipulativ förmåga tas upp. Att vara manipulativ kan ses som en aspekter av att vara bedräglig. Som jag ser det är det liknande typer av fenomen som beskrivs oavsett om det talas om manipulation eller bedrägeri, även om olika begrepp används som kan skilja sig något i betydelse.⁷⁶ Samtidigt är det givetvis svårt att dra skarpa gränser mellan olika forskningsfält och vilken typ av forskning som kan anses relevant i det här sammanhanget. Min ambition har varit att strama åt min redogörelse av tidigare forskning till en hanterbar nivå, åtskilligt mer utrymme hade kunnat användas för att beskriva näraliggande forskning. Istället har jag fokuserat på den tidigare forskning som har relevans för det perspektiv som jag själv utvecklar i avhandlingen.

Bedräglighet som personlig egenskap

I det här avsnittet diskuteras bedrägeri som en personlig egenskap. Bedräglighet som personlig egenskap kan användas i kombination med exempelvis olika sjukdomstillstånd och diagnoser. Bland annat finns det kopplingar mellan *borderline*-störningar och bedrägligt eller manipulativt beteende.⁷⁷ Bedrägeri kan också analyseras och tolkas utifrån en psykoanalytisk begreppsapparat där handlingarna ses som orsakade av störning-

⁷⁶ För en filosofisk redogörelse för begreppet manipulation se Joel Rudinow, "Manipulation", *Ethics* 88, nr. 4 (1978).

⁷⁷ Nancy Nyquist Potter, "What is manipulative behavior, anyway?", *Journal of personal disorders* 2, nr. 20 (2006).

ar under den så kallat postoidipala fasen.⁷⁸ I det här sammanhanget vill jag dock ta upp den forskning som fokuserar på hur bedrägeri ses som en personlig egenskap utifrån diskussionerna om psykopati respektive machiavellism.

Psykopati

När det gäller bedrägeri finns beröringspunkter med psykopati, inte minst eftersom bedräglighet eller manipulation ingår som ett av de mest framträdande karaktärsdragen hos en så kallad psykopat. Den amerikanske psykologen Robert Hare har gjort en psykopatchecklista som kan användas för att diagnostisera en människa som psykopat. Checklistan består av tjugo områden. Egenskaper som tas upp är "ytligt charmig", "talför", "manipulativ" och att personen har lätt att bli uttråkad. Till detta finns också egenskaper som "promiskuöst sexuellt beteende", "bristande självkontroll", "ungdomsbrottslighet" och "kriminell mångsidighet".⁷⁹ Hare menar att med tanke på de egenskaper som en psykopat har är det inte så konstigt "att psykopater blir skickliga bedragare".⁸⁰

Hares psykopatchecklista är ett exempel på ett synsätt där individens egenskaper ses som centrala. I dessa sammanhang blir bedrägeri ett utslag av en persons karaktärsdrag och inte en interaktion. Följande konstaterande gör dock Hare: "en snygg, snabbpratande psykopat och ett offer med 'svaga punkter' är en förödande kombination".⁸¹ Detta visar att också interaktionen mellan eller kombinationen av människor har betydelse när det gäller psykopatens handlande. En följdfråga blir vad det är för kombinationer som gör att psykopaten lyckas respektive misslyckas med sina förhävanden? Utifrån en sådan fråga flyttas fokus från den enskilde individen istället till kombinationer av individer, det vill säga interaktionen mellan dem. Problemet är att frågor av denna typ blir åsidosatta när det fokuseras alltför mycket på den enskilda personen och dennes egenskaper.

⁷⁸ Se Phyllias Greenacre, "Bedragaren och konstnären", *Tidskriften 90tal*, nr. 11 (1994): 53, Lloyd A. Wells, "Varieties of imposture", *Perspectives in biology and medicine* 4, nr. 29 (1986).

⁷⁹ Görel Kristina Näslund, *Lär känna psykopaten*, (Stockholm: Natur och kultur, 2004), 70.

⁸⁰ Robert D. Hare, Mia Hjerling, och Sten Levander, *Psykopatens värld: utan samvete*, (Lund: Studentlitteratur, 1997), 106.

⁸¹ Hare, Hjerling, och Levander, *Psykopatens värld: utan samvete*, 137.

Detta framkommer när Hare exemplifierar sina resonemang om psykopati med hjälp av mer eller mindre kända psykopater. En person han tar upp är den amerikanske seriemördaren Ted Bundy som mördade unga kvinnor. Bundy lyckades lura dessa kvinnor genom att exempelvis gipsa benet och spelade "handikappad". Kvinnorna följde med honom i syfte att hjälpa honom men blev mördade. Även om Ted Bundy ofta lyckades med sin intention, eftersom människor är benägna att hjälpa en "handikappad", fanns det också de som inte lurades i fällan. En intressant fråga är vad det var för kombination eller interaktion som gjorde att Bundy lyckades respektive misslyckades, det vill säga hur reagerade de enskilda kvinnorna som utsattes för Bundys iscensatta hjälplöshet? Detta går inte att komma åt endast genom att fokusera på Ted Bundys personliga egenskaper som psykopat.

Begreppet psykopati används inte bara på brottslingar eller seriemördare av typen Ted Bundy. Det finns också en diskussion om att psykopater kan hittas på arbetsplatser och bland vänner och bekanta. Enligt detta tankesätt finns det psykopater överallt i samhället vilket gör det till ett större problem än vid en första anblick.⁸² Ett sådant synsätt blir problematiskt om vi tittar närmare på ett av de kriterier som används i den psykopatchecklista som har till uppgift att identifiera psykopater, nämligen den manipulativa förmågan.

Den amerikanska psykologen Nancy Nyquist Potter menar att begreppet manipulativ används på ett diffust och oprecist sätt i kliniska diagnoser, bland annat i Hares psykopatchecklista.⁸³ Enligt Nyquist Potter är manipulation ett komplext fenomen, där det förekommer att den som blir manipulerad vet om detta och vill bli manipulerad. Som ett exempel nämns en person som besöker en *striptease*-klubb. *Striptease*-dansösen kan sägas manipulera känslorna hos besökaren med hjälp av sin show, samtidigt vet besökaren att han blir manipulerad och att kvinnan spelar en roll. Interaktionen är komplex och utgör en blandning av manipulation, kontrollerade känslor och kontrollerad kommunikation. Ett annat exempel är serviceyrken av typen flygvärdinna som handlar om att vara trevlig och tillmötesgående mot kunden. Detta är en form av manipulativt beteende,

⁸² Näslund, *Lär känna psykopaten*.

⁸³ Nyquist Potter, "What is manipulative behavior, anyway?"

men samtidigt vet flygpassagerarna om att flygvärdinnorna agerar på det sättet som en del i sin yrkesroll och inte av personliga skäl.⁸⁴

En poäng med Nyquist Potters resonemang är att hon skiljer på manipulation och bedrägeri. Bedrägeri förutsätter makt och görs i vinningsyfte av den som utför bedrägeriet. Exempelvis utövar *the confidence man*, bondfångaren, makt över sitt offer, vilket inte är fallet när det gäller manipulation som är mer komplext. Nyquist Potter konstaterar också att det är kontexten som avgör hur en interaktion ska uppfattas.

Inte minst utifrån Nyquist Potters resonemang blir psykopatbegreppet problematiskt eftersom en betydelsefull egenskap hos psykopater är den manipulativa förmågan. Vad det innebär att vara manipulativ problematiseras av Nyquist Potter som menar att termen är vag och kan användas på olika sätt. Vi är alla mer eller mindre manipulativa. Detta gäller i våra yrken men också inom den privata sfären där förförelse och uppvaktning ingår i våra kärleksrelationer.⁸⁵ Detta väcker frågor om var gränserna går mellan psykopati, psykopatiska drag och det som uppfattas som normalitet.

En annan betydelsefull aspekt i Nyquist Potters resonemang är att manipulation kan användas som ett medel för personer med knappa resurser för att få mer makt, något jag var inne på redan i avhandlingens inledning. Jag tänker på bedrägeri och manipulation som motmakt i syfte att bemästra ett förtryck exempelvis. Det kan handla om människor som hotar att strejka, vilket är ett exempel Nyquist Potter tar upp. Dessa människor kan mer eller mindre tvingas till att hota med strejk på grund av en ohållbar arbetssituation. Av arbetsgivarna kan de dock uppfattas och betecknas som manipulativa. Begreppet har i sig en negativ klang och en användning av begreppet innebär en värdering av handlingen, vilket bör uppmärksammas, menar Nyquist Potter. Eftersom den manipulativa förmågan sägs känneteckna en psykopat blir det än mer problematiskt. Definitioner och etiketteringar av människor som manipulativa och i förlängningen psykopatiska kan användas för att få människor, som till exempel kämpar för sina rättigheter, att framstå i ofördelaktig dager.

⁸⁴ Arlie Russell Hochschild, *The managed heart: commercialization of human feeling*, (Berkeley: University of California Press, 1983), Nyquist Potter, "What is manipulative behavior, anyway?"

⁸⁵ Även förförelse och uppvaktning tas upp i Nyquist Potter, "What is manipulative behavior, anyway?"

Machiavelliska personligheter

Ett annat sätt att försöka komma åt de personlighetsdrag som utmärker en person som bedrar andra har gjorts med inspiration från Niccolò Machiavellis diskussioner om makt och styrande. De amerikanska socialpsykologerna Richard Christie och Florence L. Geis utformade ett test med frågor som bygger på idéer Machiavelli framfört i sina skrifter *Fursten* och *Discorsi*.⁸⁶ Detta gjordes i syfte att kunna identifiera en machiavellisk personlighetstyp. Speciellt är det tre aspekter som kan härledas till de förhållningssätt den machiavelliska personligheten har enligt Christie med flera. För det första handlar det om användningen av manipulativa strategier av typen falskhet och smicker i relationer med andra. Den andra aspekten är en cynisk människosyn, andra människor uppfattas som opålitliga och svaga. I den tredje och sista aspekten handlar det om en likgiltighet beträffande gängse moraluppfattningar om hur vi ska handla och tänka.⁸⁷ I testet som Christie och Geis använde för att fånga denna personlighetstyp användes frågor av typen "The best way to handle people is to tell them what they want to hear", "Anyone who completely trust anyone else is asking for trouble" och "It is wise to flatter important people".⁸⁸

Beroende på hur testet besvaras kan människor delas in i "high Machs" eller "low Machs". De som är "high Mach" har fått höga poäng på testet och har en machiavellisk personlighet. De är duktiga på att övertala andra människor men låter sig inte övertalas själva. De karaktäriseras också av en slags kallsinnighet, vilket Christie and Gries kallar "the cool syndrome". Detta innebär till exempel att de inte låter sig bli emotionellt engagerade i andra människor. Ett annat karaktärsdrag är att de har en förmåga att exploatera vilken typ av resurs som helst som står till förfogande, vilket också inkluderar andra människor.⁸⁹ En "high Mach" kan undertrycka sina känslor och bedrar och fifflar på ett insmickrande och kalkylerande sätt. Även en "low Mach" kan fiffla och bedra men visar sina känslor mer öppet och tänker inte lika mycket på chanserna att bli

⁸⁶ Richard Christie och Florence L. Geis, *Studies in Machiavellianism*, (New York: Academic Press, 1970).

⁸⁷ James A. Shepperd och Robert E. Socherman, "On the manipulative behavior of low Machiavellians: feigning incompetence to "sandbag" an opponent", *Journal of Personality and Social Psychology* 72, nr. 6 (1997).

⁸⁸ Christie och Geis, *Studies in Machiavellianism*, 17.

⁸⁹ Richard Christie och Florence L. Geis, *Studies in Machiavellianism*.

upptäckt.⁹⁰ Dessutom finns det samband mellan "high Mach" och psykopati, vilket visar att de manipulativa dragen hos "high Machs" också finns hos människor med diagnosen psykopati.⁹¹ Samtidigt bör man även här ha i åtanke Nancy Nyquist Potter påpekande om problemet med det diffusa användandet av begreppet manipulation, något som säkerligen också gäller i undersökningarna om machiavellism.

Utifrån begreppen "high Mach" och "low Mach" ligger det nära till hands att dra slutsatsen att de förstnämnda är de som är bäst på att manipulera andra människor. Det har dock visat sig att "low Machs" kan vara lika manipulativa men de använder andra strategier. En typ av strategier som "low Machs" använder är "sandbagging" vilket innebär att fejka inkompetens eller svaghet för att få motståndaren att sänka garderna och därmed bli mer sårbar. Ett enkelt exempel är en löpare som haltar lite innan starten på en tävling för att få motståndarna att tappa koncentrationen och kanske inte ge allt i loppet.⁹² Även seriemördaren Ted Bundy som jag diskuterade under rubriken psykopati använde en "sandbagging"-strategi genom att spela "handikappad" när han tog kontakt med kvinnor.

I en översiktsartikel som behandlar den forskning som bedrivits utifrån tanken om Machiavellism och som kopplar dessa forskningsrön till den evolutionära biologin framträder en hel del problem med perspektivet.⁹³ Till exempel framkommer det att det inte alltid är den bästa strategin att vara machiavellisk utan ibland lönar det sig också att samarbeta och handla icke-machiavelliskt. I båda fallen är det den egna överlevnaden och den egna förtjänsten som fokuseras, vilket ingår i den evolutionistiska synen på människan liksom i ekonomisk teori. Det intressanta faktumet kvarstår dock att det inte alltid är rent överlevnadsstrategiskt bäst att vara machiavellisk. Detta kan till exempel handla om att på längre sikt är det en nackdel att få ett rykte om sig att vara machiavellisk, vilket gör att strategin inte fungerar i långvariga relationer. Även om det visat sig att "high Mach" överträffat "low Mach" i laboratoriekontexter

⁹⁰ Alalehto, *Fiffarens personlighet: en studie om personlighetsdragets betydelse vid ekonomisk brottslighet*.

⁹¹ Niholas F. Skinner, "Personality correlates of Machiavellianism: VI Machiavellianism and the Psychopath", *Social Behavior and Personality* 16, nr. 1 (1988).

⁹² Shepperd och Socherman, "On the manipulative behavior of low Machiavellians: feigning incompetence to "sandbag" an opponent."

⁹³ David Sloan Wilson, David Near, och Ralph R. Miller, "Machiavellianism: a synthesis of the evolutionary and psychological literatures", *Psychological Bulletin* 119, nr. 2 (1996).

finns inte tillräckligt med belägg för detta i verkliga, komplexa miljöer. Detta tas upp i översiktsartikeln:

Why, then, are the advantages of manipulation that are so easy to demonstrate in the laboratory not manifested in the real world? One possibility is that high- and low-Machs do not behave differently in the real world, even though they do in laboratory experiments.⁹⁴

De flesta studier som gjorts där det testats om "high Machs" är framgångsrika har alltså inte lyckats visa något samband mellan "high Machs" och framgång. Detta gäller i studier av högskolelärare (college professors), försäljare eller personer som har marknadsföringsjobb.⁹⁵

Detta visar återigen problemet med att definiera ett komplext fenomen som bedrägeri som en enskild persons egenskaper istället för att beakta själva interaktionen. Det är säkerligen så att "high Machs" är framgångsrika i sin interaktion med vissa människor men inte med andra, på motsvarande sätt är det med "low Machs". Bedrägeri är ett mångsidigt fenomen som inte kan beskrivas endast med hjälp av egenskaperna hos en person, även om dessa också har en betydelse. Det intressanta, som jag ser det, är hur olika kombinationer mellan "high Machs" och "low Machs" faller ut? Består en ideal bedrägerisituation av att en "high Mach", alltså en väldigt machiavellisk person, lurar en mer naiv och godtrogen "low Mach". Samtidigt kan det också tänkas att en "low Mach" med hjälp av "sandbagging"-strategier kan lura en "high Mach".

I nästa avsnitt lämnar jag de personliga egenskaperna och diskuterar istället bedrägeri som kommunikation, vilket innebär ett byte av fokus till interaktionen mellan människor snarare än enskilda personers egenskaper.

Bedräglig kommunikation

Inom kommunikationsteorin har det utvecklats teorier för att förklara hur det går till att kommunicera bedrägligt. En aspekt som delvis lyfts fram i

⁹⁴ Wilson, Near, och Miller, "Machiavellianism: a synthesis of the evolutionary and psychological literatures", 290.

⁹⁵ Wilson, Near, och Miller, "Machiavellianism: a synthesis of the evolutionary and psychological literatures."

dessa teorier är kommunikationen mellan sändaren och mottagaren av det bedrägliga budskapet. I det här avsnittet presenterar jag tre kommunikationsteorier som behandlar bedrägeri: *Information Manipulation Theory*, *Interpersonal Deception Theory* och *Deceptive Miscommunication Theory*.

Information Manipulation Theory

Information Manipulation Theory (förkortas IMT) har utvecklats av den amerikanske kommunikationsforskaren Steven A McCornack.⁹⁶ En viktig utgångspunkt i teorin är att grundläggande aspekter när människor konverserar med varandra blir överträdna på ett dolt sätt i bedräglig kommunikation. Teorin bygger på den brittiske filosofen Paul Grice tanke om samarbete som centralt för kommunikation mellan människor.⁹⁷ Effektiv och ändamålsenlig användning av språket vägleds av fyra maximer: (1) *kvantitetet*, att personen säger tillräckligt mycket för den situationen som är vid handen, (2) *kvalitet*, att det personen säger går att lita på och att det inte handlar om osanningar, (3) *relationen*, att informationen är relevant samt (4) *uppträdandet*, att informationen är förståelig och inte motsägelsefull. Bedräglig kommunikation uppstår, enligt McCornack, när en person gör våld på de fyra nämnda maximerna. Detta utgör utgångspunkten för *Information Manipulation Theory*:

It is the principal claim of *Information Manipulation Theory* that *messages that are commonly thought of as deceptive derive from covert violations of the conversational maxims*.⁹⁸

Enligt McCornack ska teorin först och främst fungera som ett sätt att beskriva olika bedrägliga meddelanden. Syftet är inte att utveckla en taxonomi som består av olika bedrägerityper. De fall som McCornack tar upp i sin artikel är några rena typer av manipulation, många fler kombinationer är naturligtvis möjliga. Generellt sett menar McCornack att de flesta bedrägliga meddelanden inte utgör rena former utan istället subtila och komplexa kombinationer. Bedrägeri som kommunikation är en komplex

⁹⁶ Steven A McCornack, "Information Manipulation Theory", *Communication Monographs* 59, nr. 1 (1992).

⁹⁷ Se Rolf Hedquist, *Trovärdighet: en förutsättning för förtroende*, (Stockholm: Styrelsen för psykologiskt försvar, 2002). Det finns tydliga likheter mellan Paul Grice synsätt och Jürgen Habermas vilket jag återkommer till.

⁹⁸ McCornack, "Information Manipulation Theory", 5.

verksamhet där *Information Manipulation Theory* kan användas som ett försök att analysera hur det går till att genomföra en bedräglig kommunikation. Det verkar dock inte som det i teorin tas så stor hänsyn till mottagaren av den bedrägliga kommunikationen, det tycks mestadels handla om hur sändaren kan exploaterar de fyra maximerna. I nästa teori som jag presenterar är dock själva interaktionen mer framträdande.

Interpersonal Deception Theory

Det var 1996 som de amerikanska kommunikationsforskarna David B. Buller och Judee K. Burgoon presenterade sin *Interpersonal Deception Theory* (förkortas IDT).⁹⁹ I denna teori ville de komma bort från bedrägeri som en envägskommunikation och istället se företeelsen som en tvåvägskommunikation. Istället för att fokusera på karaktärsdragen hos bedragaren bör egenskaperna i själva interaktionen uppmärksammas. Buller och Burgoon uppmärksammar alltså inte bara bedragaren utan också den som utsätts för bedrägeriet. I deras modell är sändaren den som ska utföra bedrägeriet och mottagaren den som drabbas. Följaktligen definieras ett bedrägeri av Buller och Burgoon enligt följande:

Deception is defined as a message knowingly transmitted by a sender to foster a false belief or conclusion by the receiver.¹⁰⁰

I en bedrägerisituation anpassar sig sändaren och mottagaren hela tiden till varandra och båda är aktiva och påverkar situationen. Om den bedrägliga kommunikationen ska lyckas måste också mottagaren agera på ett godtroget sätt och inte bli misstänksam och avslöja bedrägeriet.

I denna teori påpekas dock, vilket också är en aspekt som jag lyfter fram i den här avhandlingen, att speciella färdigheter krävs hos den som ska bedra. Den som är skicklig på att kommunicera kan också lättare utföra en bedräglig kommunikation. Det handlar för det första om att de kan manipulera kommunikationen så att den ger ett positivt intryck och etablerar en positiv relation till den andre. För det andra handlar det om en annan viktig aspekt, nämligen att kunna kontrollera icke önskvärda signaler. Sådana oönskade signaler är till exempel att signalera nervositet, osä-

⁹⁹ Buller och Burgoon, "Interpersonal Deception Theory".

¹⁰⁰ Buller och Burgoon, "Interpersonal Deception Theory", 205.

kerhet eller att komma av sig under konversationen. Personer med sociala färdigheter av karaktären att vara talföra, hålla en konversation flytande och inte tvekar så mycket kan göra mer trovärdiga och övertygande framträdanden.

De karaktärsdrag som gör en sändare av information mest trovärdig är: att vara lugn och inte tappa fattningen, att vara talför, att visa engagemang, att ha förmågan att göra ett positivt intryck på mottagaren samt, vilket Buller och Burgoon tycker är anmärkningsvärt, även att visa tveksamhet. Att vara lite tveksam i kombination med de andra sociala förmågorna skulle kunna ses som en "sandbagging"-strategi av den typen jag tog upp i samband med Machiavellism. En person som visar ett visst mått av osäkerhet väcker sympati vilket kan få den effekten att mottagaren "sänker garden" och låter sig luras.

Vidare har kontexten stor betydelse när det gäller bedräglig kommunikation. I bedrägerier där sändaren och mottagaren möts face-to-face, ansikte mot ansikte, ställs högre krav på sändaren av den bedrägliga informationen än i andra kommunikationssituationer som till exempel i skrivna dokument eller i välrepeterade monologer. Det är omöjligt att förutsäga interaktionen i en face-to-face situation vilket gör att sändaren av ett bedrägeri måste vara beredd på att improvisera och agera spontant och kan inte följa någon uttänkt mall. På ett annat sätt kan dock face-to-face-interaktioner underlätta ett bedrägeri eftersom det finns tecken på att människor har mer överseende med varandra när de träffas face-to-face än när kommunikationen är indirekt. I det direkta samspelet finns normer om ömsesidighet och vi utgår ofta från att den andre talar sanning. Dessutom utgör det direkta samspelet en komplex situation där det kan vara svårt att utrona vad som är falsk eller sann information, och vilken del den egna kommunikationen har i interaktionen. Buller och Burgoons betoning av det direkta samspelet som en mer komplex kontext när det gäller bedrägerier än andra indirekta kontexter blir också ett argument för min fokusering på det direkta samspelet i den här avhandlingen. Det är fascinerande med människor som lyckas styra och manipulera den omedelbara och oförutsägbara situation som ett möte ansikte mot ansikte innebär.¹⁰¹

¹⁰¹ Skillnaden mellan direkta samspel ansikte mot ansikte och indirekt samspel via till exempel Internet är mycket intressant och skulle kunna diskuteras utförligt. I den här avhandlingen har jag dock valt att koncentrera mig på ansikte mot ansikte situationer. Analyser skulle dock också kunna

En annan viktig aspekt som förs fram i teorin är att det inte bara krävs färdigheter hos sändaren av ett bedrägligt budskap. På ett motsvarande sätt krävs också färdigheter av mottagaren för att kunna se igenom bedrägeriet och avslöja sändarens intentioner. Avslöjandet av bedrägerier och lögner utgör ett eget forskningsområde som kan betitlas ”deception detection” där 30 års forskning visat att vi människor är dåliga på att avslöja när någon ljuger eller agerar bedrägligt. Även poliser och domare, som i sin profession behöver kunna avgöra om människor talar sanning, skiljer sig inte från andra när det gäller förmågan att avslöja lögner och bedrägerier.¹⁰² Det finns dock tecken på att människor inom den kriminella världen har en högre kompetens när det gäller att skilja mellan falska och sanningsenliga påståenden.¹⁰³

Deceptive Miscommunication Theory

En annan kommunikationsteori som handlar om bedrägeri kallas *Deceptive Miscommunication Theory* (förkortas DeMiT) och har utvecklats av Luigi Anolli, Michela Balconi och Rita Ciceri, verksamma inom ämnet kommunikationspsykologi vid universitetet i Milano, Italien. Teorin är delvis en kritik av både *Information Manipulation Theory* och *Interpersonal Deception Theory*.¹⁰⁴ Enligt förespråkarna för DeMiT är syftet att utveckla en ny typ av analys av bedräglig kommunikation. Författarna vill bland annat slå håll på de myter som finns om denna typ av kommunikation som de menar odlas av de andra två nämnda teorierna. Denna mytbildning handlar inte minst om det faktum att bedräglig kommunikation skulle vara en separat typ av kommunikation med egna verbala och icke-verbala egenskaper. I motsats till detta hävdar förespråkarna för DeMiT istället följande:

göras av bedrägerier på Internet där bedragare använder e-mail eller chat-sidor för att lura andra. Utifrån bedragarens perspektiv är Internet en arena som både innebär möjligheter och problem. Bedragaren slipper oroa sig för oönskade icke-verbala signaler men samtidigt vet inte bedragaren om det presumtiva offret är den som den utger sig för att vara.

¹⁰² För en översikt över den här forskningen se Leif A. Strömwall, *Deception detection: moderating factors and accuracy*, (Göteborg,.: 2001).

¹⁰³ Maria Hartwig, *Deception detection: criminals' beliefs and performance*, (Göteborg: Department of Psychology Göteborg University, 2004).

¹⁰⁴ Luigi Anolli, Michela Balconi, och Rita Ciceri, *Deceptive Miscommunication Theory (DeMiT): A new model for the analysis of deceptive communication* (IOS Press, 2002); Tillgänglig från <http://site.ebrary.com/lib/kaubib/Doc?id=10116469>

...deceptive and truthful communication have the same cognitive mechanisms both for planning, production and execution of the messages /.../ ¹⁰⁵

Samma mekanismer gäller både i fungerande kommunikation och i bristande kommunikation (skillnaden mellan *communication* och *miscommunication*). Bedrägeri utgör enligt DeMiT-teorin en typ av bristande kommunikation - begreppet *miscommunication* ingår i teorins namn – som innebär en ofrihet och en chansning för kommunikatören. Det är fråga om en komplex typ av kommunikation eftersom sanning och lögn ofta sammanblandas i kommunikationssituationer. Även i den här avhandlingen argumenteras för bedrägeri som ett komplext fenomen och jag delar därmed den uppfattning om komplexiteten som framförs av föreläsarna för DeMiT. Som jag ser det är bedrägeri ett svårfångat fenomen som inte alltid låter sig isoleras från andra kommunikationstyper. Samtidigt menar jag att det av analytiska skäl kan vara av intresse att studera denna typ av kommunikation, eller visa att det handlar om ett kontinuum där kommunikationen kan vara mer eller mindre bedräglig och bedräglig på både avvikande och mer vardagliga sätt.

I teorin kritiserats synsättet, som bland annat finns i *Interpersonal Deception Theory*, att det är svårare att utföra en bedräglig kommunikation, helt enkelt att ljuga, än att tala sanning. Denna bild av den bedrägliga kommunikationen vill utvecklarna av DeMiT nyansera genom att först peka på skillnaden mellan förberedda bedrägerier, där bedragaren har planerat och gått igenom bedrägeriet i förväg och oförberedda bedrägerier, som sker spontant under ett samtal, till exempel som svar på en oväntad fråga.

En annan distinktion som kan nyansera bilden handlar om innehållet i bedrägeriet. Inom DeMiT gör man skillnad mellan bedrägerier med allvarligt eller ytligt innehåll.¹⁰⁶ Bedrägerier med allvarligt innehåll är de som kan ha allvarliga konsekvenser för bedragaren, den drabbade eller andra personer. Dessa bedrägerier äger rum i kontexter som är betydelsefulla. Bedrägerier med ytligt innehåll får inte några större konsekvenser för de inblandade och kan äga rum i vilka kontexter som helst.

¹⁰⁵ Anolli, Balconi, och Ciceri, *Deceptive Miscommunication Theory (DeMiT): a new model for the analysis of deceptive communication*, 85.

¹⁰⁶ Författarna kallar detta *high content* respektive *low content*. Jag hittar ingen bättre översättning på svenska än att tala om ett allvarligt eller ytligt innehåll i bedrägerierna.

När det gäller bedrägerier med allvarligt innehåll sker de alltså i kontexter som är komplicerade och som kanske hotar personen att tappa ansiktet. Det kan handla om situationer som utgör dilemman och där en person tar stora risker både om den ljuger eller talar sanning. Personen kanske i sådana fall väljer en blandning mellan sanning och lögn och försöker ge en så trovärdig bild som möjligt för att ta sig ur den komplexa situationen. Detta exempel visar återigen hur komplext bedrägeri som kommunikation är och hur bedrägliga och sanningsenliga element blandas i en kommunikationssituation.

Även om förespråkarna för DeMiT påpekar att bedragaren inte ägnar sig åt någon kognitivt mer ansträngande verksamhet än den som talar sanning, menar de ändå att de personer som ska genomföra ett bedrägeri med ett allvarligt innehåll behöver speciella kompetenser. Det handlar till exempel om förmågan att ge intryck av att vara spontan och inte läcka information som kan få mottagaren att fatta misstankar. Även jag argumenterar i avhandlingen för att bedragaren behöver ha färdigheter för att lyckas med ett bedrägeri. Jag menar dock att detta gäller både för bedrägerier med allvarligt och ytligt innehåll. Även om en bedragare har mer att förlora i ett bedrägeri som har ett allvarligt innehåll skulle jag vilja hävda att samma strategier används i ett bedrägeri med ett ytligt innehåll. Det handlar om en särskild interaktionsform oavsett om innehållet är allvarligt eller ytligt, något som för övrigt inte alltid låter sig avgöras på ett enkelt och entydigt sätt.

Något annat som påpekas och betonas i DeMIT, precis som i *Interpersonal Deception Theory*, är bedrägeri som en kommunikativ interaktion mellan den som bedrar och den bedragne. I det här sammanhanget ses bedrägeri som ett relationsspel, där den ena parten antar rollen som bedragare och den andre som ett offer eller den som avslöjar bedrägeriet. Om bedrägeriet ska lyckas behöver det finnas en balans mellan bedragarens kommunikativa förmåga och den bedragnes eftergivenhet eller medgörlighet. Om mottagaren av den bedrägliga kommunikationen inte är eftergiven eller medgörlig utan istället är misstänksam och avslöjar bedragaren misslyckas bedrägeriet. Mottagaren av den bedrägliga kommunikationen och dennes handlingsätt kan sägas sätta sändarens kompetens på prov. Detta gäller speciellt om mottagaren agerar misstänksamt och krävande. En naiv bedragare kan i dessa fall agera på ett överdrivet kontroller-

rat sätt till exempel genom att bli mindre spontan. En annan typ av agerande som kan förekomma hos den naive bedragaren är att signalera nervositet genom att blinka mycket med ögonen. På motsvarande sätt borde alltså, vilket dock är en aspekt som författarna till kapitlet om DeMIT inte tar upp, den skicklige bedragaren även ha förmåga att hantera skeptiska och misstänksamma presuntiva offer genom att inte läcka önskad information.¹⁰⁷

Det interaktionistiska perspektivet

I det här avsnittet är ambitionen att diskutera bedrägeri utifrån ett interaktionistiskt perspektiv.¹⁰⁸ Inom klassisk sociologi har det mestadels amerikanska fenomenet *confidence men* uppmärksammats och analyserats sociologiskt, inte minst inom Chicagoskolan. Detta tar jag upp i ett första avsnitt. I nästa avsnitt tar jag upp hur de amerikanska bondfångarna har analyserats interaktionistiskt utifrån aspekterna lek och spel. Det tredje avsnittet handlar om hur bedrägeri kan ses som en interaktion mellan bedragare och den bedragne. Det sista avsnittet handlar om hur en person som nyss blivit lurad kan lugnas av en skicklig bondfångare och hur detta kan analyseras interaktionistiskt och därmed ses som en mer generell kompetens som kan överföras även till andra yrkesområden.

Amerikanska bondfångare

De amerikanska *confidence men* utgör en typ av bondfångare som hade sin storhetstid på slutet av 1800-talet och en bit in på 1900-talet i USA och vars bedrägerier, de så kallade *confidence games*, kretsade mycket kring vad-

¹⁰⁷ Förmodligen ingår dessa förmågor hos de bedragare som författarna kallar *skickliga* till skillnad från de som de kallar *naiva*.

¹⁰⁸ När det gäller det interaktionistiska perspektivet är det naturligtvis fråga om avvägningar beträffande vad som skulle kunna ingå i ett avsnitt om bedrägerier. I det här sammanhanget har jag dock valt att redogöra för en interaktionistisk analys av bedragare. Det handlar om hur bedragare och bedrägeri kan tolkas som interaktionistiska fenomen. Givetvis har bedrägeri och angränsande ämnen diskuterats på andra sätt inom sociologin. I en artikel av Bernard N. Meltzer diskuteras själva kategoriseringen av lögnare och bedrägerier där bland annat Simmel och Goffman används. I artikeln behandlas också olika kontexter och även för- och nackdelar med lögnare och bedrägerier vilket jag återkommer till. Se Bernard N. Meltzer, "Lying: deception in human affairs", *International journal of sociology and social policy* 23, nr. 6/7 (2003). Olika sociologiska perspektiv på det angränsande fenomenet fiffel se Glenn Sjöstrand, red., *Fiffelverige: sociologiska perspektiv på skandaler och fusk*, (Malmö: Liber, 2005).

hållning och hasardspel.¹⁰⁹ Dessa confidence games handlade i korthet om att lura en person att ingå i en ohederlig affär i syfte att erhålla snabba pengar. Affären går i stöpet (vilket ingår i svindleriet) och offret blir av med sina pengar. Han vågar dock inte anmäla händelsen för polisen eftersom han själv valt att medverka i en olaglig affär.¹¹⁰ Detta grundtema har varierats i all oändlighet och det förekommer även liknande bedrägerier idag.¹¹¹ Av största vikt i den här typen av brott är att erhålla offrets förtroende. Ett förtroende som sedan exploateras i syfte att lura offret, därav namnet *confidence men*.

I den klassiska Chicago-studien från 1937 *The Professional Thief by A Professional Thief*, berättar Chic Conwell om sig själv och sin brotliga bana.¹¹² Den amerikanske sociologen Edwin H. Sutherland tolkar och kommenterar Conwells berättelse och beskriver Conwell på följande sätt:

Chic Conwell was an attractive person. A friend made the comment: "Chic was a confidence man and a good one. A good confidence man must have something lovable about him." He could have passed readily as a lawyer, a banker, or a merchant so far as personal appearance and casual conversation were concerned. He had the initiative, ingenuity, and abilities that are characteristic of leaders. He was near the top of his profession.¹¹³

I citatet framkommer hur bondfångarna har ett liknande uppträdande som en bankman eller advokat. Själva uppträdandet som sådant kan alltså vara likvärdigt, skillnaden handlar istället om själva verksamheten och om verksamheten definieras som laglig eller olaglig. Detta visar ytterligare hur svårt det kan vara att tydliggöra gränsen mellan låt säga en bondfångare och en köpman.

¹⁰⁹ Se *Webster's new world dictionary of American English*, (New York: Prentice Hall, 1993), Uppslagsordet "confidence man", Webster's Online Dictionary. Tillgänglig från: <http://www.websters-online-dictionary.org>. Den svenska översättningen *bondfångare* är inte särskilt lyckad eftersom förtroendets betydelse (confidence) inte framkommer i det svenska begreppet.

¹¹⁰ David W. Maurer, *the big con: the story of the confidence man*, (London: Arrow Bks. 2000, 1940). Se även uppslagsordet "Lurendrejeri" i Wikipedia. Tillgänglig från: <http://sv.wikipedia.org/>

¹¹¹ Så kallade *pyramidspel* och *nigeriabrev* som florerar på Internet kan ses som nutida typer av confidence games. Se Glimne, *Världens största svindlare: om bedragare, lurendrejerier och skojare genom historien*.

¹¹² Edwin H. Sutherland, *The professional thief: by a professional thief*, (Chicago: University of Chicago Press, 1937).

¹¹³ Sutherland, *The professional thief: by a professional thief*, vii.

Bondfångare tillhör en typ inom det kriminella området som ofta förknippas med positiva egenskaper till skillnad från en så kallad våldsbrottsling. Detta framgår av en undersökning av den australiensiske sociologen Michael E. O'Connor som jämfört hur människor uppfattar en svindlare i jämförelse med en våldsbrottsling.¹¹⁴ En våldsbrottsling uppfattas som omogen, farlig, ointelligent och obetänksam, medan svindlaren istället beskrivs utifrån beteckningar som intelligent, smart, mogen och väluppfostrad. Bedragare förefaller alltså uppfattas utifrån positiva egenskaper som skulle kunna tillskrivas andra yrkesgrupper som till exempel bankmän och advokater. I förlängningen leder detta resonemang till att det är en samhällelig och kulturell fråga vilka som definieras som "bondfångare", "bankmän" eller "advokater", eftersom de som innefattar dessa "yrken" säkerligen uppfattas som väluppfostrade, smarta och intelligenta.¹¹⁵ En våldsbrottsling, om vi ska tro O'Connors artikel, uppfattas inte på samma positiva sätt vilket markerar en tydlig gräns mellan våldsbrottslingar och skickliga bedragare.

En annan klassisk studie som behandlar de amerikanska bondfångarna är den amerikanske lingvisten David W. Maurers "The big con: the story of the confidence man" som ursprungligen publicerades 1940.¹¹⁶ Maurer menar själv att bondfångarna inte är lagbrytare i någon ordinär bemärkelse, de är framgångsrika på grund av sin människokänedom och de skiljer sig från andra brottslingar som till exempel använder sig av vapen.¹¹⁷ Bondfångarna distanserar sig från andra människor i den kriminella världen genom att uppträda elegant och kultiverat och de har förmåga att på ett diskret sätt smälta in i olikartade sociala sammanhang.¹¹⁸ För att upprätthålla intrycket av att vara kultiverade måste de ständigt hålla sig uppggraderade i ämnen som konst och vara insatta i finansvärlden. Ge-

¹¹⁴ Michael E O'Connor, "The perception of crime and criminality: the violent criminal and swindler as social types", *Deviant behavior* 5, nr. 1-4 (1984).

¹¹⁵ Detta resonemang påminner om den problematiska gränsdragningen som finns när det gäller bedrägeri och försäljning som jag tog upp i kapitel 2 där jag diskuterade bedrägeri som ett lagbrott. Resonemanget handlade om att det inte är olagligt att vara lite bedräglig vid försäljningen av en vara. Bedragare och försäljare kan därför sägas använda liknande förfaringssätt i syfte att göra ett gott intryck på den presumtiva "kunden". Detta öppnar upp för en möjlighet att det även i så kallade vanliga yrken kan förekomma bondfångare och bondfångeri i en eller annan bemärkelse.

¹¹⁶ Maurer, *The big con: the story of the confidence man*. Även om Maurer är lingvist och inte sociolog är hans studie ändå i samma anda som Chicago-skolans forskning som balanserar på gränsen mellan journalistiska reportage och sociologiska studier. Dessutom har Erving Goffman inspirerats av Maurer i en av sina artiklar, som jag återkommer till. Angående Chicagoskolan se till exempel Rolf Lindner, *The reportage of urban culture: Robert Park and the Chicago school*, (New York: Cambridge University Press, 1996).

¹¹⁷ Maurer, *The big con: the story of the confidence man*.

¹¹⁸ Maurer, *The big con: the story of the confidence man*.

nom att läsa nyhetstidningar och böcker, men även genom att tala med folk förkovrar de sig och kan därmed delta i konversationer av allehanda slag. När en bondfångare exempelvis ska uppträda som bankman måste han ha kännedom om bankaffärer i tillräckligt hög grad för att göra ett trovärdigt intryck.¹¹⁹ Bondfångarnas ambitioner att framstå som kultiverade verkar i mångt och mycket lyckas, i alla fall om vi ska tro resultaten av den tidigare nämnda undersökningen av Michael E. O'Connor.

Den starka dominansen av manliga bedragare som impliceras i fenomenet confidence *man* är värt att kommentera. Även om de klassiska studierna av Sutherland och Maurer nästan bara tar upp manliga bondfångare, det vill säga confidence *men*, finns naturligtvis också kvinnliga bedragare, confidence *women*, även om de inte fått samma uppmärksamhet.¹²⁰ Sutherlands berättar i "The Professional Thief" att kvinnliga professionella tjuvar rekryteras bland servitriser, kassörskor, prostituerade mm.¹²¹ Enligt Maurer sysslade de flesta kvinnliga bondfångarna med mindre bedrägerier men han nämner en i hans tycke fullfjädrad kvinnlig bondfångare vid namn Lilly the Roper. Kvinnor kunde också fungera som medhjälpare när manliga bondfångare iscensatte ett bedrägeri.¹²² Detta på grund av att kvinnor troligtvis var extra väl lämpade att genom skönhet och förförelse locka det presumtiva offret, som då förmodas vara man, in i ett bedrägeri.¹²³

Bedrägeri som lek och spel

Den amerikanske sociologen Edwin M. Schur gör en intressant reflektion i artikeln "Sociological Analysis of Confidence Swindling" från 1957.¹²⁴ Han menar att det bör noteras att bedrägerier som bondfångarna genomför, the confidence *game*, kallas just *spel* och att andra typer av brott inte betraktas eller betitlas på detta sätt. Begreppet spel associerar till en typ av

¹¹⁹ Maurer, *The big con: the story of the confidence man*, 187.

¹²⁰ För en presentation av kvinnliga bondfångare, confidence women, se Kathleen De Grave, *Swindler, spy, rebel: confidence woman in nineteenth-century America*, (Columbia: University of Missouri Press, 1995). Skillnaden mellan manliga och kvinnliga bondfångare och deras eventuella olikartade strategier är värt en egen undersökning. Förhoppningsvis kan jag återkomma till detta i en framtida studie.

¹²¹ Sutherland, *The professional thief: by a professional thief*.

¹²² Maurer, *The big con: the story of the confidence man*.

¹²³ Maurer, *The big con: the story of the confidence man*, 191.

¹²⁴ Edwin M. Schur, "Sociological analysis of confidence swindling", *The Journal of Criminal Law, Criminology and Police Science* 48, nr. 3 (1957).

lekfullhet, vilket inte förekommer när andra typer av brott diskuteras.¹²⁵ Ett faktum som i sig är intressant. Schur spinner vidare på temat om spel och använder sig av både Simmel och även den amerikanske socialpsykologen George Herbert Mead för att visa hur lekfullhet och spel används för att förstå människors interaktion och rollövertagande med varandra och att detta också kan användas för att analysera bedrägerier, confidence games. I dessa bedrägerier finns alltså aspekter som både handlar om lek och spel. Här gör Schur en koppling till Mead som menar att en människas självutveckling handlar om att gå från en lekfas till en spelfas. Det lilla barnet leker till en början på ett regellöst sätt men övergår så småningom i spelfasen där spel med fastlagda regler används. Både lekfasen och spelfasen används också i bedrägerier konstaterar Schur. Bedragaren är en rollspelare som leker att han eller hon är en annan person samtidigt som ett bedrägeri också ofta har föreberetts utifrån fastlagda regler, vilket gör att det liknar ett spel.¹²⁶

Inslagen av lek och spel kan möjligen förklara den humoristiska eller parodiska dimension som finns i den här typen av bedrägerier. De kan föra tankarna kring olika typer av skämt och *practical jokes*. Även om offret förmodligen inte finner situationen särskilt roande, så kan det vara det för betraktaren.¹²⁷ Det kan alltså vara underhållande att läsa om hur bondfångare lyckas hitta offer som de sedan lurar på något delikat sätt. Filmen "Blåsningen" från 1973 handlar om den här typen av brott, vilket visar brottens underhållningsvärde. Den humoristiska och underhållande sidan av bedrägerier har jag varit inne på tidigare när det gäller Victor Lustigs försäljning av Eiffeltornet. Att bedrägeri har inslag av både lek och spel men samtidigt även är ett brott bidrar till den komplexa bilden av fenomenet.

Interaktionen mellan bedragaren och den bedragne

I det här avsnittet tar jag upp några ytterligare interaktionistiska sätt att se på bedrägeri. Redan i Schurs sätt att se bedrägeri utifrån Meads tanke om

¹²⁵ Jämför O'Connors undersökning om de positiva egenskaper som förknippas med svindlare men inte med våldsbrottslingar. O'Connor, "The perception of crime and criminality: the violent criminal and swindler as social types".

¹²⁶ Se Lars-Erik Bergs diskussion om skillnaden mellan lek och spel. Lars-Erik Berg, *Den lekande människan: en socialpsykologisk analys av lekandets dynamik*, (Lund: Studentlitteratur, 1992).

¹²⁷ Luc Sante, "Introduction to the anchor edition", i David W. Maurer *The big con: the story of the confidence man*, (London: Arrow Bks. 2000, 1940).

lek och spel finns det interaktionistiska synsättet. Utifrån denna utgångspunkt framför Schur dessutom en kritik av det i hans tycke traditionella kriminologiska synsättet på brott där inte offret uppmärksammas i så hög grad. Här citeras den tyske kriminologen Hans von Hentig som uttryckt följande: "In a sense the victim shapes and moulds the criminal".¹²⁸ Om vi ska tro på detta citat är alltså offret med och skapar bedragaren och därmed också bedrägeriet, vilket är en tanke jag vill lyfta fram i den här avhandlingen. I sin argumentation för vikten av att också uppmärksamma offret citerar Schur både Maurer och Sutherlands studier som jag tidigare nämnt. Här finns alltså likheter mellan Schurs resonemang och de nämnda kommunikationsteorierna *Interpersonal Deception Theory* och *Deceptive Miscommunication Theory* där inte bara sändaren utan också mottagaren av en bedräglig kommunikation uppmärksammas och blir delaktig i bedrägeriet.

Schur tar upp en form av "confidence game" där bondfångaren lurar det presumtiva offret genom att påstå att de två tillsammans ska lura en tredje part. Här uppstår en slags koalition mellan bedragaren och offret även om det hela ingår i spelet och det är mening att offret ska luras. Här hänvisar Schur till Simmels tanke om att en lögn visserligen kan få en relation att upplösas men lögnen var ändå en del av relationen när relationen pågick. Även lögnen är en interaktionsform skulle man kunna säga, vilket ligger i linje med bedrägeri som interaktionsform som jag argumenterar för i den här avhandlingen.¹²⁹

Att lugna offret – cooling-funktionen

I Erving Goffmans artikel "Cooling the Mark Out" uppmärksammas interaktionen mellan bedragare och offer. Artikeln tar sin utgångspunkt i de amerikanska bondfångarna.¹³⁰ Goffman tar upp faktumet att en bondfångare lurar sina offer genom att regelbundet och metodiskt bygga upp en social relation med det presumtiva offret. Detta till skillnad från *white collar crime*, tjänstemanna- eller manschettbrottslighet, där personer i en speciell social ställning missbrukar den tillit människor har till personer

¹²⁸ Schur, "Sociological Analysis of Confidence Swindling", 299.

¹²⁹ Jag återkommer till Simmels syn på lögnen senare i avhandlingen när jag diskuterar bedrägeri som interaktionsform.

¹³⁰ Erving Goffman, "On cooling the mark out: some aspects of adaptation to failure". I artikeln refererar Goffman till Maurers studie om "confidence men" som jag diskuterat tidigare.

med den typen av ställning. "The one (alltså the con man, min anm.) exploits poise, the other position", menar Goffman.¹³¹ Det engelska ordet "poise" betyder *jämvikt* men också till exempel *hållning, säkerhet, säkert uppträdande, värdighet, [upphöjt] lugn*". Uttrycket "She has poise" betyder "hon kan föra sig".¹³² En "confidence man" är alltså en person som kan föra sig och uppträda säkert men också, som jag uppfattar det hela, skapa en känsla av jämvikt, att vara "on speaking terms" med motparten. Detta innebär att en relation byggd på tillit växer fram, en tillit som sen exploateras.

Goffman fördjupar dock inte resonemanget om fenomenet *confidence men* utan koncentrerar sig istället på en situation som ingår i spelet kring den typ av bedrägerier de använder sig av, så kallade "confidence games" som jag tagit upp tidigare. När det går upp för offret, "the Mark", att han blivit lurad behöver han lugnas ner, det handlar om en slags nedkylningsfunktion i överförd bemärkelse vilket går under beteckningen "cooling the mark out". Den som kyler ner kallas "the cooler", och det är fråga om en ganska delikat uppgift som kräver sociala färdigheter och social kompetens. Offret behöver tröstas, lugnas och omdefiniera situationen så att inte händelsen anmäls till polisen. Istället bör offret se händelsen som sedelärande.¹³³

Goffmans analys stannar dock inte vid bondfångarna och deras hantering av offren, istället vidgas diskussionen och det visar sig att det finns en rad andra *cooler*-funktioner i samhället, liknande dem i den undre världen. Vid olika tillfällen i livet kommer varierande typer av "coolers" att dyka upp och försöka trösta och återuppbygga den förlorade självkänslan och självbilden eller lugna ner upprörda känslor som någon händelse utlöst. Det kan handla om kunder som kommer tillbaks och vill klaga på en vara de köpt. En annan situation där *cooling*-funktionen blir aktuell är vid skilsmässor eller andra relationsuppbrott, där den som vill lämna relationen försöker få den andra att inte bli alltför upprörd, att ta saken på rätt sätt etc.

Den av Goffman beskrivna *cooling*-funktionen har utvecklats vidare av exempelvis den amerikanska sociologen Arlie Hochschild, speciellt i

¹³¹ Erving Goffman, "On cooling the mark out: some aspects of adaptation to failure", 483.

¹³² *Stora engelska ordboken*, (Stockholm: Norstedt, 1989).

¹³³ Se Goffman, "On cooling the mark out: some aspects of adaptation to failure", Glenn Sjöstrand, "Fiffelsverige - en introduktion", i *Fiffelsverige: sociologiska perspektiv på skandaler och fusk*, red. Glenn Sjöstrand (Malmö: Liber, 2005).

hennes undersökning om flygpersonals emotionella arbete.¹³⁴ I arbetet som flygvärdinna ingår en *cooling*-funktion eftersom en av deras uppgifter handlar om att lugna ner bråkiga flygpassagerare och över huvud taget uppträda på ett trevlig och oklanderligt sätt inför passagerarna. Även detta handlings sätt kan ses som bedrägligt och manipulativt eftersom flygvärdinnorna kanske egentligen skulle vilja skälla tillbaks på en passagerare istället för att bemöta i stort sett vilket beteende som helst med ett leende. Samtidigt är situationen mer komplex än så eftersom passagerarna förmodligen inte tror att leendena är riktade till dem personligen. Vanligtvis är passagerarna fullt medvetna om att flygvärdinnorna är mer eller mindre tvingade att agera på ett speciellt sätt utifrån sin yrkesroll. Det handlar alltså om en interaktion, i det här fallet interaktionen mellan flygvärdinnan och passageraren som tillsammans med hjälp av sina respektive handlingar skapar en bedräglig situation.¹³⁵

Avslutning – bedrägeri på tre nivåer

I det här kapitlet har jag presenterat några olikartade perspektiv på bedrägeri och näralliggande områden som manipulation. Jag delade in perspektiven i tre olika nivåer. I den första nivån behandlades bedräglighet som en personlig egenskap. Den bedrägliga eller manipulativa förmågan ses som karaktärsdrag hos en så kallad psykopat eller en machiavellisk personlighet. I detta perspektiv problematiseras inte själva interaktionen i så hög uträkning, alltså hur motparten som utsätts för ett bedrägeri reagerar.

Under nästa huvudrubrik tog jag upp tre kommunikationsteorier som behandlar bedrägeri som kommunikation. Här behandlades i större utsträckning kommunikationen och interaktionen mellan sändaren och mottagaren av den bedrägliga kommunikationen. Samtidigt påpekades att sändaren av den bedrägliga kommunikationen har större krav på sig än mottagaren. Detta eftersom sändaren har något att dölja och måste undvika att läcka ut oönskade signaler som kan avslöja den bedrägliga kommunikationen.

¹³⁴ Hochschild, *The managed heart: commercialization of human feeling*.

¹³⁵ Denna problematisering av Hochschilds perspektiv återfinns i Nancy Nyquist Potters artikel om manipulation, vilket jag varit inne på tidigare. Se Nyquist Potter, "What is manipulative behavior, anyway?".

I det sista perspektivet jag tog upp, det interaktionistiska, vidgades analyserna ytterligare. Till exempel har det inom sociologin förts diskussioner om hur de amerikanska bondfångarnas sätt att agera liknar uppträdandet hos utövare av lagliga yrken med hög status. Bedrägeriers kopplingar till lek och spel togs också upp samt interaktionen mellan bedragaren och den bedragne. Förmågan att lugna offret när ett bedrägeri ägt rum behandlades också och här finns paralleller till andra verksamheter som inte är bedrägerier.

Efter att ha gjort denna skiss över olika sätt att analysera bedrägerier kommer jag i nästa kapitel att redogöra för mitt eget synsätt. Mitt synsätt räknar jag till det sociologiska. Delar av mina utgångspunkter kan dock återknytas till de teoretiska perspektiv som tagit upp i detta kapitel. Detta gäller inte minst de perspektiv som betonar samspelet mellan de som ingår i en bedrägerisituation.

Kapitel 5

Bedrägeri som socialt fenomen och dess egenskaper

Inledning

I det här kapitlet vidareutvecklar jag min tanke om att bedrägeri kan ses som ett socialt fenomen. En sådan ansats innebär ett alternativt sätt att se på bedrägeri där företeelsen inte uppfattas som endast ett lagbrott och ett individcentrerat fenomen. I min framställning är jag influerad av Simmels diskussioner om interaktionsformer. Min ambition är att identifiera vilken typ av interaktionsform bedrägeri är och vilka egenskaper denna interaktionsform har. I arbetet med detta har jag inspirerats av Johan Asplunds teori om social responsivitet, med speciell betoning på mikromakt, samt Jürgen Habermas teori om det kommunikativa handlandet där tonvikten läggs på det han kallar manipulation. I slutet av kapitlet presenterar jag en definition av bedrägeri som interaktionsform.

Bedrägeri som interaktionsform

I en analys av de sociala dimensionerna av bedrägerier kan Simmels tankar om det sociala livets former användas.¹³⁶ Med sociala former avses i det här sammanhanget den karaktär en viss interaktion har. När människor, vilket också gäller kollektiv, träffas sätts också processer mellan dem igång, och det bildas därmed olika former. För att beskriva detta använder Simmel en rad likartade begrepp: "samlevnadsformer", "former att vara med och för varandra", "kommunikationsformer" och "interaktionsformer".¹³⁷ För enkelhetens skull används begreppet interaktionsformer i den här avhandlingen, och med detta begrepp vill jag lyfta fram den process och växelverkan som finns när människor interagerar med varandra.

¹³⁶ För en omfattande diskussion om Simmels formbegrepp se David Stockelberg, *Simmels former*, 212.

¹³⁷ David Stockelberg, *Simmels former*, 212.

Enligt Simmel består samhället av en mängd olika interaktionsformer som ständigt pågår och som inte är så lätta att hålla isär. Av analytiska skäl går det dock att identifiera olika typer av interaktionsformer, vilket kan ses som sociologins uppgift. Simmel själv menade att sociologi ska ses som en geometri för det sociala livet.¹³⁸ För att förstå innebörden av detta vill jag hänvisa till hur *geometri* definieras i Nationalencyklopedin:

...det område av matematiken i vilket man studerar figurers egenskaper i ett rum genom att utgå från en uppsättning grundläggande geometriska objekt, axiom och definitioner.¹³⁹

Om vi överför detta till sociala relationer kan vi konstatera att även i det sociala livet uppstår olika figurer eller former som, trots att de är svår-fångade och i ständig rörelse, kan studeras och analyseras som en sociologisk variant av den matematiska geometrin.

Olika typer av interaktionsformer blir i Simmels sociologi viktiga att förstå och analysera. För att ytterligare belysa vad Simmel menar med olika typer av interaktionsformer tar jag hjälp av den svenske idéhistorikern David Stockelbergs avhandling som handlar om Simmels formbegrepp. I en passus som handlar om hur Simmel resonerar kring hemligheten som interaktionsform skriver Stockelberg:

Alla förhållanden mellan människor, menar Simmel, är betingade av att de vet något om varandra och är präglade av vad och hur mycket de vet. /.../ Ett förhållande kan exempelvis vara präglat av att några vet något som andra inte vet, vilket just därigenom knyter de förra till varandra och inte endast får dem att interagera, utan även att interagera på ett specifikt sätt.¹⁴⁰

När det gäller en hemlighet får de som delar en hemlighet ett speciellt förhållande till varandra. I en sådan interaktionsform råder en asymmetri mellan de människor som delar samma hemlighet.¹⁴¹ En annan form bil-

¹³⁸ Georg Simmel, *On individuality and social forms: selected writings*, (Chicago: University of Chicago Press, 1971), 27 ff.

¹³⁹ *Nationalencyklopedin*, (Höganäs: Bra böcker, 1989).

¹⁴⁰ Stockelberg, *Simmels former*, 212.

¹⁴¹ Ett fenomen som har beröringspunkter med en hemlighet som delas i en grupp är en grupp som tillsammans deltar i en korruption. De som är involverade i korruptionen utgörs av en interaktionsform där de korruperade har speciella band mellan sig. Se Apostolis Papakostas, "Arenor för korruption" i Glenn Sjöstrand red. *Fiffelsverige: sociologiska perspektiv på skandaler och fusk* (Malmö: Liber, 2005).

das dock mellan den eller de som delar hemligheten och de som inte känner till hemligheten. I en sådan interaktionsform uppstår en asymmetri där den ena parten vet något som den andre inte vet. Sådana olikartade former kan alltså analyseras och jämföras som en typ av social geometri.

Även lögnen som fenomen har Simmel tagit upp och även när det gäller lögnen handlar det om en asymmetrisk interaktion mellan lögnaren och den som drabbas av lögnen. Fortfarande kan det dock sägas vara en interaktionsform och som sådan är den inte bara av negativ karaktär, enligt Simmel:

The ethically negative value of the lie must not blind us to its sociologically quite positive significance for the formation of certain concrete relations.¹⁴²

Även om lögnen kan ge upphov till att ett förhållande bryts var den ändå en integrerad del i förhållandet så länge det varade. Detta resonemang gäller också ett bedrägeri. Bedragaren och den bedragne har en relation, de bildar en särskild interaktionsform med varandra ända tills bedrägeriet avslöjas vilket kan få relationen att brytas. Precis som med lögnen finns också en asymmetri mellan parterna när det gäller bedrägeri som interaktionsform. Detta eftersom den ene parten, bedragaren, döljer något eller ljuger för den andre.

Jag menar vidare att det finns grundläggande interaktionsformer som blir exploaterade i ett bedrägeri.¹⁴³ Här stödjer jag mig på klassiska sociologiska utgångspunkter men diskuterar särskilt Asplund och Habermas som, enligt min uppfattning, tydligt visar på existensen av grundläggande interaktionsformer. I nästa avsnitt tar jag upp dessa grundläggande interaktionsformer. Tanken om dessa interaktionsformer problematiseras sedan med hjälp av begreppen symmetriska och asymmetriska interaktionsformer.

¹⁴² Kurt H. Wolff, red., *The sociology of Georg Simmel*, (New York: Free Press, 1964), 316.

¹⁴³ Detta resonemang påminner om teorin *Information Manipulation Theory* som jag diskuterade i kapitel 4. Enligt teorin handlar bedrägeri om att grundläggande principer som finns vid en konversation mellan människor blir exploaterade. Jag talar dock istället om interaktionsform snarare än konversation och vill därmed framhäva interaktionen och samspelet snarare än endast den verbala kommunikationen.

Grundläggande interaktionsformer

Det finns inom sociologin en etablerad tanke om grundläggande interaktionsformer där människor orienterar sig mot varandra på ett spontant, icke-kalkylerade och icke-strategiskt sätt. Dessa utgör en slags motsats till den typ av interaktioner som jag uppmärksammar i den här avhandlingen som istället fokuserar på icke-spontana, överlagda och strategiska handlingar. Den franske sociologen Émile Durkheims menade att samhället och det kollektiva livet bygger på spontanitet och är följaktligen inte uppbyggt på ett rationellt eller medvetet sätt. Människor orienterar sig mot och är solidariska med varandra, inte utifrån rationella motiv, utan på ett spontant, omedelbart och oöverlagt sätt.¹⁴⁴ Även Robert Nisbet menar i sin bok *Sociological Tradition* att den viktigaste av sociologins grundläggande tankefigurer, eller *unit ideas* som han kallar dem, är tanken om *community*, en moralisk och social ordning som består av interaktioner som är grundläggande byggstenar i ett samhälle.¹⁴⁵ De utgör samhällets fundament och är dessutom den klassiska sociologins svar på samhällsordningens problem.¹⁴⁶ De har dessutom sig själva som mål och används inte som medel för att uppnå något annat mål.

Jag övergår nu till att visa hur de grundläggande interaktionsformer jag vill lyfta fram står att finna både i Asplunds sociala responsivitet och i Habermas kommunikativa handlande.

¹⁴⁴ Här framträder alltså en annan syn inom sociologin på människan och samhället i jämförelse med den ekonomiska. Detta framgår bland annat i Durkheims formulering "...[E]verything in the contract is not contractual," Émile Durkheim, *The division of labor in society*, (New York: Free Press, 1964), 211. Detta utgjorde en kritik av 1600-talsfilosofen Thomas Hobbes tanke om att människor bildar samhällen under förutsättning att de kommer överens om ett samhällskontrakt. Invävt i ett sådant kontrakt är dock normer som inte kan förklaras utifrån en rationell eller ekonomisk förklaringsmodell. Gerd Lindgren förselar att den grundläggande socialiteten eller "människors sällskaplighet" kan ses som en punkt "Omega", som föregår överlagda och strategiska former av socialitet. Sociologer som Asplund, Durkheim och Goffman försöker alla beskriva och komma åt denna punkt. Gerd Lindgren, "Fenomenologi i praktiken", i *Kvalitativ metod och vetenskapsteori*, red. Bengt Starin och Per-Gunnar Svensson (Lund: Studentlitteratur, 1994), 105.

¹⁴⁵ Robert A. Nisbet, *The sociological tradition*, (London: Heinemann, 1967).

¹⁴⁶ Samhällsordningens problem handlar om samhället grundförutsättningar, det vill säga vad som håller ihop samhället. Sociologins utgångspunkt är vanligtvis att samhället bygger på en social och normativ ordning som uppstått mer eller mindre spontan mellan samhällsmedlemmarna. Detta till skillnad från till exempel Thomas Hobbes synsätt som istället menar att en furste genom hot och våld måste tvinga människan till ordning, annars uppstår ett "allas krig mot alla". Om sociologins syn på det kollektiva och samhället se till exempel Björn Eriksson, *Samhällsvetenskapens uppkomst: en tolkning ur den sociologiska traditionens perspektiv*, (Uppsala: Hallgren & Fallgren, 1988), Lars Udehn, *The limits of public choice: a sociological critique of the economic theory of politics*, (London: Routledge, 1996).

Social responsivitet

I mitt försök att beskriva de grundläggande elementära interaktionsformerna tar jag hjälp av Johan Asplund teori om den sociala responsiviteten.¹⁴⁷ Med hjälp av teorin argumenterar Asplund för människans grundläggande och fundamentala socialitet det vill säga förmågan att spontant svara och uppmärksamma andra människor.

Två (eller flera) personer är socialt responsiva, när de inom ramen för en pågående process eller beteendesevens tar notis om varandra och den ena partens beteende är ett äkta gensvar på den andra partens beteende – och vice versa i ett fortgående växelspel.¹⁴⁸

I det ovanstående citatet kan speciellt uttrycket ”äkta gensvar” tas i beaktande, den sociala responsiviteten handlar alltså om en form av autentiska och grundläggande responser mellan människor. I den sociala responsiviteten kan även så kallade ”rollövertaganden” förekomma. En person kan så att säga gå händelserna i förväg och förutse vad den andra kommer att säga.¹⁴⁹ Att vara socialt responsiva mot varandra innebär att ”kanalerna” är öppna; att parterna existerar för varandra och är närvarande i situationen”.¹⁵⁰ Detta till skillnad från den sociala responsivitetens motsats som Asplund benämner asocial responslöshet. I det sistnämnda fallet handlar det inte om att inte svara eller uppmärksamma andra människor utan istället att ignorera och bortse ifrån dem.

I de interaktionsformer som präglas av social responsivitet är socialiteten i sig målet med interaktionen. Det finns inget rationellt motiv som kan härledas till det socialt responsiva handlandet:

Den sociala responsiviteten är inget belönat beteende. Den sociala responsiviteten är snarare ett beteende som helt enkelt inträffar, såvida det inte förhindras att inträffa. Det elementära sociala beteendet är elementärt i just denna bemärkelse: det

¹⁴⁷ Johan Asplund, *Det sociala livets elementära former*, (Göteborg: Korpen, 1987).

¹⁴⁸ Johan Asplund, *Om hälsningsceremonier, mikromakt och asocial pratsamhet*, (Göteborg: Korpen, 1987), 10-11.

¹⁴⁹ Rollövertagandet som begrepp har Asplund hämtat från Georg Herbert Mead, en inspirationskälla som Asplund haft också i utvecklandet av själva teorin om social responsivitet.

¹⁵⁰ Margareta Lindholm, *Dubbelliv: reflektioner om döljande och öppenhet*, (Ystad: Kabusa böcker, 2003), 19.

förutsätter ingen belöning och det är således meningslöst att fråga vad som utlöser det.¹⁵¹

Det finns tydliga kopplingar mellan social responsivitet och lek, enligt Asplund. Leken har precis som den sociala responsiviteten inget yttre syfte utan sig själv som mål. En annan svensk sociolog Lars-Erik Berg delar Asplunds uppfattning om leken men menar att det finns många sätt att förstöra leken, till exempel genom att se den som nyttig eller att förvandla leken till ett spel.¹⁵² Utifrån detta perspektiv skulle ett fenomen som bedrägeri ses som lekförstöring.¹⁵³ Detta eftersom det handlar om att genom ett strategiskt och målinriktat handlande få sin egen vilja igenom, vilket utgör en slags motsats till det omedelbara, spontana och icke-strategiska som tillhör lekens kännetecken.

Asplund ger namnet "responsorium" åt den interaktion som innebär ett fritt flöde av social responsivitet mellan människor. Min tolkning av ett sådant responsorium är att det baserar sig på en slags grundtillit, där de som ingår bekräftar och "ser" varandra på det ena eller andra sättet oberoende av om de är vänner eller fiender. Utifrån sådana grundläggande responsorium skapas den "emotionella solidaritet" som Durkheim talar om, vilket i sin tur utgör samhällets byggstenar. Här dyker återigen tanken om *community* upp som en central idé i det sociologiska tänkandet.

Ett annat sätt att beskriva grundläggande interaktionsformer som jag vill använda mig av finns hos Jürgen Habermas. Även hos Habermas finns en tanke om grundläggande interaktionsformer. Det Habermas betonar i högre grad än Asplund är dock kommunikation som en viktig del i en grundläggande interaktionsform. Detta görs i Habermas teori om det kommunikativa handlandet.

Kommunikativt handlande

I Habermas teori om det kommunikativa handlandet finns en föreställning om grundläggande interaktionsformer som jag finner fruktbara för mitt synsätt. Habermas teori kan beskrivas som en utveckling, tolkning

¹⁵¹ Asplund, *Det sociala livets elementära former*, 209.

¹⁵² Berg, *Den lekande människan: en socialpsykologisk analys av lekadets dynamik*.

¹⁵³ Angående begreppet lekförstöring se Berg, *Den lekande människan: en socialpsykologisk analys av lekadets dynamik*.

och ett sätt att vidareutveckla Max Webers kända handlingstypologi.¹⁵⁴ Webers fyra handlingstyper kan kritiseras för en alltför stark betoning på socialt handlande som en strävan efter att uppnå uppsatta mål, det vill säga ett målrationalt handlande. Ett sådant målrationalt handlande är inte i linje med det som Asplund betecknar som social responsivitet eller de grundläggande interaktionsformerna som jag uppfattar dem. Ett sätt att handla som inte betonar målrationaliteten hittar Habermas i en annan handlingsteori hos Weber, en "inofficiell version".¹⁵⁵ I denna version gör Weber skillnad på sociala handlingar med hjälp av vad det är för mekanismer som koordinerar handlingarna. Här finns en mer komplex syn på rationalitet hos Weber som går utöver den målrationala fokuseringen som Weber gjort sig känd för. Moderna institutioner som rättsystemet kan inte endast byggas på en målrational grund utan det måste också finnas en rationalitet av normativ karaktär som bygger på samförstånd och som ger institutionen legitimitet.

Det är alltså inte möjligt att förlägga det normativa handlandet som bygger på samförstånd endast i ett traditionellt samhälle och det rationella handlandet endast i moderna, icke-traditionella kontexter.¹⁵⁶ Istället finns det två rationella sätt att koordinera handlingar även i det moderna samhället. Handlingarna koordineras antingen med hjälp av *normativt samförstånd* eller via *intressepositioner*. Det normativa samförståndet blir en handling som kan sorteras in under kategorin *förståelseorienterad handling*, medan handlingar som bygger på intressepositioner sorteras in under kategorin *framgångsorienterad handling*. Habermas illustrerar detta med hjälp av följande modell:

¹⁵⁴ Det vill säga målrationala, värderationella, affektiva och traditionella handlingar. Max Weber, *Ekonomi och samhälle: förståendesociologins grunder: Sociologiska begrepp och definitioner: Ekonomi, samhällsordning och grupper*, (Lund: Argos, 1983).

¹⁵⁵ Habermas, *The theory of communicative action: vol. 1: reason and the rationalization of society*, (Boston: Beacon Press, 1984), 282.

¹⁵⁶ Habermas, *Kommunikativt handlande: texter om språk, rationalitet och samhälle*, (Göteborg: Daidalos, 1996), 97.

	framgångsorienterat	förståelseorienterat
icke-socialt	instrumentellt handlande	—
socialt	strategiskt handlande	kommunikativt handlande

Figur 4. Handlingstyper.¹⁵⁷

Genom att koppla det kommunikativa handlandet till en förståelseorienterad och social handlingstyp vill Habermas peka på en annan rationalitet än den målorienterade, en rationalitet där kommunikation och språklig gemenskap blir centrala. Här närmar sig Habermas de grundläggande interaktionsformerna som utgör mycket av den klassiska sociologins kärna. Den kommunikativa rationaliteten utgör en rationalitet som innebär ett etablerande av ömsesidig förståelse. Denna rationalitet bygger inte på ett framgångsorienterat förhållningssätt.¹⁵⁸ Det handlar om samförstånd och koordinering av handlingar:

...the concept of *communicative action* refers to the interaction of at least two subjects capable of speech and action who establish interpersonal relations (whether by verbal or by extraverbal means). The actors seek to reach an understanding about the action situation and their plans of action in order to coordinate their actions by way of agreement.¹⁵⁹

Det som Habermas beskriver med hjälp av det kommunikativa handlandet är en grundläggande interaktionsform som så att säga är primär för att vi människor ska förstå andra människor och interagera. Detta påminner om Asplunds teori om social responsivitet som också bygger på tillit och en ömsesidig bekräftelse mellan människor där kanalerna är ”öppna”, och där inga baktankar med interaktionen finns.¹⁶⁰

¹⁵⁷ Habermas, *Kommunikativt handlande: texter om språk, rationalitet och samhälle*, 100.

¹⁵⁸ Jürgen Habermas, *The theory of communicative action: vol. 1: reason and the rationalization of society*, 99-100.

¹⁵⁹ Habermas, *The theory of communicative action: vol. 1: reason and the rationalization of society*, 86.

¹⁶⁰ Lindholm, *Dubbeltvivel: reflektioner om döljande och öppenhet*.

Sammanfattning

Både Asplund och Habermas beskriver alltså elementära interaktionsformer där poängen är att de är orienterad mot de sociala relationerna som sådana och även har dessa som mål. De bygger inte på ett strategiskt överlagt handlande utan handlar istället om interaktion som är grundläggande för den sociala människan och för samhällets uppbyggnad. Innan jag går vidare kan det vara på sin plats att säga något mer om innebörden av begreppet grundläggande, vilket görs i nästa avsnitt.

Grundläggande interaktionsformer - några förtydliganden

När det gäller innebörden av begreppet grundläggande menar jag att människan är en social varelse som inte skulle överleva utan gemenskap med andra.¹⁶¹ En litet spädbarn klarar sig inte själv utan är helt beroende av sina vårdnadshavare för att överleva och lär sig också att kommunicera för att få hjälp.

Enligt den norske sociologen Stein Bråten finns den sociala responsiviteten som elementär social form redan hos spädbarn. Det lilla barnet är "altercentriskt" alltså orienterat mot andra människor. Detta till skillnad från den tradition som den schweiziske psykologen Jean Piaget företräder där tanken är att barnet istället är "egocentrisk".¹⁶²

På det sättet är den sociala responsiviteten mellan två människor en altercentrisk och grundläggande interaktionsform som vi behöver för att överleva som människor. En egocentrisk och icke-elementära interaktionsform som istället präglas av asocial responslöshet, den sociala responsivitetens motsats, är däremot inlärd. Att gå från en grundläggande interaktionsform till en icke-grundläggande är att gå från det altercentrisk förhållningssättet som till exempel finns i leken till det egocentriska förhållningssättet i ett spel där det gäller att vinna.¹⁶³

På ett liknande sätt resonerar Habermas när det gäller hans variant av den grundläggande interaktionsformen som han menar utgörs av det

¹⁶¹ Detta argument är hämtat från Per-Olof Olofsson och Bengt Sjöström, *Existens och sociala relationer: skiss till en existentiell socialpsykologi*, (Lund: Studentlitteratur, 1993).

¹⁶² Stein Bråten, "Altercentriskt deltagande som förklaring till att spädbarn kan ge omsorg." i *Seendets pendel: festskrift till Johan Asplund*, red. Bo Isenberg och Frans Oddner (Stockholm: B. Östlings bokförlag Symposion, 1997).

¹⁶³ Denna motsättning mellan lek och spel behandlas utförligt i Berg, *Den lekande människan: en socialpsykologisk analys av lekandets dynamik*.

kommunikativa handlandet. Habermas argumenterar för att det är det förståelseorienterade som är det ursprungliga och primära sättet att kommunicera och använda ett språk och det instrumentella och framgångsorienterade användandet av språket är sekundärt. När ett barn lär sig ett språk sker det i kommunikation och i samhandling med deras vårdnadshavare.

För att underbygga detta synsätt tar Habermas hjälp av den engelske filosofen John L Austins diskussion om *talhandlingar*.¹⁶⁴ Austins grundtanke när det gäller talhandlingar innebär att språket inte bara innebär att en person yttrar sig eller konstaterar något, personen kan också *handla* med hjälp av språket. En person som svarar ”ja” på prästens fråga ”tager du...” under en vigselcermoni säger inte bara ordet ”ja” utan utför handlingen ”gifta sig” samtidigt. På ett liknande sätt kan människor också utföra handlingar som lova, döpa eller ge order med hjälp av språket.¹⁶⁵

Enligt Habermas innebär det kommunikativa handlandet att de personer som är involverade i kommunikation öppet delger varandras *illokutionära* talhandlingar, det vill säga en kommunikation som innebär ett samhandlande mellan de som kommunicerar. I en sådan kommunikation förekommer inte en strategisk användning av språket där exempelvis en talare vill påverka sina åhörare i en speciell riktning, vilket motsvarar Austins perlokutionära talhandlingar. Det kommunikativa handlandet och de illokutionära talhandlingarna är grundläggande och behöver finnas som en grund även om en person sedan väljer att ljuga eller försöker använda kommunikationen i framgångsorienterat syfte. Det viktiga är att det framgångsorienterade handlandet inte är något ursprungligt användande av språket utan är underordnad den förståelseorienterade språkanvändningen, som är den grundläggande. Ett argument för detta är att för att kunna ljuga måste lögnaren vara förvissad om att den andra över huvud taget förstår vad han säger, annars misslyckas själva lögnen. Därför kommer den förståelseorienterade kommunikationen före den framgångsorienterade, förutsättningen för att kunna ljuga eller använda en framgångsorien-

¹⁶⁴ Erik Oddvar Eriksen och Jarle Weigård, *Habermas politiska teori*, (Lund: Studentlitteratur, 2000).

¹⁶⁵ Austin utkristalliserar tre typer av talhandlingar *lokutionära, illokutionära och perlokutionära* talhandlingar. En talhandling av *lokutionär* karaktär innebär att vissa ord med en viss betydelse utsågs. En *illokutionär* talhandling handlar om att aktören när denne säger något samtidigt utför en handling. Det kan handla om ett löfte, en order, ett konstaterande. Med en *perlokutionär* talhandling avses att den som yttrar någonting påverkar åhöraren (mottagaren). Med hjälp av en perlokutionär talhandling kan man till exempel sära, glädja, skrämma eller uppmuntra sin åhörare. John Austin, *How to do things with words*, (Cambridge: Harvard University Press, 1975).

terad kommunikation är att personerna förstår varandra.¹⁶⁶ Innan jag kan börja bedra någon måste jag förvissa mig om att den andra förstår vad jag säger, sedan kan bedrägeriet börja. Även detta visar interaktionens betydelse för att möjliggöra ett bedrägeri. Det behöver etableras en kontakt mellan bedragaren och den som ska bedras för att bedrägeriet ska ta form och bli genomförbart.

Det kommunikativa handlandet kan alltså ses som en grundläggande interaktionsform där det förståelseorienterade handlandet är centralt för de deltagande parterna. Samma sak gäller den sociala responsiviteten i Asplund bemärkelse som också är inriktat på förståelse och kommunikation mellan individerna.

I bedrägerier delar inte alla ett förståelseorienterat handlande och där är alla inte heller socialt responsiva, utan någon eller några av parterna agerar framgångsorienterat, och det är i dessa fall inte fråga om grundläggande interaktionsformer. Slutsatsen som kan dras är att elementära interaktionsformer är symmetriska i den bemärkelsen att personerna är orienterade mot varandra: altercentriska istället för egocentriska. Med andra ord måste båda parter vara socialt responsiva eller kommunikativt handlande, i annat fall har det grundläggande gått förlorat. I nästa avsnitt vill jag visa hur bedrägerier kan ses i ljuset av begreppen symmetriska och asymmetrisk interaktionsformer.

Symmetriska och asymmetriska interaktionsformer

Skillnaden mellan symmetri och asymmetri blir viktig för att förstå bedrägeri utifrån mitt perspektiv. Med symmetriska interaktionsformer menar jag interaktionsformer som bygger på att de som interagerar är orienterade mot varandra, med asymmetrisk interaktionsform avses istället att det finns en obalans mellan de som ingår i formen.¹⁶⁷ Ett exempel på en symmetrisk interaktionsform är, vilket jag var inne på i början av detta

¹⁶⁶ Habermas, *The theory of communicative action: vol. 1: reason and the rationalization of society*, 293.

¹⁶⁷ När det gäller skillnaden mellan symmetriska och asymmetriska relationer har jag tagit intryck av den amerikanske kommunikationsteoretikern Paul Watzlawick med fleras kommunikationsteori. Viktiga beståndsdelar i teorin är skillnaden mellan symmetriska och komplementära relationer som bygger på tankegångar hämtade från socialantropologen Gregory Bateson. Watzlawick med flera använder detta begreppspar bland annat för att analysera gräl och konflikter som uppstår i parförhållanden. Se Paul Watzlawick, Janet Helmick Beavin, och Don D. Jackson, *Pragmatics of human communication: a study of interactional patterns, pathologies, and paradoxes*, (New York: Norton, 1967).

kapitel, de som delar en hemlighet. Eftersom personerna delar samma hemlighet finns ett symmetriskt förhållande mellan dem vilket frambringar en interaktionsform där de knyts till varandra och kan vara öppna mot varandra. Låt säga att det istället bara är en eller ett fåtal i en grupp som känner till hemligheten, de står då i ett asymmetriskt förhållande till de som är ovetande om hemligheten. Detsamma gäller bedrägerier eftersom bedragaren har en annan intention än den andre parten, vilket innebär en asymmetri, mellan parterna.

Det som är viktigt att påpeka är att även i en asymmetrisk interaktionsform har båda parter möjlighet att agera även om den ene dominerar. Detta är ett resonemang som också kan kopplas till Simmel och hans diskussion om herravälde som en interaktionsform. Bedrägeri kan ses som ett sätt att härska, dominera och utöva makt över den andre även om det görs på ett subtilt sätt. Att härska och dominera, och även bedra skulle jag vilja tillägga, inrymmer i stort sett alltid en form av socialitet, enligt Simmel, och kan därför ses som en interaktionsform.

...even the desire for domination has some interest in the other person, who constitutes a value for it. Only when egoism does not even amount to a desire for domination; only when the other is absolutely indifferent and a mere means for purposes which lie beyond him, is the last shadow of any sociating process removed.¹⁶⁸

Det ska alltså mycket till innan den enskilda personens egoism blir så stark att den sociala relationen helt försvinner. Slutsatsen för mig blir att bedrägeri är en mycket mer subtil asymmetrisk relation än det uppenbara maktutövandet eller dominerandet som Simmel diskuterar. Detta betyder i sin tur att det är en liten risk att de sociala processerna försvinner i bedrägerier, eftersom ett bedrägeri bygger på ett utnyttjande av den sociala relationen som byggs upp. Bedrägerier är dock asymmetriska, men de utgör fortfarande en relation där även den bedragne deltar i bedrägeriet.¹⁶⁹ Detta är en viktig del i min argumentation: även den person som är bedragare är beroende av den andre för att bedrägeriet ska lyckas, detta kny-

¹⁶⁸ Wolff, ed., *The sociology of Georg Simmel*, 181.

¹⁶⁹ Detta interaktionistiska synsätt påminner om de kommunikationsteorier som handlar om bedräglig kommunikation. Se kapitel 4.

ter paradoxalt nog de båda närmare varandra och det bildas en interaktionsform.¹⁷⁰

För att belysa begreppet symmetri och asymmetri ytterligare kan två begrepp användas hämtade från den svenske sociologen Björn Eriksson, *intentionssymmetri* och *intentionasymmetri*.¹⁷¹ I en intentionssymmetrisk relation har båda parter likartade intentioner, det är då tal om ett samhandlande. Detta är fallet när ett antal personer delar samma hemlighet exempelvis. Alla parter i en sådan interaktionsform är så att säga ”med på noterna”. När det gäller intentionasymmetri är parternas intentioner inte i samklang, vilket är fallet bland annat i bedrägerier.

Sammanfattning

För att sammanfatta mitt resonemang så här långt utgör till att börja med bedrägeri en asymmetrisk interaktionsform vilket innebär att det finns en obalans mellan parterna. Det råder intentionasymmetri på grund av att den ena parten har som ambition att utöva makt över den andre, men döljer detta. Även om asymmetri finns är det fortfarande fråga om en relation, bedragaren är beroende av den som ska bedras och de påverkar varandra. Det jag vill poängtera är att det handlar om en interaktion, om interaktionen försvinner så försvinner också bedrägeriet.

Förhållandet mellan bedrägeri som en asymmetrisk interaktionsform och de grundläggande interaktionsformerna som jag diskuterade i början av kapitlet tas upp i nästa avsnitt. Jag argumenterar med hjälp av Asplund och Habermas för att ett bedrägeri innebär att grundläggande interaktionsformer exploateras och utnyttjas.

Exploaterandet av grundläggande interaktionsformer

I det här avsnittet beskriver jag hur de grundläggande interaktionsformerna kan exploateras och utnyttjas. Både Asplund och Habermas diskuterar denna problematik vilket har varit vägledande i mitt sätt att förstå bedrä-

¹⁷⁰ På samma sätt menar Simmel att de stridande parterna i ett krig kan sammanbindas socialt med varandra. Georg Simmel, *Kamp*, (Uppsala: Argos, 1970).

¹⁷¹ Björn Eriksson presenterar begreppen i ett opublicerat kapitelutkast. Jag vet inte om jag gör begreppen rättvisa men jag tyckte de var användbara för mitt sätt att resonera kring bedrägeri som interaktionsform. Se Björn Eriksson, "Band och interaktiva värden" (opublicerat kapitelutkast presenterat på Sveriges sociologförbunds årsmöte, Skövde, 2005).

gerier. Asplunds begrepp mikromakt och Habermas sätt att se på manipulation visar, som jag ser det, på ett tydligt sätt hur bedrägeri kan ses som ett exploaterande av grundläggande interaktionsformer.

Mikromakt

Begreppen sociala responsiviteten och asociala responslöshet utgör en dikotomi och spänningen däremellan inrymmer enligt Asplund själv en "konfliktpotential" som han benämner *mikromakt*.¹⁷² Mikromakt innebär ett utnyttjande av den sociala responsiviteten som en typ av maktutövande. "Så snart vi villigt responderar, finns det en möjlighet att dra fördel av vår responsivitet" konstaterar Asplund.¹⁷³ Den grundläggande symmetriska interaktionsformen som utgörs av ett antal socialt responsiva människor kan förvandlas till en asymmetrisk interaktionsform, till exempel ett bedrägeri, om någon utnyttjar de andras sociala responsivitet. Givetvis finns också symmetriska interaktionsformer som inte är grundläggande till exempel samtliga deltagare i en idrottstävling. Dessa är dock intentionssymmetriska på det sättet att alla vill vinna, det är ingen som döljer detta och alla vet om att det är fråga om ett en tävlingssituation.

När det gäller mikromakt kan den utövas på olika sätt, men i samtliga fall rör det sig om asymmetriska interaktionsformer. En person kan exempelvis uttrycka bitterhet mot sin partner genom att hämma sin spontana lust att svara socialt och istället bete sig asocialt responslöst, exempelvis genom att bli sur.¹⁷⁴ Det asocialt responslösa förhållningssättet visas upp ända tills partnern gjort rätt för sig eller bett om ursäkt för till exempel en oförrätt. Då återgår den asocialt responslöse personen till ett socialt responsivt beteende, vilket gör att det blir en återgång till en grundläggande symmetrisk interaktionsform. Bestraffningen i form av utövningen av mikromakt och den asymmetriska interaktionen är avslutad. Det intressanta är att bestraffning skett endast genom en negligering av den sociala responsiviteten. Det handlar alltså om en maktutövning på elementär social nivå det vill säga *mikromakt*.

¹⁷² Johan Asplund, *Rivaler och syndabockar*, (Göteborg: Bokförlaget Korpen, 1989).

¹⁷³ Asplund, *Det sociala livets elementära former*, 208.

¹⁷⁴ Asplund, *Om hälsningsceremonier, mikromakt och asocial pratsamhet*.

Det är när det uppstår asymmetri som mikromakt kan uppstå, den ena parten exploaterar den andres sociala responsivitet.¹⁷⁵ I symmetriska relationer kan inte denna typ av makt utövas. I en grundläggande och symmetrisk interaktionsform som till exempel leken, utövas ingen makt mellan lekkamraterna. Inte heller i en icke-grundläggande och symmetrisk interaktionsform som ett spel utövas denna typ av makt. Spelarna vet att de andra också spelar. Detta till skillnad från en person som överdriver sin sociala responsivitet. Denna överdrift kan utnyttjas för att utöva makt över den andre som i det här fallet är normalt socialt responsiv och kan ses som ett exploaterande av den sociala responsiviteten. Ett annat sätt att beskriva en sådan asymmetri kan göras med hjälp av begreppen altercentrisk och egocentrisk jag nämnde tidigare. Den som utövar mikromakt kan utge sig för att vara altercentrisk inriktad, det vill säga socialt responsiv, men egentligen ha egocentriska motiv och därmed utnyttja den andre personen som är altercentrisk utan baktankar.

Manipulation

Även med hjälp av Habermas sätt att se på manipulation går det att föra ett liknande resonemang som i föregående avsnitt. I Habermas fall utgör det kommunikativa handlandet en grundläggande interaktionsform som kan exploateras. När Asplund talar om mikromakt talar istället Habermas om manipulation. Poängen är att visa att min tanke om bedrägeri som ett exploaterande av grundläggande interaktionsformer också går att motivera utifrån Habermas teori om det kommunikativa handlandet.

Innan vi går in på Habermas manipulationsbegrepp bör vi klargöra den skillnad han gör mellan det kommunikativa handlandet som kan ses som grundläggande och det strategiska handlandet som inte är grundläggande. Skillnaden kan förklaras på följande sätt:

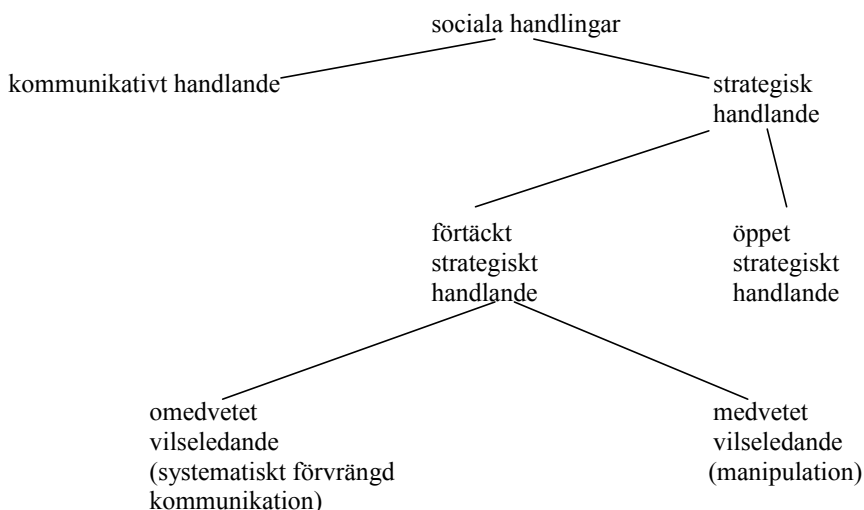
Skillnaden mellan ett strategiskt och ett kommunikativt förhållningssätt kan således sägas motsvara Kants åtskillnad (i formuleringen av det kategoriska imperativet) mellan att behandla människor som medel för att uppnå ett mål och att behandla dem som mål i sig.¹⁷⁶

¹⁷⁵ Asplund, *Om hälsningsceremonier, mikromakt och asocial pratsamhet*, 65.

¹⁷⁶ Eriksen och Weigård, *Habermas politiska teori*, 41.

I det framgångsorienterade handlandet används alltså kommunikationen som medel och inte som ett mål i sig. På samma sätt som den sociala responsiviteten i *mikromakt*-situationer används som ett medel och inte som ett mål i sig.

I nedanstående översikt över socialt handlande vill Habermas först och främst visa olika varianter av det framgångsorienterade handlandet. Det finns följaktligen flera typer av framgångsorienterat, det vill säga strategiskt, handlande vilket framgår av figuren:



Figur 5. Habermas modell över sociala handlingar.¹⁷⁷

I figuren delas det strategiska handlandet till att börja med upp i öppet eller förtäckt strategiskt handlande. I ett öppet strategiskt handlande är samtliga parter införstådda med att alla andra också har som ambition att agera strategiskt, detta är fallet i det som kallas *spelteori*.¹⁷⁸ Här handlar det om att alla deltagare är införstådda med spelets regler, det råder intentionssymmetri. Interaktionsformen är symmetrisk men inte grundläggande eftersom det handlar om ett spel och därmed handlar de inblandade framgångsorienterat. Det öppna strategiska handlandet är alltså en icke-elementär symmetrisk interaktionsform.

¹⁷⁷ Habermas, *Kommunikativt handlande: texter om språk, rationalitet och samhälle*, 101.

¹⁷⁸ För en introduktion se till exempel Shaun Hargreaves Heap och Yanis Varoufakis, *Game theory: a critical introduction*, (London: Routledge, 1995).

Figuren visar också exempel på asymmetriska interaktionsformer. I det förtäckta strategiska handlandet "förhåller sig åtminstone en av deltagarna strategiskt, dvs ... han döljer för de andra att han inte uppfyller villkoren för kommunikativt handlande".¹⁷⁹ Vidare kan det förtäckta strategiska handlandet ta sig uttryck på två sätt: antingen som ett "omedvetet vilseledande" eller ett "medvetet vilseledande".

Det omedvetna vilseledandet handlar om att den person som förhåller sig förtäckt strategiskt inte själv är medveten om detta. Personen erkänner inte för sig själv att han egentligen handlar strategiskt. Som jag uppfattar Habermas skulle denna handlingsvariant lika gärna kunna heta *självbedrägeri*. Detta kan definieras som en icke-elementär asymmetrisk interaktionsform. Vad har då personen som är omedvetet vilseledande för intentioner med sitt handlande? Troligtvis har han samma intentioner som sin motpart, det vill säga interaktionsformen är intentionssymmetrisk, men på ett omedvetet plan leder det ändå till en asymmetrisk interaktion eftersom personen omedvetet agerar vilseledande trots att han inte har sådana intentioner.

Det medvetna vilseledandet innebär däremot att individen ägnar sig åt ett avsiktligt och intentionellt strategiskt handlande men agerar, i syfte att föra den andre bakom ljuset, som om det är fråga om ett kommunikativt handlande. I sådana fall är det fråga om manipulation, enligt Habermas. Detta är en icke-elementär asymmetrisk interaktionsform präglad av intentionsasymmetri. Den som agerar vilseledande har en annan intention med sitt handlande än den som agerar kommunikativt. Här finns klara paralleller med det Asplund kallar mikromakt. Manipulatören exploaterar det kommunikativa handlandet på samma sätt som *mikromakt*-utövaren exploaterar det socialt responsiva handlandet. Dessa beskrivningar ligger nära det sätt på vilket jag uppfattar bedrägerier. Det förtäckta strategiska handlandet *parasiterar* på det kommunikativa handlandet, enligt Habermas.¹⁸⁰ Det interaktionsformer som inte är grundläggande parasiterar alltså på de grundläggande. För att förstå vad detta betyder kan en parallell dras till att bryta ett löfte, att bryta ett löfte förstör själva praktiserandet av "att hålla löften"¹⁸¹. Uttryckt på ett annat sätt: de som ljuger

¹⁷⁹ Habermas, *Kommunikativt handlande: texter om språk, rationalitet och samhälle*, 101.

¹⁸⁰ Jürgen Habermas, *Postmetaphysical thinking : philosophical essays*, (Cambridge: MIT Press, 1992).

¹⁸¹ Joseph Heath, *Communicative action and rational choice*, (Cambridge: MIT Press, 2001).

gör det svårare för dem som försöker vara sanningsenliga. Tron på att människor kan hålla löften eller tala sanning urholkas, med andra ord blir det en urholkning av tilliten i samhället. Här vill jag återigen påminna om Habermas tanke om att det förståelseorienterade handlandet är mer grundläggande och primärt i förhållande till det framgångsorienterade.

I nästa avsnitt presenterar jag en sammanfattning och min definition av bedrägeri som bygger på de resonemang jag hittills fört i detta kapitel.

Sammanfattning och definition av bedrägeri

I det här kapitlet har jag tagit upp de egenskaper som jag menar är karakteristiska för bedrägerier när de uppfattas som en särskild interaktionsform. Till att börja med diskuterade jag vad jag menar med grundläggande interaktionsformer och vad jag avser med begreppen symmetrisk och asymmetrisk. Sedan konstaterade jag att bedrägeri är en asymmetrisk interaktionsform där den ene utövar makt över den andre. Interaktionsformen präglas också av intentionsasymmetri där de parter som ingår har olika intentioner. Den ena parten har intentionen att vilsleda den andre. Sedan diskuterade jag hur grundläggande interaktionsformer kan exploateras. Min diskussion har lett fram till att ett bedrägeri inte utgör någon grundläggande eller symmetrisk interaktionsform utan istället exploateras grundläggande och symmetriska interaktionsformer. Mot bakgrund av detta resonemang blir min definition av vad bedrägeri är för typ av interaktionsform följande: *bedrägeri är en icke-grundläggande och asymmetrisk interaktionsform där den ena parten är egocentrisk och har en annan intention än den andra men agerar som om han är altercentrisk och har samma intention som motparten. Interaktionsformen exploaterar och parasiterar på de grundläggande interaktionsformerna, det vill säga på interaktionsformer som har sig själva som mål och är symmetriska. I dessa grundläggande interaktionsformer är deltagarna orienterade mot varandra, de är altercentriska och de har samma intentioner med samspelet.*

Ovanstående definition ska ses som preliminär och ett försök att definiera bedrägeri betraktat som interaktionsform. Några förtydliganden bör göras. När det gäller formuleringen ”*interaktionsformer som har sig själva som mål*” menar jag att de grundläggande interaktionsformerna vilka Asplund benämner social responsivitet och Habermas kommunikativt

handlande har sig själva som mål och där deltagarna är altercentriska, vilket är det som gör dem grundläggande. Så fort dessa interaktionsformer används som ett medel av någon deltagare som agerar egocentriskt istället för altercentriskt utgör inte interaktionen något mål i sig och den är därmed inte grundläggande. Detta betyder att bedrägeri inte är en grundläggande interaktionsform. I bedrägerier används de "grundläggande interaktionsformerna" endast som medel för att uppnå ett mål utanför själva interaktionen som sådan.

När jag nu har definierat vad jag menar med ett bedrägeri och redogjort för dess egenskaper vill jag gå vidare med en diskussion om de sociala tekniker som behövs för att upprätthålla en interaktionsform.

Kapitel 6

Bedrägeri, sociala tekniker och kompetenser

Inledning

I förra kapitlet redogjorde jag för bedrägeri som en asymmetrisk interaktionsform där grundläggande interaktionsformer exploateras. I nästa steg vill jag diskutera vad som krävs för att upprätthålla en sådan interaktionsform. Även om ett bedrägeri uppstår i mötet mellan bedragaren och den som ska bedras ställs högre krav på den som ska utföra bedrägeriet eftersom den personen har något att dölja. Därför är det intressant att försöka tydliggöra vilken typ av förmågor det rör sig om. Även här har jag tagit intryck av Simmel, vilket jag redogör för i nästa avsnitt. I nästföljande avsnitt argumenterar jag för en övergång från begreppet sociala tekniker till begreppet kompetens och i synnerhet begreppet social kompetens. I omdefinitionen av sociala tekniker till kompetens menar jag att det finns poänger i och med att mitt användande av kompetensbegreppet blir anorlunda än användandet av kompetensbegreppet i till exempel arbetslivet. Social kompetens uppfattas nästan automatiskt som något positivt, vilket inte alltid är självklart.

Jag presenterar avslutningsvis i detta kapitel tre typer av sociala kompetenser som jag menar upprätthåller ett bedrägeri. Dessa tre kompetenser beskrivs mer i detalj i nästa kapitel.

Sociala tekniker

Jag vill lyfta fram en tanke hos Simmel som påverkar den kommande framställningen. I hans diskussion om hemligheten som interaktionsform ser han "användningen av hemligheten som en social teknik, som en form av handlande".¹⁸² Att inom en grupp bevara en hemlighet och därmed upprätthålla den interaktionsform som finns i den gruppen kräver en social teknik. I fallet med hemligheten krävs det ganska delikata ma-

¹⁸² Simmel citerad i Stockelberg, *Simmels former*, 212. I den ursprungliga tyska texten skriver Simmel egentligen inte "social teknik" utan "sociologisk teknik". Se Stockelberg, *Simmels former*, 212.

növrer för att upprätthålla den interaktionsformen som finns i gruppen och inte avslöja hemligheten för utomstående. Det gäller exempelvis att inte försäga sig samt att undvika att besvara frågor som skulle kunna avslöja hemligheten. Jag tolkar Simmel så, att det är dessa olika typer av undanmanövrer som utgör de sociala tekniker som behövs för att bevara hemligheten inom en grupp. Även andra interaktionsformen kräver på motsvarande sätt andra sociala tekniker. Som jag ser det krävs det i symmetriska interaktionsformer speciella sociala tekniker för att till exempel hålla en hemlighet inom en grupp. Det krävs en lojalitet inom gruppen för att undvika att någon läcker information.¹⁸³ I bedrägeri, som jag menar är en asymmetrisk interaktionsform, är det i synnerhet den ena parten som utvecklar en social teknik för att lura den andre. Här handlar det inte om en gemensam social teknik för att bibehålla en hemlighet inom till exempel ett hemligt sällskap.¹⁸⁴ Den som utvecklar den sociala tekniken är den ena parten, i syfte att föra den andre bakom ljuset. Det gäller för bedragaren att se till att inte bli avslöjad och läcka information som äventyrar bedrägeriet.¹⁸⁵

Sociala tekniker i ett bedrägeri

Utifrån Simmels resonemang upprätthålls interaktionsformer med hjälp av sociala tekniker. Eftersom jag argumenterat för bedrägeri som en asymmetrisk interaktionsform är det främst den ena parten som behöver ha sociala tekniker eller färdigheter för att lyckas lura den andre.¹⁸⁶ För att illustrera detta resonemang tar jag hjälp av den kände bedragaren Victor Lustig vars största bedrift var att han lyckades sälja Eiffeltornet två gånger. Detta nämnde jag i början av min avhandling. Victor Lustig utvecklade tio "budord" för bedragare, som kan ses som en lista på de sociala tekniker som en bedragare behöver. Listan innehåller tips som till exempel lyssna tålmodigt, aldrig se uttråkad ut, anspela på sex men endast fullfölja

¹⁸³ Här kan paralleller dras till det som Goffman diskuterar med hjälp av begreppet dramaturgisk lojalitet, att gruppmedlemmar inte får avslöja gruppens göromål. Se Erving Goffman, *Jaget och maskerna : en studie i vardagslivets dramatik*, (Stockholm: Rabén & Sjögren, 1991).

¹⁸⁴ Angående hemliga sällskap se kapitlet "The secret society" i Wolff, red., *The sociology of Georg Simmel*.

¹⁸⁵ Detta visar även kommunikationsforskningen. Sändaren av en bedräglig kommunikation måste till exempel se till att inte läcka oönskade icke-verbala signaler. Se kapitel 4 i den här avhandlingen.

¹⁸⁶ Jag vill i detta sammanhang påpeka att det givetvis inte är endast i bedrägeribrott som sociala tekniker eller färdigheter behövs. Det kan argumenteras för att utövare av i stort sett vilken typ av brott som helst behöver ha någon form av sociala färdigheter. Se kapitel 6 "Criminals as being socially skilled" i Malin Åkerström, *Crooks and squares : lifestyles of thieves and addicts in comparison to conventional people*, (Lund,: Studentlitteratur, 1983).

dessa anspelningar om motparten visar ett starkt intresse och att inte vara ovärdad eller onykter.¹⁸⁷

Huruvida anammandet av dessa ”budord” gör en person till en lyckad bedragare eller inte vill jag låta vara osagt. Bortsett från detta framstår ändå de olika tipsen som intressanta och det är ganska uppenbart att det krävs social kompetens för att leva upp till dem. Att inte se uttråkad ut eller undvika att tala om politik, religion, sjukdom eller att snoka i motpartens personliga angelägenheter kan vara lättare sagt än gjort. ”Budorden” är dock av så pass allmän karaktär att de skulle kunna gälla också som tips för att lyckas på andra marknader än bedrägerier, till exempel för att bli en framgångsrik förförare eller sällskapsmänniska i största allmänhet.

För att lyckas med ett bedrägeri krävs alltså sociala tekniker. Detta menar jag beror på att bedrägeri är en speciell interaktionsform som kräver talanger för att upprätthållas. Inte minst handlar det för bedragaren om att få offret att tro att de har samma intentioner med sin interaktion. Bedragaren måste dölja sina motiv så mycket som möjligt. Även om bedragaren och den som ska bedras samspekar ställs högre krav på bedragaren, eftersom vederbörande döljer något och kan bli avslöjad.

Från sociala tekniker till kompetens

I förra avsnittet var min ambition att visa hur sociala tekniker och färdigheter är av betydelse för att upprätthålla ett bedrägeri. För att ytterligare utveckla min diskussion kommer jag fortsättningsvis att tala om kompetens och i synnerhet social kompetens istället för behärskandet av sociala tekniker. Fördelen med att använda begreppet kompetens, som kanske uppfattas som malplacerat när det gäller bedrägerier, är just att det ger associationer till kunskap, utbildning och arbetsliv. Dessa associationer problematiserar bilden ytterligare, vilket väcker intressanta frågor om bedrägerier i andra kontexter än de som anses vara olagliga, till exempel i arbetslivet och inom utbildningen. Med begreppet blir också min argumentation tydligare än vid användandet av begreppet sociala tekniker som blir lite klumpigt i sammanhanget. Begreppet kompetens har också en allmängiltig karaktär. Kompetens kan i stort sett alla erhålla vilket gör

¹⁸⁷ Lindskoog, *Fakes, frauds & other malarkey: 301 amazing stories & how not to be fooled*, 193.

att det istället handlar om hur vi bedömer och definierar användningen av kompetensen. I vissa fall tycker vi att det är bra med kompetens, en lärare behöver vara kompetent till exempel, i andra fall tycker vi mindre bra om kompetens, det vill säga om någon person med hjälp av sin kompetens lurar oss.

Begreppet kompetens används ofta i arbetslivet och utbildningsväsendet. Underförstått är det en *fördel* och något positivt att vara kompetent, till exempel socialt kompetent. Det är knappast troligt att någon skulle använda ordet kompetent som ett sätt att kritisera någon, i sådana fall används snarare ordet inkompetent.

När det gäller Habermas är hans sätt att använda kompetens i samklang med de positiva konnotationer som ordet har på det sättet att den kommunikativa kompetensen är något eftersträvänsvärt. Jag menar dock att begreppet kan användas på ett mer neutralt sätt eller som en metafor över färdigheter och kunskaper oavsett hur de används. Även i bedrägersituationer behövs en kompetens liknande den som används i andra situationer. Det är dock fråga om samma kompetens och det blir sedan en moralisk fråga huruvida kompetensen används utifrån ett gott eller ont syfte.¹⁸⁸

Mitt sätt att se på kompetens

Kompetens är långt ifrån ett entydigt begrepp. Det kan ges många betydelser. Själva begreppet har diskuterats utförligt vilket jag inte går in på i detta sammanhang¹⁸⁹ Istället ser jag den svenske sociologen Anders Perssons problematisering av social kompetens utifrån ett snävare respektive ett vidare sammanhang som användbar.¹⁹⁰ Det snävare sammanhanget handlar om social kompetens utifrån en *relationsaspekt*, förmågan att interagera med andra samt *gruppspekt*, förmågan att smälta in. Det vidare sammanhanget handlar om social kompetens på en samhällelig nivå och

¹⁸⁸ Min begreppsanvändning påminner om Howard S. Beckers användning av begreppet *karriär*, på det sättet att jag tar ett begrepp från en kontext och använder den i en annan kontext. Becker, *Outsiders: studies in the sociology of deviance*.

¹⁸⁹ Magnus Söderström, *Det svärfångade kompetensbegreppet*, (Uppsala: Pedagogiska institutionen Uppsala universitet, 1990).

¹⁹⁰ Anders Persson, *Social kompetens: när individen, de andra och samhället möts*, (Lund: Studentlitteratur, 2003).

där ställs frågor om upplevelsen av bristen på social kompetens i samhället. Jag lämnar det vidare sammanhanget därhän och koncentrerar mig mer på Anders Perssons snävare del av social kompetens. Med andra ord den del som handlar om hur människor interagerar med andra och i grupper. Även i det snävare sammanhang kan social kompetens ges olikartade betydelser, som exempelvis i följande fyra vardagliga definitioner av social kompetens:

/.../ social kompetens som en förmåga; som ett sätt att vara; som beskrivning av hur individer samspelar; och som ett samlande begrepp för mänskligt samspel.¹⁹¹

I min användning av social kompetens är det först och främst i betydelsen *förmåga* som jag använder begreppet. Det handlar om att den person som ska bedra en annan behöver ha speciella förmågor för att lyckas med sin intention och inte läcka information som kan underminera bedrägeriförsöket. I mitt sätt att se på social kompetens passar den svenske sociologen Lorentz Lyttkens tanke om social kompetens som en teknik för strategiska samspel. Lyttkens lyfter fram följande aspekter som kännetecknande för det han menar med social kompetens:

- den ... betonar [starkt] vikten av intryckskontroll
- den gör bruk av psykologiska och socialpsykologiska kunskaper
- den är instrumentell eftersom syftet med den ligger utanför själva umgänget.¹⁹²

Dessa tre typer av ”strategiska samspelstekniker” menar jag kan ses som sociala förmågor som används för att genomföra ett bedrägeri.

För Lyttkens är det instrumentella förhållningssättet den övergripande poängen med den sociala kompetensen, där det sociala, det som jag uppfattar som grundläggande interaktionsformer, används som medel och inte som mål. Detta är också i linje med Asplunds diskussion om mikromakt och Habermas definition av manipulation. Både Asplund och Habermas pekar på ett strategisk utnyttjande av grundläggande interaktionsformer.

¹⁹¹ Persson, *Social kompetens: när individen, de andra och samhället möts*, 176.

¹⁹² Lorentz Lyttkens, *Den disciplinerade människan*, (Stockholm: Liber, 1985), 187.

Även om Lyttkens tredelade definition av social kompetens är användbar skulle jag vilja nyansera bilden något och namnge dess tre delar för att markera att det handlar om tre olika typer av sociala kompetenser som kompletterar och växelverkar med varandra. Här tar jag hjälp av Habermas tanke om kommunikativ kompetens och dess förhållande till tre olika världar vilket jag utvecklar i nästa avsnitt.

Kommunikativ kompetens som samhandling

Jag vill för ett ögonblick frånga social kompetens som en förmåga att strategiskt samspela och istället fokusera på social kompetens som en beskrivning av själva samspelet mellan människor. För att hitta en definition av social kompetens som ett samspel kan Habermas kommunikativa handlande som jag presenterade i kapitel 5 användas. Det kommunikativa handlandet kan ses som ett socialt kompetent samspel där den sociala kompetensen utgörs av ett förståelseorienterat handlande och inte ett framgångsorienterat. De som kommunicerar är inriktade på att förstå varandra och inte på att nå egen framgång. Som jag uppfattar Habermas måste en handling, för att kunna definieras som kommunikativ, leva upp till tre typer av giltighetsanspråk: (1) sanning, (2) normativ riktighet och (3) uppriktighet.¹⁹³ När dessa giltighetsanspråk infrias uppstår en kommunikativ kompetens i Habermas mening, eller ett socialt kompetent samhandlande.

I nedanstående citat ges en illustration av vad de tre giltighetsanspråken handlar om och i det här fallet är det skepparen som är kommunikativt kompetent:

/.../ vi [kan] tänka oss en skeppare på en fiskebåt som en morgon säger till sin besättning ”Idag är det för dåligt väder för att dra upp garn.” Genom att han säger detta i en viss situation kan vi förutsätta att han implicit *menar* tre saker förutom själva innehållet i utsagan, nämligen a) ”Det jag säger är sant” (vädret är för dåligt); b) ”Det är legitimt för mig att säga detta” (som skeppare och erfaren fiskare har jag både myndighet och kunighet att bedöma om vi bör gå ut); och c) ”Jag *menar* det jag

¹⁹³ Habermas, *The Theory of communicative action: vol. 1: reason and the rationalization of society*, 307-08. Carleheden, *Det andra moderna: om Jürgen Habermas och den samhällsteoretiska diskursen om det moderna*, (Göteborg: Daidalos, 1996), 32.

säger” (jag bedömer det verkligen så att vi inte kan gå ut eftersom vädret är så dåligt).¹⁹⁴

De tre giltighetsanspråken kan i sin tur kopplas till tre olika världar. I det förstnämnda giltighetsanspråket, *sanning*, är objektiviteten och sakförhållandet utgångspunkten. Detta giltighetsanspråk kan kopplas till den *objektiva* världen. Det andra giltighetsanspråket, *normativ riktighet*, handlar om normer och det interpersonella och kan kopplas till den *sociala* världen. Till sist handlar det tredje giltighetsanspråket, *uppriktighet*, om det subjektiva och att uttrycka upplevelser av subjektiv natur. Detta giltighetsanspråk hör ihop med den *subjektiva* världen.

Olika typer av handlande är dessutom förknippade med de olika världarna.¹⁹⁵ I den *objektiva* världen finns konversation och det strategiska handlandet. Det handlar om att slå fast vissa uttalanden eller påverka en annan person. I den *sociala* världen finns det normativt reglerade handlandet. I detta handlande är handlingsorienteringen inriktad mot den sociala världen och den har som syfte att etablera sociala relationer. Den *subjektiva* världen inrymmer det dramaturgiska handlandet vilket består av personens egna upplevelser som endast är personligt tillgängliga. Med hjälp av de dramaturgiska handlingarna uttrycks det egna jaget och den egna subjektiva upplevelsen.¹⁹⁶

Det bör noteras att för Habermas är det målrationella handlandet det minst komplexa. Detta handlande innebär att man bara behöver förhålla sig till den objektiva världen. I det normativa handlandet behöver man emellertid förhålla sig till både den objektiva och den sociala världen samtidigt:

En socialt kompetent aktör måste med andra ord kunna skilja mellan de faktiska och de normativa elementen i en handlings-situation, alltså mellan att förhålla sig till ”omständigheterna” och att förhålla sig till värden (så att man inte behandlar människor som ting och omvänt).¹⁹⁷

¹⁹⁴ Eriksen och Weigård, *Habermas politiska teori*, 55.

¹⁹⁵ Se modellen i Habermas, *The theory of communicative action: vol. 1: reason and the rationalization of society*, 329.

¹⁹⁶ Eriksen och Weigård, *Habermas politiska teori*, Habermas, *The theory of communicative action: vol. 1: reason and the rationalization of society*.

¹⁹⁷ Eriksen och Weigård, *Habermas politiska teori*, 48.

Det dramaturgiska handlandet kräver också ett förhållningssätt till åtminstone två världar, en subjektiv, inre värld och en yttre värld. En uppdelning av den yttre världen i objektiv eller subjektiv är i det sammanhanget inte betydelsefullt. Det väsentliga i det dramaturgiska handlandet är den inre världen.

Att vara kommunikativt kompetent i Habermas mening innebär att ha en kognitiv kompetens, en språklig kompetens och en rollkompetens eller interaktionskompetens, i syfte att kunna handla kommunikativt och därmed också ta hänsyn till de tre giltighetsanspråken.¹⁹⁸

Habermas tanke om kommunikativ kompetens kan sammanfattningsvis ses som en form av social, men även moralisk, kompetens i vidare bemärkelse, där människor har förmåga att handla förståelseorienterat, i kontrast till framgångsorienterat. Den kommunikativa kompetensen är också i linje med de tre giltighetsanspråken, sanning, normativ riktighet och uppriktighet. I nästa avsnitt vill jag dock använda Habermas på ett annat sätt i syfte att utkristallisera de kompetenser som behövs vid ett bedrägeri.

Social kompetens som strategisk samspelsteknik

I det här avsnittet är syftet att diskutera vilka sociala kompetenser som behövs för att lyckas med ett bedrägeri. I detta sammanhang kan följande fråga ställas: Vad händer om vi flyttar fokus från den sociala kompetensen som ett kommunikativt samspel mellan människor till en strategisk samspelsförmåga hos den enskilde? Jag menar att Habermas tre världar även är giltiga när den sociala kompetensen ses som en förmåga att agera strategiskt, eftersom detta handlande också är beroende av interaktionen, det vill säga hur den andra agerar. Detta är fallet när det gäller det som Habermas kallar manipulation, där det handlar om att exploatera och parasitera på det kommunikativa handlandet. Manipulation i Habermas mening handlar om att manipulatören måste försöka få den andre att tro att de båda agerar kommunikativt. Manipulatören agerar dock inte kommunikativt men måste försöka få den andre att tro det, detta är kärnan i manipulationen. Därför måste också manipulatören ha kännedom om de

¹⁹⁸ Stephen K. White, *The recent work of Jürgen Habermas: reason, justice and modernity*, (Cambridge: Cambridge University Press, 1988).

tre världarna och giltighetsanspråken, eftersom han ska använda dem i manipulativt syfte. Med utgångspunkt från detta resonemang menar jag, att i ett bedrägeri behövs det kännedom om de tre världarna, den objektiva, den sociala och den subjektiva världen för att bedrägeriet ska lyckas. I det fallet sker en förflyttning från social kompetens som ett symmetriskt kommunikativt handlande mellan två parter till ett asymmetriskt förhållande mellan den ena parten som agerar strategiskt och använder den sociala kompetensen som en individuell förmåga och exploaterar samspelet.

Det jag menar är att ett bedrägeri innebär ett strategiskt användande av det kommunikativa handlandet och de tre världarna. Detta gör bedrägeri till en särskild interaktionsform, som kräver speciella sociala förmågor hos den som ska bedra. I fallet med bedrägeri handlar det om strategisk samspelsteknik som jag med inspiration hämtad från Lyttkens och Habermas delar in i tre typer av sociala kompetenser, dessa kompetenser menar jag utgör sociala förmågor som behöver utvecklas hos bedragaren. I den tredelade definition av social kompetens som Lorentz Lyttkens gör kan en av Habermas världar knytas till varje del.

Det Lyttkens kallar intryckskontroll kan kopplas till en instrumentell användning av den subjektiva världen i Habermas teori och en typ av kompetens som kan kallas *dramaturgisk kompetens*. Bruket av kunskaper hämtade från socialpsykologin och psykologin där normer används instrumentellt blir också en instrumentell användning av Habermas sociala värld, det vill säga *normativ kompetens*. Här menar jag att den normativa kompetensen handlar om att lära sig hur normer fungerar vilket inte är analogt med socialpsykologiska och psykologiska kunskaper. Jag menar dock att insikter i psykologi och socialpsykologi, även om det är på ett vardagsplan, kan göra att en person lär sig vilka normer som är verkningsfulla och som kan utnyttjas. Det instrumentella förhållningssättet och att syftet "ligger utanför själva interaktionen" kan kopplas till en instrumentell användning av Habermas objektiva värld och kan definieras som *strategisk kompetens*. För att göra det hela överskådligt vill jag visa hur jag mejslat fram mina olika typer av sociala kompetenser.

Den aspekt som betonas i respektive kompetens:	Den värld som hör till respektive kompetens:	Typ av kompetens:
Instrumentalitet	Den objektiva världen	Strategisk kompetens
Instrumentalitet i förhållande till normer	Den sociala världen	Normativ kompetens
Instrumentalitet i förhållande till andras intryck av en själv	Den subjektiva världen	Dramaturgisk kompetens

Figur 6. Tre typer av sociala kompetenser.

Dessa tre typer av sociala kompetenser kan användas för att beskriva de förmågor som behövs vid ett bedrägeri. I förlängningen blir också dessa kompetensbegrepp analysredskap för att förstå hur bedrägeri går till.

Avslutning – strategisk, normativ och dramaturgisk kompetens

I det här kapitlet har jag utkristalliserat tre typer av sociala kompetenser, som kan användas vid en analys av bedrägerier. Genom att presentera dessa tre kompetenser gör jag inte anspråk på att ha fångat in och genomfört en heltäckande beskrivning av bedrägeri som interaktionsform. Istället ska kompetensbegreppen ses som beståndsdelar i en preliminär analysmodell för att djupare förstå hur det går till att genomföra ett bedrägeri. Det handlar om att utveckla ett mer nyanserat sätt att uppfatta bedrägeri som en interaktionsform, där också den som blir bedragen uppmärksammas. För att lyckas med interaktionsformen ställs dock högre krav på bedragaren som är den som har som syfte att bedra den andre. De förmågor den personen behöver ha kan benämnas strategisk, normativ och dramaturgisk kompetens.

Även om min uppdelning i tre kompetenser framstår som mer nyanserad än att bara tala om sociala tekniker eller social kompetens är den

inte en heltäckande redogörelse för alla de komponenter och kompetenser som behövs vid bedrägerier. De kan variera från fall till fall.

De tre kompetenserna ska ses som idealtyper i Webers mening. De utgör renodlingar som ska underlätta sättet att tänka kring bedrägerier. De idealtypiska egenskaperna hos kompetenserna gör att de präglas av ett *både-och*-tänkande där jag menar att de olika kompetenserna fungerar tillsammans på ett *inklusive* sätt, de kan blandas på varierade sätt.¹⁹⁹ Detta till skillnad från ett *antingen-eller*-tänkande där kompetenserna istället behandlas en i taget. Utifrån ett *antingen-eller*-tänkande hade jag kunnat argumentera för att ett bedrägeri kan kategoriseras utifrån en speciell kompetens, till exempel strategisk *eller* normativ *eller* dramaturgisk. Istället ser jag de tre som samtidigt och det sker en växelverkan mellan kompetenserna. Det finns inga vattentäta skott mellan dem. Av analytiska skäl och för överskådlighetens skull måste jag dock särskilja dem, vilket gör dem idealtypiska.

I nästkommande kapitel redogörs för de teoretiska utgångspunkterna för de tre typerna av kompetenser som jag presenterat: den strategiska, den normativa och den dramaturgiska. I det efterföljande kapitlet illustrerar jag kompetenserna med hjälp av exempel på hur bedragare har genomfört sina bedrägerier. Jag har valt att göra denna uppdelning eftersom den tydliggör de tre kompetenser, först teoretiskt och sedan i tillämpning. Ibland kan det i en bedrägerisituation vara svårt att skilja på olika kompetenser. I texten lyfter jag dock fram den typ av kompetens som framträder som dominerande i det exempel som jag tar upp.²⁰⁰

¹⁹⁹ Se Beck för en diskussion om inkluderande respektive exkluderande åtskillnader. Ulrich Beck, *Vad innebär globaliseringen?: missuppfattningar och möjliga politiska svar*, (Göteborg: Daidalos, 1998), 76. Även Simmel kan sägas använda ett inkluderande och ett "både och" tänkande eftersom han ofta arbetar dualistiskt i sina texter. Donald N. Levine, "Introduction," i *Simmel, Georg. On individuality and social forms: selected writings* (Chicago: University of Chicago Press, 1971), lviii, not 104.

²⁰⁰ Den engelske sociologen Anthony Giddens arbetar på ett liknande sätt när han diskuterar olika institutionsformer, där olikheterna handlar om att en aspekt dominerar över de andra. Se Anthony Giddens, *The constitution of society: outline of the theory of structuration*, (Cambridge: Polity Press, 1984).

Kapitel 7

Strategisk, normativ och dramaturgisk kompetens – teoretiska utgångspunkter

Inledning

I det här kapitlet presenterar jag de teoretiska utgångspunkterna för de tre kompetenser jag beskrev i förra kapitlet.

Jag börjar med att redogöra för den strategiska kompetensen där jag bland annat tar upp den så kallade *rational choice*-teorin. I presentationen av normativ kompetens förs en diskussion om den strategiska användningen av normer. När det gäller den tredje och sista kompetensen, dramaturgisk kompetens, har jag tagit hjälp av skådespelarkonsten där jag tänker mig skådespeleri som något icke-emotionellt och skådespelaren som en kylig iakttagare.

Strategisk kompetens

Den strategiska kompetensen kan sägas vara grundläggande när det gäller bedrägerier. Det handlar om förmågan att tänka taktiskt och beräknande. Det handlar dock också om att dölja det strategiska handlandet under täckmanteln att handlingen är icke-strategisk, vilket utgör Habermas definition av manipulation som jag presenterat tidigare. Manipulation utgör följaktligen en speciell variant av det Habermas kallar strategiskt handlande, ett handlingssätt som är framgångsorienterat. Jag hävdar dock fortfarande i linje med Habermas att den mest grundläggande formen av handlande är det kommunikativa handlandet. Det strategiska handlandet är inte elementärt utan i bedrägeri agerar bedragaren som om det vore fråga om kommunikativt handlande men egentligen handlar det om ett strategiskt handlande.

För att ytterligare återknyta till Habermas så gör han en distinktion mellan förståelseorienterat och framgångsorienterat handlande. Inom det framgångsorienterade handlande gör Habermas skillnad på icke-socialt och socialt framgångsorienterat handlande. Det framgångsorienterade

handlandet som är icke-socialt benämner Habermas instrumentellt medan det framgångsorienterade sociala handlandet ges namnet strategiskt handlande.²⁰¹ I det här sammanhanget fokuseras det strategiska handlandet eftersom det är fråga om ett socialt handlande. Innan vi går in på detta diskuteras det målrationala handlandet, eftersom denna typ av handlande är grunden för det framgångsorienterade handlandet och även grunden för det strategiska handlandet.

Målrationalt handlande

Med målrationalt handlande avser jag det som Max Weber definierar som målrationalt handlande, det vill säga handlingar som utförs i syfte att uppnå ett specifikt mål. I denna typ av handlingar avvägs olika alternativ i strävan efter att uppnå det uppsatta målet.²⁰²

I teorin om rationella val, den så kallade *rational choice*-teorin, har den målrationalt handlande människan renodlats.²⁰³ Det är också den bild av människan som ligger till grund för *homo economicus*, alltså den uppfattning om människan som är dominerande i ekonomisk teori.²⁰⁴ Den norske samhällsvetaren Jon Elsters beskrivning av hur *rational choice*-teorin ser på mänskligt handlande är kort och instruktiv:

When faced with several courses of action, people usually do what they believe is likely to have the best overall outcome. This deceptively simple sentence summarizes the theory of rational choice.²⁰⁵

För att en handling ska anses som rationell menar Elster att den ska vara resultatet av tre typer av optimalt fattade beslut: (1) Aktörens handling måste vara det handlingssätt som utgör det bästa sättet, utifrån aktörens egen uppfattning, att få sitt önskemål infriat. (2) Personens egna uppfattningar måste emellertid också vara optimala. Uppfattningarna är beroen-

²⁰¹ Se figur 14 i Habermas, *The theory of communicative action: vol. 1: reason and the rationalization of society*, 285.

²⁰² Max Weber, *Ekonomi och samhälle: förståendesociologins grunder: 1, Sociologiska begrepp och definitioner: Ekonomi, samhällsordning och grupper*.

²⁰³ För en översikt se Hagen, Roar. "Rational choice", i *Klassisk och modern samhällsteori*, red. Heine Andersen and Lars Bo Kaspersen, 234-51. Lund: Studentlitteratur, 1999.

²⁰⁴ Se till exempel Udehn, *The limits of public choice: a sociological critique of the economic theory of politics*.

²⁰⁵ Jon Elster, *Nuts and bolts for the social sciences* (Cambridge: Cambridge University Press, 1989), 22.

de av de bevis som samlats in. (3) Bevisen, å sin sida, måste samlas in på ett optimalt sätt av aktören. De gäller att hitta en balans för att undvika att samla in alltför många eller alltför få bevis.

Strategiskt handlande

I det här sammanhanget är det dock inte det målrationella handlandet som sådant som är av intresse, istället handlar det om det målrationella handlandet i sociala situationer, det som Habermas benämner strategiskt handlande. Ett annat sätt att uttrycka detta är att tala om målrationella aktörer som parametriskt eller strategiskt rationella.²⁰⁶ I parametriska situationer tar aktören sina rationella beslut utifrån givna och konstanta faktorer, alla andra faktorer betraktas som parametrar för det egna beslutet. Detta till skillnad från det strategiska handlandet där den som handlar måste ta hänsyn till hur de andra kommer att interagera, förutsäga andra människors handlingar och även vara medveten om att det egna handlandet kommer att påverka de andra. Det strategiska handlandet är utgångspunkten i så kallad spelteori.²⁰⁷

In the strategic or game-theoretic mode of interaction, each actor has to take account of the intentions of all other actors, including the fact that their intentions are based upon their expectations concerning his own.²⁰⁸

Det strategiska handlandet kan kopplas till betydelsen av att ta hänsyn till motparten och själva interaktionen när det gäller bedrägerier. För att lyckas med ett bedrägeri måste den andres handlande hela tiden tas i beaktande. Detta har framkommit inte minst i den kommunikationsforskning som handlar om bedrägerier.²⁰⁹ Även jag argumenterar i den här avhandlingen för betydelsen av samspelet mellan bedragaren och den som utsätts för bedrägeriet.

²⁰⁶ Se Jon Elster, *Ulysses and the sirens: studies in rationality and irrationality* (Cambridge: Cambridge University Press, 1979), 18-19.

²⁰⁷ För en introduktion se Shaun Hargreaves Heap och Yanis Varoufakis, *Game theory: a critical introduction* (London: Routledge, 1995).

²⁰⁸ Elster, *Ulysses and the Sirens: Studies in rationality and irrationality*, 18.

²⁰⁹ Se kapitel 4 där jag tar upp denna forskning.

I syfte att ytterligare illustrera det strategiska handlandet tar jag i nästa avsnitt upp *Fångarnas dilemma* som är ett klassisk spelteoretiskt scenario. Modellen har relevans även för analyser av bedrägerier.

Fångarnas dilemma

”Fångarnas dilemma” är en spelteoretisk modell där två personer arresteras för rån och placeras i var sin cell, isolerade från varandra. Fångarna kan på var sitt håll välja mellan att vittna, det vill säga peka ut den andre som rånaren, eller hålla tyst, beslut som får olika konsekvenser när det gäller fängelsestraffet för båda rånarna.²¹⁰

	A håller tyst	A vittnar
B håller tyst	Båda får 6 mån	A frigges, B får 10 år
B vittnar	B frigges, A får 10 år	Båda får 2 år

Figur 7. Fångarnas dilemma.²¹¹

Modellen visar att den bästa strategin för båda fångarna är att hålla tyst, det vill säga samarbeta med varandra. I det fallet får de en fängelsevistelse på 1 år vardera. Utifrån den förutsättningen att fångarna inte kan kommunicera med varandra går det att förutsäga att varje fånge, utifrån den egna målrationaliteten, väljer att vittna och ange den andre. Detta är den dominanta strategin i spelet. Varje fånge får då 2 år i fängelse. Enkelt uttryckt kan detta förklaras genom att ingen av fångarna vågar välja att hålla tyst och samarbeta med varandra eftersom den enskilda personen inte vet vad den andra kommer att göra. Om både fångarna litade på varandra och fick kommunicera hade de kunnat komma överens om att samarbeta och välja att hålla tyst och följaktligen endast suttit 1 år i fängelse vardera. Fångarnas dilemma kan alltså också sägas handla om tillit och kan på så sätt appliceras på olika vardagliga situationer. Hur kan jag till exempel lita på att jag får den vara jag beställt när jag betalar i förskott? Det mest målrationala för mottagaren är att behålla pengarna och inte leverera varan eller leverera en sämre vara än den jag betalat för.²¹² Som en konsekvens

²¹⁰ Shaun Hargreaves Heap och Yanis Varoufakis, *Game theory: a critical introduction* (London: Routledge, 1995).

²¹¹ Figuren är hämtad från uppslagsordet ”Fångarnas dilemma” i Wikipedia. Tillgänglig från <http://sv.wikipedia.org>

²¹² Hargreaves Heap och Varoufakis, *Game theory: a critical introduction*.

av detta blir det svårt att lita på en målrationell person eftersom han styrs av det handlande som gagnar honom själv. Fångarnas dilemma visar alltså svårigheten för människor att samarbeta förutsatt att man ser människan som endast målrationell. Att behålla pengarna och inte leverera varan som i exemplet ovan fungerar dock bara en gång. Den som blivit lurad kommer troligtvis inte att lämna pengar i förskott nästa gång. Det är alltså skillnad på att spela "fångarnas dilemma" en gång och flera gånger.

När en spelare spelar "fångarnas dilemma" en gång kan vederböran- de lura sin motpart och kamma hem vinsten själv. Detta är dock inte fal- ler när spelet spelas upprepade gånger. När spelare deltar upprepade gånger i "fångarnas dilemma" uppstår samarbete eftersom samma deltaga- re träffas igen. I verkliga livet kommer folk ihåg vad som hände förra gången de träffades och de gör sitt nya beslut på grundval av den tidigare informationen och erfarenheten.²¹³ En tolkning av detta ger vid handen att även utifrån utgångspunkten att människor är målrationella påverkar normer (i det här fallet normen om ömsesidighet) att påverka spelarna. Detta faktum påverkar också de spelare som upprepade gånger spelar "fångarnas dilemma" till skillnad från de som spelar en gång. Det handlar enkelt uttryckt om att den som agerar strategiskt får ett dåligt rykte och blir ihågkommen för detta nästa gång. På ett liknande sätt blir det när det gäller bedrägerier, det är svårt att lura samma person mer än en gång, ef- tersom den drabbade troligtvis är mer misstänksam nästa gång.

Här kan kopplingar göras till teorin om machiavelliska personligheter, så kallade "high Machs" och "low Machs".²¹⁴ De som är "high Machs" använder machiavelliska strategier i sina sociala relationer men de är i verkliga livet inte mer framgångsrika än andra. Detta kan bero på det faktumet att det ligger en person i fatet att få ett rykte om sig att vara machiavellisk. En "high Mach" kan alltså inte agera framgångsrikt på till exempel en arbetsplats där personen ska vara kvar länge. Detsamma gäller bedragare, de måste hela tiden hitta nya offer och mer eller mindre ständigt vara beredda på flykt och att ge sig iväg till ett nytt ställe. En aspekt av den strategiska kompetensen är alltså att ständigt hitta nya offer som

²¹³ Udehn, "Twenty-five years with *the logic of collective action*".

²¹⁴ Se kapitel 4.

inte redan blivit lurade samt att snabbt kunna förflytta sig till nya platser.²¹⁵

Normativ kompetens

I förra avsnittet togs den strategiska kompetensen upp. I detta avsnitt argumenteras det för att förutom den strategiska kompetensen behövs även en normativ kompetens för att bedrägerierna ska lyckas. Med normativ kompetens avses en förmåga att använda normer strategiskt i syfte att bedra motparten.

Strategisk användning av normer

Ett renodlat strategiskt handlande räcker inte för att förstå hur bedrägerier fungerar. Istället måste den strategiska handlingen kompletteras med ett strategiskt sätt att använda normer. I detta perspektiv tänker man sig att normer används strategiskt i samklang med egenintresset, normerna används för egen vinnings skull. Jon Elster ger ett vardagligt exempel:

Suppose my wife and I are having a dinner party for eight, and that four persons have already been invited. We discuss whether to invite a particular couple for the last two places and find ourselves in disagreement, for somewhat murky reasons. I like the woman of the couple, and my wife does not like the fact that I like her. But we do not want to state this reasons. (Perhaps there is a social norm against doing so). Instead we appeal to the social norms. I invoke the norm of reciprocity, saying that 'since they had us over for dinner, it is our turn to invite them now'. My wife invokes another norm: 'since we have already invited two single men, we must invite two women, to create a balance'.²¹⁶

Både Elster och hans hustru hänvisar i det ovanstående exemplet till normer för att få sin egen vilja igenom. De båda handlar målrationellt och i syfte att uppnå sina mål kan normer användas. Det paradoxala är

²¹⁵ Jämför detta resonemang med Simmels essä om främlingen och dennes frihet och abstrakta natur. Se essän *Främlingen* i Simmel, *Hur är samhället möjligt? och andra essäer*. En bedragare är på många sätt en främling.

²¹⁶ Jon Elster, *The cement of society: a study of social order*, (Cambridge: Cambridge University Press, 1989), 125-26.

dock, vilket Elster påpekar, att även den som använder och exploaterar en norm måste tro på den eller åtminstone tro att den är verkningsfull för andra människor. Det måste finnas människor som tror på normerna och tar dessa på allvar: "...if nobody believed in norms, there would be nothing to manipulate".²¹⁷ Om ingen tror på eller lever efter en särskild norm, till exempel att det är viktigt att hjälpa andra människor, blir det inte möjligt att utnyttja den normen i ett bedrägeri.

Ett intressant exempel på hur ett normsystem kan manipuleras och utnyttjas kan hämtas från Ik-folket i Uganda.²¹⁸ Socialantropologen Colin Turnbull som studerade detta folk menade att en speciell norm i detta samhälle som föreföll vara en form av altruism istället kunde användas strategiskt, som ett slags vapen. Genom att hjälpa till eller överlämnade gåvor förväntades att detta "altruistiska" beteende skulle bli återbetalt. Syftet med denna "altruism" var att samla på sig förväntade gattjänster från andra människor som kunde återbetas vid en nödsituation.

Ett utnyttjande av normen om att hjälpa eller gåvor förväntades bli återgäldade resulterade i att det inom Ik-folket förekom olika strategier för att undvika att ta emot hjälp. Detta i syfte att rädda sig undan en beroendeställning och gattjänster gentemot "hjälparen". En sådan undvikande strategi kunde, i sin tur, motarbetas genom att hjälp gavs till någon som inte bett om hjälp. I sådana fall, då en hjälp utfördes utan den behövandes medgivande, är det i efterhand för sent att tacka nej till hjälpen, den måste likväl återgäldas. Detta ledde till absurda situationer där exempelvis en man och hans fru kunde få hjälp utan att ha bett om det och med saker som de mycket väl kunde ha utfört själva.²¹⁹ Turnbull blev själv vittne till en hjälp som på ett påtagligt sätt föreföll absurd. Vid ett tillfälle var det så många av invånarna som "hjälppte till" med att täcka ett tak med halm så att taket höll på att brista. Protester från ägaren till huset hade ingen verkan, och denne blev dessutom på grund av erhållandet av "hjälpen" ofrivilligt utsatt för kravet på återgäldning.

Som jag nämnde tidigare måste den som strategiskt använder en norm (som i ovanstående exempel) själv tro på den och att den är verkningsfull. Detta för att kunna ge ett uppriktigt intryck när vederbörande

²¹⁷ Jon Elster, *Nuts and bolts for the social sciences*, 118. Elster använder bland annat uttrycket manipulering av normer, jag har istället valt att använda begreppet strategisk användning av normer.

²¹⁸ Elster, *The cement of society: a study of social order*.

²¹⁹ Turnbull citerad i Elster, *The cement of society: a study of social order*, 112.

hänvisar till normen. En persons strategiska användning av en norm kan också fungera kontraproduktivt eftersom personen måste vara konsekvent. Om en person hänvisat till en viss norm vid ett tillfälle, till exempel jämlikhet, kan inte personen vid ett annat tillfälle ignorera samma norm. Ett annat exempel är en arbetsgivare som under ett år då företaget gått dåligt, kan få sina anställda att dela bördan. De anställda förväntar sig dock på motsvarande sätt att vinsten delas under ett annat år då företaget går med vinst.²²⁰ Med andra ord förväntar sig de anställda att normen ska efterlevas vid fler tillfällen än vid det tillfälle då företaget gick dåligt.

Något annat som Elster påpekar är att antalet normer som finns och som kan användas strategiskt inte är obegränsat. Det är till exempel inte säkert att det finns någon norm som är i samklang med personens egenintresse och det mål personen vill uppnå, till exempel att lura en annan människa.²²¹

Strategisk normanpassning

Den normativa kompetensen handlar dock inte endast om att använda normer strategiskt genom att exempelvis hänvisa till normer som argument i en diskussion. Det kan också handla om att uppträda önskvärt och smälta in i ett sammanhang. Helt enkelt att anpassa sig till normer av strategiska skäl. Sådana handlingar förutsätter kunskap om vad som är normen i den sociala miljö där man försöker smälta in. Här kan begreppet "socialt gehör" användas, där det gäller att uppfatta vilken typ av normer som gäller för en viss situation och sedan anpassa sig till dessa normer. Gehör ger associationer till musik och därför finns en koppling till den amerikanske sociologen Randall Collins tanke om samtal som rytmiska. I lyckosamma solidaritetsskapande samtal *timar* samtalsparterna varandra:

The point that stands out is that successful conversational ritual is rhythmic: one speaker comes in at the end of the other's

²²⁰ Elster, *The cement of society: a study of social order*, 128.

²²¹ Elster, *The cement of society: a study of social order*, 128.

turn with split-second timing, coming in right on the beat as if keeping up a line of music.²²²

I en samtalssituation kan en person med socialt gehör hålla igång samtalet på ett sätt som framstår som ledigt och naturligt för motparten. Det sociala gehöret kan också handla om att vara en god lyssnare och genom en sådan strategi *tima* och *matcha* samtalspartnern.

Att agera normefterföljande på ett strategiskt sätt kan också sägas kräva en förmåga att betrakta och hantera normer på distans och inte själv låta sig påverkas i alltför hög grad av normerna. Följaktligen kan normerna hos den som genomför ett bedrägeri inte vara alltför införlivade, då skulle bedragaren inte kunna använda dem strategiskt. Enligt den franske sociologen Émile Durkheim har normer en tvingande kraft på oss människor och vi blir bestraffade om vi inte efterlever normerna:

Om jag vid min klädsel inte underkastar mig världens konventioner, inte bryr mig om vanorna i mitt land och i min klass, får det löje jag väcker och det avstånd man håller mig på samma verkningar som ett straff i egentlig mening, fast på ett mildare sätt.²²³

Istället för ett straff i egentlig mening blir straffet för normbrott en slags social utfrysning, vilket den amerikanske sociologen Thomas Scheff med flera tolkat som en känsla av *skam*.²²⁴ Rädslan för skam och att hamna utanför en social gemenskap kan förklara hur social sammanhållning görs möjlig. Samhällsmedlemmarna delar en social och normativ ordning och hamnar man utanför den bestraffas man antingen med juridiska straff i form av fängelsevistelse, men det kan också handla om social bestraffning i form av utfrysning mm. I syfte att genomföra ett bedrägeri kan en person av strategiska skäl följa en norm. Detta till skillnad från normefterföljande som beror på rädsla för att avvika eller liknande. Detta innebär att det inte finns någon rädsla för skam eller annan social utfrysning hos en person som följer en norm av strategiska skäl, i sådana fall skulle vederbörande känna ett tvång att följa normerna. Det strategiska normföljandet

²²² Randall Collins, *Interaction ritual chains*, (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2004), 69.

²²³ Émile Durkheim, "Sociologins metodregler", i *Tre klassiska texter* (Göteborg: Korpen, 1991), 22.

²²⁴ Se Scheffs diskussion om skam och stolthet. Thomas J. Scheff, *Microsociology: discourse, emotion, and social structure*, (Chicago: University of Chicago Press, 1990).

görs i syfte att smälta in i en social miljö och i den miljön genomförs sedan bedrägeriet.

Dramaturgisk kompetens

Förutom strategisk och normativ kompetens vill jag argumentera för en tredje kompetens av betydelse för bedrägerier. I det här avsnittet vill jag visa hur den dramaturgiska kompetensen används i bedrägerier och är en förutsättning för att de ska lyckas. Det räcker alltså inte enbart med en strategisk eller normativ kompetens, det måste också finnas en dramaturgisk kompetens, där de två andra kompetenserna operationaliseras och dramatiseras på ett sätt som gör dem trovärdiga.

När det gäller den dramaturgiska kompetensen har jag tagit intryck av resonemang kring skådespeleri som verksamhet. Här har jag främst inspirerats av Lorentz Lyttkens definition av social kompetens och särskild den beståndsdel i denna kompetens som handlar om intryckskontroll. Förmågan till intryckskontroll kan ses som en form av skådespeleri.²²⁵ Det finns två aspekter av skådespeleri som Lyttkens lyfter fram och som jag vill utveckla vidare i min beskrivning av dramaturgisk kompetens. För det första handlar skådespeleri om instuderingen av en roll, för det andra handlar det om att spela upp rollen. I båda fallen rör det sig om att behärska vissa färdigheter. Skådespelare är något man tränar sig till genom att studera in en karaktär och sedan spela upp den.²²⁶ Den ryske regissören Konstantin Stanislavskij menade att med hjälp av en speciell teknik går det att framkalla äkta känslor som finns inom en själv och som

²²⁵ Se Lorentz Lyttkens, *Den disciplinerade människan*. Tanken om intryckskontroll och skådespeleri ligger nära Erving Goffmans dramaturgiska perspektiv och jag kunde ha använt hans definitioner av roll, mask och framträdande till exempel. Detta har jag gjort i ett annat sammanhang. Se Markus Arvidson, "Bedragarens sociala kompetens," i *Fiffelsverige: sociologiska perspektiv på skandaler och fusk*, red. Glenn Sjöstrand (Malmö: Liber, 2005). Även andra typer av teorier som betonar *performance* hade kunnat användas För en introduktion se Marvin A. Carlson, *Performance: a critical introduction*, (New York: Routledge, 2004). Jag har dock valt att istället använda mig av Lyttkens och det synsätt han företräder vilket inkluderar den franske filosofen Diderots tankar om skådespelarkonsten och Asplunds läsning av Diderot. Detta för att Lyttkens renodling av intrycksstyrningen och dess koppling till skådespeleri passar mitt sätt att resonera i den här avhandlingen.

²²⁶ Det kan givetvis hävdas att talangen för denna teknik, att bemästra skådespeleriets konst, kan vara mer eller mindre medfödd men den diskussionen väljer jag att inte gå in på i detta sammanhang. Jag väljer att se skådespeleri som en teknik som det går att öva på, träna upp och lära sig, precis som andra typer av färdigheter.

sedan kan användas i skådespeleriet.²²⁷ Detta kan ses som en slags instuderingsfas i skådespelandet. Instuderingen av rollen kan innebära att man genom erfarenhet framkallar en äkta känsla inom en själv, som sedan förmedlas på scenen. Samtidigt blir det problematiskt om denna känsla får övertaget, skådespelaren måste ha en viss distans. Den svenska teatervetaren Marika V. Lagercrantz som följt skådespelare i deras arbete skriver följande:

Flera gånger hörde jag en uppfattning om att skådespelaren måste kunna skilja på egna känslor och rollens. Den skådespelare som gråter ut sin egen smärta på scenen är då *privat* vilket bara, enligt detta synsätt, blir pinsamt.²²⁸

Det handlar alltså om att försöka framkalla känslor hos sig själv men sedan inte låta dessa ta över, utan i nästa steg förhålla sig mer distanserat. Denna kompetens behöver också bedragaren ha, för att kunna framkalla en känsla hos den som ska luras utan att själv tappa kontrollen. När det gäller den dramaturgiska kompetensen tänker jag mig att dessa båda aspekter av skådespel som teknik behövs, först en inläring och inövningsperiod och sedan själva utförandet. Genom personlig erfarenhet och en instudering av rollen blir sedan också själva utförandet mer trovärdigt. Första tar jag upp själva inövningen av rollen och sedan själva skådespelet.

Förbereda och instudera roller

När det gäller förberedelserna inför en roll menar den franske skådespelaren Benoit Constant Coquelin att en skådespelare har en slags dubbel personlighet, där den ena delen är instrumentet och den andra delen den

²²⁷ Stanislavskijs tankar har inspirerat Arlie Hochschild som menar att till exempel flygvärdinnor använder en liknande teknik för att klara av sitt yrke. Flygvärdinnor utför ett "emotionellt arbete" likt skådespelaren där det gäller att ha kontroll över sina känslor. Se Hochschild, *The managed heart: commercialization of human feeling*. För en introduktion till det emotionssociologiska synsättet som Hochschild med flera företrädare se Lars Dahlgren och Bengt Starrin, *Emotioner, vardagsliv & samhälle: en introduktion till emotionssociologi*, (Malmö: Liber, 2004). Givetvis kan bedragare och bedrägeri också analyseras utifrån en emotionssociologisk referensram. För en början till en sådan ansats se Markus Arvidson, "Fallet Frank W. Abagnale - några reflektioner över en storsvindlars emotioner," i *Emotionssociologiska uppsatser: "papers" från forskarutbildningskurs i emotionernas sociologi*, red. Bengt Starrin (Karlstad: Institutionen för samhällsvetenskap, Karlstads universitet, 2004).

²²⁸ Marika V. Lagercrantz, *Den andra rollen: ett fältarbete bland skådespelare, regissörer och roller*, (Stockholm: Carlssons bokförlag, 1995), 123.

som spelar. Det handlar om att studera karaktären på ett ingående sätt. Skådespelarens första jag bildar sedan en uppfattning om karaktären och det andra jaget återger själva karaktären.²²⁹

Studiet av olika karaktärer blir för skådespelaren en vana vilket gör dem till goda iakttagare av människor. Marita V. Lagercrantz påpekar att skådespelare på grund av sitt yrke ofta studerar människor och deras agerande i vardagliga sociala situationer som på tunnelbanan, på bussen eller på fester.²³⁰

Förutom studiet av människors beteende kan skådespelare också behöva läsa in fakta om den epok där en pjäs äger rum och göra "studiebesök" för att förstå en speciell roll.²³¹ Stanislavskij genomförde "forskningsresor" med sina teatersällskap för att få en inblick i olika sociala miljöer.

Inför iscensättningen av Tolstojs pjäs *Mörkrets makt* åkte hela ensemblen ut på den ryske landsbygden för att studera böndernas liv och återvände till teatern med allehanda dräkter, kärll, bohag och skisser på hus.²³²

Det handlar alltså om att med hjälp av att studera olika sorters människor och deras beteende sedan försöka återskapa trovärdiga rollgestaltningar. Förutom studiet av andra kan givetvis också egna erfarenheter och känslor användas, något som Stanislavskij förespråkar. Han menar att genom att återkalla egna minnen kan ett mer äkta skådespel framkallas. Användningen av personliga erfarenheter var också vanliga i Marita V. Lagercrantz fältstudie av skådespelare:

Efter repetitionerna, då någon scen skulle skrivas till eller bearbetas, satt ofta skådespelarna och beskrev egna minnen från uppväxtåren för dramatikern. På så sätt kom enstaka repliker eller situationer ur ensemblens personliga erfarenheter att ingå i föreställningen.²³³

²²⁹ Benoit Constant Coquelin, "The dual personality of the actor," i *Actors on acting: the theories, techniques, and practices of the world's great actors, told in their own words*, red. Helen Krich Chinoy och Toby Cole (New York: Tree Rivers Press, 1995).

²³⁰ Lagercrantz, *Den andra rollen: ett fältarbete bland skådespelare, regissörer och roller*, 117.

²³¹ Ett exempel är skådespelaren Kenneth Branagh som gjorde ett studiebesök på Kensington Palace hos Prince Charles för att få en inblick i vad rollen som regent innebär. Lagercrantz, *Den andra rollen: ett fältarbete bland skådespelare, regissörer och roller*, 118.

²³² Lagercrantz, *Den andra rollen: ett fältarbete bland skådespelare, regissörer och roller*, 118.

²³³ Lagercrantz, *Den andra rollen: ett fältarbete bland skådespelare, regissörer och roller*, 120.

Det skulle kunna tänkas att även den som genomför ett bedrägeri använder egna minnen och upplevelser i syfte att göra ett trovärdigt intryck. Personliga livserfarenheter kan alltså också ingå i den dramaturgiska kompetensen.

I det här avsnittet har jag beskrivit hur en skådespelares rollgestaltningar behöver inövas och tränas. Detta kan ske genom att iakttä andra människor men även i studiet av olika kulturer och sociala miljöer. Med hjälp av egna och andras erfarenheter kan också rollgestaltningarna fördjupas. Dessa aspekter ingår i en dramaturgisk kompetens som också kan användas i utförandet av bedrägerier. I nästa avsnitt vill jag diskutera mer utförligt vilket förhållningssätt som ingår i den dramaturgiska kompetensen.

Det icke-emotionella skådespeleriet

Vad innebär den dramaturgiska kompetensen när det gäller förhållningssättet? Det finns åtminstone två sätt att se på vad denna kompetens innebär. Här tar jag till en början hjälp av skriften ”Skådespelaren och hans roll” skriven av den franske 1700-talsfilosofen och författaren Dennis Diderot. I skriften menar han att det finns två typer av skådespelare, de emotionella och de icke-emotionella. De emotionella använder de egna känslorna för att spela pjäsen, de icke-emotionella har istället ett beräkande och känslolokalt sätt att spela.²³⁴

Diderot hyllar den icke-emotionella skådespelaren, detta eftersom känslor kan få skådespelaren att tappa kontrollen över rollen och därmed utföra ett dåligt skådespeleri. Det är *hjärnan* som ska användas vid skådespeleriet, inte *hjärtat*: ”Skådespelarens tårar kommer från hjärnan, medan den känsliges tårar kommer från hjärtat.”, hävdar Diderot.²³⁵

En anledning till att det kyliga förhållningssättet hos skådespelaren är att föredra beror på att det i första hand är publiken som ska beröras, inte skådespelaren. I Johan Asplunds läsning av Diderot kommer Asplund fram till att skådespeleri är en teknik:

²³⁴ Denis Diderot, *Skådespelaren och hans roll*, (Stockholm: Bokförlaget Prisma, 1963), Frank Sundström, ”Förord,” i Denis Diderot, *Skådespelaren och hans roll*, (Stockholm: Prisma, 1963).

²³⁵ Diderot, *Skådespelaren och hans roll*, 24.

Skådespeleri är gester, mimik, tonfall; skådespeleri är teknik; förberedelserna består i träning eller instudering. För att kunna framkalla känslor hos publiken, måste skådespelaren själv förhålla sig kylig, iakttagande, om man så vill: "teknisk".²³⁶

Jag delar synsättet att skådespeleri är en teknik och att skådespelaren behöver vara teknisk, även den som utför ett bedrägeri behöver på motsvarande sätt vara "teknisk" eftersom syftet är att lura någon annan. En person som tappar fattningen och låta känslorna styra kommer kanske inte att kunna genomföra bedrägeriet utan tenderar att själv bli uppslukad av sina känslor och därmed också avslöjad. De tekniker som Diderot efterfrågar är till exempel en god iakttagelseförmåga, förmågan att beräkna och en förmåga att byta roll snabbt:

Jag anser att en verklig skådespelare skall vara en kylig och lugn iakttagare. Jag fordrar alltså klart förstånd av honom men alls ingen känslighet, dessutom förmågan att härma vem som helst eller – vilket är ungefär detsamma – samma fallenhet för vilken karaktär eller roll det vara må.²³⁷

Den dramaturgiska kompetensen för Diderot är att snabbt kunna byta roll och i princip kunna härma vem som helst. Detta är en egenskap eller kompetens som en bedragare har nytta av i lika hög grad som en skådespelare. Kanske är det så att de skådespelarkaraktärer som Diderot presenterar och hyllar passar särskilt bra för att beskriva bedragares dramaturgiska kompetens. Möjligen är det en bättre beskrivning av bedrägeri än skådespeleri eftersom det är det kyliga iakttagandet och beräkning som betonas, vilket kan kopplas till det jag kallar den strategiska kompetensen. När det gäller skådespeleri finns det andra ideal att sätta upp för skådespelaren, som till exempel går ut på att en skådespelare inte ska vara kylig utan själv vara känslsam. När det gäller bedrägeri ligger dock Diderots synsätt på skådespeleri väldigt nära den dramaturgiska kompetens som behövs vid bedrägerier.

²³⁶ Johan Asplund, *Om attitydbegreppets teoretiska status*, (Göteborg: Sociologiska institutionen vid Göteborgs universitet, 1971), 9.

²³⁷ Diderot, *Skådespelaren och hans roll*, 18.

Avslutning

I det här kapitlet har jag fört en teoretisk diskussion om innehållet i de tre typer av sociala kompetenser som jag menar upprätthåller ett bedrägeri. I nästa kapitel visar jag hur dessa kompetenser kan tillämpas på olika bedrägerisituationer, detta för att ytterligare argumentera för just dessa kompetenser.

I nedanstående figur visar jag hur de olika kompetenserna och de teoretiska diskussionerna om dessa har sina motsvarigheter i nästa kapitel då jag tillämpar kompetenserna.

Typ av kompetens:	Teoretisk diskussion:	Tillämpningar:
Strategisk kompetens	Målrationellt och strategiskt handlande	Att förutsäga motpartens handlande Att utnyttja motpartens handlande
Strategisk kompetens	”Fångarnas dilemma”	Att byta skepnad och ständigt förflytta sig
Normativ kompetens	Strategisk användning av normer	Utnyttjandet av normer
Normativ kompetens	Strategisk normanpassning	Socialt gehör
Dramaturgisk kompetens	Förbereda och instudera roller	Förberedelser inför agerandet
Dramaturgisk kompetens	Det icke-emotionella skådespeleriet	Exploaterandet av känslor

Figur 8. Översikt över hur de olika kompetenserna diskuteras teoretisk och sedan i tillämpningarna.

Kapitel 8

Strategisk, normativ och dramaturgisk kompetens – tillämpningar

Inledning

I föregående kapitel gick jag igenom de olika kompetenser som behövs vid genomförandet av ett bedrägeri i det sociala samspelet med en annan person. I det här kapitlet vill jag visa hur de olika kompetensbegreppen kan användas i praktiken för att analysera bedrägerier. Som empiriskt illustrationsmaterial använder jag bedrägerier utförda av personer som är mer eller mindre kända bedragare. Det viktiga i detta sammanhang är dock inte bedragarna i sig utan de olika exempel på handlingar de utfört när de genomfört ett bedrägeri och hur den som utsätts för bedrägeriet reagerar. Hur motparten reagerar är inte oviktigt vilket också framgår av exemplen. Syftet med de empiriska illustrationerna är att de ska förtydliga kompetenserna, men de ska också framhålla betydelsen av hur mottagaren reagerar på bedrägeriförsöket. Det handlar med andra ord om att illustrera bedrägeri som interaktionsform, även om det är bedragarens kompetens som fokuseras.

Strategisk kompetens

I det här avsnittet vill jag illustrera den kompetens som jag kallar strategisk kompetens. Som jag nämnde i förra kapitlet handlar strategiskt handlande om att ta hänsyn till motpartens intentioner. I och med detta bör hänsyn också tas till att motparten har förväntningar på hur jag kommer att agera. Intentioner i detta sammanhang handlar om vilket drag eller vilket handlande motparten kommer att utföra. I ett bedrägeri behövs följaktligen kompetensen att förutsäga motpartens handlande. En annan strategi är att utnyttja eller exploatera den andres handlande. I den strategiska kompetensen ingår också att byta skepnad och hela tiden förflytta sig. Alla dess tre kompetenser kan betitlas strategiska och jag ger i följande avsnitt exempel på dem.

Att förutsäga motpartens handlande

För att illustrera kompetensen att förutsäga den andres handlande tar jag till att börja med hjälp av två bedrägerier signerade Johnny Bode, känd som sångare och kompositör men även som bedragare. Det första exemplet handlar om ett bedrägeri Johnny Bode brukade iscensätta kallat ”överrockstricket”.

”Överrockstricket” var ett av många knep som Johnny praktiserade för att klara sig från krognotor. Han hade uppfunnit det själv och så här gick det till.

En kväll hade han inbjudit några bekanta till en verklig braksupé på en finare Stockholmsrestaurant. Han hyrde också ett rum på stället för att gästerna efteråt skulle kunna spela kort och få sig en vickning. Vid halv fyrtiden på morgonen presenterades notan, som gick lös på omkring 300 kronor, vilket var ett avsevärt belopp på den tiden.

– Mina pengar finns i cigarettetuiet i min överrock, sade en åtskilligt berusad Johnny och bad hovmästaren hämta rocken i garderoben.

Gästerna tyckte att detta var underligt, eftersom de visste att Johnny inte rökte. Efter en stund återkom hovmästaren och förklarade beklagande att han inte kunde hitta rocken. Johnny rörde upp himmel och jord:

– Jag är bestulen! Att man ska behöva bli behandlad så här på ett så pass flott ställe! Det är skandal!

Johnny med sällskap lämnade restaurangen med notan obetald.²³⁸

Det hela hade gått till så att Bode ringt en vän tidigare under natten och bett honom hämta överrocken hos rockvaktmästaren. Vännen hade sagt till rockvaktmästaren att Bode befann sig utanför restaurangen och ville ha sin överrock.

För att ”överrockstricket” ska lyckas behöver Bode övertyga hovmästaren om att överrocken är borta och plånboken verkligen är bestulen. Skulle hovmästaren bli misstänksam skulle bedrägeriförsöket misslyckas. Att hovmästaren tror på Bodes historia gör att bedrägeriet lyckas. Viktiga

²³⁸ Ingmar Norlén och Bengt Nyquist, *Herre i frack: berättelsen om Johnny Bode*, (Stockholm: Carlsson, 1991), s 46.

delar i det här bedrägeriet är att Bode kan förutse hovmästarens intentioner och handlande, och anpassa sitt eget handlande därefter.

I ett annat av Bodes bedrägerier framträder också hur ett förutseende när det gäller motpartens handlande är av vikt för att planen ska gå i lås. Historien handlar om när Bode skulle köpa en bil.

En dag uppsökte Johnny en bilhandlare och dukade upp en historia om att Byttner (en vän till Bode, min anm.) hade bett honom köpa en begagnad bil. Den skulle kosta 800 kronor.

Men det handlade inte bara om det.

– Nu är det så att Byttner är skyldig mig en del pengar, pladdrade Johnny, men han har inga kontanter. Om det ska bli någon affär av så får ni hjälpa honom att bli skuldfri.

Jaha, hur skulle det gå till nu då? Man kan förstå att bilhandlaren var idel öra.

Johnny hade svaret. Bilfirman skulle ställa ut en växel på 1.500 kronor och betala ut mellanskillnaden till Johnny själv. Denna summa lovade Johnny överlämna till Byttner.

Jamen säkerhet då?

Johnny hade ordnat det också. Ur fickan plockade han fram Hans Byttners anställningskontrakt på Radiotjänst. Räckte det? Nej, inte riktigt, förklarade bilhandlaren, han ville tala med Byttner så att denne själv fick bekräfta det hela.

Johnny hade förberett även den situationen. När bilhandlaren bad Johnny ringa upp Byttner slog han i stället numret hem till Arent Hedenqvist, (en annan vän till Johnny, min anm.) som efter bästa förmåga imiterade Byttners värmländska idiom. Javisst, allt var i sin ordning.

Några minuter senare kunde Johnny lämna bilfirman med en nyinköpt bättre begagnad bil och 700 kronor på fickan. Johnny och Hedenqvist skrattade gott. Världen var lättlurad.²³⁹

I det här bedrägeriet lyckas Bode, tack vare sin strategiska kompetens, hantera bilhandlaren misstänksamhet och få affären att gå i lås. Även om bilhandlaren agerar misstänksamt och vill försäkra sig om att han inte blir lurad, har Johnny förberett olika strategier för att ge ett trovärdigt intryck inför bilhandlaren. Till slut ger bilhandlaren med sig och bedrägeriet går i lås. Kanske fanns det hos honom en önskan om att sälja bilen som explo-

²³⁹ Ingmar Norlén, *Jakten på Johnny Bode: skandalernas man*, 51-52.

aterades av Johnny. Om bilhandlaren hade fortsatt vara misstänksam och krävt fler bevis av Johnny hade kanske bedrägeriet till slut misslyckats.

Att utnyttja motpartens handlande

Ett annat exempel där den strategiska kompetensen framträder är när en av Sveriges mest mytomspunna bedragare Doktor Bluff lyckas få tag i dyra lyxbilar. Doktor Bluff var specialiserad på att låtsas vara spekulant på de mest luxuösa bilarna som han sedan bad om att få provköra. Han återvände dock inte med bilarna.

Det gäller, enligt Doktor Bluff, att utnyttja säljarens förhoppningar och intentioner om att kunna sälja den dyraste bilen, det är få som över huvud taget är spekulanter på en sådan bil. Här framkommer betydelsen av interaktionen när det gäller bedrägerier, det är viktigt att hitta en person, i det här fallet en säljare, som gärna vill sälja de dyra bilarna.

När Doktor Bluff bad att få testköra bilfirmans bästa bil ingav detta säkerligen förhoppningar hos bilförsäljaren att en god affär var på gång. Enligt Doktor Bluff gör: "... försäljarna nästan vad som helst för att sälja de dyra åken. Därför är de lätta att lura."²⁴⁰ Här följer en kort illustration av hur han gick tillväga:

Den 14 augusti kom en trevlig herre in till en Volvohandlare i Säffle.

Han småpratade lite med försäljaren och förklarade:

– Jag är trött på min Mercedes 500.

Försäljaren fick kronstecken i ögonen och föreslog att den trevlige herren skulle provköra en Volvo S 70.

Först var den trevlige mannen lite tveksam, men han lät sig övertalas av den entusiastiske bilförsäljaren. Först en månad senare fick försäljaren tillbaka bilen, krockskadad.

– Jag fattar inte hur jag kunde bli lurad av honom, jag har ju sett hans bild i TV 3:s "Efterlyst" flera gånger, sa den förtvivlade försäljaren.²⁴¹

När det gäller bilförsäljare kan tolkningen göras att de i säljsituationen agerar strategiskt, de vill sälja bilar. Detta strategiska tänkande förutser

²⁴⁰ Dackén, "Doktor Bluff - en evig cirkel av brott," 193.

²⁴¹ Rikard Björck, "Titta på det här ansiktet - och glöm det aldrig!," *Expressen* (1997-10-19). Tillgänglig från <http://www.presstext.se>

och använder Doktor Bluff i sin tur, eftersom han vet att en bilförsäljare gärna vill sälja de dyraste bilarna. På det sättet använder och exploaterar Doktor Bluff försäljarens målrationitet och strategiska handlande utifrån sitt eget syfte och kan tack vare detta genomföra sitt bedrägeri. Bedrägeriet kan utföras inte bara tack vare Doktor Bluffs egen kompetens utan också i och med att bilförsäljaren har som sitt arbete att sälja bilar. Interaktionen dem emellan gör bedrägeriet möjligt.

Ett annat exempel på en liknande episod hämtar jag från amerikanen Frank W. Abagnale, en person med ett förflutet som bedragare. Han har skrivit självbiografin "Catch me if you can" som också filmatiserats.²⁴² I nedanstående avsnitt ur biografien utnyttjar Abagnale motpartens strategiska handlande på ett sätt som påminner om Doktor Bluffs förfaringsätt. Bedrägeriet genomfördes med hjälp av ett bensinkort Abagnale fått överta från sin far. Det handlade om ett erbjudande från en bensinmack som innebar att det gick att få nya däck till sin bil och att kostnaden för detta sedan sattes upp på bensinkortet. Abagnale kom på att detta erbjudande kunde användas på andra sätt än att köpa däck.

Jag steg ur bilen och gick fram till föreståndaren, som jag lärt känna ytligt efter alla depåstopp jag gjort på stationen. Det var ingen överdrivet välfrekventerad servicestation. "Man tjänar mer på att råna bensinmackar än att driva en", hade han sagt vid ett tillfälle.

– Vad skulle det kosta mig att sätta nya däck på bilen? frågade jag.

– 160 dollar, men du har ju redan bra däck, svarade han.

Han tittade på mig och jag förstod att han anade att jag skulle komma med ett förslag till honom.

– Nej, jag behöver egentligen inte nya däck, instämde jag. Men jag har ont om kontanter. Vad sägs om att jag köper en uppsättning däck av dig och sätter upp dem på kortet. Men i stället för däcken ger du mig 100 dollar. Då har du fortfarande kvar däcken, och när min far betalar Mobil för dem får du din andel. Redan då ligger du på plus, och när du sedan säljer däcken går alla de 160 dollarna rakt ner i din egen ficka. Vad säger du? Du kommer att tjäna storkovan.

Han betraktade mig och jag såg hur girigheten började tindra i hans ögon.

²⁴² Abagnale och Redding, *Catch me if you can*.

–Din farsa då? frågade han betänksamt.

Jag ryckte på axlarna.

Han tittar aldrig på min bil. Jag har redan talat om för honom att jag behöver nya däck, och han har lovat att stå för kostnaderna.

Han var fortfarande tveksam.

– Jag får se på ditt körkort, sa han. Mobil-kortet kanske är stulet.

Jag räckte honom mitt ungdomskörkort, vilket uppvisade samma namn som Mobil-kortet

– Är du bara femton år? sa han och lämnade tillbaka körkortet till mig. Du ser betydligt äldre ut.

Jag log.

– Skenet *ska* bedra, sa jag.

Han nickade.

– Nå, jag måste ringa in till Mobil och få ett godkännande – vi är tvungna att göra det vid större inköp, förklarade han. Om de säger att det är grönt, så har vi en överenskommelse.

Några minuter senare körde jag därifrån med fem tjugodollar-sedlar i plånboken.²⁴³

I detta scenario utnyttjar Frank W. Abagnale att föreståndaren ser detta som en chans att själv göra en vinst. I det här fallet blir föreståndaren för macken en medhjälpare till Abagnale och den som luras är istället hans far.²⁴⁴ I exemplet framgår det tydligt att föreståndarens agerande blir en hjälp för Abagnale att genomföra bedrägeriet mot sin far. Abagnale och föreståndaren bildar tillsammans en interaktionsform som syftar till att föra en tredje part, Abagnales far, bakom ljuset. Den strategiska kompetensen används i detta exempel som ett sätt att få en medhjälpare i bedrägeriet.

Att byta skepnad och ständigt förflytta sig

Som ett strategiskt drag behöver den som genomför ett bedrägeri ständigt hitta nya offer eftersom en person som blivit lurad en gång ofta blir miss-

²⁴³ Abagnale och Redding, *Catch me if you can*, 22-24.

²⁴⁴ En annan variant hade varit att Abagnale också lurat föreståndaren att tro att de skulle samarbete och sedan även dragit honom vid näsan. Föreståndaren hade då också fått svårigheter att anmäla att han blivit lurad för polisen eftersom han själv från början medagerat i en olaglig handling. Hade denna variant iscensatts hade bedrägeriet liknat de confidence games som jag diskuterade i kapitel 4.

tänksam och därmed svår att lura igen.²⁴⁵ Dessutom kan ett rykte uppstå om att en person är bedragare vilket gör att det uppstår misstänksamhet hos de människor som finns runt omkring personen.²⁴⁶ För att fortsätta sin bedrägeriverksamhet behöver bedragaren troligtvis också iklä sig nya förklädnader eller yrkesroller för att kunna fortsätta. Om man avslöjats som läkare kommer kanske en misstänksamhet att riktas mot läkare som yrkesgrupp vilket gör att det är mest strategiskt att byta roll. För att kunna fortsätta med bedrägerier trots ett spolierat rykte kan alltså bedragaren både behöva byta roll själv samt hitta nya offer på en helt annan plats.

Ett exempel på en bedragare som både bytte roller själv och ständigt hittade nya offer är Inger Marie. Hon har intagit en rad olika roller: läkare, begravningsentreprenör, äkta maka och kantor. Hon byter även namn.²⁴⁷

När Inger Marie genomfört bedrägerierna är hon tvungen att ständigt vara beredd att snabbt förflytta sig. En annan bedragare Vincent har också förmågan att byta skepnad och hade koffertar med förklädnader. Enligt egen utsago har han varit kamrer, läkare, reparatör, försäljare och posttjänsteman.²⁴⁸ Han har också varit tvungen att röra på sig över hela landet.²⁴⁹ I tv-programmet *Efterlyst* intervjuade programledaren Hasse Aro honom bland annat angående hans bedrägeriturnéer:

Hasse Aro: ...men det här livet som du lever då när du är på turné det måste ju så småningom bli väldigt pressat?

Vincent: Ja, mycket mycket pressat.

Hasse Aro: Kan du beskriva det?

Vincent: Jag får ju flytta mig hela tiden, vara rörlig och då har man ju psykisk press på sig var man har gjort brottet, ifrån den platsen och var man har inte varit förut. Sedan får man hyra stu-

²⁴⁵ Ett intressant undantag är fransmannen Jean-Claude Romand som under en längre tid lyckades lura sin familj och människor i sin närhet att han var läkare. Romand behövde alltså inte fly någonstans eftersom ingen avslöjade honom. Även detta bedrägeri skulle dock kunna analyseras som ett samspel mellan Romand och de han lurade. Romand kunde fortsätta med sitt bedrägeri tack vare att ingen kontrollerade att han verkligen var läkare. Emmanuel Carrère, *Doktor Romand: en sann berättelse*, (Stockholm: Bonnier, 2001).

²⁴⁶ Detta med att få ett dåligt rykte kan återknytas till diskussionen i kapitel 4 om varför "high Machs" inte är så framgångsrika i verkliga livet. Ryktet har också betydelse i spelet "fångarnas dilemma" om spelet spelats flera gånger i rad med samma deltagare. Detta togs upp i kapitel 7.

²⁴⁷ Stenström, Mari. "DOKUMENT. Bedragerskan som lurar alla. Här gifter sig 42-åriga Anne med ett av sina offer". *Expressen* 2000-08-24. Tillgänglig från <http://www.prestext.se>

²⁴⁸ Lennart Håård, "Han har svindlat 100-tals kvinnor : Sveriges värste bedragare träder fram: De vill ha äventyr", *Aftonbladet* 1991-01-15.

²⁴⁹ *Aftonbladet* 2001-01-15

gor, typ bo på lantgård eller vandrarhem i andras namn eller i hennes, kvinnans, namn. Är Efterlyst-programmet igång då får man, om man har bott där två, tre dagar, då får man flytta därifrån på onsdagen. (Tv-programmet Efterlyft som bland annat efterlyser brottslingar sänds på torsdagar i TV3, min anm.)²⁵⁰

För en bedragare handlar det alltså vanligtvis om att vara på ständig flykt eftersom det hela tiden finns en risk att bli upptäckt.

Normativ kompetens

I det här avsnittet kommer den normativa kompetensen att illustreras. Detta sker med hjälp av olika bedrägerisituationer på ett liknande sätt som i avsnittet om strategisk kompetens. När det gäller normativ kompetens handlar det om att känna till vilka normer som är verkningsfulla. Normerna kan antingen användas strategiskt vilket jag benämner utnyttjandet av normer i nedanstående avsnitt eller också kan en strategisk normanpassning göras vilket jag kallar för socialt gehör i nästkommande avsnitt.

Utnyttjandet av normer

Ett utnyttjande av normer innebär ett användande av normer på ett strategiskt sätt, exempelvis kan normer angående altruism exploateras av en bedragare. Bedragaren kan till exempel väcka känslor av empati hos motparten eller utnyttja andra människors oro över att anhöriga skadats. En svensk bedragare bosatt på Filippinerna lurade andra svenskar som var där, genom att börja prata med dem och ta reda på uppgifter om dem. I en intervju med Hasse Aro berättar han att han kunde komma i kontakt med svenskar på Filippinerna bland annat genom att han hörde svenska talas eller genom att han själv hade en tröja med svensk text på. Med hans egna ord:

²⁵⁰ *Efterlyst* (tv-program, Tv 3), 2007-03-19

...vi har liksom börjat en konversation, börjat prata, och jag har då fördjupat mig i personens bakgrund och fått de uppgifter jag behöver för att kunna ringa upp någon anhörig.²⁵¹

Denna bedragare tycks vara skicklig på att skapa kontakt med människor och utnyttjar det faktum att de är svenskar som befinner sig i utlandet. På det sättet hittar bedragaren en naturlig plattform att arbeta vidare med under samtalets gång. Han ger också ett exempel på hur det kunde gå till när han ringde upp en anhörig i Sverige:

-Ja, jag heter (här säger personen sitt riktiga namn), jag representerar svenska ambassaden och tyvärr har jag en tråkig nyhet att meddela att er son blivit rånad här under förmiddagen och han behöver ha 2000 kr omgående tillsänt till sig för att kunna reda upp sin ekonomiska situation.²⁵²

I det här bedrägeriet används den normativa kompetensen på så sätt att det blir svårt för den anhörige att neka till uppmaningen att skicka pengar till "representanten för svenska ambassaden". Det ses som en självklar norm att exempelvis en mor hjälper sin son om han hamnat i knipa. Förutsatt att motparten tror på bedragaren blir det mycket svårt att neka till uppmaningen i telefon.

Den kvinnlige bedragaren Inger Marie hade också en förmåga att exploatera normer. Hon valde till exempel ut offer bland människor som hon visste brukade hjälpa andra i nöd. Ett exempel är när hon besökte en begravningsbyrå i en liten stad i Sverige. Hon berättade för mannen på begravningsbyrån att hon blivit våldtagen och misshandlad. Mannen tog sig an Inger Marie, lånade ut pengar till henne och lät henne bo i sin lägenhet. Han säger själv:

På det viset att man jobbar med det yrke man har, med människor i sorg, så tror man gott om alla människor. Alla kommer ju och vill ha hjälp av en.²⁵³

En kvinna som är själavårdare i en frikyrkoförsamling har också låtit Inger Marie bo hos henne och hennes familj. Kvinnan berättar att hon tror att

²⁵¹ *Efterlyst special: Bedragare* (tv-program, Tv 3), 2004-02-19.

²⁵² *Efterlyst special: Bedragare* (tv-program, Tv 3), 2004-02-19.

²⁵³ *Efterlyst special: Bedragare* (tv-program, Tv 3), 2004-02-19.

Inger Marie riktat in sig på kristna människor eftersom ”de öppnar sina hem” och att Inger Marie uppfattar dem som lätta att lura.²⁵⁴

Exemplen illustrerar hur Inger Marie väljer ut offer som hon vet lever efter normer som innebär att hjälpa människor i nöd. Det skulle kunna tänkas att människor som inte har dessa starka normer utan istället agerar misstänksamt inte skulle kunna gå att lura på detta sätt. I interaktionen mellan Inger Maries historia om utsatthet och motpartens villighet att hjälpa henne uppstår bedrägeriet.

Även den tidigare nämnda Doktor Bluff exploaterade normer på följande sätt. Han lyckas tanka bilar gratis genom att hänvisa till att han glömt plånboken och väckte förmodligen sympati hos de som arbetar på bensinmacken.²⁵⁵

Om vi återgår till Johnny Bodes överrockstrick så innebär också detta att servitören i det här fallet ska känna sympati för Johnny som blivit bestulen på sin plånbok på restaurangen. Han hänvisar också till normer när han utbrister: ”Jag är bestulen! Att man ska behöva bli behandlad så här på ett så pass flott ställe! Det är skandal!”²⁵⁶ Johnny vet att en restaurang är mån om sitt rykte och kan därför utnyttja dessa normer.

På olika sätt försöker alltså bedragare använda normer strategiskt, vilket till exempel kan innebära att försöka väcka empati hos motparten.²⁵⁷ Ett annat sätt är att skrämma motparten till att reagera på ett visst sätt. Den normativa kompetensen i bedrägerierna står och faller med hur motparten reagerar, vilket visar interaktionens betydelse.

Socialt gehör

I detta avsnitt vill jag visa hur en anpassning till normer kan användas strategiskt. För att beskriva detta använder jag begreppet socialt gehör. Med socialt gehör avser jag förmågan att uppfatta vilka normer som gäller i olika sociala situationer och sedan kunna anpassa sig till dessa normer.

²⁵⁴ *Efterlyst special: Bedragare* (tv-program, Tv 3), 2004-02-19.

²⁵⁵ Per Dackén, "Doktor Bluff - en evig cirkel av brott, Niklas Svensson, "Varning! Han lurar alla. "Doktor Bluff" på ny bedragarturné," *Expressen* (1994-09-25). Tillgänglig från <http://www.prestext.se>

²⁵⁶ Norlén och Nyquist, *Herre i frack: berättelsen om Johnny Bode*, 46.

²⁵⁷ Både Doktor Bluff och Inger Maries strategier i de här fallen påminner om den sandbagging-strategi jag varit inne på (se kapitel 4). Det handlar om att bedra andra genom att spela sårbar och väcka sympati hos motparten.

Detta i syfte att smälta in i en miljö eller i en relation, och sedan strategiskt använda situationen.

Här vill jag ta fransmannen Claude Khazizian även kallad Claude X som ett första exempel. Khazizian har som pensionär gjort sig känd för en något ovanlig hobby. Han har lyckats komma in på olika arrangemang och högtidligheter som haft högt säkerhetspådrag och där obehöriga ej är välkomna. I sin självbiografi beskriver han sina bravader och foton visar honom tillsammans med celebriteter som skådespelerskan Claudia Schiffer, skådespelaren Michael Douglas och sångerskan Barbara Hendricks.²⁵⁸ Han lyckades även ta sig in på en tillställning där olika statsöverhuvuden medverkade. Detta var när det i Paris firades att det var 50 år sedan andra världskriget upphörde. Frankrikes dåvarande president och andra statsöverhuvuden skulle fira detta. Khazizian berättar i sin självbiografi om hur han gick tillväga. Han såg till att ha korrekt klädsel och höll sig sedan i närheten av den säkerhetszon där statsöverhuvudena anlände. Khazizian berättar om detta på följande sätt:

Ingen spørger mig om noget, skønt jeg befinder mig i kanten af sikkerhedszonen. Jeg benytter mig af situationen og går hen mod de første statsoverhoveder, der sætter fødderne på den rode løber, smiler svagt, veksler nogle håndtryk, vover et første skridt ved siden af dem og giver mig til at ledsage dem på den naturligste måde af verden. Tilfældet vil, at jeg kommer til at gå ved siden af præsidenten af Kazakhstan. Vi indleder en samtale, og kort efter spørger jeg ham, om han kender den armenske præsident, Ter-Petrosjan. Hans ansigt lyser omgående op:
– Det er en af mine bedste venner, svarer han, og forresten går han dér lidt længere fremme...²⁵⁹

Khazizian kunde med hjälp av att anpassa sig till de normer angående umgängesregler som finns på en tillställning av den här typen passera obemärkt förbi vakterna. Hans kläder passar situationen och genom att uppträda på ett oklanderligt sätt kan han obemärkt uppehålla sig i miljön. I och med hans samtal med presidenten av Kazakstan förstärks intrycket av att han tillhör sällskapet.

²⁵⁸ Khazizian, *Mit liv med de kendte*.

²⁵⁹ Khazizian, *Mit liv med de kendte*, 15.

Även Doktor Bluff som nämnts tidigare har, enligt egen utsago, använt en liknande strategi:

En gång var jag i en liten stad i Norrland och skulle ta in på ett hotell. I lobbyn stötte jag ihop med en skara präster som var där på konferens. Jag har alltid gillat att gå klädd i vit polotröja och svart kavaj så jag insåg att jag passade perfekt in i gänget. Jag log fromt och sa:
– Guds frid.

I en vecka bodde jag och åt gratis på hotellet, och alla trodde jag var präst och tillhörde sällskapet.²⁶⁰

Både Khazizian och Doktor Bluff agerar på ett sätt som förväntas av de som ingår i de sociala sammanhang där de lyckas få tillträde. Tack vare deras sociala gehör ifrågasätter ingen deras närvaro i situationerna.

En annan aspekt av det sociala gehöret, som givetvis också kan användas i syfte att smälta in i en miljö, handlar om att vara en god lyssnare och på det sättet skapa en social relation med en annan person. Syftet är att få den andre att känna sig viktig och betydelsefull. En person som tycks ha en sådan förmåga är en bedragare och sol-och-vårare som heter Pertti Lindgren. I boken "Konsten att berätta en historia" avslöjar han hur han bedragit kvinnor och lurat pengar av dem. Tvärtemot vad som skulle kunna förväntas verkar det för Perttis del handla mer om att lyssna än att själv prata när han förför kvinnor:

Berättade du mycket om dig själv när du träffade dessa kvinnor?

– Tvärtom. Jag var tystlåten. Man får nämligen aldrig gå till överdrift. Jag lyssnade mycket mer än pratade. Det lärde jag mig som präst: det är bättre att lyssna och iakttä.

Du berättade inte mycket om din förmögenhet och dina gods?

– Oerhört lite. Jag gjorde mina antydningar naturligtvis, sen fick dom fylla i resten själv. I sin fantasi. I Motala valde dom in mig i Rotary utan att jag behövde säga särskilt mycket.²⁶¹

I ovanstående citat framgår hur beroende Pertti Lindgren är av motparten för att en framgångsrik förförelse ska bli möjlig. Genom att själv lyssna, iakttä och komma med antydningar lämnar han mycket utrymme till kvinnorna att själva tillföra resten med hjälp av sina egna fantasier,

²⁶⁰ Rikard Björck, "Titta på det här ansiktet - och glöm det aldrig!," *Expressen* (1997-10-19).

²⁶¹ Pertti Lindgren intervjuad i Sundelin och Söderberg, *Konsten att berätta en historia*, 192-93.

drömmar och förväntningar. På det sättet blir kvinnorna medaktörer i bedrägerierna.

Även Doktor Bluff betonar lyssnandet som strategi vilket får motparten att känna sig betydelsefull.

Jag tror att jag ser ganska alldaglig ut och uppträder någorlunda hyfsat. Och till skillnad mot vad många säger så bluddrar jag inte ut i en massa överord utan jag låter den som jag talar med eller den som jag träffar i affärssammanhang tycka att han är bäst hela tiden.²⁶²

Även i detta citat framgår den betydelse interaktionen har för ett bedrägeri. Doktor Bluff låter motparten känna sig betydelsefull och "bäst", därmed knyter Doktor Bluff personen till sig, vilket gör att det sedan förmodligen är lättare att lura honom.²⁶³

Den information som bedragaren erhåller vid ett koncentrerat lyssnande kan sedan användas på olika sätt mot offret. Detta var fallet med en man som var sambo med och sedan blev sol-och-vårad av bedragaren Inger Marie:

Jag hade ju hört om folk som blev solochvårade och tänkt: hur kan folk gå på sånt? Och så gjorde jag det själv i flera månader, säger en före detta sambo.
/.../ Under tiden de var tillsammans slängde hon alla bilder på hans fru, och stal barnens smycken, enligt mannen.
– Jag hade problem och hon lyssnade på mig. Sedan utnyttjade hon allt jag berättat och satte in dödsstöten, berättar han.²⁶⁴

Det handlar i de fall jag tagit upp i detta avsnitt om att smälta in i miljöer, ligga lågt, lyssna och istället låta motparten ha en aktiv roll och öppna sig. Den information som motparten delar med sig kan sedan bedragaren använda i eget syfte på olika sätt. Det handlar om en anpassning till normer, dessa normer kan handla om att känna till umgängesreglerna på en tillställning eller att vara en bra lyssnare. Normanpassningen genomförs dock med ett strategiskt syfte.

²⁶² *Efterlyst special: Bedragare* (tv-program, Tv 3), 2004-02-19.

²⁶³ Doktor Bluffs strategi att låta motparten känna sig bäst kan också ses som en "sandbagging"-strategi, en strategi jag varit inne på tidigare. Det handlar om att bedragaren tonar ner sig själv så att den andre inte är på sin vakt lika mycket och därmed lättare att lura.

²⁶⁴ Mari Stenström, "DOKUMENT. Bedragerskan som lurar alla. Här gifter sig 42-åriga Anne med ett av sina offer," *Expressen* 2000-08-24).

Dramaturgisk kompetens

Tillämpningar av den dramaturgiska kompetensen presenteras i detta avsnitt. Den dramaturgiska kompetensen handlar om att förbereda och instudera roller samt att förhålla sig icke-emotionellt i syfte att få andra att känna istället.

Förberedelser inför agerandet

Som jag diskuterade i det förra kapitlet där jag gjorde en teoretisk genomgång av dramaturgisk kompetens handlade denna om en slags teknik som behöver inövas och tränas. Detta kan ske med hjälp av att läsa på och studera inför en roll men även genom att umgås med andra människor och utgå från sina egna erfarenheter.

De amerikanska bondfångarna som jag tagit upp tidigare var tvungna att hålla sig uppdaterade och vara pålästa. Detta för att kunna ge ett kultiverat intryck och därmed också ett trovärdigt intryck vilket är mycket av poängen med deras verksamhet över huvud taget.²⁶⁵ Det gäller att vara påläst i ämnen som konst och affärer i syfte att kunna hålla igång konversationer. Genom att läsa nyhetstidningar och böcker, men även i samtal med andra människor, förkovrar de sig vilket underlättar konversationer av allehanda slag.²⁶⁶

Ytterligare exempel på vikten av förkovring finns hos Frank W. Abagnale som i sin självbiografi berättar om hur han förkovrade sig inför rollen som pilot. Detta skedde genom att läsa böcker som handlade om flyg, ställa frågor till olika flygbolag samt genom att umgås med andra piloter och lära sig deras jargong.²⁶⁷ Även när Frank Abagnale uppträdde som falsk sociologilärare förberedde han sig genom att på kvällarna studera kurslitteraturen samt vid några tillfällen närvara på en lärares lektioner. Rollen som sociologilärare tycks ha avlöpt väl:

Jag såg till att hela tiden ligga ett kapitel före eleverna i boken och välja ut vilka delar av texten som jag ville betona. Men nästan varje dag vek jag av från läroboken och föreläste i stället om olika typer av ungdomsbrottslighet och dess effekter på samhäl-

²⁶⁵ Maurer, *The Big Con: The Story of the confidence man*, 186.

²⁶⁶ Maurer, *The Big Con: The Story of the confidence man*, 187.

²⁶⁷ Abagnale och Redding, *Catch me if you can*.

let. Och dessa ämnen – som till stor del var hämtade från mina egna erfarenheter, vilket eleverna självfallet aldrig fick veta – gav alltid upphov till livliga diskussioner och debatter.²⁶⁸

För att lyckas med ett bedrägeri behövs följaktligen förberedelser för att ge ett trovärdigt intryck. Detta liknar det sätt skådespelare tränar inför en roll. Det gäller för en skådespelare att övertyga publiken om den rollgestaltning som han eller hon framför, vilket också gäller för bedrägerier och den dramaturgiska kompetensen.

Exploaterandet av känslor

I det här avsnittet följer några exempel på hur exploaterandet av känslor ingår i den dramaturgiska kompetensen.

Frank W. Abagnale använde denna typ av dramaturgi för att göra sin roll som läkare trovärdig. Detta uppträdande var en förutsättning för att bedrägeriet skulle lyckas enligt Abagnale:

Om jag skulle lyckas med konststycket att överlista sju läkarkandidater, fyrtio sjuksköterskor och ytterligare en handfull personer var jag tvungen att ge intryck av att vara någonting av en lustigkurre inom den medicinska professionen, en sorglös typ som inte brydde sig det minsta om huruvida reglerna han lärde sig vid den medicinska fakulteten efterlevdes eller inte.²⁶⁹

Abagnale spelade alltså upp en roll som tankspridd och excentrisk vilket räddade honom från att bli avslöjad. Hade Abagnale blivit ett med sin roll som tankspridd och excentrisk hade han troligen glömt bort att han inte var behörig som läkare och därmed hade han blivit avslöjad. Här handlar det alltså om att det beräknande och kyliga förhållningssättet måste döljas med hjälp av motsatserna till kylig och beräknande nämligen excentrisk och tankspridd.²⁷⁰ Intrycket som andra får av detta beteende är troligtvis en slags förlåtande inställning där en person i den ställning Abagnale har tillåts vara lite egensinnig och originell. Abagnales roll som

²⁶⁸ Abagnale och Redding, *Catch me if you can*, 126.

²⁶⁹ Abagnale och Redding, *Catch me if you can*, 97.

²⁷⁰ Här finns återigen kopplingar till den "sandbagging"-strategi som jag tog upp i kapitel 4, där syftet är att väcka sympati hos motparten.

”lustigkurre” kan också ha upplevts som underhållande och charmigt av den andra personalen på avdelningen, vilket försvårade ett avslöjande.

Att spela upp ett aggressivt uppträdande kan också vara en hjälp vid bedrägerier. I överrockstricket som Bode genomförde ”rörde [han upp] himmel och jord”, han spelade alltså upprörd över att ha blivit bestulen. I Bodes bedrägeri förstärker upprördheten den iscensatta situationen och gör den trovärdig. Återigen är en förutsättning dock att Bode själv har ett distanserat och kyligt förhållningssätt till de känslor han spelar upp. Han kan inte bli arg på riktigt och låta upprördheten bli okontrollerbar, då avslöjas förmodligen hela situationen. Den aggressivitet Bode visar skapar troligtvis en rädsla eller skamkänsla hos hovmästaren som gör att han tror på Bodes historia, detta förstärks också genom att Bode hänvisar till ställets rykte: ”Att man ska behöva bli behandlad så här på ett så pass flott ställe! Det är skandal!”.

Inger Marie tycks också ha använt de känslor som hennes agerande väckte som ett sätt att bedra andra. Hon hade med ”kriser som specialitet” och kunde säkerligen väcka känslor av sympati hos andra genom sina berättelser om att hon blivit våldtagen och misshandlad. Samtidigt kunde hon också uppträda självsäkert och myndigt och därmed ge ett trovärdigt intryck. Hon beskrivs på följande sätt:

... uppträder myndigt och självsäkert, har inga problem att passera som auktoritet. Dessutom är hon värtalig och mycket trevlig enligt alla som mött henne.²⁷¹

I samband med brandkatastrofen i Göteborg 1998 där ungdomar blev innebrända på ett diskotek begav sig Inger Marie dit i egenskap av rollen som läkare. Hon kom till ett vandrarhem i Göteborg. Den kvinnan som var föreståndare på vandrarhemmet när Inger Marie var där berättar:

Ja, den här damen hade ju varit här en gång tidigare och sen kom hon då några dagar efter den stora katastrofbranden och hela Göteborg var i upplösningstillstånd. Så kom hon och så sa hon att hon var från Uppsala, det var hon förra gången också, att hon var läkare och inkallad för att hjälpa till med den här

²⁷¹ Stenström, "DOKUMENT. Bedragerskan som lurar alla. Här gifter sig 42-åriga Anne med ett av sina offer."

krisbearbetningen. Det låter ju rimligt, att massor av människor kommer hit för att hjälpa till.²⁷²

I sitt uppträdande som läkare använder Inger Marie en annan dramaturgi än Abagnale som spelade den förvirrade och excentriske läkaren. Inger Marie tycks istället ha spelat upp läkarrollen på ett så seriöst sätt som möjligt och skapar trovärdighet inte minst genom att framstå som någon som ska hjälpa till vid den katastrof som inträffat. Här används också en normativ kompetens på det sättet att Inger Marie utnyttjar brandkatastrofen för att ge ett övertygande intryck och det skulle säkerligen kännas märkligt för föreståndarinnan att ifrågasätta en person som kommit till Göteborg för att hjälpa till. Inger Maries sätt att konversera och berätta måste dock ha kombinerats med en dramaturgisk kompetens att även med icke-verbala uttrycksmedel uppträda som läkare, annars hade risken funnits att föreståndarinnan avslöjat bedrägeriet och inte trott på Inger Maries påståenden och beskrivningar.

Avslutning

I det här kapitlet har jag fortsatt min presentation av de olika kompetenser som behövs för att upprätthålla bedrägerier. Här har de olika aspekterna av strategisk, normativ och dramaturgisk kompetens tillämpats med hjälp av olika bedrägerisituationer. Med hjälp av två bedrägeriscenarier illustrerade jag den strategiska kompetensens första del som handlar om att förutsäga motpartens handlande. En annan del av den strategiska kompetensen är att utnyttja den andres strategiska handlande, vilket exemplifierades med två bedrägerier som har med försäljning att göra. De fall jag tar upp handlar om ett utnyttjande av säljarens behov av att tjäna pengar eller säljarens egen girighet. Av betydelse i dessa bedrägeristrategier är hur motparten reagerar, vilket stödjer min tanke om bedrägeri som en interaktionsform, där både bedragaren och den som bedras medagerar i bedrägeriet.

En annan aspekt av den strategiska kompetensen är att byta skepnad och ständigt förflytta sig. Ryktet gör att en bedragare måste flytta på sig för att undgå risken att bli avslöjad. Dessa faktorer exemplifierade jag med

²⁷² *Efterlyst special: Bedragare* (tv-program, Tv 3), 2004-02-19.

hjälp av två bedragare som har det gemensamt att de ständigt byter roller och genomför en slags bedrägeriturnéer där de hela tiden förflyttar sig.

När det gäller den normativa kompetensen tog jag upp exempel på exploaterande av normer. Detta kan ske genom att väcka sympati hos motparten men också genom hot och skrämsel. Den normativa kompetensen kan också innebära en anpassning till normer men detta görs av strategiska skäl. I dessa fall består kompetensen av ett socialt och normativt gehör. Personen som genomför bedrägeriet försöker smälta in i en miljö eller ligga lågt genom att lyssna på det presumtiva offret och sedan används informationen på ett strategiskt sätt.

Den dramaturgiska kompetensen exemplifierar jag först genom att visa hur bedragare förbereder sitt agerande. Abagnale behövde till exempel förkovra sig i rollen som flygkapten innan han kunde anta den rollen. Den andra aspekten av dramaturgisk kompetens jag tar upp är exploaterande av andras känslor. Genom att spela upp en roll väcks känslor hos andra vilket underlättar bedrägerier. Det kan handla om att agera tankspritt och därmed väcka sympati hos andra eller om att ge ett självsäkert och myndigt intryck.

Jag har i detta och i föregående kapitel ägnat mig åt den kompetens som jag menar ingår i bedrägeri som interaktionsform. Nu när jag har redogjort både för hur jag ser på bedrägerier och vilka kompetenser som ingår i dessa, vill jag i nästa kapitel utveckla min tanke om bedrägeri uppfattat som ett sociologiskt fenomen. Detta görs genom jag att diskuterar bedrägeri utifrån olika kontexter samt presenterar begreppet *fabrikation*, ett begrepp som ger bedrägeri en bredare och mer dynamisk innebörd och som tonar ner de juridiska associationerna som finns i begreppet bedrägeri.

Kapitel 9

Bedrägerier i olika kontexter

Inledning

I det här kapitlet vill jag vidga diskussionen om bedrägerier ytterligare genom att visa hur fenomenet kan förekomma i andra sociala sammanhang som inte kan definieras som ett bedrägeri i juridisk bemärkelse, vilket belyser bedrägeri som ett komplext fenomen och något som är kontextbundet.²⁷³ Det handlar om att gå från den individualistiska och snävt definierade synen på bedrägeri i lagtexten till ett sociologiskt synsätt på bedrägeri där också kontexten har betydelse.

När det gäller de olika kontexter där ett bedrägeri kan förekomma är jag inspirerad av Simmels diskussion om åtskillnaden mellan *form* och *innehåll*. I det här kapitlet tar jag upp olika typer av kontexter där bedrägerier kan förekomma. Detta gör jag med hjälp av Goffmans ramteori. Först vill jag dock ytterligare diskutera hur samma interaktionsform kan dyka upp i olika kontexter.

Interaktionsformer och kontexter

När det gäller en interaktionsform, till exempel bedrägeri, kan samma typ av form förekomma i innehållsmässigt olika kontexter eller sammanhang. Denna tanke finns hos Simmel när han diskuterar skillnaden mellan *form* och *innehåll*. Enkelt uttryckt kan Simmels förhållningssätt formuleras som att formerna är relativt konstanta medan innehållet, kontexten, kan variera. Exempelvis hävdar Simmel att interaktionsformer av typen *konkurrens*, *över- och underordning* och *arbetsdelning* som form betraktat förekommer inom en rad innehållsmässigt olika sammanhang som i en familj, på en konstskola eller i en religiös grupp.²⁷⁴ På samma sätt kan bedrägeri som interaktionsform dyka upp i olika kontexter, på arbetsplat-

²⁷³ Tanken om olika kontexter och att en lögn eller ett bedrägeri kan bedömas olika beroende på i vilket sammanhang de förekommer diskuteras på ett intressant sätt i Meltzer, "Lying: Deception in Human Affairs."

²⁷⁴ Wolff, ed., *The sociology of Georg Simmel*.

ser, i familjer och i vänskapsrelationer. Formen kvarstår även om kontexten varierar. Bedrägeri kan alltså förekomma i så kallade normala samspelsmönster och kontexter, och inte bara i extrema situationer som kan kopplas till brottlighet och olaglighet. Om vi följer Simmels resonemang är vi också stundtals bedragare inför varandra även i nära relationer, på samma sätt som vi också, beroende på det sociala sammanhanget, är främlingar, fiender, vänner, kollegor och konkurrenter i våra relationer med andra.

Simmels tanke om att samma interaktionsform kan förekomma i olika sammanhang och kontexter kan dras några steg längre. Då uppstår frågan var gränsen går mellan olika grupperingar och olika interaktionsformer. Vem definierar innehållet i en interaktionsform? Dessa definitioner och uppdelningar är inte på förhand givna utan resultatet av olika normativa och samhällseliga överenskommelser och förhandlingar, de är med andra ord socialt konstruerade. De olika interaktionsformerna och de sammanhang där de förekommer flyter lätt in i varandra, vilket gör att gränser mellan dem måste skapas. Vad som uppfattas och definieras som ett olagligt eller lagligt bedrägeri blir en fråga om definitioner förankrade i lagtexter eller andra normativa bevekelsegrunder. En följdfråga blir vem som har makt att göra dessa definitioner och gränsdragningar och avgöra vad som är lagligt eller olagligt. Detta diskuteras i nästa avsnitt.

Definitionen av innehållet i interaktionsformer

Någon som diskuterat hur definitionen av olika sociala fenomen går till är Howard S. Becker, vilket jag redan varit inne på i kapitel 3 angående bedrägeri som lagbrott och samhällseligt fenomen.²⁷⁵ Becker företräder, vilket jag nämnt tidigare, den så kallade stämplingsteorin som handlar om vad som händer när människor "stämplas" och definieras på ett visst sätt av andra. Definitioner som de som "stämplas" själva inte har kontroll över. Han har fört en diskussion om *outsiders* och hur människor kategoriseras och "stämplas" som till exempel avvikare eller onormala.²⁷⁶ Här finns kopplingar till Simmel i och med att de interaktionsformer som är gemensamma för olika människor kan definieras olika för att markera

²⁷⁵ Se Lindgren, *Om brott och straff*.

²⁷⁶ Becker, *Outsiders: studies in the sociology of deviance*, 15.

skillnader i status och makt. När samma interaktionsform dyker upp i olika kontexter blir det godtyckligt och förhandlingsbart hur interaktionsformen definieras. Exempelvis kan homosexualitet uppfattas som en onaturlig och syndig handling i ett sammanhang men ingå som en självklar livsstil i en annan kontext. Här blir det av betydelse vem som har makt att definiera andra människor och deras handlings sätt, något som Becker menar diskuteras i olika typer av interaktionistiska teorier:

Interaktionistiska teorier om avvikelse, liksom interaktionistiska teorier generellt, lägger vikt vid hur sociala aktörer definierar varandra och sin omgivning. De lägger särskild vikt vid skillnader i makten att definiera; på sättet en grupp uppnår och använder makten att definiera hur andra grupper ska betraktas, förstås och behandlas. Eliter, härskande klasser, bossar, vuxna, kaukasier – överordnade grupper i allmänhet - upprätthåller sin makt lika mycket genom att kontrollera hur folk definierar världen, dess yttringar och dess möjligheter, som genom bruket av mer primitiva kontrollformer.²⁷⁷

Det handlar alltså om ett maktutövande när det gäller hur olika interaktionsformers kontext ska definieras. Som jag varit inne på tidigare kan den juridiska definitionen av bedrägeri ses som ett sätt att definiera vilken typ av interaktionsformer som är olagliga. Definitionen är dock långt ifrån given. Istället visar exemplet hur problematiska gränsdragningarna är mellan så kallade tillåtna och otillåtna bedrägerier. Skillnaden mellan försäljning och bedrägeri kan till exempel vara hårfin.²⁷⁸

Med hjälp av både Simmel och Becker går det att argumentera för en sociologisk förståelse av bedrägerier där vad som är ett olagligt eller lagligt bedrägeri först och främst handlar om gränsdragningar och etiketteringar. Interaktionsformen bedrägeri kan förekomma i många kontexter och sammanhang men det är bara i vissa situationer den etiketteras som bedrägeri. Denna definition görs utifrån sociala normer och samhälleliga föreställningar om vad som utgör ett avvikande beteende. För att ytterligare argumentera för detta resonemang presenterar jag i nästa avsnitt Goffmans ramteori, där begreppet ramar beskriver olika kontexter.

²⁷⁷ Becker citerad i Lindgren, *Om brott och straff*, 75.

²⁷⁸ En så kallad *confidence man* och en "vanlig" försäljare kan till exempel vara svåra att skilja åt. Se <http://sv.wikipedia.org/wiki/Lurendrejeri>

Ramar, iscensättningar och fabrikationer

I det här avsnittet vill jag visa hur Erving Goffman utvecklat en begreppsapparat som går att använda för att diskutera hur bedrägerier kan uppfattas inom olika kontexter, vilket också illustrerar det svårfångade med ett fenomen som bedrägeri. Min ambition är också att med Goffmans hjälp ännu ytterligare visa problemen kring gränsdragningar mellan olika typer av bedrägerier.

När det gäller Goffmans ramteori avser begreppet ram i det här sammanhanget den kontext som definierar en samspelssituation, åtminstone är det min tolkning av hans begrepp. Jag kommer att använda begreppet utifrån denna tolkning.²⁷⁹

Goffman har i sin ramanalys bland annat hämtat inspiration från en artikel av den amerikanske socialantropologen Gregory Bateson.²⁸⁰ I artikeln redogör Bateson för en observation han gjorde av uttrar. Utrarna hade förmåga att *leka*, de kunde både slåss på riktigt och på låtsas. De kunde på vissa signaler till exempel börja låtsas att de attackerade varandra, och andra signaler gjorde att de slutade med låtsasleken.²⁸¹ Att "låtsas-släss" och "slåss på riktigt" utgör således två olika typer av ramar, det vill säga kontexter. Kan uttrar definiera situationer och förstå skillnader mellan ramar borde människor ha samma förmåga att uppfatta olika typer av ramar, men på ännu mer komplexa sätt, enligt Goffman-uttolkaren Philip Manning.²⁸²

Goffmans ramanalys handlar följaktligen om hur man ska tolka och definiera olika situationer. "What is it that's going on here?" tycks vara en central fråga för Goffman.²⁸³ Hans budskap, som jag uppfattat det, handlar om att vi inte kan vara säkra på att saker och ting är som de ser ut att vara. Något som till exempel ser ut att vara ett gräl mellan två människor på gatan kan vara en iscensättning av två skådespelare, ett skämt eller helt enkelt en missuppfattning av vad som pågår.²⁸⁴

²⁷⁹ Här stödjer jag mig på Thomas J. Scheff som menar att Goffmans ramteori handlar om kontexter. Se Thomas J. Scheff, *Goffman unbound: a new paradigm for social science*, (Boulder: Paradigm Publishers, 2006).

²⁸⁰ Se "A Theory of Play and Fantasy" i Gregory Bateson, *Steps to an ecology of mind* (Chicago: University of Chicago Press 2000), Philip Manning, *Erving Goffman and modern sociology*, (Cambridge: Polity, 1992).

²⁸¹ Goffman, *Frame analysis: an essay on the organization of experience*, 40.

²⁸² Manning, *Erving Goffman and modern sociology*.

²⁸³ Goffman, *Frame analysis: an essay on the organization of experience*, 8.

²⁸⁴ Goffman, *Frame analysis: an essay on the organization of experience*.

Det finns olika sätt att uppfatta vad det är som pågår, och det är inte säkert vi tolkar situationen, ramen eller kontexten rätt alla gånger. Enligt Goffman finns det en slags sårbarhet och skörhet i hur vi uppfattar olika samspelsmönster och ramar. Olika ramar kan läggas på varandra och ramen kan också ändra form efter hand.

Goffmans ramteori går ut på att olika ramar läggs på varandra men det finns två grundläggande ramverk, den naturliga världen och den sociala världen.²⁸⁵ När det gäller den naturliga världen är det händelser av fysisk karaktär som definierar en situation, vädret är ett sådant exempel. Den sociala världen handlar om människor och sociala relationer.²⁸⁶ Dessa grundläggande ramverk kan sedan påverkas och manipuleras på olika sätt och det går också att bryta mot dem, vilket Goffman benämner *rambrott*.

Två viktiga begrepp som ingår i teorin om ramarna är *iscensättningar* respektive *fabrikationer*. Med hjälp av dessa begrepp beskrivs två olika sätt att omdefiniera och förändra olika grundläggande ramverk. Det finns en viktig skillnad mellan iscensättningar och fabrikationer som också får betydelse för hur jag ser på bedrägerier.²⁸⁷

När det gäller *iscensättningar* har alla parter en gemensam tolkning av ramen, det handlar i det fallet om en symmetrisk relation. Alla som deltar i interaktionen vet om att det är fråga om en iscensättning. Ett exempel är sjukvårdspersonal som genomför en sjukvårdsövning och iscensätter en bilolycka. Övningen innebär att alla måste vara överens om samma definition av situationen, att det hela är på låtsas. Ingen får tro att det verkligen har inträffat en bilolycka.

En situation som nyss ägt rum kan också iscensättas igen som ett sätt att bearbeta och omdefiniera situationen. Den svenska sociologen Gerd Lindgren illustrerar en sådan iscensättning på följande sätt:

Exempelvis kan en grupp kvinnliga deltagare som suttit och tigit vid ett sammanträde, efteråt iscensätta mötet på nytt, men nu med sig själva som styrande och aktiva.²⁸⁸

²⁸⁵ Randall Collins, "Theoretical continuities in Goffman's work," i *Erving Goffman: exploring the interaction order*, red. Anthony Wootton och Paul Drew (Cambridge: Polity, 1988), 59.

²⁸⁶ Manning, *Erving Goffman and Modern Sociology*, 122.

²⁸⁷ Goffman använder det svårtolkade begreppet *keyings*, men jag har valt, i linje med Gerd Lindgrens användning av ramteorin, att översätta begreppet till iscensättningar. Gerd Lindgren, *Klass, kön och kirurgi: relationer bland vårdpersonal i organisationsförändringarnas spår*, (Malmö: Liber, 1999).

²⁸⁸ Lindgren, *Klass, kön och kirurgi: relationer bland vårdpersonal i organisationsförändringarnas spår*, 72.

I en sådan iscensättning där sammanträdet spelas upp på nytt men i en ny version är interaktionsformen symmetrisk, de som deltar vet om att det är fråga om en iscensättning. Det uppstår en sammanhållning mellan kvinnorna som tillsammans bearbetar händelsen på detta sätt.

Till skillnad från iscensättning vill Goffman med begreppet *fabrikation* beskriva när någon eller några vill vilseleda andra beträffande tolkningen av en ram. Här handlar det om en asymmetrisk relation.²⁸⁹ Någon eller några försöker "designa" en ram i syfte att lura andra. Det Goffman beskriver är, som jag ser det, bedrägeri som en typ av interaktionsform även om han kallar denna interaktionsform för fabrikationer. För Goffman blir fabrikationer komplexa fenomen som får olika innebörd beroende på ramen eller kontexten som omger fabrikationerna. Det finns fabrikationer som är *välmenande* till exempel genomförandet av ett "practical joke" för att skämta med en arbetskollega eller planeringen av en "överraskningsfest" för någon som fyller år. En annan typ av välmenande fabrikationer är att undanhålla information för en person utifrån tron att det är för personens bästa och att personen skulle må dåligt av att veta sanningen.²⁹⁰ I fallet med välmenande fabrikationer finns det en parallell med det som kallas "fromma bedrägerier" som jag tog upp i början av avhandlingen. Det handlar om bedrägerier och fabrikationer som har ett gott syfte.

Det finns också exploaterande fabrikationer där en part försöker dra fördel av en annan. Fabrikationen är ogynnsam för den part som exploateras. Exploaterande fabrikationer kan ske på ett direkt sätt, vilket är fallet i ett svindleri. Fabrikationerna kan också ske indirekt till exempel genom att falska bevis för ett brott planteras ut. Här finns en närhet till den juridiska definitionen av bedrägerier där bedrägeri "innebär vinning för gärningsmannen och skada för den vilseledde eller någon i vars ställe denne är". Samtidigt finns det naturligtvis exploaterande fabrikationer som faller utanför den juridiska definitionen av bedrägerier och som inte är olagliga i juridisk mening.²⁹¹

²⁸⁹ Manning, *Erving Goffman and modern sociology*.

²⁹⁰ Manning, *Erving Goffman and modern sociology*.

²⁹¹ Förutom välmenande och exploaterande fabrikationer finns också *illusioner* som ingen part haft intentionen att skapa och självbedrägerier där en person "bedrar" sig själv. Se Goffman, *Frame analysis: an essay on the organization of experience*, 112.

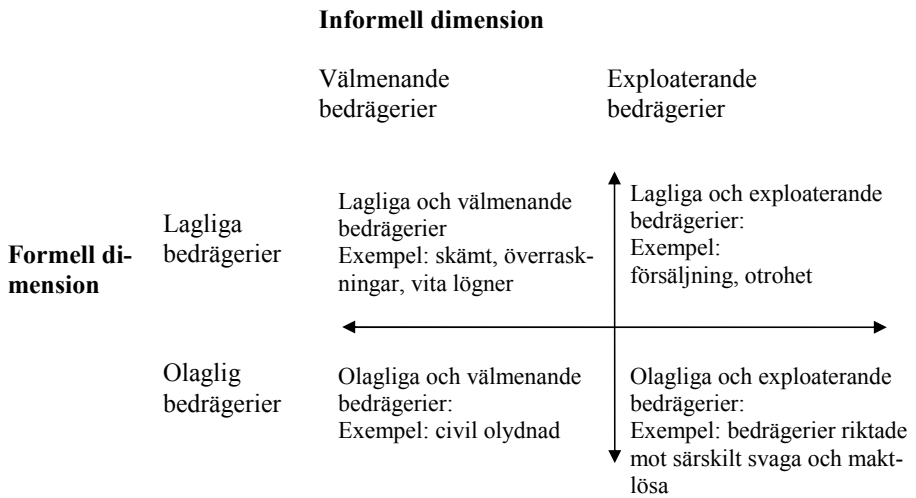
För mig har skillnaden mellan välmenande och exploaterande fabrikationer blivit användbar för att få en ökad förståelse för hur bedrägerier kan värderas olika beroende på kontexten.

Ett försök till typologisering av olika bedrägerier

Som jag nämnde redan i avhandlingens första kapitel kan vissa bedrägerier väcka avsky medan vi skrattar åt andra. Anledningen till detta är att det handlar om olika typer av bedrägerier som får olika betydelser beroende på kontexten.

I syfte att visa hur kontextbundna bedrägerier är presenterar jag en modell där jag tar hjälp av Goffman åtskillnad mellan välmenande och exploaterande fabrikationer. I modellen har jag tagit med en formell och informell dimension för att illustrera olika typer av bedrägerier.²⁹² Den formella dimensionen handlar om huruvida fabrikationer är olagliga eller inte. Här finns den juridiska dimensionen som fokuserar på frågan om ett bedrägeri är olagligt eller inte. I den informella dimensionen är det istället fråga om innehållet i de sociala formerna och att innehållet kan förändras även om formen är den samma, vilket är en tanke hämtad från Simmel som jag diskuterat tidigare. I nästa steg kan synsättet på innehållet och hur det ska definieras förändras beroende på vilka samhälleliga normer som för tillfälligt är verksamma. Detta synsätt där normer påverkar hur handlingar värderas finns hos Becker, något jag också diskuterat. I modellen tydliggörs hur bedrägerier förändrar sitt innehåll beroende på den kontext där interaktionen äger rum, även om själva interaktionsformen kvarstår.

²⁹² | min diskussion om begreppen formell och informell dimension har jag inspirerats av Rothstein, *Sociala fällor och tillitens problem*.



Figur 9. Typologisering av innehållet i olika typer av bedrägerier.

Med figuren vill jag visa att det finns olika typer av bedrägerier och på ett översiktligt sätt åskådliggöra vad som händer om en informell ansats läggs till det formella perspektivet. Inom till exempel juridiken är intresset först och främst inriktat på de formella aspekterna, vad som utgör olagliga handlingar det vill säga bedrägerier i juridisk mening. En inte helt lätt uppgift eftersom bedrägligt handlande är tillåtet i viss mån till exempel när det gäller försäljningen av en vara. Även lagtexten och den juridiska definitionen av bedrägeri kan ändras över tid. Detta innebär att gränsen mellan laglig och olaglig är problematisk och en tvistefråga. Det handlar dock fortfarande om dessa två dimensioner: olaglig och laglig.

En informell ansats till exempel med hjälp av sociologiska utgångspunkter problematiserar fenomenet ytterligare genom att lägga till en dimension som handlar om hur innehållet i bedrägerier ska värderas, detta oberoende av om handlingen definieras som laglig eller inte. I figuren har jag valt att ta fasta på om bedrägerierna är välmenande eller exploaterande. I den här dimensionen fokuserar jag den intention personen har som genomför bedrägeriet. Personen kan ha ett välmenande syfte som i "fromma bedrägerier". Exempelvis kan den handling som genomförs ha som syfte att gagna en annan person, till exempel kan det röra sig om en överraskningsfest. En person kan också ha exploaterande intentioner med sitt bedrägeri vilket är fallet när offer väljs ut på grundval att de är svaga

och maktlösa, men det finns också exploaterande fabrikationer som inte är olagliga, exempelvis försäljning, där kunden kan exploateras.²⁹³

I nästa avsnitt diskuterar jag min figur ytterligare genom att mer i detalj presentera olika exempel på bedrägerier som är kontextuellt olikartade.

Exemplifieringar av de kontextuellt olikartade bedrägerierna

De två dimensionerna lagligt/olagligt bedrägeri och välmenande/exploaterande bedrägeri faller ut i fyra fält som representerar var sin typ av fabrikation.

I kombinationen välmenande och lagliga bedrägerier kan olika typer av skämt, "practical jokes" eller så kallade överraskningsfester anges som exempel. Vilsledandet av offret sker på ett välmenande sätt där syftet är att skämta eller att överraska någon som till exempel fyller år. Överraskningen föregås dock av olika typer av lögnar och manipulationer med ambitionen att personen ska bli överraskad. Även bedrägerier som används i barnuppfostran och i olika typer av vård av psykiskt sjuka, äldre etc. kan motiveras med att de är välmenande och för personens bästa.²⁹⁴ Även det som kallas vita lögnar, som genomförs för att inte sära andra människor samt lögnar som uttalas i syfte att rädda ansiktet på någon som är på väg att göra bort sig inryms i denna kategori.²⁹⁵

Under kategorin välmenande och olagliga bedrägerier kan olika typer av bedrägeri som *motstånd* inrymmas.²⁹⁶ I den här typen av handlings-sätt rör det sig om att utöva en slags makt underifrån riktad mot de som har den formella makten. Det kan handla om att utifrån en utsatt position kämpa för bättre villkor, vilket kan kopplas till tanken om *empowerment*.²⁹⁷ I ett sådant förhållningssätt ingår exempelvis olika typer av mobi-

²⁹³ Det kan till exempel tänkas att det finns personer som inte har någon motståndskraft att säga ifrån när en skicklig försäljare erbjuder en vara. Även detta kan uppfattas som en exploatering.

²⁹⁴ Se Vinthagen som för en intressanta diskussion om manipulation kopplat till ickevåldsaktion. Stellan Vinthagen, *Icke-våldsaktion: en social praktik av motstånd och konstruktion*, (Göteborg: Institutionen för freds- och utvecklingsforskning, Göteborgs universitet, 2005).

²⁹⁵ Angående fenomenet ansiktsräddning se Erving Goffman, *När människor möts: studiet av det direkta samspelet mellan människor*, (Stockholm: Aldus/Bonnier, 1970).

²⁹⁶ För en liknande tanke se Anders Persson, "Maktutövning och socialt bedrägeri som motstånd-form".

²⁹⁷ Den svenska författaren Astrid Lindgrens barnboksfigur Pippi Långstrump kan exempelvis ses som en företrädare för ett sådant synsätt. Bengt Starrin, "Empowerment som förhållningssätt - kan vi lära oss något av Pippi Långstrump," i *Empowerment i teori och praktik*, red. Ole-Petter Askheim och Bengt Starrin (Lund: Gleerups, kommande).

lisering och civil olydnad.²⁹⁸ I dessa sammanhang används bedrägerier som ett sätt att undkomma förtryck och kan vara ett vapen mot upplevda orättvisor. Strategierna som används är naturligtvis inte alltid bedrägerier eller ens olagliga, men de kan vara det. I de sistnämnda fallen är det fråga om bedrägerier som har goda intentioner men som är olagliga utifrån en juridisk kontext.²⁹⁹

Exempel på exploaterande och lagliga bedrägerier är olika typer av försäljning och reklam. I ivern att sälja varor kan diverse fabrikationer förekomma och dessa behöver inte vara direkt olagliga men de upplevs som exploaterande av de som utsätts för till exempel en övertalningskampanj. Ett annat exempel är otroheten inom ett äktenskap eller ett längre förhållande som kan döljas med hjälp av olika bedrägerier. När otroheten blir avslöjad kan den upplevas som kränkande för den som blivit bedragen. Den bedragne kan uppleva det som att han eller hon blivit exploaterad, även om den otrogne inte kan straffas i juridisk mening för detta.

När det gäller exploaterande fabrikationer som är olagliga kan flera av de exempel som tagits upp i den här avhandlingen anges. Ett tydligt exempel på exploaterande bedrägerier är bedragaren Vincent som haft som specialitet att välja ut företrädesvis äldre människor som offer eftersom de antas vara lätta att lura.³⁰⁰ I denna typ av bedrägerier exploateras människor som är svaga, maktlösa och som kan ha svårt att motstå en skicklig bedragare.

Givetvis kan en rad andra exempel anges när det gäller olikartade bedrägerier. Det viktiga med det ovanstående resonemanget är att visa fenomenets svårfångade karaktär och hur känsligt det är för olika kontexter. Min figur visar att gränserna mellan de olika typerna av bedrägerier är minst lika intressanta som typerna i sig. Modellen väcker frågor om gränsdragningar. Var går till exempel gränsen mellan ett välmenande och ett exploaterande bedrägeri? Även gränsen mellan lagligt och olagligt bedrä-

²⁹⁸ Här finns också paralleller till Goffmans begrepp "working' the system", som jag nämnde i not 11 i inledningskapitlet.

²⁹⁹ En fråga som infinner sig är om dessa handlingssätt över huvud taget ska kallas bedrägerier. Begreppet bedrägeri kan användas som ett skällsord av de i maktposition som känner sig hotade av försök till uppror från underordnade. För en liknande diskussion utifrån användningen av begreppet manipulativ se Nancy Nyquist Potter, "What is manipulative behavior, anyway?,"

³⁰⁰ Så sent som den 26 februari 2007 rymde Vincent från sitt 10-åriga fängelsestraff och begav sig på en ny bedrägeriturné. *Efterlyst* (tv-program, Tv 3), 2007-03-19. Han greps dock i Norge i april 2007. Lennart Håård, "Bedragaren fast - på nytt - Ökände Vincent, 59, har svindlat kvinnor på miljontals kronor," *Aftonbladet* (2007-04-27).

geri är problematisk och föremål för diskussioner men bestäms till syvende och sist av de som har definitionsmakt i samhället.

Avslutning – den fabricerande människan

I det här kapitlet har syftet varit att visa hur bedrägerier kan förekomma inom en rad olika kontexter och att detta också gör fenomenet svårfångat och komplext. Jag använde mig av Simmels tanke att samma form kan ges olikartade innehåll, vilket stämmer på bedrägerier. Ett bedrägeri kan dyka upp i en rad innehållsmässigt olika sammanhang. Problemet blir då hur olikartade bedrägerier ska definieras. I det sammanhanget blir resonemang hämtade från Becker behjälpliga. Becker pekar på svårigheten att dra gränser mellan olika fenomen och att de som har definitionsmakt i ett samhälle kan bestämma hur ett fenomen ska definieras och värderas. För att diskutera olika kontexter där ett bedrägeri kan förekomma tog jag hjälp av Goffmans rambegrepp som handlar om kontexter. Även Goffmans begrepp fabrikation och skillnaden mellan välmenande och exploaterande fabrikationer har ökat min förståelse för fenomenet bedrägeri.

I linje med Simmels processtänkande, där saker och ting är i ständig rörelse, har jag gått från en individorienterad och snäv uppfattning om bedrägeri som ett juridiskt begrepp till ett sociologiskt och kontextkänsligt begrepp. För att tydliggöra en sådan vidgad syn på bedrägeri ser jag processen som ett sätt att gå från bedrägeri som ett begränsat begrepp och område, det juridiska, till att istället tala om fabrikationer där analysen kan vidgas till en rad olikartade områden i samhället. Med hjälp av begreppet fabrikation blir det även möjligt att i högre grad betona det aktiva och dynamiska i denna typ av handlingar.

Även om begreppet fabrikation skulle kunna ersätta bedrägeri handlar det fortfarande om samma kompetenser som behövs för att genomföra denna interaktionsform, det vill säga att kombinera en strategisk, normativ och dramaturgisk kompetens. Detta kombinerat med att motparten agerar på ett sådant sätt att bedrägeriet eller fabrikationen blir möjlig. Med hjälp av fabrikationsbegreppet blir också de olika kompetenserna intressanta i ett större perspektiv. Det blir inte bara bedragare i juridisk mening som behöver utveckla kompetenser, vi är alla bedragare i den bemärkelsen att vi behöver utveckla kompetenser som gör oss skickliga

att fabricera.³⁰¹ Detta inte minst för att vi ska kunna klara oss i samhället, vilket gör bedrägeri till en vardaglig interaktionsform. I nästa kapitel vill jag visa hur bedrägeri mer och mer blivit ett vardagligt sätt att interagera vilket gör oss till fabricerande människor.³⁰² Denna utveckling kan ses i ljuset av samhällsförändringar vilket är temat för det sista kapitlet i den här avhandlingen.

³⁰¹ Att vi alla är bedragare är naturligtvis en konsekvens som kan dras utifrån stora delar av Goffmans författarskap. Hochschild har till exempel noterat att Goffmans bok *The presentation of self in everyday life (Jaget och maskerna : en studie i vardagslivets dramatik)* ger en bild av "Everyman as conman". Se Arlie Russell Hochschild, "The sociology of feeling and emotion: selected possibilities" *Sociological Inquiry* 45, nr. 2-3 (1975). Tom Burns använder begreppet "homo fabricator" i sin bok om Goffman och tycks mena att detta begrepp sammanfattar Goffmans människosyn. Tom Burns, *Erving Goffman*, (London: Routledge, 1992). Det bör dock påpekas att Goffman själv fokuserar mestadels på själva interaktionen mellan människor, vilket han själv framhåller som sitt intresseområde. Se Erving Goffman, "The interaction order," *American Sociological Review* 48 (1983). Detta har inneburit att han inte har kopplat sitt eget perspektiv till en makronivå eller samhällsnivå. Detta har noterats av Derek Layder, *Modern social theory: key debates and new directions*, (London: UCL Press, 1997). Som jag ser det är det goffmanianska förhållningssättet, "everyman as conman" eller "homo fabricator", frukten av en samhällsutveckling, vilket jag vidareutvecklar i nästa kapitel.

³⁰² Det jag menar med "fabricerande människor" har, förmodar jag, likheter med det nämnda begreppet "homo fabricator" som Tom Burns använder i sin bok om Goffman. Tyvärr diskuterar han inte begreppet i så hög utsträckning. Burns, *Erving Goffman*.

Kapitel 10

Den fabricerande människan och samhällsförändringar – några avslutande reflektioner

Inledning

I det här kapitlet vill jag utifrån ett samhällsperspektiv diskutera bedrägeri som vardaglig interaktionsform och hur vi blev fabricerande människor. Jag tillåter mig att i det här avsnittet ta upp tendenser som jag tycker pekar på att bedrägerier eller fabrikationer är vanliga och i mångt och mycket nödvändiga förhållningssätt för människor i det nutida samhället. För att argumentera för en sådan beskrivning menar jag att det går att stödja sig på klassisk sociologi och dess beskrivningar av det marknadsstyrda och kapitalistiska samhället. Kapitlet ska ses som ett diskussionskapitel där jag vill peka på att bedrägerier och fabrikationer är något som ingår i samhällsandan idag.

Gemeinschaft och Gesellschaft

För att ge en historisk kontext hur bedrägerier eller fabrikationer som interaktionsformer kan analyseras tar jag hjälp av den klassiske tyske sociologen Ferdinand Tönnies begrepp Gemeinschaft och Gesellschaft och de handlingstyper som kan kopplas till begreppen.³⁰³ Tönnies beskriver med hjälp av sina begrepp två samhällstyper. Det går också att se dem som interaktionsformer i Simmels mening. Två handlingsalternativ eller viljor, *väsensviljan* och *villkorsviljan*, hör till respektive begrepp. Det är egentligen

³⁰³ Tönnies presenterade dessa begrepp 1887 i sin studie om Gemeinschaft och Gesellschaft. Se Ferdinand Tönnies, *Gemeinschaft und Gesellschaft (Community and Society)*, (East Lansing: The Michigan State University Press, 1957). Jag använder mig i det här sammanhanget också av Johan Asplunds tolkning av Tönnies. Se Johan Asplund, *Essä om Gemeinschaft och Gesellschaft*, (Göteborg: Korpen, 1991).

dessa jag vill lyfta fram i det här avsnittet men för att förstå innebörden av dem behöver jag förklara grundbegreppen först.³⁰⁴

Begreppet *Gemeinschaft* och *Gesellschaft* är inte helt lätt att översätta till svenska men *Gemeinschaft* kan förstås som *gemenskap*, medan *Gesellschaft* kan översättas till *sällskap*. Ferdinand Tönnies skriver:

All förtrolig, hemtam, exklusiv samexistens ska tolkas som liv i gemenskap (*Gemeinschaft*, min anm.). Sällskap, (*Gesellschaft*, min anm.) det är offentligheten, det är världen. I gemenskap med sina egna är man från födseln förbunden genom allsköns väl och ve. I sällskapet går man in som i ett främmande land. Ynglingen varnas för dåligt sällskap, medan uttrycket dålig gemenskap skorrar i öronen.³⁰⁵

Gemeinschaft är den dominerande samlevnadsformen på landsbygden och i mindre städer. Familjen och nära vänner är typiska *Gemeinschaft*-relationer och det är fråga om en samlevnadsform där kollektivet står högre i kurs än den enskilde individen. Relationerna kan sägas vara djupa. Storstaden präglas istället av *Gesellschaft*-relationer, där individen och dennes prestationer värdesätts mer än kollektivet. Här är det i mångt och mycket fråga om affärsförbindelser och människor är ”affärsbekanta” eller konkurrenter med varandra. Relationerna kan sägas vara ytliga.³⁰⁶

Med hjälp av dessa två begrepp önskade Tönnies också beskriva en historisk process. Kanske kan detta ses inte minst i ljuset av att *Gemeinschaft* är i mångt och mycket synonymt med landsbygden och de sociala relationerna där, medan *Gesellschaft* beskriver relationsmönster i storstaden. Följaktligen kan den europeiska samhällsutvecklingen, moderniseringen och urbaniseringen enligt Tönnies ses som en utvecklingsprocess där *Gesellschaft*-relationer successivt ersätter *Gemeinschaft*-relationer.³⁰⁷

³⁰⁴ För tydlighetens skull vill jag påminna om att både samhällstyperna och handlingstyperna som Tönnies använder ska ses som teoretiska begrepp och idealtyper. I realiteten förekommer de inte i sina rena typer utan i blandformer. Ann-Katrin Witt och Thomas Knoll, *Ensam tillsammans : sen-modernitet, gemenskap, individualisering*, (Lund: Studentlitteratur, 2005).

³⁰⁵ Tönnies citerad i Jørn Falk, "Ferdinand Tönnies," i *Klassisk och modern samhällsteori*, red. Heine Andersen och Lars Bo Kaspersen (Lund: Studentlitteratur, 1999), 63.

³⁰⁶ Asplund, *Essä om Gemeinschaft och Gesellschaft*, Falk, "Ferdinand Tönnies,"

³⁰⁷ Intressant att notera är att Emilé Durkheim i en recension av "Gemeinschaft and Gesellschaft" kritiserar Tönnies för dennes evolutionistiska syn. Istället tycks Durkheim hävda att både *Gemeinschaft*- och *Gesellschaft*-relationer utgör naturliga delar av kollektivt handlande, utan att för den skull den ena typen måste ersätta den andra. Se Joan Aldous, "An exchange between Durkheim and Tönnies on the nature of social relations, with an introduction by Joan Aldous," *American Journal of Sociology* 77, nr. 6 (1972).

Enhet och separation mellan tanke och handling

Förutom grundbegreppen Gemeinschaft och Gesellschaft finns två handlingstyper som Tönnies formulerat och som kan kopplas till respektive begrepp. Dessa är *väsensviljan*, den spontana, essentiella och naturliga viljan som finns i Gemeinschaft och *villkorsviljan* den kalkylerande, instrumentella och abstrakta viljan som finns i Gesellschaft.³⁰⁸ Johan Asplund beskriver skillnaden mellan handlingstyperna på följande sätt:

Tanke och handling är i Gemeinschaft en enhet, i Gesellschaft har tanke och handling fallit isär. Enheten av tanke och handling i det förra är naturlig och organisk, separationen av tanke och handling i det senare fallet är artificiell och mekanisk.³⁰⁹

Människor som agerar utifrån *väsensviljan* handlar alltså utifrån tanke och handling som en enhet medan de som handlar utifrån *villkorsviljan* separerar tanke och handling. Det förstnämnda handlingssättet kan kopplas till Johan Asplunds begrepp social responsivitet, det handlar om det spontana och autentiska. Det sistnämnda handlingssättet ger människan möjlighet att tänka på ett sätt och handla på ett annat. Vilket i sin tur öppnar upp för ett rationellt, överlagt, strategiskt och beräknande handlingssätt, som också präglar bedrägerier och fabrikationer. Den som önskar utföra ett bedrägeri eller en fabrikation behöver separera tanke och handling och därmed distansera sig från motparten.

Utifrån Tönnies synsätt, och här lutar jag mig på Asplunds tolkning av honom, finns också kopplingar till mitt sätt att se bedrägeri som ett exploaterande av grundläggande interaktionsformer. När Tönnies resonerar om språket menar han att det har sin grund i Gemeinschaft eftersom ett språk bygger på förståelse och gemenskap. Med Asplunds ord:

Vi har inte två ting, gemenskapen å ena sidan och språket å andra sidan, utan språket är gemenskapens röst eller språket är den vokala gemenskapen.³¹⁰

³⁰⁸ Ann-Katrin Witt och Thomas Knoll, *Ensam tillsammans: senmodernitet, gemenskap, individualisering*. På tyska heter begreppen Wesenswille respektive Kürwille. Det sistnämnda begreppet har på svenska översatts på lite olika sätt. Här använder jag översättningarna som används i nyss nämnda bok.

³⁰⁹ Asplund, *Essä om Gemeinschaft och Gesellschaft*, 79.

³¹⁰ Asplund, *Essä om Gemeinschaft och Gesellschaft*, 68.

Här finns tydliga kopplingar till Habermas tanke om det kommunikativa handlandet som primärt och olika typer av strategiskt handlande, till exempel manipulation, som sekundärt.³¹¹ För att kunna ljuga och bedra måste det finnas en grundläggande förståelse mellan människorna, en slags ursprunglig social gemenskap bestående av grundläggande interaktionsformer. Dessa interaktionsformer kan sedan exploateras på olika sätt genom att separera tanke och handling.

Gesellschaft – ett bedrägerisamhälle?

För att sammanfatta det hittills sagda har i ett bedrägeri eller en fabrikation tanke och handling separerats, detta till skillnad från i spontana och oöverlagda handlingar där tanke och handling är en enhet. Med utgångspunkt från Tönnies tanke om en historisk utveckling där Gesellschaft alltmer dominerar över Gemeinschaft blir en konsekvens av detta också att *separationen* mellan tanke och handling blir alltmer vanlig, och *enheten* mellan tanke och handling alltmer sällsynt. Enligt Tönnies är lögn och bedrägerier karaktäristiska för villkorsviljan och Gesellschaft. Utifrån detta resonemang drar jag slutsatsen att i ett alltmer utpräglat *Gesellschaft*-samhälle måste individerna ägna sig åt bedrägerier och fabrikationer för att hävda sig och överleva som samhällsvarelser.³¹²

Här vill jag poängtera kopplingen mellan Gemeinschaft och en marknadsstyrd eller kapitalistisk samhällsmodell. För Tönnies bygger det kommersiella samhället på att språket används på ett sätt som är i linje med köpmannens verksamhet. Språkanvändningen handlar om att sälja varor och i en försäljningssituation blir gränsen mellan sanning och lögn eller ärlighet och bedrägeri flytande. Med Tönnies egna ord:

...in the system of commerce many carefully studied words, though not actually lies, have none the less become essentially untruths, because the words have lost their qualities and, as can happen with anything, have been degraded into mere quanti-

³¹¹ Se även kapitel 4 där jag tar upp den brittiska filosofen Paul Grice tanke om samarbete som en central aspekt när det gäller kommunikation.

³¹² Utveckling från ett Gemeinschaft till ett Gesellschaft kan också kopplas till Habermas tanke om "systemets kolonisering av livsvärlden".

ties of applied means. Thus in a broader sense the lie becomes a characteristic element of free commercial society.³¹³

Det kommersiella samhället och inte minst försäljning har tydliga kopplingar till bedrägerier, vilket inte minst har lyfts fram i den här avhandlingen. Redan i det allra första exemplet på ett bedrägeri som presenteras i avhandlingens inledningskapitel handlar det om en försäljning av Eiffeltornet. I kapitel 3 tar jag i samband med diskussionen om den juridiska definitionen av bedrägeri upp den hårfina skillnaden mellan försäljning och bedrägeri. Att vara lite bedräglig i försäljningssyfte är inte olagligt. Flera av de empiriska illustrationerna i kapitel 8 handlar om olika försäljningssituationer.

Mycket av den klassiska sociologin har tagit upp det tema som handlar om vad som händer med människor i ett samhälle styrt av ekonomiska intressen. Marx och Engels menade till exempel att borgarklassens maktövertagande inneburit att det enda bandet som finns kvar mellan människor är "den kalla 'kontantbetalningen'".³¹⁴ Simmel hade en liknande tanke i sitt stora verk om pengar och penningekonomin, mänskliga relationer tenderar att förtingligas i en värld där pengarna styr.³¹⁵ Marx tanke om alienation fanns också hos Simmel, det moderna samhället skapade en känsla av förfrämmande hos människorna.³¹⁶ Denna tanke, men i något annorlunda form, återkommer jag till i slutet av detta kapitel.

Poängen med att ta upp dessa klassiska sociologiska tankar är att visa att de har bäring än idag och kanske på ett ännu tydligare sätt. Detta inte minst eftersom det idag inte bara handlar om att sälja varor utan också att sälja sig själv på en arbetsmarknad men även i andra sammanhang. Detta öppnar upp för ett förhållningssätt där bedrägerier och fabrikationer mer eller mindre måste användas för att den enskilde individen ska ha någon chans. Några sådana teman vill jag ta upp i nästkommande avsnitt. Jag börjar med begreppet kompetens och dess aktualitet idag. Begreppet och

³¹³ Ferdinand Tönnies, *Community and civil society*, (Cambridge: Cambridge University Press, 2001), 169.

³¹⁴ Marx och Engels citerade i Magnus Karlsson, "Om rädslan att misslyckas," i *Ensam tillsammans: senmodernitet, gemenskap, individualisering*, red. Ann-Katrin Witt och Thomas Knoll (Lund: Studentlitteratur, 2005), 20.

³¹⁵ Thomas Johansson, *Socialpsykologi: moderna teorier och perspektiv*, (Lund: Studentlitteratur, 1999).

³¹⁶ För en diskussion av hur Simmel hanterar alienation där en jämförelse mellan Simmel och Marx också återfinns se Joachim Israel, *Alienation: från Marx till modern sociologi: en makrosociologisk studie*, (Stockholm: Rabén & Sjögren, 1971).

dess innebörder blir illustrativt och användbart för den typen av analys jag gör i det här kapitlet.

Kompetensen att fabricera

I ett samhälle där vi behöver sälja och marknadsföra oss själva blir det viktigt att framstå i så god dager som möjligt. För att uppnå detta är det mer eller mindre nödvändigt att bedra och fabricera på olika sätt. På det sättet behöver vi alltså vara bedragare lite till mans för att klara oss i yrkeslivet men även privat i umgängeslivet. De kompetenser som behövs vid ett bedrägeri har jag benämnt strategisk, normativ och dramaturgisk kompetens. Alla dessa kompetenser behövs idag på olika områden, inte minst inom arbetsmarknaden.

Ett exempel är en person som ska genomgå en anställningsintervju. Personen behöver till exempel kunna förutsäga vad den presumtiva arbetsgivaren kommer att fråga om (strategisk kompetens), ha kännedom om vilka normer som gäller i samhället eller på företaget och strategisk använda dessa för att göra ett bra intryck (normativ kompetens) samt agera både verbalt och icke-verbalt på ett sätt som övertygar publiken, i det här fallet den presumtiva arbetsgivaren (dramaturgisk kompetens)

Detta blir, som jag ser det, ett *Gesellschaft*-präglat sätt att förhålla sig till andra människor och bygga upp sociala relationer. Det gäller att framstå som lyckad och här ligger bedrägerier och fabrikationer nära till hands. I större städer blir det naturligtvis lättare att inta denna attityd och "regissera" sig själv och framvisa sina sociala kompetenser. I sådana kontexter är det svårt att kontrollera om personer verkligen besitter de kompetenser de utger sig för att ha och om den information de förmedlar är sann. I sin tur kan detta uppmuntra till olika typer av fabrikationer, även på det privata planet, eftersom det är svårt att kontrollera sanningshalten. Detta har noterats av den svenske sociologen Patrik Aspers:

Således kan föräldrar som berättar om sina barn lyfta fram att det går bra för barnen, och samtidigt dölja deras mindre lyckade handlingar. På samma sätt kan barn göra om sina vuxna. En person kan lyfta fram delar av sitt arbete, t ex att det är roligt, men dölja den relativt låga lönen; detta gäller särskilt om var-

ken personens nätverk eller den domän hon refererar till är känd av dem hon pratar med.³¹⁷

Enkelt uttryckt blir ett mer anonymt samhälle där människor inte känner varandra en slags grogrund för bedrägerier och fabrikationer av alla de slag. Detta kan få många olika konsekvenser i samhället. Aspers som istället för bedrägerier eller fabrikationer talar om ”lögn” inom citationstecken tänker sig följande effekter av ett samhälle där människor har möjlighet att regissera uppfattningen om sig själva:

Den beskrivna typen av interaktion kan t ex generera en föreställning om att andra människor har det bra, är betydelsefulla och framgångsrika på de olika domäner de är verksamma inom. Detta kan underlätta framväxten av en verklighetsuppfattning där den enskilda individens medmänniskor framstår som mer lyckade än henne själv.³¹⁸

Aspers resonemang om att ”regissera sig själv” öppnar givetvis möjligheten för den enskilda människan att framhäva sig själv och sina egna förtjänster utan att sanningshalten sedan kan kontrolleras. Detta tar jag upp i nästa avsnitt ”Att fabricera sig själv framgångsrikt”. Som framgår i ovanstående citat kan dock denna möjlighet att ”regissera sig själv” också skapa en känsla hos människor att andra är mer framgångsrika vilket kan väcka känslor av otillräcklighet och att man själv är en bluff. Denna upplevelse kan i sin tur betitlas ”the impostor syndrome” och kan ses som en nutida form av alienation. Jag tar upp begreppet i det sista avsnittet.

Att fabricera sig själv framgångsrikt³¹⁹

I förra avsnittet tog jag upp möjligheten som finns idag att fabricera och ”regissera” sig själv inte minst för att framstå som en lyckad person, till exempel när det gäller de egna barnen. En annan arena där denna tendens framträder tydligt, som jag ser det, är arbetsmarknaden, där det gäller att marknadsföra sig själv. Detta kan formuleras som att vi är fångade i en

³¹⁷ Patrik Aspers, "Interaktionsformer", *Sociologisk Forskning*, nr. 1 (2002), 16.

³¹⁸ Aspers, "Interaktionsformer", 16.

³¹⁹ Titeln är en parafraas på boktiteln "Bli oemotståndlig: sälj dig själv framgångsrikt". Philippa Davies, *Bli oemotståndlig!: sälj dig själv framgångsrikt!*, (Malmö: Richter, 2003).

marknadsföringskultur, "promotional culture", där det är viktigt att "promota" och marknadsföra sig själv.³²⁰ Till detta kan också läggas en *utbildningsfundamentalism* där det handlar om att skaffa sig så mycket utbildning som möjligt i syfte att göra sig så kompetent som möjligt på arbetsmarknaden. Utbildningsfundamentalismen innebär att all utbildning är av godo och att det inte finns någon gräns för hur mycket utbildning en person kan eller bör tillgodogöra sig.³²¹ Ett utslag av utbildningsfundamentalismen är talet om det livslånga lärandet, en person blir aldrig färdig i bemärkelsen färdigutbildad utan bör ständigt kompetensutveckla sig. Detta kan i sin tur leda till en "otillräcklighetens ångest" som Anders Persson uttrycker det, och kan även som jag ser det ses som den nutida människans sätt att känna sig alienerad.³²²

I talet om marknadsföringen av sig själv blir alltså kompetens ett viktigt begrepp. Den engelske sociologen Richard Sennett menar att vi lever i ett "skills society", ett *kompetens-samhälle*.³²³ I ett sådant samhälle handplockas de "talangfulla" och de som inte har den rätta kompetensen och inte kan tillgodogöra sig den tillräckligt snabbt hamnar utanför arbetsmarknaden.³²⁴

För att lyckas gäller det alltså att kunna uppvisa attraktiva kompetenser och gärna flexibla sådana. Ett förhållningssätt som kan underlätta denna strävan föreslås i nedanstående citat:

För att kunna vara framgångsrik i den nya ekonomin krävs att du ser dig själv som ett pågående FoU-projekt – ständigt öppen för nya idéer, flexibel och formbar. ... Det innebär ett större krav på 'självledarskap'. Utgå ifrån att du är verkställande direktör i Jag AB med ansvar för ledning, försäljning och utveckling av dig själv.³²⁵

³²⁰ Andrew Wernick, *Promotional culture: Advertising, ideology and symbolic expression*, (London: Sage Publications, 1991).

³²¹ Begreppet utbildningsfundamentalism är hämtat från Mats Alvesson, *Tomhetens triumf: om grandiositet, illusionsnummer & nollsummespel*, (Stockholm: Atlas i samarbete med Liber, 2006).

³²² Se Persson, *Social kompetens: när individen, de andra och samhället möts*.

³²³ Richard Sennett, *The culture of the new capitalism*, (New Haven: Yale University Press, 2006),

12.

³²⁴ Richard Sennett, *The culture of the new capitalism*.

³²⁵ Finanstidningen citerad i Persson, *Social kompetens: när individen, de andra och samhället möts*, 23.

Ett liknande synsätt är att se sig själv som ett varumärke som ska marknadsföras.³²⁶ En konsekvens av det sistnämnda synsättet skulle kunna bli att en människa kan sägas följa samma logik som ett föremål och att människor blir vad de konsumerar som exempelvis en *Jaguar*-ägare och en *Adidas*-skobärare.

Detta gäller även utbildning där olika utbildningsanstalter måste ”promota” sig och hitta ett varumärke. Även en forskare på ett universitet kan, eller kanske till och med bör, se sig själv som ett varumärke där det viktiga är att få sitt CV, sitt Curriculum Vitae, att se så bra ut som möjligt. Även här handlar det om ett slags bedrägerier eller fabrikationer som dock är inom ramen för det tillåtna men som ändå kan kännas som något fingerat. Detta erfor i alla fall den brittiske diskursteoretikern Norman Fairclough som gjorde en analys av ett utdrag ur sitt eget CV han skrev i syfte att bli befordrad.³²⁷ Början på utdraget ur den egna CV:n lyder:

I have I believe played a significant role in the academic and administrative leadership of the Department over the past eight years or so. I was Head of Department from 1984 to 1987 and again for one term in 1990, and I have carried a range of other responsibilities including MA and undergraduate programme coordination and admissions.³²⁸

Fairclough känner sig generad över att ha framhållit sina egna ledarskaper. Han konstaterar dock att retorik av det slag som skrivs i en CV tillhör det akademiska spelet men han menar också att det blir en del av den egna identiteten:

Doing one's job entails 'playing the game' (or various connected games), and what may feel like a mere rhetoric to get things done quickly and easily becomes a part of one's professional identity. Self-promotion is perhaps becoming a routine, naturalized strand of various academic activities, and of academic identities.³²⁹

³²⁶ Se Alvesson, *Tomhetens triumf: om grandiositet, illusionsnummer & nollsummespel*.

³²⁷ Alvesson, *Tomhetens triumf: om grandiositet, illusionsnummer & nollsummespel*, Norman Fairclough, "Critical Discourse Analysis and the Marketization of Public Discourse: The Universities", *Discourse & Society* 4, nr. 2 (1993).

³²⁸ Fairclough, "Critical discourse analysis and the marketization of public discourse: The universities", 152.

³²⁹ Fairclough, "Critical discourse analysis and the marketization of public discourse: The universities", 153.

Det är lätt att känna igen sig i Faircloughs reflektioner, att det kan kännas pinsamt att framhålla sig själv och försöka få andra att imponeras av de egna meriterna. Samtidigt finns, som jag ser det, också en fara i att fabrikationerna blir en del av den egna identiteten, eftersom dessa också kan leda till en känsla av att inte duga och att allt man gör känns som fabrikationer. Jag tänker här på följande nästan hotfulla reklam för boken *Bli oemotståndlig: sälja dig själv framgångsrikt* av Philippa Davies:

I dag räcker det inte med att göra ett bra jobb, du måste dessutom sälja dig själv. Du blir ständigt bedömd i dina kontakter med andra. Tvivlar du på det? Fundera på hur du själv bedömer de personer du kommer i kontakt med. Var så säker på att de gör likadant, men kanske med mindre välvilja. Philippa Davies har genom åren hjälpt många offentliga personer med att finslipa sin framtoning. Bland hennes klienter har funnits kända företagsledare och till och med en premiärminister. De flesta av hennes klienter är dock helt vanliga människor.³³⁰

Här gäller det alltså att fabricera och göra ett så bra intryck som möjligt, inte minst för att undvika andras hårda bedömning av den egna personen. ”Du blir ständigt bedömd” påstås det i ovanstående citat, vilket också kan leda till tvivel på den egna förmågan. Till slut kanske den enda känsla som finns kvar är tomhet eller känslan av att vara en bedragare som fabricerar sig fram i sitt liv, ett tillstånd som fått namnet ”the impostor syndrome”.

Avslutning – ”the impostor syndrome”

Att ständigt ”regissera” och sälja sig själv både i privatlivet och arbetslivet kan resultera i en känsla av otillräcklighet, att andra är mer framgångsrika än man själv och att man inte kan hålla de löften man gett i marknadsföringen av sig själv som ett företag: ”Jag AB”. En effekt av marknadsföringen av sig själv kan bli att man bara går och väntar på att få sina fabrikationer avslöjade. Begreppet ”the impostor syndrome” beskriver denna neurotiska känsla.³³¹

³³⁰ Damm förlags hemsida. Tillgänglig från: <http://www.damm.se>

³³¹ För en diskussion se Manfred F. T. Kets de Vries, ”The impostor syndrome: developmental and societal issues”.

En känsla av ovanstående typ utgör intresseväckande speglingar av det samhälle vi lever i. Något som kan återknytas till det syfte jag hade med den här avhandlingen: att få en djupare förståelse för fenomenet bedrägeri. En aspekt av denna förståelse är att vi människor mer eller mindre tvingas att bedra och fabricera i det nutida samhället. Dessa förhållningssätt återverkar förmodligen på oss själva, vilket gör att vi till slut bara går och väntar på att bli avslöjade som bedragare och bluffmakare.

Valerie Young, en amerikansk rådgivare när det gäller karriärlivsstilar, har gjort ett test: *the Impostor Syndrome Quiz*. Testet presenteras på hennes hemsida. Genom att svara på frågorna kan en person ta reda på om vederbörande lider av syndromet:

- Do you secretly worry that others will find out that you're not as bright and capable as they think you are?
- Do you sometimes shy away from challenges because of nagging self-doubt?
- Do you tend to chalk your accomplishments up to being a "fluke," "no big deal" or the fact that people just "like" you?
- Do you hate making a mistake, being less than fully prepared or not doing things perfectly?
- Do you tend to feel crushed by even constructive criticism, seeing it as evidence of your "ineptness?"
- When you do succeed, do you think, "Phew, I fooled 'em this time but I may not be so lucky next time."
- Do you believe that other people (students, colleagues, competitors) are smarter and more capable than you are?
- Do you live in fear of being found out, discovered, unmasked?

If you answered yes to any of these questions – join the club!³³²

³³² Valerie Young, *The Impostor Syndrome Quiz*. Tillgänglig från <http://www.impostorsyndrome.com>

Summary

The Fabricating Human Being – Deception as an Everyday Form of Interaction

Deception as a complex phenomenon

The point of departure for the present dissertation is a fascination with the phenomenon of deception. While some acts of deception generate laughter and temporary entertainment, others fill us with disgust or are classified as illegal. Deception can thus be conceived of in different ways, and consequently, the nature of deception is a complex one. It is argued that perceptions of deception are closely linked with the social contexts in which it occurs, and that deception constitutes a particular type of interpersonal relationship, that is, a *form of interaction*. The concept was coined by the German sociologist Georg Simmel, and refers to the interaction that is constructed between the deceiver and the deceivee, that is, the person that is subjected to the act(s) of deception. Furthermore, it is argued that particular social skills are required for upholding such an interaction. In essence, the focus of the dissertation is the social dimensions of deception.

The aims of the dissertation are to make a case for deception as a social phenomenon, a form of interaction, and to define and frame theoretically the particular social skills that make deception possible. Deception as an everyday phenomenon in present-day society is also discussed.

Methodological procedures

The methodological standpoints and procedures for the present work are described in chapter 2. Since deception as a complex phenomenon constitutes the basis for the dissertation, a starting point was to problematize and reflect upon the complexities of deception. An objective was to develop a theoretical model for explaining and understanding the phenomenon of deception by way of relevant concepts and theories.

The methodological approach is inspired by the work of Simmel. As an example, the *relational* is emphasized, which means an analytical focus on relationships and interactions.

Material on famous and less well-known impostors and their methods and conduct of deception is used as empirical illustrations of the theoretical framework. The material was collected from a variety of sources, such as biographies, autobiographies, newspaper articles, and television programs.

A central tool in the dissertation is the German sociologist Max Weber's concept of *ideal types*. Ideal types constitute a form of intentionally differentiated features of particular aspects of a complex reality. The theoretical model developed in the present work consists of a number of ideal types, where strategic, normative, and dramaturgic competencies represent examples.

Deception as a crime and phenomenon in society

Chapter 3 offers a first presentation of deception as a phenomenon in society. The chapter centers on discussions of deception as a category of crime, and begins with an account of the legal definition of criminal deception, i.e. fraud. It is demonstrated that it is not always easy to pinpoint particular actions as fraud, or to differentiate criminal deception as a clearly defined phenomenon in legal terms. For example, a salesperson is allowed to overstate the value of a product or service without it being defined as a crime of fraud.

Chapter 3 also presents statistics on crimes of deception in Sweden. However, it is not clear from the statistics whether criminal deception is increasing or decreasing. The reason behind this is that a single reporting of a crime to the authorities can encompass a number of crimes of fraud, which naturally has an effect on the validity of statistics on deception crimes. There is, in all probability, a great deal of crime related to various forms of deception that is hidden from the statistics, for example crime that is never disclosed or that is not reported to the police. Whether the crimes are uncovered or not depends on whether institutions involved prioritize supervision against deception and fraud, as for example the Swedish Social Insurance Agency has in recent years.

Deception in relation to societal changes is also discussed. Because credit card fraud and Internet scams have been highly topical issues of recent, deception is discussed in terms of how these crimes affect the general experience of trust in society and between its members. A connection to what the German sociologist Ulrich Beck refers to as the risk society we live in, is made.

Finally, the chapter deals with the legal definition of crimes of deception and its relation to social norms and conceptions. The discussion leads on to the issue of how crimes of deception are defined, and the related question of who has the power to define what constitutes deception, in legal terms and otherwise.

Different perspectives on deception

Different theoretical perspectives on the phenomenon of deception are addressed in chapter 4. The different approaches are divided into three perspectives. The first perspective consists of approaches in which deception is viewed as a personality trait. As an example, the manipulative trait, which can be viewed as an aspect of acting deceitfully, is included in the checklist used to identify and diagnose psychopathic disorders and personality traits. Deception as a personality trait is also emphasized in psychological research on Machiavellian personalities, that is, individuals who are manipulative and use trickery and deceit in their relationships with others.

The second perspective consists of approaches that define deception in terms of communicative behavior. In these approaches, the personal characteristics or dispositions are downplayed, and the emphasis lies on communication and interaction between the sender and the receiver of deceptive messages. A shared understanding in these approaches is that advanced communicative skills are required on part of the deceiver. For example, the successful deceiver must be able to prevent unintentional non-verbal cues from being displayed.

The third perspective is the interactionist approach. Interactionist analyses of deception have, for example, cast light on *confidence men*, since the criminal acts of these individuals are dependent on gaining the potential victims' confidence. Because of their socially adaptive talent, they

are able to give the trustworthy impression of, for example, a lawyer or a banker. In acts of deception, there are also elements similar to the role-playing inherent in what is referred to as *games* and *play* respectively within the framework of *symbolic interactionism*. In interactionist analysis of deception, the interaction between the deceiver and the potential victim is central, as opposed to a distinct focus on the deceiver. The so-called confidence men were, for example, skilled in “cooling” their victims so that the deception would not be reported to the police. The ability of “cooling the mark out”, in the American sociologist Erving Goffman’s terms, required the confidence men to possess broad social skills, and the phenomenon as such can be transferred to other contexts where people need of “cooling”, such as when an employee has lost his or her job.

Deception as a social phenomenon and form of interaction

Chapter 5 presents the approach to deception as a social phenomenon taken in the present work. Simmel’s concept of forms of interaction is used, and constitutes a fruitful conceptualization for targeting the social dimension of deception and the interaction and relationship between deceiver and deceivee. According to Simmel, society consists of a variety of forms of interaction. In the present work, it is argued that deception constitutes a particular form of interaction.

In order to develop an understanding of the social dimension of deception, elementary forms of interaction that are spontaneous and non-strategic are presented. In this context, the German social philosopher Jürgen Habermas’ concept of *communicative action* and the Swedish sociologist Johan Asplund’s term *social responsivity* are applied. In different ways, both concepts describe humans as fundamentally social and communicative beings. The theoretical perspectives of both Habermas and Asplund are relevant to the present work in that they describe two elementary forms of interaction and how these can be exploited. The ideal types of these elementary forms of interaction are symmetrical, founded on principles of openness and non-strategic action, and where the parties involved have the same intentions with the interaction. This clearly differentiates deceptive interaction from the ideal forms, since the deceiver

enters the interaction with the intention of deceiving the other without his or her knowledge. Based on these views, a definition of deception is presented. Deception is viewed as a non-elementary form of interaction that is asymmetrical in the sense that the deceiver's intentions differs from those of the deceivee, but where the deceiver acts as if they share the same intentions. This particular form of interaction exploits elementary forms.

Deception, social techniques and competencies

Chapter 6 centers on discussions of how deception as a form of interaction is maintained. Simmel's idea of the secret as a social technique for maintaining a particular form of interaction where the secret is to be kept is applied, and it is argued that other forms of interaction, such as deception, also require particular social techniques. Even though deception takes place in interaction between two parties, more is required from the deceiver in terms of social techniques because he or she has something to hide. The "ten commandments" for swindling listed by the infamous swindler Victor Lustig are used as illustrative examples of social techniques involved in deception. These involve, for example, listening patiently, not coming across as bored, and not appearing disheveled or being under the influence of alcohol or drugs.

The social techniques, skills and abilities that the deceiver needs to have acquired are in the dissertation defined as *social competence*, a concept often laden with positive connotations and used as a contrast to different types of *incompetence*. The social skills of deceivers can also be viewed in terms of social competencies. Whether the social competence is to be defined in positive or negative terms is a moral question. Furthermore, social competence can be conceived of in different ways, and in the present work, it pertains to skills and abilities.

Using theoretical angles from the works of Habermas and the Swedish sociologist Lorentz Lyttkens, three ideal types of social competence are differentiated; strategic, normative, and dramaturgic competencies.

Strategic, normative and dramaturgic competencies – theoretical points of departure

In chapter 7, the theoretical points of departure for each of the three ideal types of social competence are accounted for. The strategic competency concerns instrumentally rational action, that is, actions that are performed in order to achieve certain ends. This approach to action has been developed in the so-called *theory of rational choice*, where the view of humans as instrumentally rational beings is emphasized. Another central aspect of strategic competency is strategic action, which refers to the ability to predict and take into consideration the next move of the other party. This is illustrated by way of the game-theoretic example of the prisoner's dilemma. In this theoretically constructed game, players must continuously take each other's moves into consideration, since one player's actions affect the final result of the other. If one player tries to deceive the other, he or she faces the risk of tainting his or her reputation if the game is repeated with the same participants. This condition makes it difficult to deceive the same person more than once, and consequently, deceivers must constantly find new victims.

The normative competency involves the strategic use of norms with the purpose of deceiving another individual. By referring to norms and utilizing existing norm systems, the deceiver works his will. It also involves strategic adjustment to norms with the purpose of smoothly blending in with a conversation or a particular environment. This ability is termed *social ear*, with associations to musicians playing by the ear, and concerns the ability to perceive the norms of a particular context or situation, and adjust one's social behavior accordingly.

Finally, the dramaturgic competency represents an operationalization of the strategic and normative competencies. The two latter need to be enacted, or dramatized, which requires a skills and abilities similar to those of the actor. The dramaturgic competency therefore begins with careful study and preparation of the role the deceiver must play. It is also a form of non-emotional acting, where the actor needs to remain unemotional in order to maintain his composure, and to generate emotional reactions from the audience.

Strategic, normative and dramaturgic competencies – applications

The competencies addressed in chapter 7 are applied to empirical examples in chapter 8 using documented acts of deception performed by various more or less well-known impostors. As mentioned above, the first step in the strategic competency is to predict the behavior of another. This is illustrated with Johnny Bode's methods for avoiding paying his restaurant checks, and for succeeding with a deceptive car deal. Taking advantage of the strategic action of the other is the second step of the strategic competency. This is illustrated with the case of a Swedish swindler nicknamed Doktor Bluff and his strategies for pretending that he was a prospective buyer of a very expensive car, and never returned from the test drive. Frank W. Abagnale's gas credit card scam is also used as an example. A final aspect of the strategic competency was the risk of a tainted reputation and the constant need for new potential victims. This means that the deceiver constantly needs to be on the move and change his cover. The two cases of Inger Marie and Vincent are used as illustrative examples of how some impostors deceive people in one place, and then move on to another location in entire swindling tours.

The strategic use of norms in the normative competency is exemplified by way of a Swedish swindler who operated in the Philippines. He sought out Swedish visitors and contacted their relatives in Sweden, selling them a story of how their loved ones had gotten into trouble and needed money wired to the Philippines. Similarly, the invented stories of Inger Marie, who led her victims to believe she had been raped and abused, and Doktor Bluff, who pretended to have left his wallet behind, are illustrations of how deceivers prey upon winning the sympathy of others as a method of deception. Yet another aspect of the normative competency, the social ear, is illustrated by way of Khazizian, who sneaks into various prestigious social functions through his ability to blend in. Doktor Bluff himself also admits to having used a similar strategy at a conference for clergymen. Exemplified by the marriage swindler Pertti Lindgren and Doktor Bluff, it is demonstrated how a discreet and unobtrusive attitude, for example by being taciturn and listening, can be used for deceiving.

As for the dramaturgic competency, examples of preparations for deception are presented, where the deceiver studies and rehearses his performance like an actor. The confidence men are used as illustrations as they had to be well versed and up-to-date with the latest news in order to initiate conversations on a variety of topics with their potential victims. Another example is Frank W. Abagnale who managed to pass as a college sociology professor by always staying one chapter ahead of his students. The other aspect of the dramaturgic competence concerns the exploitation of feelings. Here, the key for the deceivers is to evoke feelings in others that can be exploited at a later stage. Examples of such feelings are sympathy, trust, fear, and shame. In his role as a physician, Abagnale appeared to his colleagues as an absent-minded buffoon, which won their sympathy. Johnny Bode used threats as a way of intimidating his victims, whereas Inger Marie had the ability to arouse sympathy by her conduct and her alleged history of abuse. On other occasions, she came across as confident and credible, as when she posed as a physician.

Deception across contexts

The aim of chapter 9 is to show how deception can occur across a variety of contexts and situations. In order to demonstrate this, Simmel's idea of how the same form of interaction can occur in very different contexts is used. The form for the interaction can be the same, whereas the content varies. Next, the ways in which the content is defined is discussed. Here, the American sociologist Howard Becker's problematization of how people come to be defined as deviant, and the function of such definitions in society, is applied. Connections to power dimensions and the related issue of who is allowed to define and draw the line, for example between what is legal and illegal, are also made.

Parallels are also drawn between the discussion of contexts and the theory of frames of Goffman. In Goffman's terms, frames define our interactions, and can thereby be viewed as contexts. Moreover, the two concepts *keyings* and *fabrications*, adopted from Goffman's frame theory, are accounted for. Staging refers to a common frame or a shared definition of a situation, whereas a fabrication is when one or more people attempt to deceive others' perception of a frame. Goffman demonstrates

that there are different types of fabrications, and he distinguishes between benign and exploitive fabrications. Goffman's concepts contribute to an understanding of how deception can be perceived in different ways.

A typology for identifying different types of deception in different contexts is presented. The typology is constructed using a formal dimension consisting of legal and illegal deception, and an informal dimension involving benign and exploitive deception. In the model, deception in the form of sales or infidelity in romantic relationships are both placed in the legal and exploitive dimension, whereas civil disobedience is categorized as illegal but benign deception.

To further emphasize that deception is an active and dynamic mode of action, it is suggested that the concept of deception could possibly be replaced by the concept of fabrication. The concept of fabrication also makes it possible to cover deception in a variety of contexts. As a next step, fabrications become a part of everyday life, an everyday form of interaction, which makes us fabricating human beings. This in turn means that we all engage in a little deception and fabrication from time to time, not least to manage the increasing demands we face in society.

The fabricating human being in a changing society – concluding reflections

Finally, chapter 10 centers on reflections upon deception as a form of interaction from the point of view of society. Using the concepts *Gemeinschaft* and *Gesellschaft*, it is argued that deception can be viewed in light of a historical process where deception has become an everyday form of interaction, essential in today's society. As an example, it is argued that the demands on promoting ourselves as a product or brand name, in working life as well as in our personal lives, can be perceived as an invitation to deceive and fabricate, even though these acts are within legal boundaries.

Furthermore, it is suggested that the demands of being successful and promoting oneself in today's society can result in feelings of alienation and not being good enough. This line of reasoning can be connected to a collection of symptoms referred to as *the impostor syndrome*. Among other things, the syndrome involves feelings of inferiority and fear of being unmasked as an impostor.

Referenser

- Abagnale, Frank W., och Stan Redding. *Catch me if you can*. Malmö: Richter, 2003.
- Alalehto, Tage. *Fifflarens personlighet: en studie om personlighetsdragets betydelse vid ekonomisk brottslighet*. Umeå: Umeå universitet, 2002.
- Aldous, Joan. "An exchange between Durkheim and Tönnies on the nature of social relations, with an introduction by Joan Aldous." *American Journal of Sociology* 77, nr. 6 (1972): 1191-1200.
- Alvesson, Mats. *Postmodernism och samhällsforskning*. Malmö: Liber ekonomi, 2003.
- Alvesson, Mats. *Tombetens triumf: om grandiositet, illusionsnummer & nollsummespel*. Stockholm: Atlas/Liber, 2006.
- Anolli, Luigi, Michela Balconi, och Rita Ciceri. *Deceptive Miscommunication Theory (DeMiT): a new model for the analysis of deceptive communication* IOS Press, 2002. Tillgänglig från <http://site.ebrary.com/lib/kaubib/Doc?id=10116469>
- Arvidson, Markus. "Bedragarens sociala kompetens." i *Fiffelsverige: sociologiska perspektiv på skandaler och fusk*, red. Glenn Sjöstrand. Malmö: Liber, 2005.
- Arvidson, Markus. "Fallet Frank W. Abagnale - några reflektioner över en storsvindlares emotioner." i *Emotionssociologiska uppsatser: "papers" från forskarutbildningskurs i emotionernas sociologi*, red. Bengt Starrin. Karlstad: Institutionen för samhällsvetenskap, Karlstads universitet, 2004.
- Aspers, Patrik. "Interaktionsformer." *Sociologisk Forskning*, nr. 1 (2002): 6-27.
- Asplund, Johan. *Det sociala livets elementära former*. Göteborg: Korpen, 1987.
- Asplund, Johan. *Essä om Gemeinschaft och Gesellschaft*. Göteborg: Korpen, 1991.
- Asplund, Johan. *Om attitydbegreppets teoretiska status*. Göteborg,: Sociologiska institutionen vid Göteborgs universitet, 1971.
- Asplund, Johan. *Om hälsningsceremonier, mikromakt och asocial pratsambet*. Göteborg: Korpen, 1987.
- Asplund, Johan. *Om undran inför samhället*. Uppsala, Solna,: Argos; Seelig, 1970.
- Asplund, Johan. *Rivaler och syndabockar*. Göteborg: Bokförlaget Korpen, 1989.
- Austin, John. *How to do things with words*. Cambridge: Harvard University Press, 1975.

- Bateson, Gregory. *Steps to an ecology of mind*. Chicago: University of Chicago Press, 2000.
- Bauman, Zygmunt. *Intimations of postmodernity*. London: Routledge, 1992.
- Beck, Ulrich. *Risksambället: på väg mot en annan modernitet*. Göteborg: Daidalos, 2000.
- Beck, Ulrich. *Vad innebär globaliseringen?: missuppfattningar och möjliga politiska svar*. Göteborg: Daidalos, 1998.
- Becker, Howard S. *Outsiders: Studies in the sociology of deviance*. New York: The Free Press, 1963.
- Berg, Lars-Erik. *Den lekande människan: en socialpsykologisk analys av lekandets dynamik*. Lund: Studentlitteratur, 1992.
- Björck, Rikard. "Titta på det här ansiktet - och glöm det aldrig!" *Expressen* (1997-10-19). Tillgänglig från <http://www.prestext.se>
- Bok, Sissela. *Att ljuga: moraliska val i offentligt och enskilt liv*. Stockholm: Rabén & Sjögren, 1979.
- Brottsförebyggande rådet. *Kriminalstatistik 2005*. Stockholm: BRÅ, 2006.
- Buller, David B., och Judee K. Burgoon. "Interpersonal Deception Theory." *Communication Theory* 6, nr. 3 (1996): 203-42.
- Burns, Tom. *Erving Goffman*. London: Routledge, 1992.
- Carlson, Marvin A. *Performance: a critical introduction*. New York: Routledge, 2004.
- Carleheden, Mikael. *Det andra moderna : om Jürgen Habermas och den samhällsteoretiska diskursen om det moderna*. Göteborg: Daidalos, 1996.
- Carrère, Emmanuel. *Doktor Romand: en sann berättelse*. Stockholm: Bonnier, 2001.
- Christie, Richard, och Florence L. Geis. *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press, 1970.
- Collins, Randall. "Theoretical continuities in Goffman's work." i *Erving Goffman: exploring the interaction order*, red. Anthony Wootton och Paul Drew. Cambridge: Polity, 1988.
- Coquelin, Benoit Constant. "The dual personality of the actor." i *Actors on acting: the theories, techniques, and practices of the world's great actors, told in their own words*, red. Helen Krich Chinoy och Toby Cole. New York: Tree Rivers Press, 1995.
- Coser, Lewis A. *Masters of sociological thought: ideas in historical and social context*. New York: Har. Brace Jovanovich, 1977.
- Dackén, Per. "Doktor Bluff - en evig cirkel av brott." i *Nordisk kriminalkrönika*. Västra Frölunda: Nordiska polisidrottsförbundet, 1999.
- Dahlgren, Lars, och Bengt Starrin. *Emotioner, vardagsliv & samhälle: en introduktion till emotionssociologi*. Malmö: Liber, 2004.
- Damm förlags hemsida. Tillgänglig från: <http://www.damm.se>
- Davies, Philippa. *Bli oemotståndlig!: sälj dig själv framgångsrikt!* Malmö: Richter, 2003.

- De Grave, Kathleen. *Swindler, spy, rebel: confidence woman in nineteenth-century America*. Columbia: University of Missouri Press, 1995.
- Diderot, Denis. *Skådespelaren och hans roll*. Stockholm: Bokförlaget Prisma, 1963.
- Dolmén, Lars, red. *Brottsutvecklingen i Sverige*. Stockholm: Brottsförebyggande rådet, 2004.
- Durkheim, Émile. *Själv mordet*. Lund: Argos, 1983.
- Durkheim, Émile. "Sociologins metodregler." i *Tre klassiska texter*. Göteborg: Korpen, 1991.
- Durkheim, Émile. *The division of labor in society*. New York: Free Press, 1964.
- Efterlyst* (tv-program, Tv 3), 2007-03-19
- Efterlyst special: Bedragare* (tv-program, Tv 3), 2004-02-19.
- Ehnmark, Anders. "Anders Ehnmark om landslaget som spelar furstligt: Lars-Tommy använde Machiavellis taktik." *Expressen* (2004-06-24). Tillgänglig från <http://www.presstext.se>
- Ehnmark, Anders. *Maktens hemligheter: en essä om Machiavelli*. Stockholm: Norstedt, 1989.
- Elster, Jon. *Nuts and bolts for the social sciences*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- Elster, Jon. *The cement of society: a study of social order*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- Elster, Jon. *Ulysses and the Sirens: studies in rationality and irrationality*. Cambridge: Cambridge University Press, 1979.
- Eriksen, Erik Oddvar, och Jarle Weigård. *Habermas politiska teori*. Lund: Studentlitteratur, 2000.
- Eriksson, Björn. "Band och interaktiva värden." Opublicerat kapitelutkast presenterat på Sveriges sociologförbunds årsmöte, Skövde 2005.
- Eriksson, Björn. *Samhällsvetenskapens uppkomst: en tolkning ur den sociologiska traditionens perspektiv*. Uppsala: Hallgren & Fallgren, 1988.
- Fairclough, Norman. "Critical discourse analysis and the marketization of public discourse: the universities." *Discourse & Society* 4, nr. 2 (1993): 133-68.
- Falk, Jørn. "Ferdinand Tönnies." i *Klassisk och modern samhällsteori*, red. Heine Andersen och Lars Bo Kaspersen. Lund: Studentlitteratur, 1999.
- Giddens, Anthony. *The constitution of society: outline of the theory of structuration*. Cambridge: Polity Press, 1984.
- Glimne, Dan. *Världens största svindlare: om bedragare, lurendrejerier och skojare genom historien*. Stockholm: Lind & Co, 2004.
- Goffman, Erving. "On cooling the mark out: some aspects of adaptation to failure." i *Human behavior and social processes: an interactionist approach*, red. Arnold Marshall Rose. Boston: Houghton Mifflin, 1962.

- Goffman, Erving. "The interaction order." *American Sociological Review* 48 (1983): 1-17.
- Goffman, Erving. *Asylums : essays on the social situation of mental patients and other inmates*. New York: Doubleday, 1990.
- Goffman, Erving. *Frame analysis: an essay on the organization of experience*. Boston: Northeastern University Press, 1986.
- Goffman, Erving. *Jaget och maskerna : en studie i vardagslivets dramatik*. Stockholm: Rabén & Sjögren, 1991.
- Goffman, Erving. *När människor möts: studiet av det direkta samspelet mellan människor*. Stockholm: Aldus/Bonnier, 1970.
- Greenacre, Phyllias. "Bedragaren och konstnären." *90-tal*, nr. 11 (1994): 52-59.
- Habermas, Jürgen. *Kommunikativt handlande: texter om språk, rationalitet och samhälle*. Göteborg: Daidalos, 1996.
- Habermas, Jürgen. *Postmetaphysical thinking : philosophical essays*. Cambridge: MIT Press, 1992.
- Habermas, Jürgen. *The theory of communicative action: vol. 1: reason and the rationalization of society*. Boston: Beacon Press, 1984.
- Hacking, Ian. *Social konstruktion av vad?* Stockholm: Thales, 2000.
- Hare, Robert D., Mia Hjerling, och Sten Levander. *Psykopatens värld: utan samvete*. Lund: Studentlitteratur, 1997.
- Hargreaves Heap, Shaun, och Yanis Varoufakis. *Game theory: a critical introduction*. London: Routledge, 1995.
- Hartwig, Maria. *Deception detection: criminals' beliefs and performance*. Göteborg: Department of Psychology Göteborg University, 2004.
- Heath, Joseph. *Communicative action and rational choice*. Cambridge: MIT Press, 2001.
- Hebb, Timothy. "Machiavelli spökar hos hiphopeliten." *Dagens Nyheter* (2007-02-22). Tillgänglig från <http://www.presstext.se>
- Hedquist, Rolf. *Trovärdighet: en förutsättning för förtroende*. Stockholm: Styrelsen för psykologiskt försvar, 2002.
- Hochschild, Arlie Russell. "The sociology of feeling and emotion: selected possibilities." *Sociological Inquiry* 45, nr. 2-3 (1975): 280-307.
- Hochschild, Arlie Russell. *The Managed Heart: Commercialization of Human Feeling*. Berkeley: University of California Press, 1983.
- Holmqvist, Lena, Madeleine Leijonhufvud, Per Ole Träskman, och Wennberg Suzanne. *Brottsbalken: en kommentar*. Stockholm: Norstedts juridik, 2002.
- Hughes, John A., och Sven-Axel Månsson. *Kvalitativ sociologi*. Lund: Studentlitteratur, 1988.
- Håård, Lennart. "Bedragaren fast - på nytt - Ökände Vincent, 59, har svindlat kvinnor på miljontals kronor." *Aftonbladet* (2007-04-27). Tillgänglig från: www.mediearkivet.se

- Hård, Lennart. "Han har svindlat 100-tals kvinnor : Sveriges värste bedragare träder fram: De vill ha äventyr." *Aftonbladet* 1991-01-15. Tillgänglig från: www.mediearkivet.se
- Israel, Joachim. *Alienation: från Marx till modern sociologi: en makrosociologisk studie*. Stockholm: Rabén & Sjögren, 1971.
- Johansson, Thomas. *Socialpsykologi: moderna teorier och perspektiv*. Lund: Studentlitteratur, 1999.
- Karlsson, Magnus. "Om rädslan att misslyckas." i *Ensam tillsammans: senmodernitet, gemenskap, individualisering*, red. Ann-Katrin Witt och Thomas Knoll. Lund: Studentlitteratur, 2005.
- Karlsson, Sven-Erik. *Natur och kultur som turistiska produkter: en början till en sociologisk analys*. Karlstad: Höskolan i Karlstad, 1994.
- Kets de Vries, Manfred F. T. "The impostor syndrome: developmental and societal issues." *Human Relations* 43, nr. 7 (1990): 667-86.
- Khazizian, Claude. *Mit liv med de kända*. Köpenhamn: Ekstra Bladets Förlag, 1996.
- Lagercrantz, Marika V. *Den andra rollen: ett fältarbete bland skådespelare, regissörer och roller*. Stockholm: Carlssons bokförlag, 1995.
- Layder, Derek. *Modern social theory: key debates and new directions*. London: UCL Press, 1997.
- Levine, Donald N. "Introduction." i Georg Simmel. *On individuality and social forms: selected writings*. Chicago: University of Chicago Press, 1971.
- Lévi-Strauss, Claude. *Det vilda tänkandet*. Lund: Arkiv, 1984.
- Lindgren, Gerd. "Fenomenologi i praktiken." i *Kvalitativ metod och vetenskapsteori*, red. Bengt Starrin och Per-Gunnar Svensson, 91-110. Lund: Studentlitteratur, 1994.
- Lindgren, Gerd. *Klass, kön och kirurgi: relationer bland vårdpersonal i organisationsförändringarnas spår*. Malmö: Liber, 1999.
- Lindgren, Sven-Åke. *Om brott och straff*. Lund: Studentlitteratur, 2002.
- Lindholm, Margareta. *Dubbelliv: reflektioner om döljande och öppenhet*. Ystad: Kabusa böcker, 2003.
- Lindner, Rolf. *The reportage of urban culture: Robert Park and the Chicago school*. New York: Cambridge University Press, 1996.
- Lindskoog, Kathryn. *Fakes, frauds & other malarkey: 301 amazing stories & how not to be fooled*. Michigan: Zondervan Publishing House Grabd Rapids, 1993.
- Lyttkens, Lorentz. *Den disciplinerade människan*. Stockholm: Liber, 1985.
- Lyttkens, Lorentz. *Människors möten: en undersökning om samspelets innebörd*. Lund: Doxa, 1981.
- Machiavelli, Niccolò. *Fursten*. Stockholm: Natur och kultur, 1996.
- Mann, Thomas. *Svindlaren Felix Krulls bekännelser*. Stockholm: Forum, 1975.

- Manning, Philip. *Erving Goffman and Modern Sociology*. Cambridge: Polity, 1992.
- Marx, Gary T. "Fraudulent identification and biography." i *New directions in the study of justice, law, and social control*. New York: Plenum Press, 1990.
- Maurer, David W. *The big con: the story of the confidence man*. London: Arrow Bks. 2000, 1940.
- McCornack, Steven A. "Information Manipulation Theory." *Communication Monographs* 59, nr. 1 (1992): 1-16.
- Meltzer, Bernard N. "Lying: deception in human affairs." *International Journal of Sociology and Social Policy* 23, nr. 6/7 (2003): 61-79.
- Melville, Herman, Watson Branch, och Harrison Hayford. *The confidence-man: his masquerade*. Evanston: Northwestern University Press: Newberry Library, 1984.
- Nationalencyklopedin. Höganäs: Bra böcker, 1989.
- Nedelmann, Birgitta. "The continuing relevance of Georg Simmel." i *Handbook of social theory*, red. George Ritzer och Barry Smart, 273-84. London: Sage, 2001.
- Nisbet, Robert A. *The sociological tradition*. London: Heinemann, 1967.
- Norlén, Ingmar, och Bengt Nyquist. *Herre i frack: berättelsen om Johnny Bode*. Stockholm: Carlsson, 1991.
- Norlén, Ingmar. *Jakten på Johnny Bode: skandalernas man*. Stockholm: Carlsson, 2003.
- Nyquist Potter, Nancy. "What is manipulative behavior, anyway?" *Journal of Personal Disorders* 2, nr. 20 (2006): 139-56.
- Näslund, Görel Kristina. *Lär känna psykopaten*. Stockholm: Natur och kultur, 2004.
- O'Connor, Michael E. "The perception of crime and criminality: the violent criminal and swindler as social types." *Deviant Behavior* 5, nr. 1-4 (1984): 255-74.
- Olofsson, Per-Olof, och Bengt Sjöström. *Existens och sociala relationer: skiss till en existentiell socialpsykologi*. Lund: Studentlitteratur, 1993.
- Otroligt men sant*. Stockholm: Reader's Digest AB, 1977.
- Papakostas, Apostolis, red. "Arenor för korruption." i *Fiffelsverige: sociologiska perspektiv på skandaler och fusk*, red. Glenn Sjöstrand. Malmö: Liber, 2005.
- Persson, Anders. "Maktutövning och socialt bedrägeri som motståndsförhållande." *Statsvetenskaplig tidskrift*, nr. nr 2 (1995): 215-28.
- Persson, Anders. *Social kompetens: när individen, de andra och samhället möts*. Lund: Studentlitteratur, 2003.
- Putnam, Robert D. *Den ensamma bowlaren: den amerikanska medborgarandans upplösning och förnyelse*. Stockholm: SNS förlag, 2001.
- Putnam, Robert D. *Den fungerande demokratin: medborgarandans rötter i Italien*. Stockholm: SNS, 1996.

- Rothstein, Bo. *Sociala fällor och tillitens problem*. Stockholm: SNS förl., 2003.
- Rudinow, Joel. "Manipulation." *Ethics* 88, nr. 4 (1978): 338-47.
- Sante, Luc. "Introduction to the anchor edition." i *The Big Con: The Story of the Confidence Man*, red. David W. Maurer. London: Arrow Bks. 2000, 1940.
- Scheff, Thomas J. *Goffman unbound: a new paradigm for social science*. Boulder: Paradigm Publishers, 2006.
- Scheff, Thomas J. *Microsociology: discourse, emotion, and social structure*. Chicago: University of Chicago Press, 1990.
- Schur, Edwin M. "Sociological analysis of confidence swindling." *The Journal of Criminal Law, Crimonology and Police Science* 48, nr. 3 (1957): 296-304.
- Sennett, Richard. *The culture of the new capitalism*. New Haven: Yale University Press, 2006.
- Shepperd, James A., och Robert E. Socherman. "On the manipulative behavior of low Machiavellians: feigning incompetence to "sandbag" an opponent." *Journal of Personality and Social Psychology* 72, nr. 6 (1997): 1448-59.
- Simmel, Georg. *Hur är samhället möjligt? och andra essäer*. Göteborg: Korpen, 1981.
- Simmel, Georg. *Kamp*. Uppsala: Argos, 1970.
- Simmel, Georg. *On individuality and social forms: selected writings*. Chicago: Univresity of Chicago Press, 1971.
- Sjöstrand, Glenn, red. *Fiffelsverige: sociologiska perspektiv på skandaler och fusk*. Malmö: Liber, 2005.
- Sjöstrand, Glenn. "Fiffelsverige - en introduktion." i *Fiffelsverige: sociologiska perspektiv på skandaler och fusk*, red. Glenn Sjöstrand. Malmö: Liber, 2005.
- Skinner, Niholas F. "Personality correlates of Machiavellianism: VI Machiavellianism and the psychopath." *Social Behavior and Personality* 16, nr. 1 (1988): 33-37.
- Starrin, Bengt. "Empowerment som förhållningssätt - kan vi lära oss något av Pippi Långstrump." i *Empowerment i teori och praktik*, red. Ole-Petter Askheim och Bengt Starrin. Lund: Gleerups, kommande.
- Stenström, Mari. "DOKUMENT. Bedragerskan som lurar alla. Här gifter sig 42-åriga Anne med ett av sina offer." *Expressen* 2000-08-24. Tillgänglig från <http://www.presstext.se>
- Stockelberg, David. *Simmels former*. Göteborg: Institutionen för idéhistoria och vetenskapsteori, Göteborgs universitet, 2005.
- Stora engelska ordboken*. Stockholm: Norstedt, 1989.
- Strömholm, Stig. "Det personliga ansvarets utveckling - exempel från modern lagstiftning." i *Sociala värderingsförändringar: fyra essäer: En del-*

- rapport från projektet Värderingsförskjutningar i det svenska samhället.*
Sekretariatet för framtidsstudier, 1983.
- Strömwall, Leif A. *Deception detection: moderating factors and accuracy.* Göteborg: 2001.
- Sundelin, Anders. *Konsten att berätta en historia.* Stockholm: Ordfront, 1992.
- Sundström, Frank. "Förord." i *Skådespelaren och hans roll*, red. Denis Diderot. Stockholm: Prisma, 1963.
- Sutherland, Edwin H. *The professional thief: by a professional thief.* Chicago: University of Chicago Press, 1937.
- Svenska akademien. *Ordbok öfver svenska språket. Bd 3, Barhufvud-Beta.* Lund: C.W.K. Gleerups förlag, 1906.
- Svenska akademien. *Ordbok öfver svenska språket. Bd 9, Full-Föttling, H. 90-95, Förgät-Föttling.* Lund: Lindstedts universitetsbokhandel, 1928.
- Svensson, Niklas. "Varning! Han lurar alla. "Doktor Bluff" på ny bedragarturné." *Expressen* (1994-09-25). Tillgänglig från <http://www.presstext.se>
- Söderström, Magnus. *Det svårfångade kompetensbegreppet.* Uppsala: Pedagogiska institutionen Uppsala universitet, 1990.
- Tidskriften 90-tal*, nr. 11, Bedrägerier, 1994.
- Tvårsnitt*, nr 3, Lögn, 2003.
- Tönnies, Ferdinand. *Community and civil society.* Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
- Tönnies, Ferdinand. *Gemeinschaft und Gesellschaft (Community and Society).* East Lansing: The Michigan State University Press, 1957.
- Udehn, Lars. "Twenty-Five Years with *The Logic of Collective Action*." *Acta Sociologica* 36, nr. 3 (1993): 239-61.
- Udehn, Lars. *Methodological individualism: a critical appraisal.* Uppsala, 1987.
- Udehn, Lars. *The limits of public choice: a sociological critique of the economic theory of politics.* London: Routledge, 1996.
- Vinthege, Stellan. *Icke våldsaktion: en social praktik av motstånd och konstruktion.* Göteborg: Institutionen för freds- och utvecklingsforskning, 2005.
- Watzlawick, Paul, Janet Helmick Beavin, och Don D. Jackson. *Pragmatics of human communication: a study of interactional patterns, pathologies, and paradoxes.* New York: Norton, 1967.
- Weber, Max. "Samhällsvetenskapernas objektivitet." i *Tre klassiska texter.* Göteborg 1991: Korpen, 1904.
- Weber, Max. *Ekonomi och samhälle: förständesociologins grunder.* Lund: Argos, 1983.
- Webster's online dictionary.* Tillgänglig från: <http://www.websters-online-dictionary.org>

- Webster's new world dictionary of American English*. New York: Prentice Hall, 1993.
- Weinstein, Deena, och Michael A. Weinstein. *Postmodern(ized) Simmel*. London ; New York: Routledge, 1993.
- Wells, A. Lloyd. "Varieties of Imposture." *Perspectives in Biology and Medicine* 4, nr. 29 (1986): 588-610.
- Welty, Gordon. "Simmel on 'The Lie'." *S: European Journal for Semiotic Studies* 7, nr. 2 (1996): 273-79. Tillgänglig från:
http://www.wright.edu/~gordon.welty/Simmel_95.htm
- Wernick, Andrew. *Promotional Culture: Advertising, ideology and symbolic expression*. London: Sage Publications, 1991.
- White, Stephen K. *The recent work of Jürgen Habermas: reason, justice and modernity*. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.
- Wikipedia. Tillgänglig från <http://sv.wikipedia.org>
- Wilson, David Sloan, David Near, och Ralph R. Miller. "Machiavellianism: a synthesis of the evolutionary and psychological literatures." *Psychological Bulletin* 119, nr. 2 (1996): 285-99.
- Winther Jørgensen, Marianne, och Louise Phillips. *Diskursanalys som teori och metod*. Lund: Studentlitteratur, 2000.
- Wolff, Kurt H., red. *The sociology of Georg Simmel*. New York: Free Press, 1964.
- Young, Valerie. *The Impostor Syndrome Quiz*. Tillgänglig från
<http://www.impostorsyndrome.com>
- Åkerström, Malin. *Crooks and squares : lifestyles of thieves and addicts in comparison to conventional people*. Lund: Studentlitteratur, 1983.

De webbadresser som anges i referenslistan var aktuella vid tiden för tryckningen av den här avhandlingen.

Den fabricerande människan

Avhandlingens utgångspunkt är en fascination för det mångtydiga fenomenet bedrägeri. En del bedrägerier lockar till skratt och ses som underhållning, medan andra väcker avsky och uppfattas som olagliga handlingar.

I avhandlingen fokuseras de sociala dimensionerna av bedrägeri. Våra upplevelser av fenomenet är beroende av de sociala sammanhang där det förekommer. Dessutom utgör bedrägeri en särskild typ av relation mellan människor, det vill säga en interaktionsform i den tyske sociologen Georg Simmels mening. Vidare argumenteras det i avhandlingen för att det krävs speciella sociala färdigheter för att upprätthålla denna interaktionsform. Begreppet social kompetens används för att beskriva denna förmåga. Tre typer av sociala kompetenser presenteras i avhandlingen: strategisk, normativ och dramaturgisk kompetens.

Även bedrägerier som ett vardagligt fenomen i det nutida samhället diskuteras. Kraven på människor att marknadsföra och sälja sig själva kan tolkas som en uppmaning att bedra och fabricera även om det inte är fråga om olagliga handlingar. Denna typ av krav kan till slut framkalla en känsla hos människor att de inte duger och att de kommer att bli avslöjade som bedragare och bluffmakare.