

Hjälpdilemman: Beslutsfattande när man inte kan hjälpa alla i nöd

Arvid Erlandsson

Abstract

Helping dilemmas occur when it is impossible to help everyone in need, and when one must decide how to allocate resources across multiple beneficiaries. Deciding which patient that should be connected to the only available respirator, or deciding which charitable organization to donate to, are both examples of real-life helping dilemmas. This paper examines the meaning of moral dilemmas and especially helping dilemmas, discusses different normative perspectives of helping dilemmas as well as the influential effective altruism movement, and summarizes findings from my own and other's empirical research related to how people behave when faced with helping dilemmas.

Introduktion

Denna artikel handlar om hjälpdilemman, som uppkommer när de tillgängliga resurserna inte räcker till för att hjälpa alla som behöver det, och det är upp till en beslutsfattare att bestämma hur resurserna ska fördelas mellan de behövande, eller vilka som ska få hjälp och inte. *Beslutsfattande i hjälpdilemman* är ett av flera perspektiv som man kan utgå från när man, som jag, bedriver forskning om "hjälpandets psykologi".

Först definierar jag begreppet "hjälpande" och argumenterar varför det, från ett samhällsperspektiv, är minst lika viktigt att få människor att fatta kloka beslut i hjälpdilemman som att få dem att hjälpa mer. Därefter förklarar jag närmare vad som menas med ett dilemma och mer specifikt ett hjälpdilemma. Efter det så följer en diskussion om vad som räknas som moraliskt rätt agerande

Arvid Erlandsson är docent vid Institutionen för beteendevetenskap och lärande och JEDI-Lab, Linköpings universitet.

E-post: arvid.erlandsson@liu.se

i hjälpdilemman. Sen följer en lista med attribut, eller villkor som kan få människor att föredra att rädda färre snarare än fler liv i hjälpdilemman (så kallad antalsökanslighet), och en längre beskrivning av en av våra studier om just detta. Jag avslutar med att beskriva min egen och andras forskning om hjälpdilemman utifrån några andra relevanta perspektiv (individ- och situationskillnader, psykologiska mekanismer samt hur olika beslut i hjälpdilemman påverkar hur man uppfattar personer), och rundar av med en kort normativ kommentar.

Det bör tydliggöras att denna artikel skrevs innan Coronaviruset lamslog världen. På många sätt är texten än mer aktuell nu eftersom fenomenet hjälpdilemma under pandemin exemplifierats tydligt genom prioriteringar inom vård (t.ex. vilka sjuka patienter ska få förtur till de begränsade intensivvårdsplatserna), och inom samhällsekonomi (t.ex. vilka aktörer ska kompenseras mer med ekonomiska stödpaket). Jag kommer dock inte att diskutera hjälpdilemman specifikt i en COVID-19 kontext.

Vad är hjälpande?

Hjälpande är ett brett begrepp som inbegriper flera olika typer av handlingar men som här definieras som *”En medveten handling som förbättrar välfärden för den som hjälps, och som innebär någon form av kostnad för den som hjälper”*. Hjälpande kan ske direkt (Mariella ger tiggaren 100kr) eller indirekt (Mariella ger 100kr till Stadsmissionen som i sin tur hjälper tiggaren). Hjälpande kan dessutom ske genom olika medel i form av pengar (donationer), tid (volontärbete), uppoffringar - ansträngning och minskad bekvämlighet - (leva mer miljövänligt), risk för kroppsskada (livräddande), eller med delar av sin egen kropp (blod och organdonationer).

Tre frågor för att förbättra människors hjälpande

Förutom att vara ett intressant grundforskningsämne så kan ökad kunskap om hjälpankets psykologi åtminstone indirekt bidra till att göra världen till *”en bättre plats”*. Genom att få bättre insikt i människors beslutsfattande kommer vi även ha möjlighet att med hjälp av så kallad nudging (Thaler & Sunstein 2009) påverka deras framtida beslut i en riktning som kan göra att det samlade lidandet minskar och den samlade lyckan ökar. När det kommer till människors beteende i hjälpsituationer så finns det – som jag ser det – tre frågor som vi kan fokusera på om vi vill förbättra människors beslutsfattande i hjälpsituationer.

1. Hur kan vi få människor som inte hjälper att hjälpa överhuvudtaget?

Konkret handlar det t.ex. om vad man kan göra för att öka sannolikheten att människor som tidigare inte hjälpt börjar göra det (genom att t.ex. donera pengar till välgörenhet eller att utföra volontärbete).

2. Hur kan vi få människor som redan hjälper att hjälpa mer?

Denna fråga fokuserar på skillnaden mellan att hjälpa lite och att hjälpa mycket. Vissa hjälpbeteenden är vad man kan kalla för symboliska; de innefattar en väldigt liten personlig kostnad och har ingen större betydelse för andra. Andra hjälpbeteenden är omfattande, uppoffrande och kan ha stor betydelse. Välgörenhetsorganisationer är medvetna om att det i de flesta fall är enklare att få en befintlig givare att öka sina insatser än vad det är att rekrytera nya givare och att de tekniker som fungerar bäst för att rekrytera nya hjälpare sällan är de mest effektiva när det gäller att få existerande hjälpare att hjälpa mer. Det har även föreslagits att beslutet att hjälpa och beslutet om *hur mycket* man vill hjälpa drivs av olika typer av emotioner (Dickert, Sagara & Slovic 2011).

De två första frågorna handlar i princip om att öka mängden hjälpande i världen, antingen genom att öka antalet som hjälper eller genom att öka mängden hjälp som varje person bidrar med. Båda är dessutom aktuella för alla som jobbar inom frivillighets- och välgörenhetssektorn då dessa har ett gemensamt intresse av att öka storleken på den kaka alla ska dela på. Det finns dock en tredje fråga där enigheten inte är lika stor och som därför inte diskuteras lika ofta bland välgörenhetsorganisationer och som inte heller undersöks lika ofta i forskningssammanhang (Breeze 2013; Ord 2013). Den lyder:

3. Hur kan vi få människor som redan hjälper att hjälpa mer effektivt?

Denna tredje fråga fokuserar på hur människor beslutar när de ställs inför situationer där de inte kan hjälpa alla och när resurser behöver fördelas mellan olika hjälpprojekt, dvs hur man delar kakan (Gordon-Hecker, Chosen-Hillel et al. 2017; Soyer & Hogarth 2011). Dessa situationer kallas för hjälpdilemman, vilket också är temat för denna artikel.

Personliga och moraliska dilemman vs. hjälpdilemman

För att bättre förstå vad ett hjälpdilemma är så är det klokt att jämföra det med andra typer av dilemman. Definitionen av ett dilemma är enligt Wiktionary: ”en besvärlig situation där man tvingas göra ett val mellan två eller flera alternativ som vart och ett frambringar olika oangenäma följder” och enligt NE: ”svår valsituation”; och vidare: ”Att stå inför ett dilemma innebär förenklat att hur

man än gör så blir det fel. I en valsituation verkar båda alternativen lika dåliga eller lika bra". När jag använder begreppet så är dock inte "besvärligheten" eller "svårigheten" en central del av definitionen. Beslutande i ett dilemma kan upplevas som svårt, men det kan även upplevas som enkelt och göras snabbt och utan tvekan. Dessutom bör det betonas att dilemman uppkommer inte bara när man ställs inför två oangenäma alternativ utan även när man ställs inför två eller fler angenäma alternativ (även om själva beslutssituationen upplevs som obehaglig).

Vidare kan dilemman handla om olika saker. Ett personligt dilemma råder när du ställs inför ett valbeslut som primärt rör dig själv. Dessa personliga dilemman kan vara vardagliga och triviala (ska jag välja bubbelvatten eller kranvatten till min lunch) eller storskaliga och livsavgörande (ska jag stanna och jobba i Tokyo eller ska jag åka tillbaka och börja forskarprogrammet i Lund).

Ett moraliskt dilemma inträffar när du ställs inför ett val som primärt påverkar andra, men där framförallt insatserna är höga (Christensen & Gomila 2012). Ett exempel på ett klassiskt moraliskt dilemma är det så kallade trolley-dilemman (Thomson 1985).

En förarlös tågsvagn rullar okontrollerat fram på ett spår. Om inget görs så kommer den köra över fem oskyldiga arbetare som befinner sig längre fram på spåret. Du står vid en spårväxlare och kan enkelt växla över tåget på ett alternativt spår. Problemet är att på detta spår befinner det sig en oskyldig arbetare. Frågan är om du bör växla över tåget på det alternativa spåret och på så sätt aktivt orsaka en persons död för att undvika att fem personer dör?

Detta dilemma och dess varianter har använts flitigt inom både filosofi och moralpsykologi (Greene 2007; 2008). En viktig aspekt av dilemman är dock att det ställer två olika typer av moraliska handlingar mot varandra, nämligen hjälpsamt (av de fem på huvudspåret) mot aktivt skadande (av den ensamma personen på det alternativa spåret). Denna så kallade act-omission (handlingsunderlåtenhet) distinktion (Baron 2008; Baron & Ritov 2009) är mycket intressant, men inte på något sätt en nödvändig del av ett moraliskt dilemma. Man kan konstruera minst lika intrikata moraliska dilemman, där aktivt skadande inte är en del, utan där man bara fokuserar på hjälpsamt. Denna typ av dilemman kallar jag här för hjälpdilemman. Ett artificiellt exempel på ett sådant är:

Du är ute på en bergsbestigningsexpedition med din nära vän. Ni är båda vana bergsbestigare. På samma berg finns dessutom en grupp med fem bergsbestigare som är okända för er. Plötsligt sker ett ras. Du befinner dig på stabil mark och klarar dig bra men alla andra ramlar ner och hänger nu i sina respektive linor. Din vän hänger i en lina och de fem okända bergsbestigare hänger i en gemensam lina. Du kan säkra linan som din vän hänger i eller linan som de fem okända hänger i, men du kan inte säkra båda. Vad bör du göra?

Detta "bergsbestigardilemma" är ett hjälpdilemma, eftersom det inte innehåller någon form av aktivt skadande. Istället handlar frågan i princip om vilka av de drabbade, som du moraliskt prioriterar att hjälpa – i det här fallet din vän eller fem okända människor.

Verkliga hjälpdilemman

Bergsbestigardilemmat är såklart ett konstruerat och närmast extremt scenario som de flesta människor lyckligtvis aldrig kommer ställas inför. Det är emellertid viktigt att inse att de flesta av oss ställs inför hjälpdilemman mer eller mindre dagligen. Läkare prioriterar vilka patienter som ska få hjälp i vilken ordning och hur mycket pengar som ska läggas på olika undersökningar och behandlingar. Politiker beslutar vilka av de många utsatta samhällsgrupperna som det ska satsas mer pengar på i nästa budget. Människor som jobbar med bistånd beslutar om vilka föreslagna biståndsprojekt som ska finansieras och vilka som inte ska få pengar. Dessutom ställs vi alla inför hjälpdilemman när vi medvetandegörs om att det finns oräkneliga behov runt om i världen, som olika hjälporganisationer verkar för att mildra. Hur mycket pengar vi än har så kan vi inte hjälpa alla, utan måste fördela vårt hjälpande mellan olika behövande och varje hundralapp som du skänker till en välgörenhetsorganisation skulle du kunna ha skänkt till en annan organisation. Även om det oftast inte upplevs som ett moraliskt dilemma, så är det just det vi hamnar i när vi beslutar oss för att donera till en organisation, men inte till en annan. Detta är något som de så kallade "effektiva altruisterna" försöker göra människor medvetna om.

Effektiv altruism

Effektiv altruism är en social rörelse som framhäver viktigheten av att fatta rätt beslut i hjälpsammanhang (www.effectivealtruism.org). Förutom att uppmåna alla som kan (vilket innefattar de flesta svenskar med en inkomst) att donera minst 5–10 % till välgörenhet (Singer 2009), så betonar rörelsen hur viktigt det är att donera till rätt ändamål och till rätt organisationer (Singer 2015; MacAskill 2015). Ett extremt exempel som Scott Alexander presenterar på rörelsens hemsida handlar om hur man genom en insamling lyckades få in 550 000 pund för att kunna behålla Turners berömda målning *Blue Rigi* på Tate Gallery i England. Vi kan anta att åtminstone de flesta av de 11 000 personer som donerade pengar för detta ändamål bryr sig genuint om konst, men att de ändå tycker att människoliv är viktigare än en tavla. Enligt noggranna uträkningar skulle pengarna som samlades in istället nämligen ha kunnat användas för att förbättra saniteten i många fattiga afrikanska byar – och på det sättet rädda över 1000 liv om man räknar konservativt. Ifall man tvingar folk att välja mellan att rädda en tavla och att rädda 1000 människoliv så skulle nästan

alla välja människoliven – ett ganska enkelt moraliskt dilemma med andra ord. Problemet är att i människors medvetande så upplevs fallet med konsten inte ens som ett hjälpdilemma; i det aktuella fallet sågs hjälpen som en generös och osjälvisk handling för att rädda en vacker tavla, inget mer.

Ett annat exempel som tas upp av moralfilosofen Toby Ord (2013) handlar om olika sätt att minska spridningen av HIV och AIDS. Ords syfte var att jämföra effektiviteten av olika interventioner och detta mättes med det förväntade antal friska livsår, som kunde fås om 1000 dollar spenderades på endast en av de olika interventionerna. Den mest effektiva interventionen visade sig vara att satsa pengarna på utbildning för högriskgrupper (cirka 27 extra livsår för 1000 dollar), medan operationer för Kaposis sarkom gav mindre än 0.05 extra livsår för samma belopp. Även kondomdistribution var mindre än hälften så effektivt som utbildning (cirka 12 extra livsår).

Man bör definitivt vara tydlig med att dessa uträkningar är väldigt komplexa och långt ifrån exakta, men en konsekvenskalkyl som predicerar med 20-30 % felmarginal ger oss fortfarande långt mycket mer information än ingen konsekvenskalkyl alls. Dessutom behöver inte varje enskild person sätta sig in i exakt hur effektiva olika hjälpprojekt är. Hemsidan www.givewell.org ger tips åt människor som vill donera så effektivt som möjligt. Enligt effektiv altruismrörelsen så är många hjälpprojekt mer eller mindre verkningslösa (globalt sett) medan andra är väldigt effektiva, och vi är då moraliskt förpliktade att allokera pengar till något av de mer effektiva hjälpprojekten.

En annan slutsats är, att åtminstone människor som har en medelstor eller hög inkomst, av effektivitetsskäl bör undvika att hjälpa direkt, genom t ex volontärarbete, och istället använda tiden för att tjäna mer pengar, som sen kan doneras till välgörenhet. Volontärarbete kanske känns bättre för den som utför det, men det är sällan det mest effektiva sättet att hjälpa. Ytterligare ett tips från rörelsen är att begåvade människor, som vill hjälpa effektivt, inte i första hand bör utbilda sig till ett omvårdnadsyrke (t ex sjuksköterska) utan snarare skaffa sig ett yrke som är så välbetalt som möjligt, och därefter donera en stor del av sin inkomst till effektiva välgörenhetsorganisationer.

Den effektiva altruismrörelsen har fått stor genomslagskraft och inspirerat många mycket rika människor (t ex Bill och Melinda Gates och Warren Buffet) att donera enorma summor till de mest effektiva välgörande ändamålen. Samtidigt har rörelsen, och idéerna som den för fram, kritiserats från många håll (Gabriel 2017; McMahan 2016). En typ av kritik är 1) att rörelsen är elitistisk och skuldbelägger och nedvärderar de som hjälper ineffektivt, småskaligt eller "följer sitt hjärta", 2) att den fokuserar oproportionerligt mycket på mätbara utfallsvariabler och 3) att den bekämpar t ex fattigdom snarare än de politiska system som orsakar fattigdomen. En fjärde typ av kritik är att effektiva altruister är beredda att offra jämlikhet och rättvisa i sin kamp för att maximera effektiviteten.

Maximera effektivitet eller maximera rättvisa

Tänk dig en läkare med ansvar att bestämma vilka kritiskt sjuka patienter som ska få förtur till existerande njurar. Du vet att njurtransplantationer har 95 % chans att lyckas om det råder en perfekt blodgruppsmatchning mellan donatorer och mottagare, och 75 % chans om det är en partiell blodgruppsmatchning. Idag har du fått tillgång till tio nya, donerade njurar och du läser att samtliga dessa representerar en perfekt matchning med dina tio patienter som har blodgrupp A (dvs. 95 % chans att lyckas) och en partiell matchning med dina tio patienter med blodgrupp AB (dvs. 75 % chans att lyckas). Du vet också att nya njurar kommer ganska sällan, så sjuka patienter som inte får en transplantation riskerar att dö. Hur många patienter från respektive grupp väljer du ut till njurtransplantation (Baron & Szymanska 2011)?

Om ditt mål, liksom en effektiv altruist, är att maximera effektiviteten så borde du välja ut samtliga tio patienter med blodgrupp A, eftersom chansen att överleva är högre för dem. Om man kalkylerar den beräknade nyttan så är det 0.95 (sannolikheten att patienten överlever) $\times 10$ (antalet patienter) = 9.5 räddade liv. Samtidigt så innebär ju detta beslut att du bestämmer vilka av patienterna som ska leva och vilka som skall löpa risk att dö.

Om ditt mål istället är att maximera rättvisa så är det istället troligt att du kommer att behandla fem slumpmässigt utvalda patienter med blodgrupp A och fem slumpmässigt utvalda patienter med blodgrupp AB. På så sätt så har alla patienter en exakt lika stor chans att få en ny njure. Samtidigt så är den beräknade nyttan $(0.95 \times 5) + (0.75 \times 5) = 8.5$, alltså ett liv mindre än om du låtit alla med blodgrupp A få en njure.

I en studie som testade ett liknande dilemma valde 56 % av vanliga människor och 41 % bland de medicinska experterna hjälpprojektet som var mer rättvist men ineffektivt (alla i riskgruppen kunde testas med normaltestet och 1000 dödsfall beräknades därmed kunna förhindras) framför hjälpprojektet, som var mer effektivt men inte kunde erbjudas till alla (hälften av de i riskgruppen kunde testas med det uppdaterade testet och 1100 dödsfall ansågs kunna förhindras; Ubel et al. 1996). Studier har även visat att människor ogillar att välja hur en extra, odelbar resurs ska fördelas mellan två eller fler exakt lika förtjänta personer, eftersom detta skulle innebära en orättvisa och eventuellt signalera att man är partisk. I dessa lägen är många villiga att kasta bort den extra resursen, vilket innebär att man offrar effektiviteten för att slå vakt om rättvisan (Gordon-Hecker, Rosensaft-Eshel et al. 2017; Chosen-Hillel Shaw & Caruso 2015).

Olika moralfilosofiska skolor kommer fram till tämligen olika slutsatser i denna fråga. För de klassiska utilitaristerna är de beräknade konsekvenserna och effektiviteten det enda som spelar roll i ett hjälpdilemma och det är därför inte konstigt att de flesta effektiva altruister även kallar sig utilitarister (Singer 2009; 2015). För andra, mer regel- och rättvisefokuserade,

moralfilosofer så spelar inte de beräknade konsekvenserna någon roll alls, utan om valet står mellan ett hjälpprojekt som kan behandla en patient eller ett som kan behandla tio patienter, så bör man singla en slant om vilket projekt som ska genomföras, eftersom detta ger alla patienter en lika stor chans att få behandling (Taurek 1977).

För de flesta människor så spelar dock både de beräknade konsekvenserna (effektivitet) och andra värden (t ex rättvisa, jämlikhet och ens magkänsla) en viktig roll. Dessutom bör det betonas att människor ofta ogillar att bli tipsade eller rekommenderade om hur de ska hjälpa på det mest effektiva sättet, då detta upplevs inkräkta på ens fria vilja (Berman et al. 2018). Alla dessa fenomen leder till att man tämligen ofta ser allokeringsbeslut som hjälper färre personer snarare än fler. Detta kallas ibland för antalsokänslighet (Dickert & Slovic 2011; Dickert et al 2015; Slovic 2007; Baron 1997; 2008).

Vad gör människor antalsokänsliga i hjälpdilemman?

Allt annat lika så brukar människor föredra att göra mer nytta än mindre och på samma linje så föredrar de flesta att rädda fler liv än färre. Om du får välja mellan Projekt A som kan rädda 100 storkar och det lika kostsamma Projekt B som kan rädda 80 storkar så kommer de flesta att välja Projekt A, förutsatt att de ser något som helst värde i att rädda storkar.

Det är dock sällan som två hjälpprojekt är exakt lika, förutom antalet. Oftast skiljer sig de tillgängliga hjälpprojekten på flera sätt, och vissa aspekter av en hjälpsituation tenderar att göra oss mer antalsokänsliga än andra. Nedan följer några attribut, eller omständigheter som vi vet gör att människor föredrar hjälpprojekt som kan hjälpa färre snarare än fler individer.

BARN SOM OFFER

De flesta människor värdesätter ett barns liv högre än en vuxens liv och detta innebär att många kommer att föredra ett projekt som kan rädda färre barn framför ett projekt som kan rädda fler vuxna (Goodwin & Landy 2014; Tsuchiya, Dolan & Shaw 2003). Detta kan förklaras på flera sätt: (1) Barn påminner oss om vår egen avkomma som vi genom evolutionen utvecklats till att beskydda (Popp et al. 2006). (2) Barn upplevs som oskyldigare och mer förtjänta av hjälp än vuxna (Back & Lips 1998). (3) Barn har längre kvar att leva, vilket innebär att man kan maximera antalet friska livsår genom att hjälpa dem (Goodwin & Landy 2014; Bravo Vergel & Sculpher 2008).

KVINNOR SOM OFFER

Ett vanligt, traditionellt utrop i akuta evakueringsituationer är ”Kvinnor och barn först” vilket kan tolkas som att kvinnor (liksom barn) bör värderas högre

än vuxna män, när man allokera hjälp. I linje med detta tyder forskning på att kvinnliga behövande i många situationer får mer hjälp än manliga. En förklaring till detta är att män (i högre grad än kvinnor) använder hjälpanvändning som ett sätt att kontakta och imponera på potentiella partners, och för att signalera att de har hjärtat på rätta stället (van Vugt & Iredale 2013; Raihani & Smith 2015), och dessutom resurserna som krävs för att hjälpa (t.ex. pengar eller mod). En annan förklaring till att människor ofta föredrar projekt som räddar kvinnor framför män är relaterad till upplevd oskyldighet. Enligt stereotypen upplevs kvinnor vara mindre kapabla att skydda sig själva och ha ett större behov av hjälp. Dessutom upplevs de som mindre hotfulla och kan därför förtjäna att bli hjälpta före män (Curry, Lee & Rodriguez 2004).

OFFER SOM INTE HAR NÅGON SKULD I PROBLEMET

Ett tredje sätt som oskyldighet kan göra folk antalsokänsliga är när vissa drabbade lider på grund av omständigheter helt utanför deras kontroll, medan andra lider på grund av tidigare dåliga beslut (Edlin, Tsuchiya & Dolan 2012). I en serie studier fann Hanna Zagefka och kollegor (2011) att människor som lider på grund av en naturkatastrof hjälps i högre grad än människor som lider lika mycket på grund av ett inbördeskrig. Deras förklaring till detta var att en naturkatastrof upplevs vara en orsak som ingen kan beskyllas för, medan ett inbördeskrig är resultatet av mänskliga val och att det därför är någons (och eventuellt även den behövandes) fel.

Ett annat, mer direkt sätt att manipulera oskyldighet är att specificera varför en person lider. En person som behöver hjälp delvis på grund av sitt eget leverne (t.ex. cancer orsakad av missbruk eller osunda matvanor), uppfattas som lite mindre förtjänt av hjälp än en person som lider på grund av ren och skär otur (t.ex. en person som varken röker eller dricker och som håller sig i form, men som ändå drabbats av cancer). Antalsokänslighet uppkommer när vi föredrar att hjälpa färre ”oskyldiga” patienter än fler patienter som delvis orsakat sitt eget lidande.

INGRUPPSOFFER

Ingruppen består av de individer som du upplever att du har ett speciellt band till och som du upplever dig bilda en gemensam enhet med. Människor är generellt sett inte bara del av *en* ingrupp utan flera, och det är möjligt att betona olika ingrupper vid olika tillfällen. Den starkaste och mest universella ingruppen är oftast ens familj. De flesta människor skulle inte tveka att välja ett hjälpprojekt som räddar ens eget barn, även om detta skulle innebära att ett mycket större antal andra barn blev utan hjälp. Exempel på andra starka ingrupper är ens vänskapskrets, ens religiösa tillhörighet, vilket idrottslag man hejar på och vilken nationalitet man har (Fiedler et al. 2018). Människor som inte är i din ingrupp är per definition i din utgrupp (även om man kan ha olika attityder mot olika utgrupper).

Antalsokänslighet sker när vi föredrar att hjälpa färre ingruppsoffer framför fler utgruppsoffer (Fiedler et al. 2018). Denna ingruppsseffekt kan förklaras av att man har en positiv attityd till sin ingrupp, att man har en negativ attityd till sin utgrupp (Brewer 1999), eller på grund av att man upplever ett större ansvar att hjälpa sin ingrupp än sin utgrupp (Erlandsson, Björklund & Bäckström 2015; 2017).

EXISTERANDE OFFER

Nästan alla människor värdesätter ett liv som kan räddas här och nu högre, än ett liv som kan räddas i framtiden. Detta kan förklaras med en mer allmänmänsklig tendens att positiva händelser tappar i värde i takt med att tidpunkten för deras inträffande skjuts framåt (Samuelson 1937). Denna tendens kan förklara varför många föredrar att få 10 000 kr idag hellre än 20 000 kr om ett år, och varför inte människor pensionssparar mer. Denna tendens leder till dåliga beslut när det rör beslut om konsekvenser för mitt nuvarande eller mitt framtida jag, men till ännu sämre beslut när det rör beslut om konsekvenser för existerande eller framtida behövande människor.

De flesta människor skulle föredra att en beslutsfattare räddade ett oskyldigt barn som behövde hjälp nu, även om detta beslut skulle innebära att 2, 10 eller till och med 10 000 lika oskyldiga barn inte fick hjälp om 20 år. Man kan med lätthet påstå att denna tendens förklarar varför vi bryr oss mycket mer om problem som finns på jorden nu, jämfört med troligtvis mycket värre klimatrelaterade problem som kommer finnas inom några få generationer (Wade-Benzoni & Tost 2009).

EN HÖG RÄDDNINGSPROCENT

Ett räddningsprojekt som kan rädda 100 % av alla drabbade (t.ex. en räddningsaktion för att rädda barn instängda i en grotta) upplevs av de flesta som väldigt mycket bättre och viktigare än ett projekt som kan rädda 2 % av de drabbade. Detta kan vara rationellt men också leda till att man föredrar projekt som räddar färre snarare än fler personer om hjälpprojektet med låg räddningsprocent är ett väldigt storskaligt projekt (du kan rädda 2 % av de 300,000 sjuka barn som har cancertyp A), samtidigt som hjälpprojektet med hög räddningsprocent är ett väldigt småskaligt projekt (du kan rädda 100 % av de 12 barn med cancertyp B).

Denna effekt kallas proportionsdominans-effekten (Bartels & Burnett 2011; Fetherstonhaugh et al. 1997; Mata 2016), och i forskning med kolleger har jag funnit att den förklaras bäst av att människor ofta felaktigt upplever att småskaliga projekt med hög räddningsprocent är mer effektiva och gör mer nytta än storskaliga projekt med låg räddningsprocent (Erlandsson, Björklund & Bäckström 2014).

SPEKTAKULÄRA, NYA OCH FÖRVÄRRANDE PROBLEM

Människors uppmärksamhetsförmåga och minne är begränsat och detta gör att vi ofta är dåliga på att utvärdera allvarligheten av olika problem. Detta gör också att problem som är lättare att minnas på grund av att de är spektakulära (Epstein 2006), eller på grund av att de inträffat nyligen, kommer tilldelas oproportionerligt mycket resurser i hjälpdilemman. I en studie så lät man alla deltagare fördela en summa pengar mellan fyra olika hjälpprojekt (Huber et al. 2011). Hälften av deltagarna läste ett projekt i taget och efter varje projekt fick de uppge hur mycket av den kvarvarande summan de ville allokera till just det projektet. Den andra hälften tog del av alla fyra projekten samtidigt, och fick först därefter allokera summan mellan dem. Resultaten visade att deltagare som blev informerade om ett projekt i taget allokerade störst del av summan till projektet de läste om först och minst till det projekt de läste om sist (eftersom de hade minst pengar kvar då). Deltagare som läste om alla projekten innan de allokerade pengar gav mest till projektet som presenterades sist, eftersom det var det som var färskast i minnet när de ombads fördela medlen.

I en annan artikel (Erlandsson et al. 2018) undersökte jag tillsammans med norska kollegor i ett stort antal delstudier hur upplevda trender påverkade både upplevd allvarlighetsgrad av olika cancertyper och hur människor fördelade donationer till forskningsprojekt som fokuserade på att bekämpa dessa cancertyper. Vi fann att människor upplever att en cancertyp som har en något lägre dödsrisk men där dödsrisken tycks stiga (ex. dödsrisken för de som drabbades av Hodgkins lymfom var 8 % 2014 och 15 % 2016) uppfattas som mer allvarlig och allokeras en större del av resurserna, än en cancertyp som har en högre dödsrisk, men där risken tycks sjunka med tiden (ex. dödsrisken för de som drabbades av sarkom var 24 % 2014 och 17 % 2016).

INGEN OVERHEAD

Potentiella givares negativa attityder till overhead (dvs kostnader för att kunna samla in pengar till välgörenhet) är ett väldokumenterat problem inom den ideella sektorn. Trots att de flesta människor vet att overheadkostnader behövs för att kunna hjälpa effektivt och långsiktigt, så är tanken på att en del av de donerade pengarna går till reklam och chefslöner något som på ett känslomässigt plan gör många privata donatorer negativt inställda och omotiverade (Caviola et al. 2014; Newman et al. 2019; Portillo & Stinn 2018). Denna ”overhead-aversion” kan göra att givare hellre engagerar sig och ger pengar till småskaliga privata aktioner som t ex ”Vi gör vad vi kan”, ett initiativ som uppstod i samband med flyktingkrisen 2015 (Engvall 2015).

Gneezy, Keenan och Gneezy (2014) menar dock att det inte är overheadkostnaderna i sig som är problemet utan snarare tanken på att det är just mina pengar som försvinner på vägen som uppfattas negativt. I ett fältexperiment

skickade de ut fyra olika versioner av ett brev till potentiella givare. I ”bit på väg-versionen” läste mottagaren en text i stil med: *”2 miljoner kronor behövs för att nå vårt mål. Det positiva är att vi redan kommit en bra bit på väg. En miljon har redan donerats av en rik privatperson så det är bara hälften kvar tills vi når målet.”*

I ”dubblings-versionen” läste de istället att *”2 miljoner kronor behövs för att nå vårt mål. Det positiva är att din donation kommer vara dubbelt så mycket värd. För varje hundralapp som du donerar så kommer nämligen en rik privatperson att matcha din donation och också ge 100kr tills att vi har nått målet.”*

Till sist, i ”ingen overhead-versionen”, läste mottagarna: *”2 miljoner kronor behövs för att nå vårt mål. Det positiva är att alla overheadkostnader redan är täckta av en rik privatperson. Detta innebär att 100 % av det som du donerar kommer att gå till de behövande.”*

Resultaten visade att alla tre versionerna drog in mer pengar än kontrollversionen (som inte innehöll någon information om en rik privatperson) men att ”ingen overhead-versionen” drog in klart mest pengar (23 100 dollar jämfört med 13 200 för ”bit på väg-versionen”, 12 210 för ”dubblingsversionen” och 8 040 för kontrollversionen).

Prominenseffekten i hjälpdilemman

Flera av de attribut som listades ovan, ingick i en serie studier som jag och mina kollegor nyligen utförde för att undersöka hur olika sätt att uttrycka sig påverkar människors preferenser i hjälpdilemman (Erlandsson et al. 2020). I dessa studier undersökte vi även hur folk beslutar när de väljer mellan två hjälpprojekt som är exakt lika attraktiva enligt dem själva.

I en första fas så lät vi deltagare matcha två hjälpprojekt genom att skriva t ex hur många vuxna som Projekt A måste kunna rädda för att vara lika värdefullt som Projekt B, som kan rädda 100 barn och ungdomar. Som väntat värderade en majoritet av deltagarna barns liv högre än vuxnas liv och skrev därför att Projekt A måste kunna rädda t ex 150 vuxna för att vara lika värdefullt som det som kunde rädda 100 barn.

I ett senare läge (antingen en månad senare, eller direkt efteråt) så lät vi samma deltagare se de två projekt som vederbörande tidigare bedömt som lika attraktiva och uppgiften denna gång var att välja vilket av hjälpprojekten som skulle finansieras. Om deltagare verkligen upplevde att de valde mellan två lika värdefulla projekt så skulle de välja slumpmässigt, till exempel med hjälp av en tärning eller slumpgenerator, och de två projekten skulle bli valda ungefär lika ofta på gruppnivå. Resultaten visade att så inte var fallet. En klar majoritet (70–80 %) valde projektet som kunde rädda barn framför projektet som kunde rädda vuxna, trots att de två projekten tidigare hade ansetts vara lika attraktiva och att projektet som behandlade vuxna kunde rädda ett större antal.

Dilemman ovan med barn och vuxna var som sagt bara ett av flera dilemman som testades på samma sätt. Vi fann liknande resultat när vi jämförde ett projekt som kunde behandla patienter som rökte och drack alkohol mot ett projekt som kunde behandla patienter som åt nyttigt och motionerade (deltagare valde projektet som räddade "oskyldiga patienter" klart oftare trots att de två projekten skattats som lika attraktiva och att fler rökare kunde räddas). Även i ett dilemma, där existerande offer ställdes mot framtida offer, såg vi samma mönster. I matchningsuppgiften resonerade en majoritet av deltagarna så att existerande patienter värderades högre än framtida patienter. När samma personer sen skulle välja mellan två lika attraktiva hjälpprojekt, så valde en klar majoritet projektet som hjälpte färre existerande patienter än projektet som hjälpte fler framtida patienter.

Vår tolkning av dessa resultat är att barn, oskyldiga patienter samt "existerande" patienter är så kallade *prominenta attribut*, vilket innebär att de väger tyngre när man tvingas göra ett val än när man ombeds jämföra två alternativ. När man jämför (dvs matchar projekten) så påverkar både de *prominenta attributen* och antalet patienter (ett *icke-prominent attribut*) ens bedömning, men när man tvingas välja så ökar "viktigheten" hos de *prominenta attributen* och därför väljs det projekt som kan hjälpa barn, oskyldiga och existerande patienter oftare än vad det skulle göra om ens preferenser i matchningsuppgiften var stabila.

I två andra dilemman (kön och nationalitet) fann vi ett annat intressant mönster. Deltagare var här tydligt neutrala i matchningsuppgiften (över 90 % tyckte att 100 män är lika mycket värda som 100 kvinnor och över 75 % tyckte att 100 patienter från det egna landet är lika mycket värda som 100 patienter från ett annat land). Dock, när vi bad deltagare att välja mellan ett projekt som räddade 100 män eller 100 kvinnor, så valde inte människor slumpmässigt, utan föredrog i 85 % av fallen projektet som räddade kvinnor (effekten fanns hos både kvinnor och män). En nästan lika stor procent av deltagarna valde att rädda 100 landsmän framför att rädda 100 från ett annat land när de tvingades välja. Dessa resultat illustrerar tydligt att preferenser i hjälpdilemman påverkas av sättet som de uttrycks på. Preferenser som är dolda i matchningsuppgiften (där man kan uttrycka en neutral preferens) kan komma upp till ytan när människor tvingas välja.

Vår förklaring till detta är att människor i första hand vill uttrycka politiskt korrekta och försvarbara preferenser när de ställs inför hjälpdilemman. Majoriteten av deltagare uttrycker att ingrupp och utgrupp och män och kvinnor är lika värda när de kan uttrycka *indifferens* i matchningsuppgiften, eftersom detta är det mest försvarbara och politiskt korrekta. När de sen tvingas välja så gör de inte det slumpmässigt utan väljer istället det hjälpprojekt som är näst mest politiskt korrekt och näst lättast att försvara (liknande förklaringar ges av Chosen-Hillel, Shaw & Caruso 2015; Tetlock & Boettger 1994 och Capraro & Rand 2018).

Fyra andra forskningsfrågor om hjälpankets psykologi

Jag brukar ofta presentera mitt forskningsområde med hjälp av fem breda frågor som kan undersökas separat eller i kombination med varandra. Denna artikel har fokuserat på endast en av dessa fem, nämligen ”Hur beslutar människor när de måste fördela hjälp?” De andra fyra frågorna som avhandlas i min forskning om hjälpankets psykologi är:

Vem hjälper? Denna fråga fokuserar på vilket sätt individuella skillnader (till exempel kön, ålder, utbildning, inkomst, intelligens, personlighet, politisk åskådning eller världs bild) predicerar graden av hjälpande. Vilka slags människor hjälper mycket och vilka hjälper lite?

När hjälper vi? Denna fråga fokuserar på vilka situationer som leder till att människor hjälper mer eller mindre. Situationsfaktorer kan vara till exempel vilket typ av problem som man har framför sig (jordbävning eller svältkatastrof), karakteristika hos dem som behöver hjälp (barn eller vuxna), eller på vilket sätt som man ber om hjälp (en sorglig eller en hoppingsivande välgörenhetsannons).

Varför hjälper vi? Denna fråga fokuserar på de psykologiska mekanismer som kan göra människor mer eller mindre motiverade att hjälpa andra. Psykologiska mekanismer definieras här som känslor, tankar och trosföreställningar, som är medvetna för den som ställs inför ett hjälpbeslut och som kan motivera (öka) eller demotivera (minska) hjälpande. Det finns många psykologiska mekanismer som påverkar graden av hjälpande, och nästan alltid är flera mekanismer inblandade samtidigt. Vissa psykologiska mekanismer som motiverar hjälpande räknas generellt som mer altruistiska (t.ex. empati och ett upplevt personligt ansvar), medan andra har tydligt egoistiska inslag (t.ex. att man vill slippa känna skuld känslor eller att man vill förbättra sitt sociala rykte).

Vad är konsekvenserna av att hjälpa? Denna fråga fokuserar på vad som händer efter ett hjälpbeslut och kan handla antingen om personen som utför hjälpbeteendet eller om personer som observerar hjälpbeteendet. Det har till exempel forskats på om människor blir lyckligare av att hjälpa (Dunn, Aknin & Norton 2008; 2014; Wang & Tong 2015), och om hjälpande vid tidpunkt 1 ökar eller minskar sannolikheten för att samma person hjälper vid tidpunkt 2 (Conway & Peetz 2012; Mazar & Zhong 2010). Det finns även forskning om vad människor tänker och känner när de ser andra som hjälper, och det är inte tydligt om de mest generösa donatorerna och de mest självupppoffrande moraliska hjältarna i första hand inspirerar eller irriterar andra med sitt beteende (Reinstein & Riener 2012; Tosi & Warmke 2016).

Förutom att dessa fyra frågor kan undersökas separat eller i kombination med varandra, så kan man även kombinera dem med vår fokusfråga om allokeringsbeslut. Nedan går jag igenom egen och andras forskning som undersökt dessa kombinationer.

1. INDIVIDUELLA SKILLNADER OCH ALLOKERINGSBESLUT

Olika grupper av människor tenderar att fördela resurser och hjälpa på olika sätt och ofta så speglar detta kulturella skillnader (t ex olika välfärdssystem; Vamstad & von Essen 2013) eller individuella skillnader (t ex personlighet och världsbild; Bennet 2003; van Lange et al. 2007; Winterich, Mittal & William 2009). I ett par artiklar undersökte vi om olika grupper av människor i Sverige tenderar att donera pengar till *olika* välgörenhetsorganisationer (Erlandsson et al. 2019; Nilsson, Erlandsson & Västfjäll, 2016; 2020; se också Micklewright & Schnepf 2009; Rajan, Pink & Dow 2009 och Wiepking 2010 för liknande studier i andra länder).

Det tydligaste resultatet vi fann var att människor som står till vänster politiskt, och människor som hjälper tiggare, är klart överrepresenterade när det handlar om att donera till organisationer som primärt jobbar för att hjälpa människor i andra länder (ex. Röda Korset, UNICEF, Rädda Barnen, Läkare Utan Gränser). Människor som står till höger politiskt och som är negativt inställda till tiggare är däremot mer motiverade att donera till organisationer som primärt jobbar för att hjälpa människor i Sverige (ex. Barncancerfonden, Cancerfonden, Hjärt-Lungfonden, Sjöräddningssällskapet).

Studierna illustrerade tydligt att vi lär oss mer om en person, om vi vet hur vederbörande fördelar donationer, än om vi vet hur mycket han eller hon donerar, och kan kopplas till forskning om att vänsterliberala och högerkonservativa baserar sina respektive moraluppfattningar på olika moraliska intuitioner eller "fundament" (Graham, Haidt & Nosek 2009). Moral för vänsterliberala baseras, enligt denna teori, framför allt på en aversion mot skadande och på rättvisa, medan moral för högerkonservativa dessutom baseras på lojalitet, respekt gentemot auktoriteter och en slags renhet/dygdighet. Vänster och högermänniskor skiljer sig lite åt när det handlar om mängden hjälpande, men de skiljer sig mycket åt när det handlar om hur de *fördelar* hjälp.

2. SITUATIONSSKILLNADER OCH ALLOKERINGSBESLUT

I en serie opublicerade studier utgick jag och två uppsatsstudenter från bergsbestigardilemman som presenterades ovan (Erlandsson, Berg & Dahlén 2012). I en studie varierade vi ordalydelsen av den sista meningen så att den antingen formulerades som: "Vad skulle du göra?", "Vad borde du göra?" eller "Vad är det moraliska valet". Vi fann tydliga indikationer på att majoriteten av människor hävdar att de *borde* rädda 5 okända och att detta även ses som det moraliska

valet, men att de som får frågan om vad de själva skulle göra, ganska unisont menar att de *skulle* rädda sin vän eller partner.

I två andra experiment undersökte vi hur svar i bergsbestigardilemmat (och varianter av det) ändras om deltagare tror att deras svar kommer att göras publika, jämfört med om de tror att svaren är anonyma. Vi fann tydliga tecken på att deltagare som skattade dilemmat publikt sa att de var än mer övertygade om att de skulle rädda sin romantiska partner, jämfört med deltagare som skattade dilemmat privat. När vi ändrade dilemmat så att det istället presenterades som att du måste välja mellan att rädda din partner eller en elev som du har ansvaret för, så var deltagare däremot mer övertygade om att de skulle rädda sin partner när svaren var anonyma, än när svaren var publika. Vår preliminära tolkning av resultaten är att det ses som mer socialt acceptabelt att lita på magkänslan (dvs att rädda sin romantiska partner) när alternativet är att maximera antalet räddade liv, än när alternativet är att uppfylla sin plikt.

I Erlandsson & Ivan (2015) testade vi om ett s k inducerat känslomindset eller kalkylativt mindset påverkade deltagares beslut både i donations-situationer och i allokeringssituationer. Mindsetet inducerades genom att deltagare ombads att skriva ett stycke text för hand i tron att deras handstil skulle analyseras. Hälften av deltagarna ombads att skriva en text om något som gjorde dem känslomässigt berörda (känslomindset), medan den andra hälften ombads att skriva en text om hur de räknar ut en restaurangnota (kalkyleringsmindset).

Vi fann att ett emotionellt mindset gjorde att folk i större utsträckning donerade pengar i donationssituationen, men också att folk allokerade mer till organisationer som hjälper få personer väldigt konkret och direkt (t.ex. Min Stora Dag), snarare än organisationer som hjälper många personer indirekt via ökad forskning (t.ex. Cancerfonden). Slutsatsen är att emotioner är bra för att få folk att donera mer, men även kan vara problematiskt, då de kan få oss att hjälpa färre snarare än fler i hjälpdilemman. I linje med dessa resultat har flera studier visat att människor ofta är beredda att allokera om resurser på sätt som gynnar enstaka offer som de känner empati för eller skuld känslor över, även när detta sker på bekostnad av hjälpanDET av en större grupp (Batson et al. 1995a; 1995b; 1999; Oceja 2008; Oceja & Jimenez 2007; de Hooge et al. 2011).

3. PSYKOLOGISKA MEKANISMER OCH ALLOKERINGSBESLUT

I en av mina avhandlingsartiklar (Erlandsson, Björklund & Bäckström 2017) undersökte jag tillsammans med mina handledare dels om tre olika hjälpeffekter existerar även när man testar dem som hjälpdilemman, dels hur folk rättfärdigar sina beslut när de fördelar pengar till olika projekt. Vi undersökte effekterna i en djurkontext och deltagare valde mellan projektet Rädsla Uttrarna och projektet Rädsla Igelkottarna, och dessa projekt formulerades på olika sätt för de olika hjälpeffekterna.

Vi fann stöd för proportionsdominanseffekten när den testades som ett hjälpdilemma, då en tydlig majoritet hellre valde att donera till projektet som kunde rädda 100 % av 30 djur än till det som kunde rädda 4 % av 800 djur, trots att det senare projektet innebar fler räddade djur. Detta motiverades framför allt med nyttoargument (ex. "Mina pengar kan göra en större skillnad där"). Vi fann också stöd för ingruppsseffekten, då en majoritet valde projektet som kunde rädda djur i Sverige (egna landet) framför projektet som kunde rädda lika många djur i Polen, och detta motiverades framförallt med ansvarsargument (ex. "Jag har en större skyldighet att hjälpa"). Vi fann dock inget stöd för den så kallade identifierbarhetseffekten när den testades med ett hjälpdilemma, då ungefär lika många valde projektet som räddade djur illustrerat med gulliga bilder, som projektet där det inte förekom bilder. Dock fann vi, att de som valde att hjälpa identifierade djur i högre grad motiverade detta med emotionsargument (ex. "Jag kände starkare medkänsla").

4. ATTITYDER GENTEMOT HJÄLPARE SOM UTFÖR OLIKA ALLOKERINGSBESLUT

Som vi tidigare sett så verkar det ofta som att människor som ställs inför hjälpdilemman tenderar att välja det alternativ som är lättast att försvara och motivera. Detta kan i sin tur innebära att människor först och främst vill att andra ska uppfatta dem som moraliska, och är beredda att anpassa sina beslut i hjälpdilemman för att uppnå detta (Capraro & Rand 2018). Inom den psykologiska forskningen kallas fenomenet att människor ändrar sitt beteende och sina beslut för att bli uppfattade som mer sympatiska för "impression management". Forskning visar att folk hjälper mer när de vet att de observeras av andra och att hjälpare i många situationer uppfattas som mer sympatiska än icke-hjälpare (Milinski, Semmann, & Krambeck 2002).

Samtidigt vill människor ge skenet av att de inte hjälper av "fel" skäl. Deltagare i en studie gav pengar till en välgörenhetsorganisation (genom att trycka på en knapp) i mindre grad när de blev observerade, om de visste att observatörerna visste att deltagarna själva också skulle tjäna pengar på knapptryckandet. Om deltagarna däremot visste att observatörerna trodde att endast hjälporganisationen tjänade på knapptryckandet, så hjälpte de mer om de blev observerade jämfört med när de inte blev det (Ariely, Bracha & Meyer 2009).

Man kan dock tänka sig att människor misstar sig angående hur deras hjälpande uppfattas av andra, och därför är det av intresse att undersöka hur människor faktiskt uppfattar andra som fattar beslut i hjälpdilemman. Detta brukar kallas för "impression formation". Det är till exempel en vanlig missuppfattning att tro att hjälpande och gillande är linjärt relaterade. Folk gillar varken de som hjälper ovanligt lite eller de som hjälper ovanligt mycket, eftersom det senare kan få andra att verka snåla och ohjälpsamma i jämförelse, vilket påverkar deras självbild och rykte (Klien & Epley 2014; Parks & Stone 2010).

När det kommer till attityder gentemot resursfördelare så finns det t.ex. mycket som tyder på att en person som fördelar på så sätt att det finns en tydlig förlorare ($A = 49$, $B = 49$, $C = 2$) uppfattas som klart mer osympatisk än en som fördelar så att det finns en tydlig vinnare ($A = 98$, $B = 2$, $C = 2$), trots att skillnaden mellan den som får mest och den som får minst är mindre i det senare fallet (Eriksson & Simpson 2011).

I en studie undersökte jag och kollegor hur olika hjälpare uppfattades när vi manipulerade både hur mycket de hjälpte (t ex donerar 100kr/månaden eller 600kr/månaden) och deras olika sätt att hjälpa (Erlandsson, Wingren & Andersson 2020). Ett av dessa sätt var om man fokuserar (ger till endast en av organisationerna som ber om hjälp) eller diversifierar sitt hjälpande (ger till alla organisationer som ber om hjälp). I två studier fann vi att en hjälpare som diversifierar en mindre summa mellan alla organisationer uppfattas som lika sympatisk som en person som fokuserar en sex gånger större donation till en enda hjälporganisation, när de båda hjälparna bedömdes var för sig.

I en uppföljningsstudie som vi gjorde nyligen fann vi dock att om man ställde de två hjälparna bredvid varandra (så att de enkelt kunde jämföras) så uppfattades hjälparen som gav en större summa till endast en organisation som mer sympatisk. I samma studie fann vi, att när hjälpare bedöms separat så uppfattas den som minskar sitt givande, från 100 till 90 dollar, som mindre sympatisk än den som ökar hjälpanDET från 10 till 15 dollar. Men när man bedömer båda hjälparna samtidigt anses den som ger 90 dollar som mer sympatisk.

Sammanfattande normativ kommentar: Är vi, och bör vi vara, konsekvensetiker, regeletiker eller dygdetiker?

Tidigare i denna artikel diskuterades huruvida effektivitet *eller* rättvisa är det viktigaste vid hjälpdilemman. Med andra ord, är människor överlag konsekvensetiker (utilitarister) eller rättvise/regeletiker när de fattar beslut i hjälpsituationer? Jag (och andra) menar att det närmaste svaret på frågan är "varken eller".

Konsekvensetiken och regeletiken har länge dominerat normativ moralfilosofi men en tredje moralfilosofisk ansats är dygdetiken. Denna skiljer sig från både konsekvens- och rättvise-/regeletiken genom att det moraliska fokuset inte är på människors handlingar utan snarare på människors karaktärsdrag. Det viktiga enligt en normativ dygdetiker är inte om en specifik handling är "rätt" eller "fel", utan snarare om en specifik människa är "god" eller "ond".

Om vi rör oss från den normativa frågan (hur bör människor tänka/agera i moraliska situationer?) till den deskriptiva (hur tänker/agerar människor i moraliska situationer?), så finns det mycket stöd för att människor är intuitiva dygdetiker. Enligt teorin "The Person-Centered Morality" (Uhlmann, Pizarro

& Diermeier 2015; Landy & Uhlmann 2018), är målet med moralisk kognition oftast inte att bedöma handlingar utan snarare att bedöma människor, eftersom det senare är viktigare för vår överlevnad. Detta innebär också att utförandet av den mest moraliska handlingen kan innebära att personen som utför den verkar osympatisk.

I en studie bedömde deltagare att den *moraliskt korrekta handlingen* var att offra en skadad person för att de många övriga personerna i livbåten skulle överleva, men samtidigt så upplevdes de som faktiskt slängde den skadade personen överbord ha sämre *moralisk karaktär* (Uhlmann, Zhu & Tannenbaum 2013). Flera av de studier som jag har tagit upp här ger stöd för att den personcentrerade moralpsykologiska teorin förklarar beteende, inte bara i traditionella dilemman utan även i hjälpdilemman. De flesta människor tänker, känner och betar sig inte i linje med vare sig rättvis/regeletiken eller konsekvensetiken när de ställs inför hjälpbeslut, utan snarare i linje med dygdetiken.

Det är dock viktigt att komma ihåg att denna slutsats inte utgör ett argument för att den normativa dygdetiken är att föredra. Det är inget inkonsekvent med att å ena sidan acceptera att människor de facto oftast följer sin magkänsla och fördelar hjälp på sätt som får dem att må bra eller verka sympatiska, men å andra sidan arbeta för att människor ska basera sina hjälpbeslut mer på konsekvenser och antal, och mindre på känslor och identitetsskapande. Just detta är också min personliga inställning.

Referenser

- Ariely, D., Bracha, A. & Meier, S., 2009. "Doing good or doing well? Image motivation and monetary incentives in behaving prosocially", *American Economic Review*, 99, s. 544-55.
- Back, S. & Lips, H. M., 1998. "Child sexual abuse: Victim age, victim gender, and observer gender as factors contributing to attributions of responsibility", *Child Abuse & Neglect*, 22, s. 1239-1252.
- Baron, J., 1997. "Biases in the quantitative measurement of values for public decisions." *Psychological Bulletin*, 122, s. 72-88.
- Baron, J. 2008. *Thinking and deciding (4th ed.)*. New York: Cambridge University Press.
- Baron, J. & Ritov, I., 2009. *Protected values and omission bias as deontological judgments. Moral judgment and decision making*. San Diego: Elsevier Academic Press.
- Baron, J. & Szymanska, E., 2011. "Heuristics and biases in charity", i Oppenheimer, D. M. & Olivola, C. Y. (red.), *The Science of Giving: Experimental Approaches to the Study of Charity*. New York: Psychology Press.
- Bartels, D. M. & Burnett, R. C., 2011. "A group construal account of drop-in-the-bucket thinking in policy preference and moral judgment", *Journal of Experimental Social Psychology*, 47, s. 50-57.

- Batson, C. D., Ahmad, N., Yin, J., Bedell, S. J., Johnson, J. W. & Templin, C. M., 1999. "Two threats to the common good: Self-interested egoism and empathy-induced altruism", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, s. 3-16.
- Batson, C. D., Batson, J. G., Todd, R. M., Brummett, B. H., Shaw, L. L. & Aldeguer, C. M. R., 1995. "Empathy and the collective good: Caring for one of the others in a social dilemma", *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, s. 619-631.
- Batson, C. D., Klein, T. R., Highberger, L. & Shaw, L. L., 1995. "Immorality from empathy-induced altruism: When compassion and justice conflict", *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, s. 1042-1054.
- Bennett, R., 2003. "Factors underlying the inclination to donate to particular types of charity", *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 8, s. 12-29.
- Berman, J. Z., Barasch, A., Levine, E. E. & Small, D. A., 2018. "Impediments to effective altruism: The role of subjective preferences in charitable giving", *Psychological science*, 29, s. 834-844.
- Bravo Vergel, Y. & Sculpher, M., 2008. "Quality-adjusted life years", *Practical Neurology*, 8, s. 175-182.
- Breeze, B., 2013. "How donors choose charities: The role of personal taste and experiences in giving decisions", *Voluntary Sector Review*, 4, s. 165-183.
- Brewer, M. B., 1999. "The psychology of prejudice: Ingroup love and outgroup hate?", *Journal of Social Issues*, 55, s. 429-444.
- Capraro, V. & Rand, D. G., 2018. "Do the right thing: Experimental evidence that preferences for moral behavior, rather than equity or efficiency per se, drive human prosociality", *Judgment & Decision Making*, 13, s. 99-111.
- Caviola, L., Faulmüller, N., Everett, J., Savulescu, J. & Kahane, G., 2014. "The evaluability bias in charitable giving: Saving administration costs or saving lives?", *Judgment and Decision Making*, 9, s. 303-315.
- Choshen-Hillel, S., Shaw, A. & Caruso, E. M., 2015. "Waste management: How reducing partiality can promote efficient resource allocation", *Journal of Personality and Social Psychology*, 109, s. 210-231.
- Christensen, J. F. & Gomila, A., 2012. "Moral dilemmas in cognitive neuroscience of moral decision-making: A principled review", *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*, 36, s. 1249-1264.
- Conway, P. & Peetz, J., 2012. "When does feeling moral actually make you a better person? Conceptual abstraction moderates whether past moral deeds motivate consistency or compensatory behavior", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38, s. 907-919.
- Curry, T. R., Lee, G. & Rodriguez, S. F., 2004. "Does victim gender increase sentence severity? Further explorations of gender dynamics and sentencing outcomes", *Crime & Delinquency*, 50, s. 319-343.
- De Hooge, I. E., Nelissen, R. M. A., Breugelmans, S. M. & Zeelenberg, M., 2011. "What is moral about guilt? Acting 'prosocially' at the disadvantage of others", *Journal of Personality and Social Psychology*, 100, s. 462-473.
- Dickert, S., Sagara, N. & Slovic, P., 2011. "Affective motivations to help others: A two-stage model of donation decisions", *Journal of Behavioral Decision Making*, 24, s. 361-376.
- Dickert, S. & Slovic, P., 2011. "Unstable values in lifesaving decisions", *Frontiers in Psychology*, 2, <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2011.00294>.

- Dickert, S., Västfjäll, D., Kleber, J. & Slovic, P., 2015. "Scope insensitivity: The limits of intuitive valuation of human lives in public policy", *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 4, s. 248-255.
- Dunn, E. W., Aknin, L. B. & Norton, M. I., 2008. "Spending money on others promotes happiness", *Science*, 319, s. 1687-1688.
- Dunn, E. W., Aknin, L. B. & Norton, M. I., 2014. "Prosocial spending and happiness: Using money to benefit others pays off", *Current Directions in Psychological Science*, 23, s. 41-47.
- Edlin, R., Tsuchuya, A. & Dolan, P., 2012. "Public preferences for responsibility versus public preferences for reducing inequalities", *Health Economics*, 21, s. 1416-1426.
- Engvall, C., 2015. "Vi gör vad vi kan: En del av en folkrörelse", *Patos*. <https://www.givasverige.se/patos/vi-gor-vad-vi-kan-en-del-av-en-folkrorelse/>.
- Epstein, K., 2006. "Crisis mentality: why sudden emergencies attract more funds than do chronic conditions, and how nonprofits can change that", *Stanford Social Innovation Review*, 4, s. 48-57.
- Eriksson, K. & Simpson, B., 2011. "Perceptions of unfairness in allocations between multiple recipients", *Cognitive Psychology*, 62, s. 225-244.
- Erlandsson, A., Berg, E. & Dahlén, L., 2012. "Impression formation of intuitive and utilitarian helping", *International Society of Utilitarian Studies*. New York.
- Erlandsson, A., Björklund, F. & Bäckström, M., 2014. "Perceived utility (not sympathy) mediates the proportion dominance effect in helping decisions", *Journal of Behavioral Decision Making*, 27, s. 37-47.
- Erlandsson, A., Björklund, F. & Bäckström, M., 2015. "Emotional reactions, perceived impact and perceived responsibility mediate the identifiable victim effect, proportion dominance effect and in-group effect respectively", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 127, s. 1-14.
- Erlandsson, A., Björklund, F. & Bäckström, M., 2017. "Choice-justifications after allocating resources in helping dilemmas", *Judgment and Decision Making*, 12, s. 60-80.
- Erlandsson, A., Hohle, S. M., Löhre, E. & Västfjäll, D., 2018. "The rise and fall of scary numbers: The effect of perceived trends on future estimates, severity ratings, and help-allocations in a cancer context", *Journal of Applied Social Psychology*, 48, s. 618-633.
- Erlandsson, A. & Ivan, C.-E., 2015. "Feeling or calculating in helping situations: Induced mindset influence both helping intentions and money allocations", *Society of Judgment and Decision Making*. Chicago.
- Erlandsson, A., Lindkvist, A., Lundqvist, K., Andersson, P. A., Dickert, S., Slovic, P. & Västfjäll, D., 2020. "Moral preferences in helping dilemmas expressed by matching and forced choice". Manuscript accepted by *Judgment and Decision Making*.
- Erlandsson, A., Nilsson, A., Tinghög, G., Andersson, D. & Västfjäll, D., 2019. "Donations to outgroup charities, but not ingroup charities, predict helping intentions toward street-beggars in Sweden", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 48(4), s. 814-838.
- Erlandsson, A., Wingren, M. & Andersson, P. A., 2020. "Type and amount of help as predictors for impressions of helpers". Manuscript accepted by *Plos One*.
- Fetherstonhaugh, D., Slovic, P., Johnson, S. & Friedrich, J., 1997. "Insensitivity to the value of human life: A study of psychophysical numbing", *Journal of Risk and Uncertainty*, 14, s. 283-300.

- Fiedler, S., Hellmann, D. M., Dorrrough, A. R. & Glöckner, A., 2018. "Cross-national in-group favoritism in prosocial behavior: Evidence from Latin and North America", *Judgment & Decision Making*, 13, s. 42-60.
- Gabriel, I., 2017. "Effective altruism and its critics", *Journal of Applied Philosophy*, 34, s. 457-473.
- Gneezy, U., Keenan, E. A. & Gneezy, A., 2014. "Avoiding overhead aversion in charity", *Science*, 346, s. 632-635.
- Goodwin, G. P. & Landy, J. F., 2014. "Valuing different human lives", *Journal of Experimental Psychology: General*, 143, s. 778-803.
- Gordon-Hecker T., Choshen-Hillel S., Shalvi S., Bereby-Meyer Y., 2017. "Resource allocation decisions: When do we sacrifice efficiency in the name of equity?" i Li M., Tracer D. (eds.), *Interdisciplinary perspectives on fairness, equity, and justice*. Springer.
- Gordon-Hecker, T., Rosensaft-Eshel, D., Pittarello, A., Shalvi, S. & Bereby-Meyer, Y., 2017. "Not taking responsibility: Equity trumps efficiency in allocation decisions", *Journal of Experimental Psychology: General*, 146, s. 771-775.
- Greene, J. D., 2007. "Why are VMPFC patients more utilitarian? A dual-process theory of moral judgment explains", *Trends in Cognitive Sciences*, 11, s. 322-323.
- Greene, J. D., 2008. "The secret joke of Kant's soul" i Sinnott-Armstrong, W. (ed.), *Moral psychology. Vol 3: The neuroscience of morality: Emotion, brain disorders, and development*. Cambridge: MIT Press.
- Huber, M., Van Boven, L., McGraw, A. P. & Johnson-Graham, L., 2011. "Whom to help? Immediacy bias in judgments and decisions about humanitarian aid", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 115, s. 283-293.
- Landy, J. F. & Uhlmann, E. L., 2018. "Morality is personal" i J. Graham & K. Gray (eds), *The Atlas of moral psychology: Mapping good and evil in the mind*. Guilford Press.
- Macaskill, W., 2015. *Doing good better: Effective altruism and a radical new way to make a difference*. Guardian Faber Publishing.
- Mata, A., 2016. "Proportion dominance in valuing lives: The role of deliberative thinking", *Judgment and Decision Making*, 11, s. 441-448.
- Mazar, N. & Zhong, C.-B., 2010. "Do green products make us better people?", *Psychological Science*, 21, s. 494-498.
- McMahon, J., 2016. "Philosophical critiques of effective altruism", *The Philosophers' Magazine*, s. 92-99.
- Micklewright, J. & Schnepf, S. V., 2009. "Who gives charitable donations for overseas development?", *Journal of Social Policy*, 38, s. 317-341.
- Milinski, M., Semmann, D. & Krambeck, H., 2002. "Donors to charity gain in both indirect reciprocity and political reputation", *Proceedings of the Royal Society of London B: Biological Sciences*, 269, s. 881-883.
- Newman, G. E., Shniderman, A., Cain, D. M. & Sevel, K., 2019. "Do the ends justify the means? The relative focus on overhead versus outcomes in charitable fundraising", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 48(1), s. 71-90.
- Nilsson, A., Erlandsson, A. & Västfjäll, D., 2016. "The congruency between moral foundations and intentions to donate, self-reported donations, and actual donations to charity", *Journal of Research in Personality*, 65, s. 22-29.
- Nilsson, A., Erlandsson, A., & Västfjäll, D., 2020. "Moral foundations theory and the psychology of charitable giving", *European Journal of Personality*, 34, s. 431-447.
- Oceja, L., 2008. "Overcoming empathy-induced partiality: Two rules of thumb", *Basic and Applied Social Psychology*, 30, s. 176-182.

- Oceja, L. & Jiménez, I., 2007. "Beyond egoism and group identity: Empathy toward the other and awareness of others in a social dilemma", *The Spanish Journal of Psychology*, 10, s. 369-379.
- Ord, T., 2013. "The moral imperative toward cost-effectiveness in global health", *Center for Global Development* [Online]. Available: www.cgdev.org/content/publications/detail/1427016.
- Popp, F., Eggert, N., Hoy, L., Lang, S., Obed, A., Piso, P., Schlitt, H. & Dahlke, M., 2006. "Who is willing to take the risk? Assessing the readiness for living liver donation in the general German population", *Journal of Medical Ethics*, 32, s. 389-894.
- Portillo, J. E. & Stinn, J., 2018. "Overhead aversion: Do some types of overhead matter more than others?", *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 72, s. 40-50.
- Raihani, N. J. & Smith, S., 2015. "Competitive helping in online giving", *Current Biology*, 25, s. 1183-1186.
- Rajan, S. S., Pink, G. H. & Dow, W. H., 2009. "Sociodemographic and personality characteristics of canadian donors contributing to international charity", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 38, s. 413-440.
- Reinstein, D. & Riener, G., 2012. "Reputation and influence in charitable giving: An experiment", *Theory and Decision*, 72, s. 221.
- Samuelson, P. A., 1937. "A note on measurement of utility", *The Review of Economic Studies*, 4, s. 155-161.
- Singer, P., 2009. *The life you can save: Acting now to end world poverty*, New York, Random House.
- Singer, P., 2015. "The logic of effective altruism", *Boston Review*. <http://bostonreview.net/forum/peter-singer-logic-effective-altruism>.
- Slovic, P., 2007. "If I look at the mass I will never act: Psychic numbing and genocide", *Judgment and Decision Making*, 2, s. 79-95.
- Soyer, E. & Hogarth, R. M., 2011. "The size and distribution of donations: Effects of number of recipients", *Judgment and Decision Making*, 6, s. 616-628.
- Taurek, J. M., 1977. "Should the numbers count?", *Philosophy & Public Affairs*, s. 293-316.
- Tetlock, P. E. & Boettger, R., 1994. "Accountability amplifies the status quo effect when change creates victims", *Journal of Behavioral Decision Making*, 7, s. 1-23.
- Thaler, R. H. & Sunstein, C., 2009. *Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness*. London: Penguin Books.
- Tosi, J. & Warmke, B., 2016. "Moral Grandstanding", *Philosophy & Public Affairs*, 44, s. 197-217.
- Tsuchiya, A., Dolan, P. & Shaw, R., 2003. "Measuring people's preferences regarding ageism in health: some methodological issues and some fresh evidence", *Social Science & Medicine*, 57, s. 687-696.
- Ubel, P. A., Dekay, M. L., Baron, J. & Asch, D. A., 1996. "Cost-effectiveness analysis in a setting of budget constraints—is it equitable?", *New England Journal of Medicine*, 334, s. 1174-1177.
- Uhlmann, E. L., Pizarro, D. A. & Diermeier, D., 2015. "A person-centered approach to moral judgment", *Perspectives on Psychological Science*, 10, s. 72-81.
- Uhlmann, E. L., Zhu, L. L. & Tannenbaum, D., 2013. "When it takes a bad person to do the right thing", *Cognition*, 126, s. 326-334.

- Wade-Benzoni, K. A. & Tost, L. P., 2009. "The egoism and altruism of intergenerational behavior", *Personality and Social Psychology Review*, 13, s. 165-193.
- Vamstad, J. & Von Essen, J., 2013. "Charitable giving in a universal welfare state – Charity and social rights in Sweden", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 42, s. 285-301.
- Van Lange, P. A. M., Bekkers, R., Schuyt, T. N. M. & Van Vugt, M., 2007. "From games to giving: Social value orientation predicts donations to noble causes", *Basic and Applied Social Psychology*, 29, s. 375-384.
- Van Vugt, M. & Iredale, W., 2013. "Men behaving nicely: Public goods as peacock tails", *British Journal of Psychology*, 104, s. 3-13.
- Wang, X. & Tong, L., 2015. "Hide the light or let it shine? Examining the factors influencing the effect of publicizing donations on donors' happiness", *International Journal of Research in Marketing*, 32, s. 418-424.
- Wiepking, P., 2010. "Democrats support international relief and the upper class donates to art? How opportunity, incentives and confidence affect donations to different types of charitable organizations", *Social Science Research*, 39, s. 1073-1087.
- Winterich, K. P., Mittal, V. & Ross Jr, W. T., 2009. "Donation behavior toward in-groups and out-groups: The role of gender and moral identity", *Journal of Consumer Research*, 36, s. 199-214.
- Zagefka, H., Noor, M., Brown, R., De Moura, G. R. & Hothrow, T., 2011. "Donating to disaster victims: Responses to natural and humanly caused events", *European Journal of Social Psychology*, 41, s. 353-363.