Markus Arvidson

Den fabricerande människan

Om bedrägeri som vardaglig interaktionsform
Markus Arvidson

Den fabricerande människan

Om bedrägeri som vardaglig interaktionsform
Markus Arvidson. *Den fabrikerande 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 imposter, 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 uttröttlig 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 utgorde 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.


 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 Dalarnas, 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 oumbärliga 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
Socialkonstrukivism ...........................................................................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
Psykopati ....................................................................................................44
Machiavelliska personligheter ..............................................................47
Bedräglig kommunikation .....................................................................49
Information Manipulation Theory .........................................................50
Interpersonal Deception Theory ..........................................................51
Deceptive Miscommunication Theory ...............................................53
Det interaktionistiska perspektivet .......................................................56
Amerikanska bondfångare .................................................................56
Bedrägeri som lek och spel .................................................................59
Interaktionen mellan bedragaren och den bedragne .............................60
Att lugna offret – cooling-funktionen ..................................................61
Avslutning – bedrägeri på tre nivåer .....................................................63
Kapitel 5 – Bedrägeri som socialt fenomen och dess egenskaper

Inledning ......................................................................................................................... 65
Bedrägeri som interaktionsform ...................................................................................... 65
Grundläggande interaktionsformer .................................................................................. 68
Social responsivitet ........................................................................................................... 69
Kommunikativt handlande ............................................................................................... 70
Sammanfattning ............................................................................................................... 73
Grundläggande interaktionsformer – några förtydliganden ............................................. 73
Symmetriska och asymmetriska interaktionsformer ...................................................... 75
Sammanfattning ............................................................................................................... 77
Exploiterandet av grundläggande interaktionsformer .................................................... 77
Mikromakt ......................................................................................................................... 78
Manipulation ...................................................................................................................... 79
Sammanfattning och definition av bedrägeri ................................................................. 82

Kapitel 6 – Bedrägeri, sociala tekniker och kompetenser ........................................... 85
Inledning ........................................................................................................................... 85
Sociala tekniker .................................................................................................................. 85
Social 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
Målrationellt handlande .................................................................................................... 98
Strategiskt handlande ....................................................................................................... 99
Fångarnas dilemma ......................................................................................................... 100
Normativ kompetens ...................................................................................................... 102
Strategisk användning av normer .................................................................................. 102
Strategisk normanpassning ........................................................................................... 104
Dramaturgisk kompetens ............................................................................................... 106
Förbereda och instudera roller ...................................................................................... 107
Det icke-emotionella skådespeleriet ............................................................................ 109
Avslutning ......................................................................................................................... 111
Kapitel 8 – Strategisk, normativ och dramaturgisk kompetens – tillämpningar ................................................................. 113
Inledning .......................................................................................... 113
Strategisk kompetens ........................................................................ 113
Att förutsäga motpartens handlande .................................................. 114
Att utnyttja motpartens handlande ...................................................... 116
Att byta skepnad och ständigt förflytta sig .......................................... 118
Normativ kompetens ......................................................................... 120
Utnyttjandet av normer ..................................................................... 120
Socialt gehör ..................................................................................... 122
Dramaturgisk kompetens .................................................................... 126
Förberedelser inför agerandet ............................................................. 126
Exploaterandet av känslor ................................................................. 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:


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


---

¹ *Otroligt men sant*, (Stockholm: Reader's Digest AB, 1977), 469.
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 ständig 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 svårfångad, mångfacetterad och öppen för olika tolkningar.


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


Begreppets olika betydelse framträder även när ordet slås upp i band 3 av Svenska Akademiens *Ordbok öfver svenska språket* utgiven 1906. Bedrägeri definieras som en "svekfull handling" som är "gärningsmannen till fördel o. annan person till skada". Detta gäller i synnerhet när "någons

---


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 komplex 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

---


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 diskutereras är först och främst de som genomförs i det direkta samspellet 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 samspellet 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 sampel. En person kan ta god tid på sig i formuleringen av ett bedrägligt e-mail innan det sänds ut.


Bedrägerier som sociala finter

Som jag varit inne på tidigare tycks det vara lätt att uppleva en slags tüsning 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 vägar utan också lyckas lura statliga institutioner som tull- och skattemyndigheter eller penninginrättningar som banker och stora försäkringsbolag. Alltså sådana som börjar brott med hjälp av förslagenhet och ett förtroendeingivande uppträdande.13


---

13 Per Dackén, "Doktor Bluff - en evig cirkel av brott", i Nordisk kriminalkrönika (Västra Frölunda: Nordiska polisfritrotsförbundet, 1999), 190.
14 Svenska akademien, Ordbok öfver svenska språket. [Bd 9], Full-Föttling, H. 90-95, Förgät-Föttling, (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, ätminstone delvis, förklara mitt intresse för bedrägeri som företeelse. I det sociala livet finns dessa strimmor 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


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


Avhandlingens uppläggningsuppsättning


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 svenska sociologen Lorentz Lyttkens gör jag en uppdelning i tre olika typer av sociala kompetenser som möjliggör interaktionsformen bedrägeri: *strategisk*, *normativ* och *dramaturgisk kompetens*.

de andra kompetenserna i syfte att ge intyck 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.


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 Baumanns bemärkelse, det vill säga en uttolkare av den sociala verkligheten. Det är som jag ser det min uppgift 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 svenska företagsekonomi Mats Alvesson uttryckt detta på ett kernfullt sätt i följande passus som handlar om relationen mellan författaren och läsaren av en text:


17 Se Asplund, Om undran inför samhället.
mer generös stil, där man pekar på diskutabla punkter – inom resonomangets ram – och öppnar texten för dialog.  

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. 


---

20 Alvesson, Postmodernism och samhällsforskning, 124.  
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. Hans betoning på det sociala livets ständiga flöden, rörelser och processer och att vi människor samspepar på en rad olika sätt passar även i beskrivningar av nutiden. Inte minst när det gäller ett svårfångat fenomen som bedrägeri. Simmels tankar om lögen som ett förhållningssätt mellan människor i de anonyma storstäderna är också en fruktarl och aktuell tanke. 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.

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-

---


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

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 fruktbart 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.


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”. 

22
ri. Definitionerna och uppfattningarna om vad ett bedrägeri är uppfattar jag inte som något givet utan frukten av kulturella och samhälleliga processer. Mitt sätt att använda processanalyser 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 brottsskategori 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 oproblematiskt. 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", "cocktailpartier" och "medelbetyg". Nu kommer Simmel och föreslår att man tar ett jättekliv 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

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**


Den engelska socialpsykologen Vivien Burr menar att det är fyra premisser som kan sägas vara minsta gemensamma nämnare för det som kallas socialkonstruktivism. 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

---

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 processstänkande, där fenomen ständigt är i rörelse och inte stillastående. Detta innebär att det i stort sett inte finns några oföränderlig fenomen. På samma sätt ser jag bedrägeri som ett fenomen som vid en närmare betraktelse och utifrån ett processstänkande kan problematiseras och utvidgas till ett bredare och mer komplex 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.

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.

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 förfarings sätt 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.

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. Även Goffman visade i sin studie "On cooling the mark out: some aspects of adaptation to failure" hur så

---


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, Självmordet. (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 kriminalkrönika samt tidningsartiklar. Sol-och-våraren Pertti Lindgren intervjua 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 skön litteratur.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 nämns bland annat iTv. 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 förfaringsättet 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

---


tema. Jag har använt två böcker av denna typ.\textsuperscript{41} Tidskrifterna \textit{90tal} och \textit{Tvärsnitt} har haft temanummer om bedrägeri respektive lögner vilket fungerat som inspiration för mig.\textsuperscript{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 \textit{The confidence man: his masquerade}, där alla figurer i romanen förefaller spela roller, vilket får till följd att även läsaren blir lurad.\textsuperscript{43} Fredriks Krulls bekännelser av Thomas Mann är ett annat exempel på en roman med bedragare som tema.\textsuperscript{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, sökningar 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.\textsuperscript{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.

\begin{itemize}
\item Tidskriften \textit{90tal}, nr. 11 (1994), \textit{Tvärsnitt}, nr 3 (2003).
\item Herman Melville, \textit{The confidence-man: his masquerade}. (Evanston: Northwestern University Press, 1984).
\item För en sådan analys se Kets de Vries, \textit{“The impostor syndrome: developmental and societal issues,”} Human Relations 43, nr. 7 (1990).
\end{itemize}
Arbetssättet 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 fängar 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 brottstykken.46


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*. Även Erving Goffman kan betraktas som en bricoleur som samlar på sig en mängd empiriska exempel.47

---

47 Deena Weinstein och Michael A. Weinstein, *Postmodern(ized) Simmel*. 
30

pel och anekdoter från olikartade källor i syfte att förtydliga och illusttera 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.

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 primärdatal 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**


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 *tankbild*.  

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

---

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 komplex fenomen. Syftet har sedan varit att försöka hitta och renodla det sociologiska i fenomenet bedrägeri och därmed lämna andra aspekter dårhan. Utifrån denna ambition har jag haft ett refleksierande arbetssätt vilket gjort arbetet med avhandlingen till ett ständigt prövande av olika tolkningar och ett

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


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 psychiska medel som använts i ”gärningar som riktar sig mot annans maktsfär”. 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. Kapitel 9 i Brottsbalken är uppdelat efter tre kategorier brot (1) bedrägeri, (2) utpressning och ocker, samt (3) häleri och häleriförseelse. I bedrägeribrott är ett nyckelord vildaledande, ett begrepp som definieras på följande sätt i en kommentar till brottsbalken:

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 låg till en annan person, eftersom det är möjligt att denne inte låt 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 upptråda. 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 lång 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 underlätenhet, som innebär vinning för gärningsmannen och skada för den vilseledde 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 upptäckning eller på annat sätt olovligt 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

[^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 uppmärksammas i högre grad även i den juridiska kontexten.


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". 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.

Enligt kommentaren till lagtexten finns det en hel del som inte ingår "juridiskt sett" i definitionen av bedrägeri, men som ändå innebär att man underlätter 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 ådra sig bedrägeriansvar lovprisa sin vara i allmänt hållna ordalag, även om han därmed skulle överdriva. (min kursivering)

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 ofrånkomligt hur avgör om han eller hon blivit vilseleddes 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 offer ska par 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**


---

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


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

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.\textsuperscript{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.\textsuperscript{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.\textsuperscript{66} Den grå kurvan visar personuppklaringsprocent mellan åren 1995-2005.\textsuperscript{67}](image)

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

\textsuperscript{65} Brottsförebyggande rådet, Kriminalstatistik 2005.
\textsuperscript{66} Figuren hämtad från Brottsförebyggande rådet, Kriminalstatistik 2005, 64.
\textsuperscript{67} Med personuppklaringsprocent menas de brott som kan knytas till en person där ”åtal väckts, straffföreläggande utfärdat eller åtalsunderlåtelse meddelats”. Detta till skillnad från tekniskt uppklarade brott som också är uppklarade, i polisläran 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 upplösning 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


Sammanfattningsvis när det gäller omfattningen av brottskategorin bedrägeri i Sverige ger den statistik Brottsförebyggande rådet redovisar ingen klar bild av huruvida brottkategorin 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 mångtydigas bild av bedrä-

---

68 Figuren hämtad 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 brottskategorins 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 brottskategori 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 räka 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-mailen uppmannas 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 behöver finnas i ett samhälle. 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. 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-

---

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 samhälls-aktualitet är att bedrägeri kan ses som en aspekt av det risksamhälle som den tyske sociologen Ulrich Beck menar att vi lever i.22 Risken att få sitt kontokort tömt eller att bli lurad på Internet kan ses som delar i ett större samhällsperspektiv, där vi ständig 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

Definitionsmaakt 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

---

74 Att bedrägeri som brottkategori är ett resultat av samhälleliga normer och värderingar är natur- ligtvä 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 iall och ses i ett bredare perspektiv. Se Sven-Ake Lindgren, Om brott och straff, (Lund: Studentlitte- ratur, 2002).

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 brotnsförebyggande rådets statistik. Även den samhälleliga relevansen och aktualiteten när det gäller bedrägerier diskuteras. 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

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

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. 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 karaktärsdragena hos en så kallad psykopat. Den amerikanske psykologen Robert Hare har gjort en psykopatchecklista som kan användas för att diagnostisera en människa som psykopat. Checklisten 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". Hare menar att med tanke på de egenskaper som en psykopat har är det inte så konstigt att "psykopater blir skickliga bedragare".


---

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, ejforsom 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 hjälploshet? Detta går inte att komma åt endast genom att fokusera på Ted Bundys personliga egenskaper som psykopat.


---

82 Näslund, Lär känna psykopaten.
83 Nyquist Potter, "What is manipulative behavior, anyway?"
men samtidig vet flygpassagerarna om att flygvärdinnorna agerar på det sättet som en del i sin yrkesroll och inte av personliga skäl.84


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.* 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. I testet som Christie och Geis använde för att fänga 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." 

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. 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

87 James A. Shepperd och Robert E. Socherman, "On the manipulative behavior of low Machiavel-
lians: feigning incompetence to "sandbag" an opponent", *Journal of Personality and Social Psy-
chology* 72, nr. 6 (1997).
upptäckt. 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. 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 säkra gärden och därmed bli mer sårbar. Ett enkelt exempel är en löpare som haltar lite innan starten för att få motståndaren att tappa koncentrationen och kanske inte ge allt i loppen. Även seriemördaren Ted Bundy som jag diskuterade under rubriken psykopati använde en "sandbagging"-strategi genom att spela "handikappad" när han tog kontakt med kvinnor.


---

90 Alalehto, Fifffarens personlighet: en studie om personlighetsdragets betydelse vid ekonomisk brottslighet.
92 Shepperd och Socherman, "On the manipulative behavior of low Machiavellians: feigning incompetence to "sandbag" an opponent."
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 framgängsrika 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


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* (forkortas IMT) har utvecklats av den amerikanske kommunikationsforskaren Steven A McCornack.66 En viktig utgångspunkt i teorin är att grundläggande aspekter när människor konverserar med varandra blir överträdda 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) *kvantitet*, 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 motsägelserfull. 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


68 McCormack, "Information Manipulation Theory", 5.

*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 företelsen 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 tvksamhet. Att vara lite tvksam 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 utröna 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 ome delbara och oförutsägbara situation som ett möte ansikte mot ansikte innebär.

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

---

101
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 bedräligt. 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. 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.

Deceptive Miscommunication Theory

En annan kommunikationssteori 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. Enligt förespråkarna för DeMiT är syftet att utveckla en ny typ av analys av bedräglig kommunikation. Författarna vill bland annat slå hål 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 får 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 komplext 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 delegar därmed den uppfattning om komplexiteten som framförs av företrädarna 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 kritiseras 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 ärken 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 dilemma 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.


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 handlingssätt kan sägas sätta sändarens kompetens på prov. Detta gäller speciellt om mottagaren agerar misstänksam och krävande. En naiv bedragare kan i dessa fall agera på ett överdrivet kontrole-
rat sätt till exempel genom att bli mindre spontan. En annan typ av age-rande 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 presumtiva offer genom att inte läcka oönskad information.¹⁰⁷

**Det interaktionistiska perspektivet**


**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.
hållning och hasardpel. Dessa confidence games handlade i korthet om att lura en person att ingå i en oheledrig affär i syfte att erhålla snabba pengar. Affären går i stöpet (vilket ingår i svindlteriet) 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. Detta grundtema har varierats i all oändlighet och det förekommer även liknande bedrägerier idag. Av största vikt i den här typen av brott är att erhålla offrets förtroende. Ett förtroende som sedan exploteras 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 brottliga bana. 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 causal conversation were concerned. He had the initiative, ingenuity, and abilities that are characteristic of leaders. He was near the top of his profession.

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.


111 Så kallade pyramidaspel och nigeriabrev som florerar på Internet kan ses som nutida typer av confidence games. Se Glimne, Världens största syndfåltare: om bedragare, lurendrejerier och skoja-re genom historien.


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

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. Maurer menar själv att bondfångarna inte är lagbrytare i någon ordinarie bemärkelse, de är framgångsrika på grund av sin människokännedom och de skiljer sig från andra brottslingar som till exempel använder sig av vapen. 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 småta in i oliktalade sociala sammanhang. För att upprätthålla intrycket av att vara kultiverade måste de ständigt hålla sig uppraderade i ämnen som konst och vara insatta i finansvärlden.

---

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 ologligt att vara lite bedräglig vid försäljningen av en vara. Bedragare och försäljare kan därför sägas använda liknande förfaringsätt 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.
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.\textsuperscript{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.\textsuperscript{120} Sutherlands berättar i ”The Professional Thief” att kvinnliga professionella tjuvar rekryteras bland servitriser, kassörskor, prostituerade mm.\textsuperscript{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.\textsuperscript{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.\textsuperscript{123}

\textit{Bedrägeri som lek och spel}

Den amerikanske sociologen Edwin M. Schur gör en intressant reflektion i artikeln ”Sociological Analysis of Confidence Swindling” från 1957.\textsuperscript{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

\begin{footnotesize}
\begin{enumerate}
\item\textsuperscript{119} Maurer, The big con: the story of the confidence man, 187.
\item\textsuperscript{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 olika strategier är värt en egen undersökning. Förhoppningsvis kan jag återkomma till detta i en framförande studie.
\item\textsuperscript{121} Sutherland, The professional thief: by a professional thief.
\item\textsuperscript{122} Maurer, The big con: the story of the confidence man.
\item\textsuperscript{123} Edwin M. Schur, ”Sociological analysis of confidence swindling”, The Journal of Criminal Law, Criminology and Police Science 48, nr. 3 (1957).
\end{enumerate}
\end{footnotesize}
lekfullhet, vilket inte förekommer när andra typer av brott diskuteras.\textsuperscript{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. Bedragen 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.\textsuperscript{126}


\textit{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

\textsuperscript{125} Jämför O’Connors undersökning om de positiva egenskaper som förknippas med svindlare men inte med våldsbrutningar. O’Connor, ”The perception of crime and criminality: the violent criminal and swindler as social types”.


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 viken 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 upplösa men lögen var ändå en del av relationen när relationen pågick. Även lögen 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 lögen 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. Det engelska ordet "poise" betyder jämvikt men också till exempel bållning, säkerhet, säkert uppträdande, värdighet, [upphöjt] lugn". Uttrycket "She has poise" betyder "hon kan förä sig". En "confidence man" är alltså en person som kan förä 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.

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 återuppbryga den förlorade självkänslan och självbildens 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 skilsmiss för 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.
hennes undersökning om flyppersonals emotionella arbete. 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 handlingssätt 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 komplext 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.

Avslutning – bedrägeri på tre nivåer


---

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?".

63
I det sista perspektivet jag tog upp, det interaktionistiska, vidgades analyserna ytterligare. Till exempel har det inom sociologin förts diskussioner om hur de amerikanska bondfängarnas 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

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 lätt 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 defineras 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-


\(^{139}\) Nationalencyklopedin, (Höganäs: Bra böcker, 1989).

\(^{140}\) Stockelberg, *Simmels former*, 212.

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 lögnar 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.\textsuperscript{142}


Jag menar vidare att det finns grundläggande interaktionsformer som blir exploaterade i ett bedrägeri.\textsuperscript{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.


\textsuperscript{143} Detta resonemang påminner om teorin \textit{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 en konversation och vill därmed framhäva interaktionen och samspelet snarare än endast den verbala kommunikationen.
Grundläggande interaktionsformer


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.


Social responsivitet

I mitt försök att beskriva de grundläggande elementära interaktionsformerna tar jag hjälp av Johan Asplund teori om den sociala responsiviteten. 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 beteendesekvens 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.

I det ovanstående citatet kan speciellt uttrycket ”äkta gensvar” tas i betydelse, 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. Att vara socialt responsiva mot varandra innebär att ”kanalerna” är öppna; att parterna existerar för varandra och är närvarande i situativen. Detta till skillnad från den sociala responsivitets 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 präglar av social responsivitet är socialitetens 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).
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, Dubbelviv: reflektioner om döljande och öppenhet, (Ystad: Kabusa böcker, 2003), 19.
förutsätter ingen belöning och det är således meninglöset att fråga vad som utlöser det.\footnote{Asplund, *Det sociala livets elementära former*, 209.}

Det finns tydliga kopplingsmellan 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.\footnote{Berg, *Den lekande människan: en socialpsykologisk analys av lekandets dynamik*.}

Utifrån detta perspektiv skulle ett fenomen som bedrägeri ses som lekförstöring.\footnote{Angående begreppet lekförstöring se Berg, *Den lekande människan: en socialpsykologisk analys av lekandets dynamik*.} Detta eftersom det handlar om att genom ett strategiskt och målinrikt 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 fruktabla för mitt synsätt. Habermas teori kan beskrivas som en utveckling, tolkning...

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. 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 sorterar in under kategorin framgångsorienterad handling. Habermas illustrerar detta med hjälp av följande modell:

---

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

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>framgångsorienterat</th>
<th>förståelseorienterat</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>icke-socialt</td>
<td>instrumentellt handlande</td>
<td>---</td>
</tr>
<tr>
<td>socialt</td>
<td>strategiskt handlande</td>
<td>kommunikativt handlande</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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 närmare 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. 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.  

Det som Habermas beskriver med hjälp av det kommunikativa handlandet är en grundläggande interaktionsform som så att säga är primärt 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.

---

157 Habermas, Kommunikativt handlande: texter om språk, rationalitet och samhälle, 100.
159 Habermas, The theory of communicative action: vol. 1: reason and the rationalization of society, 86.
160 Lindholm, Dubbelliv: 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. 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 "egocentriskt".

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 altercentriska förhållningssättet som till exempel finns i leken till det egocentriska förhållningssättet i ett spel där det gäller att vinna.

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

---


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

73
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.


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 lögner. Därför kommer den förståelseorienterade kommunikationen före den framgångsorienterade, förutsättningen för att kunna ljuga eller använda en framgångsorien-


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 inriktad 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 är 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. 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.


…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-

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


**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 intentionsasymmetri 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 försvaras 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 diskutera denna problematik vilket har varit vägledande i mitt sätt att förstå bedrä-

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

**Mikromakt**


---

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

78

**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.\textsuperscript{176}

\textsuperscript{175} Asplund, *Om hälsningsceremonier, mikromakt och asocial pratsamhet*, 65.  
\textsuperscript{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:

![Diagram över sociala handlingar](image)

**Figur 5. Habermas modell över sociala handlingar.**


Figuren visar också exempel på asymmetriska interaktionsformer. I det förtäckta strategiska handlandet "förhåller sig åtminstone en av delta-garna 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".


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


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

När jag nu har definierat vad jag menar med ett bedrägeri och redo gjort 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 poängar i och med att mitt användande av kompetensbegreppet blir annorlunda 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 delicata 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.

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 kända 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. Listen innehåller tips som till exempel lyssna tålmodigt, aldrig se uttråkad ut, anspela på sex men endast fullfölja

---

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 bedrägelnära bedrägeribrott som sociala tekniker eller färdigheter behövs. Det kan argumenteras för att utövare av i stort sett villen 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 ovårdad eller onykter.\textsuperscript{187}

Huruvida anammandet av dessa ”budord” gör en person till en lyckad bedrägerare 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.


**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

\textsuperscript{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 eftersträvansvårt. 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 bedrägerisituationer 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.

Mitt sätt att se på kompetens


---

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 olika betydelse, 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 samspeier; och som ett samlande begrepp för mänskligt samspe.\textsuperscript{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 samspe. Lyttkens lyfter fram följande aspekter som kännetecknande för det han menar med social kompetens:

- den … betonar \textsuperscript{192} starkt vikten av intryckskontroll
- den gör bruk av psykologiska och socialpsykologiska kunskaper
- den är instrumentell eftersom syftet med den ligger utanför själva umgången.

Dessa tre typer av "strategiska samspelestekniker" 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.

\textsuperscript{191} Persson, Social kompetens: när individen, de andra och samhället möts, 176.
\textsuperscript{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


I nedanstående citat ges en illustration av vad de tre giltighets-anspråken 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 hon säger detta i en viss situation kan vi förutsätta att hon implicit menar tre saker förutom själva innehållet i utsagan, nämligen a) "Det jag säger är sant" (väderet är för dåligt); b) "Det är legitimt för mig att säga detta" (som skeppare och erfaren fiskare har jag både myndighet och kunskap att bedöma om vi bör gå ut); och c) "Jag menar det jag...

säger" (jag bedömer det verkligen så att vi inte kan gå ut eftersom vådret är så dåligt).


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 handlingssituation, alltså mellan att förhålla sig till "omständigheterna" och att förhålla sig till värden (så att man inte behandlar människor som ting och omvänt).

---

194 Eriksen och Weigård, Habermas politiska teori, 55.
195 Eriksen och Weigård, Habermas politiska teori, 48.
197 Eriksen och Weigård, Habermas politiska teori, 48.

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 upprichtighet. 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


Det jag menar är att ett bedrägeri innebär ett strategiskt användande av det kommunikativa handlandet och de tre världarna. Detta gör bedrägeri till ett särskilt 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.

Avslutning – 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.


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.

---


Kapitel 7
Strategisk, normativ och dramaturgisk kompetens
– teoretiska utgångspunkter

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


Strategisk kompetens

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 med-
dan det framgångsorienterade sociala handlandet ges namnet strategiskt
handlande. I det här sammanhanget fokuseras det strategiska handlan-
det eftersom det är fråga om ett socialt handlande. Innan vi går in på det-
ta diskuteras det målrationella handlandet, eftersom denna typ av hand-
lande är grunden för det framgångsorienterade handlandet och även
grunden för det strategiska handlandet.

Målrationellt handlande

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

I teorin om rationella val, den så kallade rational choice-teorin, har
den målrationellt handlande människan renodlats. 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.

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 ra-
tional choice.

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 uppfatt-
ingar måste emellertid också vara optimala. Uppfattningarna är beroen-

201 Se figur 14 i Habermas, The theory of communicative action: vol. 1: reason and the rationaliza-
tion 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.
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.

98
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 samlas 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.

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.  

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>A håller tyst</th>
<th>A vittnar</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>B håller tyst</td>
<td>Båda får 6 mån</td>
<td>A friges, B får 10 år</td>
</tr>
<tr>
<td>B vittnar</td>
<td>B friges, A får 10 år</td>
<td>Båda får 2 år</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Figur 7. Fångarnas dilemma.


---


---

100
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.


Här kan kopplingar göras till teorin om machiavelliska personligheter, så kallade ”high Machs” och ”low Machs”. 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 fattet 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 bedrägerare, de måste hela tiden hitta nya offer och mer eller mindre ständig 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 plat-
ser.\textsuperscript{215}

**Normativ kompetens**

I förra avsnittet togs den strategiska kompetensen upp. I detta avsnitt argu-
menteras 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 be-
dra motparten.

**Strategisk användning av normer**

Ett renodlar 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 rea-
sons. 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). In-
stead we appeal to the social norms. I invoke the norm of re-
ciprocity, 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'.\textsuperscript{216}

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

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

\textsuperscript{216} Jon Elster, *The cement of society: a study of social order*, (Cambridge: Cambridge University
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 överlämna gåvor förväntades att detta ”altruistiska” beteende skulle bli återbetalt. Syftet med denna ”altruism” var att samla på sig förväntade gentjänster från andra människor som kunde åberopas 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 gentjänster 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 ”hjälpade 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.

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.

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 rytmska. I lyckosamma solidaritetsskapande samtal timar samtalsparterna varandra:

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

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.\footnote{Randall Collins, Interaction ritual chains, (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2004), 69.}

I en samtalssituation kan en person med socialt gehör hålla igång samtalen 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 införsvulade, 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.\footnote{Émile Durkheim, "Sociologins metodregler", i Tre klassiska texter (Göteborg: Korpen, 1991), 22.}

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

**Dramaturgisk kompetens**


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. För mågen kan intryckskontroll kan ses som en form av skådespele-


---


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. 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.


**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

---


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 age-rande 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, kärl, bohag och skisser på huvu.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 uppväxtären 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 Chunoy 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 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.


**Det icke-emotionella skådespelret**


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 **hjärta**: "Skådespelarens tårar kommer från hjärnan, medan den känsliges tårar kommer från hjärtat.", hävdar Diderot.  

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:

---

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:


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.

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

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 exemplet på handlingar de utfört när de genomför 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

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 obełald.

Det hela hade gått till så att Bode ringt en vän tidigare under natten och bett honom hämta överrocken hos rockvaktmästaren. Vännnen 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

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, pladderade 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.


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.


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 bilhandlarens 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-

---

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 dyraste bilarna.

När Doktor Bluff bad att få testköra bilförsäljarens 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 även. Därför är de lätta att lura."  

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 krontecken i ögonen och föreslog att den trevligare herren skulle provköra en Volvo S 70.  
Först var den trevliga mannen lite tveksam, men han lät sig övertalas av den entusiastiska 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 förvivladde försäljaren.  

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


Jag steg ur bilen och gick fram till föreståndaren, som jag lärt känna ytligt efter alla depåstoppar jag gjort på stationen. Det var ingen överdrivet välfrekventa 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.
– Han betraktade mig och jag såg hur dirigheten började tindra i hans ögon.

Abagnale och Redding, Catch me if you can.
Din fara 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 
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 tjugodollarsedlar i plånboken.243


**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-

[244] En annan variant hade varit att Abagnale också lurat föreståndaren att tro att de skulle samarbeta 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.

Ett exempel på en bedragare som både bytte roller själv och ständig hittade nya offer är Inger Marie. Hon har intagit en rad olika roller: läkare, begravningsentreprenör, äkta maka och kantor. Hon byter även namn. 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. Han har också varit tvungen att röra på sig över hela landet. 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 mäste 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 jag inte varit förut. Sedan får man hyra stu-


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 spelas flera gånger i rad med samma deltagare. Detta togs upp i kapitel 7.


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.)

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


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 förджupat mig i personens bakgrund och fått de uppgifter jag behöver för att kunna ringa upp någon anhörig. 

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 tillsånt till sig för att kunna reda upp sin ekonomiska situation.

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 själklar 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 kvinnliga 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 begravningsbyråns 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.

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

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

Exemplet 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 hävna 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


---

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.presstext.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 känt 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, vekser nogle håndtryk, vover et første skridt ved siden af dem og giver mig til at ledage 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 umgångesregler 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 intrynget av att han tillhör sällskapet.

258 Khazizian, Mit liv med de kendte.
259 Khazizian, Mit liv med de kendte, 15.
Även Doktor Bluff som nämns 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 front och sa:

– Guds frid.

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

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. Tvärtom 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?

Du berättade inte mycket om din förmögenhet och dina gods?

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

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 dödstöten, 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 att smälta in i miljöer, ligga lågt, lyssna och istället låta motparten ha aktiv roll och öppna sig. Detta har verktygade att bedragaren kan använda i eget syfte på olika sätt. Det handlar 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 att smälta in i miljöer, ligga lågt, lyssna och istället låta motparten ha en aktiv roll och öppna sig. Detta har verktygade att bedragaren kan använda i eget syfte på olika sätt. Det handlar 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 att...

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 har erfarenhet av i 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.

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 stude-ra kurslitteraturen samt vid några tillfällen närvara på en lärares lektioner. Rollen som sociologilärare tycks ha avlöpt väl:

Jag såg till att hela tiden liga 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 självligen aldrig fick veta – gav alltid upphov till livliga diskussioner och debatter.268


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 läkar- kandidater, 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 trogenligt 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 Intrrycket 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 försvara ett avslöjande.


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 självsäker och myndigt och därmed ge ett trovärdigt intryck. Hon beskrivs på följande sätt:

… uppträder myndigt och självsäker, har inga problem att passera som auktoritet. Dessutom är hon väldig och mycket trovärdig 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 första 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


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

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


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 diskutera 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. 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.


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 uttryck 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. På samma sätt kan bedrägeri som interaktionsform dyka upp i olika kontexter, på arbetsplat-
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 brottslighet 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.


**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 samhälleligt fenomen.275 Becker företräder, vilket jag nämnt tidigare, den så kallade stämplingteorin 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 själklar livsstil i en annan kontext. Här blir det av betydelse vem som har makt att definiera andra människor och deras handlingssätt, 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 härfin.278


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 gör 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 samspeletsituation, 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. Uttrarna 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-slåss” 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

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


Två viktiga begrepp som ingår i teorin om ramarna är iscensättningar respektive fabrikationer. Med hjälp av dessa begrepp beskrivs två olika sätt att omdöna 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 omdöna situationen. Den svenska sociologen Gerd Lindgren illustrerar en sådan iscensättning på följande sätt:

Exempelvis kan en grupp kvinnliga deltagare om ett sätt att bearbeta och omdöna situationen. Den svenska sociologen Gerd Lindgren illustrerar en sådan iscensättning på följande sätt:

En illustration är att 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


Manning, Erving Goffman and Modern Sociology, 122.


Goffman, Klass, kön och kirurgi: relationer bland vårdpersonal i organisationssförändringarnas 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.


---

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 nämnt 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.


292 I min diskussion om begreppen formell och informell dimension har jag inspirerats av Rothstein, Sociala fällor och tillitens problem.

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.

**Figur 9. Typologisering av innehållet i olika typer av bedrägerier.**
och maktlösa, men det finns också exploaterande fabrikationer som inte är olagliga, exempelvis försäljning, där kunden kan exploateras.  
I nästa avsnitt diskuterar jag min figur ytterligare genom att mer i detalj presentera olika exempel på bedrägerier som är kontextuellt oliktarade.

**Exempler på de kontextuellt olikartade bedrägerier**

De två dimensionerna lagligt/olagligt bedrägeri och välmenande/exploaterande bedrägeri fäller 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. Vilseledandet 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 lögner och manipulationer med ambitionen att personen ska bli överraskad. Även bedrägerier som används i barnuppofostran och i olika typer av vård av psykiskt sjuka, äldre etc. kan motiveras med att de är välmenande och för personens bästa. Även det som kallas vita lögner, som genomförs för att inte såra andra människor samt lögner som uttalas i syfte att rädda ansiktet på någon som är på väg att göra bort sig inryms i denna kategori.

Under kategorin välmenande och olagliga bedrägerier kan olika typer av bedrägeri som motstånd inrymmas. I den här typen av handlingssätt rör det sig om att utöva en slags makt underifrån riktad mot de som har den formella makt. Det kan handla om att utifrån en utsatt position kämpa för bättre villkor, vilket kan kopplas till tanken om empowerment. 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 nej när en skicklig försäljare erbjuder en vara. Även detta kan uppfattas som en exploatering.
296 För en liknande tanke ser Anders Persson, "Maktutövning och socialt bedrägeri som motståndsform".
lisering och civil olydnad. 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.


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 efter som de antas vara lätt att lura. I denna typ av bedrägerier exploateras människor som är svaga, maktlösa och som kan ha svårt att motstå en skicklig bedragare.


---

298 Här finns också paralleller till Goffmans begrepp ”working the system”, som jag nämnde i not 11 i inledningskapitlet.

Avslutning – den fabricerande människan


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...
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. Denna utveckling kan ses i ljuset av samhällsförändringar vilket är temat för det sista kapitlet i den här avhandlingen.


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 diskuteras han inte begreppet i så hög utsträckning. Burns, *Erving Goffman*. 

142
Kapitel 10
Den fabricerande människan och
samhällsförändringar
– några avslutande reflektioner

Inledning


Gemeinschaft och Gesellschaft


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 förtroglig, hemtarm, 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 välv och ve. I sällskapet går man in som i ett främmande land. Ynglingen varnas för dåligt sällskap, medan uttrycket dåligt gemenskap skorrar i öronen.305


**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 *väzensviljan*, den spontana, essentiella och naturliga viljan som finns i Gemeinschaft och *villkorsviljan* den kalkylerande, instrumentella och abstrakta viljan som finns i Gesellschaft.  

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 första är naturlig och organisk, separationen av tanke och handling i det senare fallet är artificiell och mekanisk.


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.

---


Här finns tydliga kopplingar till Habermas tanke om det kommunciativt handlandet som primärt och olika typer av strategiskt handlande, till exempel manipulation, som sekundärt. 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 sepererats, detta till skillnad från i spontana och överlagda 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 lögner och bedrägerier karakteristiska 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.

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.\textsuperscript{313}

Det kommersiella samhället och inte minst försäljning har tydliga kopplingsar 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 härfinna skillnaden mellan försäljning och bedrägeri. Att vara lite bedräglig i försäljningsyfta 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'".\textsuperscript{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.\textsuperscript{315} Marx tanke om alienation fanns också hos Simmel, det moderna samhället skapade en känsla av förfärligande hos människorna.\textsuperscript{316} Denna tanke, men i något annorlunda form, återkommer jag till i slutet av detta kapitel.


\textsuperscript{313} Ferdinand Tönnies, \textit{Community and civil society}, (Cambridge: Cambridge University Press, 2001), 169.


\textsuperscript{316} För en diskussion av hur Simmel hanterar alienation där en jämförelse mellan Simmel och Marx också återfinns se Joachim Israel, \textit{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**


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 age-ra 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 känt 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 för tjänster 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 framgångsrikt**

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

---

318 Aspers, ”Interaktionsformer”, 16.
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 färdigtutbildad 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

---

322 Se Persson, *Social kompetens: när individen, de andra och samhället möts*.
324 Richard Sennett, *The culture of the new capitalism*.
Ett liknande synsätt är att se sig själv som ett varumärke som ska marknadsföras. 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 känna som något fingerat. Detta erfor i alla fall den brittiske diskursestheoretikern Norman Fairclough som gjorde en analys av ett utdrag ur sitt eget CV han skrev i syfte att bli befordrad. 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.

Fairclough känner sig generad över att ha framhållit sina egna ledaregenskaper. 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.

---

326 Se Alvesson, Tomhetens triumf: om grandiositet, illusionsnummer & nollsummespel.
328 Fairclough, "Critical discourse analysis and the marketization of public discourse: The universities", 152.
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 som 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 Phillippa Davies:


Här gäller det alltså att fabricera och göra ett så bra intryck som möjligt, inte minst för att undvika andras hårdas 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.31

---

30 Damm förlags hemsida. Tillgänglig från: http://www.damm.se
31 För en diskussion se Manfred F. T. Kets de Vries, "The impostor syndrome: developmental and societal issues".

152
En känsla av ovanstående typ utgör intresseväckande speglingar av det samhälle vi lever i. Något som kan återknnytas 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 imposter.
Referenser


Damm förlags hemsida. Tillgänglig från: http://www.damm.se


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


Israel, Joachim. Alienation: från Marx till modern sociologi: en makrosocio- 

Johansson, Thomas. Socialpsykologi: moderna teorier och perspektiv. Lund: 

Karlsson, Magnus. "Om rådslan att misslyckas." i Ensam tillsammans: sen- 
modernitet, gemenskap, individualisering, red. Ann-Katrin Witt och 

Karlsson, Sven-Erik. Natur och kultur som turistiska produkter: en början till en 

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 kendte. Köpenhamn: Ekstra Bladets För-
lag, 1996.

Lagercrantz, Marika V. Den andra rolen: ett fältarbete bland skådespelare, re-

Layder, Derek. Modern social theory: key debates and new directions. London: 

Levine, Donald N. "Introduction." i Georg Simmel. On individuality and 
social forms: selected writings. Chicago: University of Chicago Press, 
1971.


Lindgren, Gerd. "Fenomenologi i praktiken." i Kvalitativ metod och veten-
skapsteori, red. Bengt Starrin och Per-Gunnar Svensson, 91-110. 

Lindgren, Gerd. Klass, kön och kirurgi: relationer bland vårdpersonal i organi-


Lindholm, Margareta. Dubbeltviv: reflektioner om döljande och öppenhet. Ystad: 

Lindner, Rolf. The reportage of urban culture: Robert Park and the Chicago 

Lindskoog, Kathryn. Fakes, frauds & other malarkey: 301 amazing stories &
how not to be fooled. Michigan: Zondervan Publishing House Grabd 
Rapids, 1993.


Lyttkens, Lorentz. Människors möten: en undersökning om samtids inse-


Mann, Thomas. Svindlaren Felix Krulls bekännelser. Stockholm: Forum, 
1975.


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.


Tidskriften 90-tal, nr. 11, Bedrägerier, 1994.


Webster's online dictionary. Tillgänglig från: http://www.websters-online-dictionary.org
Young, Valerie. The Impostor Syndrome Quiz. Tillgänglig från http://www.impostorsyndrome.com

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.


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.