

Den Gyllene Regeln och Egoismen

Daniel Rönnedal

Abstrakt

Enligt den gyllene regeln bör vi behandla andra så som vi själva vill bli behandlade. Det här är en mycket gammal moralisk princip som är känd sedan tusentals år och som i någon form tycks vara en del av alla världsreligioner. Många filosofer från olika kulturer, traditioner och historiska perioder har också accepterat denna princip. I den här uppsatsen argumenterar jag för att det i normala fall ligger i vårt eget intresse att följa den gyllene regeln, att det finns goda egoistiska skäl att leva i enlighet med denna norm. Mitt argument inkluderar två essentiella premisser: att andra tenderar att behandla oss så som vi behandlar dem, och att det ligger i vårt eget intresse att vi blir behandlade så som vi vill bli behandlade. Slutsatsen är att även om det inte alltid är fallet att andra behandlar oss så som vi behandlar dem och det inte alltid ligger i vårt eget långsiktiga intresse att vi blir behandlade så som vi vill bli behandlade, så är premisserna sanna i normala fall.

1. Introduktion

Enligt den s.k. gyllene regeln bör vi behandla andra så som vi själva vill bli behandlade. I den här uppsatsen argumenterar jag för att vi har goda egoistiska skäl att följa denna regel i normala fall. Jag försöker också bemöta två potentiella invändningar mot mitt argument.

Det råder delade meningar om exakt hur den gyllene regeln bäst uttrycks och hur den bör tolkas eller preciseras.¹ Här följer några andra mer eller mindre synonyma formuleringar: Du bör behandla andra så som du själv vill bli behandlad. Allt du vill att andra gör för dig bör du också göra för dem. Om du vill att någon, x , utför en viss handling, H , mot dig, så bör du utföra H mot x . Ibland formuleras regeln som ett imperativ: Behandla andra så som du

¹ Rönnedal (2015) tar upp ett antal frågor som är relevanta då man försöker förstå den gyllene regeln. Se också Rönnedal (2016a) och (2016b).

själv vill bli behandlad! Gör mot andra det du vill att de skall göra mot dig! När jag talar om den gyllene regeln i den här uppsatsen skall jag utgå ifrån följande formulering.

(GR): Du bör behandla andra så som du själv vill bli behandlad.²

Denna regel eller princip medför t.ex. följande satser. Om du vill att andra skall behandla dig med vänlighet och respekt, så bör du behandla dem med vänlighet och respekt. Om du vill att andra skall behandla dig rättvist, så bör du behandla dem rättvist. Om du vill att andra skall hålla sina löften till dig, så bör du hålla dina löften till dem. Om du vill att andra skall hjälpa dig när du behöver hjälp, så bör du hjälpa dem när de behöver hjälp.

Ibland har man gjort en distinktion mellan den gyllene regeln och den s.k. silverregeln. Enligt silverregeln bör vi undvika att behandla andra på sätt som vi själva inte vill bli behandlade. Också denna regel har olika möjliga tolkningar. Här följer några mer eller mindre synonyma varianter. Du bör inte behandla andra på sätt som du själv inte vill bli behandlad. Ingenting av det du vill att andra skall undvika att göra mot dig bör du göra mot dem. Om du vill att någon, x, inte utför en viss handling, H, mot dig, så bör du inte utföra H mot x. Denna regel medför t.ex. följande satser. Om du vill att andra inte ljuger för dig, så bör du inte ljuga för dem. Om du vill att andra inte stjälar från dig, så bör du inte stjäla från dem. Om du vill att andra inte misshandlar dig, så bör du inte misshandla dem.

Det råder delade meningar om hur den gyllene regeln och silverregeln förhåller sig till varandra, om de är logiskt oberoende av varandra eller inte och om vilken regel som är primär eller viktigast.³ Jag antar i den här uppsatsen att silverregeln följer ur den gyllene regeln, även om jag inte tror att detta antagande är nödvändigt för uppsatsens huvudargument.

² Om vi antar att (GR) alltid är sann för alla personer i alla situationer, kan vi härleda vissa kontraintuitiva slutsatser. Se t.ex. Gensler (1996) (särskilt Kapitel 5) och Gensler (2013) (särskilt Kapitel 14) för en genomgång av några svårigheter. För att undvika vissa problematiska konklusioner måste vi i praktiken ofta ta hänsyn till att olika personer kan befinna sig i olika situationer och att olika individer kan ha olika preferenser och önskingar eller personliga egenskaper när vi tillämpar regeln. Men även (GR) förefaller vara rimlig i normala fall. Och formuleringen är tillräckligt precis för våra syften i den här uppsatsen.

³ Se Gensler (2013), Kapitel 10, för mer om detta.

När jag säger att någon handlar i enlighet med den gyllene regeln (GR) menar jag att hon faktiskt behandlar andra så som hon själv vill bli behandlad.⁴

Alla världsreligioner, och många andra religioner, tycks innehålla någon variant av den gyllene regeln.⁵ Även många filosofer har accepterat den i en eller annan form; låt mig nämna fyra exempel på anhängare som tillhör olika moralfilosofiska traditioner och tidsepoker: Thomas Hobbes, Samuel Pufendorf, John Stuart Mill och Harry Gensler. Hobbes anser att moralen är baserad på ett slags socialt kontrakt som människor, för att gynna sina intressen och undvika ett krigstillstånd, ingår. Den gyllene regeln är summan av de moraliska Naturlagarna. I samband med några anmärkningar Hobbes gör om en av dessa Naturlagar säger han t.ex.: ”This is that Law of the Gospel; *Whatsoever you require that others should do to you, that do ye to them.*”⁶ Pufendorf, som tillhör en rättighetsetisk tradition, menar att vi kan få kunskap om den gyllene regeln genom förnuftet, och att den är en naturrättslig princip.⁷ Så här skriver Mill, som är en s.k. utilitarist som anser att handlingar är riktiga i den mån de tenderar att leda till lycka och fel i den mån de tenderar att producera motsatsen till lycka: ”In the golden rule..., we read the complete spirit of the ethics of utility. To do as you would be done by, and to love your neighbor as yourself, constitute the ideal perfection of utilitarian morality.”⁸ Gensler, som betraktar sin egen formella etik som en form av kantianism, menar att den gyllene regeln är ett slags konsistensprincip som kan härledas från vissa axiom som kräver att vi är opartiska och samvetsgranna (ärliga i våra moraliska omdömen). Så här säger Gensler om den gyllene regeln:

⁴ Om antagandet att silverregeln följer ur den gyllene regeln är korrekt, så följer det att någon som handlar i enlighet med (GR) också undviker att behandla andra på sätt hon själv inte vill bli behandlad.

⁵ Se Neusner och Chilton (red.) (2008).

⁶ Se Kapitel XIV, s. 190 i Hobbes (1985).

⁷ Pufendorf (1964), bok 2, 3:13.

⁸ Mill (1987), Kapitel 2, s. 28.

The golden rule (GR – “Treat others as you want to be treated”) is the most important principle of formal ethics, the central jewel of the theory. GR is important in all the great world religions; Jesus, Hillel, and Confucius used it to summarize their teachings. And GR is influential among conscientious people in our own time.⁹

The golden rule requires that we treat others as we want to be treated. GR is the most important principle of formal ethics – and perhaps the most important rule of life.¹⁰

Många intressanta frågor aktualiseras då man funderar på den gyllene regeln, t.ex. Hur skall principen förstås? Vilken tolkning av den är den bästa? Vad har den för logisk form? Vad finns det för argument för och emot denna regel? Är den gyllene regeln en sann, berättigad eller förnuftig regel? Hur förhåller den sig till olika moralfilosofiska teorier och metaetiska ståndpunkter? Vilka konsekvenser har principen för hur vi bör leva och förhålla oss till varandra?

I den här uppsatsen skall jag emellertid inte säga någonting om dessa frågor, utan jag skall koncentrera mig på en annan fråga, nämligen: Vad finns det för *skäl* att handla i enlighet med den gyllene regeln? Och närmare bestämt skall jag fokusera på om det ligger i vårt eget intresse, om det kan finnas egoistiska skäl att följa denna princip.¹¹

2. Varför skall vi handla i enlighet med den gyllene regeln? Det egoistiska argumentet

Det kan finnas många olika skäl att handla i enlighet med den gyllene regeln: egoistiska, altruistiska, moralfilosofiska, religiösa m.m. En altruistisk person som bryr sig om andra och vill hjälpa dem och tror att vi hjälper andra om vi handlar i enlighet med (GR), kommer att ha ett subjektivt *altruistiskt skäl* att handla i enlighet med (GR). En person som tror att det är moraliskt riktigt att handla i enlighet med (GR) och vill handla moraliskt riktigt, kommer att ha

⁹ Gensler (1996), ss. 12–13.

¹⁰ Gensler (1996), s. 93.

¹¹ För mer historisk information om den gyllene regeln, se t.ex. Wattles (1996) och Gensler (2013), Kapitel 5. För en diskussion om den gyllene regelns förhållande till olika religioner, se Neusner och Chilton (red.) (2008). Filosofiska introduktioner till den gyllene regeln finner man bl.a. i Carson (2010), Kapitel 6, Carson (2013), Gensler (1996), särskilt Kapitel 5, och Gensler (2013). För mer information om den gyllene regeln se t.ex. Blackstone (1965), Bruton (2004), Cadoux (1912), Duxbury (2009), Gensler (1986), (2013), Gewirth (1978), Gould (1980), Hare (1963), Hertzler (1934), Hirst (1934), Hoche (1978), Huang (2005), Reinikainen (2005), Rönndal (2015), Singer (1963), Wattles (1996) och Weiss (1941).

ett subjektivt *moraliskt skäl* att handla i enlighet med (GR). Och en religiös person som tror att det är Guds vilja att vi handlar i enlighet med (GR) och vill utföra Guds vilja, kommer att ha ett subjektivt *religiöst skäl* att handla i enlighet med (GR).¹² Jag skall emellertid bortse ifrån dessa möjliga skäl i denna uppsats. Det som intresserar mig här är om det finns några goda *egoistiska skäl* att handla i enlighet med (GR). Ligger det i vårt eget intresse att handla i enlighet med den gyllene regeln? Jag skall nu undersöka ett argument som talar för att svaret på denna fråga är ja. Låt oss kalla detta argument för ”det egoistiska argumentet”.

1. Om du handlar i enlighet med den gyllene regeln, så behandlar du andra så som du själv vill bli behandlad.
2. Andra behandlar dig så som du behandlar dem.
3. Om du behandlar andra så som du själv vill bli behandlad och andra behandlar dig så som du behandlar dem, så kommer andra att behandla dig så som du själv vill bli behandlad.

Alltså.

4. Om du handlar i enlighet med den gyllene regeln, så kommer andra att behandla dig så som du själv vill bli behandlad. [Från 1–3, Satslogik]
5. Om det är sant att om du handlar i enlighet med den gyllene regeln så kommer andra att behandla dig så som du själv vill bli behandlad, så ligger det i ditt eget intresse att handla i enlighet med den gyllene regeln (du har goda egoistiska skäl att handla i enlighet med denna princip).

Alltså.

6. Det ligger i ditt eget intresse att handla i enlighet med den gyllene regeln (du har goda egoistiska skäl att handla i enlighet med denna princip). [Från 4 och 5, Satslogik]

Det som gäller för dig gäller också för alla andra, vi har inte antagit att du har några unika egenskaper. Alltså kan vi sluta oss till att det för varje person ligger i hennes eget intresse att följa den gyllene regeln, att varje person har goda egoistiska skäl att handla i enlighet med denna princip.

Detta argument är logiskt giltigt, slutsatsen följer med nödvändighet ur premisserna. Slutsatsen kan därför endast vara falsk om någon av premisserna är falsk. Sats 4 följer ur 1–3 och sats 6 ur sats 4 och 5 med hjälp

¹² Om dessa *subjektiva* skäl också är *objektiva* beror väl på om det faktiskt är sant att vi hjälper andra om vi handlar i enlighet med (GR), om det faktiskt är moraliskt riktigt att handla i enlighet med (GR) och om Gud finns och faktiskt vill att vi handlar i enlighet med (GR).

av satslogik. Generaliseringen till alla personer följer med hjälp av klassisk predikatlogik. Så om vi vill ifrågasätta slutsatsen måste vi förkasta sats 1, 2, 3 eller 5. Premiss 1 och premiss 3 förefaller vara begreppsligt sanna och därmed i stort sett otvivelaktiga, åtminstone om man utgår ifrån en klassisk formulering av den gyllene regeln, vilket vi gör i denna uppsats. Det kan emellertid finnas skäl att ifrågasätta sats 2 eller sats 5. Låt oss därför se närmare på dessa.

Enligt premiss 2 behandlar andra dig så som du behandlar dem. Om du behandlar andra vänligt, behandlar de dig vänligt. Om du behandlar andra rättvist, behandlar de dig rättvist. Om du däremot behandlar andra ovänligt, behandlar de dig ovänligt osv. Det här är ett empiriskt och psykologiskt antagande som knappast är sant för alla personer i alla situationer vid alla tidpunkter och för alla (typer av) handlingar. Det är lätt att tänka sig fall där satsen är falsk. Vi kan t.ex. föreställa oss samhällen som övervägande består av utpräglade egoister eller utpräglade altruister. I den förra typen av samhälle kan det hända att de flesta kommer att behandla dig illa oavsett hur väl du behandlar dem. Och i den senare typen av samhälle kan det hända att andra kommer att behandla dig väl oavsett hur illa du behandlar dem. I sådana samhällen kan det finnas skäl för en egoist att inte följa den gyllene regeln, åtminstone inte alltid. Det är emellertid tvivelaktigt om det *finns* eller någonsin *har funnits* några sådana samhällen. Det går dock att hitta mer realistiska fall då det kanske inte är egoistiskt lönsamt att följa den gyllene regeln, t.ex. i vissa situationer i krig eller i vissa situationer då man interagerar med någon empatilös eller egoistisk person. Även om du t.ex. inte skadar andra i sådana situationer, är det inte säkert att de inte kommer att skada dig. Premiss 2 kan också vara falsk i situationer då individer med olika personliga egenskaper – inklusive önskningar och preferenser – samspelar, eller då personer som befinner sig i olika situationer möts. Låt oss betrakta ett triviale exempel som involverar en ganska specifik handling. Om du t.ex. gillar att överraskas och du ordnar en överraskningsfest till din vän när hon fyller år, men din vän inte gillar att bli överraskad, så är det inte säkert att hon ordnar en överraskningsfest till dig när du fyller år. Därför kan det egoistiska argumentet inte användas för alla personer i alla situationer vid alla tidpunkter och för alla typer av handlingar. Men jag tror att premissen är riktig i normala fall för de flesta personer i relativt välfungerande samhällen. Om du betar dig vänligt mot andra, så är t.ex. sannolikheten stor att de kommer att bete sig vänligt mot dig. Om du betar dig ovänligt mot andra, är emellertid sannolikheten stor att de betar sig ovänligt mot dig. Om du stjäl

från någon annan är det inte säkert att denna person kommer att stjäla från dig. Men det är troligt att han eller hon kommer att bete sig på ett sätt som inte gynnar dina egna intressen, t.ex. genom att anmäla dig till polisen. Poängen med det egoistiska argumentet är inte att alla i alla situationer vid alla tidpunkter har goda egoistiska skäl att handla i enlighet med den gyllene regeln. Slutsatsen är sann i de fall premissen är sann (givet att alla andra premisser också är sanna). Och jag tror att den i regel är sann för personer i normala fall som lever i relativt välordnade samhällen.

Det här argumentet för premiss 2 bygger på mina egna observationer av hur människor tenderar att bete sig mot varandra. Den induktiva basen är därför begränsad. Man kan fråga sig om det finns andra skäl att tro på denna premiss. Låt mig nämna fyra överväganden.

För det första, jag tycks inte vara den enda som har gjort observationen att andra tenderar att behandla dig så som du behandlar dem, otaliga andra vittnar om samma sak. Denna föreställning tycks också vara en del av mänsklighetens samlade visdom, förkroppsligad i en mängd ordspråk, t.ex. ”Som man sår får man skörda”, ”Som man bäddar får man ligga”, ”Den som gräver en grop åt andra...”, ”what goes around comes around” osv.

För det andra finns det vissa mer teoretiska resonemang som stödjer premiss 2. Robert Axelrod har visat att beslutsprincipen *tit for tat* är framgångsrik i många olika miljöer.¹³ Detta talar för att livsformer som följer en sådan princip har goda chanser att överleva. Det är därför mycket möjligt att vi pga. våra gener tenderar att använda eller handla i enlighet med en princip av detta slag, det förefaller vara naturligt för oss att behandla andra så som vi blir behandlade av dem. Det tycks t.ex. vara en spontan reaktion hos människor att de ofta känner hämndbegär om de har utsatts för någon oförrätt och att de känner tacksamhet om de har fått hjälp, begär och känslor som i sin tur kan leda till handling. Det är rimligt att anta att en medfödd benägenhet att hjälpa de som hjälper dig kan ha haft ett överlevnadsvärde i tidiga mänskliga sammanslutningar. I samhällen där ”retributionsprincipen” (”behandla andra så som de behandlar dig”) är en accepterad norm, är det sannolikt att andra kommer att behandla dig så som du behandlar dem av

¹³ Se Axelrod (1984). *Tit for tat* är en beslutsmetod som innebär att vi börjar med att samarbeta med nya individer vi möter och därefter behandlar andra så som de behandlade oss vid det senaste mötet. Det vill säga, första gången du träffar x, så väljer du att samarbeta med x. Om x samarbetade med dig förra gången ni möttes, så samarbetar du med x denna gång; och om x inte samarbetade med dig förra gången ni möttes, så samarbetar du inte med x denna gång. Enkelt uttryckt innebär detta att en person som följer *tit for tat* kommer att behandla dig så som du behandlar henne.

kulturella skäl. I ett sammanhang där många använder *tit for tat* är den gyllene regeln en framgångsrik princip. Det kan alltså finnas både genetiska och sociologiska förklaringar till att andra tenderar att behandla dig så som du behandlar dem. Notera att premiss 2 är ett *deskriptivt* påstående om hur människor *faktiskt* tenderar att bete sig, inte ett *normativt* påstående om hur de *bör* handla.

För det tredje har det på senare tid börjat dyka upp en del empirisk forskning som talar för att premiss 2 är riktig i många fall.¹⁴

För det fjärde kan vi formulera ett historiskt-abduktivt argument för premiss 2 på följande sätt. (1) Den gyllene regeln är en populär norm som har en stor spridning. Det här är ett empiriskt påstående som det finns mycket goda skäl att hålla för sant. Som vi såg i introduktionen förekommer den gyllene regeln i någon form i alla världsreligioner och många filosofer har också accepterat den. Det är vanligt att föräldrar hänvisar till denna princip då de försöker uppfostra sina barn. (2) Förklaringen till att den gyllene regeln är en populär norm som har en stor spridning är att grupper där individerna handlar i enlighet med denna norm är framgångsrika. (3) (Den historiska) förklaringen till att grupper där individerna handlar i enlighet med den gyllene regeln är framgångsrika är att människor tenderar att behandla andra så som de själva blir behandlade. (4) Alltså har vi goda (abduktiva skäl) att tro att människor tenderar att behandla andra så som de själva blir behandlade. Den gyllene regeln tycks först ofta ha formulerats av personer som lever i samhällen där någon form av retributionsprincip är allmänt accepterad.¹⁵ I sådana samhällen är den gyllene regeln i normala fall en framgångsrik strategi. I sociala sammanhang där många behandlar andra så som de själva blir behandlade, har grupper där individerna handlar i enlighet med den gyllene regeln goda möjligheter att frodas. Och det är precis det vi tycks se då vi betraktar historiska fakta. Det är oklart om den gyllene regeln hade lyckats få en sådan spridning om den inte hade varit framgångsrik.¹⁶

¹⁴ Se t.ex. Vogel (2004) för en sammanfattning av delar av denna forskning.

¹⁵ Dihle (1962).

¹⁶ Premisserna i detta argument kan diskuteras. En annan möjlig förklaring till den gyllene regelns spridning är helt enkelt att principen är sann, berättigad, förnuftig eller rationell och att många människor har insett det. Men om den gyllene regeln är sann, berättigad, förnuftig eller rationell, så har vi goda skäl att tro att vi "bör" handla i enlighet med denna regel. Om den gyllene regeln tolkas som en klokhetsprincip, så följer det omedelbart att vi har goda skäl att tro att det ligger i vårt eget intresse att handla i enlighet med denna maxim. Om den gyllene regeln tolkas som en moralisk princip, så följer inte detta utan övriga premisser. Det är inte säkert att det alltid ligger i vårt eget intresse att handla moraliskt. Men om det i normala fall ligger i vårt intresse att handla moraliskt och den gyllene regeln är en moralisk princip, så kan vi också sluta

Dessa skäl är inte konklusiva. Det ligger i sakens natur. Eftersom premiss 2 är en empirisk premiss kan vi knappast bevisa att den är sann. Det är inte nödvändigt sant att andra behandlar dig så som du behandlar dem. Men de ger ändå ett visst, inte obetydligt, stöd för påståendet att (många) andra i *normala fall* behandlar dig så som du behandlar dem.

Någon kanske skulle vilja ifrågasätta premiss 5. Kanske ligger det inte alltid i vårt eget intresse att vi blir behandlade så som vi vill bli behandlade. Detta skulle t.ex. kunna vara fallet om vi inte vet vårt eget bästa eller om våra önskningar är irrationella eller självdestruktiva. Kanske ligger det inte heller alltid i vårt eget *långsiktiga* intresse att vi blir behandlade så som vi vill bli behandlade. Våra önskningar tycks inte sällan vara kortsiktiga och jakten på omedelbar behovstillfredsställelse kan leda till problem på sikt. Det är möjligt att det kan förhålla sig på det sättet och troligt att inte alla alltid vet vad som är bäst för dem själva i det långa loppet. Sats 5 tycks därför inte vara nödvändigt sann. Men även om det kanske inte är begreppsligt sant att det ligger i vårt eget intresse att vi blir behandlade så som vi vill bli behandlade, åtminstone inte i vårt långsiktiga intresse, så förefaller det vara sant åtminstone i de flesta fall. Och därför tror jag att premissen åtminstone i de

oss till att det i normala fall ligger i vårt intresse att handla i enlighet med den gyllene regeln. Så, om den bästa förklaringen till den gyllene regelns spridning är att principen är sann, berättigad, förnuftig eller rationell och att många människor har insett det, så tycks vi kunna formulera ett antal alternativa argument för att det ligger i vårt intresse att handla i enlighet med denna princip.

En annan möjlig förklaring till den gyllene regelns spridning är att någon variant av denna princip tycks ingå i de flesta stora religioner. Regeln har spridits tillsammans med och som en del av dessa religioner. Om detta är riktigt, så kan vi inte omedelbart sluta oss till att grupper som lever i enlighet med den gyllene regeln är framgångsrika. Men man kan förstås fråga sig varför de olika världsreligionerna har fått en så stor spridning. En möjlig förklaring (eller delförklaring) är att grupper som lever i enlighet med de normer (eller åtminstone de "viktigaste" normer) religionerna förespråkar är framgångsrika. Bland dessa normer ingår den gyllene regeln. I den utsträckning de olika anhängarna av de olika religionerna lever i enlighet med den gyllene regeln, har de goda chanser att vara framgångsrika. Om detta är riktigt, tycks vi kunna formulera ett alternativt argument för våra utgångspunkter.

Poängen med premiss 4 är inte att den gyllene regeln endast är framgångsrik i miljöer där många tenderar att behandla andra så som de själva blir behandlade. Men det tycks vara ett *historiskt faktum* att principen först explicit formuleras i samhällen där retributionsprincipen är populär och där många behandlar andra så som de själva blir behandlade. Och i sådana miljöer har grupper som följer den gyllene regeln goda chanser att frodas. I en strikt mening tycks det abduktiva argumentet endast ge stöd åt uppfattningen att det *har varit* fallet att många tenderar att behandla andra så som de själva blir behandlade. Det egoistiska argumentet bygger på premissen att det fortfarande är sant att många tenderar att behandla dig så som du behandlar dem. Men det verkar vara rimligt att tro att människan inte har förändrats så mycket sedan den tid då den gyllene regeln först explicit formulerades.

Även om premisserna i det abduktiva argumentet kan diskuteras, så tycks de ha en viss plausibilitet.

flesta fall kommer att vara sann. Notera också att premissen varken hävdar att det är *bra* att vi blir behandlade så som vi vill bli behandlade eller att vi *bör* bli behandlade så som vi vill bli behandlade. Dessa teser förefaller också vara korrekta i normala fall, men vi behöver inte anta detta för att det egoistiska argumentet skall gå igenom.

Sammanfattningsvis tror jag att argumentet är sunt för de flesta personer i normala situationer i relativt välfungerande samhällen. Domänen i den generaliserade slutsatsen måste alltså begränsas. Gör man detta och förstår argumentet med de undantag som nämnts ovan, talar det emellertid för att vi har goda egoistiska skäl att handla i enlighet med den gyllene regeln. Om detta är sant, tror jag också att vi har goda egoistiska skäl att internalisera den gyllene regeln och att det ligger i vårt eget intresse att använda denna princip som en tumregel då vi fattar olika beslut. Jag tror, med andra ord, att vi har goda egoistiska skäl att försöka göra den gyllene regeln till en del av vår natur, så att vi automatiskt handlar i enlighet med den i normala fall, även om det kan finnas situationer då det inte ligger i vårt eget intresse.

3. Slutsats

Jag har i den här uppsatsen argumenterat för att vi har goda egoistiska skäl att handla i enlighet med den gyllene regeln, principen att vi bör behandla andra så som vi själva vill bli behandlade, åtminstone i normala fall. Om det egoistiska argumentet är sunt, ligger det i vårt eget intresse att följa denna princip. Troligtvis finns det situationer i de flesta personers liv då de inte *själva* tjänar på att följa den gyllene regeln. Men i relativt välfungerande samhällen kommer sådana situationer sannolikt att utgöra undantag. Vidare tycks det följa att vi har goda egoistiska skäl att internalisera den gyllene regeln och att det ligger i vårt eget intresse att använda denna princip som en tumregel då vi fattar olika beslut. Ingenting av det jag har sagt i den här uppsatsen utesluter att det *också* kan finnas *andra* skäl att handla i enlighet med den gyllene regeln, t.ex. altruistiska, moralfilosofiska eller religiösa. Personligen tror jag att det finns sådana och att många som handlar i enlighet med denna princip gör det av icke-egoistiska anledningar.¹⁷ Men det är också

¹⁷ I Rönnedal (201X) argumenterar jag t.ex. för att vi i normala fall inte endast har goda *egoistiska* skäl att handla i enlighet med den gyllene regeln, utan också goda *altruistiska* skäl. I denna uppsats utgår jag ifrån ett antal spelteoretiska exempel. Argumenten i Rönnedal (201X) bygger därför på andra premisser än de premisser jag använder i den här uppsatsen, men slutsatsen pekar i samma riktning.

intressant att notera att t.ex. även en ateistisk, nihilistisk superegoist kan ha goda skäl att handla i enlighet med den gyllene regeln.¹⁸

Appendix

Man kan kanske tycka att slutsatsen i den här uppsatsen är trivial. Poängen är dock att vi har producerat ett deduktivt giltigt argument, med premisser som förefaller vara sanna i normala fall, som visar att det *måste* vara fallet att slutsatsen är sann om premisserna är sanna. Och att det finns ett sådant argument är inte alls trivialt.

Detta appendix innehåller en kvasiformalisering av det egoistiska argumentet. H står för ”Du handlar i enlighet med GR”; $V_d A$ för ”Du vill att A”, där A kan bytas ut mot vilken sats som helst; Hdx står för ”Du utför handling H mot x”, där ”x” betecknar en godtycklig individ; Hxd står för ”x utför handling H mot dig”; I för ”Det ligger i ditt eget intresse att handla i enlighet med GR”.

Formalisering av det egoistiska argumentet

1. $H \rightarrow (V_d Hxd \rightarrow Hdx)$
2. $Hdx \rightarrow Hxd$
3. $((V_d Hxd \rightarrow Hdx) \wedge (Hdx \rightarrow Hxd)) \rightarrow (V_d Hxd \rightarrow Hxd)$
4. $H \rightarrow (V_d Hxd \rightarrow Hxd)$ [Från 1 och 3]
5. $(H \rightarrow (V_d Hxd \rightarrow Hxd)) \rightarrow I$
6. I [Från 4 och 5]

Referenser

- Axelrod, R. (1984). *The Evolution of Co-operation*. Penguin Books.
- Blackstone, W. T. (1965). The Golden Rule: A Defense. *Southern Journal of Philosophy*, ss. 172–177.

¹⁸ Med en ateist menar jag i detta sammanhang en person som inte tror på någon gud eller på någon religion och därför inte anser sig ha några religiösa skäl att följa den gyllene regeln. Med en nihilist menar jag en person som inte tror att det finns några moraliska sanningar och därför inte anser sig ha några moraliska skäl att följa den gyllene regeln. Med en superegoist menar jag en person som *endast* bryr sig om sig själv och därför inte anser sig ha några altruistiska skäl att handla i enlighet med den gyllene regeln. En ateistisk, nihilistisk, superegoist är därför en person som inte anser sig ha några religiösa, moraliska eller altruistiska skäl att följa den gyllene regeln. Även en sådan person kan alltså ha goda skäl att handla i enlighet med denna princip, dvs. att behandla andra så som hon själv vill bli behandlad.

- Bruton, S. V. (2004). Teaching the Golden Rule. *Journal of Business Ethics*, Vol. 49, Nr. 2, ss. 179–187.
- Cadoux, A. T. (1912). The Implications of the Golden Rule. *International Journal of Ethics*, Vol. 22, Nr. 3, ss. 272–287.
- Carson, T. L. (2010). *Lying and Deception: Theory and Practice*. Oxford: Oxford University Press.
- Carson, T. L. (2013). Golden Rule. I Hugh LaFollette (red.) *The International Encyclopedia of Ethics*, ss. 2186–2192.
- Dihle, A. (1962). *Die Goldene Regel*. Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht.
- Duxbury, N. (2009). Golden Rule Reasoning, Moral Judgement and Law. *Notre Dame Law Review* 84, ss. 1529–1605.
- Gensler, H. J. (1986). Ethics is Based on Rationality. *The Journal of Value Inquiry* 20, ss. 251–264.
- Gensler, H. J. (1996). *Formal Ethics*. London and New York: Routledge.
- Gensler, H. J. (2013). *Ethics and the Golden Rule*. New York and London: Routledge.
- Gewirth, A. (1978). The golden rule rationalized. *Midwest Studies in Philosophy*, 111, ss. 133–147.
- Gould, J. A. (1980). Blackstone's Meta-Not-So-Golden-Rule. *The Southern Journal of Philosophy*, Vol. 18, Issue 4, ss. 509–513.
- Hare, R. M. (1963). *Freedom and Reason*. Oxford: Oxford University Press.
- Hertzler, J. O. (1934). On Golden Rules. *International Journal of Ethics*, Vol. 44, Nr. 4, ss. 418–436.
- Hirst, E. W. (1934). The Categorical Imperative and the Golden Rule. *Philosophy*, Vol. 9, Nr. 35, ss. 328–335.
- Hoche, H.-U. (1978). Die Goldene Regel. Neue Aspekte eines alten Moralprinzips. *Zeitschrift für philosophische Forschung*, Bd. 32, H. 3, ss. 355–375.
- Hobbes, T. (1985). *Leviathan*. Penguin Books. (red. C. B. Macpherson). (Ursprungligen publicerad 1651.)
- Huang, Y. (2005). A Copper Rule versus the Golden Rule: A Daoist-Confucian Proposal for Global Ethics. *Philosophy East and West*, Vol. 55, Nr. 3, ss. 394–425.
- Mill, J. S. (1987). *Utilitarianism*. Buffalo, New York: Prometheus Books. (Ursprungligen publicerad 1863.)
- Neusner, J. och Chilton, B. (red.) (2008). *The Golden Rule: The Ethics of Reciprocity in the World Religions*. Continuum.

Den Gyllene Regeln och Egoismen

- Pufendorf, S. (1964). *On the Law of Nature and Nations*. New York: Wildy and Sons. (Ursprungligen publicerad 1672).
- Reinikainen, J. (2005). The Golden Rule and the Requirement of Universalizability. *The Journal of Value Inquiry* 39, ss. 155–168.
- Rönnedal, D. (2015). The Golden Rule and The Platinum Rule. *The Journal of Value Inquiry*, Volume 49, Issue 1, ss. 221–236.
- Rönnedal, D. (2016a). Den Gyllene Regeln och Substitutionsfunktioner. *Filosofiska Notiser*, Årgång 3, Nr 2, Augusti, ss. 53–80.
- Rönnedal, D. (2016b). Den Gyllene Regeln och Intra- och Interpersonella Viljekonflikter. *Filosofiska Notiser*, Årgång 3, Nr 2, Augusti, ss. 81–106.
- Rönnedal, D. (201X). Den Gyllene Regeln och Farmarnas Dilemma. *Tidskrift för Politisk Filosofi*. Antagen.
- Singer, M. G. (1963). The Golden Rule. *Philosophy*, Vol. 38, Nr. 146, ss. 293–314.
- Vogel, G. (2004). The Evolution of the Golden Rule. *Science, New Series*, Vol. 303, Nr. 5661, ss. 1128–1129+1131.
- Wattles, J. (1996). *The Golden Rule*. New York, Oxford: Oxford University Press.
- Weiss, P. (1941). The Golden Rule. *The Journal of Philosophy*, Vol. 38, Nr. 16, ss. 421–430.

Daniel Rönnedal
Filosofiska institutionen
Stockholms universitet
daniel.ronnedal@philosophy.su.se