

## En bra affär

En bra affär, vad är det? De flesta av oss svarar nog: ”När man tjänar mest möjligast pengar med minsta möjliga ansträngning”.

Handen på hjärtat, så svarade jag också så till dess jag under min studietid träffade på Vilfredo Pareto. Han var italiensk ekonom och verkade i början av 1900-talet. Pareto bevisade matematiskt vad en bra affär är och han har varit min ledstjärna i varenda affärsuppgörelse jag gjort sedan dess. Låt mig försöka beskriva hans matematiska teori i ord för att sedan klä den i egna erfarenheter.

Pareto antog till att börja med att vi är tänkande varelser och handlar rationellt i de affärsbeslut vi gör. Därtill har vi alla två saker gemensamt; vi har allsköns behov att tillfredsställa och dessutom något unikt att erbjuda vår omgivning. Dessa tre företeelser ger förutsättningar att skapa en ständigt växande lycka människor emellan. Pareto konstruerade utifrån detta ett matematiskt ”lådidiagram”. Där lät han två affärssugna visa varandra vad de uppfattade som sin ”maximala nytta” i deras bytesförhållande mellan vad de hade att ge och ta. När de käbblat färdigt om ersättningen för sina behov respektive prestationer så skildes de åt och hade gjort, vad de var och en ansåg vara, en god affär. Affären blev, vad nationalekonomerna i dag kallar ”paretooptimal” om *bådas* behov maximerats utan att kunna förbättras ytterligare genom vidare förhandlingar. ***Ett mervärde har skapats eftersom två människor med olika behov och med olika begåvningar byter med varandra för att till sist finna en punkt där ingen av dem kan få det bättre i sin bytesaffär.***

Är det inte underbart? Tack vare att vi alla är så olika kan vi göra livet bättre för varandra bara genom att byta tjänster, varor och behov. Det Pareto lärt mig är kort och gott att en god affär har uppstått först när båda parter skiljs lite lyckligare efter uppgörelsen än innan. Först då har något skapats, först då har världen tillförts något. Då har nämligen utbytet av det unika två människor har att ge och ta av och till varandra skapat ett mervärde.

Om en av de båda vill roffa åt sig på den andres bekostnad har inget nytt skapats. Då har bara en resursförskjutning gjorts som inte är till någon nytta. Jodå, säger nu många av dagens ”klippare”. Den som roffade åt sig blir lyckligare och den andre kan hoppa dit pepparn växer för han är och förblir en ”looser”. Jovisst, men på sikt förlorar ”roffaren” ty ganska snart kommer förloraren på honom och söker nya affärskontakter. Förödmjukad hittar han eller hon snart sin ärlige medspelare och inleder ett lyckligt (affärs)förhållande. ”Roffaren” måste lägga ner onödig energi på att finna en ny stackare han kan blåsa.

Det är således ingen tillfällighet att de verkligt framgångsrika affärsidkarna är de som har insikten att man skall ge och ta i varje liten uppgörelse. Den framgångsrika börjar med att lägga ner energi på att fundera vad hon kan ge andra människor snarare än vad hon kan få av dem. När hon klart format sitt utbudskoncept (kalla det ”nisch”, ”profil” eller ”affärsidé”), sätter hon igång och ”fyller behov”. Vips, så strömmar pengarna in, synbarligen alldeles av sig själva. Pengarna har nämligen en underordnad betydelse i sammanhanget. De är bara oljan i maskineriet att flytta runt det uppkomna mervärdet.

En fråga återstår: Varför har vi då inte hört så mycket talas om denne store Pareto?

Hans öde är tragiskt och kännetecknande för dagens verklighet: Pareto menade att välbärgade, välutbildade, välinformerade och energiska människor trots allt har överhanden i alla dessa bytesaffärer. Av en rad skäl har de därför större förutsättningar att nå framgång i detta växelspel som borde vara så demokratiskt. När fascismen började gro i Italien strax efter hans död (1923) började femtekollonarna grovt misstolka hans teorier och bara ropa ut den store ekonomens påstående om ”elitens övertag”. Naturligtvis orkade de inte sätta sig in i vad han verkligen sade:

En bra affär har uppstått om båda efter uppgörelsens skiljs lite lyckligare än när förhandlingarna inleddes. För med så enkel logik verkar de stora makter som driver världen framåt.