

Underslageren og hans motiv¹⁾

Av professor DONALD CRESSEY, University of California

For noen år siden foretok jeg en sosialpsykologisk undersøkelse om straffbar krenkelse av økonomisk tillit, og i 1953 ga jeg ut en liten bok om emnet: „Other people's money“. Siden 1953 har mine forskningsinteresser endret seg, og jeg har ikke beskjeftiget meg meget med underslag i seg selv. Men på en måte fortsetter jeg å være meget interessert i underslag. Samtidig med at mine forskningsinteresser har utviklet seg til mer generelle emner, slik som organisasjonen av fengselsvesen og politi, er det den teori som ble utviklet i forbindelse med underslagsstudien som har dannet grunnlaget for disse mer generelle studier.

Undersøkelsen om underslag ble påbegynt fordi vi mente det var et eksempel på en hvitsnippforbrytelse (white collar crime). Professor Edwin H. Sutherland hadde skapt dette begrepet, og hadde studert lovovertrедelser begått av selskaper, i den hensikt å tvinge kriminologer, strafferettsjurister og legfolk til å ta opp til ny vurdering grunnlaget for de tradisjonelle generaliseringer om forbrytelse og forbrytere.²⁾ Han forsøkte å vekke interesse for et område av kriminell atferd som ikke var blitt inngående studert av kriminologer. De mest populære teorier på den tid (og nå også for den saks skyld) gikk i retning av å forklare kriminell atferd med forskjellige patologiske forhold av sosial og individuell karakter. Således la forskere stor vekt på fattigdom, dårlig utdannelse, ufullstendige hjem og psykologiske særdrag av forskjellige slag. Sutherland resonnerte som så at hvitsnippforbrytere — d. v. s. personer med anseelse og høy sosial status som begår forbrytelser i forbindelse med forretningslivet — ikke kan beskrives som utslag av sosial eller individuell patologi. Han hadde oppdaget en gruppe lovovertrедere som de gangbare teorier ikke passet for, og hans syn var at følgelig burde disse teorier bli revidert.

Sutherland's bevisførsel var imidlertid mangelfull ved at han studerte juridiske personer og ikke individer. Jeg forsøkte å rette på dette ved å studere underslagere. Det var mitt inntrykk at underslagere er hvitsnippforbrytere hvis bakgrunn ikke inneholder de individual- og sosialpatologiske trekk som de populære forestillinger om forbrytelse og forbrytere vil få oss til å tro at

¹⁾ Gjeste forelesning ved Det juridiske fakultet i Oslo 12. mars 1965. Oversettelse ved professor Johs. Andenæs.

²⁾ Edwin H. Sutherland, *White Collar Crime*, New York: Dryden, 1949. (Paperback edition, with a Foreword by Donald R. Cressey, New York: Holt, Rinehart and Winston, 1961.)

de har. Det viste seg imidlertid at det ikke var holdbart å bruke begrepet hvitsnippforbryter for å beskrive underslag, siden jeg snart oppdaget underslagere som ikke kunne beskrives som personer „med anseelse og høy sosial status“. Den ansatte ved en bensinstasjon som løper av gårde med den beholdning han har kassert inn i løpet av natten, har nok begått underslag, men han kan ikke korrekt beskrives som en hvitsnippforbryter. Etter vanlig språkbruk kan han ikke betegnes som en person med „anseelse og høy sosial status“. Derimot tror jeg at jeg hadde rett i min antagelse at de fleste underslagere ikke kan beskrives ved hjelp av de sosial- og individualpatologiske trekk som angivelig skal være karakteristiske for de fleste kriminelle.

Men la meg kort kommentere disse individual- og sosialpatologiske trekk før jeg beskriver min egen teori. Det er en sterk tendens hos dem som har foretatt undersøkelser om underslag til å lete etter bevis for sosiale og personlige mangler i de domfeltes bakgrunn. Der er f. eks. mange studier og artikler, hvis vesentlige bidrag har bestått i en statistisk beskrivelse av underslagere, men som også har antydnet en „flerfaktor“ (multiple factor) beskrivelse av årsaksforholdet. Det vil si det blir sagt at årsakene til underslag varierer fra person til person, slik at en faktor eller en gruppe av faktorer har stor betydning i et tilfelle, andre faktorer i andre tilfelle. De fleste studier av denne art er blitt utført av amerikanske garantiselskaper.

For 50 år siden studerte en bankrevisor i De forente staters justisdepartement underslag i banker, og konkluderte at underslag av bankfunksjonærer kan føres tilbake til følgende årsaker: Støtte til foretak som funksjonærene er økonomisk interessert i; spekulasjon, spill og ekstravagant levemåte; fremme av politiske ambisjoner; slapphet hos styret som tillater funksjonærene å bruke bankens penger, i form av lån, i kriminell utstrekning; manglende påpasselighet i bankens bokholderi; og mangel på streng håndhevelse av straffeloven ved domstolene.³⁾

I løpet av de følgende 50 år er denne liste av „årsaker“ blitt utarbeidet videre, men noen av faktorene er forblitt uforandret. I den mest omfattende studie av denne art ble garantiselskaper i alle deler av De forente stater bedt om å rangere etter viktighet de faktorer som får funksjonærer til å underslå eller stjele fra sine arbeidsgivere.⁴⁾ Svar ble mottatt fra omtrent 20 slike selskaper. Ifølge disse svar er de faktorer som man oftest finner i underslagstilfelle spill, ekstravagant levemåte, usedvanlige familiegifter, uheldige kamerater og utilstrekkelige inntekter. For-

³⁾ E. P. Moxey, "Bank Defalcations — Their Causes and Cures," *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 25: 32—42, January, 1905.

⁴⁾ Virgil Peterson, "Why Honest People Steal," *Journal of Criminal Law, Criminology and Police Science*, 38: 94—103, July-August, 1947.

fatteren tilføyer imidlertid at behovet for og motivet til å begå forbrytelsen kan skyldes en eller flere av disse — eller andre — faktorer, at underslaget blir gjort mulig gjennom slapp revisjon og utilstrekkelig kontroll med funksjonærer som har midler i sin varetekt, og at underslagere har en grunnleggende svakhet i sin personlighetsstruktur.

Denne type av flerfaktor studier bygger i alminnelighet på den antakelse at en beskrivelse av motiver og personlighetstrekk hos underslagere vil si noe om årsaksforholdet, og derfor være nyttig når man skal forhindre underslag. Dette er meget tvilsomt av tre grunner. For det første: En drøftelse av underslag på grunnlag av gjerningsmannens forklaring om hvordan han har brukt de uhederlig ervervede penger, synes ofte å være mer et forsøk på å beskrive lovovertrederens umoral enn på å forklare deres atferd. Å tillegge en atferd dårlige motiver, gir ikke noen forklaring på atferden. Hvis det f. eks. blir sagt om en mann som har vært betraktet som en fremragende og ærlig borger, at han har holdt en elskerinne på selskapets bekostning, har man sagt noe om hans umoral, men den uhederlige opptreden er ikke blitt forklart. For det annet: Den høye forekomst av „umoralsk“ opptreden som man finner blant tillitsbrytere, kan være mer tilsynelatende enn virkelig. En underslager som sjelden har drukket eller spilt eller levet over evne, kan begynne å gjøre dette *etter* at han har underslått, ikke før; en annen underslager forteller kanskje at han brukte pengene til spill eller et vilt liv, mens han i virkeligheten brukte dem til andre ting eller har gjemt dem bort.⁵⁾ For det tredje: En oppregning av „faktorer“ som er, eller synes å være, knyttet sammen med en bestemt slags forbrytelse, løser ikke årsaksproblemet. Statistisk samband er ikke det samme som årsaksforhold.

I mitt eget forsøk på å forklare underslagernes atferd var det nødvendig å ta i betraktning de opplysninger som var samlet i slike studier som jeg har nevnt, og så forsøke å gjøre noe fornuftig ut av dem. Min metode gikk ut på å prøve å formulere en teori som kunne anvendes på alle mine tilfelle — omtrent 150 underslagere i tre fengsler — og som stemte med alle de andre tilgjengelige opplysninger. Når det ble klart at en formulering av teorien ikke svarte til kjennsgjeringene, ble den omformulert i lyset av de foreliggende opplysninger. Etter fire mislykkede forsøk kom jeg til den slutning at underslaget i de enkelte tilfelle innebærer tre grunnleggende slags psykologiske prosesser:

Betrodde personer gjør seg skyldig i misbruk av økonomisk tillit når de (1) oppfatter seg selv som om de har et ikke kommuniserbart økonomisk problem, det vil si et problem som de

⁵⁾ Se Donald R. Cressey, "Why Do Trusted Persons Commit Fraud?" *The Journal of Accountancy*, 92: 576—581, November, 1951.

ikke kan ta opp til drøftelse med andre for å finne en løsning; (2) vet eller tror at dette problem kan bli løst i hemmelighet ved at de misbruker sin betrodde økonomiske stilling; og (3) er i stand til å finne en måte å beskrive sin situasjon på som forliket deres oppfatning av seg selv som betrodde personer med deres oppfatning av seg selv som brukere av de betrodde midler.

Det første ledd i teorien, ideen om det ikke kommuniserbare problem, har fått mest oppmerksomhet av anmeldere og kritikere av mitt arbeid, men sannsynligvis er det mindre viktig enn annet og tredje ledd. Når folk skriver om mitt arbeid, fester de seg heller ved ideen om det ikke kommuniserbare problem enn ved verbaliseringsideen (ledd nr. 3), antagelig fordi den er lettere å forstå. Norman Jaspan ofrer således megen oppmerksomhet på denne ide i sin bok „Tyven med hvit snipp“, og gir den i hovedsaken sin tilslutning. Som eksempler nevner han advokaten som har tapt klientens penger på spill, den gifte mann som holder en annen kvinne, funksjonæren som finner underskudd i regnskapet på grunn av en uforsettlig feil og føler at han må gjøre noe for å skjule underbalansen, forretningsmannen som har gjort en dårlig investering med andres penger.⁶⁾

Det må imidlertid understrekes at grunnlaget for det ukommuniserbare problem ikke behøver være en åpenbar umoral, slik som Jaspan og andre forskere forutsetter. Alt som er nødvendig er et økonomisk problem, som *sett fra gjerningsmannens synspunkt*, er av en slik art at det ikke kan løses på ordinær måte. En forretningsmann som mister sin formue på børsen, er kanskje ute av stand til å tilstå dette faktum overfor sin kone, sine venner eller sine kolleger; han har da et ikke kommuniserbart problem. Når underslagere ser tilbake på situasjonen, sier de nesten uten unntak at de var „tåpelige“, „hadde for meget falsk stolthet“ eller noe liknende, men i gjerningsøyeblikket er sannheten at *fra deres synsvinkel* er de simpelthen ute av stand til å låne pengene eller få dem fra andre ordinære kilder. Jeg fant nylig et eksempel i en „Lett Deres hjerte“ spalte i en avis:

„Kjære Ann. Jeg er redd for at jeg trenger psykiatrisk hjelp. Jeg er bokholder i et lite firma. Jeg trengte litt penger til å betale regninger som var forfalt for lenge siden og som plaget meg. Jeg tok 75 dollars fra vekselkassen.

Jeg kunne ha gått til sjefen og fått et lån på dette beløp uten noen vanskelighet, men jeg var altfor stolt. Min mann har dårlig lønn, og jeg var skamfull over å tilstå at vi hadde det vanskelig økonomisk“.⁷⁾

⁶⁾ Norman Jaspan (sammen med Hillel Black), *The Thief in the White Collar*, New York: Lippincott, 1960.

⁷⁾ „Ask Ann Landers,“ avisspalte 9. januar 1963. Santa Barbara, California, *News-Press*.

Det annet ledd i min teori, at personen må se en mulighet til å løse sitt økonomiske problem i all hemmelighet ved et tillitsbrudd, er naturligvis meget viktig, men det er forbundet med den første og den tredje prosess på en slik måte at vi ikke behøver å oppholde oss lenge ved det. Det teoretiske problem her gjelder hvordan vedkommende selv psykologisk oppfatter muligheten til å underslå. La meg bare referere en uttalelse av en bokholder som selv hadde begått underslag, om muligheten til å underslå og teknikken ved underslag:

„I mitt tilfelle må jeg si jeg lærte alt sammen på skolen og i min vanlige bokholderipraksis. I skolen lærer de deg på de høyere trinn hvordan man kan oppdage underslag, og dette er en kunnskap du gjør til din. — Det er akkurat som en lege som foretar abortoperasjoner. I sin medisinske utdannelse må han lære å utføre svangerskapsavbrytelser, siden mange slike avbrytelser er nødvendige for morens helse. Kanskje utfører han noen få lovlige avbrytelser, og så en ulovlig en. Han har lært å utføre den ulovlige under sin ordinære medisinske utdannelse, men han vil ikke være i stand til å si akkurat når han lærte det, for da måtte han ta med alle sine kurser i fysiologi, anatomi og alt annet, ved siden av den spesielle teknikk. I mitt tilfelle brukte jeg ikke noen teknikker som ikke enhver ordinær bokholder i min stilling kunne ha brukt; de er kjent av alle bokholdere, akkurat som abortteknikken er kjent av alle leger“.

Jeg er overbevist om at den tredje prosess som teorien regner med, verbaliseringsprosessen, er kjernen i det individuelle underslagsproblem. Dette vil si at de *ord* som den potensielle underslager bruker når han snakker med seg selv, i virkeligheten er det viktigste element i den prosess som bringer ham i vanskeligheter eller holder ham klar av vanskeligheter. Den grunnleggende kjennsgjerning er at han er i en betrodd stilling, og derfor nødvendigvis har kunnskap om tillitsbrudd og måten å begå det på. Når man lærer begrepet ærlighet, lærer man samtidig begrepet uærlighet; når man lærer å forhindre underslag, lærer man samtidig hvordan man skal utføre underslag osv. Stillingen er så at han oppfatter et økonomisk problem som ikke kommuniserbart, med andre ord som noe som må løses på en uavhengig, hemmelig og noenlunde trygg måte, hvis det skal løses i det hele tatt. Videre ser han muligheten for å løse problemet ved et tillitsbrudd, og når han ser denne mulighet, er det fordi han definerer forholdet mellom problemet og en ulovlig løsning av det (underslag) *i et språk som gjør det mulig for ham å se på underslag som noe annet enn underslag*. I alminnelighet bruker underslageren på dette stadium et språk som gjør det mulig for ham å se på sitt tillitsbrudd som noe som i prinsippet ikke er kriminelt. Hvis han ikke er i stand til dette, blir han heller ikke underslager.

La meg belyse det med et eksempel. Vi tenker oss vi har en

mann som er en samfunnsstøtte, en respektert, ærlig funksjonær, en mann uten større kriminell bakgrunn enn de fleste av oss har. Denne mann finner seg selv overfor et ikke kommuniserbart økonomisk problem, og med muligheten for å løse det ved å ta penger fra firmaet. Det er meget sannsynlig at hvis jeg i den situasjon gikk til ham og foreslo at han skulle stjele pengene fra sjefen, ville han se skrekkslagent på meg, akkurat som han ville se skrekkslagent på meg hvis jeg foreslo at han skulle løse problemet ved å begå ran overfor eieren av den lokale tobakksforretning. Det ville bli litt lettere for ham hvis jeg foreslo for ham at han skulle stjele pengene fra *selskapet* eller *firmaet* hvor han er ansatt, men fremdeles er det tale om slikt som sørlige og betrodde folk ikke foretar seg. Men ærlige og betrodde folk „låner“, og hvis han forteller seg selv at han låner pengene, så kan han fortsette å mene at han er en ærlig mann samtidig med at han rundstjeler sjefen. Siden han ønsker å være og forbli en ærlig borger, er uttrykket „å låne“ en slags nøkkel til hans uhederlige opptreden.

Men jeg ønsker ikke å understreke ideen om „låning“ alt for sterkt. Å konsentrere seg om denne bestemte verbalisering kan føre oss på villspor, for det er mange forskjellige uttrykksformer som blir tatt i bruk, noen av dem nokså kompliserte. Formuleringen „å låne“ er lett å forstå, og derfor bruker jeg den som eksempel på *måter å uttrykke seg på* som kan forlike de to motsatte roller: Rollen som en ærlig mann og rollen som forbryter. Disse uttrykksmåter gjør det mulig for den betrodde person å gå over til å være en forbryter uten å tenke på seg selv som annet enn en ærlig person.

Jeg understreker at slike måter å uttrykke seg på ikke er oppfunnet av underslagere (eller andre) i øyeblikket. Tvert imot, slike verbaliseringer er lært fra andre som har hatt tidligere opplevelser med situasjoner av liknende art. Før de kan bli overtatt av individet, må verbaliseringene eksistere som gruppedefinisjoner som gjør vedkommende opptreden på sett og vis akseptabel, selv om den er kriminell. Der er mange eksempler på ideologier som er utbredt i vår kultur, og som aksepterer forbrytelse: „Ærlighet varer lengst, men forretning er forretning“. „Det er all right å stjele et brød når du holder på å sulte ihjel“. „Leilighet gjør tyv“. „Noen av våre mest ansette borgere fikk sin start i livet ved midlertidig å bruke andres penger“. De følgende setninger er personaliserte versjoner av disse ideologier, definisjoner eller verbaliseringer, etter at de er blitt akseptert av individet og gjort til dets egne: „Min mening er bare å bruke pengene midlertidig, så jeg låner, jeg stjeler ikke“. „Hvis selskapet virkelig forsto hvor viktig det er for forretningen at jeg kan opptre standsmessig, så ville de sørge for en større gasje eller større representasjonskonto“. „Et selskap som betaler slike

lave lønninger, skulle ikke vente den mengde arbeid som jeg må gjøre“. „Jeg bare plusser på min representasjonskonto for å ta meg av nødvendige utgifter — — jeg krever ikke uhederlig dekning for ting som jeg ikke har kjøpt“. „En mann i min stilling må ta økonomiske sjanser, ellers ville det bli tap for aksjonærene“.

Betydningen av verbaliseringsprosessen kommer tydelig frem når en mann som er i ferd med å underslå, mister evnen til å bruke den verbalisering som han har anvendt til å forlike de to roller. En person som har brukt låneterminologien, legger kanskje sammen de summer han har lånt, og kommer til den konklusjon at han har narret seg selv hele tiden, og at han i virkeligheten har begått underslag. En annen som har brukt samme verbalisering, leser kanskje om et tilfelle som likner på hans, og forstår at han selv også sannsynligvis må i fengsel for underslag. Det er interessant å merke seg at i flertallet av slike tilfelle, kanskje 75 %, finner den person som mister sin verbale kamuflasje, tilbake til rollen som den ærlige og betrodde borger. Han oppfører seg overfor seg selv omtrent som han ville oppføre seg hvis han, en ærlig og betrodd person, grep en annen i å underslå. Han melder seg selv til politiet og til sin arbeidsgiver, han forklarer nøyaktig hvordan bøkene ble forfalsket, han ber politiet om å la ham bli i firmaet en tid så han kan demonstrere fra kontrollsynspunkt hvordan underslaget kunne ha vært forhindredd osv. På den annen side er det noen, kanskje 25 %, av dem som mister den verbalisering som de har brukt til å skjule underslaget overfor seg selv med, som nå går inn i den kriminelle rolle. De rømmer, eller de tar nå penger med helt andre hensikter. En mann som har „lånt“ 10.000 dollars kommer f. eks. til at når han må i fengsel for de 10.000, så kan han like gjerne gå i fengsel for 100.000. De som blir arrestert før de har mistet den verbale kamuflasje, er også interessante. I nesten alle slike tilfelle vil underslageren hevde at han ble urettferdig arrestert og dømt. Han innrømmer kanskje at han har forandret i bøkene og foretatt de og de transaksjoner med pengene, men han hevder at det ikke var noe galt i det han gjorde, og at hvis han hadde fått en uke eller en måned eller ett år, så ville hele saken blitt ordnet opp og ingen ville ha lidd noen skade.

Forebyggelse.

Det er grunn til å tro at antallet underslag i De forente stater, og kanskje i verden ellers også, har øket i de senere år. Det ser ut til å være en trygg forutsigelse at antallet vil fortsette å øke hvis ikke et effektivt forebyggende program blir satt ut i livet. I de kommende år vil gruppen av høyere og lavere funksjonærer uten tvil fortsette å øke i antall og viktighet. Økonomiske foretak

øker i størrelse og kompleksitet, tekniske fremskritt skjer i akselererende tempo, og dette fører til at en stadig høyere prosent av arbeidskraften hører til hvit-snipppklassen. Det er i denne hvit-snipppgruppen vi finner alle våre „betrodde folk“, og det er følgelig denne gruppen som underslår våre penger.

Vi står overfor en fortsettelse av den utvikling som i sin tid gjorde det påkrevet å skape egne straffebestemmelser mot underslag. Dette skyldtes en utvikling i forretningslivet som gjorde det nødvendig å vise et større og større antall av ansatte tillit. La meg kort beskrive den rettshistoriske utvikling av forbrytelsen underslag i England og De forente stater.

I det sekstende århundrede fantes det ikke noen forbrytelses-kategori som svarer til det som vi nå kaller underslag. Og en person som foretok det som nå heter underslag, kunne ikke dømmes for tyveri, for det forutsatte at han tok eiendom *fra noens besittelse*. Det var to hovedregler som regulerte det økonomiske forhold mellom arbeidsgiveren, hans ansatte og tredjemann.⁸⁾ Den første gikk ut på at eiendom som tjeneren fikk fra arbeidsgiveren, forble i dennes besittelse, tjeneren hadde bare ihendehavelsen (charge or custody) av godset. Hvis tjeneren tilegnet seg slik eiendom for egne formål, kunne han derfor bli dømt for tyveri. Den annen regel var at eiendom som tjeneren mottok fra en tredjemann på vegne av arbeidsgiveren, var i tjenerens egen besittelse, og han gjorde seg derfor ikke skyldig i noe straffbart hvis han tilegnet seg slik eiendom. M.a.o. besittelsesbegrepet var utformet slik at det var umulig å begå den forbrytelse som vi nå kaller underslag.

Etter som forretningslivet ble mer komplisert og „tjenere“ ble til funksjonærer og kasserere, ble de situasjoner hvor arbeidsgiveren ble betraktet som besitter, gradvis utvidet, så større grupper av funksjonærer kunne bli tiltalt for tyveri hvis de tilegnet seg ting eller penger som de mottok fra en tredje person på husbondens vegne. Således ble det regelen at hvis en funksjonær som mottok penger fra en tredjemann, la dem i firmaets kasse, kom pengene i husbondens besittelse, og en etterfølgende tilegnelse fra funksjonæren var tyveri. Men inntil 1799, da den første alminnelige lov om underslag ble vedtatt i England, var det i sin alminnelighet slik at hvis en funksjonær mottok penger fra en av arbeidsgiverens kunder og stakk dem direkte i sin egen lomme, hadde han ikke begått noen forbrytelse, for pengene ble ikke ansett for å være gått over i arbeidsgiverens besittelse. I 1799 — før vedtagelsen av denne nye lov — ble en bankkasserer, som hadde tatt imot en hundrepund seddel fra en kunde og stukket den direkte i sin egen lomme, tiltalt for tyveri, men fri-

⁸⁾ Jerome Hall, *Theft, Law and Society*, Second Edition, Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1952, p. 35.

kjent. Også underslagsloven av 1799 ble tolket meget snevert. I 1812 ble en megler tiltalt for å ha tilegnet seg penger som han hadde mottatt for å investere dem for kunden, men domstolen fant at hans handling ikke ble rammet av loven siden han var en agent og ikke en tjener. Ny lovgivning med sikte på meglere, agenter osv. ble vedtatt nesten øyeblikkelig, og i løpet av de neste 50 år ble reglene om underslag videre utvidet og klarlagt.

Av denne korte historikk fremgår det at etter som handels- og forretningsliv økte og det moderne forretningsliv oppsto, ble det nødvendig å forandre de tidligere regler om betroelse i forholdet mellom arbeidsgiver og ansatte. Forretningsfolk og bankierer fant at de ikke kunne drive forretning med mindre de kunne stole på sine ansatte. På den annen side stod de overfor det faktum at rettsreglene om bedrageri og tyveri, slik som de var utviklet gjennom rettspraksis, tok sikte på et nokså enkelt økonomisk liv, hvor det ikke var bruk for å overlate forretningstransaksjoner til ansatte. Lover om underslag ble vedtatt for å ramme de nye forgåelser som fulgte med den endrede økonomiske struktur.

I løpet av det tyvende århundre er forretningslivet blitt i økende grad avhengig av betrodde funksjonærer, agenter, meglere, kommisjonærer og andre grupper. Den andel av de ansatte som hører til kategorien betrodde personer, er stigende. Bedriftsorganisasjonen er i ferd med å bli så komplisert at det hele mer og mer beror på folk som er blitt betrodd ansvaret for en del av bedriften. Hvis det ikke skjer andre forandringer, må vi vente at tallet av underslag fortsetter å gå opp, rett og slett fordi det blir flere og flere mennesker i den „betrodde klasse“. Siden økonomisk tillit i høy grad er oljen som får forretningsmaskineriet til å gå, er det kanskje riktig å trekke den slutning at også en viss grad av tillitsbrudd er olje for maskineriet. Ethvert forebyggende program skulle, synes jeg, i det minste erkjenne at en høy grad av tillit er nødvendig i moderne forretningsliv. Dette betyr at vi ikke bør ta sikte på å gjøre slutt på underslag ved å gjøre kontrollen og revisjonen så streng at ingen i virkeligheten blir betrodd noe som helst.

Hvis min teori fra boken om „Andre folks penger“ har noen gyldighet, kan et potensielt underslag bli stanset enten på stadiet for det ikke diskuterbare økonomiske problem eller på stadiet for den kamuflerende verbalisering.

For det første kan underslag bli redusert ved bedriftsprogrammer som enten fører til at de ansatte har få økonomiske problemer, eller til at de kan tale om dem, fortrinnsvis med arbeidsgiveren. Jaspan opplyser i sin bok at hans konsultasjonsfirma fant uhederlighet i forbindelse med 50 % av de oppdrag som det hadde til behandling på ett år, og hvor der ikke var noen tidligere mistanke om uærlighet. Dette firma foretar vurdering av de ansattes bedriftsånd og ytelser, forsøker å rasjonalisere organi-

sasjonen for å øke effektiviteten, og deltar i løsningen av andre spørsmål som hovedsaklig er av teknisk natur. Jaspan gir ikke det totale antall av tilfelle som selskapet undersøkte i løpet av året, men han angir at hans stab i 1959 brakte for dagen uhelderlighet som hadde kostet 60 millioner dollars, og at mer enn 60 % av dette skyldtes overordnet personell. Hans uttalelser om forebyggelse stemmer med min idé om at antallet av ikke diskuterbare problemer burde bli redusert. Han anbefaler at forretningsfolk setter seg inn i bedriftsånden hos de ansatte, idet han sier at „ingenting skaper dårlige resultater så hurtig og så sikkert eller virker så uheldig på kundens good-will som uvillig og misfornøyd personale. Når der er dårlig bedriftsånd, er det uvegerlige resultat tyveri på den ene side og dårlig forhold til kundene på den annen side“. Jaspan forteller om et selskap som har et program som er kalt „si det til Tom“. Tom er en funksjonær med lang tjeneste, som nyter tillit både hos sine medansatte og hos ledelsen. Hans arbeid består i å lytte til de ansattes klager og personlige problemer, uten hensyn til om de angår selskapet eller deres private liv. Han bringer de ansattes bekymringer til ledelsens oppmerksomhet, og kan mobilisere firmaets muligheter for å hjelpe en ansatt som har personlige vansker. Han henvender seg også til offentlige og private institusjoner hvis det er nødvendig.

For det annet kan man skape undervisningsprogrammer som klarlegger naturen av de kamouflerende verbaliseringer som til-litsbrytere vanligvis bruker. På denne måte kunne man gjøre det vanskeligere for betrodde funksjonærer å tenke på seg selv som „låntakere“ i stedet for som „kriminelle“ når de tar sin arbeidsgivers penger. Det er meget sannsynlig at vår nåværende praksis i virkeligheten *oppmuntrer* til underslag. Vi er tilbøyelige til å understreke den samme ide som garantiselskapene og andre, nemlig at underslag forekommer blant folk som er ofre for „vin, kvinner og spill“. Fordi denne forestilling er så utbredt, kan en person som hverken spiller, drikker eller løper omkring med kvinner, lett tenke på seg selv som en skikkelig fyr, som simpelt-hen „låner“. På den annen side, en som har en betrodd stilling og som er blitt fast overbevist om at han ville være en „kjeltring“ eller „kriminell“ eller „tyv“ eller „underslager“ hvis han „lånte“, vil finne det likeså vanskelig å låne som å stjele eller begå ran. En av de rasjonaliseringer som anvendes ved underslag, nemlig å „låne“, vil ikke stå til hans disposisjon.

Dette er en enkel tanke, men å gjennomføre den kan være meget vanskelig. Enten vi tenker på underslag eller på andre typer av forbrytelser, er vår forestilling om oss selv som potensielle forbrytere avhengig av våre alminnelige forestillinger om kriminelle. I stor utstrekning tenker vi på kriminelle som „idealtyper“. Når jeg f. eks. bruker ordet „kriminell“, vil en del men-

nesker sannsynligvis se for seg en ubarbert, tøff type med stripet genser. Siden folk flest hverken er ubarbert eller har stripet genser, ser de ikke seg selv i rollen. Det er delvis fordi de ikke finner plass for seg selv i et slikt bilde at fanger har sagt til meg: „Men jeg er ikke noen virkelig kriminell“. De tilstår at de begikk den overtredelse som de er dømt for, men de forestiller seg at en virkelig kriminell, det er en slik en som mannen i sellen ved siden av, en som har begått en overtredelse helt forskjellig fra den som vedkommende selv har foretatt. Disse fangene er ikke i stand til å identifisere seg selv med det bilde av den kriminelle som de går rundt med, og derfor oppfatter de seg selv som ikke kriminelle. Hvis den populære forestilling om en underslager ikke stemmer med underslageren i det virkelige liv, kan folk være i stand til å begå underslag uten å tenke på seg selv som underslagere.

En studie av lovovertrædelser blant skofabrikanter i New England understøttet den oppfatning at evnen til å oppfatte seg selv som respektabel selv om man bryter loven, i høy grad fører til lovovertrædelser.⁹⁾ I de åtte New England områder som ble studert, var det store variasjoner i antallet av skofirmaer som krenket lovene om arbeidervern. I Haverhill, Massachusetts var det f. eks. bare 7 % av firmaene som overtrådte bestemmelsene, mens det var 44 % i Auburn, Maine. Forfatteren konkluderer med at „det kan være mange grunner til dette, men det synes nok så klart at en av grunnene er forskjell i innstilling til loven, regjeringen og den moralske side av lovovertrædelser“. Han påviser videre at mens kontakt med andre hvis innstilling overfor lovovertrædelse er positiv, leder til lovovertrædelse, fører isolasjon fra slike handlingsmønstre til det motsatte resultat. Han sier at til og med i sine lesevaner er det mulig for folk å konsentrere seg om den del av pressen som er så fiendtlig overfor regjeringen at det å bryte loven tar seg ut som en høyst naturlig ting. Clinard's og Aubert's studier av prisovertrædelser under og umiddelbart etter den annen verdenskrig støtter denne tanke som Lane har fremsatt.¹⁰⁾ De fant at forretningsfolk overtrådte prisreguleringene fordi de „ikke trodde på dem“. Eckhoff har oppsummert Aubert's resultater på følgende måte: „I sin tolking av disse data refererer Aubert til forretningsmannens motstridende roller. På den ene side er han ventet å være, og ønsker selv å være, en respektabel, lovlydig borger. På den annen side er han medlem av forretningslivet, deler dets idealer om fritt næringsliv og privat initiativ, og står i opposisjon til regjeringens planøkonomi. Kon-

⁹⁾ Robert E. Lane, "Why Businessmen Violate the Law," *Journal of Criminal Law, Criminology and Police Science*, 44: 151—165, 1953.

¹⁰⁾ Marshall B. Clinard, *The Black Market*, New York: Rinehart, 1952; Wilhelm Aubert, *Priskontroll og Rasjonering*, Oslo 1950.

flikten mellom disse to attituder viser seg i den ambivalente innstilling til krenkelser av bestemmelser om priskontroll og rasjonering. Lojaliteten mot staten og loven får forretningsmannen til å misbillige lovovertrædelser i sin alminnelighet, mens hans lojalitet overfor hans forretningsidealer går i retning av å få ham til å forsvare de spesielle lovovertrædelser som det her er tale om. Forretningsmannens tendens til å betrakte som „virkelige overtrædelser“ bare noen av de tilfelle hvor bestemmelsene er overtrådt, kan betraktes som en slags tilpasningsreaksjon. Den gjør det mulig for ham å omgå eller overtre deler av bestemmelsene og å akseptere det faktum at hans kolleger gjør det samme, uten å ødelegge hans bilde av seg selv som en lovlydig og lojal borger. På samme tid blir denne selvoppfatning styrket ved hans fordømmelse av de „outsidere“ som bryter bestemmelsene på en „virkelig kriminell“ måte.¹¹⁾

Anvendt på underslag blir disse iakttagelser meget viktige for forebyggende programmer. Det er et faktum at vi i dag kan begå underslag uten å tenke på oss selv som forbrytere. „Ransmannen er den virkelige kriminelle; jeg er bare en uheldig forretningsmann som trengte litt mer tid“. Tallet på underslag ville gå drastisk ned hvis vi på en eller annen måte kunne overbevise oss selv og våre betrodde ansatte om at enhver som krenker sin betrodde stilling nødvendigvis må betrakte seg selv som en forbryter, ikke som en låntaker eller en annen slags skikkelig person. I dag kan betrodde personer bare med store vanskeligheter se på seg selv som underslagere fordi den populære forestilling om vin, kvinner og sang ikke passer på dem. Vi trenger programmer hvor vi gjentar om og om igjen at *enhver* som „låner“ eller „tar forskudd“ eller „letter kassen“ eller „er i kasseangel“ eller gjør bruk av en annen forskjønnende betegnelse av denne art, i virkeligheten er en regelrett forbryter.

Donald Cressey

¹¹⁾ Torstein Eckhoff, "Sociology of Law in Scandinavia," *Scandinavian Studies in Law*, 1960, pp. 31—58 (sitat fra s. 43). Se også Gresham Sykes and David Matza, "Techniques of Neutralization: A Theory of Delinquency," *American Sociological Review*, 22: 664—670, 1957.