

Bokanmälningar

Amitai Etzioni:

The Moral Dimension. Toward a New Economics

Den neoklassiska beslutsmodellen har alltmer kommit att attackeras av samhällsvetare utanför gruppen av strikta fackekonomer. Olika argument har riktats mot dess centrala plats i teorier om mänskligt beteende med mer eller mindre stark anknytning till ekonomiska överväganden. Kritiken gäller dess användbarhet (pragmatik), dess innebörd och sanning (semantik) samt dess formella logiska struktur (syntax). Den häftighet med vilken ekonomins rationella beslutsmodell förkastats kan bero på två olika omständigheter, eller kanske rent av båda: antingen har modellen just alla de brister som görs gällande i kritiken eller så har modellen varit alltför framgångsrik, i alla fall inom vissa områden.

Sociologen Amitai Etzionis analys av relevansen för samhällsvetenskaperna hos den rationella beslutsmodellen har väckt stor uppmärksamhet. *The Moral Dimension: Toward a New Economics* (The Free Press, New York 1988) är en intressant bok på grund av den vida överblick som Etzioni redovisar i fråga om samhällsvetenskapliga metodfrågor. Styrkan i boken ligger i den systematik med vilken det negativa argumentet mot den neoklassiska beslutsmodellen framförs. Däremot är nog Etzionis positiva argument för en alternativ modell – "the I and WE model" – mycket svagare. Låt oss

koncentrera oss på kritiken: Vad är det för argument som ofta framförs mot beslutsmodellen om nyttomaximerande marginalister med egenintresset i främsta rummet?

Pragmatiska argument

Etzioni driver inte bara tesen att den neoklassiska beslutsmodellen om att rationellt maximera egenintresset ej kan förklara en rad beteenden i samhället utanför vad man vanligen avgränsar som ekonomisk handlande. Han pläderar också för att den neoklassiska paradigmen har svårt att förklara egentligt ekonomiskt beteende inom marknader med priskonkurrens. Argumenten för den första pragmatiska ståndpunkten är väsentligt starkare än argumenteringen för den andra pragmatiska linjen.

En rad försök har gjorts att utsträcka tillämpbarheten av den neoklassiska beslutsmodellen på situationer där beslutskomponenterna inte är monetära eller är svåra att mäta med "the measuring rod of money". Kan man förklara familjeinstitutionen genom att betrakta barn som "varaktiga konsumentvaror" (Becker), eller förekomsten av brott med att "beslutet att bli kriminell är i princip detsamma som beslutet att bli en murare" (Rubin), eller givandet av gåvor som "en försäljning till ett pris som ligger under det relevanta marknadspriset" (Alchian och Allen)? Etzioni har onekligen en poäng när han argumenterar för att det finns gränser för förklaringsförmågan hos en beslutsmodell som huvudsakligen innehåller logiska och empiriska komponenter – L/E-modeller. I många valsituationer är det avgö-

rande inte den rationella förmågan att finna det bästa alternativet utifrån så pass tillförlitlig kunskap om verkligheten som möjligt utan N/A-komponenter spelar en betydelsefull roll: normativa och affektiva faktorer.

Att övertygande visa att den ekonomiska beslutsmodellen inte förklarar allt är långt mindre riskabelt än att försöka driva hem tesen att den ekonomiska beslutsmodellen inte förklarar någonting, ens av traditionellt ekonomiskt beteende. Etzioni rör sig här på både makro- och mikroplanet. Marknadsstrukturer kan inte förstås med de gängse begreppen i teorin om industriell organisation, utan de ekonomiska makrostrukturerna bestäms till hälften av ekonomiska faktorer men till andra hälften av politisk makt. På det individuella beslutsplanet påverkas övervägandena om priser och kvantiteter av moraliska och affektiva faktorer i lika stor utsträckning som motivationen att nyttomaximera. Trots att Etzioni kastar fram en massa belägg för denna extrema ståndpunkt övertygas knappast läsaren. Det återstår att finna en gränslinje mellan ekonomiskt och icke-ekonomiskt beteende.

Semantiska argument

Mot den neoklassiska beslutsmodellen gör Etzioni en ännu mer fundamental invändning: inte bara är dess empiriska applicerbarhet starkt begränsad utan dess teoretiska innebörd är tom. Vad är nyttomaximering? Begreppet nytta kan tolkas på tre sätt: (1) Den klassiska teorin om nytta som en kvantitet i sig: *pleasure minus pain*. (2) Den generella teorin om nytta som allt det som ger något slags tillfredsställelse. (3) Den formella teorin om nytta som detsamma som det man har preferenser över. Etzioni visar på ett skickligt sätt att alla tre teorierna om nytta har sina svårigheter, vilka beror på att den neoklassiska beslutsteorin inte kan acceptera altruistiska intressen som

en egen bestämningsfaktor för beteendet. Teori (1) hävdar att altruism ej finns medan teori (2) går ut på att all altruism egentligen är egoism och teori (3) inte alls kan skilja mellan egoistisk och altruistisk nytta.

Syntaktiska argument

Kritiken mot att nyckelbegreppet i den neoklassiska beslutsteorin är oklart skulle mista sin udd om teorialternativet (3) vore öppet. Då skulle den formella tolkningen av nyttobegreppet som ett tekniskt hjälpmedel att knyta samman några axiom med intressanta deduktiva konsekvenser erbjuda en enkel omväg runt svårigheterna med ett antagande om vilken nytta som maximeras, egoism kontra altruism. Etzioni invänder att även ur syntaktisk aspekt så brister den neoklassiska beslutsmodellen på så sätt att strukturen på teorin är sådan att man kan härleda vad som helst. Om man accepterar ansatsen att individens preferenser helt kommer fram i det faktiska valbeteendet (*revealed preferences*) kan man identifiera vilket beteende som helst som rationellt ex post, och därmed förklarat. Hade individen handlat tvärtemot, så kan den ekonomiska beslutsteorin betrakta även detta som rationellt genom att påstå att preferenserna eller informationen ändrats. Allt beteende uttrycker preferenser och information – alltså vet man att man kan förklara det *a priori* genom att manipulera modellen ex post och peta in förklaringsfaktorer *a posteriori*.

Professor JAN-ERIK LANE
Nationalekonomiska institutionen
Lunds universitet