

En döende homo oeconomicus? Om nationalekonomi och altruism

OLA GRANSTRÖM

är doktorand i nationalekonomi vid Handelshögskolan i Stockholm. Hans forskningsintressen ligger inom *behavioral economics*, utvecklingsökonomi och hälsoökonomi.
ola.granstrom@hhs.se

Homo oeconomicus, karikerad som en rationell egoist som lever i ett hobbesianskt naturtillstånd, har länge präglat andra vetenskapers bild av nationalekonomin. Tack vare beteendeekonomin utmanas nu detta intryck. Experiment visar att många människor uppvisar ett betydande mått av altruism, dvs de utför handlingar som ger andra individer fördelar trots att de är kostsamma för dem själva. Syftet med denna artikel är att ge en introduktion till altruismbegreppet inom nationalekonomin. Vi behandlar nationalekonomins ursprung liksom varför teorin om homo oeconomicus kommit att dominera "den dystra vetenskapen", empirisk evidens för altruistiskt beteende, en modell för altruistiska preferenser, liksom paternalistisk altruism.

How selfish soever man may be supposed, there are evidently some principles in his nature, which interest him in the fortunes of others, and render their happiness necessary to him, though he derives nothing from it except the pleasure of seeing it.

[Smith (1759, s 1)]

... l'homo œconomicus n'est pas tant une abstraction théorique qu'une fiction. On ne saurait définir l'homme comme un moi égoïste qui rapporte tout à soi et ne considère que la maximisation de son intérêt particulier, tout simplement parce qu'un tel être n'existe pas !

[Terestchenko (1994, s 84)]

Homo oeconomicus, den ekonomiska människan, är en teoretisk abstraktion som väckt uppmärksamhet, löje och indignation långt utanför kretsen av nationalekonomer. Lunati (1997) definierar henne som en notorisk egoist; en rationell nyttomaximerare som agerar isolerat och lever i ett hobbesianskt naturtillstånd. Terestchenko beskriver homo oeconomicus som en fiktion. Han påpekar att nationalekonomins människobegrepp har sina rötter i en teologisk och metafysisk definition av människan som går tillbaka till Augustinus (354-430), vilken betraktade egenkärleken som karaktäristisk för den mänskliga, fallna naturen (Terestchenko 1994, kap 5). Vidare har den ekonomiska människan beskrivits som reduktionistisk (Lewin 1993) och ideologisk (se Östling 2005 för en diskussion).

Att homo oeconomicus är kontroversiell är alls icke förvånande. Ytterst handlar det om den mänskliga naturen och vad som driver människan till handling. Debatten förs mellan dem som menar att människan präglas av välvilja mot sin nästa och dem som bestämt hävdar motsatsen – hon är egois-

Värdefulla kommentarer har mottagits av Henrik Lundvall och Robert Östling. Jag tackar även Bertil Holmlund för uppmuntran. Jag är naturligtvis ensam ansvarig för innehållet i artikeln.

tisk. Brittiska filosofer som Shaftesbury (1671–1713) och Hume (1711–76) ansåg att människan har en naturlig böjelse för välvilja. Deras landsman de Mandeville (1670–1733) menade att dygden i själva verket bygger på själviskhet. Enligt honom kan samhället anses grundat på att varje individ ser till sina egna intressen (Hamlyn 1994, kap 12). Även Hobbes (1588–1679) brukar förknippas med denna människosyn. Enligt honom leder det i naturtillståndet otyglade egenintresset till ett allas krig mot alla.

Humes teori om moraliska känslor kom att vidareutvecklas av den moderna nationalekonomins fader, Adam Smith (1723–90). Han tillmätte moraliska känslor och handlingar stor vikt i mänskligt beteende och ägnade dessa en subtil analys i *Theory of Moral Sentiments* (se Ashraf m fl 2005; Sen 2001, kap 1; Hamlyn 1994, kap 12). Smith menade att altruism och rättvisetänkande spelar en viktig roll i många marknadsinteraktioner: de möjliggör tillit, upprepad interaktion och därmed materiella vinster (Ashraf m fl 2005; Evensky 2005). I nationalekonomiska kretsar är Smith dock mest känd för att ha hävdat att samhället bäst bevaras (både ekonomiskt och socialt) av egenintresset, en åsikt som främst förknippas med hans andra stora verk, *Wealth of Nations*. Även om nationalekonomin inte uteslutit att nyttomaximerande individer värderar andra saker än den egna nyttan, har den i praktiken antagit att endast egenintresset driver människan.

I dag finns dock ett starkt vägande skäl som talar för att nationalekonomin bör uppdatera detta antagande. Empirisk forskning avslöjar att det inte på ett tillfredställande sätt förmår beskriva verkligheten. I diverse ekonomiska experiment visar det sig att många deltagare, helt anonymt och i icke-upprepade spel, väljer att skänka bort betydande belopp till sina motspelare. Detta beteende går inte att förklara utifrån neoklassisk teori om den ekonomiska människan och tyder på att mänskligt beteende i många fall präglas av ett icke obetydligt mått av altruism.

Begreppet altruism härstammar från latinets "alter" och franskans "autrui" som betyder den andre. Termen användes först av den franske filosofen Comte (1798–1857) och brukar definieras som en genuin omsorg om andras intressen utan bakomliggande motiv. En altruist är därmed någon som påverkas av andras välfärd och rörs till handling i deras sak. Inom beteendekonomin (*behavioral economics*) definieras altruism ofta som kostsamma handlingar som ger andra individer fördelar (Fehr och Fischbacher 2003).

Nationalekonomins syn på altruism är ämnet för denna artikel. Syftet är att ge en introduktion till detta expanderande ämnesområde, samt att visa på varför alla nationalekonomer – inte bara beteendekonomen som exempelvis Thaler (2000) eller forskare inom ekonomi och beslutsfattande som Simon (1993) – bör ta begreppet altruism på allvar. Detta är nödvändigt för att vårt ämne ska kunna ge en mer korrekt beskrivning av mänskligt beslutsfattande. Genom att tillåta altruistiska (liksom själviska) agenter berikas nationalekonomin, samtidigt som det underlättar meningsutbyte med sociologer, psykologer, antropologer, statsvetare och andra.

Artikeln är uppbyggd på följande sätt. Först studeras nationalekonomins ursprung och varför teorin om homo oeconomicus kom att bli den dominerande människosynen inom ”den dystra vetenskapen”. Därefter redogörs för empirisk evidens för varför teorin om egenintresset inte förmår beskriva mänskligt beteende på ett tillfredställande sätt. Den dominerande teoretiska modellen av altruistiska agenter presenteras och diskuteras sedan. Begreppet paternalistisk altruism presenteras så, på vilket följer en avslutande diskussion.

1. Homo oeconomicus och nationalekonomins ursprung

Nationalekonomi kan sägas ha två ursprung – ett etiskt och ett tekniskt (Sen 2001, kap 1). Dess etiska ursprung går åtminstone tillbaka till Aristoteles (384–322 f Kr). Denne betraktade människan som *zoon politikon*, ett politiskt djur, utformad för att leva i en social ordning och interagera med andra människor. Enligt denna syn finns ingen möjlighet att frigöra studiet av nationalekonomi från studiet av etik och politisk filosofi.

Nationalekonomins tekniska ursprung återfinns i Kautilyas *Arthashastra*¹ som skrevs på 300-talet f Kr och sannolikt är det första verk som någonsin skrivits om nationalekonomi. Kautilya, som var rådgivare och minister hos den indiske kejsaren Chandragupta, beskriver de mänskliga drivkrafterna i tämligen enkla ordalag. Etiska överväganden i någon djupare bemärkelse tilldelas ingen större roll i analysen av människans beteende. I stället karaktäriseras hon av den brist på god vilja mot andra som enligt Sen (2001, kap 1) präglar den neoklassiska nationalekonomins människosyn. Just strävan efter att tillgodose egenintresset är kanske den egenskap som allra mest kommit att förknippas med homo oeconomicus.²

Under en period beskrevs denna strävan som liktydig med rationellt beteende. Klassiska nationalekonomer ansåg att sådant beteende inbegrep en maximering av egennytta utan explicit hänsyn till andras nytta – även om de aldrig brukade begreppet ”rationell”. Det var först med den marginella nyttoteorins intåg, och i synnerhet med Hicks-Allens ordinalistiska tolkning av denna, som strävan efter att tillgodose egenintresset gav plats åt maximering av en konsistent preferensordning under fullständig information (Blaug 1992, kap 15). I dag ses inte maximering av en altruistisk nyttofunktion, vilken tar hänsyn till andras nytta, nödvändigtvis som mindre rationell än en strikt maximering av individens egennytta. Den nödvändiga ingrediensen i rationellt ekonomiskt beteende är individuell optimering; däremot kan olika individers optimeringsbeslut ta hänsyn till olika faktorer.³

¹ Vilket från sanskrit ungefärligen översätts till ”Anvisningar för materiellt välstånd”.

² Notera dock att teorin om homo oeconomicus icke kan reduceras till en teori om själviska agenter. Den ekonomiska människan tillskrivs traditionellt även andra egenskaper, såsom fullständig rationalitet.

³ För ett intressant perspektiv på samspelet mellan begränsad rationalitet och altruism hänvisas dock till Simon (1993).

Icke desto mindre har de flesta nationalekonomer fortsatt att betrakta människan som egoistisk (Camerer och Fehr 2006). Sen (2001) beklagar detta. Genom att nationalekonomin tagit avstånd från de många etiska överväganden som påverkar mänskligt beteende har en klyfta uppstått mellan etik och ekonomi – en klyfta som kraftigt utarmat nationalekonomin. Rubinstein (2006) visar prov på snarlika åsikter. Enligt honom gör disciplinens fokus på matematiska övningar i bästa fall studiet av nationalekonomi mindre intressant – i värsta fall bidrar det till att skapa en osympatisk ekonomisk människa.

Många nationalekonomer invänder att huruvida vårt ämnes bild av människan är sympatisk eller ej är oviktigt så länge den är korrekt. I dag tyder dock mycket på att detta inte är fallet. Sen (2001) påpekar att de etiska överväganden som påverkar mänskligt beteende inte är normativa omdömen utan objektiva fakta för de ekonomer som studerar sådant beteende. Följande avsnitt presenterar dessa fakta.

2. Empirisk evidens motsäger teorin om homo oeconomicus

Experiment visar att människan inte beter sig som den neoklassiska läroboken föreskriver i så måtto att hon inte maximerar egennytta i snäv bemärkelse. Camerer (2003) redovisar resultat från ett stort antal så kallade diktatorspel som pekar i riktning mot att människor är altruister, eller åtminstone inte rena egoister. I ett diktatorspel tvingas en diktator unilateralt välja hur han eller hon vill fördela en fastslagen summa pengar (vanligen 10 dollar), vilken tidigare erhållits från experimentledaren, mellan sig själv och en anonym motspelare. En rationell diktator som är egoistisk i så mening att han endast bryr sig om sitt eget välbefinnande, och inte sin nästas, bör naturligtvis alltid ge sin motspelare ("mottagaren") minsta möjliga del av kakan. Det visar sig att så ofta icke är fallet. Den genomsnittliga donationen är på runt 20 procent av beloppet. Påfallande många diktatorer avstår 50 procent av beloppet till mottagaren.

Dessa resultat erhålls i anonyma, icke-upprejade spel där både diktatorer och mottagare är studenter. De håller även i diktatorspel där deltagarna inte är studenter och där diktatorerna hanterar belopp på upp till tre månadslöner (se Camerer 2003; Fehr och Fischbacher 2003). Vad mer är: i diktatorspel då mottagaren inte är en student utan kan beskrivas som "behövande", ökar den genomsnittliga donationen till mellan 30 och 55 procent – vare sig mottagaren är en bidragstagare i USA (Fong 2004), amerikanska Röda Korset (Eckel och Grossman 1996) eller ett sydafrikanskt barnhemsbarn (Bremner och Granström 2005).

Ovanstående beteende behöver inte nödvändigtvis vara altruistiskt, dvs inte nödvändigtvis bero av en omsorg om andras intressen. Under vissa förutsättningar kan det mycket väl förklaras av en teori om upplyst självintresse (*enlightened self-interest*). Antag exempelvis att ovan nämnda diktatorspel

kan rendera diktatorn ett rykte som relativt egoistisk eller givmild – ett rykte som får återverkningar på andra framtida spel där diktatorn i stället deltar som mottagare. Det är i detta fall icke alls osannolikt att även en (rationell) självisk aktör väljer att dela med sig. Ett sådant beteende påverkar motspelarens förväntningar om honom och därmed framtida förväntad avkastning i positiv riktning.

Teorin om det upplysta egenintresset har en motsvarighet i flera olika evolutionsbiologiska hypoteser om altruismens roll i djurvärlden, vilka vanligen antar att ”altruistiska” handlingar motiveras av (långsiktigt) självintresse och viljan att överleva.⁴ Dessa har i många fall bärkraft även på mänskligt beteende. Till exempel kan många ”altruistiska” handlingar motiveras med att den gynnar avkomman. Inom nationalekonomin är Beckers (1981) modell för altruistiska transfereringar inom familjen ett välkänt teoretiskt exempel på detta. Icke desto mindre ser vi många exempel på vad av Galston (1993) beskrivits som kosmopolitisk altruism (*cosmopolitan altruism*); osjälviska handlingar gentemot någon som varken tillhör ens släkt, vänkrets, etniska grupp eller religion; handlingar som helt enkelt riktar sig till en annan människa i behov av hjälp på något sätt. Generellt skiljer människan ut sig i djurvärlden genom sin grad och typ av samarbete. Människor samarbetar med genetiska främlingar som de aldrig kommer att möta igen, ofta i stora grupper, och i situationer – exempelvis de anonyma, icke-upprepade spel som redogjorts för ovan – där samarbete inte ger möjlighet att förvärva ett gott rykte (de Quervain m fl 2004; Fehr och Fischbacher 2004, 2003; Fehr och Rockenbach 2003; Fehr och Gächter 2002). Ett sådant beteende kan inte ges en tillfredställande förklaring endast utifrån en teori om upplyst egenintresse.

Fehr och Fischbacher (2003) påpekar att mänsklig altruism är något mer än upplyst egenintresse. Inte heller kan den reduceras till reciprok altruism (*reciprocal altruism*), dvs handlingar som gynnar en annan individ och som motiveras av att dessa handlingar förväntas återgäldas. De många altruistiska handlingar som utförs i anonyma och icke-upprepade spel kan inte motiveras utifrån denna teori (se t ex Fehr och Fischbacher 2003; Fehr och Gächter 2002). I stället tar altruism ofta formen av s k stark reciprocitet: altruistiska belöningar i kombination med altruistisk bestraffning. Det senare betyder att många deltagare i spel föreställandes olika sociala dilemman är beredda att bestraffa normbrytare – deltagare som i s k tillitsspel missbrukat deras eller en annan medspelares förtroende genom att inte

⁴ Altruism är ett välkänt begrepp även för biologer och evolutionsforskare. Dessa definierar vanligen altruism som ett beteende som gynnar en annan organisms fortplantningsduglighet (*reproductive fitness*) på bekostnad av den handlande agentens egen duglighet i detta sammanhang. Till skillnad från det krav som ställs på en mänsklig handling för att den ska definieras såsom altruistisk – att den medvetet utförs i avsikt att hjälpa en annan människa – är det endast konsekvenserna av handlingen som intresserar evolutionsbiologer. Många av de mest intressanta exemplen på biologisk altruism återfinns hos varelser som inte alls är kapabla till medveten tankeverksamhet, såsom insekter. Den intresserade läsaren hänvisas till exempelvis Okasha (2005), Weibull och Salomonsson (2005) och Hoffman (1995) för en vidare diskussion av biologi, evolutionär teori och altruism.

samarbeta, eller som i spel med gemensam finansiering av en kollektiv vara valt att inte bidra. Detta gäller även i icke-upprepade spel och då en sådan bestraffning är kostsam för den som utför bestraffningen, ett beteende som traditionell ekonomisk teori har mycket svårt att förklara.

Det finns dock fler alternativa förklaringar till synbart altruistiska handlingar. I ovan nämnda diktatorspel kan en diktator som inte bryr sig om andras intressen fortfarande välja att skänka bort en del av beloppet till mottagaren. Andreoni (1990) presenterar en teori om *warm glow*, vilket är den positiva känsla som en givare kan erfara när denne ger något helt oberoende av vilken nytta gåvan bereder mottagaren.⁵ Det känns bra att ge, helt enkelt. Vad mottagaren gör med gåvan är av underordnad betydelse. En sådan förklaring till givande skulle möjligen kunna förklara varför ungefär hälften av de 4 000 ton mediciner som, i efterdyningarna av tsunamin i början av 2005, donerades till den hårt drabbade Acehprovinsen i Indonesien, var obrukbara av olika skäl (se *Svenska Dagbladet* 2005). Däremot förefaller det osannolikt att allt icke-själviskt beteende i diktatorspel och andra liknande situationer skulle kunna förklaras av *warm glow*. Det framstår som rimligt att ett icke obetydligt antal individer verkligen tar hänsyn till sina medmänniskors intressen och i olika grad försöker tillgodose dessa i sitt eget agerande. Annorlunda uttryckt, det ter sig sannolikt att något sådant som altruism existerar. Men hur bör altruismen i så fall konceptualiseras inom nationalekonomin? I följande avsnitt studerar vi hur detta vanligen görs.

3. Att modellera altruism – en kort diskussion

Nationalekonomer tenderar att förklara vissa typer av icke-själviskt beteende (exempelvis det som noterats i redan nämnda diktatorspel) med förekomsten av altruistiska preferenser.⁶ Altruism modelleras således ofta i termer av en utvidgad nyttofunktion, där individ i 's totala nytta beror positivt också av en annan människas, j 's, nytta. Vanligen utmynnar detta i följande enkla nyttofunktion

$$U^i = u^i(c^i) + \alpha u^j(c^j)$$

där U^i är individ i 's totala nytta, u^i representerar den nytta han/hon får av egen konsumtion, u^j representerar den nytta individ j får av sin konsumtion, c^k är konsumtion ($k = i, j$), och $0 \leq \alpha \leq 1$ är en preferensparameter som beskriver individens grad av altruism. Begränsningen av preferensparametern till detta intervall är mycket vanlig och tjänar till att utesluta fall av avundsjuka ($\alpha < 0$)⁷ samt fall av överdriven altruism eller självförnekelse

⁵ Jämför Andreonis teori med de Mandevilles påstående ca 300 år tidigare att dygden i själva verket motiveras av själviskhet.

⁶ Ett skolbildande bidrag gjordes av Becker (1981) som modellerar överföringar inom hushållet, från förälder till barn.

⁷ Förvisso är det inte otänkbart att en individs nytta i vissa fall beror negativt av någon annans nytta.

($\alpha > 1$). En självisk individ karaktäriseras av att $\alpha = 0$, så att i 's nytta i detta fall är oberoende av j 's nytta.

Altruism fångad på ovanstående sätt medför två tydliga fördelar.⁸ Dels är denna tolkning intuitivt tilltalande, dels möjliggör den en formell men samtidigt enkel framställning. Icke desto mindre har denna enkla modell stundtals mötts av skarp kritik. Nedan redogörs för två invändningar mot denna modell för altruistiska preferenser.

För det första kritiserar modellen för att reducera altruism till en beståndsdel i en rationell, individuell nyttokalkyl (se Lunati 1997). Modellen är utilitaristisk i så motto att individen tar hänsyn till andras intressen endast i den omfattning som dessa ökar hans eget välbefinnande, och därmed reducerar andra till instrument för att maximera sin egen nytta. Denna kritik har tydliga kantianska rötter då den slår fast att våra medmänniskor aldrig bör reduceras till medel för vår egen lycka, utan bör ses som mål i sig. ”Sann” altruism kan inte beskrivas tillfredställande av en utbyggd nyttofunktion; den baseras i stället på plikt, kärlek och respekt för andra.

Två argument kan i sin tur anföras mot denna invändning. Det första är teoretiskt och gör gällande att kritiken till viss del bygger på en missuppfattning. Antagandet att en människas altruistiska beteende kan förklaras med altruistiska preferenser i en utbyggd nyttofunktion är inte det samma som att säga att människan alltid drivs av lusten. I stället antas att människan drivs av många olika ting (såsom ett hänsynstagande till andras intressen). Dessa ting är dock sådana att de åstadkommer lust när de tillfredställs. Som Hamlyn (1994 kap 12) påpekar går denna viktiga distinktion tillbaka till filosofen och biskopen Butler (1692–1752).

Vidare har ovanstående invändning begränsad praktisk relevans inom nationalekonomin, även om den är av betydande filosofiskt intresse. Som Lunati (1997, kap 2) själv påpekar är det synnerligen oklart hur ett altruismbegrepp som inte bygger på utilitarism och preferenser utan på pliktetik och absoluta värden ska modelleras av nationalekonomer. Att det skulle kräva att hela tanken på individuell nyttomaximering under olika restriktioner övergavs står helt klart, vilket får betecknas som ett tämligen starkt vägande skäl till varför ovanstående modell (eller en variant av denna) är att föredra. Slutligen framstår det som osannolikt att vi inom en snar framtid – om ens någonsin – kommer att kunna fastslå att den deontologiska moralfilosofin är att föredra framför den teleologiska, eller vice versa.⁹

⁸ Det finns dock konkurrerande sätt på vilka altruism har hanterats inom nationalekonomin. Sugden (1993) föredrar att se altruism som samarbete (*altruism as cooperation*). Han menar att en modell som bygger på individuell nyttomaximering inte förmår förklara vissa beteenden, såsom varför en individ inte minskar sitt bidrag till en gemensam vara när någon annan ökar sitt, så att det totala bidraget förblir oförändrat. Reciprocitetsteorier antar att individens vilja att bidra tvärtom ökar när andra bidrar. Dock framstår, som vi sett, teorin om reciprok altruism oförmögen att förklara mänskligt beteende i andra situationer, exempelvis i enperiodiga, icke-upprepade spel.

Invändning nummer två går ut på att en människas altruism i ovanstående modell är exogent bestämd och en gång för alla given, exempelvis av psykologiska faktorer eller gener. I själva verket, menar Lunati (1997, kap 2), bestäms altruism endogent över tid och i samröre med andra människor. Jag kan, med andra ord, utvecklas till att bli en mer eller mindre altruistisk varelse beroende på vilken miljö som formar mig. Det förefaller sannolikt att så är fallet, något som förvisso inte omkullkastat ovanstående modell. Altruismens exogenitet torde snarast vara en produkt av nyttjandet av Occams rakkniv – den speglar en strävan efter modellteknisk enkelhet. Det bör vara fullt möjligt att ta hänsyn till denna kritik i modellen genom att låta en individs altruismparameter, α , bero av tid och/eller av andras gärningar i ett upprepat spel. Däremot finns det, som vi ska se i följande avsnitt, en mer påkallad modifikation att göra av ovanstående modell.

4. Paternalistisk altruism

The taste for improving the health of others appears to be stronger than for improving other aspects of their welfare.

[Arrow (1963, s 954)]

Paternalism kan beskrivas som ett agerande i syfte att främja en medmänniskas intressen utan att ha fått hennes medgivande. Ett sådant handlande är kontroversiellt i så motto att målet är vällovt samtidigt som medlen (potentiellt) är tvingande (Dworkin 2005; Suber 1999). En paternalist är således en altruist som främjar andra människors intressen – såsom liv, hälsa, och säkerhet – på bekostnad av deras frihet eller autonomi. Inom nationalekonomin beskrivs exempelvis en givare som paternalistiskt altruistisk om han bryr sig om en mottagares välbefinnande eller nytta, men inte fullt ut respekterar dennes (explicita eller implicita) preferenser (se t ex Jacobsson m fl 2005; Schmidt 1993; Jones-Lee 1991, 1992; Pollack 1988).

Litteraturen om paternalistiska preferenser kom som en reaktion på Beckers (1981) modell för altruistiskt beteende inom hushållet; en modell där föräldrar överför resurser från sig själva till sina barn. I Beckers modell respekterar givaren (föräldern) mottagarens (barnets) preferenser fullt ut. Detta medför en betydande svaghet så till vida att hans modell är oförmögen att förklara sk bundna transfereringar. I själva verket används sådana flitigt både inom familjen (såsom investeringar i collegeutbildning och betalning av kontantinsatsen vid husköp) och av offentliga institutioner i många välfärdsstater (exempelvis offentligt finansierad sjukvård).

Pollack (1988) visar att bundna transfereringar kan förklaras inom en

⁹ Deontologisk moralfilosofi är en regel- eller pliktetik som främst förknippas med Kant (1724-1804). Denne uppmanade människan att handla efter den maxim hon skulle vilja se upphöjd till allmän lag. Mot deontologin ställs vanligen den teleologiska moralfilosofin, konsekventialismen, på vilken Benthams (1748-1832) och Mills (1806-73) utilitarism utgör ett välkänt exempel. Enligt denna etik är det en handlings konsekvenser som avgör om den är önskvärd eller ej.

modell där givarens nyttofunktion karakteriseras av paternalistiska preferenser.¹⁰ Den nyttofunktion han använde sig av för att gestalta detta var (i något förenklad form)

$$U^f = U[c^f, c^b, u^b(c^b)],$$

vilket innebär att givarens (förälderns, f 's) nytta, U^f , beror av: egen konsumtion, c^f ; den nytta mottagaren (barnet, b) får av sin konsumtion, $u^b(c^b)$; men också direkt av mottagarens konsumtion, c^b .

Givaren i hans modell är altruistisk, dock inte i beckersk mening såtillvida att han inte endast bryr sig om mottagarens sammantagna nytta utan också om dennes konsumtionsmönster. Det finns två huvudsakliga skäl till detta. En givare kan erhålla nytta från mottagarens konsumtion av en specifik vara, oberoende av mottagarens preferenser. Alternativt är givaren övertygad om att han eller hon känner till mottagarens sanna, långsiktiga intresse.¹¹

Jones-Lee (1991, 1992) utvecklade studien av paternalistiska preferenser. Han introducerade konceptet säkerhetsfokuserad paternalism (*safety-focused paternalism*), vilket betyder att människor bryr sig mer om andras säkerhet än om andra aspekter av deras välbefinnande. Han visade att beredvilligheten att betala för andras säkerhet är större med säkerhetsfokuserad paternalism än med ren altruism. Även om ett antal olika begrepp använts av olika nationalekonomer så är den underliggande tanken att människors altruism är asymmetrisk så till vida att den är starkare för deras medmänniskors konsumtion av en viss typ än för en annan typ. Ett sådant område är hälso- och sjukvård, vilket framgår av Arrows (1963) citat ovan (se vidare Pauly 1971; Pollak 1988). Hälsorelaterad paternalism har förts fram som en förklaring till den höga grad av offentlig subventionering av hälso- och sjukvård som präglar många utvecklade länder (Jacobsson m fl 2005). Annorlunda uttryckt: paternalistiska preferenser för hälsa kan förklara varför hälso- och sjukvård kan beskrivas som en *sk merit want*, en vara som det enligt Musgrave (1959) finns särskilda skäl för det offentliga att tillhandahålla.

De få empiriska studier som gjorts på detta område pekar mycket riktigt mot att många individer har paternalistiska preferenser för hälsa. Jacobsson m fl (2005) finner starka bevis för förekomsten av hälsorelaterad pater-

¹⁰ Notera att det finns alternativa förklaringar till bundna transfereringar. Blackorby och Donaldson (1988) menar att bundna transfereringar tillåter givare utan kunskap om mottagarens preferenser att skilja ut avsedda från icke avsedda mottagare. Bruce och Waldman (1991), å andra sidan, menar att bundna transfereringar – till skillnad från pekuniära transfereringar – tillåter en mottagare vilken väntar framtida transfereringar från en givare, att upphöra med att spendera för mycket i varje period. Av skäl som vi av utrymmesskäl inte vidare kan behandla här förmår dessa två teorier inte förklara alla fall av bundna transfereringar, varför vi ska lämna dem därhän och i det följande koncentrera oss på teorin om paternalistiska preferenser.

¹¹ Paternalistiska preferenser kan således härledas från antagandet att mottagaren lider av självkontrollproblem, såsom dessa beskrivs av O'Donoghue och Rabin (1999) och Laibson (1997). Det har hävdats att sådan begränsad rationalitet kan rättfärdiggöra paternalistiska policier även om ingen altruism förekommer (se Camerer m fl 2003; O'Donoghue och Rabin 2005, 2003; Thaler och Sunstein 2003); för en avvikande åsikt, baserad på ny kunskap inom det växande fältet neuroekonomi (*neuroeconomics*), se Bernheim och Rangel (2005).

nalism i experiment utförda med givare och mottagare i Sverige. De låter experimentdeltagarna välja mellan att ge pengar eller nikotinplåster till en anonym rökare tillika diabetespatient vilken har en betalningsvilja för dylika plåster som är positiv men under marknadspriset. Detta betyder att mottagaren har "revealed preferences" för en transferering i form av pengar. Icke desto mindre tycks många givare föredra den bundna gåvan framför pengar. När s k *between subject treatments* används (vilket betyder att olika experimentdeltagare har olika valalternativ beroende på vilken behandlingsgrupp de tillhör), är den genomsnittliga donationen 40 procent större i den paternalistiska gruppen i jämförelse med den rent altruistiska gruppen. I s k *within subject treatments* (där en experimentdeltagare kan välja mellan flera olika alternativ, dvs att ge pengar eller nikotinplåster), ges mellan 82 och 91 procent av alla donationer i bunden form snarare än i form av pengar. Detta paternalistiska beteende består i diverse stabilitetstest, exempelvis då Rikskuponger används i stället för pengar och då givare kan ge pengar eller fysisk träning till en diabetespatient som är icke-rökare.

Även u-hjälp tycks präglas av att givarna har starka paternalistiska preferenser för hälsa. Breman och Granström (2006) finner att givare i Sverige till stor del föredrar att donera malariamyggnet framför pengar till mottagare i Zambia, trots att dessa mottagare uppenbarligen värderar den bundna gåvan lägre än en monetär dito.

5. Avslutande diskussion

Neoklassisk nationalekonomi såsom den sammanfattas i teorin om homo oeconomicus förmår inte förklara mänskligt beteende på ett tillfredställande sätt. Betydande empirisk evidens från anonyma, icke-upprepade spel där deltagare hanterar belopp på upp till tre månadslöner tyder på att många människor är altruistiska; deltagare i dessa experiment ger i snitt bort runt 20 procent av det belopp de tilldelats. Många människor är således beredda att handla för att främja någon annans intresse även då detta är förenat med betydande kostnader för dem själva. Detta beteende särskiljer människan från andra djur och utgör ett både kraftfullt och fascinerande fenomen. I dag börjar denna insikt på allvar göra avtryck i nationalekonomisk teorbildning, mycket tack vare den beteendeeconomiska revolutionen.

Vidare tar sig mänsklig altruism ofta paternalistiska uttryck. Omsorgen om andras väl och ve överskuggar respekten för deras uttryckliga eller underförstådda preferenser. I termer av nationalekonomisk teori tycks det således som om många människor erhåller viss nytta av andras konsumtion. Däremot tycks denna nytta vara relativt större för vissa varor, såsom hälso- och sjukvård – även då detta inte återspeglar den "andres" nytta.

Detta betyder alls icke att egenintresset spelat ut sin roll vad gäller att förklara mänskligt beteende. I de experiment som redogjorts för här drivs ungefär en tredjedel av deltagarna uteslutande av egenintresse. Egoistiska agenter har, under vissa förutsättningar, mycket goda möjligheter att påver-

ka icke-själviska agenter så att dessa drivs till egoistiskt beteende och samarbete bryter samman (se exempelvis Camerer och Fehr 2006). Även teorin om homo oeconomicus förblir värdefull: dels i de fall då ett fåtal högt utbildade, speciella agenter kan påverka marknaden, såsom på finansiella marknader; dels som ett teoretiskt värdefullt specialfall, ungefär som vi använder perfekt konkurrens i dag (Thaler 2000).

Däremot visar dessa empiriska resultat att de teorier om icke-själviskt beteende som nu växer fram inom beteendekonometri behövs för en djupare förståelse av människans handlande och drivkrafter. Kanske är detta beteende en naturlig konsekvens av att människan till stor del är just rationell. Som Schmitz (1993) framhåller kan altruistiska preferenser berika människan genom att ge henne mer att leva för. För en rationell individ framstår det således rimligt att (i bland) bry sig om andra utan tanke på egen materiell vinning. Ett sådant beteende utvecklar henne till en mer fullständig varelse – det skänker på sikt glädje eller nytta.¹²

Många frågor kvarstår dock att besvara. Exempelvis behöver vi vidare kunskap om var gränsen mellan själviskt och altruistiskt beteende går och hur viktiga dessa olika förklaringsmodeller är. Sådan kunskap är inte minst viktig då effektiva incitamentsstrukturer ska designas för att få människor att bidra till olika verksamheter (vilket Mellström och Johannesson 2006 visar i fallet med blodgivning). I detta avseende vore det också klagörande att få veta mer om hur vanligt förekommande ”ren” altruism är i förhållande till paternalistisk altruism.

Nationalekonomins nymornade intresse för altruistiskt beteende innebär icke desto mindre ett viktigt steg i rätt riktning. Som Thaler (2000) påpekar gör det att homo oeconomicus långsamt blir mer lik homo sapiens.

REFERENSER

- Andreoni, J (1990), ”Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving”, *Economic Journal*, vol 100, s 464-477.
- Arrow, KJ (1963), ”Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care”, *American Economic Review*, vol 53, s 941-973.
- Ashraf, N, C Camerer och G Loewenstein (2005), ”Adam Smith, Behavioral Economist”, *Journal of Economic Perspectives*, vol 19, nr 3, s 131-146.
- Becker, G S (1981), *A Treatise on the Family*, Harvard University Press, Cambridge MA (utvidgad utgåva 1991).
- Bernheim, D och A Rangel (2005), ”From Neuroscience to Public Policy: A New Economic View of Addiction”, *Swedish Economic Policy Review*, vol 12, nr 2, s 99-144.
- Blackorby, C och D Donaldson (1988), ”Cash versus Kind, Self-Selection, and Efficient Transfers”, *American Economic Review*, vol 78, s 691-700.
- Blaug, M (1992), *The Methodology of Economics. Or How Economists Explain*, Cambridge Surveys of Economic Literature, Cambridge University Press, Cambridge.
- Breman, A och O Granström (2005), ”Altruism without Borders?”, manuskript, Handelshögskolan, Stockholm.
- Breman, A och O Granström (2006), ”Is Foreign Aid Paternalistic?”, manuskript, Handelshögskolan, Stockholm.
- Bruce, N och M Waldman (1991), ”Transfers in Kind: Why They Can Be Efficient and Nonpaternalistic”, *American Economic Review*, vol 81, s 1345-1351.

¹² Här inställer sig förvisso följande fråga: är det möjligt att särskilja till synes altruistiska handlingar som på sikt skänker utföraren nytta från själviska handlingar? Kant tyckte mena att detta ej är möjligt. Tvärtom ansåg han att sådana handlingar helt saknar moraliskt värde. Som vi tidigare har sett, tycks exempelvis Butler ha varit av en avvikande åsikt.

- Camerer, C (2003), *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*, Princeton University Press, Princeton.
- Camerer, C och E Fehr (2006). "When Does 'Economic Man' Dominate Social Behavior?", *Science*, vol 311, s 47-52.
- Camerer, C, S Issacharoff, G Loewenstein, T O'Donoghue och M Rabin (2003), "Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for 'Asymmetric Paternalism'", *University of Pennsylvania Law Review*, vol 151, s 1211-1254.
- Dworkin, G (2005), "Paternalism", i Zalta, E N (red), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, <http://plato.stanford.edu/archives/win2005/entries/paternalism/> (2006-04-28).
- Eckel, C C och P J Grossman (1996), "Altruism in Anonymous Dictator Games", *Games and Economic Behavior*, vol 16, s 181-191.
- Evensky, J (2005), "Adam Smith's Theory of Moral Sentiments: On Morals and Why They Matter to a Liberal Society of Free People and Free Markets", *Journal of Economic Perspectives*, vol 19, nr 3, s 109-130.
- Fehr, E och U Fischbacher (2003), "The Nature of Human Altruism", *Nature*, vol 425, s 785-791.
- Fehr, E och U Fischbacher (2004), "Social Norms and Human Cooperation", *Trends in Cognitive Sciences*, vol 8, s 185-190.
- Fehr, E och S Gächter (2002), "Altruistic Punishment in Humans", *Nature*, vol 415, s 137-140.
- Fehr, E och B Rockenbach (2003), "Detrimental Effects of Sanctions on Human Altruism", *Nature*, vol 422, s 137-140.
- Fong, C M (2004), "Empathic Responsiveness: Evidence from a Randomized Experiment on Giving to Welfare Recipients", manuskript, Carnegie Mellon University, Pittsburgh.
- Galston, W A (1993), "Cosmopolitan Altruism", i Paul, E F, F D Miller Jr och J Paul (red), *Altruism*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hamlyn, D W (1994), *Filosofins historia*, Mån-pocket, Stockholm.
- Hoffman, M L (1995), "Is Altruism Part of Human Nature?", i Zamagni, S, *The Economics of Altruism*, The International Library of Critical Writings in Economics 48, Edward Elgar Publishing Company, Aldershot.
- Jacobsson, F, M Johannesson och L Borgquist (2005), "Is Altruism Paternalistic?", *Economic Journal*, under publicering.
- Jones-Lee, M W (1991), "Altruism and the Value of Other People's Safety", *Journal of Risk and Uncertainty*, vol 4, s 213-219.
- Jones-Lee, M W (1992), "Paternalistic Altruism and the Value of Statistical Life", *Economic Journal*, vol 102, s 80-90.
- Laibson, D (1997), "Golden Eggs and Hyperbolic Discounting", *Quarterly Journal of Economics*, vol 112, s 443-477.
- Lewin, L (1993), "Economic Man, Political Man", *Politica*, vol 25, s 133-142.
- Lunati, T M (1997), *Ethical Issues in Economics: From Altruism to Cooperation to Equity*, Palgrave-McMillan, Basingstoke.
- Mellström, C och M Johannesson (2006), "Crowding Out in Blood Donation: Was Titmuss Right?", Working Paper 180, Institutionen för nationalekonomi med statistik, Göteborgs universitet.
- Musgrave, R A (1959), *The Theory of Public Finance. A Study in Public Economy*, McGraw-Hill, New York.
- O'Donoghue, T och M Rabin (1999), "Doing It Now or Later", *American Economic Review*, vol 89, s 103-124.
- O'Donoghue, T och M Rabin (2003), "Studying Optimal Paternalism, Illustrated by a Model of Sin Taxes", *American Economic Review*, vol 93, s 186-191.
- O'Donoghue, T och M Rabin (2005), "Optimal Taxes for Sin Goods", *Swedish Economic Policy Review*, vol 12, nr 2, s 7-39.
- Okasha, S (2005), "Biological Altruism", i Zalta, E N (red), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, <http://plato.stanford.edu/archives/sum2005/entries/altruism-biological/> (2006-04-28).
- Pauly, M V (1971), *Medical Care at Public Expense: A Study in Applied Welfare Economics*, Praeger, New York.
- Pollack, R A (1988), "Tied Transfers and Paternalistic Preferences", *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol 78, s 240-244.
- de Quervain, D J-F, U Fischbacher, V Treyer, M Schellhammer, U Snyder, A Buck och E Fehr (2004), "The Neural Basis of Altruistic Punishment", *Science*, vol 305, s 1254-1258.
- Rubinstein, A (2006), "A Sceptic Comment on the Studies of Economics", *Economic Journal*, vol 116, s C1-C9.
- Schmidtz, D (1993) "Reasons for Altruism", i Paul, E F, F D Miller Jr och J Paul (red), *Altruism*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Sen, A (2001), *Etik och ekonomi*, SNS förlag, Stockholm.
- Simon, H A (1993), "Altruism and Economics", *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol 83, s 156-161.

Smith, A (1759), *The Theory of Moral Sentiments*, sjätte upplagan 1790, A Millar, London, <http://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html> (2006-04-28).

Suber, P (1999), "Paternalism", i Gray, C B (red), *The Philosophy of Law: An Encyclopedia*, II:632-635, Garland Pub Co, <http://www.earlham.edu/~peters/writing/paternal.htm> (2006-04-28).

Sugden, R (1993), "Thinking as a Team: Towards an Explanation of Nonselish Behavior", i Paul, E F, F D Miller Jr och J Paul (red), *Altruism*, Cambridge University Press, Cambridge.

Svenska Dagbladet (2005), "Gamla mediciner till tsunamioffer", 28 december 2005.

Terestchenko, M (1994), *Philosophie Politique. 1. Individu et Société. Les Fondamentaux*, Hachette, Paris.

Thaler, R H (2000), "From Homo Economicus to Homo Sapiens", *Journal of Economic Perspectives*, vol 14, nr 1, s 133-141.

Thaler, R H och C R Sunstein (2003), "Libertarian Paternalism", *American Economic Review*, vol 93, s 175-179.

Weibull, J och M Salomonsson (2005), "Natural Selection and Social Preferences", *Journal of Theoretical Biology*, vol 239, s 79-92.

Östling, R (2005) "Är nationalekonomin ideologisk?", *Ekonomisk Debatt*, årg 33, nr 2, s 6-18.