

Ekonomisk imperialism – ett tvärvetenskapligt framsteg eller en villoväg?

Ekonomers synpunkter på frågor som primärt hör till ett annat forskningsområde och ekonomiskt influerade idéer har resulterat i en del kritiska kommentarer. Dessa förslag ses som ett uttryck för ekonomernas hybris som manifesteras i något som kan kallas ekonomisk imperialism. Men kanske borde det ses som ett tvärvetenskapligt initiativ med en positiv potential, inte minst genom det kritiska ifrågasättandet av andra antaganden. På flera plan finns motsättningar med det dominerande sociologiska perspektivet. I denna artikel penetreras skillnader mellan perspektiven samt hur dessa skillnader ska bedömas och hanteras.

I diskussionen om ekonomers värderingar och agerande framkommer en kritik från forskare i andra discipliner som lite tillspetsat kan betecknas som en anklagelse för ”ekonomism” och ”ekonomisk imperialism” (Hirshleifer 1985). Med detta avses att ett ekonomiskt perspektiv och ekonomiska analysmetoder används för problem och frågor som inte är ekonomiska i snäv bemärkelse. Ekonomerna går utanför det som ses som ekonomins sfär med analyser, värderingar och inte minst rekommendationer. Det kan vara skäl att lite närmare analysera vad som ingår i denna företeelse samt göra jämförelser med ett konkurrerande sociologiskt perspektiv. Är vetenskaplig imperialism i allmänhet – och ekonomisk imperialism i synnerhet – något icke önskvärt och är det bättre att varje disciplin som den insiktsfulle skomakaren förblir vid sin läst? Eller är det så att den som inom ett område besitter insikter, kunskaper och metodik har goda möjligheter att bidra med förbättringar inom andra samhällsvetenskapliga fält?

Några förtydliganden är på sin plats för att klargöra inriktningen på denna artikel. Ekonomisk imperialism avser en expansion till andra akademiska discipliner – inte företeelser som globalisering. Att beskriva och värdera en modell underlättas ofta av att ha en jämförande modell. I huvudsak används här en sociologisk modell som kontrast. Det är inte primärt en jämförelse mellan disciplinerna i Sverige utan en mer generell analys i vilken det ingår några svenska exempel. Den ekonomiska inställningen kan delas upp i två kategorier:

1. En basmodell med begrepp för förklaring och problemformulering.
2. En ekonomisk analysvinkel med generella bedömningar som grund för antaganden och hypoteser.

Dessa diskuteras i varsitt avsnitt. Diskussionen rundas av i ett tredje avslutande avsnitt.

JAN TULLBERG

är docent vid Handelshögskolan i Stockholm. Forskningen är inriktad på etiska regler och deras betydelse för samarbete, med ett speciellt intresse för reciprocitet och andra evolutionärt förankrade och rationella normer i motsats till etik som retorik och utopism.
jan.tullberg@hhs.se

Forskningen stöds
finansiellt av Jan
Wallanders och Tom
Hedelius stiftelser.

1. Den ekonomiska basmodellen

Grunden är en flexibel modell med nyttofunktioner för olika individer baserade på deras personliga preferenser. Detta implicerar att individer har en viss individuell särart, att det finns en rationalitet i att utvärdera alternativ och att det finns möjlighet att välja. Det alternativ som har högst förväntade nytta blir individens val. En anledning till att de flesta ekonomer väljer just ordet "preferenser" är att det finns ytterligare en öppenhet i det begreppet än nytta; det kan stå för såväl värde som val. Betydelsen glider mot det senare och rationalitet blir till sist bara konsistenta val. Den aggregerade effekten av dessa nyttomaximerande individer blir marknadens val. Med denna gemensamma basmodell som utgångspunkt divergerar ekonomerna i två grupper, "specialister" och "imperialister", med olika inriktning. Specialisterna med så öppna värderingar som möjligt men ett smalt tillämpningsområde och imperialisterna med mer preciserade värderingar och breda tillämpningsområden.

Specialisten föredrar generellt öppna värderingar i sin modell, och preciserar endast ett fåtal värderingar av relevans för den egna forskningen. En forskare fokuserad på inflation och arbetslöshet konstaterar att de flesta beslutsfattares preferenser är att såväl inflation som arbetslöshet bör vara låg, inte hög. Hur dessa mål ska sammanvägas är givetvis tvistigt, men om modellen är användbar för olika prioriteringar så är det en fördel. Vad människor gör med sina inflationshotade pengar eller med sin fritid om de blir arbetslösa ligger utanför problemområdet. Något förenklat kan sägas att specialisten helst intar en neutral position inför andra värderingar och ser det som en fördel om hans modell fungerar för så många vitt skilda värderingar som möjligt. Ju färre egna värderingsantaganden och ju större absorptionsförmåga för olika värderingar desto bättre. Denna teknokratiska bild är förmodligen den som stämmer bäst med de flesta forskningsarbeten. Bergström (1996) gör bedömningen att det finns för många specialister och för få generalister. Enligt hans analys verkar en likartad mekanism inom ekonomiprofessionen som den som skapar för få allmänläkare och för många specialister inom sjukvården.

Förutom majoriteten av smala specialister, så finns en relativt tydlig och betydelsefull minoritet som är bredare i empiri, teori och ambition – gruppen imperialister. I den svenska debatten är Assar Lindbeck och Ekonomikommissionens förslag till förändringar i det politiska systemet det kanske mest uppmärksammade exemplet (Lindbeck 1993). En annan imperialist, Gary Becker (1976), talar om "an economic approach" vilket är en träffande beteckning. Han tror inte på skilda sfärer för olika förklaringar utan att varje förklaring som har kraft får en avsevärd räckvidd och att detta skapar överlappande och konkurrerande förklaringar.

Mycket av ekonomkritiken bygger på en ytlig reaktion och redan ordet ekonomi förknippas med materialism, småskurenhet och egoism. Närvaron av begrepp som nytta och optimering gör att en filosofi som utilitarism bedöms som egoistisk (exempelvis Kemp 1996). Kritikerna är övertygade

om att en snäv materiell bild ligger implicit i basmodellen. Detta är olyckligt då svagheten är den motsatta – den är så öppen att den säger för lite. Insikt om detta framförs exempelvis av Simon (1995), men det behövs mycket för att ändra ett etablerat intryck. Ekonomernas centrala värde-teori är lättförsvaret. Den säger att man ska välja mer av något åtråvärt och mindre av något som har negativ nytta, och tycks agenten göra något annat så är det troligt att observatören missförstått situationen. Mycket av den gängse kritiken skjuter fel och det är lätt att förstå en viss irritation från ekonomerna i att behöva upprepa något elementärt. Som Ken Binmore uttrycker det "It is admittedly hard to admire the ingenuity of thinkers who deny the tautological" (1994, s 173). Det bästa försvaret för en tautologi är att så länge det finns personer som ihärdigt argumenterar emot, så är dess tes inte trivial.

Modellens svaghet är således inte begränsningen i motiv och värden utan snarast bristen på begränsning. En individs nyttofunktion (U_i) kan formuleras på ett ytterst töjbart sätt. Man kan plocka fram vilken marginell eller viktig variabel som helst i en obegränsad men också innehållstunn formel. Om en sociolog framhåller vikten av exempelvis "identitet", så kan en ekonom som George Akerlof prestera en nyttofunktion för individen i med faktorn identitet som en komponent; $U_i(a_i, a_{-i}, I_i)$ där "a" är aktivitet av individen själv (i) respektive av alla andra människor (-i) och "I" är individens värdering av identitet (Akerlof och Kranton 2000).

En till synes salomonisk lösning är att låta den vaga preferensteorin svälja sociologin utan att någon åsikt behöver revideras. Alla sociologiska modeller kan skrivas om som preferenser – socialt skapade preferenser eller preferenser skapade på något annat sätt. Finns det egentligen något att bråka om? Det tycks som om ekonomer och sociologer skulle kunna enas.

Problemet är att en sådan enighet skulle dölja mer än den visar. En första dygd för en teori är att den kan rubriceras som kraftfull i motsats till tunn. Teorier i kraftfull form har fördelen att de påstår något distinkt och de har även nackdelen att de lätt kan falsifieras. Det finns starka skäl att vara kritisk till en ensidig inriktning på falsifieringar i den popperska traditionen och även verifieringar bör tas med i bedömningen. Därutöver gäller att en teoris förtjänster och tillkortakommanden inte är den avgörande bedömningen utan hur detta saldo står sig jämfört med den bästa rivaliserande teorin. För att vederlägga en teori räcker det inte att påtala dess brister i att ge en total förklaring, utan det gäller att finna en annan teori som ger en bättre förklaring (Buchanan 1991, s ix, Davis och Holt 1993, s 29).

Påståenden som att "sociala faktorer är alltid en viktig komponent i mänskligt handlande" och "ekonomiska överväganden finns ofta med i bedömningar även om det inte öppet medges" är exempel på sådana tunna teorier som knappast kan vederläggas som felaktiga, men de faller på sin trivialitet. Det räcker inte med att undvika ett felaktigt påstående; ett påstående måste ha någon substans för att vara värt att beakta.

En tunn teori har ofta den fördelen att den inte har någon uppenbar

svaghet utan den innehåller rimliga förklaringar till alla typer av utfall. Om mer specifika hypoteser kommer under eld är det frestande att backa till den tunna generella modellen. Denna situation är inte unik för ekonomer, utan de flesta basmodeller har en komplett uppsättning förklaringar för alla olika möjligheter. Den ekonomiska basmodellen bör därför inte ses som en preciserad teori utan som ett språk och eftersom den är till för att beskriva verkligheten har den inte bara en förklaring till normalfallet utan också till avvikelserna.

Lars Gustafsson tillskrivs termen ”problemformuleringsprivilegiet” och i en något annan bemärkelse är detta en del i konflikten mellan ekonomi och sociologi. Ska en gängmedlem ses som en person med preferensen att umgås med likasinnade, eller ska han ses som en samhällsmedlem som influerats av en stark subgruppsidentitet? Hur viktigt är då detta? Vare sig man beskriver en flaska som ungefär halvfull eller ungefär halvtom kan man ju fortsätta den mer substantiella diskussionen som kan beröra frågan om den är full till 60 procent eller till 45, alternativt formulerat, om den är tom till 40 procent eller till 55. Ordets makt över tanken överdrivs lätt. Men med sociologin starkt påverkad av ”the linguistic turn” så förvånar det inte att denna fråga ses som viktig. Det ekonomiska perspektivet och den ekonomiska formuleringen är ett störande inslag i sig ur ett sociologiskt perspektiv.

En annan kritiklinje hävdar att ekonomin är en smal teori. Den ska därför ödmjukt inse de begränsningar som följer av detta. När ekonomer hävdar att modellen är bred, så möts de av anklagelsen att den snyltar på sociologin och inte tillför något liksom att den är ovetenskaplig då den inte kan falsifieras (Udehn 1996). Detta är en moment 22-anklagelse – breda teorier är tunna teorier medan kraftfulla teorier aldrig förklarar hela verkligheten utan lätt falsifieras. Min synpunkt är att alla discipliner finns i en generell deskriptiv form som huvudsakligen presenterar problemet innan en mer preciserad lösning penetreras. Men motsättningen mellan ekonomi och sociologi går djupare än ett önskemål om termerna för problemformuleringen.

2. Den ekonomiska approachen

Under denna rubrik tar jag upp några viktiga frågor som uppkommer när de ekonomiska imperialisterna tar steget från en tunn till en kraftfull teori.

Den liberala ideologin

Ett inslag i dagens offentliga samtal är att ekonomer med en imperialistisk böjelse tar på sig ett ideologiskt försvar för det liberala samhället. Ekonomerna förespråkar en fortsättning på det moderna projektet med ekonomisk och vetenskaplig tillväxt. Detta ställningstagande är mer kontroversiellt än vad man kan förvänta sig utifrån den historiska utvecklingen. Många andra debattörer, inte minst sociologer, förespråkar korrigeringar mot vad

de ser som en överbetoning av rationalitet. Multikulturalism, relativism, egocentricitet, och traditionalism verkar tillsammans för en kraftfull civilisationskritik.

Egenintresset sågs under upplysningens genombrottstid som en rationell motvikt mot aristokratins mindre rationella normer om ära, plikt och dödsförakt (Hirschman 1992). I den frågan har skett en omsvängning som enligt min mening är i konflikt med erfarenheten. Krämarmoralen ses nu inte längre som fredlig och pragmatisk, utan i stället som offensiv och omättlig. Den liberala ekonomin står vid de anklagades bänk; företag tycks i många kritikers ögon mer bidra till arbetslöshet än till sysselsättning. Verksamheten implicerar också kapitalackumulering vilken nu ses som kontroversiell; dygden att förvalta och förmera sitt pund klassificeras om till girighet.

I den sociologiska traditionen finns en skepticism mot det objektiva och rättfärdiga i olika värden, men en stark tilltro till socialiseringsprocessens möjligheter att internalisera dessa rekommendationer. Ramarna för vad en social uppfostran kan uppnå är mycket vida. Behaviorismen har tappat sin popularitet som banderoll, men det är svårt att se en mer djupgående avvikelse från denna i det sociologiska tänkandet. Kulturomnipotens blir en etikett som beskriver grundmekanismen. Men man saknar i all väsentlighet synpunkter på vilka normer en grupp har – det finns dock en bias för den antiliberala värderingen att det är bra med starka gruppnormer och hög homogenitet jämfört med "atomistiska" individer. I synen på andra kulturer bör man avhålla sig från att kulturimperialistiskt tillämpa den västerländska kulturens normer varför metavärderingen inom sociologin blir kulturel relativism.

Prognoser

Milton Friedman (1953) hävdade att korrekta förutsägelser är det centrala och att realism i premisserna är en andrahandsfråga. Om en modell med en rad orealistiska antaganden ger en god prognos så är huvuduppgiften avklarad. Huruvida agenterna faktiskt har de stipulerade egenskaperna saknar betydelse om de agerade *som om* de hade det. Denna fokusering vid teori och förutsägelser finns kvar som ett karaktärsdrag i ekonomisk forskning.

Detta bör man dock inte uppfatta som ett ointresse för djupare förståelse av orsakssamband. Det är lätt att hålla med Amartya Sen och andra om att beskrivning och rekommendation bör läggas till som målsättningar. Jag ser dock detta mer som ett komplement än en invändning.

Poängen med prioriteringen av prognosförmåga är att omfattande deskriptiva redogörelser och personliga tolkningar är svaga indikationer på att forskaren uppnått några reella insikter, medan en god förutsägelse visar att denne kommit en bit längre på väg. Jag har svårt att inte se den bedömningen som riktig. I den mer fulländade förståelsen finns dessutom en rättvisande kontextbeskrivning, men framförallt djupare insikter om kausalitet.

Informationsfrågan

Homo economicus är en välinformerad och kalkylerande människa. Ekonomer förutsätter ofta full information och avsevärd analysförmåga vid jämförelse mellan olika alternativ, men detta är dock inte hela bilden. I Adam Smiths (1776) och Hayeks (1944) anda anser nog snarare de flesta att mycket av rationaliteten ligger i marknaden. Varje aktör besitter ett fragment av information om exempelvis efterfrågan av en viss produkt och hur den informationen ska bearbetas är problematiskt. Marknadens pris baseras alltid på mycket mer information än vad den enskilde konsumenten besitter och bygger dessutom på en riktig kalibrering. De ekonomiska teoretikerna föreslår sällan att företagen ska skaffa stora planeringsavdelningar. För många ekonomer så implicerar rationalitet också optimalitet. Trenden inom ekonomin går dock från antaganden om full information och optimal informationsbehandling mot lägre och mer realistiska nivåer. Tre inflytelserika begrepp i det sammanhanget är *bounded rationality* (Simon 1957), *rational ignorance* (Downs 1957) och *asymmetric information* (Akerlof 1970).

Värderingar

För de samhällspolitiskt orienterade ekonomerna så bör basmodellens verktygslåda kombineras med realistiska värderingar. Ekonomer antar inte gärna att konsumenten är mer intresserad av att mätta barn i Etiopien än att öka sin egen matkvalitet. De grundar sig därför på egoistiska preferenser snarare än gängse officiella moraliska preferenser. Även om en norm har fått omfattande verbalt stöd så är den inte nödvändigtvis genuin. Ekonomer har en burdus vana att avskrika sådana universellt generösa uttalanden som *cheaptalk* (Farrell 1987). Det centrala är ju inte värdeuttalanden utan *revealed preferences* – de faktiska handlingsval människor gör. Genom spenderandet av pengar visas vilka behov som prioriteras. Genom att notera användandet av ett paraply kan man dra slutsatser att den personen hellre är torr än våt (Binmore 1994).

För att undvika konflikter med andra discipliner om vad människor har för värden så söker många specialister lite mer lågmälda positioner. En möjlighet är att säga att det finns en del mer preciserade preferenser som ekonomer räknar med inom sitt område, men människor kan ha en rad andra preferenser inom andra områden som inte alls behöver överensstämja med ekonomernas. Denna ekumeniska åsikt hyllas av många ekonomer, men tycks mig intellektuellt tvivelaktig, en åsikt som delas av exempelvis Hirshleifer (1985). Vi kan inte gärna stycka *Homo sapiens* och säga att varje vetenskap är lika duktig på att dissekera sin bit, men den centrala frågan – om egna och andras uppfattningar är rimliga och kompatibla med väl grundade uppfattningar – är lite övermaga och konfliktskapande. Egna antaganden behöver inte ta intryck av utsocknes – en attityd av ”not invented here” ses som en dygd, inte som en brist.

Problemet med egenintresset är inte dess enkelhet, utan att den enes egenintresse kan gå ut över andras. Genom marknadsmekanismen kan

dock olika egenintressen tyglas och kanaliseras på ett sätt som är konstruktivt i ett allmänt och långsiktigt perspektiv. Men då självskhet inte begränsas av frivilligt utbyte, utan besitter tvångsmedel, uppstår problem med ett destruktivt egenintresse. När ekonomerna träder utanför ekonomins sfär är det framförallt kombinationen av makt och egenintresse de varnar för.

Kritik av egenintresse – när den osynliga handen saknas

Inom den grupp, huvudsakligen ekonomer, som ryms under beteckningen *public choice* finns en rad konkreta hypoteser kring det politiska beteendet i moderna demokratier (när ekonomiska modeller tillämpas inom sociologi i stället för inom statskunskap kallas de ofta för *rational choice*). Dessa idéer har rönt stor uppmärksamhet i statsvetenskapliga kretsar (Miller 1997). Det är en omfattande debatt, men här ska endast omnämnas några teser och deras upphovsmän.

En hypotes är att många väljare styrs i sitt röstande av om de personligen fått det bättre eller sämre under den sittande regeringen, ett retrospektivt plånboksröstande (Fiorina 1978). Röstmaximerande politiker förvrider den ekonomiska politiken genom politiska cykler för att minimera arbetslösheten just till valtillfället (Downs 1957). Budgetmaximerande byråkrater genomdriver sina egna preferenser genom en stark maktposition mot de valda politikerna (Niskanen 1971). Ansvarslösa röstmaximerande politiker skapar skenande underskott och icke-transparenta skatter för att ge väljarna sken av att de får mer av det offentliga än det kostar dem (Buchanan och Wagner 1977).

Min bedömning är att man kan sammanfatta situationen som så att de empiriska resultaten har varit negativa för hypoteserna. Några svenska bidrag som systematiserar kritiken är väl värda att framhålla, Lewin (1988) och Udehn (1996). De framför inte den klena invändningen att detta är alldeles för enkla hypoteser som inte är hela sanningen, utan en stark och väldokumenterad kritik som hävdar att de samband som prognostiserats har varit svåra att ens skymta som en faktisk empirisk komponent.

Många av dessa hypoteser har tagit långa steg från den ekonomiska teorin. Genom svaga incitament – röstandet har ju små utsikter att ha någon praktisk betydelse – förutses inte bara en låg informationsinhämtning, utan också en mycket enkel analys. Retrospektiv röstning är inte ett så djärvt antagande, det torde vara en vanlig uppfattning att väljarens val i hög grad är retrospektivt; man vet mer om vad man haft än vad man får och därför kan det vara mer välgrundat att rösta med eller mot den sittande regeringens prestation än att jämföra framtidsprogram för de olika alternativen. Man varför bara ta hänsyn till effekten på den egna plånboken? Även den politiskt ointresserade torde ha en hel del uppfattningar om andra beslut under regeringstiden och den egna plånboken har dessutom påverkats av en rad andra faktorer än regeringens agerande.

Idéer som rönt större empirisk framgång är de om "spatial theory of politics"; politiska partier lägger sig vid medianväljaren i sin strävan att

erövra regeringsmakten (Downs 1957). Snarlik men mer ekonomisk är William Riker med sin tes om "only minimum winning coalitions occur" (Riker 1962, s 32). Om vinnaren framförallt ses som en koalition som kommer att gynnas på den förlorande koalitionen bekostnad så är det rationellt att inte spä ut transfervinsten mellan fler än nödvändigt. Vinnande part kommer därför att ligga strax över 50 procent. I en sociologisk förklaringsmodell talar många argument för att önskemål om tillhörighet och gemenskap skulle ge "bandwagon effects" så att en förhandsfavorit kan vinna en jordskredsseger.

En anledning till att många statsvetare flyttat intresset från politisk sociologi till *public choice* är att den teorin ger mer distinkta hypoteser. Den sociologiska teorin blir ofta mer av en diskursgemenskap där en historia repeteras och varieras men blott blir en "just so story" som den välvillige kan tolka som överensstämmande med den empiriska undersökningen forskaren genomfört.

Sociologins mönsterbild är ett lokalsamhälle (community) där de sociala rollerna är centrala. Dessa implicerar en rad normer vilka tillsammans ger en funktionell enhet. I det moderna samhället rör man sig successivt bort från rollbestämda individer mot gruppidentifierande; *role-distance* ökar (Udehn 1996; Gustafsson 2004). Det är också ett steg bort från harmonisyn i traditionell sociologisk syn enligt Durkheim (1895) och Parsons (1937) och gruppen kan stå i motsättning till andra grupper. Det finnas ofta solidaritet inom gruppen och en konflikt med andra grupper. I frågan om risk för gruppkonflikt tycks de två vetenskapsgrenarna närma sig varandra.

Stödjande strukturer

Med de problem som föreligger när man väljer en enhetlig kollektiv, i stället för en pluralistisk, lösning, finns för ekonomer alltid marknadslösningar som ett alternativ. Men det är inte det enda alternativet. När en gemensam lösning tarvas gäller det att sätta ramar kring denna så att den inte blir ett expanderande fögderi, varför konstitutioner, maktindelning genom kontroll av andra institutioner, är frekventa förslag i den ekonomiska approachen. Skepticism mot karismatiska ledare har en lång liberal tradition och kultur ses inte heller som något skydd. Föreställningar om vad man får göra, och inte får göra, förändras om det förbjudna visar sig lönsamt, varför tabun bara fungerar när de stöds av starka incitament. För ekonomer är incitament viktiga och det talar för att om möjligt välja sociala ordningar som fungerar genom positiva incitament i stället för negativa.

Sociologer har en helt annan tilltro till normer utan incitament. Den ideala normen är internaliserad och följs för sin egen skull; den är intrinsikal, inte instrumentell. Traditioner, allmänna åsikter och karismatiska ledare ses i den weberska traditionen som normskapare snarare än implicita eller explicita rationella överenskommelser stöttade med incitament.

I diskussioner om strukturer framkommer skillnaderna i syn på vad som är väsentliga strukturer. Det sociologiska perspektivet inriktas i hög

utsträckning på dolda strukturer; mentalitet är ett väl beskrivande ord. Tankemönster som ”patriarkala strukturer” är viktiga. För ekonomer är sådana företeelser, både goda och dåliga, av begränsad varaktighet. Patriarkala strukturer kan inte förväntas vara något större hinder då arbetsgivaren primärt eftersträvar värde för sina pengar; om kvinnor skaffar sig kompetens kommer inga glastak att stå emot. Inte heller positiva föreställningar är resistent mot en förändrad verklighet. Arbetstagaren går till jobbet i förvisning om att utan arbete ingen lön, men uppdragas det att man faktiskt kan sjukskriva sig utan att det får väsentliga konsekvenser så förändras beteendet; normer som inte backas upp leder till avvikelser och cynism. Moraliska kampanjer av auktoriteter mot exempelvis sjukskrivning, som inte förändrar incitamenten, kommer inte att få någon effekt (Waldkirch 2001). För ekonomerna så är det strukturer i mer konkret bemärkelse – lämpligen kallade institutioner för att särskiljas – med distinkta regler, kontroller och sanktioner som får effekter i verkligheten (och på mentaliteten). Jag dristar mig till generaliseringen att ekonomer tror på instrumentalism genom institutioner och erfarenhet, medan sociologer tror på intrinsikala värden genom mentalitet och uppfostran.

En övertro på kulturpåverkan öppnar sociologin för en utopisk inställning. Samhället rör sig i snigelfart, men varför skulle inte välvilliga styresmän hysa samma drömmar som jag och då skulle dessa stegvis kunna förverkligas. Människan finns kvar i sin sociala järnbur, men denna kan omdesignas. Ekonomers visioner kan också framstå som utopiskt inspirerade, men är annorlunda. Människorna ska inte omsocialiseras i en lång process utan målet för reformer är ofta eliminering av hinder som kan plockas bort omgående. Anpassningen till den nya situationen kan ta längre tid, men de önskvärda strukturella greppen är ofta konkreta och snabbt genomförbara.

3. Tvärvetenskapliga möten

Det finns många välformulerade och tänkvärda betraktelser över olikheterna i de två traditionerna. James Duesenberry har fällt ett tillspetsat omdöme om ekonomi och sociologi: ”Economics is all about how people make choices; sociology is all about how they do not have any choices to make” (Duesenberry 1960, s 233). Den gyllene medelvägen kan tyckas vara en kandidat. Sociologen Dennis Wrongs kritik från 1961 tycks fortfarande högst berättigad: *Homo economicus* är för lite socialiserad och *Homo sociologicus* är för socialiserad.

Sociologerna Baron och Hannan fångar in de två perspektiven väl med den följande dikotomin. Den sociologiska positionen är att ”markets exist and flourish to the extent that norms for efficiency prevail” medan ekonomerna anser att ”norms emerge and survive essentially because of their relative efficiency” (Baron och Hannan 1994, s 19). Pareto som var verksam både som ekonom och sociolog gjorde distinktionen att ekonomi är studiet av rationellt beteende medan sociologi är studiet av icke-rationellt

beteende. En sådan uppdelning kan låta salomonisk, men undviker en kärnpunkt som det är centralt att belysa: hur rationell är människan? Det är den intressanta frågan som mycket av åsiktsskillnaderna handlar om och där det tycks centralt att finna det mest underbyggda svaret.

Kaplan (1964) framför åsikten att vetenskapen ska ses som en enhet. Verkligheten är inte fakultetsuppdelad med olika regler för olika vetenskaper, utan dessa belyser olika aspekter. Ingen disciplin kan ställa rättmätiga anspråk på att ett problem är deras och inte andra vetenskapers. Inom vetenskapen finns det inga "state rights" – inga legitima rättigheter för subkulturer som paradigmer, fakulteter och institutioner. Wilson (1979) betonar att olika discipliner olika angreppsnivåer snarare leder till konflikt mellan olika discipliner än till ett harmoniskt samarbete.

En fusion där två skolor förenas till en med bättre förklaringskapacitet är naturligtvis en lockande ambition; dessutom en ambition som stundom kan realiseras. Ett exempel är "Den moderna syntesen" av darwinism och genetik till det neodarwinistiska paradigmet på 1940-talet. Båda teorierna kom ut starkare efter fusionen; många av de egna vita fläckarna kunde nu täckas. Fusionen kan dock också mest vara en hopskrivning där inga svagheter minskar, men allt göms bakom verbala ridåer med blott skenbar precision. Om två kraftfulla teorier blott blir en tunn teori så är det en klar försämring.

En handlingslinje som ofta varit produktiv är att importera metoder och teorier som befunnits fruktbara inom andra fält och applicera dem i den egna disciplinen. Står de sig lika väl? Ett klassiskt exempel på storskalig import är hur ekonomer för 100 år sedan anammade modeller från fysiken. Hur ser då dagens påverkan ut? Det tycks mig som företagsekonomin importerar en sociologisk analysmodell, ibland till den grad att den ekonomiska negligeras. Också sociologer noterar förekomst av "sociologisk imperialism" (Baron och Hannan 1994). Importbehovet i den andra riktningen tycks betydligt mer eftersatt. Den ekonomiska imperialismens påverkan på sociologin är mycket begränsad. En av de få sociologer som har tagit till sig en ekonomisk approach är Coleman (1990) som även startade en tidskrift *Rationality and Society Journal* med intresse för *rational choice*.

Jämfört med fusioner som hopskrivningar tycks det bättre att var och en fortsätter med sitt paradigm. I det scenariot är naturligtvis imperialister störande röster. Det som kanske är mest slående är dock inte dessa störande röster utan en styvnackad ohörsamhet. De geografiska gränserna mellan länder inom en disciplin har blivit av mindre betydelse och det finns en viktig, för att inte säga dominerande, debatt över gränserna med engelska som *lingua franca*. Mellan olika discipliner råder däremot stundom mentala Berlinmurar. Detta är en anakronism för varje modernist som ser vetenskapen som ett stort fält. Att söka avgränsa en bit från bästa version av vetenskapens nuvarande ståndpunkt därför att det implicerar inslag som inte är uppfunna inom området tycks högst provinsialt. Det riktiga tycks enligt min uppfattning vara att behålla sin "approach" som ett uppslag för hypote-

ser, undersökningar och försök, men inte bara sätta dessa i relation till den egna diskursen utan som en del i en vidare debatt.

Att behålla sin ”approach” är förenligt med att vara lite mindre självtillräcklig när det gäller vetenskapens nuvarande åsikt. Den är inte något som fastställs i den interna diskursen. Vad som tarvas är mer av imperialistiska utmaningar mot sekteristiska diskussioner om Alfa är rätt eller Beta är rätt, när alla utanför paradigmet ser Gamma som den bäst underbyggda teorin. Det är viktigt att några viker av på stickspår och att den etablerade åsikten ifrågasätts. Detta görs dock förmodligen bättre om Alfa-anhängaren utmanar teori Gamma, än att han med bravur visar på brister i Betateorin.

Det är svårt för varje entusiast – och jag tror att de flesta vetenskapsmän är entusiaster utan att med detta avse något nedsättande – att inte söka realisera det projekt han utvecklat teoretiskt. Försiktighet och ödmjukhet må ha sina förespråkare, men de är inga analytiska dygder. Har man funnit en bättre lösning så är det ofta föga som talar för att införa den först om ett tag, bara lite i taget och inom ett smalt område. Vetenskapen som sådan kan inte gärna stå för något annat än ”vetenskapens nuvarande ståndpunkt”. En mer intellektuell och förhoppningsvis mer kvalitativ metod än konservatism är att bredda den vetenskapliga debatten. Det är lämpligt att låta ekonomiska teorier attackeras av sociologer som djävulens advokat och vice versa. Det behövs snarare fler ifrågasättanden över revirgränserna än en borgfred som skulle kunna ge vetenskapen ökad objektiv nimbus. En sådan låter i sig lockande, men det förefaller troligt att det finns en motsättning för vetenskapen mellan prestation och prestige. Enighet och samsyn må ses som önskvärda i många sammanhang, men knappast för vetenskapen som bygger på förbättringar genom konkurrerande teorier. Vetenskaplig imperialism – inte minst ekonomisk imperialism – bör snarare ses som en dygd än ett övertramp.

REFERENSER

- Akerlof, G (1970), ”The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism”, *Quarterly Journal of Economics*, vol 84, s 488-500.
- Akerlof, G och R Kranton (2000), ”Economics and Identity”, *Quarterly Journal of Economics*, vol 115, s 715-753.
- Baron, J och M Hannan (1994), ”The Impact of Economics on Contemporary Sociology”, *Journal of Economic Literature*, vol 32, s 1111-1146.
- Becker, G (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago.
- Bergström, V (1996), ”Är ekonomerna samhällsvetare?”, i Jonung, L (red), *Ekonomer i debatten – gör de någon nytta?*, Ekerlids förlag, Stockholm.
- Binmore, K (1994), *Playing Fair – Game Theory and the Social Contract*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Buchanan, A (1991), *Secession – The Morality of Political Divorce*, Westview Press, Boulder.
- Buchanan, J och R Wagner (1977), *Democracy in Deficit. The Political Legacy of Lord Keynes*, Academic Press, New York.
- Coleman, J S (1990), *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Davis, D och C Holt (1993), *Experimental Economics*, Princeton University Press, Princeton.
- Downs, A (1957), *An Economic Theory of Democracy*, Harper and Brothers, New York.
- Durkheim, E (1895), *The Rules of the Sociological Method*, nyutgåva 1962, The Free Press, Glencoe.
- Duesenberry, J (1960), ”Comment on ’An Economic Analysis of Fertility’”, i *Demographic and Economic Change in Developing Countries*, Special Conference Series/National

- Bureau Committee for Economic Research, Princeton University Press, Princeton.
- Farrell, J (1987), "Cheap Talk, Coordination, and Entry", *Rand Journal of Economics*, vol 18, s 34-39.
- Fiorina, M (1978), "Economic Retrospective Voting in American National Elections: A Micro-Analysis", *American Journal of Political Science*, vol 22, s 426-443.
- Friedman, M (1953), "The Methodology of Positive Economics", i Friedman, M, *Essays in Positive Economics*, Chicago University Press, Chicago.
- Gustafsson, R (2004) "Tillit och respekt bortom Homo economicus och Homo sociologicus", *Sociologisk Forskning*, nr 2, s 69-95.
- Hayek, F (1944), *Vägen till trälldom*, Norstedt & Söner, Stockholm.
- Hirschman, A O (1992), *Rival Views of Market Society and Other Recent Essays*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Hirshleifer, J (1985), "The Expanding Domain of Economics", *American Economic Review*, vol 75, s 53-69.
- Kaplan, A (1964), *The Conduct of Inquiry*, Chandler, Seranton.
- Kemp, P (1996), "Vad är människan skyldig den Andre", *Svenska Dagbladet*, understeckare, 26 januari 1996.
- Lewin, L (1988), *Det gemensamma bästa*, Carlsons bokförlag, Stockholm.
- Lindbeck, A (1993), *Ekonomikommissionen*, SOU 1993:16.
- Miller, G (1997), "The Impact of Economics on Contemporary Political Science", *Journal of Economic Literature*, vol 35, s 1173-1204.
- Niskanen, W (1971), *Bureaucracy and Representative Government*, Aldine-Atherton, Chicago.
- Parsons, T (1937), *The Structure of Social Action*, nyutgåva 1968, The Free Press, New York.
- Riker, W (1962), *The Theory of Political Coalitions*, Yale University Press, New Haven.
- Simon, H (1957), *Administrative Behavior: A Study of Decision-making Process in Administrative Organization*, Macmillan, New York.
- Simon, H (1995), "Rationality in Political Behavior", *Political Psychology*, vol 16, s 45-61.
- Smith, A (1776), *The Wealth of Nations*, nyutgåva 1970, Penguin Books, London.
- Udehn, L (1996), *The Limits of Public Choice*, Routledge, New York.
- Waldkirch, W (2001), "Prolegomena for an Economic Theory of Morals", *Business Ethics – A European Review*, vol 10, s 61-70.
- Wilson, E O (1979), *On Human Nature*, Bantam Books, New York.
- Wrong, D (1961), "The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology", *American Sociological Review*, vol 26, s 183-193.