

TIDSKRIFT FÖR POLITISK FILOSOFI  
NR 1 2013 | ÅRGÅNG 17

*Bokförlaget* THALES

HAROLD KINCAID OCH DON ROSS (red.) *Oxford Handbook of Philosophy of Economics*, Oxford: Oxford University Press

HAROLD KINCAID OCH Don Ross har i *Oxford Handbook of Philosophy of Economics* samlat 21 texter om ekonomins filosofi. I inledningskapitlet skriver de att antologin utgör deras vision om vad ekonomins filosofi borde vara. Närmare bestämt anser de att mycket av det som tidigare skrivits i ämnet, speciellt på 80- och 90-talet, har grundat sig på en förlegad syn av både vetenskapsteori och ekonomisk teori.

Enligt Kincaid och Ross utmärker sig den förlegade synen av att den fokuserar på vetenskapliga teorier som en uppsättning lagar vars falsifiering och validering följer en viss logik. Den förlegade synen representeras av Carl Hempels deduktiv-nomologiska (DN) modell av förklaringar och Karl Poppers falsifikationism.

Enligt Hempel förklaras ett fenomen när vi härleder en beskrivning av fenomenet från en korrekt beskriven naturlag samt en korrekt beskrivning av de relevanta initialvillkoren. Till exempel så förklarar vi, enligt Hempel, varför kvicksilvret i en barometer stiger genom att hänvisa till den (förhoppningsvis korrekta) lagen

L: närhelst lufttrycket stiger så stiger kvicksilvret i en fungerande barometer,

samt initialvillkoren

I1: lufttrycket stiger, och

I2: barometern fungerar.

Då vi kan härleda en beskrivning av det observerade fenomenet från dessa påståenden så har vi, enligt Hempel, förklarat det.

Vidare ansåg anhängarna av DN-modellen att en teori kan testas genom att undersöka ifall teorins förutsägelser slår in. Ifall de slår in, så är teorin för stunden korroborerad. Men ännu viktigare, enligt Popper, ifall teorins förutsägelser inte slår in, så har teorin blivit falsifierad och bör därför förkastas.

Den här modellen utgör dock ett problem för ekonomisk teori då de laglika samband som härleds därur inte är undantagslösa till samma grad som till exempel fysikens lagar. Till skillnad från de till synes undantagslösa laglika sambanden som figurerar i naturvetenskapliga teorier så är det relativt enkelt att hitta undantag till varje påstådd ekonomisk lag. Till och med en så fundamental ekonomisk lag som »närligst priset på en vara  $x$  ökar, så sjunker konsumtionen av vara  $x$ » har undantag i fallet av så kallade *Giffen-varor*.<sup>1</sup>

Kincaid och Ross påpekar dock att mycket har skett inom vetenskapsteorin sedan Hempel och Poppers dagar. Vetenskapsfilosofer har idag insett att universella och kontextfria lagar spelar en mycket mindre roll än vad de en gång trodde. De har nu, enligt Kincaid och Ross, insett att mycket vetenskap fokuserar på kontextspecifika kausalsamband, processer och mekanismer snarare än universella lagar. Det vill säga, istället för att formulera generella lagar med universellt anspråk så beskriver nu vetenskapsmän mekanismer som gäller i specifika kontexter. Kincaid och Ross nämner molekylärbiologins beskrivningar av mekanismer som styr cellens funktioner som bra exempel på detta då dessa mekanismer inte kan aggregeras till generella och eleganta lagar.

På samma sätt skulle ekonomer kunna argumentera att ett ökat pris leder till sänkt konsumtion i vanliga fall men att detta inte gäller under de speciella omständigheter som möjliggör *Giffen-varor*. Med andra ord så behöver ekonomer lika lite som molekylärbiologer oroa sig för att få sin teori förkastad av enstaka undantagsfall.

Kincaid och Ross (s. 10) sammanfattar denna attityd på följande sätt:

Asking whether neoclassical economics meets Popperian falsificationist standards or whether its statements have the right logical form to be laws is unlikely to be of much relevance because these questions presuppose the simplistic picture of science that we reject.

Författarna menar därför att Alexander Rosenberg (1992) misslyckas med att visa att ekonomisk teori inte utgör bra vetenskap (då den inte lyckats producera undantagslösa lagar) då han utgår

från en förlegad syn på vetenskap. På samma sätt menar författarna att Daniel Hausmans (1992) sökande efter inexakta lagar har utgått ifrån ett förlegat vetenskapligt ideal.

Kincaid och Ross menar också att många som kritiserat ekonomisk teori utgått ifrån att ekonomer enbart sysslar med abstrakta modeller såsom generella jämviktsmodeller och modellerandet av rationella förväntningar. De menar dock att ekonomisk teori har undergått stora förändringar sedan 80-talet och att en stor del av till exempel Rosenbergs och Hausmans kritik därför är missriktad. De viktigaste förändringarna är, enligt Kincaid och Ross 1) ökad datorkraft som tillåter ekonomer att använda stora datamängder när de testar sina teorier, 2) spelteorins framväxt som tillåter ekonomer att till exempel modellera informationsasymmetrier, 3) ökad integration av ekonomi med andra vetenskaper, och 4) ökad beredvillighet att utföra kontrollerade experiment. De menar att dessa förändringar underminerar stora delar av kritiken som riktats mot ekonomisk vetenskap. Till exempel har ekonomer länge kritiserats för att de varit oförmögna eller ovilliga att testa sina teorier. Denna kritik har dock missat att beteendekonomen konstruerar experiment för att testa och revidera sina hypoteser.

Antologin består av fyra delar: »Received views in philosophy of economics», »Microeconomics», »Modelling, macroeconomics, and development», samt »Welfare».

I den första delen beskriver bland annat Hausman och Rosenberg sin dåvarande och nuvarande syn på vad som kan kallas ekonomins vetenskapsfilosofi. Dessa kapitel får en märklig karaktär då Kincaid och Ross dels utsatt dem för hård kritik i inledningen och dels bett dem skriva självbiografiskt. Så när Hausman (kap. 2) och Rosenberg (kap. 3) väl får komma till tals bemöter de inte argumenten som framförts i inledningskapitlet, snarare förklarar de varför de tänkte som de tänkte. I Hausmans fall blir det ursäktande då han beskriver sin resa från förespråkare av inexakta lagar i ekonomin till sin nuvarande position där han försvarar kausalitet, och inte lagar, som det centrala i ekonomisk teori.

Rosenberg gör inte avbön när det kommer till att lagar är det centrala för vetenskapliga förklaringar. Istället driver han tesen att

ekonomiska generaliseringar är specialfall av biologiska lagar. Enligt Rosenberg finns det inom biologin bara en uppsättning lagar, nämligen de som utgör principen om det naturliga urvalet. Enligt denna princip kommer det alltid att 1) finnas variation bland en arts ärftliga egenskaper, och 2) de egenskaper som är bäst lämpade givet miljön kommer att föras vidare till nästa generation. Rosenberg menar att variationsprincipen förklarar varför alla ekonomiska generaliseringar tycks ha undantag. Då människan är en biologisk art bland många andra, kommer det enligt variationsprincipen alltid finnas individer vars beteende avviker från normen. Därför kommer det, enligt Rosenberg, vara omöjligt att finna undantagslösa lagar som beskriver vårt ekonomiska beteende. Det bästa vi kan göra är att formulera tillfälliga generaliseringar som i sin tur kan förklaras i termer av principen om det naturliga urvalet.

Rosenberg är den enda som uttryckligen avviker från den allmänna skepsisen mot användandet av lagar i vetenskapen och den allmänna mekanismvurm som karakteriserar resten av antologin. Det är därför synd att han inte tar, eller kanske får, möjligheten att försvara denna ståndpunkt. Som antologin är upplagd framstår han som en katt bland hermelinor och hans slutsats, som bygger på att förklaringar kräver lagar, som smått bisarr.

Den andra delen består av uppsatser som behandlar frågor inom mikroekonomins område. Denna del inleds av en uppsats av Cristina Bicchieri som introducerar spelteorins grunder och beskriver sociala normers roll i förklaringar av spelares beteende.

Spelteori är en teori om hur agenter involverade i strategiska interaktioner agerar. Det är dessa strategiska interaktioner som kallas spel. Formellt definieras ett spel av tre faktorer: en uppsättning spelare, den uppsättning strategier varje spelare kan välja mellan och nyttofunktioner som specificerar utfallet för varje spelare för varje möjlig kombination av strategier. Enligt denna definition är sällskapsspel såsom *Monopol* och *schack* exempel på spel. Men även prisättning, krig och andra sociala interaktioner kan beskrivas som spel.

Ett spel som ofta diskuteras av ekonomer och samhällsvetare är det så kallade viljornas krig (*clash of wills*). I detta spel ska två vänner, låt oss kalla dem *Niklas* och *Maria* (spelarna), välja mellan att

gå på fotboll eller hockey (vilket är deras två strategier). Niklas föredrar fotboll framför hockey, och Maria föredrar hockey framför fotboll, men båda föredrar att gå tillsammans framför att gå själv. Vi kan med hjälp av denna information beskriva deras nyttofunktioner med hjälp av följande spelmatris, där den första siffran beskriver Niklas nyttonivå, medan den andra beskriver Marias nyttonivå.

Viljornas krig		Maria	
		Fotboll	Hockey
Niklas	Fotboll	2, 1	0, 0
	Hockey	0, 0	1, 2

För att förutsäga hur spelare kommer att agera talar spelteoretiker om *Nash-jämvikter*. Ett strategipar sägs vara en Nash-jämvikt om ingen av spelarna ensam föredrar att ändra sin strategi när strategiparet spelas. I viljornas krig så är till exempel <Fotboll, Fotboll> en Nash-jämvikt.

Det har ibland sagts att en Nash-jämvikt kommer att spelas av rationella nyttomaximerande spelare under förutsättning att både deras rationalitet och spelets struktur är allmän kännedom (*common knowledge*). Allmän kännedom definieras som följer: ett påstående  $p$  är allmänt känt av en uppsättning spelare om alla spelare vet att  $p$  och vet att alla spelare vet att  $p$  och att alla spelare vet att alla spelare vet att  $p$ , etc.

Men även om både Maria och Niklas är rationella och har allmän kännedom om varandras rationalitet och spelets struktur så går det inte att avgöra om de kommer att gå på fotboll eller hockey. Anledningen är att även <Hockey, Hockey> är en Nash-jämvikt. Många spelteoretiker har försökt avgöra vilken jämvikt som kommer spelas i spel med multipla jämvikter.

Bicchieri menar att vi kan studera detta med hjälp av laboratorieexperiment. Ett klassiskt exempel (som återkommer ett flertal gånger i antologins andra del) är det så kallade ultimatumspelet. Ultimatumspelet spelas av två spelare, en *fördelare* och en *mottagare*. Fördelaren blir ombedd att föreslå en fördelning av, till exempel,

100 SEK mellan sig själv och mottagaren. Mottagaren får sedan välja om hon accepterar fördelningen. Accepterar hon fördelningen får de båda det fördelaren föreslagit. Om hon vägrar får varken fördelaren eller mottagaren någonting.

Om människor endast brydde sig om pengar så skulle fördelaren föreslå 99 SEK till sig själv och 1 SEK till mottagaren, och mottagaren skulle acceptera (då  $1 > 0$  SEK). Verkligheten ser dock annorlunda ut. Fördelare ger oftast bort mellan 30% och 50% av det totala beloppet (medelvärde ligger mellan 30% och 40%, och medianen mellan 40% och 50%) och mottagare tenderar att vägra fördelningar där de får mindre än 20%.

Ett populärt sätt att förklara detta är att postulera att människor har sociala preferenser (Fehr och Schmidt 1999) som gör att de föredrar mer jämlika fördelningar framför mer ojämlika. Bicchieri menar dock att sociala preferenser inte förklarar allt vi vill förklara om verkliga människors beteende. För det första kan inte sociala preferenser göra reda för människors attityd gentemot processen som leder fram till fördelningen. Till exempel verkar det som att mottagare har en högre tolerans gentemot ojämlika fördelningar om dessa ligger utanför fördelarnas kontroll. För det andra menar Bicchieri att Fehr och Schmidts teori om sociala preferenser inte kan göra reda för att människor har olika hög tolerans för ojämlikheter i olika kontexter. Detta illustreras med att mottagare kan fås att acceptera större ojämlikheter om spelet beskrivs som ett utbyte (*exchange*) snarare än som en fördelning (*division*).

Bicchieris egen teori bygger på att det existerar olika sociala normer som aktiveras i olika kontexter. En social norm är, enligt Bicchieri, en regel som föreskriver ett beteende i en viss situation och som en individ har en preferens att följa givet att hon tror att tillräckligt många andra följer regeln, och att dessa har en preferens för att hon följer den (och är villiga att sanktionera hennes beteende).

Fördelen med hennes förslag framför exempelvis Fehr och Schmidts är att det tillåter oss att förklara varför människor betar sig på olika sätt i till synes likartade situationer. Då olika kontexter aktiverar olika sociala normer kan man till exempel förvänta sig att samma person kommer att agera olika i ett ultimatumspel när det

uppstår i en marknadskontext och när det uppstår i en vänskapsrelation. Då det verkar rimligt att anta att marknadsnormen föreskriver en större grad av ojämlikhet än vänskapsnormen så kommer fördelare troligen att fördela mer jämligt om ultimatumspelet uppstår mellan vänner än om det uppstår mellan köpare och säljare.

Bicchieri menar att det filosofiskt intressanta med sociala normer är att de både gör spelteorins antaganden mer realistiska och att de hjälper oss avgöra vilka strategier spelare kommer att spela i spel med flera jämvikter. Ta till exempel viljornas krig-spelet beskrivet ovan. Anta att vi känner till att 1) det existerar en norm som föreskriver att i viljornas krig-spel med två spelare av olika kön så bör spelarna välja kvinnans favoritalternativ, och 2) Niklas och Maria både känner till och accepterar den normen. Givet denna information kan vi sluta oss till att de kommer att välja Marias favoritalternativ och gå på hockey.

Även om Bicchieri inte nämner det tycks hennes modell ge en intuitiv förklaring till varför monetära incitament inte alltid har förväntad effekt. I vanliga fall tänker vi oss att ju större den monetära belöningen blir för att utföra en handling, ju mer benägna är människor att utföra handlingen (och tvärtom: ju högre priset för att utföra en handling, ju mindre benägna är människor att utföra handlingen). Carl Mellström och Magnus Johannesson (2008) har dock visat att när blodgivare fick 50 SEK för att lämna blod minskade antalet blodgivare jämfört med när de inte fick någon ersättning. Mellström och Johannesson förklarar fenomenet med att människor har en preferens för att signalera altruism och att lämnandet av blod tillåter dem att signalera altruism endast om det saknas ett monetärt incitament. Införandet av ett sådant incitament gör det alltså svårare att skicka ut den altruistiska signalen och minskar därför deras benägenhet att lämna blod.

En alternativ förklaring till det observerade beteendet i ljustet av Bicchieris modell skulle vara att i situationer där det förekommer monetära ersättningar (eller straff) aktiveras andra sociala normer än i situationer där dessa saknas.

Skissartat skulle man kunna säga att utan monetära ersättningar aktiveras en generositetsnorm som föreskriver att man bör hjälpa



sina medmänniskor genom att till exempel lämna blod. När monetära ersättningar införs förändras kontexten och en marknadsnorm aktiveras och ersätter generositetsnormen. Detta innebär inte nödvändigtvis att de som tidigare lämnade blod på grund av generositetsnormen nu kommer upphöra att lämna blod. Om vi antar att marknadsnormen föreskriver att man bör kräva marknadsmässig ersättning för sina varor eller utförda tjänster så kommer människor att fortsätta lämna blod om ersättningen är hög nog. Men då många värderar sitt blod (eller tid) till mer än 50 SEK kommer de nu att avstå, precis som resultaten visar.

Om denna analys stämmer tycks vi ha skäl att vara försiktiga när vi försöker förändra människor beteenden med hjälp av mekanismer som riskerar att sätta gynnsamma sociala normer ur spel. Till exempel bör vi nog vara tveksamma inför en så kallad civilkuralag där det skulle bli straffbart att inte hjälpa människor i nöd. Införandet av en sådan lag skulle mycket väl kunna innebära att den sociala norm som föreskriver att man bör hjälpa människor i nöd även om det innebär risker ersätts av en nyttokalkylsnorm och på så vis minskar antalet ingripanden.

Även om Bicchieris modell för sociala normer har sina styrkor så lider den av vissa problem. I antologins sjunde kapitel, »Experimental investigations of social preferences», påpekar Jim Woodward att det inte är helt enkelt att förstå hur man i praktiken ska beräkna konstanterna i en normbaserad nyttofunktion. Han påpekar även att Bicchieris modell inte kan göra reda för skillnaden mellan situationer där till exempel 1) samhällets normer förändrats och där 2) människor systematiskt undviker att hamna i situationer där kostsamma normer aktiveras.

Även om Woodward är kritisk så presenterar han visst empiriskt stöd för Bicchieris modell. Till exempel påpekar han att modellens förutsägelse att man kommer observera större varians vad gäller beteende i kontexter där det finns motstridiga eller inga tydliga sociala normer finner stöd i empirin. Han finner även stöd för att ju tydligare kontexten är beskriven i laboratorieexperiment, ju mindre blir variansen i beteende. Enligt Bicchieris modell kan man förvänta sig detta då en tydligare beskrivning av kontexten ökar sanno-

likheten att en specifik social norm aktiveras, och att detta i sin tur leder till att experimentdeltagarna agerar mer likartat. Den tredje och sista implikationen av modellen som Woodward nämner är att fördelningen av observerade beteenden inte bör vara kontinuerlig, utan snarare centrerad kring några specifika beteenden. Om vårt beteende styrs av sociala normer, och det finns ett begränsat antal sådana normer, så borde vårt beteende rätta sig efter någon av dessa normer. Alltså kan vi förvänta oss att fördelningen av observerade beteenden i ett experiment kommer att vara centrerad runt de beteenden som föreskrivs av de aktiverade normerna. Även detta finner han stöd för i empirin.

Del 2 avslutas med en uppsats av Jack Vromen om evolutionära förklaringar i ekonomi. Vromen visar, bland annat, att många missuppfattningar om ekonomiska förklaringar kan undvikas om man gör skillnad på det Ernst Mayr kallar proximala och ultimata orsaker (*proximate* och *ultimate cause*). I evolutionsbiologi säger man att den proximala orsaken till att flyttfåglar migrerar är att de har en viss typ av fysiologi. Den ultimata orsaken till att de migrerar finner man, å andra sidan, i den evolutionära historien. Det vill säga, den ultimata förklaringen utgörs av en evolutionär förklaring till varför just den här fysiologin har bidragit till artens överlevnad.

Med hjälp av den här distinktionen kan man göra reda för Gordon Tullocks till synes absurda påstående att svartmesens konsumtion av malar kan förklaras med att svartmesar är nyttomaximerare. Vid första anblicken kan det tyckas absurt att föreslå att svartmesar är nyttomaximerare då detta tycks implicera att de kan genomföra komplexa nyttokalkyler. Men enligt Vromen upphör detta att vara absurt om vi läser Tullocks påstående som ett påstående om den *ultimata*, snarare än den proximala, orsaken till svartmesarnas beteende. Enligt denna tolkning beter sig svartmesar *som om* de vore nyttomaximerare då detta beteende har bidragit till deras överlevnad. Men av detta följer inte att beteendet orsakas av de mentala operationer som utgör en nyttokalkyl. Liknande svar skulle kunna ges till de kritiker som menar att det är orealistiskt att anta att människor genomför de komplexa nyttokalkyler som ekonomer ibland tycks tillskriva dem.

Antologins tredje del är tillägnad ekonometri, makroekonomi, och utvecklingsekonomi. De två kapitel som explicit behandlar ekonometriska modeller och informationsutvinning (*data mining*) (kap. 13 och 16) förutsätter att läsaren är bekant med en del av ekonometrins tekniska termer. Har man tillgång till denna begreppsapparat så utgör Stan du Plessis »The miracle of the Septuagint and the promise of data mining in economics» (kap. 16) en intressant diskussion om ekonometrin som instrument att få kunskap om den underliggande verkligheten.

Av antologins alla bidrag är det endast Kevin D. Hoovers och Harold Kincaids uppsatser som explicit rör frågor om makroekonomi. Hoover (kap. 14) försvarar makroekonomins oberoende från mikroekonomin med hjälp av superveniens och searliansk kollektiv intentionalitet.

Kincaid å sin sida kritiserar Robert Solows neoklassiska modell av ekonomisk tillväxt. Han går igenom de implicita antagandena som ligger till grund för modellen och visar att dessa förutsätter en relativt simpel bild av kausalitet. Vidare menar han att modellen gör anspråk på att vara giltig för alla ekonomier i alla stadier. Detta innebär enligt Kincaid att modellen till stor del ignorerar plats-specifika faktorer som ofta har stor effekt på ekonomisk tillväxt. Kincaid föreslår istället att ekonomer bör använda sig av institutionella modeller eller analytiska narrativ för att studera tillväxt. Han föreslår även att man bör studera tillväxt på enskilda marknader för att på så sätt försöka fånga upp de relevanta kausalsamband som en modell med universellt anspråk, såsom Solow-modellen, missar.

Även om Kincaid pekar på allvarliga problem med Solow-modellen, kan man fråga sig om det verkligen är önskvärt att ge upp ambitionen att hitta generella förklaringar. Är bättre beskrivningar av enskilda marknader värd förlusten i generalitet? Då detta är en fråga om kostnader och vinster måste svaret bero på vad vi är intresserade av. Om det är att ge bra policyrekommendationer eller förutsägelser om en enskild marknad så bör vi nog hörsamma Kincaids råd. Är vi, å andra sidan, intresserade av förklaringar är det inte säkert att en mer exakt beskrivning av enskilda fall är det vi är ute efter. En vinst i generalitet kan trots allt vara värt förlusten

i prediktionsförmåga. På samma sätt som en teori som ignorerar friktion kan vara intressantare om vi vill förklara hur lägesenergi omvandlas till kinetisk energi så kan en mer generell ekonomisk teori som ignorerar specifika institutionella förutsättningar vara intressant om vi är intresserade av generella tillväxtsamband.

Antologins fjärde del består av tre bidrag om välfärd och välmåga och ett bidrag om fakta och värderingar i ekonomisk teori.

Binmores bidrag (kap. 20) består dels av en genomgång av teorin om avslöjade preferenser (*revealed preferences*) och dels ett försvar av möjligheten att utföra interpersonella nyttojämförelser inom denna teoris ramverk. Framställningen av teorin om avslöjade preferenser är ovanligt lättillgänglig i och med att Binmore undviker onödiga (matematiska och filosofiska) formella utvecklingar. Tillgängligheten går dock inte ut över djupet och Binmore reder ut ett antal missförstånd som ofta omgärdar teorin om avslöjade preferenser.

I antologins sista kapitel har Partha Dasgupta ambitionen att visa att ekonomer gjort rätt i att placera moralfilosofin i baksätet. Dasgupta vänder sig främst mot Amartya Sens och Martha Nussbaums påstående att ekonomer och ekonomisk teori skulle må bra av att ta hänsyn till moralfilosofisk forskning. Han tar till exempel upp Nussbaums (2003) rekommendation att ekonomer bör studera klassisk litteratur för att på så sätt få förståelse för det hon kallar *tragiska val*. Ett klassiskt exempel på ett val som beskrivs som tragiskt är Agamemnons val mellan att offra sin dotter för att rädda sina soldater och låta sina soldater gå i döden för att på så sätt rädda sin dotter. Nussbaum (2000) har använt sig av Agamemnons dilemma för att illustrera många av de val som människor i fattiga samhällen står inför. Nussbaum och Sen menar, enligt Dasgupta, att när det gäller tragiska val går det inte att rangordna alternativen på det sätt ekonomer gör. Dasgupta menar att Sens och Nussbaums påstående att det inte går att rangordna alternativen är både falskt och en förolämpning mot alla de samhällsvetare som studerat denna typ av val i fattiga länder.

Dasguptas invändning mot att människor i fattiga länder står inför ojämförbara alternativ är att ekonomer har lyckats ge någorlunda bra förklaringar av att till exempel indiska föräldrar väljer att

lägga mindre resurser på sina döttrar än på sina söner. Dasgupta menar att om detta faktiskt var, som Nussbaum påstår, ett tragiskt val där familjerna inte kunde rangordna alternativen så skulle ekonomer inte ha uppträckt några mönster och korrelationer.

Problemet med Dasguptas resonemang är att rangordningarna i den här kontexten kan vara av två olika typer. Å ena sidan kan rangordningarna representera familjernas preferensordningar, å andra sidan kan de representera moraliskt värde. Om ett val är genuint tragiskt på det sätt Nussbaum verkar tänka sig så är den senare sortens rangordning omöjlig. Det vill säga, det går inte att jämföra två alternativs värde i termer av moraliskt värde. De som argumenterar att Agamemnon står inför ett sådant val brukar tänka sig att han gör fel oavsett hur han handlar. På samma sätt så kan kanske en familjs val mellan att lägga mer resurser på sönerna (och på så vis minska döttrarnas överlevnadschanser) och att lägga lika mycket resurser på sönerna och döttrarna (och på så vis minska familjens överlevnadschanser genom att minska den förväntade hushållsinkomsten) vara ojämförbara i termer av moraliskt värde.

Men att påstå att alternativen är moraliskt ojämförbara innebär inte att vi inte kan förklara eller förutsäga människors handlingar i sådana situationer. Det är lätt att förklara Agamemnons handlande i termer av hans trosföreställningar (om resultatet av att offra sin dotter) och en stark önskan att minimera sina soldaters förluster. I en sådan handlingsförklaring behöver det inte ingå någon referens till moraliskt värde. På samma sätt kan man tänka sig att externa faktorer (sociala normer och andra institutionella förutsättningar) kan förklara varför indiska familjer lägger mer resurser på sina söner än på sina döttrar. Med andra ord, att en person står inför ett val som är genuint tragiskt innebär inte att det är omöjligt att förklara eller förutsäga hur den personen kommer att handla.

Ett bättre och enklare argument mot att ekonomer bör ta ojämförbarhet i beaktande i sina teorier är kanske följande. Att säga att människor i fattiga länder tvingas till tragiska val där alternativen är ojämförbara hjälper inte en policyintresserad ekonom att fördela begränsade resurser. En (godhjärtad) policyintresserad ekonom bör, trots allt, vara intresserad av att de begränsade resurserna för-

delas så att utfallet maximerar det moraliska värdet. En teori som inte är kapabel att ge en rangordning av alla relevanta utfall i termer av moraliskt värde kan således inte ge ekonomen den handlingsvägledning hon behöver. Alltså saknar en sådan teori relevans för policymakare.

Även om Dasgupta säger en hel del märkligheter (ett annat exempel är påståendet att *alla* moralteorier utvärderar sociala tillstånd) så ger bidraget en viss insikt i hur (vissa) ekonomer ser på förhållandet mellan ekonomi och etik. Kapitlet aktualiserar dock frågan om varför inga bidrag från moralfilosofer inkluderats i antologin. Det finns trots allt gott om moralfilosofer som är väl insatta i frågor om ekonomi och som skulle kunna gett en mer djupgående analys av förhållandet mellan ekonomi och etik än den Dasgupta ger.

Detta till trots så har Kincaid och Ross lyckats med det de föresatt sig: att uppdatera ekonomins filosofi både vad gäller framsteg inom vetenskapsteorin och ekonomisk teori. Många av uppsatserna ger en bra översikt av nya forskningsområden och några av dessa kan med behållning läsas av studenter. Det som drar ner helhetsintrycket är för det första de självbiografiska inslagen i den första delen. Det hade varit intressantare att läsa bidrag där Rosenberg och Hausman explicit besvarar den kritik de utsatts för i inledningen än att läsa självbiografier där de förklarar hur de kom att tänka som de gjorde. För det andra uppstår det aldrig någon spänning mellan bidragen. Då det är väldigt få av bidragen som går i polemik med något av de andra bidragen i antologin kan man lätt få intrycket att det råder fullständig konsensus bland ekonomins filosofer. För det tredje saknar antologin helt och hållet bidrag om ekonomi och tillämpad etik. Även om redaktörerna motiverar detta med att det redan finns många volymer om ekonomi och tillämpad etik så hade det varit intressant att få läsa om detta fälts utveckling sida vid sida med utvecklingen av den vetenskapsteoretiska delen av fältet.

→

*Niklas Olsson-Yaouzis*

## Noter

1 Till skillnad från vanliga varor, så leder en ökning av priset på en Giffen-vara till en ökad konsumtion av denna vara. Det har, till exempel, påståtts att under den stora svälten på Irland 1846–1852 så ledde det ökade priset på potatis till en ökad efterfråga på potatis.

## Referenser

- FEHR, ERNST OCH SCHMIDT, KLAUS M. (1999) »A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation», *The Quarterly Journal of Economics*, 114: 3, 817–868.
- HAUSMAN, DANIEL M. (1992) *The Inexact and Separate Science of Economics*; Cambridge, England: Cambridge University Press.
- MELLSTRÖM, CARL OCH JOHANNESSON, MAGNUS (2008) »Crowding Out in Blood Donation: Was Titmus Right?» *Journal of the European Economic Association*, 6: 4, 845–863.
- NUSSBAUM, MARTHA (2000) *Women and Human Development*, Cambridge, England: Cambridge University Press.
- NUSSBAUM, MARTHA (2003) »Tragedy and Human Capabilities: A Response to Vivian Walsh», *Review of Political Economy*, 15: 3, 413–418.
- ROSENBERG, ALEXANDER (1992) *Economics: Mathematical Politics or Science of Diminishing Returns?*, Chicago: University of Chicago Press.