

BEHOVENES OG FORBRUGETS PSYKOLOGI

AF ERIK SCHMIDT

INDLEDNING

1. Som fremhævet i min Artikel: Grænsenyttelære eller Valg-handlingsteori¹⁾, kan de forskellige Grundbegreber i Efterspørgselsteorien fortolkes paa to Maader: enten kan de som det umiddelbart forekommer mest nærliggende opfattes som psykologiske Begreber, eller de kan opfattes som helt formelle Begreber, der ikke har andet Indhold end det, der er fastsat i deres Definition. Oftest er det uklart, om en Grænsenytteteoretiker benytter Begreberne i den ene eller den anden Betydning, sandsynligvis bl. a. fordi de fleste Forfattere ikke har gjort sig bevidst, at der var Tale om to helt forskellige Fortolkninger; snart er da den ene, snart den anden blevet lagt til Grund.

Hævet over enhver Tvivl er det imidlertid, at de Forfattere, der udtrykkelig præciserer, at de indfører Begreber som Behov, Behovsintensitet, Behovstilfredsstillelse etc. som yderste Aarsag for menneskelig Adfærd, som den Drivkraft, der faar Folk til at efterspørge og producere Goder, har tænkt paa den psykologiske Fortolkning. Adskillige af disse Forfattere har da ogsaa været paa Strejftogter ind paa Psykologiens og Biologiens Territorium for at klarlægge Behovenes Natur. Bortset fra enkelte vellykkede Bemærkninger f. Eks. hos J. M. Clark og F. H. Knight, har Økonomerne som Helhed kun haft ringe Held paa dette Omraade — ikke mindst fordi en stærk Tendens har gjort sig gældende i Retning af at prøve paa at ræsonnere sig til, hvordan Tingene kan være, fremfor at undersøge, hvordan de faktisk er.

¹⁾ Nationaløkonomisk Tidsskrift, 1941, S. 94 ff.

BEHOVENES OG FORBRUGETS PSYKOLOGI

AF ERIK SCHMIDT

INDLEDNING

1. Som fremhævet i min Artikel: Grænsenyttelære eller Valg-handlingsteori¹⁾, kan de forskellige Grundbegreber i Efterspørgselsteorien fortolkes paa to Maader: enten kan de som det umiddelbart forekommer mest nærliggende opfattes som psykologiske Begreber, eller de kan opfattes som helt formelle Begreber, der ikke har andet Indhold end det, der er fastsat i deres Definition. Oftest er det uklart, om en Grænsenytteteoretiker benytter Begreberne i den ene eller den anden Betydning, sandsynligvis bl. a. fordi de fleste Forfattere ikke har gjort sig bevidst, at der var Tale om to helt forskellige Fortolkninger; snart er da den ene, snart den anden blevet lagt til Grund.

Hævet over enhver Tvivl er det imidlertid, at de Forfattere, der udtrykkelig præciserer, at de indfører Begreber som Behov, Behovsintensitet, Behovstilfredsstillelse etc. som yderste Aarsag for menneskelig Adfærd, som den Drivkraft, der faar Folk til at efterspørge og producere Goder, har tænkt paa den psykologiske Fortolkning. Adskillige af disse Forfattere har da ogsaa været paa Strejftogter ind paa Psykologiens og Biologiens Territorium for at klarlægge Behovenes Natur. Bortset fra enkelte vellykkede Bemærkninger f. Eks. hos J. M. Clark og F. H. Knight, har Økonomerne som Helhed kun haft ringe Held paa dette Omraade — ikke mindst fordi en stærk Tendens har gjort sig gældende i Retning af at prøve paa at ræsonnere sig til, hvordan Tingene kan være, fremfor at undersøge, hvordan de faktisk er.

¹⁾ Nationaløkonomisk Tidsskrift, 1941, S. 94 ff.

i Hovedsagen kan det siges, at de Økonomer, som har skrevet om Behovene (for hvilke en Række Betegnelser saasom desire, want, need, appetite, drive m. fl. er blevet anvendt) og har lagt deres Opfattelse af Behovene til Grund for deres økonomiske Teorier, har haft meget primitive og ufuldstændige Forestillinger om Behovenes Natur. Typisk for Økonomer er det, at de altid taler om Behov i al himmelblaa Almindelighed, som om det var ganske entydigt og ligetil, hvad der mentes hermed, og det er iøjnefaldende, at deres Forestillinger om Behovene og Behovstilfredsstillelsesprocessen i Hovedsagen er bygget paa en meget primitiv Opfattelse af de mest elementære »fysiologiske Behov« som Sult og Tørst¹⁾. Det er naturligt, at denne Mangel har haft en uheldig Indflydelse paa den økonomiske Teori.

Til Undskyldning for Økonomerne — ikke mindst de noget ældre — maa dog anføres, at Behovslæren i høj Grad har været forsømt af Psykologien og stadig er et Omraade, hvor man bevæger sig paa usikker Grund. Den eksperimentelle Psykologi er ikke i Stand til at yde fyldestgørende Vejledning og Hjælp ved Behandlingen af de Problemer, der foreligger her. Der er nok i de senere Aar skabt en vis Klarhed over, hvad der er det karakteristiske ved Behovs- og Værdioplevelserne og over Sammenhængen mellem Behov og Handlen, men der er endnu ikke naaet Resultater af Betydning i Retning af en Behovslære, som baade giver en specialiseret og detaljeret Analyse af de forskellige Behovsformer og Behovsretninger og paa samme Tid en systematisk Oversigt over hele Behovssystemets Ophbygning og Udvikling. Hvad specielt Forbrugets Psykologi angaar, har Fagpsykologerne saa at sige ikke beskæftiget sig med det, skønt det utvivlsomt er et Omraade, der gemmer et Væld af interessante Problemer²⁾.

2. Mange Økonomer har stillet sig helt afvisende overfor Psykologien, i hvert Fald den egentlige Psykologi, som benytter sig af Introspektionen, idet de har anset denne for at være en helt »uvidenskabelig« Kilde til Erkendelse. I Tilslutning til den be-

¹⁾ Jvnfr. Fr. H. Knight: »Risk, uncertainty and profit«, London 1933, preface to the re-issue, xiii.

²⁾ Det fremgaar heraf, at man ikke af den følgende Fremstilling kan vente sig mere end en Skitsering af visse Hovedsynspunkter fra den moderne Psykologi. — Iøvrigt vil jeg benytte Lejligheden til at takke Prof. Edgar Rubin og Docent E. Tranekjær Rasmussen, fra hvilke jeg har modtaget adskillige værdifulde Henvisninger og Impulser.

havioristiske Retning indenfor Psykologien har de hævdet, at kun Individernes »ydre Adfærd« kunde gøres til Genstand for videnskabeligt Studium.

En nærmere Redegørelse for hele Diskussionen om den introspektive Metodes Paalidelighed skal ikke gives her. Det er imidlertid hensigtsmæssigt at fremsætte enkelte Bemærkninger derom, da Introspektionen i høj Grad benyttes i det følgende. Den afvisende Holdning overfor Introspektionen beror oftest paa Misforstaaelse af Introspektionens Rolle eller Forveksling af Introspektion med andre Foreteelser som »Intuition«, »indre Erfaring«, »Indfølen« eller lign.

Man taler ofte om »den introspektive Metode«, som om Introspektionen var eller blev paastaaet at være en Forskningsmetode. Dette er en fejlagtig Opfattelse. Gennem Introspektion eller Selviagttagelse fremskaffes det Raamateriale af Observationer, som den videnskabelige Psykologi — eller eventuelt andre Videnskaber — arbejder med. Den videnskabeligt arbejdende Psykolog benytter imidlertid ikke Hovedparten af sin Tid til at foretage Introspektioner og beskrive sine iagttagelser over egne Oplevelser, dette er Psykologien vokset ud over for mere end en Menneskealder siden. Hans Hovedbeskæftigelse bestaar i videnskabelig Bearbejdelse af Materiale, samlet sammen saa omfattende, alsidigt og indgaaende som muligt fra andre Personers (Forsøgspersoners) Introspektioner, helst under de videst mulig kontrollable Omstændigheder.

I mange Tilfælde er det kun muligt at naa til Formulering af psykologiske Lovmæssigheder ved at sammenholde Resultater opnaaet ved en Række Introspektioner fra forskellige Situationer eller forskellige Individer; f. Eks. vilde man aldrig ved en enkelt Persons Introspektioner kunne naa frem til at erkende Forskellen paa visuelle, auditive og motoriske Forestillingstyper og de enkelte specielle Lovmæssigheder, der gælder for disse Typer. En Sammenligning mellem en Række forskellige Introspektioner forudsætter selvsagt, at der foreligger omhyggeligt førte »Forsøgsprotokoller«; disse er det egentlige Grundmateriale for den videnskabelige Psykologi, og gennem en saadan Sammenligning af et stort Materiale, der naarsomhelst kan tages op til fornyet Prøvelse af andre Forskere, er der skabt gode Garantier mod mere fantasifulde »Beskrivelser« og Beretninger tilpasset til en bestemt teoretisk Opfattelse.

Synes der saaledes ikke at være noget Grundlag for Skepsis overfor den videnskabeligt arbejdende Erfaringspsykologi, er der al mulig Grund til at være paa Vagt overfor Ikke-Psykologers generaliserende Betragtninger over, hvordan »man« gør, tror, føler og tænker i forskellige Situationer. Saadanne Betragtninger, der træffende betegnes som Skrivebordspsykologi, har i gunstigste Fald Gyldighed for den Person, der anstiller dem, men er ofte ganske vildledende, fordi man enten er henvist til at bygge

paa Erindringer, der ofte er stærkt forvanskede, eller fristes til at forestille sig, hvorledes man vilde bære sig ad i bestemte tænkte Situationer, hvilket kan være noget helt andet end faktisk at reagere paa disse Situationer¹). Uden Tvivl beror den afvisende Holdning overfor Introspektionen for en stor Del netop paa en udbredt Uvane i Retning af saadanne skrivebordspsykologiske Betragtninger hos den ældre Generation af Psykologer og psykologiserende Filosofer. Hos de Økonomer, der har behandlet grænsenytteteoretiske Problemer psykologisk, findes ogsaa adskillige Eksempler herpaa. Kritiken bør sættes ind mod disse Misbrug af Introspektionen, saavel som mod helt fantastiske Former for »psykologisk Erkendelse«, hvor man paaberaaber sig en særlig »Intuition« eller »indre Skuen«, ved Hjælp af hvilken en dybere Sammenhæng i »Sjælelivet« — ofte med moralsk-etisk Betoning — afdækkes²).

Netop naar Talen er om økonomisk Handlen, kan det være paa samme Tid uhyre fristende og uhyre vildledende at indlade sig paa Skrivebordsræsonnementer over, hvorledes »man« bærer sig ad. Som paavist i den tidligere Artikel, Afsnit V, ligger det meget nær at glide over i en rent deduktiv Tankegang og tro, at denne dækker over en realistisk Beskrivelse af, hvorledes den faktiske Motiveringsproces foregaar. Hvorledes Folk bærer sig ad, naar de bruger deres Penge — gaar paa Indkøb eller tilrettelægger deres Udgifter frem i Tiden eller lign. — det kan imidlertid kun oplyses ved et rent empirisk Studium.

GRÆSENSYTTTELÆREN OG BEHOVSPSYKOLOGIEN

3. Da den klassiske Grænsenyttelære blev udformet, var den eksperimentelle Retning indenfor Psykologien knap nok grundlagt.

¹) Den af Prof. Ragner Frisch udarbejdede »Interview-metode« til Bestemmelse af Elasticiteten af Indtægtsens Grænsenyttelære lider utvivlsomt af den Mangel, at Forsøgspersonen skal udtale sig om, hvordan han vilde gøre i visse forestillede, hypotetiske Situationer. Jvnf. dog 17.

²) Med det her givne Forsvar for Introspektionen og den derpaa byggede videnskabelige Psykologi er naturligvis ikke sagt eller tilsigtet nogen Kritik af en behavioristisk Fremgangsmaade, hvor man mere eller mindre konsekvent søger at undgaa enhver Brug af introspektive Begreber og i Stedet sætter sig som Opgave at beskrive Individernes ydre Adfærd m.m. Et Studium heraf er ofte et ikke blot værdifuldt, men uundværligt Supplement til de Resultater, der opnaas gennem Forsøgspersonernes Selviagttagelser.

Psykologien var — ikke mindst i England — i høj Grad præget af den overleverede atomistiske Opfattelse, der satte Berøringsassociationsloven i Højsædet som den centrale psykologiske Lov. Grænsenyttelæren er — som Psykologi betragtet — i høj Grad præget heraf og overhovedet af en meget forenklet Opfattelse af Tingene. Som Udslag heraf maa særlig fremhæves:

For det første, at Grænsenyttelæren gaar ud fra den Anskuelse, at Behovene er givet som noget konstant, om ikke som en bestemt Størrelse, saa dog som en bestemt Funktion eller Kurve, saaledes at der til hver konsumeret Mængde x_1 svarer en bestemt Styrke af Behovet, en bestemt Behovsintensitet $u_1 = \varphi(x_1)$. — At Behovsintensiteten ikke blot er en Funktion af den konsumerede Mængde af et bestemt Gode, X , men til Dels ogsaa af andre Gøder, Y, Z , etc., altsaa

$$u = \varphi(x, y, z, \dots),$$

har man nok bemærket forholdsvis tidligt, men man har fastholdt Forestillingen om, at Funktionen φ eksisterede som en given Funktion, og at det kun var de konsumerede Mængder $x, y, z, \dots$, der bestemte Værdien af u .

For det andet er man gaaet ud fra, at hvert enkelt lille eller begrænset Skridt i Behovstilfredsstillelsesprocessen (svarende til mindre konsumerede Mængder) saa at sige fører en selvstændig Tilværelse, saa det kan vurderes som et selvstændigt Element og sammenlignes med andre tilsvarende Elementer. Herved naar man til Forestillingen om en særlig Størrelse, »Grænsenyttens«, (»want-for-one-more-unit«, som Fisher har kaldt det), som er den Nytte eller Tilfredsstillelse, der opnaas ved den sidst konsumerede eller erhvervede Enhed af Godet. Dette er den atomistiske Opfattelse ført ud i sine yderste Konsekvenser!

For det tredje hviler hele Grænsenyttelæren paa den forenkledte Antagelse, at alle Behov opfører sig paa samme Maade, naar de mættes, idet Behovsintensiteten — og dermed Grænsenyttens af Godet — aftager, efterhaanden som Mætningen skrider frem. Denne Antagelse (Gossens Lov) er blevet en fundamental Forudsætning i hele Ligevægtslæren — og formentlig ikke mindst derfor fastholdt med saa stor Stædighed.

Endelig maa for det fjerde anføres, at Grænsenyttelæren overhovedet ikke tager Hensyn til Tidsforløbet, men arbejder med en tidsløs Ligevægtsmekanik. Dette kan til Dels ses som en naturlig Følge af den atomistiske Opfattelse; de forskellige Elementer fører

en vis selvstændig Tilværelse, og det Tidspunkt, de fremtræder paa, og den Varighed, hvormed de optræder, er derfor uden større Interesse.

Som Hovedsynspunkt kan vist uden Overdrivelse siges, at Grænsenytteteoretikerne egentlig slet ikke interesserede sig for at undersøge, hvorledes Folk faktisk bærer sig ad, naar de tilrettelægger deres Indkøb, men derimod for at udforme en Lære, der kunde danne Grundlag for en Teori om, hvorledes Ligevægtsdannelsen paa Markedet foregaar¹⁾. Formaalet med at indføre disse psykologiske Forudsætninger i Økonomien var altsaa hovedsagelig, at man mente at kunne paavise et psykologisk Grundlag for Loven om den aftagende Efterspørgselsintensitet eller Grænsenytte. — I vor Tid, hvor de stationære Forudsætninger opgives paa det ene Omraade efter det andet, og hvor Studiet af Processernes Forløb i Tiden er sat i Forgrunden, vil der formentlig være større Interesse for et fordomsfrit Studium af Forbrugsdispositionerne saadan som de faktisk foregaar.

4. At den atomistiske Opfattelse af Behovene er ganske uholdbar, fremgaar f. Eks. med stor Tydelighed af en Række dyrepryko-logiske Forsøg fra nyere Tid. Her skal kort refereres Resultaterne af nogle allerede klassiske Fodringsforsøg med Høns, Forsøg, der er typiske for, hvorledes den moderne Psykologi arbejder. Forsøgene er udført af flere forskellige Psykologer og refereres her efter den tyske Psykolog *David Katz*²⁾.

Til Forsøgene benyttes Høns, som ikke har faaet Føde i 24 Timer og som derfor maa antages at være i samme Tilstand af Sult ved Forsøgenes Begyndelse. Det viser sig nu, at

1: en Høne spiser mere, hvis den sættes overfor en stor Bunke Korn end overfor en lille (selv om sidste er mere end tilstrækkelig).

2: en Høne, der først har spist sig mæt i een Bunke Korn og derefter sættes overfor en ny, begynder straks at spise igen. Dette kan gentages adskillige Gange i Træk (op til en halv Snes).

3: en Høne spiser mere, hvis der er blandet flere Slags Korn sammen i den Bunke, der er sat frem til den, end hvis der kun er en »Ret«.

4: en Høne, der har spist sig mæt, begynder straks at spise igen, hvis en ny, sulten Høne kommer til og begynder at spise af Bunken. Denne Virk-

¹⁾ Jvnf. Jacob Viner: »The utility concept in value theory and its critics« ,The Journ. of pol. econ. 1925).

²⁾ »Hunger und Appetit, Untersuchungen zur medizinischen Psychologie«, Leipzig 1932, og »Animals and men. Studies in comparative psychology«, London 1937, S. 160—65.

ning kan blive stærkere, hvis flere sultne Høns kommer til, efter at den første er holdt op at spise, hvorimod omvendt een »sulten Høne« ikke kan faa tre »mætte« til at begynde igen.

5: er Spisningen forbundet med Ubehag (f. Eks. derved at Kornet er lagt paa et haardt Underlag) holder Hønen tidligere op. Ligeledes har Kornstørrelsen Betydning for, hvormeget der spises. Videre viser det sig, at forskellige Belysninger (Farver) kan føre til forskellige Resultater.¹⁾

Disse Forsøg taler et tydeligt Sprog; og enhver, der har tænkt lidt nærmere over, hvad det er, der foregaar ved et bedre Spisegilde, vil indse, at det ikke er saa urimeligt at drage visse Slutninger fra saadanne dyreprykologiske Forsøg til den menneskelige Psykologi. — Katz drager den Konklusion af Forsøgene, at »Virkningen af en bestemt fysiologisk Sulttilstand ikke alene beror paa Organismens subjektive Tilstand, men tværtimod i overraskende høj Grad afhænger af de »Feltforhold«, hvorunder Mætningsprocessen foregaar«²⁾.

Tilsvarende Resultater er opnaaet ved Forsøg med mange andre Dyrearter og med andre Behov, f. Eks. Seksualbehovet. Om de højere Behov foreligger endnu kun et spinkelt Forsøgsmateriale, men det peger i samme Retning. Paa Forhaand maa det vel netop ogsaa formodes, at Behovet var desto fastere givet, jo mere det var bundet til et snævert fysiologisk Grundlag, og at de »højere« Behov altsaa i større Udstrækning er afhængige af Feltstrukturen, den »ydre Situation« Individet befinder sig i.

Den Opfattelse, at »Feltet« udøver afgørende Indflydelse paa de Handlinger, der sættes igang af Behovene, er særlig udarbejdet af den tyske Psykolog *Kurt Levin*, der med en stor Stab af Elever og Medarbejdere paa det psykologiske Institut i Berlin og senere i Emigration har udført en omfattende Række eksperimentelle Undersøgelser, som er blevet grundlæggende indenfor Behovslæren. I et af sine seneste Skrifter giver Kurt Levin følgende Sammenfatning af sin Grundopfattelse:

¹⁾ Det siges ikke direkte noget Sted i Katz's Fremstilling, hvorvidt det drejer sig om Forsøg, der kun er udført en enkelt Gang, eller om det drejer sig om varige Virkninger, der gentager sig Gang efter Gang og sætter sig Spor i Dyrenes Ernæringstilstand; det sidste vilde nægtelig være det interessanteste. En Bemærkning om, at man af disse Forsøg kan lære, hvordan man kan fæde Høns og andet Fjerkræ, tyder paa, at dette er Tilfældet.

²⁾ »Zur Grundlegung einer Bedürfnispsychologie« (Zeitschrift für Psychologie, 1933, S. 299).

»A person can be considered as a system of dynamically more or less inter-dependent sub-systems. . . . One of the outstanding dynamic characteristics of such a system (a person) is its tension. The concept of tension is closely related to that of need. One can correlate to a need in the state of hunger a system in a state of tension. The satisfaction of the need corresponds to a release of the tension within this system«.

»Only after determining the environmental situation can one make any definite conclusions from a need to behavior. . . . Psychology has proved increasingly that a given need might lead to a great variety of different or even contradictory actions in accordance with the specific environment. It might lead to restless movements, to conflicts, to directed actions towards phenotypically quite different goals. Every change in the potency of the situation or in the barriers separating person and goal or in the cognitive structure of the field will change the occurrences resulting from the need.«¹⁾

Disse Hovedsynspunkter — som Psykologien har arbejdet sig frem til i Løbet af de sidste 20—30 Aar — deles formentlig nu af alle fremstaaende Psykologer, ligegyldigt hvilken »Skole« de er udgaaet fra²⁾.

5. I sin Karakteristik af, hvad der er det afgørende ved selve Behovsoplevelsen, Trangen, fremhæver Kurt Levin særlig, at et Behov opleves som en Tilstand af indre Spænding, en »dynamisk Tilstand«, der driver til Handling i en eller anden Retning. Saadanne Spændinger rettet mod bestemte Maal kan enten staa i Forbindelse med de saakaldte »Drifter« eller naturlige Behov, eller de kan fremstaa ved Beslutninger, Individet har truffet. I sidste Fald, hvor man almindeligvis vil tale om Viljesmaal, bruger Levin Betegnelsen »Kvasibehov«, og for disse gælder i Hovedsagen de samme psykologiske Love som for de naturlige Behov. Spændingstilstanden presser paa i Retning af at faa Behovet tilfredsstillet paa en eller anden Maade, og naar dette sker, ophæves Spændingen og der indtræder en Tilstand, som kan beskrives som psykisk Mæthed³⁾.

¹⁾ »The conceptual representation and the measurement of psychological forces«, U. S. A., 1938. Jvnf. hermed: »Field theory and experiment in social psychology: concepts and methods« (The amer. Journ. of sociology, 1939).

²⁾ Kurt Levins første Fremlægning af disse Synspunkter er givet i de to Afhandlinger: »Untersuchungen zur Handlungs- und Affekt-Psychologie« I—II. (Psychologische Forschung, 1926). Blandt de senere eksperimentelle Arbejder kan henvises til Anitra Karsten: »Psychische Sättigung« (Herausgegeben von Kurt Levin, Psych. Forsch., 1928).

³⁾ »Untersuchungen etc.« S. 353—356.

For Hedonismen — og overhovedet for den ældre Psykologi — spiller Lystfølelsen ved Behovstilfredsstillelsen en afgørende Rolle. Man antog, at det, der tilstræbes som Maal for Behovet, var denne Lystfølelse, medens man omvendt bestræbte sig paa at undgaa »Ulyst«. Kurt Levin siger, at den Spændingstilstand, der opleves i Forbindelse med Trangen, ofte er *ulystbetonet*, mens Afspændingen fører til en *lystbetonet* Tilstand. Ved overdreven Nydelse kan Mæthed dog blive til Overmæthed og Afsky eller Væmmelse ved Tingen. Det handlingsbestemmende er imidlertid først og fremmest den dynamiske Tilstand af Spænding, og Hovedvirkningen af at Trangen stilles er psykologisk set Afspændingen, mens Svingningen fra Ulyst til Lyst er et ledsagende Kvalitetsskifte.

En Del amerikanske Økonomer, der har beskæftiget sig indgaaende med disse Spørgsmaal, har forlængst fremhævet, at det ikke var den gennem Behovstilfredsstillelsen opnaaede Lyst (pleasure eller satisfaction), der var bestemmende, end ikke den anticiperede Lystfølelse, men selve Trangen, hvis Styrke slet ikke behøvede at svare til Styrken af den senere opnaaede Lystfølelse¹). Denne Kritik af Hedonismen var forsaavidt helt berettiget, men man har overset, at hele Sagen er betydeligt mere kompliceret, end man tror, naar man siger, det er Behovsintensiteten, Styrken af den oplevede Trang, der bestemmer Efterspørgslens Styrke.

Kurt Levin har særlig fremhævet det Forhold, at en Genstand, mod hvilken en Trang er rettet, faar »Opfordringskarakter«, den virker saa at sige tiltrækkende eller tillokkende paa Individet. Denne Opfordringskarakter ved en Genstand virker til en vis Grad som en udefra kommende Kraft — en »Feltkraft« —, der paavirker Individet og leder dets Tanker og Bevægelser i en bestemt Retning²). Særlig *Wolfgang Köhler* har fornylig fremhævet, at det afgørende ved alle Værdioplevelser i Forbindelse med en ydre Genstand er, at der udgaar en Kraft (Vector) fra Genstanden rettet mod Individet³).

For nærmere at forstaa disse Begreber maa man gøre sig klart, at der her udelukkende er Tale om en psykologisk Beskrivelse af, hvordan et Individ oplever Tingene. Psykologisk set er »Nytten« eller »Værdien« en Egenskab ved Tingen

¹) J. M. Clark: »Economics and modern psychology« (Journ. of pol. economy, 1918), Frank H. Knight: »Economic psychology and value« (The quart. journ. of econ., 1925) samt Jacob Viner, *anf. Sted.*

²) »Untersuchungen etc.«, S. 317.

³) »The place of value in a world of facts«, U. S. A., 1938.

paa samme Maade som Farve, Form, Haardhed, Størrelse etc. En Ting opleves som værende smuk, tiltalende, nyttig etc. paa samme Maade som den er rød, firkantet, stor etc. Det særegne og karakteristiske for Værdikvaliteterne skulde altsaa være, at de indebærer noget »dynamisk«, er »Vektorer«.

Den oplevede Trang og denne dynamiske Kvalitet ved Tingene udgør en sammenhængende Helhed. Det er imidlertid varierende, hvad der aarsagsmæssigt er det primære; en Trang, der f. Eks. har et fysiologisk Grundlag, kan være til Stede som en mere ubestemt Spænding, der først faar sit bestemte Maal ved Synet af en Genstand, der kan tilfredsstille Behovet. Omvendt kan det være, at det er en Vektor udefra, der skaber Trangen. Synet af en smuk Kjole i et Udstillingsvindue kan skabe et stærkt Ønske om at komme i Besiddelse af den. Synet af Havet en varm Sommerdag kan pludselig fremkalde en Trang til at gaa i Vandet etc. I visse Tilfælde kan man sige, at Behovet hele Tiden er til Stede, men først bliver aktualiseret som en Trang ved Synet af en bestemt Genstand eller ved en Beretning om den eller ved andre Oplevelser.

Kunsten at arrangere Udstillingsvinduer, skrive Reklamebrosjyrer, anbefale Varer etc. bestaar netop for en stor Del i at »dynamisere« visse Ting, skabe et »Kraftfelt« mod Kunden, saa han bliver besat af et Behov efter Tingen eller saa et forhaandenværende »ubestemt« Behov rettes mod et bestemt Maal.

Af Behovet eller Trangen kan fremgaa Købelyst — men det er langt fra altid, det kommer dertil eller at Købelysten bliver effektiv. Fra Behovet til Ønsket om at købe Tingen er der ofte en lang Vej, hvori indgaar komplicerede intellektuelle Processer. I senere Afsnit skal dette Forhold behandles nærmere.

6. Det er ikke helt nemt at sige, i hvor høj Grad forskellige Grænsenytteteoretikere har søgt at danne sig klare Forestillinger om, hvad det var, de mente med aftagende Behovsskala eller Grænsenytte. Der tales snart om Lystfølelsens Styrke, snart om Behovsintensiteten, snart om »Behovets Vigtighed« og snart om Nytten eller Værdien af det Gode, der tilfredsstiller Behovet. Den psykologiske Betragtning glider her ofte jævnt over i en økonomisk. Og hvad det er, der faar Grænsenytten til at aftage, er heller ikke klart — givet er blot, at en eller anden Størrelse, som har Tilknytning til Behovstilfredsstillelsen, aftager, naar voksende Mængder af Godet konsumeres, tilegnes eller vurderes, og at denne Størrelses Variationer har kausal Betydning for Efterspørgslen.

Hos populære Forfattere som *Marshall* og *Birck* synes den psykologiske Fortolkning ret enkel. Behov (want eller desire) opfattes hos dem i den daglige, halv-psykologiske Betydning. Nyttens eller Utiliteten er ligefrem proportional med Behovets Styrke eller Intensitet, og denne er en monotont aftagende Funktion af den konsumerede Mængde af Godet. Med Loven om den aftagende Grænse nytte tænkes i Overensstemmelse hermed paa det, der sker, efterhaanden som Behovet mættes, altsaa efterhaanden som Konsumtionen eller Behovstilfredsstillelsen skrider frem indenfor den enkelte Konsumtionsakt. Jo mere, der er konsumeret, jo mindre bliver den »marginale« Behovsintensitet og dermed den ved den sidst konsumerede »Enhed« opnaaede Lyst.

Dette er i hvert Fald enkelt og ligetil. Og det er nemt at anføre vægtige Eksempler paa, at der gælder en saadan Mætningslov, Dette, at man »bliver mæt, efterhaanden som man spiser«, at Behovene »falder til Ro«, naar de bliver tilfredsstillet, synes at være en saa almen og fundamental Erfaring, at man uden videre kan bygge paa den. I en vis Forstand ligger det jo i Sagens Natur, at Behov som Sult, Tørst, Seksualbehov, Behov efter Hvile og andre fysiologisk betingede Behov maa være mættelige, naar vi ser paa den enkelte Konsumtionsakt. Biologisk set er Behovet et Middel, den Drivkraft som fører til Konsum, mens Afspændingen og Mæthedsfølelsen er en Forudsætning for, at Konsumtionen standses, naar Organismens »Krav« er opfyldt. Gennem denne Mekanisme reguleres væsentlige Led i Organismens Forhold til dens Omverden, først og fremmest Stofskiftet.

Lige saa nærliggende en saadan Betragtning kan synes, saalænge man holder sig til de vitale fysiologisk betingede Behov, lige saa usikker bliver den imidlertid, naar man gaar over til at tale om de »højere Behov«, som ikke har nogen umiddelbar fysiologisk »Opgave«. Det er langtfra indlysende, at der maa gælde samme eller blot en tilsvarende Mætningslov for Behov efter stimulerende Nydelsesmidler, efter at høre Radio, holde Ferie, rejse i Udlandet, efter æstetisk Nydelse etc., ja det er vel her ofte ganske flydende, hvad der skal forstaas ved en Konsumtionsakt og »Mætning« af Behovet.

Som det nærmere skal paavises i det følgende Afsnit, er hele Spørgsmaalet om Behovenes Mætning langt mere kompliceret end en saa enkel Mætningslov lader ane. Til denne Kritik maa imidlertid føjes den Betragtning, at Mætningsloven i den anførte Formulering umulig kan have den Betydning og Interesse for den

økonomiske Teori, som mange Forfattere, hvoribland de to anførte, har tillagt den.

Tankegangen i Grænsenyttelæren er jo den, at et Behov tilfredsstilles (mættes) saa langt, at Grænsenytten af den sidst konsumerede Enhed bliver lig med Indtægtens Grænsenytte, eller anderledes udtrykt, at alle Behov tilfredsstilles »ned til en vis Grænse«, som er ens for alle Behov; derved fremkommer jo Ligevægts-situationen. Den nødvendige Forudsætning for, at et Gode skal faa nogen Værdi, blir da efter denne Opfattelse, at det aldrig indtræffer, at Behovet efter dette Gode mættes fuldt ud, men at det, hver Gang det søges tilfredsstillet, kun tilfredsstilles til en vis Grænse svarende til Indtægtsgrænsenytten, som er Individets Ligevægtsposition.

Denne Forudsætning er i aabenbar Modstrid mod Dagliglivets psykologiske Erfaringer. Naar vi f. Eks. indtager et Maaltid, spiser vi i Almindelighed — hvis vi da ikke lever lige paa Sultegrænsen — til vi er mætte, mere eller mindre mætte eller overmætte, alt efter Levevaner m. v. Det sker kun sjældent, at vi paabegynder en »Mætningsproces« og saa ud fra økonomiske Overvejelser afbryder »Konsumtionen«, før Afspænding har fundet Sted. Mere alment kan siges, at vi indenfor et vist Tidsrum — f. Eks. en Dag eller en Uge — søger en Del af vore Behov tilfredsstillet saadan, at der i hvert Fald midlertidigt opnaas Afspænding; men kun en Del af vore Behov. Det sker sjældent, at man indenfor en saadan mindre Tidsperiode faar alle sine Behov tilfredsstillet, end sige ligeligt tilfredsstillet, saadan som Ligevægtsteorien vilde kræve det.

Den gængse Opfattelse af Mætningsprocessen og Mætningslovens Betydning for Værdidannelsen synes altsaa ikke holdbar. For at naa til bedre Forstaaelse af Værdidannelsen er det nødvendigt at foretage en mere indgaaende Analyse af, hvorledes Godernes »Nytte« eller »Værdi« bestemmes, og herunder er det særlig afgørende, at der tages Hensyn til, at Værdidannelsen er en Proces, der ligesom Forbruget og Produktionen udstrækker sig i Tiden.

Det synes ubestrideligt, at vi som Regel tilfredsstiller vore Behov indtil Mæthed, naar vi tilfredsstiller dem, at »Behovsintensiteten« altsaa bringes ned paa Nul eller endda derunder. Lige saa ubestrideligt er det imidlertid, at vi tillægger de forskellige Goder, der kan tilfredsstille vore Behov, en vis Nytte eller Værdi selv i den Situation, hvor vi ikke umiddelbart føler nogen Trang til dem.

Selv om vi har spist os saa mætte, at vi ligefrem væmmes ved at se mere Mad for os, vil vi alligevel tilskrive Maden en vis Værdi, hvilket f. Eks. vil vise sig ved, at vi drager Omsorg for at brugelige Spiserester ikke smides væk, men opbevares til senere Brug. Der er altsaa andet og mere end den øjeblikkeligt følte Trang, som er afgørende for Vurderingen af Goderne, og det er ikke de Svingninger, Behovsintensiteten er underkastet i Løbet af en Konsumtionsakt, der er afgørende for Værdidannelsen.

7. At et Behov som Regel kan tilfredsstilles paa flere forskellige Maader — ved flere forskellige Goder — er velkendt indenfor Økonomien, der herom bruger Betegnelsen Substitution af et Gode for et andet. Fra Dagliglivet ved vi gennem mange sørgelige Erfaringer, at et Behov mere eller mindre godt kan tilfredsstilles af »Erstatninger«. Fra et psykologisk Synspunkt ligger der her en Række interessante Problemer, som især er behandlet af Katz.

Katz har indført den Sprogbrug at skelne mellem to Komponenter i Behovet, en Sultkomponent og en Appetitkomponent. For Næringsbehovets Vedkommende gaar det sidste Udtryk paa Madlysten som afgørende for de bestemte Former, hvorunder det søges tilfredsstillet, mens det første gaar paa Behovet efter Indtagelse af Næring som saadan. Denne Distinktion svarer altsaa kun delvis til Dagliglivets Brug af Ordene Sult og Appetit, idet Appetit her ogsaa bruges som generel Betegnelse for »Oplagthed til at spise«, mens Katz vil skelne mellem Appetit efter Kød, Appetit efter Fisk, efter Grønsager, efter Vaniljeis etc., mens det man til daglig kalder »god Appetit« ogsaa kan høre under Betegnelsen »Sult«.

Katz har særlig studeret Forholdet mellem Sult og Appetit paa Grundlag af Næringsbehovet, men mener, at disse Begreber analogt kan anvendes paa andre Behov og at de tilsvarende Sætninger ogsaa gælder der. Af de Resultater, han naar til, har flere betydelig Interesse for den økonomiske Teori.

For det første skelner Katz mellem total Mæthed og partiel Mæthed. I sidste Tilfælde er kun en Appetitkomponent tilfredsstillet, i første Sultkomponenten; f. Eks. bliver man hurtigt mæt (partielt mæt) af at spise Ost, krydret Sild, fedt Flæsk m. v., men at man er meget langt fra at blive totalt mæt, viser sig ved, at man med stort Velbehag kan fortsætte med andre Spiser. Maaltidernes Sammensætning af forskellige Retter skyldes netop Hensyntagen til.

at Appetiten efter den enkelte Ret mættes, før Totalmæthed er naaet. Paa den anden Side kan man ved at sammensætte Maden tilstrækkeligt raffineret opnaa, at total Mæthed først indtræder, naar det fysiologiske Behov efter Næring forlængst er »overmættet« (jævnfør Hønseforsøgene). — Dette Forhold aabner vide Perspektiver med Hensyn til de Behov, hvor det ikke har nogen Mening at tale om et fysiologisk Mætningspunkt.

Katz mener, at Appetiten efter en bestemt Spise i mange Tilfælde kan opnaa tilsvarende stor Intensitet som Sulten ved stærk Hunger; man kan f. Eks. have en voldsom Appetit efter Kød (f. Eks. hvis man i længere Tid har levet af kødløs Mad), efter Frugt, efter Chokolade etc. uden at være sulten i egentlig Forstand.

Appetiten er i endnu højere Grad end Sulten præget af Feltet¹⁾. Dette viser sig f. Eks. særligt grelt ved den Afsky overfor visse Spiser, som enkelte Individuer eller hele Befolkninger lægger for Dagen. Eksempler paa kollektiv Spiseafsky er de nordiske Folks Afsky for Hestekød, Semitternes Afsky for Flæsk, Kinesernes og Japanernes Uvilje overfor Mælk og Smør, etc. etc. Denne Modvilje mod bestemte Spiser — hvad enten den er kollektiv eller individuel — er ofte saa stærk, at der skal meget stor Sult eller meget stærke Impulser af anden Art til for at overvinde den. Det gælder imidlertid alment, at naar Sulten bliver tilstrækkeligt stor, tilside-sættes de forskellige Hæmninger — selv de allerstærkeste.

Katz opstiller den Lov, som han mener gælder for alle Behov, at man bliver mindre og mindre fordringsfuld, jo større Sulten bliver, (Gesetz vom abnehmenden Anspruch) og omvendt, at man bliver mere og mere kræsen og fordringsfuld, jo svagere Sulten er. Denne Lov, som er godtgjort ved Forsøg med talrige Dyrearter (bl. a. ved nogle interessante Forsøg med Fisk) og baade for Næringsbehovets og Seksualbehovets Vedkommende, kendes i dens yderligste Virkninger fra Rejseskildringer hvor f. Eks. Polarforskere eller Ørkenvandrere afskaaret fra Tilførsler af Levnedsmidler giver sig i Lag med alt, der overhovedet kan puttes i Munden. Jeg tror, denne Lov er af største Interesse for Økonomien, ikke mindst i Forbindelse med det som almindeligvis kaldes Indtægtens aftagende Grænsenytte, et Spørgsmaal der tages op i senere Afsnit.

¹⁾ »In noch höherem Masse als der Hunger hängt der Appetit von Affekten, Stimmungen und relativ unbedeutend erscheinenden Änderungen der Umweltbedingungen ab« (Hunger und Appetit, S. 17).

8. De refererede Resultater af Katz's Undersøgelse indeholder i og for sig ikke noget, der er sensationelt nyt; fra Dagliglivet kender vi særdeles vel de fleste af de Forhold, der her er fremdraget. Katz's Fortjeneste bestaar blot deri, at han som den første Psykolog har forsøgt at samle og systematisere alle disse forholdsvis let tilgængelige Data. Og lige som Psykologien tidligere har forsømt at beskæftige sig indgaaende med saa nærliggende og fundamentale Forhold, saaledes har den teoretiske Økonomi ganske negligeret dem. Man har maaske været klar over, at saadanne Forhold eksisterede, men man har ikke gjort noget for at indarbejde dem i et teoretisk System — eller rettere, omforme sin Teori saaledes, at den ogsaa omfattede disse Forhold.

Medens den teoretiske Økonomi saaledes har forholdt sig kold og ligegyldig overfor saa elementære Forhold som Appetitfænomenerne og Lovene for Appetitens Variationer, maa det siges, at den mere praktiske Økonomi i høj Grad har taget Hensyn til dem. En Reklamechef i et stort Varehus interesserer sig for at vide, hvordan man kan »skabe Behov efter« netop dette Varehus's Varer, eventuelt lede bestaaende Behov bort fra konkurrerende Varer. Han interesserer sig for at vide, hvilke Midler han skal benytte sig af for at opnaa denne Virkning, hvor, hvornaar og hvor længe han skal appellere til Publikum, og han skal paa Forhaand kunne danne sig et Skøn over, hvor store Mulighederne er for at udvide Markedet med disse Midler, saa Omkostningskalkulationerne kan tilrettelægges herefter. En praktiserende Finanspolitiker er interesseret i at vide, hvordan Forbruget reagerer paa en ny Toldafgift, en ny Skat eller en ny Beskatningsform etc.; en Socialpolitiker, der f. Eks. skal træffe Valget mellem forskellige Understøttelsesformer (f. Eks. kontant eller Naturalier), har Brug for at vide, hvilke Forhold og Omstændigheder, der virker ind paa hans Klienters Levevis etc.

Praktiserende Økonomer af denne Art — maaske især de, der beskæftiger sig systematisk med Reklamepsykologi og Markedsanalyser — er ofte i Besiddelse af en god Del Viden om, hvilke Forhold der virker ind paa Folks Behov og specielt Appetitkomponenten, og hvilke Faktorer der derigennem er bestemmende for Efterspørgslen. Derimod er de som Regel grundigt uvidende om Grænsenyttelærens forskellige Sætninger — og det sikkert ikke til Skade for deres Arbejde. Det skal indrømmes, at de Problemer vedrørende Forbrug og Efterspørgsel, den teoretiske Økonomi beskæftiger sig med, ligger i et andet Plan end de anførte praktiske

Spørgsmaal; og fra mangesidede Erfaringer om Folks Adfærd som Forbrugere er der et langt Spring til en videnskabelig Teori herom. Det er naturligvis kun de generelle Love, der har den teoretiske Økonomis Interesse. Jeg tror imidlertid, det maa siges, at den teoretiske Økonomi i alt for høj Grad har stirret sig blind paa Mætningsloven og overhovedet paa Sammenhængen mellem Behovsintensiteten paa den ene Side og varierende konsumerede, besiddede eller tilbudte Mængder af Goderne paa den anden. For at komme ud af hele den statiske Betragtning er det nødvendigt, at Behovene ses som Bestanddele af Individernes samlede Udvikling og opfattes som Resultat af Paavirkninger fra et bestemt socialt Milieu og den Udvikling, dette er underkastet¹⁾.

FORBRUGETS PSYKOLOGI

9. Der er ikke Grund til at gaa videre med en Kritik af Grænsenyttelærens Forudsætninger. Det vil uden Tvivl være mere frugtbart at gaa over til en Undersøgelse af, hvad der paa Grundlag af de anførte nyere psykologiske Undersøgelser og Synsmaader kan siges om Forbrugets Psykologi.

De Opgaver, som foreligger, naar der fra psykologisk Side skal gøres Rede for, hvorledes Efterspørgslen eller Forbruget er kausalt bestemt, kan foreløbig sammenfattes saaledes:

1: At give en psykologisk Beskrivelse af det, der foregaar, naar en Forbruger foretager et enkelt Indkøb eller et Sæt sammenhængende Indkøb. Medens man tidligere særlig har lagt Vægten paa selve Forbrugsakten, bør den sikkert snarere lægges paa Forhistorien, de Omstændigheder, der fører til, at Købelysten opstaar og bliver aktuel. Selve Forbruget kommer dog til at spille en Rolle for Individets økonomiske Handlen, forsaavidt det sætter sig Spor i efterfølgende Indkøbsdispositioner.

2: At give en psykologisk Beskrivelse af Sammenhængen mellem alle de forskellige Indkøb, Totalforbrugets Ophyg-

¹⁾ I Konjunkturanalysen har man naturligvis ofte i konkrete Undersøgelser grebet Sagen an paa denne Maade, f. Eks. Lewis Corey, der i sin Bog »The decline of american capitalism« viser, hvordan Udviklingen af ny Behov som efter Biler, Film, Radio, Støvsugere m.v. hver for sig paa bestemte Tidspunkter har haft Betydning for Ekspansionsprocessen i U. S. A.s Økonomi i Efterkrigsaaarene op til 1929.

ning. Dette bliver et Spørgsmaal om Budgetlægningen, hvorunder »Pengenes Grænsenytte«, og der maa her tages Hensyn til saavel Forbindelsen mellem forskellige »samtidige« Indkøb som til Indkøbenes Fordeling i Tiden, herunder igen Ændringer eller Variationer i Budgettet.

3: Som en tredje Opgave maa anføres en Undersøgelse af, hvorvidt de skitserede psykologiske Forhold er tilstrækkelige til at give en kausal Forklaring paa Forbrugets Sammensætning og Udvikling og dermed paa Efterspørgslen efter de forskellige Varearter. Herigennem føres man ud over den rent psykologiske Undersøgelse, idet det viser sig nødvendigt at beskæftige sig med en mere omfattende biologisk og sociologisk Sammenhæng.

Medens man tidligere under Indflydelse af den atomistiske Opfattelse indenfor Psykologien lagde Hovedvægten paa at gøre Rede for det enkelte Indkøb (eller den enkelte Forbrugsakt), ja endog gik saa vidt at tillægge den sidst indkøbte (eller forbrugte) »lille Enhed« af Varen en dominerende Betydning, vil man efter den moderne feltteoretiske Opfattelse lægge Hovedvægten paa at gøre Rede for Totalforbrugets Sammensætning, Budgetopbygningen. Det enkelte Indkøb kan kun undtagelsesvis behandles tilfredsstillende som isoleret Handling og maa almindeligvis ses som et Led i en større Helhed af Dispositioner eller »Dispositionsrammer«.

De foreliggende psykologiske Undersøgelser kan desværre kun give en vis Vejledning med Hensyn til Hovedtrækkene i disse Spørgsmaal. De følgende Betragtninger maa derfor ikke tages for mere end et Program for, hvilke Problemer en nærmere Undersøgelse kunde tage fat paa.

10. Maaske findes der Mennesker, der har det saa nemt, at de aldrig behøver at spekulere paa, hvordan de skal fordele deres Indtægt paa de forskellige Udgiftsposter, fordi deres Midler rigeligt slaar til overfor de Behov, de har. Almindeligt er dette sikkert ikke; selv hvor Indtægten er nok saa rigelig, vil jo manglende Tid og Kraft gøre et Valg mellem forskellige Former for Behovstilfredsstillelse nødvendig, og er Indtægten ringe og Behovene mange, kan det blive svært nok at skabe Balance.

Foruden den Vanskelighed at vælge mellem forskellige samtidige Behov melder sig Problemet at fordele Udgifterne i Tiden. Dette Problem opstaar allerede af den praktiske Grund, at Indtægten kommer til Udbetaling i en vis Rytme, f. Eks. om Fredagen eller den første i Maaneden, mens Behovene melder sig paa andre

Tidspunkter. Den klassiske Opfattelse af den Afbalanceringsproces, som her er nødvendig, hvorefter Indtægts Grænsenytte er det formidlende Mellemlid mellem de forskellige Dispositioner, kan kun gennemføres som en matematisk Konstruktion, hvis det forudsættes, at alle Indkøb foretages i samme Rytme og samtidigt, saa de forskellige Behov hver Gang paa samme Maade kommer til at konkurrere om det givne Indtægtsbeløb¹⁾. Dette er jo en oplagt urealistisk Forudsætning. I det Omfang, der faktisk foregaar en Afbalancering af Udgifterne til forskellige Formaal, maa derfor forudsættes, at Individierne danner sig visse Forestillinger om deres fremtidige Behov og om Nødvendigheden af at lægge bestemte Beløb hen til at dække dem med, d. v. s., det maa forudsættes, at Individierne lægger visse Udgiftsplaner eller gør sig visse Forestillinger svarende til en Budgetlægning.

Det kan antages, at de fleste Mennesker i vort Samfund har saadanne »Budgetforestillinger« med Hensyn til deres Udgifter. Hermed menes ikke, at de har et fuldt udarbejdet, regnskabsmæssigt opstillet Budget, men at de har visse mere eller mindre løse og vage Forestillinger om, hvad de kan tillade sig at bruge til forskellige Formaal. Disse Forestillinger behøver f. Eks. blot at vise sig ved, at man overfor en Del Ting har den Indstilling, at det er noget, man »ikke har Raad til« eller ikke »kan tillade sig«, mens andre Ting staar for een som noget, man nok kan overkomme eller noget, man jævnligt køber. Det afgørende er, at saadanne Forestillinger til Stadighed udøver en vis korrigerende Indflydelse paa de økonomiske Dispositioner, man træffer vedrørende sit Forbrug, saa at sige danner en Ramme for dem. De enkelte Smaa-indkøb planlægges formentlig sjældent ret langt frem i Tiden, men visse Hovedposter som Husleje, Husholdningspenge, Skat, Skolepenge etc. ligger nogenlunde fast for længere Perioder ad Gangen.

Hvor faste og hvor detaljerede saadanne Budgetforestillinger er, er vel højst forskelligt for forskellige Mennesker. Baade med Hensyn til hvormeget Folk gør sig et saadant Budget bevidst og hvor stærkt de føler sig bundet til forud lagte Planer for deres Forbrug, kan der gøre sig store Forskelle gældende. For nogle spiller Budgetlægningen en meget stor Rolle, kræver Tid og Anspændelse. Deraf følger dog ikke nødvendigvis, at Resultaterne bliver ratio-

¹⁾ Som det mest koncise Udtryk for den klassiske Opfattelse kan henvises til Irving Fishers Fremstilling i »Mathematical investigations etc.», S. 19—21.

nelle. Megen Tid spildes sikkert paa nøjagtig Regnskabsføring, hvor den ikke ledsages af en Bearbejdelse, der kan tjene som Vejledning ved Tilrettelægning af de fremtidige Dispositioner, eller hvor smukke Overslag og Planer alligevel ikke følges, naar det kommer til Stykket. De søvnløse Nætters Grublerier og Tumlen med økonomiske Sorger kan i visse Tilfælde snarere være Udslag af daarlige Nerver end effektive Bestræbelser paa at bringe Orden i Dispositionerne.

Nogle Mennesker er i ringe Grad indstillet paa at forandre deres Dispositioner, mens andre ofte laver om paa deres Levemaade. Hvor disse Ændringer foretages rationelt og Erfaringerne tages til Følge, saa Budgettet efterhaanden nærmer sig til at give den »maksimale Behovstilfredsstillelse«, d. v. s. nærmer sig til den for Individet bedst egnede Levevis, er man paa Vej mod det klassiske Idealbillede af en homo-oeconomicus.

Andre er ikke i Besiddelse af synderlig meget selvstændigt Initiativ, men er stærkt modtagelige for Tilskyndelser udefra. At nogle har yderst svage Budgetforestillinger viser sig f. Eks. derved, at de giver efter for enhver tilfældig Paavirkning eller tilfældig Indskydelse. I saadanne Tilfælde vil det være yderst vanskeligt at forbinde nogen Mening med Udtryk som Pengenes eller Indtægts Grænsenytte, endsige tale om denne Størrelse som en Funktion af Indtægts Størrelse.

En indgaaende empirisk Undersøgelse maatte anstilles, før man kan sige noget nærmere om, hvor udbredt disse forskellige Forbrugertyper faktisk er og hvilken Sammenhæng der er mellem dem og andre Karakterejendommeligheder. En saadan Undersøgelse er naturligvis ogsaa nødvendig for overhovedet at præcisere nærmere, hvor stor Betydning man kan tillægge Budgetlægningen i Forhold til andre Impulser og hvorledes den foregaar i Detaljer.

11. Paa Grundlag af spredte iagttagelser vil jeg antage, at det samlede Budget er opdelt i mindre Helheder, som hver for sig vedrører et bestemt, naturligt afgrænset Forbrugsomraade. Et saadant Underbudget er f. Eks. Husholdningspengene, hvad enten de administreres af Husmoderen alene eller i Fællesskab. Et andet Eksempel er Feriepengene, det Beløb, man har beregnet, skal benyttes i Ferien — og som man vist sjældent bringer noget med hjem af. Medens Husholdningspengene løbende udgør en Del af Udgifterne, er Feriebudgettet i en vis afgrænset Tidsperiode det dominerende Hovedbudget. Et Underbudget kan ogsaa være af en saadan Art, at det kun forekommer een Gang, f. Eks. de Penge der samles sammen eller sættes af til at købe Udstyr for. Tilsvarende Pengegaver, Legater og lign. Videre kan anføres: Udgifterne ved Børnenes Uddannelse, Udgifter til Forlystelser og Adspredelser etc.

Det, som her særlig skal fremhæves i Forbindelse med Dannelsen af saadanne Underbudgetter er det Forhold, at en Udgift ofte bedømmes i sin særlige Samhørighed med et af Underbudgetterne, men derimod kun i ringe Grad sættes i Relation til de øvrige eller til den totale Indtægt. Saaledes kender mange sikkert det Forhold, at man ofte giver Penge ud til Formaål, man til daglig vilde anse for utilladelig Luksus, naar man er ude paa Ferierejse. Adskillige har det dog omvendt paa den Maade, at de paa Ferieture lever langt mere spartansk end ellers. Et andet Eksempel er det, naar nogle Mennesker er meget nøjeregnende med Smaabeløb paa Husholdningsregnskabet, men ser stort paa det økonomiske, naar Talen er f. Eks. om deres Paaklædning. Videre den vistnok udbredte Adfærd, at et Overskud paa et af Underbudgetterne, f. Eks. Husholdningspengene, ofte benyttes til Luksusformaal, som ikke vilde blive tilladt i Relation til det samlede Budget. Her kan det maaske siges at spille ind, at Totalbudgettet i højere Grad er Forsørgerens Budget, Husholdningsbudgettet derimod Husmoderens — men det maa ikke overses, at Husholdningsbudgettet netop fra Forsørgerens Standpunkt er et Underbudget, der løbende er underkastet Kontrol.

Forhold af denne Art kunde i den traditionelle Udtryksmaade formuleres paa den Maade, at Pengenes Grænsenytte ikke var den samme indenfor de forskellige Underbudgetter. Ud fra den feltteoretiske Opfattelse er der intet overraskende i, at Vurderingen af Betydningen af en bestemt Pengesum kan være forskellig alt efter den Sammenhæng, den indordnes under; og en afgørende medbestemmende Sammenhæng er netop ofte de Forhaandsforestillinger, man har gjort sig om Udgifternes Fordeling.

En særlig Virkning af Budgetdannelsen er den Forskel der opstaar paa forventede og uventede Indtægter og Udgifter, idet de uventede Indtægter eller Udgifter føles henholdsvis bedre eller værre end de forventede. Dette beror uden Tvivl for en stor Del paa, at man paa Forhaand har indarbejdet de forventede Indtægter eller Udgifter i Budgetforestillingerne, har indstillet sig paa at faa dem til Raadighed eller give Afkald paa dem. Maa man pludselig afholde en større Udgift, eller faar man ikke en forventet Indtægt, virker det højst ubehageligt og fører til, at Indkøb maa opgives eller udskydes; har man derimod paa Forhaand afsat et Beløb til en vis Udgift, kommer man ikke i samme Grad til at staa og mangle disse Penge ved Køb af andre Ting. Den bedste Gave er den, der kommer uventet.

Ved forskellige Risici kan dette Forhold maaske være et af de Momenter, der berettiger Forsikringstegning, idet den regelmæssige Udgift til Præmien indarbejdes i Budgettet og derfor ikke mærkes saa meget som det uventede Tab, mod hvilket der forsikres. Modsvarende ved Lotterispil m. v.

Dette Forhold kan ogsaa anføres som Argument for det af Adam Smith formulerede Beskatningsprincip, at Skatten bør være fast bestemt og dens Forfaldstid, Betalingsmaade og Størrelse bør angives for Skatteyderen i Forvejen.

Det er nærliggende at antage, at den Rytme, hvormed Indtægten kommer til Udbetaling, er afgørende for de Krav, der stilles til Budgetlægningen. Fordelingen af en Indtægt, der falder een Gang aarlig, byder helt andre Problemer end Fordelingen af en Indtægt, der udbetales som Dagløn. En nærmere Undersøgelse af dette Forhold — ikke mindst i Relation til den typiske Forskel paa Ugeløn og Maanedsløn — vilde utvivlsomt have betydelig socialpolitisk Interesse.

Mange andre Forhold, som ikke skal drøftes her, har Indflydelse paa, hvor differentierede Budgetforestillingerne bliver og hvor stor Virkning de faktisk faar paa Dispositionerne. Vigtigt er det imidlertid at fremhæve, at Budgetforestillingerne ikke er noget konstant, ikke er givet een Gang for alle, men ustandselig ændres under en Række ydre Paavirkninger. Dette gælder i jo højere Grad, jo mere man fjærner sig fra de store relativt faste Udgiftposter eller de regelmæssigt tilbagevendende Indkøb af elementære Livsfornødenheder.

12. Budgetforestillingerne er her blevet anført som en væsentlig Bestanddel af det »Felt«, der er afgørende for Forbrugsdispositionerne. Det siger imidlertid sig selv, at der i »Feltet« indgaar mange andre Bestanddele og at snart een snart en anden er afgørende for Dispositionerne.

Budgetforestillingernes Betydning er særlig blevet fremhævet i Modsætning til den gængse atomistiske Opfattelse, der gaar ud fra den enkelte Mætningsproces og undersøger, hvad der foregaar efterhaanden, som den skrider frem. Benægtes kan det imidlertid ikke, at Tilfælde kan forekomme, hvor det i Hovedsagen er den enkelte Modsætningsproces, der bestemmer, hvor højt man vurderer et Gode. Det afhænger af hele den foreliggende Situation.

Sidder man f. Eks. paa en Restaurant og overvejer, om man skal bestille 3 eller 4 Stykker Smørrebrød, er det Hensynet til den øjeblikkelige Sult og

Appetit, der er udslaggivende (idet dog »Budgethensyn« gør sig gældende, saafremt man overvejer, hvormange Penge man har Raad til at investere i Fortæringen). Denne Sammenhæng vil imidlertid totalt forrykkes, hvis Situationen er den, at man skal aflevere Brødkort og Smørkort for det, man fortærer; i saa Fald kan man være nødsaget til at overveje, om man ikke paa andre Tidspunkter har mere »Nytte« af sin Brød- og Smørration.

Mere alment kan formentlig siges, at den enkelte Mætningsproces betyder desto mere for Vurderingen af, hvor meget der bør købes, i jo højere Grad der er Tale om et Gode, der skal konsumeres eller forbruges indenfor en forholdsvis begrænset Tidsperiode, f. Eks. personlige Tjenesteydelser, letfordærlige Varer, Goder der lejes for kortere Perioder ad Gangen m.v. Overfor varigere Goder eller Goder, der lige saa vel kan nydes paa et senere Tidspunkt, vil det i høj Grad være naturligt at anstille Overvejelser over, hvordan den senere Interesse for Godet kan tænkes at ville udvikle sig. Den blotte Antagelse af at et bestemt Behov efter al Sandsynlighed senere vil melde sig, eller at man senere kan faa Brug for en bestemt Ting, kan være tilstrækkelig til enten at foraarsage Køb eller bevirke, at man reserverer et Beløb til dette Formaal.

13. Der kan næppe være Tvivl om, at der for det enkelte Individ er stor Forskel paa Indkøbsprocesserne alt efter, hvilke Behov der er Tale om og alt efter den Vægt, der lægges paa Appetitkomponenten. Et bestemt Indtægtsniveau forudsat givet, er det Forhold af en helt anden Karakter, der bestemmer, om man køber meget eller lidt Sukker, Brød, Sæbe, Kaffe, Tobak, Blæk etc., end hvorvidt man giver meget eller lidt ud paa en Radio, en ny Cykel, Ferierejser, Møbler etc. I de sidstnævnte Tilfælde, hvor der maaske gaar Aar mellem de Beslutninger, der træffes, kan mange forskellige og meget komplicerede Hensyn gøre sig gældende paa Behovssiden, og der vil ofte være Tale om en samlet Overvejelse over, hvor meget disse Udgifter vil tynge paa ens Budget. Ved den første Type af Indkøb ligger det ofte nogenlunde enkelt og fast, hvor store Krav, der stilles fra Behovssiden, og Indkøbene foretages helt vanemæssigt og mekanisk. Disse Behovs Tilfredsstillelse bliver først et Problem den Dag, man staar og ikke kan købe den sædvanlige daglige Cigaretpakke, den daglige Kop Kaffe til Middagen etc.

Jo mere man er indstillet paa at stille Krav til Godernes Kvalitet, jo mere fordringsfuld man er, desto mere Tid og Overvejelser

vil Indkøbene kræve. Forlanger man blot at faa et Sæt Tøj, der kan holde paa Varmen og iøvrigt opfylde Velanstændighedens Fordringer, behøver man ikke udfolde saa store Anstrængelser, som hvis man har en kræsen Gane eller nærer specielle Ønsker om et imponerende Fremtoningspræg. Heraf følger formentlig, at den, der lægger stor Vægt paa Appetitkomponenten, i særlig Grad kan gøres til Genstand for saadanne Paavirkninger, som fører til Fornyelse af Moder og fremherskende Smagsretninger.

Særlig naar der indenfor en nærmere afgrænset Vareart skal foretages et Valg mellem forskellige Kvaliteter, er der gode Muligheder for, at ydre Paavirkninger kan gøre sig gældende; den særlige Efterspørgsel efter en »Mærkevare« beror herpaa. Virkningen af de Paavirkninger, der tilskynder til Køb af en bestemt Kvalitet eller et bestemt Mærke beror paa mange forskellige Faktorer, som langt fra behøver at have saglig Tilknnytning til Varens Anvendelighed. Hvor Paavirkningen kun sættes ind en enkelt Gang, beror Resultatet bl. a. af den Situation og det Lune, Individet befinder sig i.

Et stort Antal Indkøb kan formentlig kun forklares ved, at Køberen lige i Øjeblikket blev »saa fristet« ved at se Varen eller af dens »Billighed«, at han eller hun straks maatte købe den. For mange — maaske især Kvinder — er det i sig selv en stor Tilfredsstillelse at gaa rundt i Butiker og se paa Varer, og alt efter Købeevne anskaffe de Ting, der virker tillokkende (selv om der i og for sig ikke i Forvejen har været noget Behov for dem).

Overfor den Opfattelse, at den afgørende Bestemmelsesgrund for Efterspørgselsdispositionerne er, om man faar mest ud af sine Penge ved at anvende dem til at tilfredsstille det ene eller det andet Behov mest (Sammenligning mellem forskellige Grænsenyttigheder) kan sættes den Paastand, at det ofte er eneafgørende, hvad den bestemte Ting, man ser paa, ellers koster (Sammenligning mellem forskellige Priser paa samme Vare). Det, at en Ting pludselig udbydes til en lavere Pris end normalt, er for mange en Anledning til at købe den — maaske endda uden at have Brug for den. Teoretisk kunde man hertil sige, at hvis der var Ligevægt ved den gamle Pris, skal der nødvendigvis købes mere, for at der skal blive Ligevægt ved den lavere Pris. Psykologisk set er en saadan Udredning imidlertid ikke relevant, idet der faktisk ofte kun opleves det, at en Vare bliver tilbudt een til en Pris, der ligger under ens Vurdering eller Forventning — og dermed opstaar Forestillingen om, at det er en god Forretning at købe den, at man bør sikre sig denne Vare til et saa favorabelt Tilbud.

14. Det er i det foregaaende flere Gange anført, at man kan være nødt til at vælge mellem forskellige Dispositioner. For Grænse-nytteteorien eller Valghandlingsteorien er det det almindelige Udgangspunkt, at økonomisk Handlen bestaar i at vælge mellem forskellige Muligheder og overveje, hvordan et bestemt Beløb med bedst Udbytte kan anvendes. Det fremgaar af hele den her givne Udredning, at Forbrugsdispositionerne i Almindelighed ikke fremgaar af saadanne Valgovervejelser med tilhørende Nyttesammenligninger. Nægtes skal det imidlertid ikke, at saadanne Valgsituationer kan forekomme, hvor de grænsenytteteoretiske Ræsonnementer med fuld Ret kan bringes i Anvendelse. Det gælder alle saadanne Situationer, hvor to eller flere forskellige Muligheder er gjort bevidst som i og for sig »lige nærliggende«, og hvor der træffes en bevidst Afgørelse om, hvilken der skal foretrækkes. Saadanne Situationer svarer jo netop til de Forudsætninger, der ligger til Grund for den statiske Ligevægtsanalyse¹⁾.

15. Sammenfattende kan siges, at det, at man finder en Genstand saa værdifuld eller attraaværdig, at man af sin begrænsede Indtægt vil betale dens Pris for at faa Raadighed over den eller Adgang til den, i Almindelighed beror paa højst sammensatte Forhold. Selv i en forholdsvis ureflekteret Vurdering vil der almindeligvis gøre sig flere Hensyn gældende, som ikke direkte kan føres tilbage til et enkelt Behov eller en aktuel oplevet Trang. Forestillingen om den gennem Behovets Tilfredsstillelse opnaaede Lyst eller Behagelighed, Forestillingen om andre Menneskers Opfattelse (Forbrugets moralske eller etiske Karakter) og mange andre Hensyn virker ind foruden den aktuelle Trangsoplevelse.

Om selve Vurderingen kan siges, at den særlig er kendetegnet ved at indbefatte en Række ex-ante Momenter. Den aktuelle Trang og de dermed forbundne Værdikvaliteter kan være et dominerende Moment og i saa Fald kan alle andre Hensyn specielt Tanker om fremtidige Følger træde i Baggrunden, men som oftest er Vurderingen af mere stabil Karakter end Trangen, der er underkastet stadige Svingninger, dels som Følge af at den lejlighedsvis

¹⁾ I Praksis gør sig ved saadanne Overvejelser over forskellige Muligheder dog som Regel gældende, at det til en vis Grad er udelelige Kvanta, der sammenlignes f. Eks. de Mængder af de forskellige Varer, der skal til for at der skal være nok til en Middag eller lign., og forsaavidt falder jo »Grænsebetragtningen« som saadan væk.

tilfredsstilles, dels som Følge af at andre Oplevelser lejlighedsvis fortrænger den fra Bevidstheden, uden at den er tilfredsstillet.

Det følger af denne Opfattelse, at det afgørende Moment, som gør et Gode efterspøgt, ikke saa meget er, om Godet virkelig kan tilfredsstille Behovet, men om Individet tror eller mener, at det kan. Dette er Forudsætningen for, at Individet vurderer Godet positivt¹⁾.

PENGES OG INDTÆGTS GRÆSENENNYTTE

16. I den Del af den økonomiske Teori, som bygger paa græsenennytteoretiske Ræsonnementer, indtager Sætningen om »Indtægts aftagende Græsenenytte« en fremtrædende Plads. Hermed menes noget i Retning af, at Værdien f. Eks. af 1 Krone er større, naar man har en lille Indtægt, end naar man har en stor Indtægt. Det skal her undersøges nærmere, hvorledes de Forhold, man sigter til med denne Lov, tager sig ud i Lyset af de refererede psykologiske Synsmaader.

For det første maa bemærkes, at nævnte Sætning om Indtægts faldende Græsenenytte er ganske uklart formuleret og i hvert Fald trænger til at blive mere præciseret, før man overhovedet kan tage Stilling til den. Det vil saaledes være praktisk at skelne mellem i det mindste følgende forskellige Situationer:

A: Et Individ vurderer Betydningen af en mindre Tilvækst eller et mindre Fradrag i sin Indtægt.

B: Et Individ skønner, hvormeget en flere Gange øget (eller mindsket) Indtægt vil betyde for ham.

C: Et Individ sammenligner ex-post, hvormeget dets nuværende Indtægt betyder for det i Forhold til en tidligere, derfra forskellig Indtægt, idet det forudsættes, at Individet i begge Tilfælde har haft Tid til at tilpasse sin Levevis til paagældende Indtægtsniveau.

D: Et Individ vurderer af Pengene før og efter Lønningsdagen sammenlignes.

E: Et Individ vurderer, hvormeget en anden Persons større eller mindre Indtægt betyder for denne anden Person eller vurderer, hvormeget Forskellen paa to andre Personers forskellige Indtægter betyder for dem.

¹⁾ Hvis Køb af en Vare ikke efterfølges af nogen Behovstilfredsstillelse, kan det bero paa: 1 manglende Viden om, hvad det er, der virkelig tilfredsstiller Behovet, 2: manglende Varekendskab, saa Varen faktisk ikke har de Egenskaber, man troede, og 3: at Behovet er saa flygtigt, at det forsvinder, før Varen er forbrugt (men efter at den er købt).

Der er for mig ingen Tvivl om, at man vil komme til helt forskellige Meninger om, hvorledes »Pengenens Grænsenytt« varierer med Indtægtens Størrelse alt efter, om man lægger den ene eller den anden af disse forskellige Situationer til Grund for sin Undersøgelse. Der er heller ingen Tvivl om, at disse forskellige Situationer hver for sig har baade praktisk og teoretisk Betydning. I det følgende skal dette nærmere belyses.

17. Den første Situation, A, er jo særdeles velkendt fra Dagliglivet, forsaavidt som de fleste Mennesker er stærkt interesseret i at faa deres Indtægt forøget eller undgaa at faa den formindsket. At opnaa et vist Tilskud til den sædvanlige Indtægt staar for mange som særdeles attraaværdigt, fordi et saadant Tilskud kan hjælpe dem til at faa tilfredsstillet Behov, som de ellers har maattet resignere overfor.

Maaske kan man i visse Tilfælde tale om, at Grænsenyttten af et vist Tilskud til Indtægten er større end Grænsenyttten af den Indtægt, man i Forvejen har, fordi det, der kun lige netop er uopnaaeligt, undertiden virker særligt tillokkende (mens det helt uopnaaelige i mindre Grad optager Sindet)¹⁾. Paa dette Omraade er formentlig et vist Spillerum for individuelle Karakterejendommeligheder, ligesom Stemninger og Affekttilstande har Indflydelse paa Vurderingen. Alment kan vel siges, at »Kurven for Indtægtens Grænsenytt« er forholdsvis flad i Nærheden af den Position, hvor man i Øjeblikket befinder sig — uden Hensyn til Indtægtens absolutte Størrelse.

Den Situation, B, at Indtægten pludselig forøges eller formindskes flere Gange, har maaske i Almindelighed nærmest Betydning som et Tankeeksperiment, hvor man f. Eks. udmaler sig, hvordan det vilde være at vinde det store Lod i Lotteriet. At Situationen dog ikke er helt verdensfjærn i en Tid som den nuværende og overhovedet i urolige Tider med store økonomiske Omvæltninger, behøver vist ingen nærmere Paavisning. Alle kender Historier som den om Fiskerdrengen, der kom hjem med Lommen fuld af 100-Kronesedler og ikke mente sig i Stand til at modtage Byttepenge, naar han havde købt ind for nogle faa Kroner. Selv om der i mange

¹⁾ Det tilsyneladende paradoksale i en saadan Situation forsvinder, naar man gør sig klart, at Grænsenyttten af et Tilskud til Indtægten er en ex-ante Størrelse, Grænsenyttten af den faktiske Indtægt derimod til dels en ex-post Størrelse.

af den Slags Historier maaske er smurt ekstra paa, rummer de alle den væsentlige Sandhed, at den, der pludselig faar en stærkt forøget Indtægt, oftest slet ikke er udstyret med de Behov og de Livsvaner, som er Forudsætningen for at kunne faa noget ud af den.

Udtrykt i en Formel kan man altsaa sige, at Pengenes Grænsenytte falder stærkt, naar der er Tale om relativt store og pludselige Udsving i Indtægten.

Først naar en Person over en længere Periode har haft Adgang til et udvidet Forbrug, vil han efterhaanden lære, at der er lang Række Muligheder for Pengeanvendelse, hvis Eksistens han tidligere ikke havde Kendskab til eller i hvert Fald ikke interesserede sig for. Jo længere Overgangsperioden er, jo mere nærmer vi os den Situation, C, hvor fuld Tilpasning til det ny Leveniveau har fundet Sted. Det er uden Tvivl denne Situation, man oftest tænker paa, naar man taler om Indtægtens aftagende Grænsenytte, og det svarer nærmest hertil, naar man drøfter Forskellen paa den Nytte mere og mindre velstaaende Mennesker har af deres Penge¹⁾.

Paa Grundlag af den fremsatte Opfattelse af Behovslæren kommer man til det Resultat, at den afgørende Forskel paa højt og lavt Leveniveau ikke saa meget beror paa, at Behovene »afskæres højere oppe« af den lille Indtægt, som paa at der paa det højere Leveniveau dels gør sig langt flere Behov gældende, dels stilles langt større Krav til Kvaliteten af de Goder, der accepteres til Behovstilfredsstillelsen. Højt Leveniveau betyder vel mere end noget andet, at man kan tillade sig at have en kræsen og forfinet Smag (jævnfør Katz's Gesetz vom abnehmenden Anspruch). At et større Beløb kan anvendes paa et Behovs Tilfredsstillelse betyder derfor ikke saa meget, at en større Mængde konsumeres, men at Kvaliteten bliver bedre og dermed dyrere (eventuelt kun det sidste); det er »Appetiten«s Udvikling og Forfinelse, der sluger de store Beløb. Eller anderledes udtrykt, det er ikke det Niveau, hvorpaa Behovsintensiteten svinger, der er det karakteristiske for Leveniveauets Højde, men Bredden og Arten af det Behovsomraade, idenfor hvilket disse Svingninger foregaar.

¹⁾ Det maa anses for givet, at Prof. Frisch i sin »New methods of measuring marginal utility« har tænkt paa denne Situation. Hans saakaldte »Kvantitetsvariationsmetode« til statistisk Bestemmelse af Faldhastigheden for Indtægtsgrænsenytten svarer efter sine Forudsætninger ogsaa hertil, hvorimod den mere kendte »Isokvantmetode« nærmest svarer til Situationerne A og B. Frisch synes ikke at være klar over denne principielle Forskel paa de to Metoders Forudsætninger.

En Undtagelse fra disse Betragtninger gælder dog formentlig for det meget lave Leveniveau, hvor man nærmer sig Eksistensminimet. Naar der er Tale om Mennesker, som sjældent kan faa den egentlige Sult tilfredsstillet, som ikke har tilstrækkeligt med varme Klæder og Varme i deres Opholdsrum, som ikke kan faa det fysiologiske Behov efter Renlighed stillet etc., kan man tale om, at Behovene bliver ufuldstændigt tilfredsstillet, at Mætningsprocessen bliver afbrudt, inden der er opnaaet en lystbetonet Afspænding.

I Hovedsagen kan dog sikkert siges, at der i vid Udstrækning finder en Tilpasning Sted, saa Behovene afpasses efter det tilvante Leveniveau. Dette er en almen Erfaring, som bekræftes ved nærmere psykologisk Undersøgelse. Som Eksempel skal her anføres den af den østrigske Psykolog *Lazarsfeld* foretagne Undersøgelse af langvarigt arbejdsløse i Byen Marienthal¹⁾:

»Psykologen finder, at til Trods for den ualmindelig lave Levestandard, som fandtes hos de arbejdsløse Personer, hvis Forhold blev undersøgt, saa har der dog ikke endnu vist sig Tegn til et aktuelt Sammenbrud. Dette er Udtryk for, at der parallelt med Indskrænkningen i disse Menneskers økonomiske Udsigter foregaar en Indskrænkning, en »Kontraktion« i deres psykiske Ønskesfære, saaledes at Presset fra de ydre Forhold ikke mærkes i deres fulde Omfang. Vi bestemte den psykiske Holdning som Resignation, og at beskrive denne i dens forskellige Former er en af Undersøgelsens vigtigste Opgaver. ... Resignationsfænomenet kan fremfor alt maales ved det almindelige Indtryk af Apatiskhed og Haabløshed, som møder den iagttagende i Marienthal. I særlige Tilfælde kan det belyses ved et Par Forhold. Børnene f. Eks. skrev Lister over, hvad de ønskede sig til Jul, og en indgaaende Undersøgelse af disse Lister gav værdifulde Oplysninger, idet der i Skolen, som lod Listerne skrive, ogsaa fandtes Børn fra Nabobyer, som ikke var hjemløst af saa stor Arbejdsløshed. En Sammenligning viser, at den samlede Værdi af de Ting, som disse Børn ønskede sig, gennemsnitlig kom op paa 4 østrigske Schilling, mens Værdien af de ønskede Ting hos Marienthalerbørnene ikke kom op over 1,5 Schilling, og Marienthalerbørnenes Liste indeholder langt flere Forbehold end de andre Børns«.

Naturligvis gælder ikke, at Tilfredsheden er lige god paa alle Indtægtsniveauer. Men i udstrakt Grad finder en Tilpasning Sted, og Indtægtsniveauet er kun en enkelt blandt mange andre Omstændigheder, som er afgørende for, paa hvilken Maade og i hvilket Omfang de

¹⁾ Lazarsfelds Undersøgelser blev første Gang forelagt en større Offentlighed paa den 10. internationale Psykologkongres her i København 1932. De følgende Citater er hentet fra et kort Referat af den endelige Beretning af M. B. Gregersen (Socialt Tidsskrift, 1936).

forskellige Behov tilfredsstilles. Af langt større Betydning end det absolutte Niveau, hvorpaa man befinder sig, vil i mange Tilfælde det relative Niveau være, f. Eks. om man er i Stand til at holde Maal med sine Kolleger eller Standsfæller, og den store Utilfredshed vil antagelig særlig fremkomme, hvor Temperament og Livsindstilling gør sig gældende i modsat Retning af Tilpasning.

Medens man indenfor den statiske Analyse naturligt vil interessere sig for en Sammenligning mellem det høje og det lave Leve-niveau som to adskilte, stabile Tilstande, vil den dynamiske Teori særlig interessere sig for de Overgangsformer, som hænger sammen med Forskydninger i Indtægtens Højde. Som allerede anført kan man ved saadanne Forskydninger faa en langt stejlere Kurve for Indtægtens Grænsenytte end senere, naar fuld Tilpasning har fundet Sted. I Tilfælde af reduceret Indtægt vil Manglen paa Penge føles meget haardt i Begyndelsen, mens Pengene nemt vil slaa til i Overgangstiden, naar Indtægten øges (Jævnfør dog hermed de tidligere fremsatte Bemærkninger om ventede og uventede Indtægtsforskydninger). Idet det altsaa antages, at Tilpasningsprocessen finder Sted med en vis Træghed, kunde man skematisk opstille den Formel, at der til stigende Indtægt svarer en lavere Vurdering af Pengene end til faldende Indtægt, alt andet lige. Ved konjunkturteoretiske Betragtninger maa man utvivlsomt tage Hensyn til Forhold af denne Art, ikke mindst ved Undersøgelser over »Tilbøjeligheden til at forbruge« og »Tilbøjeligheden til at opspare« i de forskellige Konjunkturfaser.

18. Det er en velkendt Ting, at Pengene sidder betydeligt løsere lige efter Lønningsdagen end senere paa Ugen eller senere paa Maaneden, hvis der er Tale om Maanedsløn. Det siges at gælde i Detailhandlen, at visse luksusprægede Varer hovedsageligt sælges i Begyndelsen af Maaneden, naar Folk endnu har rigeligt med Penge mellem Hænderne. Psykologisk kan dette beskrives paa den Maade, at man føler sig velhavende, naar man har mange Penge paa Lommen.

Fra Undersøgelsen over de arbejdsløse i Marienthal kan følgende anføres:

»Man fik modsigende Rapporter angaaende den Mad, Børnene fik med i Skole. Man foretog derfor en nærmere Undersøgelse, og det viste sig da, at Forældrene gav Børnene relativt mere Mad med i Skolen de første Dage

efter Arbejdsløshedsunderstøttelsens Udbetaling, saa at de paa den anden Side maatte sulte de sidste Dage før den næste Udbetaling».

Dette Forhold er et enkelt Eksempel blandt mange andre paa, at ikke-økonomiske Faktorer paavirker Folks Tilbøjelighed til at give Penge ud, hvad enten det gaar i Retning af at flutte sig eller holde igen paa Mønten. Det viser sig med al ønskelig Tydelighed, at man ikke kan tale om Pengenes Værdi eller »Grænsenytte« som en Størrelse, der entydigt afhænger af Indtægtens Størrelse. Den er en Funktion af mange andre Forhold — lige som »Grænsenytten« eller Vurderingen af den enkelte Vare er en Funktion af flere Faktorer end Mængden.

19. En væsentlig Grund til, at Spørgsmaalet om Faldhastigheden for Indtægtens Grænsenytte til Stadighed dyrkes med saa stor Interesse i Økonomien, er vel den, at man i Finanspolitiken eller Beskatningsteorien mener at kunne udlede forskellige Skatteskalaer af forskellige Antagelser om denne Faldhastighed i Forbindelse med forskellige Retfærdighedsprincipper eller Vurderingsnormer. Naar man overhovedet vil indlade sig paa at diskutere »Retfærdigheden« af forskellige Skatteskalaer, er det utvivlsomt i Hovedsagen de under E angivne Situationer, der refereres til; det drejer sig jo i Almindelighed om, at en Person sammenligner den Nytte, han selv har af sin Indtægt, med den Nytte en anden eller andre har af deres, eller sammenligner den relative Nytte forskellige andre Personer har i Forhold til hinanden indbyrdes.

Saadanne Sammenligninger maa formentlig ses i Lyset af de tidligere fremsatte Betragtninger, idet Individets egne Erfaringer om, hvad det kan faa ud af forskellige Indtægter, maa have betydelig Indflydelse paa dets Omdømme om, hvad andre faar ud af deres¹⁾. Uden Tvivl er det som oftest ret primitive og uklare Forestillinger, der lægges til Grund ved saadanne Sammenligninger, og sikkert er de stærkt paavirkede af den religiøse, etiske og politiske Propaganda, Individet er eller har været udsat for.

Det, der særlig interesserer, er naturligvis, hvorledes forskelligt situerede Mennesker indbyrdes vurderer hinandens Stilling. Man kunde her maaske antage noget i Retning af, at ubemidlede Personer vilde være mere tilbøjelige til at tage Situation B og den

¹⁾ Der ses her bort fra det erkendelsesteoretiske Spørgsmaal, hvorledes en saadan Sammenligning mellem forskellige Personers Nytte er mulig; det antages, den er mulig.

dertil svarende større Faldhastighed for Indtægtens Grænsenytte til Udgangspunkt for deres Vurdering, mens velstillede Personer snarere vil lægge Situationen C og dermed en mindre Faldhastighed for Indtægtsgrænsenytten til Grund. De sidste vil nemlig have bedre Erfaringer for, hvorledes Behovene bliver udvidet med Indtægten, mens de første enten vil staa uforstaaende heroverfor eller i hvert Fald ikke vil anerkende de luksusprægede Former for Behovstilfredsstillelse som noget værdifuldt. Ud fra Antagelser af denne Art vilde det være forstaaeligt, at de ideologiske og politiske Repræsentanter for Arbejderklassen i højere Grad er Tilhængere af en progressiv Skatteskala end de politiske Repræsentanter for de velstillede Befolkningslag, selv om Viljen til at anlægge en Lighedsbetragtning var nok saa stor hos begge Parter.

Overvejelser af denne Art er dog ikke blot usikre, men utvivlsomt ogsaa af mindre praktisk Interesse, da de faktisk fremherskende Meninger om, hvorledes Skatteskalaen bør være indrettet, afhænger af en meget kompliceret Blanding af Omstændigheder, hvoriblandt Ligheds- eller Ligelighedsfordringen maaske er af underordnet Betydning.

Foruden Forskel i Indtægt er der en Række andre Forhold, som giver Anledning til forskellig Vurdering af Pengenes Værdi hos forskellige Grupper af Individuer. Som Eksempel kan anføres Alderen. Personer mellem 15 og 25 Aar har formentlig en helt anden Indstilling overfor Penge og Indtægter end f. Eks. 60—70 aarige. Om de første gælder, at Behovsomfanget er ringe, men i stærk Vækst, om de sidste, at Behovsomfanget er ved at skrumpes ind; de første er uerfarne og nærer store Forventninger om, hvad de kan opnaa med en øget Indtægt, de ældre er erfarne og blaserte. De forskellige Aldersklasser vil derfor have stærkt afvigende Meninger om, hvormeget en øget Indtægt betyder i Nyttetilskud.

Forskellen paa By- og Landliv betinger paa samme Maade en forskellig Indstilling overfor Penge og Indtægter.

De herskende Meninger om Beskatningsprincipperne er et Kompromis mellem mange forskellige og stadigt skiftende Anskuelser. Det endelige Resultat, den faktiske Skatteskala og dens Udvikling gennem Tiderne er maaske i Hovedsagen en Følge af objektive Ændringer i den økonomiske og sociale Struktur, mens de forskellige ideologiske Begrundelser snarere er Virkninger end Aarsager.

20. Man har været inde paa at ville maale Faldhastigheden for Indtægtsgrænsenytten ved statistiske Undersøgelser og har ment,

at Forbruget af en enkelt Vare, f. Eks. Sukker, kunde give Oplysninger, idet man antog, at der var en simpel Sammenhæng mellem Grænsenyttens af Sukkerforbruget og Grænsenyttens af det totale Forbrug (svarende til Indtægten). Saadanne »Maalinger« maa efter de foregaaende Overvejelser tages med al mulig Forbehold.

Uden Tvivl knytter der sig en ikke ringe Interesse til Undersøgelser over de Relationer, der bestaar mellem Ændringer i henholdsvis Sukkerforbrug, Sukkerpris og Indtægt og tilsvarende Relationer for andre Varer. Disse Relationer, der samlet beskrives ved den saakaldte Konsumtionsflade, belyser væsentlige Sider af Forbruget og Efterspørgslen for en Vare. Videre Slutninger fra en saadan Konsumtionsflade for en enkelt Vare til en Kurve for Indtægtens Grænsenytte bygger imidlertid paa saa usikre og tvivlsomme Forudsætninger, at de næppe kan tillægges større Interesse.

SLUTNING

21. Den foregaaende Udredning af Sammenhængen mellem Behov, Forbrug og Efterspørgsel har været begrænset til den psykologiske Side af disse Forhold. Denne Sammenhæng kan imidlertid ikke belyses udtømmende ved en rent psykologisk Redegørelse; det falder naturligt at gaa et Skridt videre og stille Spørgsmaal som f. Eks. følgende: Hvad er det, der bevirker, at en Person har et bestemt Behov og at bestemte Ting har Værdikvalitet? Hvorfor er Smagen udviklet i en bestemt Retning? Hvorfor er Forbruget som Helhed paa et givet Tidspunkt opbygget paa en bestemt Maade og hvilke Kræfter bevirker, at det stadig undergaar Ændringer? etc.

Spørgsmaal af denne Art peger ud over den psykologiske Betragtning og fører over i en langt videre Problemkreds. For nærmere at belyse denne kausale Sammenhæng er omfattende biologiske saavel som historisk-sociologiske Undersøgelser paakrævet. Et Par Eksempler skal anføres til Illustration heraf.

Det er velkendt, at Kvinder under Svangerskab faar en ændret Smag for Fødevarer, saa de begynder at spise Ting, som ellers ikke indgaar i deres Kost. (Jævnfør at Høns i Æglægningsperioden spiser Kalk eller kalkholdige Stoffer). Denne Ændring af Kosten er fysiologisk set »hensigtsmæssig«, uden at Vedkommende behøver at have nogen Anelse derom. Eksemplet viser, i hvor høj Grad Behovet er et Led i en større biologisk Sammenhæng og at Ændringer i Appetiten kan være underkastet rent biologiske Love.

Naar man i nordeuropæiske Lande ikke eller kun nødig spiser Hestekød, i jødiske Kredse ikke spiser Svinekød, er det Eksempler paa, at Appetiten er samfundsmæssig bestemt. Forandringer i Smagen fra Land til Land og fra Tid til Tid ogsaa paa andre Omraader end det kulinariske er saa velkendt, at der ikke er Grund til at anføre Eksempler. Disse Forhold har kun i ringe Grad været gjort til Genstand for Undersøgelser, men uden Tvivl vil der kunne findes sociologiske Lovmæssigheder paa dette Omraade¹⁾.

Som typisk Eksempel paa, hvordan et Behov, dets Opstaaen og Udvikling kan behandles baade som et historisk-sociologisk Problem, som et fysiologisk og som et psykologisk Problem skal nævnes Behovet efter Tobak. Man kan interessere sig for, hvorledes dette Nydelsesmiddel første Gang kom til Europa og hvordan det fandt Udbredelse her. Man kan spørge, hvorfor der ryges mere i et Land end i et andet, hvorfor der nogle Steder fortrinsvis ryges Pibe, andre derimod Cigaretter, hvorfor der nogle Steder ryges Cigaretter med Pappmundstykke, andre Steder helt uden Mundstykke, hvorfor man i nogle Kredse ikke synes om, at Kvinder ryger Cigarer, etc. Alle disse Spørgsmaal kan kun besvares gennem en historisk og sociologisk Undersøgelse.

Videre kan man spørge, hvorledes Behovet efter Tobak udvikles hos det enkelte Individ, i hvilken Alder det begynder og hvilken Retning, det gaar i, og her kan man enten hæfte sig særlig ved den fysiologiske Side: Organismens Tilpasning til Nikotingiften m. v., eller man kan interessere sig for den psykologiske Side: Udviklingen af »Vanen at ryge« og de dermed forbundne Bekvemmeligheder etc.

Paa tilsvarende Maade kan de øvrige Behov belyses snart i en mere omfattende, snart i en mere begrænset Aarsagssammenhæng. Om man vil fremhæve det ene eller det andet af de forskellige Synspunkter, beror naturligvis i høj Grad paa, hvilken Sammenhæng man ser Sagen i. I nogle Forbindelser er det tilstrækkeligt at forklare et Individs Dispositioner med Henviisning til, at dette Individ har bestemte Vaner, ud fra hvilke det kommer til at handle eller mene saaledes. I andre Forbindelser vil det være nødvendigt og tilstrækkeligt at paavise, at et Individs Vaner eller Forandringer i dets Vaner skyldes Indflydelsen af forhaandenværende sociale Skikke, Traditioner og lign. eller Ændringer i disse.

¹⁾ Jvnf. Joseph Davidsohn: *Participationsstudier*, København 1931. Den engelske Forfatter C. Willet Cunningham, der har udført et enestaaende grundigt og omfattende Studium af Modesvingningerne i den kvindelige Paa-kledning i forrige Aarhundrede, mener, det er muligt at paavise en Sammenhæng mellem Modernes Udvikling og andre mere almene Træk i den sociale og kulturelle Udvikling. (»English women's clothing in the nineteenth century«, London 1937).

Selve Tilstedeværelsen af disse Skikke m. m. og de Love, der gælder for deres Opstaaen, Udvikling og Forandring, kan imidlertid kun forklares ved en Helhedsbetragtning, hvor baade historiske, sociologiske og biologiske Synspunkter tages til Hjælp.

For Økonomien som Videnskab er uden Tvivl ikke blot den snævrere, men ogsaa den videre Sammenhæng af Interesse. Den økonomiske Forskning maa derfor i høj Grad være interesseret i at samarbejde med alle de øvrige Forskningsgrene, der ud fra forskellige Synspunkter beskæftiger sig med den menneskelige Adfærd.
