

NOGLE BEMÆRKNINGER OM MAKSIMERING OG VALG

Af HECTOR ESTRUP*

Indledning.

Det er som bekendt en meget gammel idé, at man på rent videnskabelig vis skulle kunne udregne den bedste måde at styre samfundet på. På den ene side har man de *naturretlige* systemer, hvorefter mennesket skulle være udstyret med visse naturgivne rettigheder, der erkendtes som selvindlysende. At finde den optimale samfundsindretning var derefter et spørgsmål om logisk deduktion ud fra sådanne primære, selvindlysende principper. På den anden side fik man med Bentham den *hedonistiske nytte* eller *lykke*kalkyle. Enhver foranstaltning, enhver indretning og enhver politik skulle vurderes i overensstemmelse med dens bidrag til samfundets totale lykke.

Begge opfattelser har spillet en rolle for den teoretiske økonomi. Således var det rent naturretlige indslag altdominerende hos fysiokraterne (måske med undtagelse af Quesnay), hvorimod utilitariansk betragtningsmåde var mere prægnant hos de engelske klassikere, hvor den ganske dominerede hos f.eks. J. Stuart Mill.

For fysiokraterne kom det som en behagelig overraskelse, at en samfundsindretning, der fuldt ud respekterede de naturretlige principper, tillige kunne vises at ville give det største nettoprodukt i landbruget og dermed rigdom i samfundet. Overtrædelse af naturretten blev således sanktioneret af naturen selv i form af en mindre landbrugsproduktion. Hermed havde man på en måde fået et bevis for det rigtige i den naturretlige tankegang. Fysiokraterne drog derimod ikke den fristende konklusion da kun at antage sådanne rettigheder for naturlige, hvis efterlevelse kunne påvises at føre til den største landbrugsproduktion. Med en sådan følgeslutning ville også hele den naturretlige betragtningsmåde falde sammen og blive afløst af en pragmatisk nyttebetragtning.

Dette er da også det utilitarianske udgangspunkt. Her er der ingen naturgivne rettigheder, alt skal måles i forhold til nytten, og foranstaltninger

* Lektor ved Københavns Universitet, cand. oecon.

NOGLE BEMÆRKNINGER OM MAKSIMERING OG VALG

Af HECTOR ESTRUP*

Indledning.

Det er som bekendt en meget gammel idé, at man på rent videnskabelig vis skulle kunne udregne den bedste måde at styre samfundet på. På den ene side har man de *naturretlige* systemer, hvorefter mennesket skulle være udstyret med visse naturgivne rettigheder, der erkendtes som selvindlysende. At finde den optimale samfundsindretning var derefter et spørgsmål om logisk deduktion ud fra sådanne primære, selvindlysende principper. På den anden side fik man med Bentham den *hedonistiske nytte* eller *lykke*kalkyle. Enhver foranstaltning, enhver indretning og enhver politik skulle vurderes i overensstemmelse med dens bidrag til samfundets totale lykke.

Begge opfattelser har spillet en rolle for den teoretiske økonomi. Således var det rent naturretlige indslag altdominerende hos fysiokraterne (måske med undtagelse af Quesnay), hvorimod utilitariansk betragtningsmåde var mere prægnant hos de engelske klassikere, hvor den ganske dominerede hos f.eks. J. Stuart Mill.

For fysiokraterne kom det som en behagelig overraskelse, at en samfundsindretning, der fuldt ud respekterede de naturretlige principper, tillige kunne vises at ville give det største nettoprodukt i landbruget og dermed rigdom i samfundet. Overtrædelse af naturretten blev således sanktioneret af naturen selv i form af en mindre landbrugsproduktion. Hermed havde man på en måde fået et bevis for det rigtige i den naturretlige tankegang. Fysiokraterne drog derimod ikke den fristende konklusion da kun at antage sådanne rettigheder for naturlige, hvis efterlevelse kunne påvises at føre til den største landbrugsproduktion. Med en sådan følgeslutning ville også hele den naturretlige betragtningsmåde falde sammen og blive afløst af en pragmatisk nyttebetragtning.

Dette er da også det utilitarianske udgangspunkt. Her er der ingen naturgivne rettigheder, alt skal måles i forhold til nytten, og foranstaltninger

* Lektor ved Københavns Universitet, cand. oecon.

antages for rigtige, når de forøger samfundsnytten, d.e. når de er gavnlige. Er samfundsnytten derfor målelig, hvad Bentham antog, den var, bliver den økonomiske politik dermed givet som den, der maksimerer samfundsnytten. Hermed har man tilsyneladende objektiviseret alle politiske problemer. Medens det egentligt naturretligt udgangspunkt her i princippet blot behøvede at føre til en deduktiv dogmatik, medførte det utilitarianske udgangspunkt med nødvendighed overvejelser over, hvorledes samfundsnytten påvirkedes af menneskelig adfærd. Den utilitarianske betragtning måtte derfor kræve en analyse af, hvorledes folks handlinger kunne forklares for dermed at forklare, hvordan samfundsnytten påvirkedes. Og her bliver nytten da anvendt, ikke som formål for den økonomiske politik, men som forklaring af enkeltindividernes handlinger, idet man, som Bentham udtrykker det, må opfatte forholdet som om »nature has placed mankind under the government of two sovereign masters, pain and pleasure. It is for them alone to point out what we ought to do as to determine what we shall do. On the one hand the standard of right and wrong, on the other hand the chain of causes and effects, are fastened to their throne«¹.

Det er her citatets første og sidste sætning, der er bemærkelsesværdig. Det fastslås, at det via lyst og ulyst er naturen, der bestemmer menneskelig handling, og videre, at man herved får bestemt årsag og virkning for al menneskelig handlen. Men tillige knyttes forbindelsen til oprindelig naturretlig tankegang ved identifikation af det retfærdige med det nyttige².

Nytten har dermed fået en ejendommelig dobbelt rolle. På den ene side tjener begrebet som basis for »videnskabelig« forklaring af menneskelig handlen. Nyttmaksimeringsprincippet kommer herved til i det sociale univers at ækvivalere Newton's gravitationslov i det fysiske. På den anden side anvendes begrebet politisk, både retligt og økonomisk, idet det nyttebefordrende såvel er retfærdigt som økonomisk politisk anbefalelsesværdigt.

Nyttens dobbelte rolle.

Nyttebegrebet har som bekendt haft stor betydning for den teoretiske

1. Indledningsordene til J. Bentham: *Introduction to the Principles of Moral Sentiments and Legislation* fra 1789.
2. Det er åbenbart, at de to betragtningsmåder er ideologisk nærtbeslægtede. De forenes i (intetsigende) formler som: det er en medfødt naturgiven rettighed at kunne søge sin egen lykke, eller en påstand om, at retfærdighed er den højeste lykke. Man har imidlertid været mere tilbøjelig til at mærke sig de punkter, der kunne give anledning til strid, f.eks. m.h.t. ejendomsretten. Er det ejendomsrettlige institut en evident følge af naturgivne rettigheder, eller skal ejendomsretten forsvares under henvisning til dens nyttevirkning, således t.eks., at handel og omsætning foregår lettere, når der er, end når der ikke er noget, man kalder ejendomsret?

økonomi, men selve den dobbelthed, det således fra starten har været forlenet med, har gjort det uhyre vanskeligt at skelne mellem normative og deskriptive udsagn. Thi opfatter man nytten som en etisk størrelse, i hvis natur det ligger, at den bør være så stor som muligt, vil rent beskrivende udsagn om denne størrelse kunne indeholde en imperativ, der imidlertid skjules af den indikative formulering af udsagnet. Under bestemte forudsætninger kan det således vises, at to individer begge har fordel af at kunne bytte varer med hinanden, sammenlignet med den situation, hvori de ikke kan bytte. I bedste fald kan et sådant udsagn siges at forklare, hvorfor eller snarere hvordan de vil bytte. Men faktisk er sætningen blevet taget som bevis for, at man under de anførte forudsætninger burde indføre fri handel mellem de to. Hermed har man begået det, den engelske filosof Moore har betegnet som den naturalistiske fejl¹. En ren beskrivelse kan aldrig indeholde en anbefaling endsige befaling; fortolker man den derimod således, er det, fordi man kombinerer den med et udtalt imperativ, in casu at nytten bør maksimeres.

Den naturalistiske fejl begås, fordi nytte og nyttemaksimeringsprincip bruges i to principielt forskellige tilfælde, som ikke holdes adskilt. For det første kan man benytte princippet til at forklare og beskrive *et betragtet individs* handlinger, for eksempel hvorledes det vælger at anvende sin indkomst på forskellige forbrugsgoder. For det andet kan princippet benyttes som grundlag for de overvejelser, der går forud for et valg, *man selv* skal træffe. Nyttebegrebets dobbelthed kan forklares ved, at man bruger samme ord, nytte, behovstilfredsstillelse m.v., i de to tilfælde.

Nu er nytte i klassisk forstand stort set forsvundet fra den økonomiske teori. Men dobbeltheden lever videre i ord som behov, interesser o.l.

Ordet behov kan anvendes i *beskrivelsen* af et individs handlinger, og det skal her tilkendegive, at han i visse situationer har en tilbøjelighed til at handle på bestemt måde. Bruger man derimod ordet i 1. person i *overvejelserne forud* for et valg, kommer det til at betyde ønske, noget man tilstræber og synes om o.l. Dette er af betydning ved analysen af det økonomiske valg eller den økonomiske beslutning.

Man kan således spørge, hvad der kan menes, når beslutninger hævdes taget i overensstemmelse med et maksimeringsprincip, hvori forskellige behov og interesser afvejes mod hinanden, ligesom man kan spørge, om beslutninger overhovedet kan fremgå af en maksimeringsprocedure.

Disse problemer er stillet i relief af diskussionen om beslutningens irrationalitet, således som den fremgår hos Zeuthen og Ross.

1. Se J. Hartnack: *Filosofiske Problemer*.

*Det irrationelle spring.*¹

Ross bygger i sin polemik væsentligst på Zeuthens fremstilling i »Vurderinger og Målsætninger«², idet han stiller Zeuthens ideer over for dels det Weberske krav om objektivitet, dels de resultater, Myrdal nåede til i sin »Vetenskap och Politik«³. Og Zeuthen er da også offer for det, Ross kalder samfundsnyttekimæren. Nationaløkonomien og da især den velfærdsøkonomiske teori sejler med et lig i lasten, idet den ikke har kunnet frigøre sig fra nyttebegrebet.

I sin bog⁴ angriber Ross den centrale økonomiske logik, der, som den fremstilles hos Zeuthen, går ud på en rationel afvejning af modstridende eller snarere konkurrerende hensyn for herved at finde frem til en i en vis forstand optimal løsning eller afgørelse. Det klassiske eksempel på anvendelsen af denne økonomiske logik finder man i beskrivelsen af forbrugernes indkøb af knappe økonomiske goder. Men Zeuthen udstrækker betragtningen til at gælde valg mellem alle arter af forhold og størrelser, der i en given situation kan have økonomisk relevans. Skal en sådan betragtning have mening, må den forudsætte en målestok, hvorefter de forskellige hensyn og interesser kan sammenlignes. Men en sådan forudsætning er iflg. Ross en urimelighed. Thi behov, hensyn og interesser er inkommensurable; de kan ikke sammenlignes efter en enkelt kvantitativ målestok.

Konsekvensen af, at behovene er inkommensurable, interesserne modstridende og hensynene uforenelige er den, at ingen beslutning kan træffes på grundlag af en rationalistisk maksimeringskalkyle. Herom skriver Ross: »Den utilitaristiske antagelse betyder en umådelig rationalistisk forvanskning af sjælelivet. Den vil reducere det irrationelle grundlag for vore handlinger til den ene vurdering, at lyst foretrækkes fremfor ulyst, og i øvrigt gøre alt andet til en rationel kalkulation af mængder af lyst og ulyst. Det virkelige forhold er, at vi bevæges af mange forskellige behov og hensyn, der mødes og brydes i en irrationel motivationsproces. Vi influeres herved af visse vurderings- og præferenceønsker, der udvikles og fæstner sig individuelt eller socialt. Hvis man f.eks. tænker på de overvejelser, der finder sted i en lovgivende forsamling, i et kommuneråd, i en bestyrelse, i en kommission, kort sagt alle vegne, hvor offentlige eller private anliggender drøftes for at fast-

1. (1) F. Zeuthen: *Vurderinger og Målsætninger i Økonomien*, København 1952 (dupl.)

(2) F. Zeuthen: *Videnskab og Velfærd i Økonomisk Politik*, København 1958.

(3) A. Ross: *Om Ret og Retfærdighed*, København 1953.

(4) F. Zeuthen: Professor Ross om politik og videnskab, *Nationaløkon. Tidsskrift*, 1954, 1. hæfte.

2. Zeuthen op. cit. (1).

3. G. Myrdal: *Vetenskap och Politik i Nationalekonomien*.

4. Ross op. cit.

lægge en politik, vil man se, at det, der sker, er, at en mangfoldighed af hensyn fremføres og afvejes, der hver for sig er i besiddelse af en vis motiverende kraft som appellerende til visse ønsker eller vurderinger. Sluttelig integreres disse hensyn i en afgørelse som udtryk for den vægt eller præference, der tillægges de forskellige hensyn. Denne afgørelse har karakter af en beslutning, d.v.s. en irrationel sjælelig akt, i hvilken alle de kræfter, der blev mobiliseret under overvejelsens stade, får lov til at brydes, indtil vi med hele vor personlighed reagerer med et resultat, afgørelsen¹, og senere: »Selv efter den grundigste udredning af alle kendsgerninger og sammenhænge vil der altid blive et *spring* tilbage, et spring, der består i, at alle hensyn overvejes og afvejes i en *beslutning*, altså en irrationel akt².

Dette er det irrationelle spring. De saglige overvejelser må i sidste ende kapitulere over for beslutningens afgørende hug.

Denne analyse har som konsekvens, at man som meningsløse må afvise sådanne økonomiske analyser, der har til formål at løse politiske problemer ud fra velfærdsbetragtninger. For det første er økonomisk velfærd udtryk for en fiktion, nemlig den, at man trods de forskellige behov og hensyns åbenbare uforenelighed alligevel forsøger at veje disse på samme vægt, dernæst at man, selv om velfærdsbegrebet kunne defineres entydigt, ikke heraf kan slutte, at velfærdsmaksimerende foranstaltninger også er dem, der bør gennemføres. Dette sidste ville jo netop være et udtryk for, at man begik den naturalistiske fejl.

Selv om man derfor kender de behov og interesser, der er af betydning ved en bestemt afgørelse, er det efter Ross meningsløst, hvis man forsøger at regne sig frem til det alternativ, der bedst tilfredsstillende disse behov. En sådan rationalisering lader sig ikke foretage, thi »behovenes inkommensurabilitet udelukker kvantitativ maksimering³.

Herved kommer Ross i modsætning til Zeuthen.

Zeuthens rationaliseringer .

Det er Zeuthens idé⁴, at man kan anvende logik og erfaring ved valget for på den måde at komme frem til rationelle afgørelser. Afgørelser er mere eller mindre rationelle, alt efter hvor godt de stemmer overens med det, man ønsker at opnå, altså i hvor vidt omfang ens behov og interesser dækkes af det, man vælger.

Det er nødvendigt for denne betragtning, at man kender de behov og interesser, hvorom der er tale, og ligeledes at man ved, hvorledes de kan vejes

1. Ross op. cit. p. 379.

2. Ross op. cit. p. 413.

3. Ross op. cit. p. 379.

4. Fremstillingen her bygger på Zeuthen op. cit. (2).

sammen. Zeuthen mener, i modsætning til Ross, at en sådan sammenvejning er mulig i hvert fald på det økonomiske område.

Selv om man nemlig kan tale om de mest forskelligartede målsætninger, der tilsyneladende er inkommensurable, er de alle dog udtryk for *noget, man tilstræber*. Men dette betyder efter Zeuthen, at de enkelte målsætninger indgår som enkeltelementer i en mere omfattende målsætning, f.eks. udtrykt ved en generel velfærdsfunktion.

Det er byttets logik, der på det økonomiske felt gør behovene kvantitativt sammenlignelige. Når man ikke kan få tilfredsstillende alle sine behov på én gang, bliver det nødvendigt med en afvejning af de enkelte behov over for hinanden. Denne afvejning finder udtryk i præferencestrukturen, der viser, hvorledes tilfredsstillelsen af de enkelte behov bidrager til en betragtet persons almindelige velfærd. Da de valg, økonomien beskæftiger sig med, hyppigst er af kvantitativ natur, vil den afvejning, hvormed behovene sammenstilles, også hyppigst være det. »Karakteristisk for Økonomien er netop«, skriver Zeuthen, »at teknisk inkommensurable Kvaliteter i Byttet gøres økonomisk æquivalente og dermed kommensurable«¹. Af hvad art behovene end er, så tvinges folk til at foretage en kvantitativ sammenligning, når de skal tage økonomiske beslutninger.

Efter Zeuthen kan man godt sige, at et valg, sådan som det træffes, er irrationelt. Men heri ligger, at det er utilfredsstillende, d.v.s. at det ikke på bedst mulig måde opfylder den vælgendes ønsker og vurderinger. Dette betyder også, at man – kendskab til behovene forudsat – ved rent videnskabelige overvejelser kan søge frem til mere rationelle beslutninger. Man kan reducere det irrationelle spring.

Den helt rationelle beslutning vil naturligvis være et ideal. Men den er ikke hos Zeuthen som hos Ross principielt udelukket. Med tilstrækkelig viden om behov, ønsker, vurderinger og et udtømmende overblik over alternativer vil den rationelle beslutning ikke længere være en *afgørelse*, men en *løsning*.

Det fremgår klart hos Zeuthen, at rationelle afgørelser vil være bedre end irrationelle, hvis man som etisk dogme fastslår, at man så vidt muligt bør søge at tilfredsstille menneskelige ønsker og behov. Hvis man antager dette dogme, kan man altså i princippet, med tilstrækkelig viden, regne sig frem til, hvad man i enhver situation rationelt bør gøre.

Et sådant synspunkt kan meget vel betegnes som utilitariansk, ganske vist uden den naturalistiske fejl, idet det udtrykkeligt erkendes som beroende på vurdering, om man nu også bør tilfredsstille de menneskelige behov. Det er på denne baggrund, man skal forstå Ross' omtale af samfundsnyttekimæren i den økonomiske videnskab.

1. Zeuthen op. cit. (2) p. 27.

Uoverensstemmelsen.

Af det foregående skulle fremgå, at der var klar uoverensstemmelse mellem de synspunkter, der fremføres af henholdsvis Zeuthen og Ross. Det er derimod ikke klart, af hvad art denne uenighed er. Der kunne være tale om:

- 1) Et gradsspørgsmål, således at beslutninger kunne være mere eller mindre rationelle, men at de i praksis altid vil indeholde et irrationelt element, fordi man ikke har så stor viden, at de kan gøres fuldt rationelle. Sådan ser Zeuthen på striden.
- 2) Et principspørgsmål, der hænger på, om behov og interesser kan eller ikke kan gøres kvantitativt sammenlignelige. Dette er vistnok Ross' opfattelse af forskellen.
- 3) Et tilsyneladende spørgsmål, der kun opstår, fordi man ikke sondrer mellem *beskrivelse* af et valg og *overvejelser* forud for et valg. Jeg tror selv, uoverensstemmelsen er af denne art.

For at belyse problematikken tages i det følgende udgangspunkt i en yderst simpel situation, idet vi tænker på det valg, en forbruger træffer, når han skal bruge sin indkomst. Der ses derved bort fra de problemer, der opstår ved en videre drøftelse af begreber som samfundets velfærd, behov, nytte o.l.

Modellen¹.

Den model, der her tænkes på, er den sædvanlige valghandlingsmodel. Forbrugerens behovsstruktur viser sig i form af et indifferenskort og hans valgmuligheder i en budgetbetingelse. Ved hjælp af en maksimeringsoperation findes da den valgmulighed, han realiserer.

Denne model kan anvendes på to måder. For det første kan den bruges i en *beskrivelse* af forbrugerens valg. For det andet kan man ved dens hjælp undersøge, om et foretaget valg er rationelt, d.v.s. hvorledes man skal handle for *bedst muligt at tilfredsstille* sine behov.

Antag, at vi har fået forelagt et indifferenskort for en forbruger, og at teorien skal anvendes til *beskrivelse* af forbrugerens adfærd. I så fald er meningen den, at man ved hjælp af indifferenskurverne skal sættes i stand

1. Den opfattelse, der i det følgende anlægges over for valghandlingsteori og maksimering, er i det væsentlige opstået efter læsning af Hartnacks bog (Hartnack op. cit.). Da jeg efter professor Ross' råd læste Ryle's bog »The Concept of Mind«, blev jeg dels overbevist om, at mine synspunkter ikke var originale, dels bestyrket i, at de måtte være rigtige. Se Gilbert Ryle: *The Concept of Mind*, London 1949 (Penguin udgave 1963). Iøvrigt blev hovedpunkterne i nærværende artikel drøftet på et møde på Københavns Universitets Økonomiske Institut, hvori professor Mogens Blegvad deltog. De førte, ikke mindst p. gr. af sidstnævntes deltagelse, til en meget interessant diskussion, som jeg drog stor fordel af, da jeg skrev det endelige udkast til artiklen.

til at forudse, hvad forbrugeren vil købe i forskellige pris-indkomstsituationer. Indifferenskurverne viser her hans behov forstået som en struktur af tilbøjeligheder til under forskellige omstændigheder at købe mere eller mindre af den ene og den anden vare.

I denne anvendelse af modellen har man ikke brug for ordene rationel-irrationel. Hvis forbrugeren ikke handler i overensstemmelse med teorien, må det ikke fortolkes som inoptimal handlemåde, men simpelthen tages som udtryk for, at det opstillede indifferenskort er inadækvat i den foreliggende situation.

Det er videre værd at bemærke, at de behov, man arbejder med ved beskrivelsen af forbrugeren handlinger, ikke behøver at være de samme som dem, han selv ville henvise til, hvis han selv skulle overveje eller argumentere for sit valg. Hvad der betegnes kalkbehov i en beskrivelse er måske et ønske om mælk for den beskrevne.

Endelig har det her ingen mening at kombinere modellen med en forestilling om forbrugeren velvære, alt efter hvordan hans behov tilfredsstilles eller »hvor langt ude« han er i indifferenskortet, ja det har ikke engang mening at sige, at forbrugeren er indifferent mellem forskellige punkter på samme indifferenskurve. Thi når behov betyder tilbøjelighed til at handle på bestemt måde, er behovstfredsstillelse blot udtryk for, at der handles i overensstemmelse med denne tilbøjelighed, d.v.s. at forbrugeren handler, som han plejer, eller som man efter modellen skulle forvente.

Antag dernæst, at modellen skal anvendes som hjælp for forbrugeren til at finde frem til hans gunstigste valgmulighed. Her skal indifferenskortet opfattes som en stiliseret fremstilling af forbrugeren ønsker og vurderinger. Nu ligger det med Zeuthen nær at slutte, at man med et sådant overblik over ønsker og vurderinger ved en sædvanlig maksimering kan regne sig frem til, hvad forbrugeren skal gøre, hvis han skal have sine ønsker opfyldt bedst muligt.

Der er imidlertid her en logisk vanskelighed, der vælter spillet. Lad os forestille os, at vi ved at udspørge en forbruger *mener* at være kommet til fuldstændig klarhed over hans ønsker og vurderinger, således at det hele kan tegnes ind i et valghandlingsdiagram. Vi lover ham derpå at regne den budgetkombination ud, der bedst muligt opfylder de forskellige ønsker, han har givet udtryk for. Når vi præsenterer ham resultatet, er han imidlertid ikke logisk forpligtet til at acceptere det som det, der er bedst i overensstemmelse med hans ønsker. Han kan f.eks. hævde, at vi åbenbart ikke ved nok om hans vurderinger, når vi kan foreslå ham det, vi har regnet os frem til.

Men det betyder, at vi aldrig kan få en fuldstændig fortegnelse eller opstilling af en persons vurderinger og ønsker. Den pågældende er nemlig ikke logisk forpligtet til at anerkende vores opstilling som fuldstændig, og han behøver derfor heller ikke at anse det, vi regner os frem til på grundlag af opstillingen, for ønskeligt.

Dette indebærer, at det må være meningsløst at tænke sig, at man på grundlag af en viden om ønsker og vurderinger hos en person kan regne sig frem til den bedste eller fuldt rationelle løsning. Udfaldet af vor beregning kan aldrig blive til mere end et råd, som den pågældende person kan følge eller lade være; han må under alle omstændigheder tage en beslutning. I denne forstand vil beslutningen altid være irrationel.

Overvejelse og forklaring.

Vi vil her se nærmere på de to fortolkninger, der ovenfor er givet af valg-handlingsteorien.

Når valghandlingsteorien anvendes som beskrivelse af forbrugers handlinger er den logisk konsistent. Den indeholder ingen skjult etik, når man husker på, at dens behovsbegreb skal forstås som tilbøjelighed til at handle på bestemt måde.

Anderledes når teorien skal vise forbrugeren frem til rationelle beslutninger. Her betyder behov snarere ønske, noget tilstræbt o.l. Man løber da ind i de nævnte logiske vanskeligheder; disse beror på en særlig fejl.

Når man selv skal træffe et valg, er det rigtigt at sige, at man bevæges og influeres af sine behov og ønsker. Men erklærer man at ønske noget, ligger der ikke heri direkte en oplysning om, at man i bestemte situationer agter at handle på bestemt måde. Det, man vil sige, er snarere, at man bliver glad, i godt humør e. l., hvis ønsket opfyldes. Man mener ikke, at man, når ønsket tilfredsstilles, vil udvise en bestemt glad adfærd, men snarere at man, hvis det sker, vil føle sig glad, gennemstrømmet af en følelse af glæde, lykke o.l. Tilsyneladende rapporterer man derfor noget om, hvordan en indre sjælelig substans, ens glæde eller følelse af glæde, vil påvirkes af, hvorledes ens ønsker og behov tilfredsstilles.

Det ligger derfor nær at tænke sig, at det samme vil være tilfældet, når man analyserer ønsker, behov o.l. hos en anden person. Altså at man herved kan angive betingelser og forhold, der påvirker og bestemmer en sådan glæde- eller lykkesubstans hos ham, og således fastslå f.eks. at han var gladere, havde større velfærd o.l., jo længere han var »ude« i sit indifferenskort. Det er i virkeligheden denne opfattelse, der ligger bag Zeuthens overvejelser vedrørende den rationelle beslutning.

Det er imidlertid meningsløst af opfatte glæde, lykke o.l. som en sådan sjælelig substans, hvis variationer kan beskrives videnskabeligt. Jeg kan logisk altid nægte at være glad til trods for en videnskabelig undersøgelse, der sort på hvidt viser, at min »glæde« er stor og voksende. Og det er en strid, hvori jeg og ikke videnskabsmanden, logisk set, må have det sidste ord.

Den fejl, der her begås, og som Zeuthen begår, er en forveksling af 1. og 3. person. Man overfører den betydning, man selv tillægger »mine ønsker«, til at gælde også, når man taler om »hans ønsker«. Sagen er den, at man logisk kun kan tale om andre personers ønsker, behov o.l., når man dermed søger at karakterisere deres adfærdstilbøjeligheder. Zeuthens tale om rationel og irrationel adfærd bygge på denne forveksling.

Ross' polemik bygges op om en tilsvarende forveksling, nemlig en forveksling af overvejelse (1. person) og beskrivelse eller forklaring (3. person).

Når man anstiller overvejelser forud for et valg, man skal træffe, anfægtes man naturligvis af et virvar af lyster o.l. Disse er, siger Ross, ikke kvantitativt sammenlignelige, og derfor må der være et spring fra overvejelse til beslutning. Hertil må man bemærke, at det er et spring, man ikke selv mærker. Hvis ens overvejelser fører frem til en beslutning – f.eks. om indtægtsanvendelse – da må disse overvejelser også have været tvingende for én selv og deres resultat være den beslutning, man har taget. I så fald kan man sige, at ens ønsker og behov er blevet sammenlignet *eo ipso*.

Anderledes ligger det, hvis man f.eks. i form af en begrundelse for sin beslutning forelægger sine overvejelser for en udenforstående. Hvis man kun præsenterer ham for overvejelserne, vil han logisk kunne spørge, hvad man oven på disse overvejelser har besluttet sig til. Han kan ikke blot ved at se på ens overvejelser regne sig frem til den beslutning, man har taget. Han vil derfor kunne hævde, at der er et irrationelt spring mellem ens overvejelser og ens beslutning. Han vil aldrig kunne se ens beslutning som en *logisk* tvingende *følge* af ens overvejelser.

At beslutningen i denne forstand kan kaldes irrationel betyder ikke, at en udenforstående er afskåret fra at *forudse* den beslutning, man vil tage. Men så er han heller ikke længere interesseret i, hvorvidt man kan regne sig frem til den *gunstigste* beslutning. Han er da kun interesseret i behov, ønsker etc. som *handlingstilbøjeligheder*, ved hvis hjælp han hensigtsmæssigt kan beskrive ens handlinger, hvad enten man selv opfatter disse som besluttede eller ej. Han vil i dette tilfælde aldrig opdage nogen »irrationelle spring«.

Ross angriber i sin polemik den økonomiske maksimeringslogik og valg-handlingsteori med henvisning til, at vore valg handlinger ikke foregår, som denne teori siger. Når vore behov og ønsker er kvantitativt inkommensurable, hvilken mening har det da at bygge maksimeringsmodeller? Udover hvad ovenfor er sagt, beror dette problem på en misforstået opfattelse af valg handlingsteorien, der igen hidrører fra en forveksling af overvejelser og forklaring.

Den misforståede model.

Misforståelsen opstår, fordi det valg handlingsteoretiske modelapparat – indifferenskurver, budgetlinier etc. – direkte indbyder til en forveksling mellem de overvejelser, man selv opstiller forud for sit valg, og det, en observatør ville komme frem til, hvis han skulle forklare eller beskrive ens valg. I begge tilfælde vil der måske blive anvendt ord som behov, ønsker etc., og man venter eventuelt, at de to opstillinger derfor vil være identiske.

Denne forventning bygger imidlertid på den fejlagtige opfattelse, at man,

hvis man vil forklare en forbrugers efterspørgsel ved hjælp af valghandlingsteorien, hermed forklarer og beskriver processer, der foregår »inde i hovedet« på ham: Han gør sig sine behov og valgmuligheder klart, foretager en maksimering, hvorefter beslutningen fremgår. Denne udmøntes derpå i en åbenlys handling, et køb¹.

Under denne forudsætning, at man med mening kan tale om sådanne »indre« eller »mentale« processer, da må man også forvente lighed mellem overvejelse og forklaring. Overvejelsen må nemlig i så fald opfattes som en mental proces, og forbrugeren kan blive klar over og beskrive den, hvis han iagttager sig selv.

Hvis man opfatter valghandlingsteorien som en beskrivelse af en sådan mental overvejelser-beslutningsproces, er man også berettiget til at afvise den, hvis man ved introspektion finder ud af, at ens egne overvejelser ikke foregår i overensstemmelse med den. Dette er netop, hvad Ross gør, når han bestrider maksimeringsprincip og valghandlingsteori.

Imidlertid må man ikke – man kan heller ikke logisk gøre det – opfatte valghandlingsteorien som en teori om forbrugerenes sjælelige processer. Dette vil blive belyst nedenfor ved en omtale af maksimeringsprincippet.

Den økonomiske mand.

Når Ross bestrider maksimeringshypotesen, gør han det ud fra den antagelse, at det drejer sig om en virkelighedsantagelse, at den er ækvivalent med en antagelse om, at mennesker handler som det, man har kaldt »economic men«. Når han fortolker princippet på denne måde, er han i samklang med mange økonomer, der argumenterer for antagelsen, som om den var en »tilnærmelse« til virkeligheden. Under denne forudsætning er det da også nærliggende at give Ross ret. Man kan ved introspektion let konstatere, at man i hvert fald ikke selv hører til den uhyggelige, beregnende type, som den økonomiske mand har fået skyld for at være².

Jeg vil her argumentere for, at maksimeringshypotesen ikke med logisk mening kan opfattes som en hypotese om virkeligheden, der kan afkræftes eller bekræftes, og at diskussionen for eller imod »the economic man« derfor er meningsløs.

Først kan anføres, at maksimeringshypotesen ikke kan være ensbetydende med en forvansket opfattelse af sjælelivet, simpelthen fordi den slet ikke siger noget om bevidsthedslivet. Når maksimeringsprincippet anvendes som forklaringsprincip – som det man kalder et analytisk princip – kan man ikke

1. Der er her tale om et specielt tilfælde af det, Ryle kalder »den cartesiske myte«. Se Ryle op. cit. f.eks. kapitel I (og evt. også kapitel X).
2. Det vil sikkert overraske – og skuffe – ikke-økonomer, at den professionelle økonom for sit eget vedkommende frejdigt erklærer at komme til dette resultat.

sige, at det enkelte individ *maksimerer* i anden forstand end den, ifølge hvilken det kan hævdes, at ørnen må løse en differentiallyigning for at kunne fange en due i flugten. Thi det er en misforståelse at tro, at maksimeringshypotesen forudsætter, at folk udfører en særlig handling, den, at de maksimerer. Der er ikke tale om en ekstra proces, der kommer til udover de handlinger og processer, som man kan observere, og som maksimeringsprincippet skal forklare. Opfattede man nemlig maksimeringen som en særlig proces, kunne man logisk spørge, hvorledes denne kunne beskrives – måske af et maksimeringsprincip af højere orden, men hermed ville man være inde i en uendelig regres.

Det er således en logisk misforståelse at opfatte maksimeringen som betegnende en proces, som noget, folk foretager sig. Det, folk – eller det betragtede individ – gør, er det, man kan observere, d.v.s. de handlinger, der skal forklares eller beskrives ved maksimeringsprincippet. Det, at A maksimerer den og den funktion, siger ikke noget om A, men det siger noget om det, han synligt foretager sig: man siger i virkeligheden ikke *om A*, at han maksimerer, men man siger om *A's handlinger*, at det er maksimeringshandling.

Dernæst er det af betydning at understrege, at maksimeringsprincippet intet kan sige om, hvorvidt folks handlinger er egoistiske eller filantropiske, fornuftige eller ufornuftige, rationelle eller irrationelle. Dette er indlysende, hvis man dermed mener, at man, når man ved hjælp af et maksimeringsprincip ønsker at beskrive folks handlinger, da aldrig kan nå frem til en etisk vurdering. Men dette er ikke pointen i den fremsatte påstand. Når man nemlig søger at beskrive folks handlinger ved hjælp af et maksimeringsprincip, f.eks. at forbrugeren tilrettelægger sine vareindkøb, så han dermed maksimerer en nyttefunktion, eller at virksomheden fører sin politik, så den herved maksimerer en profitfunktion, da ligger det nær at spørge, om det ikke er muligt for folk – konsument eller virksomhed – at handle således, at de pågældende funktioner netop ikke blev maksimeret. Spørgsmålet kunne derfor rejses, hvorledes en sådan diskrepans skulle fortolkes, og om man ikke i denne forstand kunne tale om irrationel adfærd. I så fald ville man jo også kunne tale om maksimeringsadfærd som en tilnærmet virkelighedsbeskrivelse og diskutere, hvorvidt maksimeringshypotesen var god eller dårlig.

Denne problemstilling bygger imidlertid på en misforståelse. Thi opstår der eller opdager man en forskel på det, man observerer, og det, man ved maksimering af en funktion skulle forvente, er den eneste konklusion, man heraf kan drage, at den funktion (eller funktional, integral eller i det hele den matematiske form), man har underkastet maksimeringsoperationen, ikke har været adækvat i det pågældende tilfælde.

Hermed er vi da fremme ved det egentlige indhold i maksimeringsprocessen. Maksimeringshypotesen siger intet om virkeligheden. Den tillægger ikke

folk en særlig handling – den at maksimere – og den er derfor ikke ensbetydende med nogen rationalisering af sjælelivet. Den, der maksimerer, er nemlig ham, der beskriver folks handlinger.

Han finder det hensigtsmæssigt – praktisk, om man vil – at beskrive folks adfærd ved hjælp af en række matematiske former (funktioner, integraler, fordelingsfunktioner m.v.), som han kan behandle ved hjælp af den proces, der kaldes eller kan defineres som maksimering. At spørge om, hvorvidt maksimeringshypotesen er relevant eller irrelevant i økonomisk analyse, er det samme som at spørge, om den økonomiske teori bør formuleres med eller uden brug af bestemte regneoperationer. Man kunne lige så vel spørge, om man burde undgå multiplikation (evt. med den begrundelse, at de mennesker, teorien drejer sig om, ikke kan den store tabel).

Hermed er vi nået et skridt længere frem. Det blev ovenfor hævdet, at maksimering var et prædikat til folks handlinger – at de opfattedes som maksimeringshandlinger. Men når maksimeringshypotesen ikke angår virkeligheden, har det heller ingen mening at spørge, om folks handlinger nu også er maksimeringshandlinger. Thi det, at man maksimerer, at der er tale om en maksimeringsmodel, betyder blot, at vor beskrivelse er anlagt på en særlig måde, at den formuleres under anvendelse af en maksimeringsoperation. At betegne handlinger som maksimeringshandlinger er således ikke at tillægge disse handlinger en særlig egenskab, men det er at sige noget om den måde, vi beskriver dem på.

Da man nu med »the economic man« vanskeligt kan forstå andet end et individ, hvis handlinger er maksimeringshandlinger, følger også, at dette begreb aldrig kan indeholde nogen hypotese om virkeligheden. At hævde, at alle mennesker er »economic men«, kan således ikke logisk opfattes som et postulat om virkeligheden. Det siger nemlig blot, at alles handlinger er maksimeringshandlinger, d.v.s. at den beskrivelse af virkeligheden, der er brugt, indeholder en regneoperation, der kaldes maksimering.

Det er et helt andet spørgsmål, hvorvidt det er praktisk at anvende en beskrivelse, der formuleres som en maksimeringsmodel. Det indeholder den pointe, at man almindeligvis vil tilstræbe en beskrivelse af virkeligheden, der opererer med færrest mulige symboler og »love«, det sidste ord forstået som de regler, hvorefter man i modellen arbejder med de definerede symboler. Om det således er praktisk at arbejde med en maksimeringsmodel vil være et empirisk problem.

Afsluttende bemærkninger.

Når det erkendes, at maksimeringsprincippet ikke angår sjælelivet, falder Ross' angreb på valghandlingsteori og økonomisk maksimeringslogik til jorden.

Det irrationelle spring viser sig kun, når man ser på overgangen fra de overvejelser, en betragtet person anstiller forud for et valg, og den beslutning, han tager. Her er der tale om noget principielt. Man kan aldrig ved at studere en persons overvejelser slutte sig til, hvad han vælger.

For Zeuthen er det irrationelle et spørgsmål om grad. Jo grundigere og omhyggeligere overvejelser af ønsker og alternativer, desto nærmere vil den rationelle beslutning være det, den vælgende søger at opnå ved sit valg. Denne opfattelse er fejlagtig, fordi man af principielle grunde aldrig kan give en udtømmende beskrivelse af en persons vurderinger og ønsker, forstået sådan som Zeuthen gør det. Forstår man derimod med ønsker og vurderinger det samme som handlingstilbøjeligheder, falder baggrunden for at anse rationelle løsninger for bedre end irrationelle bort. At betegne en handling som rationel, fordi den stemmer overens med personens vurderinger og ønsker, er da blot udtryk for, at han handler i overensstemmelse med sine tilbøjeligheder, d.v.s. sådan som han plejer.

Konsekvensen heraf er, at man ikke ad videnskabelig vej kan finde frem til og anvise en forbruger det alternativ, der bedst tilfredsstillende hans ønsker. Ganske vist kan det være, at han erkender et således fundet alternativ som det bedste, men så er det ikke, fordi han er logisk tvunget dertil, men fordi han har tillid til videnskaben eller til den person, der har regnet det ud, eller måske blot fordi han ikke havde tænkt over den forelagte mulighed før.

Dette fører frem til det i indledningen nævnte om videnskab og politik. I hvor vidt omfang kan man ad videnskabelig vej hjælpe politikerne frem til rationelle afgørelser, der bedst muligt dækker de bestemmendes vurderinger og ønsker? Svarer man hertil – som Zeuthen øjensynlig gør det – at man ved videnskabelige overvejelser kan finde frem til løsninger, der er mere rationelle – bedre – end dem, man finder uden sådanne overvejelser, da er man i virkeligheden utilitarianer. Men opfattelsen er ikke farlig, førend politikerne selv tillægger videnskabelige overvejelser et sådant magisk indhold.

Man må i virkeligheden betragte de »videnskabelige løsninger« som forslag, der lægges op til politikerne, og som hverken er mere eller mindre rationelle end andre forslag. Når politikernes ønsker og behov inddrages i overvejelserne, f.eks. i en eller anden velfærdsfunktion, skal det da blot forstås som en metode til hurtigere at finde frem til, hvad politikerne sandsynligvis vil kunne acceptere. Velfærdsteorien blottes herved for normativt indhold og kan i denne form vel stå sig mod de angreb, Ross i sin bog retter imod den¹.

1. Det må medgives Ross, at velfærdøkonomisk teori i almindelighed ikke opfattes på denne måde. Den opfattes i reglen i den form, Ross angriber den, og den kan da meget vel kaldes kamoufleret utilitarianisme.