

**Lunds Universitet  
Nationalekonomiska institutionen  
Kandidatuppsats 15 hp  
Ht 2009  
2010-01-12**

## **Är din eller min nytta störst?**

**– problemet med interpersonella nyttojämförelser**

**Simon Petersson  
Handledare: Andreas Bergh**

## **Abstract**

To develop a meaningful allocation policy as the basis for economic welfare, it's necessary to make some kind of comparison of the utility different people get with the various options that are available. If you put the greatest emphasis on raising the overall benefit of society, or seek to maximize other ideals such as liberty, equality and justice, the allocation will be different. I have in this essay chosen a utilitarian perspective, and this leads to a certain kind of welfare. Which approach is chosen for the hard-defined concept of utility, determines if it is at all possible to make meaningful comparisons of utility between individuals in a society. Some theories say that it's possible; some say it's not, and each approach leads to various forms of what we call welfare. The modern disciplines I will address, such as the psychological aspect of utility and neuro-economics, has a completely different view on utility than the historical theories of the neoclassical welfare economics and the behaviorist school which was launched in the early 1930s. As I point out, however, at any given time in history the theorists have to work with the means at hand and as the sciences progress, the paradigms shift and the views on the possibility of making relevant interpersonal utility comparisons with them. I come to the conclusion that this possibility entirely depends on how you define utility.

# Innehållsförteckning

1. Inledning .....	4
1.1 Syfte och frågeställning .....	4
1.2 Teori .....	5
1.3 Metod och Material .....	6
2. Äldre teorier .....	7
2.1 Tidig utilitarism och hedonism .....	7
2.2 The New Welfare Economy .....	9
2.3 Social Choice Theory och Arrow's omöjlighetsteorem .....	11
2.4 Harsanyi och preferensnytta .....	13
2.4.1 Metafysiska och psykologiska problem med nyttojämförelser .....	13
2.4.2 Empatisk identifikation .....	16
2.4.2 Preferensautonomi vs. upplysta preferenser .....	17
2.4.3 Preferensjämförelse .....	18
3. Moderna teorier .....	21
3.1 Modern Behaviorism .....	21
3.1.1 Risk och känslighet för förändring som ett mått på nytta .....	22
3.2 Sen och The Capability Approach .....	23
3.3 Psykologisk syn på nytta .....	24
3.4 Neuroekonomi .....	29
3.5 Lyckoforskning .....	33
4. Exempel på nyttojämförelser i praktiken .....	37
5. Sammanfattning och Slutsats .....	39
6. Referensförteckning .....	42

# 1. Inledning

En av frågorna mänskligheten har ställt sig sedan evolutionen skänkte oss en hjärna att tänka med är vad som är meningen med livet. Även om vissa anser att dygder är det yttersta målet har nog de flesta varit ganska överens om att det rör sig om någon form av lycka. Man vill ju bara ha det gott, så att säga. Med den slutsatsen är steget inte långt till nästa fråga: hur blir man lycklig? Detta är någonting man i alla tider försökt hitta ett svar på och hur det än har gått med det har det ända sedan homo erectus av överlevnadsskäl gick samman i stamliknande grupper, om än inte uttalat, varit aktuellt med frågan: hur gagnas gruppen på bästa sätt? På den tiden kanske man inte kan tala om lycka som sådan, men man har alltid eftertraktat någon form av välbefinnande. För att spola fram tiden en smula är en nutida konkret version av denna uråldriga fråga en ekonomisk-politisk sådan: vem ska ha vad i samhället för att maximera ett visst eftertraktat mått på välbefinnande? För att kunna svara på hur man ska fördela en knapp resurs krävs det att man kan ta reda på hur mycket nytta varje medlem i kollektivet får ut respektive förlorar vid en eventuell åtgärd. Men känslan av välbefinnande är ju, i sin egenskap av just känsla, ett rent mental fenomen och objektivt sett omöjligt att mäta och än mindre jämföra mellan individer. Eller?

## 1.1 Syfte och frågeställning

Jag har valt att göra en teoretisk litteraturstudie eftersom jag både använt mig av normativa ekonomiska teorier och filosofiska moralteorier inom fältet som behandlar hur saker bör vara utformade. Syftet med uppsatsen är att göra en komparativ studie mellan alla de synsätt på jämförelser av nytta mellan individer som så länge varit en problematisk fråga inom såväl ekonomi som filosofi men som ändå varit omöjlig att undvika då den är relevant varje dag på både samhälls- som individnivå. När jag letade information om uppsatsen saknade jag själv en någorlunda kort och koncis sammanfattning av problemet och hoppas därför kunna bidra en smula till att reda ut begreppen. Det jag försöker svara på är följande:

*Hur har synen på möjligheten att göra interpersonella nyttojämeförelser skiftat över tiden och mellan olika skolor inom nationalekonomin?*

Med begreppet nytta menas något som är eftersträvansvärt för människor, men vad man anser vara eftersträvansvärt ska visa sig skifta väldigt mellan olika synsätt.

## 1.2 Teori

Jag har valt att lägga upp strukturen till en början historiskt och gå igenom några olika större klassiska skolor samt några mer moderna angreppssätt jag anser vara relevanta och som kan ses som förespråkare av olika paradigmer inom så vitt skilda områden som moralfilosofi, välfärdsekonomi och *Rational Choice Theory* men som ändå vävs samman genom den centrala frågeställningen. I kapitel 2 går jag igenom några äldre teorier, i kapitel 3 några modernare angreppssätt, i kapitel 4 ger jag ett praktiskt exempel på när man tvingas ta ställning till olika aspekter hos interpersonella nyttojämförelser vid resursfördelningen av en knapp vara, i det här fallet ett organ, och i kapitel 5 redovisar jag i slutsatsen vad jag kommit fram till.

De områden jag tar upp är:

- Utilitarism och Neoklassisk välfärdsteori fram till 1930-talet
- The New Welfare Economy
- Social Choice Theory och Arrow's invändning
- Harsanyi's preferensnytta
- Modern behaviorism
- Sen's Capability Approach
- Den psykologiska synen på nytta
- Neuroekonomi
- Lyckoforskning

Jag kommer att i tur och ordning gå igenom dessa olika teorier och vid behov knyta an dem till konkreta exempel, men även till viss mån ställa dem mot varandra på ett sådant sätt att de vävs in i varandra.

### **1.3 Metod och Material**

Jag har gjort en komparativ litteraturstudie och genom att läsa böcker och artiklar har jag försökt göra en analys och få fram en bild av det stora område som behandlar möjligheten att göra interpersonella nyttojämförelser. Genom att använda mig av källor inom skilda vetenskapsgrenar har jag försökt att belysa problemet från olika håll, såväl ekonomiskt som metafysiskt, psykologiskt, behavioristiskt och biologiskt. Vilken ståndpunkt de olika författarna tar beror mycket på syftet med teorin, om det är empiriskt eller normativt. Olika syn på hur ett samhälle ideologiskt bör vara utformat lyser igenom hos vissa författare – lägger de stor vikt vid liberalism har de ofta en syn som inte helt överensstämmer med den en författare som förespråkar rättvisa eller jämlikhet har osv. Jag har använt mig av källor som böcker och artiklar på ämnet och till viss mån också av [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) för att få en snabb och överskådlig sammanfattning av ett nytt område.

## 2. Äldre teorier

### 2.1 Tidig utilitarism och hedonism

Fältet konsekvensialism inom ämnet etik innebär att man alltid bör utvärdera en handling utifrån inget annat än dess konsekvenser. Innan man kan göra detta måste man dock fastställa vad som är rätt och fel och därmed eftersträvansvärt (Hausman 1996 s. 101). Själva definitionen på etik är just att avgöra vad som är rätt och fel och det finns en hel rad olika saker som kan anses eftersträvansvärda beroende på vem man frågar, bl.a. rättvisa, frihet, jämlikhet och välfärd (här även kallad nytta). (<http://en.wikipedia.org/wiki/Ethics>) *Utilitarism* går ut på att sträva efter att göra den sammanlagda nyttan i världen (eller inom gruppen, det beror på vilken nivå man väljer) så stor som möjligt och man skiljer på fallet där den absoluta summan nytta maximeras och den där medelvärdet av nyttan maximeras. Den första versionen innebär att vi bör sträva efter att uppfylla jorden med människor då varje nyfödd bidrar till att höja summan av nytta medan den andra strävar efter att genomsnittet av nyttonivån hos alla nu levande människor i världen är högt.<sup>1</sup> Båda dessa synsätt har sina för- och nackdelar, men för vår frågeställning är det inte nödvändigt att gå in djupare på det.

För att kunna veta hur vi på bästa sätt maximerar nyttan hos en grupp krävs det att man gör någon form av interpersonella nyttojämförelser, dvs. att man jämför olika människors nyttonivåer, och sedan summerar dessa. För att komma fram till om en handling är utilitaristisk behöver vi veta vem den gagnar mest ur ett nyttoperspektiv. Genom att strikt fokusera på nyttomaximering skiljer utilitarismen sig från synsätt som lägger större vikt vid saker som frihet och jämlikhet som det viktigaste för människan. I utilitarismens barndom, med förespråkare som *Jeremy Bentham* och *John Stuart Mill*, ansågs nyttan som skulle maximeras vara den mentala känslan av njutning man definierade som mängden lust minus mängden smärta en människa upplevde (även kallat *hedonism*). Att maximera lyckan i världen var det enda som ansågs viktigt, "the greatest good for the greatest number of people" som Bentham själv uttryckte det. ([http://en.wikipedia.org/wiki/Jeremy\\_Bentham](http://en.wikipedia.org/wiki/Jeremy_Bentham))

---

<sup>1</sup> Man behöver klargöra exakt vems välfärd det är man vill maximera. De flesta är nog överens om att det ska gälla alla nu levande människor. Men bör man även räkna in de som ännu inte fötts, och i så fall i hur många kommande generationer? Bör man räkna in de som kanske inte ens föds p.g.a. beslut vi tar nu? (Hausman 1996 s. 103) De barn som med hjälp av preventivmedel hindrats att födas är många.

Bentham lade fram en kalkyl med sex punkter på variabler man bör väga in för att få fram ett enkelt sätt att räkna ut hur mycket lycka en handling skulle leda till hos en individ, den s.k. ”hedonistiska kalkylen”:

1. Njutningens intensitet
2. Dess varaktighet
3. Sannolikheten för att njutningen ska inträffa
4. Hur snart njutningen kommer att inträffa
5. Sannolikheten för att handlingen kommer att följas av mer njutning
6. Sannolikheten för att den inte kommer att följas av smärta

Mill lade senare till en sjunde variabel:

7. Hur många människor som kommer att påverkas av handlingen

[http://en.wikipedia.org/wiki/Felicific\\_calculus](http://en.wikipedia.org/wiki/Felicific_calculus)

Genom att använda denna lista ansågs man på ett praktiskt sätt kunna räkna ut hur mycket nytta varje person upplevde som en följd av en given handling och med denna information var det enkelt att göra jämförelser mellan personer. Om man tar för givet att dessa variabler är mätbara har Bentham en klar poäng, men hedonism kom så småningom att överges som ett mått på välbefinnande. För det första kan man ju vid närmare eftertanke fråga sig om dessa variabler, då främst (1.), verkligen går att mäta på ett meningsfullt sätt och vidare anser författaren Scanlon det vara uppenbart att vad som gör att människor har ett bra liv inte enbart är beroende av deras mentala upplevelser av njutning och utebliven smärta. Man har till exempel hellre riktiga vänner, än att bara leva i villfarelsen att man har det och man ser hellre att ens partner verkligen är trogen, än att felaktigt tro det – även om man aldrig fick reda på sanningen. Scanlon förnekar inte att mentala tillstånd är relevanta, han säger bara att fler saker än så spelar in. När vi ska ta fram ett mått på relativt välbefinnande som även räknar in saker som vänskap, självförverkligande och andra faktorer som värdesätts av människor behöver vi ett sätt att bedöma värdet av var och en av dessa faktorer. Författaren anser att det inte finns något sätt att reducera dessa till ett enda fundamentalt mått på nytta. (Scanlon 1991 s. 22 f.) I kontrast till detta kan man se utvecklingsekonomen och tillika Nobelpristagaren *Amartya Sen's Capability Approach*, som jag kommer att behandla i ett senare avsnitt.



Neoklassisk välfärdsekonomi (före 1930) baserar sig på det gamla synsätt som innebär att interpersonella nyttojämförelser är möjliga. Andra antaganden som görs är att nytta är *kardinal*, dvs. mätbar och skalenlig mellan individer, och *lagen om avtagande marginalnytta*, lagen som säger att nyttan av ytterligare en enhet tillför mindre nytta än den tidigare. Utifrån dessa antaganden får man fram en s.k. *social välfärdsfunktion* helt enkelt genom att summera folks individuella nyttofunktioner. Genom att maximera denna funktion blir det enkelt att utforma ekonomiska välfärdsprogram som optimerar nyttan av resursfördelning. ([http://en.wikipedia.org/wiki/Welfare\\_economics](http://en.wikipedia.org/wiki/Welfare_economics))

## **2.2 The New Welfare Economy**

I början på 1930-talet gör *The New Welfare Economy* (fortsättningsvis för enkelhetens skull förkortat som NWE) entré, och ställer allting på huvudet då man avfärdar kardinal nytte teori som meningslöst nonsens och med detta menar att interpersonella nyttojämförelser inte är möjliga. *Lionel Robbins*, mannen som än idag anses vara den som först motsatte sig den gamla läran, formulerade det som att man omöjligt kan veta vad som försiggår i andras medvetanden och att det därför är omöjligt att jämföra nyttan mellan två individer. (Bergh 2005 s. 1, Binmore 2007 s. 3) Med detta knyter han an till *Problemet med andras medvetanden*, en knäckfråga inom Medvetandefilosofin. Richard Brandt uttrycker det som att det enda sättet att mäta intensiteten hos njutning och smärta, vilka är rent privata mentala fenomen, är genom att blicka in i sitt eget medvetande och själv känna efter (Klockslem 2008 s. 24). För allt vi vet skulle det kunna vara så att vårt eget medvetande är det enda som existerar, och att resten av mänskligheten i själva verket utgörs av robotar som bara uppträder som om de hade medvetanden. För att undvika detta och liknande problem definierar man inom NWE nytta som tillfredsställelse av rationella preferenser, dvs. man fokuserar enbart på sådant som är observerbart (Bergh 2005 s. 2). Detta är i linje med de positivistiska vindar som blåste under första halvan av förra seklet, där man helt och hållet koncentrerar sig på empiri och rationalitet, och undviker metafysiska spekulationer. Robbins och spelteoretikern *Samuelson* definierade under denna tid drastiskt om nytta och gjorde begreppet till något helt annat än den tidigare hedonistiska definitionen. Med deras syn är inte nytta längre en psykologisk upplevelse som uppstår vid konsumtionen av någon vara utan istället betyder vad än en individ maximerar vid ett val mellan olika situationer. Därför har man kallat definitionen som lanserades på 30-talet för ”*beslutsnytta*” i kontrast till den tidigare

”upplevelsenyttan”. Som ett ekonomiskt begrepp fungerar det utmärkt för att modellera människors beslutsprocesser men som normativt begrepp stöter det på patrull. En person som har gjort ett fritt val grundat på korrekt information har per definition maximerat sin nytta, oavsett efterföljden. På det här viset kan man få fram paradoxala exempel som säger att en spelmissbrukare som sätter rubb och stubb på rött, trots att hon vet att man aldrig kan slå banken, och förlorar hus och hem och ett äktenskap med det, fortfarande maximerade sin nytta när hon valde att agera på det viset. Ahuvia anser att denna definition av nytta gör politiskt beslutsfattande problematiskt, eftersom normativa principer sätts ur spel när det inte nödvändigtvis blir så att ”nyttomaximering” per definition är något som gynnar människor. Han konstaterar dock att begreppet nytta givetvis är alltför användbart och viktigt för att helt avskaffas p.g.a. tvetydighet och begreppet lever således ett dubbelliv. (Ahuvia 2007 s. 494 f.)

Det står nu klart att lycka och tillfredsställelse av preferenser är helt skilda företeelser, och de ligger till grund för var sin form av utilitarism. Den senare kan sägas vara den första formen av välfärdsekonomi i det att man nu anser sig på ett praktiskt sätt kunna bedöma vem som bör gynnas i ett samhälle för att nyttan ska maximeras (Hausman 1996 s. 102). Med hjälp av formella *Paretianska* välfärdsfunktioner, som säger att man uppnått maximal nytta i ett samhälle när ingen kan få det bättre utan att någon annan får det sämre, har man inom det som kallas för den *Neoklassiska Skolan* tidigare rättfärdigat normativa ekonomiska välfärdsbeslut. I välfärdsfunktionernas barndom hoppades man på att kunna hitta ytterligare normativa principer, liknande Paretokravet, som hjälpte ekonomer att på ett bra sätt länka individuell till social nytta. Om dessa principer tog sig matematiska uttryck så hoppades man på att kunna etablera ett slags ”*moralisk matematik*” som på ett smidigt och rationellt sätt skulle kunna fastslå hur välfärdsekonomin skulle utformas. (Hausman 1996 s. 167). Dessa förhoppningar visade sig dock vara lönlösa. Problemet med Paretoeffektivitet är att det i en beslutssituation kan uppstå många olika, ofta märkliga, jämvikter där den strikta definitionen gäller. Välfärdsekonomi utan interpersonella nyttojämförelser blir starkt begränsad, då Paretokriteriet t.ex. säger att man inte får omfördela rikedom från de rika till de fattiga, eftersom de rika då får det sämre än innan. De flesta anser nog att välfärdshöjande åtgärder bör motverka extrem fattigdom, men med Paretokravet som enda riktlinje så haltar NWE rejält. (Hammond 1991 s. 206) Man tog steget från Paretiansk välfärdsekonomi till utilitaristisk välfärdsekonomi för att man behövde ett sätt att skilja på olika fall som samtliga var Paretoeffektiva men där man behövde ett ytterligare kriterium för att komma fram till enhetliga beslut (Hausman 1996 s. 114).

## 2.3 Social Choice Theory och Arrow's omöjlighetsteorem

*Social Choice Theory* (fortsättningsvis för enkelhetens skull förkortat som SCT) skapades som ett sätt att ta kollektiva beslut grundat på individuella mått på nytta och baseras på en kombination av valteori och välfärdsekonomi ([http://en.wikipedia.org/wiki/Social\\_choice](http://en.wikipedia.org/wiki/Social_choice)). För att kunna utvärdera och rangordna ekonomiska beslut konstruerades en s.k. *social välfärdsfunktion*. Den skapas genom att man tar välfärdsmått från person till person och med hjälp av dessa skapar ett aggregat ([http://en.wikipedia.org/wiki/Social\\_welfare\\_function](http://en.wikipedia.org/wiki/Social_welfare_function)). *Kenneth Arrow*, Nobelpristagare i ekonomi 1972, lade 1971 fram en rad principer som skulle komma att begränsa de sociala nyttofunktioner som baseras på individuella nyttofunktioner. ([http://en.wikipedia.org/wiki/Kenneth\\_Arrow](http://en.wikipedia.org/wiki/Kenneth_Arrow)) Det s.k. *Arrow's omöjlighetsteorem* kan sägas vara den första spiken i kistan för NWE och SCT. De till synes ganska svaga och resonabla kraven han ställde upp skulle visa sig göra godtagbara sociala välfärdsfunktioner enligt den gängse normen omöjliga. (Hausman 1996 s. 167) Det som även kallas *Arrow's Paradox* bevisar att det inte finns något sätt att omvandla rankade individuella preferenser till en rankning som gäller alla i samhället.

Arrows principer:

1. *Paretoeffektivitet* (svag)

Om alla i samhället föredrar A framför B, så är A bättre än B.

2. *Non-dictatorship*

Att alternativ A är bättre än B ska inte bero på preferenserna hos en enda individ, utan även ta hänsyn till vad alla andra tycker. Med andra ord: den sociala nyttofunktionen ska baseras på alla individer i samhället, inte bara på en.

3. *Unrestricted Domain* (Universality)

Oavsett hur individers preferenser ser ut, så måste den sociala nyttofunktionen kunna ranka hela samhällets preferenser och bedöma alternativen. Varje gång samma individuella preferenser omvandlas till en social nyttofunktion, måste de deterministiskt ge samma rankning.

#### 4. *Kollektiv Rationalitet*

Alternativens sociala rankning måste uppfylla dels fullständighet och dels transitivitet. Fullständighet innebär att alla tänkbara rankningar av alternativen är möjliga och transitiv betyder att om A är bättre än B, och B är bättre än C, så är även A bättre än C.

#### 5. *Självständighet för irrelevanta alternativ*

Detta innebär att kravet på huruvida alternativ A är bättre än B enbart ska baseras på individuella preferenser om A och B. Hausman ger exempel på när detta krav kan anses vara för starkt. T.ex. borde man ta hänsyn till hur situationen ser ut innan och huruvida A eller B tillfredsställer behov. Sen och andra är av denna uppfattning.

(Hausman 1996 s. 168)

([http://en.wikipedia.org/wiki/Arrows\\_impossibility\\_theorem](http://en.wikipedia.org/wiki/Arrows_impossibility_theorem))

Arrow visade att dessa fem krav inte kan tillfredställas samtidigt, och drog slutsatsen att en fullständig social nyttofunktion med korrekta rankningar inte kan härledas ur individuella preferenser. Hur förnuftiga och resonabla de fem principerna än kan framstå så måste någon av dem slopas. Arrow visade att det enda transitiva, fullständiga, Paretooptimala sättet att ranka alternativ som även tar hänsyn till självständighet för irrelevanta alternativ ger en social välfärdsfunktion som är identisk med en enda individs preferenser och därmed diktatorisk. (Hausman 1996 s. 169) Detta visar i förlängningen att demokratiska omröstningar inte ger ett strikt demokratiskt resultat och hade stort genomslag inom fält som normativ ekonomi och valteori. Det femte kravet är det som ofta anses vara det felande och det som borde slopas för att visa att en social nyttofunktion är möjlig och eftersträvansvärd. Författaren Hammond skriver att för att undvika omöjlighetsteoremet måste man gå längre än att bara se nytta som preferenser. Man måste göra någon form av nyttojämförelser mellan individer, för annars blir allt individuellt socialt val diktatoriskt. Han poängterar dock att man inte kommer undan här heller, eftersom om man bestämmer sig för att trots allt godta en diktatorisk social välfärdsfunktion så måste man vid valet av diktator göra interpersonella jämförelser mellan olika individer för att besluta sig för vem som ska "härska". (Hammond 1991 s. 235)

## **2.4 Harsanyi och preferensnytta**

### **2.4.1 Metafysiska och psykologiska problem med nyttojämförelser**

I det som den ungerske ekonomen, spelteoretikern och Nobelpristagaren *John Harsanyi* 1955 lade fram och kallade det moderna angreppssättet har vi istället för en enda objektiv välfärdsfunktion som omfattar alla individer i samhället, en social välfärdsfunktion per individ som dels är beroende av individens personliga tycke och smak och dels av alla andra individers nyttofunktioner. Individuella nyttofunktioner uttrycker vad individen har för smakriktning och individuella välfärdsfunktioner vad individen har för värderingar – vad som är bra för samhället i stort. Individuella nyttofunktioner av idag beror inte bara på individens ekonomiska omständigheter utan även på alla andras omständigheter i samhället. Både nyttofunktioner, som säger vad individer föredrar, och (individuella) sociala välfärdsfunktioner, som säger hur samhället bör vara utformat, beror på alla andras nyttofunktioner. Vi måste dock vara noga med att hålla isär våra individuella nyttofunktioner och våra sociala välfärdsfunktioner så vi inte baserar social välfärd på endast en individs nyttofunktion och riskerar att bryta mot kravet på non-dictatorship i Arrow's omöjlighetsteorem. (Det här finner jag en smula motsägelsefullt då man nyss sagt att nyttofunktioner är beroende av andra människors nytta.) En individs nyttofunktion kan sägas utgöra ”*personliga preferenser*” (vad man faktiskt föredrar, socialt eller annat) och en individuell social välfärdsfunktion ”*etiska preferenser*” (vad man skulle föredra ur ett strikt socialt perspektiv). (Harsanyi 1955 s. 315 f)

Harsanyi anser det vara utom allt tvivel att människor varje dag gör interpersonella jämförelser av nytta mellan sig själva och sina medmänniskor. För att verka som en fungerande del i ett större samhälle krävs det att man hela tiden tar beslut med andras välbefinnande i åtanke, medvetet och omedvetet. Problemet med dessa jämförelser är, enligt Harsanyi, vad det finns för logisk grund att göra dem. När vi bedömer nyttan andra personer får ut i olika situationer går vi enligt honom huvudsakligen till väga på två sätt. För det första observerar vi hur de gör olika val, och med antagandet att alla strävar efter att maximera sin nytta drar vi slutsatser om hur deras preferenser ser ut. Man kan säga att de röjer sina preferenser genom sitt uppträdande. För det andra observerar vi deras verbala och ickeverbala uttryck för gillande eller ogillande för varje given situation. Då det endast gäller en given individ kan detta fungera ganska bra och intuitivt, problemet uppstår då vi har att göra med en grupp individer vars nytta vi ska ta ställning till och ev. välja mellan. (Harsanyi 1955 s. 316 f)

Harsanyi ser två större problem med detta. Det första ser han som *metafysiskt* och uppstår om personerna vi ska välja mellan uppträder exakt likadant och ger samma verbala och ickeverbala uttryck för nyttan de skulle få om man valde just dem. Även om detta var fallet kan man inte per automatik dra slutsatsen att de skulle uppnå samma nivå av *absolut* välbefinnande. Man kan mycket väl tänka sig personer som utåt sett är identiska men där den ena känner långt större eller mindre tillfredsställelse i en given situation. Detta blir dock inte mycket mer än en metafysisk tankelek, för om individer uppvisar exakt samma beteende i alla mätbara och för sammanhanget relevanta faktorer anses antagandet om underliggande, (än så länge) omätbara mentala faktorer som ovetenskapligt och ad hoc. Skulle vi ständigt skeptiskt ifrågasätta vad vi kan ha för kunskap om andras medvetanden virrar vi snart bort oss den epistemologiska solipsismens mörka skog (<http://en.wikipedia.org/wiki/Solipsism>). Harsanyi förklarar det genom att använda sig av Carnaps metodologiska solipsism<sup>2</sup> och formulerar det som att även om vi kanske inte bryter mot *deduktiv* logik om vi gör antagandet att det finns metafysiska, för oss okända, skillnader mellan olika individers välbefinnande så bryter vi i alla fall mot *induktiv* logik (Harsanyi 1955 s. 317). På samma sätt som att vi enligt den induktiva logiken kan anta att alla svanar är vita om alla vi har observerat är vita (tills en svan i en annan färg är observerad) kan vi anta att individer som visar upp samma observerbara tecken på välbefinnande också faktiskt upplever samma välbefinnande (tills motsatsen är observerad). Även om det faktiskt är möjligt för en människa att som naturlig reaktion på njutning utropa ”aj!” när hon avnjuter en fin apelsin, så är det åtminstone inte denna reaktion vi induktivt skulle antagit. Således anser Harsanyi att vi har full rätt att anta att personer som besitter identiska manifesterade preferenser och uttrycker sig på samma sätt även upplever ungefär samma grad av nytta i liknande situationer. (Detta kan diskuteras och jag förmodar att han gör detta antagande för enkelhetens skull. Trasslar vi in oss alltför mycket i metafysik kommer vi aldrig att komma fram till någonting.) *Inte nog* med att risken finns för, oss okända, skillnader i nytta på medvetandeplan hos andra individer som uppvisar precis samma beteende så för att göra saken än värre är det i den verkliga världen oftare så att individer *faktiskt* uppvisar vitt skilda beteenden när de ställs inför samma situation. (Även om de här omvänt kanske upplever samma grad av tillfredsställelse, men det lämnar vi därhän). Harsanyi ser detta som det andra problemet med interpersonella nyttojämförelser. Detta är ett *psykologiskt* problem i det att vilken grad av nytta olika individer upplever när de ställs inför

---

<sup>2</sup> Denna version av solipsismen säger att vi kan ha kunskap om andras medvetanden, men att våra egna sinnesintryck måste ligga till grund för det sätt som vi logiskt bygger upp vår värld på. (<http://sv.wikipedia.org/wiki/Solipsism>)

samma situation beror på skillnader inom så vitt skilda ämnen som människors konsumtionsvanor, kulturella bakgrund, kön, social status och andra, såväl biologiska som psykologiska, faktorer. Även om vissa av dessa faktorer kan ändras och man på så vis enklare empiriskt kan rättfärdiga en jämförelse och bedömning av olika individers nytta, kan andra faktorer aldrig ändras. Kulturella skillnader mellan människor kan man tänka sig går att påverka för att få dem att konvergera och förenkla en jämförelse medan t.ex. biologiska och vissa medfödda psykologiska skillnader är orubbliga. (Harsanyi 1955 s. 317 f)

När vi till vardags jämför nyttan mellan individer brukar vi dock inte bemöda oss med att försöka ändra på människor för att kunna jämföra dem med varandra utan vi går enligt Harsanyi till väga på ett annat, mera praktiskt, om än outtalat, sätt. Skiljer sig två personers preferenser åt när de ställs inför en viss situation brukar vi försöka ta reda på de respektive psykologiska anledningarna till diskrepansen och göra vårt bästa för att avgöra på vilket sätt de skilda psykologiska faktorerna påverkar välbefinnandet för personerna i fråga. Som exempel kan man ta två arbetstagare som ställs inför valet att jobba för en viss lön. Om den ena är beredd att jobba för den givna lönen, men den andra inte är det, kan man t.ex. förklara detta med att den som väljer att jobba har en högre, psykologisk, nytta av inkomst (kanske har hon en dyr hobby eller en kräsen äkta hälft). Då vår generella (lekman-) kunskap om psykologiska faktorer är ganska begränsad är detta dock inte det lättaste. Ju större skillnaderna är mellan individernas konsumtionsvanor, kulturella bakgrund, kön, social status och andra biologiska och psykologiska faktorer, desto större risk löper man att göra felaktiga interpersonella jämförelser av nytta. (Harsanyi 1955 s. 318 f)

Med detta anser Harsanyi att det klart och tydligt framgår att interpersonella nyttojämförelser inte är värdeomdömen grundade på etiska axiom om vad som är bra eller dåligt, utan snarare faktiska påståenden baserade på psykologisk induktiv logik. Han förnekar dock inte att påståenden om interpersonella nyttojämförelser ofta innehåller *konventionella* etiska värdeomdömen som kan röra saker som jämlikhet och rättvisa. Istället för att behandla individer olika baserat på deras skilda psykologiska faktorer kan man t.ex. välja att schablonmässigt agera efter principen om att alla bör behandlas lika. Här får han in tanken att det inte bara är strikt utilitaristiska principer som är viktiga. Harsanyi är nog med att poängtera att man dock bör vara försiktig när man på detta vis drar alla över samma kam, men i de fall där man inte har tillräcklig information om de personer man väljer mellan är det oundvikligt att man agerar med utgångspunkt i sina egna värdeomdömen. (Harsanyi 1955 s. 319 f)

## 2.4.2 Empatisk identifikation

Harsanyi har lanserat begreppet ”*Empatisk identifikation*” för att beteckna det som sker när det inte bara är det som direkt rör en själv som spelar in på ens beslutsfattande. Det är svårt att förneka att vi tar hänsyn till andra intressen än bara våra egna när vi agerar i samhället. Det enklaste exemplet torde vara vår familj och våra vänner. Våra intressen speglar ju även deras intressen i det att vi, om än undermedvetet, hela tiden räknar in konsekvenserna för dem i vårt handlande. Vill man se det krasst så är detta evolutionistiskt sett en självklarhet, då omtanke om gruppen av individer man omger sig med ökar chanserna för ens egen, och ens avkommas, överlevnad. Man måste dock skilja på empatisk och sympatisk identifikation, där den senare innebär att man är oförmögen att skilja ens egna intressen från de man sympatiserar med. För att kunna ta ett rimligt beslut måste man kunna jämföra hur mycket bättre det känns att identifiera sig med andra än bara med sig själv. Man klarar sig dock inte med enbart empatisk identifikation för att kunna ta beslut, utan för att kunna sätta sig i någon annans sits krävs det att man besitter faktiska ”*empatiska preferenser*” som är strikt skilda från de personliga preferenser som utgör ens egen nyttofunktion. Om jag som politiker ska ta ett beslut som inte kommer att påverka mig personligen, måste jag förutom mina egna, ha de empatiska preferenser som enbart tar hänsyn till dem som berörs av mitt politiska beslut. (Binmore 2007 s. 14 f) Om jag som beslutsfattare står mellan att bygga en simhall eller en parkeringsplats, måste jag kunna jämföra vem som får mest nytta ut av respektive val, en ledbruten pensionär eller en barnfamilj med stadsjeep. Genom min empatiska nyttofunktion tilldelar jag omedvetet var och en ett nyttotal. Harsanyi gör antagandet att när man agerar empatiskt på detta vis, är preferenserna man har när man tänker sig in i någon annans skor exakt lika de som personen i fråga faktiskt har. Om man sedan själv kalibrerar de olika nyttorna till samma skala så kan man på detta vis jämföra nyttan mellan två olika individer. Vid s.k. ”*empatisk jämvikt*” innehar alla individer identiska empatiska preferenser och på det viset har alla en gemensam standard för att göra interpersonella nyttojämförelser. (Binmore 2007 s. 16 f) En invändning som Elster gjort är att ”Empati är för informations-intensivt för att vara användbar för praktiska syften inom stor-skalig omdistribution”. (Elster – Roemer 1991 s. 12)

Binmore själv anser att dessa empatiska preferenser är en produkt av den ”*sociala evolutionen*” som mänskligheten som art har gått igenom. Anledningen till att vi besitter dem är att de som har haft dem har belönats av den sociala evolutionen med social framgång och på detta vis har de spridits. Empatiska preferenser sprids genom så kallad ”*memreplikation*”. En *mem* är ett begrepp lanserat av biologen *Richard Dawkins* i hans bok ”Den själviska



genen” och är kulturens motsvarighet till gener. Memer är idéer, symboler och tillvägagångssätt som är självreplikerande och väljs, liksom gener, ut genom selektion. (<http://en.wikipedia.org/wiki/Meme>)

## 2.4.2 Preferensautonomi vs. upplysta preferenser

Harsanyi säger i sin princip om ”*preferensautonomi*” att när man avgör vad som är bra och dåligt för en individ så måste man till syvende och sist se till individens ’*personliga preferenser*’ även om dessa inte är det som gör saker och ting bäst. Detta kan tolkas som att Harsanyi’s preferensautonomi är anti-paternalistisk, i det att den säger att beslutsfattare aldrig får sätta sig över sina ”klienters” vilja. (Scanlon 1991 s. 26 f) Han hävdar att sociala välfärdsfunktioner alltid måste baseras enbart på dessa ’*personliga preferenser*’, och inte på de ’*moraliska preferenser*’ som även innefattar synen på rättvisa och andras välbefinnande. På detta vis ställer Harsanyi rättvisa och andra, av vissa ansedda som eftertraktade, sociala faktorer för tillfället åt sidan och bygger upp den sociala välfärdsfunktionen grundad på individernas egna personliga välbefinnande oavsett deras moraliska åsikter. Han rensar även bort destruktiva preferenser som ’sadism, avund, förbittring och elakhet’ (Scanlon 1991 s. 27) Dessa sociala välfärdsfunktioner definierar hur vi ska uppträda mot våra medmänniskor på ett sätt som är i linje med utilitarismen.

Harsanyi gör skillnad på ’*manifesterade preferenser*’ och ’*sanna preferenser*’. De förra är de som observeras hos individer och de senare är de preferenser en individ skulle besitta, hade hon all relevant information, resonerade med största försiktighet och gjorde rationella val. Detta motsäger hans tidigare förespråkade preferensautonomi. Om inte preferenserna hos befolkningen är rationella och grundade på all relevant information kan en beslutsfattare tillfredsställa dessa, och förefalla agera rätt, utan att befolkningen ens vet om att de borde vilja något annat. Bara för att man tillfredställer personliga preferenser så betyder inte detta att handlandet är rättfärdigat. (Scanlon 1991 s. 29) Sen tar upp det han kallar ”*billiga smaker*” med exempel som slaven som är nöjd med sin lott och hemmafrun som finner sig i sin roll där båda kan sägas vara tillfredsställda fast där denna känsla är grundad i irrationella, upplysta preferenser. Varken slaven eller hemmafrun vet bättre och finner sig därför tillrätta i sin respektive situation. (Bergh 2003, s. 3) Det råder här en motsägelse mellan preferensautonomi och tillfredsställandet av ”sanna preferenser”. Harsanyi säger å ena sidan att man inte bör lägga sig för mycket i folks liv och undvika att storebror säger åt folk vad de

ska tycka, men å andra sidan vill man att folk ska kunna förstå vad som är bra för dem. En populärkulturell parallell kan dras till filmen *The Matrix*, där huvudpersonen Neo ställs inför valet att svälja ”det röda pillret” och se världen för vad den verkligen är, hur hemsk den än kan förefalla, och att svälja ”det blå pillret” och leva kvar i lycklig ovetskap i den konstgjorda världen. Det antipaternalistiska argumentet är inte strikt utilitaristiskt utan är snarare en syn som liberalister förespråkar. Det Harsanyi försöker få fram är ett sätt att jämföra välbefinnande mellan individer som inte innebär en kontradiktion mellan respekten för preferensautonomi och tillfredsställelsen av sanna, upplysta preferenser. (Scanlon 1991 s. 30)

### 2.4.3 Preferensjämförelse

Låt oss anta att vi för alla individer i ett samhälle har en komplett ranking av olika sociala tillstånd som kan tänkas komma att uppstå. För att kunna korrelera dessa och på så vis göra meningsfulla interpersonella nyttojämförelser anser Scanlon att vi behöver ställa upp likheter av följande form:

Det är precis lika bra (varken mer eller mindre) att vara en individ med  $i$ 's preferenser under omständigheterna  $A$ , som det är att vara en individ med  $j$ 's preferenser under omständigheterna  $B$ .

Harsanyi hävdar att om vi sätter oss själva i någon annans skor, och lyckas tänka oss precis hur det skulle vara att vara i  $i$ 's situation och ha  $i$ 's preferenser och detsamma med  $j$ , samt antar att vissa psykologiska processer är de samma för alla människor, så skulle vi lätt kunna säga vilken av deras nytta som var störst. (Scanlon 1991 s. 31 f)

So far so good. Problemet med Scanlons formulering ligger i hur den ska tolkas. Om  $A$  är på toppen av  $i$ 's preferensranking, och  $B$  är på botten av  $j$ 's, så är det frestande att hävda att  $i$  skulle vara mer tillfredsställd än  $j$  under de givna omständigheterna. Detta är dock problematiskt i det att den absoluta preferensnivån hos en individ inte kan bestämmas genom att bara jämföra den med nivån för en annan preferens hos individen. Det räcker inte att fixera skalan utan vi behöver något annat än enbart relativ preferensnivå för att kunna jämföra styrkan mellan olika preferenser om vi vill göra en interpersonell nyttojämförelse. Scanlon föreslår att vi skulle kunna mäta styrkan genom att undersöka vad olika personer är villiga att offra för att tillfredsställa sina respektive preferenser. Detta skapar dock ytterligare ett

problem, då vi inte vet hur stor uppoffring detta offer innebär för individen och vi är således tillbaka där vi startade. Anta att vi vet att *i* skulle offra  $x$  för att uppnå omständigheten *A*, men att *j* inte skulle offra  $x$  för att uppnå *B*. Betyder detta att *A* betyder mer för *i* än vad *B* gör för *j*, eller är det helt enkelt så att  $x$  betyder mer för *j*, än det gör för *i*? Givet informationen vi har kan vi omöjligt veta. (Scanlon 1991 s. 33)

Harisanyi lägger fram det som han kallar för '*verbala* och *ickeverbala* uttryck för tillfredsställelse eller otillfredsställelse' (Scanlon 1991 s. 34). Om individen *i* å ena sidan förefaller vara väldigt nöjd med situation *A*, pratar vitt och brett om hur tillfredsställd hon är och inte visar några som helst tecken på att vilja byta, medan å andra sidan *j* ständigt klagar och visar andra tecken på uppenbar otillfredsställelse med *B*, så förefaller det resonabelt att dra slutsatsen att *i* får högre nytta av *A*, än *j* får av *B*. Scanlon anser det vara uppenbart att vi resonerar så i vårt dagliga beslutsfattande. Men vad händer om det i själva verket är så att *i* och *j* båda är lika missnöjda med situationen men att *j* bara råkar ha en högre benägenhet att gnälla? *I* har kanske genom uppfostran lärt sig att aldrig visa öppet missnöje, medan *j* ständigt överdriver sina reaktioner och tjuvar demonstrativt så fort inte saker och ting går precis som hon har tänkt sig. Scanlon ser dock inte denna invändning som så allvarlig då man som regel bör göra antaganden baserade på den information man har, och inte bara hitta på en massa motexempel för att krångla till det. (Scanlon 1991 s. 34) Ett område där problemen med verbala och ickeverbala uttryck dock måste tas i största beaktande är i formulär där man ställer frågor om folks nuvarande lyckotillstånd, något jag senare kommer att gå in närmare på under avsnittet "Lyckoforskning".

Betänk nu en liknande situation som innan där *i* och *j* har samma benägenhet att uttrycka sin tillfredsställelse eller sitt missnöje, men där *j* helt enkelt är mycket svårare att tillfredsställa än *i* och därför har större tendens att faktiskt bli missnöjd på riktigt. Detta blir då en fråga av moralisk natur. Låt oss säga att *j* alltid var mera missnöjd än *i*, även då *j*'s högt rankade preferenser blev tillfredsställda, och *i* alltid var mera tillfredsställd än *j*, även när *i*'s lågt rankade preferenser blev tillfredsställda. *J* var alltså konsekvent mer svårtillfredsställd än *i*, oavsett situation. Skulle detta då innebära att *j* skulle ges ständig förtur, och att hennes preferenser skulle anses viktigare att uppfylla? Scanlon anser att så inte är fallet. (Scanlon 1991 s. 34) Man kan ta exemplet med ett bortskämt barn. Även om barnet inte bara öppnare visar sitt missnöje än andra barn genom verbala och ickeverbala uttryck, utan faktiskt är svårare att tillfredsställa på ett djupare plan (av att ständigt bli klemmat och alltid fått vad det pekat på). Skulle det faktum att barnet är krävande göra att det förtjänar större resurser än andra barn, som kanske nöjer sig med väldigt lite? Jag skulle vilja påstå att de flesta nog är

överens om att svaret är nej. Även om vi hade fullständig information om vilka individer som var orimligt krävande och vilka som var för ödmjukt tillfredsställda, så har vi fortfarande inget sätt att ranka deras preferenser. För att bedöma vad som är ”lagom” krävande och inte, behövs en utomstående bedömare och detta ser inte Scanlon som ett giltigt sätt att göra interpersonella nyttojämförelser på med preferenstillfredsställelse som mått. (Scanlon 1991 s. 35)

Scanlon håller med Donald Davidson om att man inte kan jämföra värde mellan preferenser utan att ta hänsyn till våra egna åsikter om hur bra eller dåliga olika alternativ är. Om man i exemplet om *i* och *j* ovan ersätter de abstrakta situationerna *A* och *B* med konkreta alternativ blir det genast mycket lättare att tillskriva dem värde. Gibbard tog upp exemplet med den amerikanska patrioten Patrick Henry som avslutade ett tal han höll under amerikanska frihetskriget med orden ’ge mig frihet eller döden’. Anledningen till att folk förstod detta så bra var att döden gav dem en stark referenspunkt. Eftersom människor i allmänhet vill leva, förstod de att Patrick Henry ansåg att tyranni, i betydelsen icke-frihet, var ett öde värre än döden. (Scanlon 1991 s. 35 f) ’Grunden för interpersonella jämförelser anges för var och en av oss genom våra egna centrala värden’ som Davidson uttryckte det. (Scanlon 1991 s. 36) Scanlon anser att vi gör minst två sorters interpersonella nyttojämförelser. En del av dem går ut på att jämföra två personers lycka på det mentala planet. Andra handlar om det mer jordnära fallet som diskuterats ovan: att jämföra vad som man anser vara faktiska bra och dåliga situationer av olika slag. (Scanlon 1991 s. 44)

## 3. Moderna teorier

### 3.1 Modern Behaviorism

Som tidigare nämnts baserar sig nytta enligt det positivistiska synsättet enbart på faktorer som är observerbara. Själva poängen med *behaviorism* är att man enbart kan dra vetenskapliga slutsatser utifrån sådant som är allmänt observerbart. (Kahneman – Varey 1991 s. 129) Med positivismens intåg under första halvan av förra seklet kom synen på allting metafysiskt, mentalt och allehanda subjektivt som irrelevant. Även om man kanske inte skulle gå så långt som att säga att det inte existerar så kan vi i vilket fall som helst aldrig veta något om det, och lägger det därmed åt sidan som en del av verkligheten. När det gäller saker som skedde i det förflutna tenderar man att anse att det finns ett faktum i vad som hände. Vi kommer nog aldrig att få reda på om sensommaren för exakt 175 miljoner år sedan regnade bort, men det hindrar inte att det finns ett faktisk sant eller falskt i påståendet. På samma sätt är det med andras medvetanden. Om vi bortser från tvivlen inom medvetandefilosofin om varan eller icke varan om andras medvetanden (solipsism), och antar att det faktiskt finns andra medvetanden så betyder inte detta att vi någonsin kommer att komma underfund med vad som försiggår i dem. (Elster 1991 s. 10 f) Det som Binmore kallar för den *Moderna Nyttoteorin* tar sin utgångspunkt ur strikt behaviorism. Man antar ingenting om *vad* som orsakar vårt beteende utan fokuserar enbart på hur vi *uppträder* eller *beter* oss. På detta vis har man lämnat frågor om vad som pågår i våra egna och andras medvetanden och andra filosofiska problem därhän. Man förnekar inte att människors handlingar motiveras av allehanda medvetandetillstånd, men då dessa är onåbara fenomen läggs fokus enbart på output. Det blir härmed inte en förklarande teori om hur människor kommer att uppträda, utan bara en beskrivande där det enda som kan konstateras är om individer uppträder konsekvent. Eftersom man varken lägger vikt vid vad individer påstår sig välja eller vad de kan anses borde välja, utan bara på vad de faktiskt väljer är grunden s.k. ”*avslöjad preferens*”. (Binmore 2007 s. 4) Hammond anser att försök att göra etiskt relevanta interpersonella nyttojämförelser baserade enbart på iakttagelser av beteende, ramlar i fällan som utgörs av Hume’s lag vilken säger att man aldrig kan göra strikt normativa bedömningar som enbart är grundade på empiriska fakta ([http://en.wikipedia.org/wiki/Is-ought\\_problem](http://en.wikipedia.org/wiki/Is-ought_problem)). De enda interpersonella nyttojämförelser av intresse som därför är möjliga måste därmed vara subjektiva, eftersom de baseras på värderingar om vad som är bra och dåligt för en människa. (Hammond 1991 s. 226)

### 3.1.1 Risk och känslighet för förändring som ett mått på nytta

Inom vissa fält i den moderna nyttoteorin drar man nytta av ett tankesätt inom spelteorin, lanserat av *Von Neuman* och *Morgenstern*, kallat *Nyttoförväntingsteoremet*. Teoremet skapades då man försökte komma tillrätta med tillkortakommandena hos antagandet att beslut i spel enbart grundar sig på väntevärdet, dvs. sannolikheten att man vinner gånger vinstsumman. Här tar man, förutom väntevärdet, även hänsyn till individens riskaversion och nyttan av den förväntade pay-offen för individer med olika preferenser och tillgångar. ([http://en.wikipedia.org/wiki/Expected\\_utility\\_hypothesis](http://en.wikipedia.org/wiki/Expected_utility_hypothesis)) Genom att använda sig av denna teori kan man definiera nytta som den risk en individ är beredd att ta vid konsekventa val. Då man enbart drar slutsatser utifrån observerat beteende är detta ett lätt sätt att mäta denna definition på nytta och därmed är steget inte långt till att göra jämförelser av detta mellan personer. Binmore lägger fram ett exempel där en person får välja mellan att klia sin tumme eller att dra en lott där extrempunkterna utgörs av att antingen vinna allt eller förlora allt. Genom att erbjuda personen lotter med högre och högre sannolikhet för att vinna kommer hon förr eller senare att välja lotten framför kliandet. Om lotten där personen väljer att chansa istället för att riskfritt klia sig på tummen har en sannolikhet på 73 % så skulle Von Neuman och Morgensterns teori säga att alternativet att klia sig är värt 73 nyttoenheter för personen. (enheter i 100-delar är bara exempel, vilken skala man väljer har ingen betydelse när syftet är att jämföra relativ nytta mellan individer) Varje högre procentenhet där personen är indifferent mellan att vinna allt och klia sig på tummen motsvarar en extra nyttoenhet. (Binmore 2007 s. 5 f) Ju högre vinstchans som krävs för att personen ska sluta med sitt kliande, desto mer värdesätter hon denna aktivitet. Genom att på detta sätt jämföra olika personers indifferenspunkter får man fram vem som får ut störst nytta av olika saker.

Vissa anser att man kan jämföra nytta i hur pass känsliga individer är för förändringar. Om t.ex. både du och jag tycker om att ta varma bad och vår gemensamma hyresvärd sänker vattentemperaturen lite grann varje dag för att spara energi, så säger teorin att den som först lägger märke till att vattnet inte är lika varmt längre är den som uppskattar varma bad mest. Binmore motsätter sig detta, med bl.a. ett exempel om hörsel och musik. Får den som hör dåligt ut mindre njutning av att lyssna på musik än den med absolut gehör, för att denna inte lägger märke till samma detaljer i musiken? (Binmore 2007 s. 11)

### 3.2 Sen och The Capability Approach

Arrows tidigare nämnda teorem (se avsnitt 2.3) har format en stor del av den nuvarande Social Choice teorin och haft stort inflytande över såväl normativ ekonomi som moralfilosofi. Teorin anses fortfarande dock flyktig och kontroversiell. Hur och på vilket sätt SCT är relevant för moralfilosofi och välfärdsekonomi beror på vad som adderats för att skapa den sociala välfärdsfunktionen och vad teorin har för syfte. Utvecklings- och välfärdsekonomen *Amartya Sen*, även han Nobelpristagare i ekonomi, beskriver det som att 'Problem inom Social Choice Teorin uppstår i att addera intressen, preferenser, omdömen eller åsikter, hos olika personer (eller grupper) i ett visst samhälle' (Hausman 1996 s. 169) och han har identifierat två olika syften med denna addition, *beslutsfattande* och *utvärderande*, beroende på vad man ämnar använda teorin till. (Hausman 1996 s. 169)

Sen har fört tillbaka idéer som tidigare varit uteslutna ur traditionella välfärdsteorier genom att formulera en lista med tänkbara *capabilities* som anses bidra till en människas välfärd och detta angreppssätt kallar han *The Capability Approach* (fortsättningsvis för enkelhetens skull förkortat som CA). Med detta kan Sen anses vara den som efter Arrow sätter den andra, och sista, spiken i kistan för NWE och SCT. ([http://en.wikipedia.org/wiki/Social\\_choice](http://en.wikipedia.org/wiki/Social_choice)) Dessa funktionella möjligheter, som t.ex. möjligheten att uppnå en hög ålder, bedriva ekonomiska transaktioner eller delta i det politiska livet, utgör en rad friheter som människor kan antas värdesätta. På detta vis undviker man användandet av den svårsmäta mentala nyttan såväl som materiellt välstånd som ett mått på sådant som människor eftersträvar. Man får istället fram en rad saker som är relativt lätta att observera och som känns förnuftsmässiga utan att för den delen vara för abstrakta. Dessa capabilities känns spontant som väldigt jordnära. Genom att se på capabilities som ett slags nytta och jämföra dessa mellan människor får man fram ett substitut för de klassiska interpersonella nyttojämförelserna, och på detta sätt ett handfast sätt att skapa riktlinjer för välfärdsekonomiskt beslutsfattande. En stor del av teorin bygger på att människor har en valfrihet att funktionellt bruka sina capabilities eller inte, och det handlar således aldrig om ett tvång. På detta sätt får man även in frihet, och inte bara nytta, som ett viktigt mål för en människas liv. Ett stort problem för CA är att det har visat sig svårt att fastställa vad människor har *möjlighet* att göra, och inte bara vad de faktiskt gör.

([http://en.wikipedia.org/wiki/Capability\\_approach](http://en.wikipedia.org/wiki/Capability_approach))

Den politiska filosofen *Martha Nussbaum*, som i samarbete med Sen fört fram CA som den dominerande skolan inom nutida utvecklingsekonomi, har ställt upp en lista på tio stycken möjligheter som hon anser vara självklara inom alla demokratier:

1. Möjligheten att leva ett helt liv, och rätten till ett liv som är värt att leva.
2. Möjligheten till fysisk och psykisk hälsa.
3. Möjligheten att få göra som man själv önskar med sin egen kropp. T.ex. röra sig fritt utan att riskera att bli utsatt för våld, och rätten till sexuell frihet.
4. Möjligheten att bruka sina sinnen, sin fantasi och sitt medvetande. Rätten till utbildning som ger en dessa möjligheter, och friheten att bruka sitt medvetande i skydd av yttrande- och religionsfrihet.
5. Möjligheten att ha känslor för andra, och möjligheten att uttrycka dessa.
6. Möjligheten till ett praktiskt förnuft och att kunna resonera sig fram till en egen uppfattning.
7. Tillhörighet. Möjligheten och förmågan att kunna leva som en del av ett större samhälle med allt vad detta innebär i interaktion och empati gentemot sina medmänniskor. Rätten till självrespekt och att bli behandlad som likvärdig med andra utan att diskrimineras.
8. Möjligheten att kunna ta hänsyn till andra arter och naturen i stort.
9. Möjligheten att kunna roa sig om man så vill.
10. Möjligheten att kunna påverka sin egen sociala och materiella levnadsstandard.

[http://en.wikipedia.org/wiki/Capability\\_approach](http://en.wikipedia.org/wiki/Capability_approach)

### **3.3 Psykologisk syn på nytta**

Grundantagandet man gör när man definierar nytta som val baserat på preferenser är att individer vet vad som är bra för dem – åtminstone att de bättre vet det än utomstående observatörer – och att dessa preferenser är rationella. Denna syn får även moralisk tyngd genom idén om frihet. Att människor får göra val baserade på sina egna preferenser betyder också att de är ansvariga för konsekvenserna av sitt eget handlande. Efter decennier av positivistiska vindar började dock vissa forskare att ta en annan väg och använda sig av ett *psykologiskt* angreppssätt. Här anser man att även om preferensnytta är relativt lätt att mäta måste den så långt som möjligt maximera upplevelsenytta för att vara användbar som grund



för fördelningspolitik. Känslor som behaviorister lägger föga eller ingen vikt vid, såsom rädsla, hopp, skuld och besvikelse, tar det psykologiska synsättet stor hänsyn till. (Kahneman – Varey 1991 s. 129 f) Ur en psykologisk synvinkel beror nytta på en neutral referensnivå, och mängden nytta bestäms genom avvikelser från denna nivå. Inom sinnenas psykologi är kvantiteten av och kvaliteten hos ett sinnesintryck givet utifrån en s.k. *anpassningsnivå*, och denna nivå beror på nyligen upplevd stimuli av dessa sinnen. Temperatur är ett exempel på detta, där tidigare temperaturnivåer avgör om en given temperatur upplevs som varm eller kall. (Kahneman – Varey 1991 s. 131) Som ett exempel kan man föreställa sig att om man är på semester i Burundi och den senaste veckan vant sig vid en medeltemperatur på 30 grader, känns det nog kallt att landa på ett mulet Kastrop med 13 grader, och vice versa om man istället spenderar en helg på ishotellet i Jukkasjärvi. Kvaliteten hos de två olika upplevelserna är däremot helt väsensskilda. Varmt och kallt är helt olika känslor, inte olika nivåer på en skala. Kahneman säger att man inte ens på minsta sätt kan hävda att de påminner om varandra. Liknelsen mellan detta och hedonistiska upplevelser av njutning och smärta torde vara uppenbar. De senare är liksom temperatur skilda åt av en anpassningsnivå som kan ändras och de är även helt väsensskilda känslor. Hur gärna vi än vill kan vi aldrig påstå att smärta är en väldigt låg grad av njutning (såvida vi inte pratar om masochism, men det är en helt annan historia). Utsätts vi för mer smärta än innan kommer så småningom vår neutralnivå att skifta och anpassas efter de nya omständigheterna. (Kahneman – Varey 1991 s. 131) På samma sätt som vi anpassar våra sinnen till olika nivåer, anpassar vi även andra intryck. Anpassningen av dessa upplevelser görs till en norm, även kallad *referensnivå*. Ett ekonomiskt exempel på detta är plötsligt fattiga och lottomiljonärer. De rika familjer i Ryssland, som efter oktoberrevolutionen fick sina förmögenheter beslagtagna av staten, kände sig säkert miserabla i början när deras nuvarande ekonomiska situation jämfördes med den innan revolutionen. Efterhand kan man dock anta att de så smått vände sig vid sina nya liv, och så småningom uppnådde samma lycka som innan. På samma sätt kan man se på en familj som från början är fattiga men som en dag vinner storkovan på lotto och helt plötsligt badar i pengar. Till en början går säkert familjemedlemmarna på moln p.g.a. sin nya förmögenhet men efterhand mattas nog effekten av när de vänjer sig vid sin nya situation. Någon har sagt att vinner man en miljon, är man efter två månader lika lycklig som innan storvinsten. Detta kan man se som ett argument för att man inte blir lycklig av pengar. Som en liten parentes kan man dock anta att till skillnad från vid sinnesintryck har individen ofta kvar förmågan att både relativt och absolut kunna se sakligt på situationen och inte påverkas alltför mycket. Känns det kallt så är det kallt för personen i fråga, men en fattig som får lite extra pengar kan nog

sägas inse att han kanske inte har blivit rik i absoluta mått. (Kahneman – Varey 1991 s. 141 f) När man hävdar att man inte blir lycklig av pengar måste man nog se till de extremt fattiga också, och hur en god hälsa, tak över huvudet och mat på bordet kan sägas vara fundamentala och objektiva krav för att uppnå lycka. Detta kan man se som en grund för Sen's capabilities som ett rimligt angreppssätt vid interpersonella nyttojämförelser för att undvika att lägga alltför stor vikt vid materiella faktorer.

Den anpassning av sinnesintryck som psykologiskt sker hos oss anses allmänt vara en biologisk funktion som gör oss mer effektiva. Genom att trubbas av genom upprepad stimuli, kan kroppen lägga energi på att istället fokusera på skiftande intryck som visar på en förändring i tillvaron. (Kahneman – Varey 1991 s. 136) Om vi flyttar till ett kallare klimat så tjänar vi ingenting på att gå runt och frysa hela tiden, utan kan istället gilla läget och koncentrera oss på andra, mer relevanta sinnesintryck. Kontrast är den primära orsaken till ett sinnesintrycks styrka. Blir det hela tiden lite kallare känns inte samma givna temperatur lika kall som om temperaturen abrupt skulle falla. Det finns dock en viss *toleransvidd* inom vilken anpassningsnivån kan skifta. (Kahneman – Varey 1991 s. 137) Minus 40 och plus 50 grader celsius kommer alltid att för en människa kännas kallt respektive varmt. Detta kan sägas hänga ihop med exemplet ovan om extrem fattigdom och uteblivna grundläggande behov. Riktigt extrem misär i levnadsförhållanden, där folk lever på gatan och svälter till döds ligger utom toleransvidden för förmögenhet. Hur mycket du än utsätts för detta kommer aldrig anpassningsnivån att sjunka hit och du blir således aldrig lycklig om du hela tiden lever på gränsen mellan liv och död. Som en invändning på detta kan man på samma sätt fråga sig om det finns en övre gräns för förmögenhet där du vid en viss nivå av extrem rikedom faktiskt blir lyckligare, men detta tror jag inte är fallet. Om man kan säga att en individ vid olika tillfällen känner samma känsla av värme vid olika temperaturer därför att hennes anpassningsnivå har skiftat, är steget inte långt till att gå från dessa intertemporära intrapersonella jämförelser till interpersonella jämförelser och säga att olika individer vid olika temperaturer skulle få samma känsla av värme eller kyla beroende på deras respektive anpassningsnivåer. Två individer som är helt anpassade till sina respektive sinnesintryck kan sägas matcha varandra i det att de är lika avtrubbade och reagerar lika lite på denna stimulans och att deras reaktioner på förändringar i stimulansen rör sig åt samma håll från sina respektive anpassningsnivåer. (Kahneman – Varey 1991 s. 138)

Ledordet här är som sagt kontraster och man har genom experiment visat att liknande effekter kan uppstå vid känslor av lycka och tillfredsställelse. Deltagarna i ett visst experiment fick bedöma graden av sin nuvarande tillfredsställelse med livet efter att ha

ombetts tänka på känslomässiga händelser tidigare i livet, både positiva och negativa. Resultaten visade att den nuvarande upplevda lyckan påverkades av kontrasten mot dessa minnen. Ett liknande experiment uppvisade samma effekt, fast där deltagarna istället hade fått se filmer som visade att 'det var bättre' respektive 'sämre förr'. På samma sätt uppstår det kontrasteffekter när vi jämför oss själva med andra, vilket sker frekvent. Vanligtvis får jämförelsen större tyngd, ju mer lika vi är de vi jämför oss med. Ser vi på förhand att jämförelsen kommer att leda till oönskade slutsatser om oss själva, väljer vi ofta att antingen leta efter sätt på vilka vi skiljer oss åt från referensgruppen, eller att avstå från jämförelsen helt och hållet. (Kahneman – Varey 1991 s. 138 ff) På detta vis gör vi per automatik nyttojämförelser mellan oss själva och andra på daglig basis.

Ovanstående resonemang pekar på det fundamentala argumentet för den psykologiska synen på beteende, där man försöker visa att det inte räcker med en rent objektivistisk syn på stimuli, som en viss grad celsius mot huden, eftersom mentala faktorer såsom anpassning, normer och referenser till stor del också spelar in när man försöker förutsäga olika personers beteende, och i förlängningen även jämföra nytta. Upplevelsenytta är således en dimension av våra upplevelser där vi är beroende av både de referenser vi jämför oss själva med och minnet av våra tidigare upplevelser (vi gör såväl intratemporära interpersonella som intertemporära intrapersonella jämförelser). Man har genom enkäter undersökt vad folk anser om sin lycka och tillfredsställelse och bl.a. fått fram resultat som att hur nöjda hemmafruar i Detroit var med sin levnadsstandard inte ökade alls mellan 1955 och 1971, trots att realinkomsten ökade med 40 % under denna period. Detta förutspås av teorin om att vi hela tiden anpassar oss till förbättrade omständigheter. (Kahneman – Varey 1991 s. 141) Vi blir helt enkelt kräsnare. I en essä av Brickman och Campbell 1971 undersöktes sambandet mellan subjektiv upplevd nytta och planeringen av 'det goda samhället'. Med hjälp av teorin om anpassning och resultaten från enkäter om välbefinnande kom de fram till att alla förbättringar i samhället kommer att leda till en anpassning till de nya förhållandena och således inte påverka hur bra människor anser sig ha det. För att dra en pessimistisk slutsats av detta så spelar det ingen roll hur inkomstfördelning och välfärd ser ut, folk kommer i vilket fall som helst inte få det subjektivt bättre. (Kahneman – Varey 1991 s. 143) Mer om detta under rubrik (3.5).

Här vill jag komma med en liten parentes. Anledningen till att vi aldrig blir nöjda tror jag är våra geners sätt att försäkra sig om en fortlevnad. Hade vi inte drivits på av tillfälliga lyckokickar i form av serotonin- och dopaminutsöndringar, hade vi inte ständigt anpassat oss till nya nivåer av välfärd och därigenom "nollställt" vår lycka och hade vi nöjt

oss med vår levnadssituation hur den än såg ut, så hade vi nog aldrig klättrat ner från träden den där daggvåta vårmorgonen i Östafrika för 3 miljoner år sedan.

Vi har antytt att två personer under väldigt olika förhållanden – vitt skilda nivåer av hälsa eller inkomst – genom att fullständigt anpassa sin respektive syn på välbefinnande till sin nuvarande situation kan ligga på samma nivå av subjektiv lycka. Men de skulle knappast anse sig vara jämbördiga, och den som skulle förlora på att byta skulle inte vilja göra detta, och vice versa. Kan denna motvilja, eller vilja, till att byta då signalera att vi borde ge dessa två situationer olika nyttovärden? Kahneman säger nej, då det enbart säger något om lyckan vid övergången, inte om den efterföljande anpassade kalibrerade nyttan hos individerna. När vi tänker oss hur hemskt det skulle vara att vara rullstolsbunden, är vi bara rädda för hur skulle vara att *bli* rullstolsbunden, inte hur det skulle kännas när vi väl hade *anpassat* oss till den nya situationen och återigen nollställt vår lycka. Intressant nog, säger Kahneman, är att ett sätt att höja lyckan på, om än på kort sikt, är genom tillfälliga oförutsedda källor till njutning, såsom en oväntad middagsbjudning eller en bonus utöver lönen. P.g.a. dessas oförutsedda och tillfälliga natur hinner man inte anpassa sig till den nya nivån, eftersom nivån genast sjunker igen. (Kahneman – Varey 1991 s. 144 ff)

Det vi har kommit fram till i ovanstående stycken är att individer är ganska okänsliga för stadiga anpassningsnivåer, men däremot väldigt känsliga för snabba ändringar i nivån av välbefinnande. Detta i sin tur, anser Kahneman, leder till synen på vinster och förluster som ett giltigt mått på nytta. Vanligtvis är det så att folk i allmänhet tenderar att undvika risk i mesta möjliga mån när de ställs inför ett osäkert val. Man brukar säga att individers preferenser generellt sett är *riskaversa*. Detta beror direkt på att individer är *förlustaversa* och med det menas att folk i allmänhet starkt tenderar att undvika förluster framför att förvärva vinster. I praktiken betyder det att en persons nytta sjunker mer vid en förlust, än den ökar vid en vinst. Förlustaversion kan anses ha en uppenbar biologisk funktion – för en individs överlevnad är det på kort sikt viktigare att prioritera signaler på fara och smärta än på njutning och lycka. (Kahneman – Varey 1991 s. 148) Förlustaversion leder till främst två saker. För det första innebär det att samma skillnad mellan två alternativ kommer att ha större effekt på en individs preferenser om den framställs som en skillnad mellan nackdelar än mellan fördelar. Hur skillnaden formuleras har stor betydelse, man har visat att personer hellre väljer att köpa en vara med ett fem dollars extrapris, än undviker samma vara med en tilläggsavgift på samma summa. ([http://en.wikipedia.org/wiki/Loss\\_aversion](http://en.wikipedia.org/wiki/Loss_aversion)) För det andra har det som följd att folk tenderar att hålla fast vid det de har och inte byta bort det även om det de redan har är värt mindre än det de erbjuds att byta med. I grunden betyder det att

folk sätter högt värde på äganderätt, d.v.s. de värderar saker som de äger högre än saker de inte äger. Detta kallas för *"the endowment effect"*. (Kahneman – Varey 1991 s. 150) ([http://en.wikipedia.org/wiki/Endowment\\_effect](http://en.wikipedia.org/wiki/Endowment_effect)) Denna effekt antas förklara de relativt hållbara valen individer gör på lång sikt angående hus, hem och partner. (Kahneman – Varey 1991 s. 152) Och tur är väl det? Det är inte svårt att föreställa sig ett samhälle där alla är missunnsamma och bara eftertraktar sådant som andra har, likt små barn.

### **3.4 Neuroekonomi**

Även om begreppen preferens, nytta och välfärd kan tyckas representera välbefinnande, är de inget annat än termer direkt relaterade till val individer gör och har egentligen inget direkt samband med vad vi menar när vi pratar om faktisk lycka. Inom det moderna fältet neuroekonomi behandlar man det som sker fysiskt hos en individ som ställs inför olika ekonomiska val, och man gör både empiriska och teoretiska analyser av de fysiska processer som sker i hjärnan. (Jamison 2008 s. 408 f) Genom olika metoder scannar man hjärnan och skapar på så sätt "bilder" av vilka olika centra som är aktiva när en individ ställs inför ekonomiskt val. Även om det till dags dato är ovanligt och utforskat har man även visat sig kunna direkt mäta halten av olika signalsubstanser, såsom serotonin, dopamin och adrenalin, i hjärnan, även om man hittills främst har provat detta hos apor. (<http://en.wikipedia.org/wiki/Neuroeconomics>) Man har genom hjärnavbildning konstaterat att samma områden i hjärnan aktiveras när en person föreställer sig själv i framtiden som när hon tänker på andra människors beteende och avsikter. Detta styrker antagandet att intertemporära intrapersonella jämförelser liknar interpersonella jämförelser. Denna likhet kan tolkas som ett biologiskt bevis för vårt instinktiva grupp-beteende och antyda att vi inte alltid bara tänker på vårt eget bästa i alla lägen utan även på vad som är bäst för gruppen. (Jamison 2008 s. 410) Lyckas man inom neuroekonomin/biologin få fram sätt att mäta personers faktiskt upplevda tillfredställelse är steget inte långt till att anta att interpersonella jämförelser av, om än strikt hedonistisk, nytta är möjliga inom en snar framtid.

Det som vi menar när vi vanligtvis pratar om preferenser har fundamentalt att göra med ett val mellan två alternativ, vi kan kalla dem A och B, som en individ ställs inför. Utifrån detta val kan man ställa upp en nyttofunktion. Hur man ställer upp formuleringen av valet kan dock skilja sig stort åt. Jamison listar några olika urvalskriterier:

1. Väljer individen A eller B? Detta är kanske det första vi tänker på när vi tänker på begreppet preferenser.
2. Innan hon bestämmer sig, hävdar individen att hon skulle välja A eller B?
3. När hon konsumerar, hävdar individen att hon uppskattar A eller B mest?
4. Efter att hon har konsumerat, hävdar individen att hon ångrar A eller B minst?
5. Anser en psykolog att A eller B skulle maximera individens välbefinnande mest?
6. Anser en läkare att A eller B skulle maximera individens livslängd?
7. Anser en biolog att A eller B skulle maximera antalet av individens överlevande avkomma?
8. Anser en moralfilosof att A eller B är att föredra ur ett moraliskt perspektiv?
9. Vilket av A eller B ger störst ökning av aktiviteten i individens ventrala striatum (en del av storhjärnan) vid tidpunkten för valet? Vid tidpunkten för konsumtionen?
10. Vilken av A och B höjer individens sanna välbefinnande mest? (Detta är givetvis inte möjligt att direkt observera hos individer.)

(Jamison 2008 s. 412)

Man kan på liknande sätt ställa upp kriterier där man tänker sig att man står inför att välja vilken av två individers nytta som ska gynnas av en viss situation. Vanligtvis ställer ekonomer upp nyttofunktioner baserade på (1.) men Jamison anser att alternativen (3.), (5.), (9.) och i synnerhet (10.) borde vara minst lika attraktiva vid beslutsfattande om välfärd. Jag skulle säga att nummer (10.) ger ett direkt svar på frågan om vilken av flera individer som får ut mest nytta ur en given situation och det skulle ju betyda att interpersonella nyttojämförelser är möjliga. Jamison ser två huvudanledningar till att man använder kriterium (1.), bortsett från ren tradition. För det första är det rådande vetenskapsklimatet fortfarande starkt påverkat av den positivistiska skolan, där en ekonoms främsta uppgift är att förutse individers beteenden. För ett vinstmaximerande företag är detta det givna valet av kriterium. Men vill man maximera välfärden, som ju är våra politiska beslutsfattares uppgift, så fungerar inte detta. Hur en individ faktiskt väljer, har inget egentligt samband med vad vi menar när vi använder

oss av begreppet välfärd. För det andra är det för (1.) som det finns mest tillgänglig data, och det är även detta kriterium som är lättast att observera och beräkna. Det här är dock en fråga om empiri, och inget man i sig kan rationalisera en viss definition av nytta genom. Det kan finnas en tredje anledning till att använda (1.) och det är att man kan anse sig kunna härleda (1.) ur (10.). Kanske är det så att evolutionen ”skapade” upplevelsen av välbefinnande just för att ”belöna” en individs val, och att de på detta sätt hänger samman. (Jamison 2008 s. 414)

Oavsett hur praktiskt det kan te sig, finns det inget som säger att (1.) med nödvändighet är det bästa sättet att härleda nytta på. Jamison tar ett exempel med musik: ponera att jag vill undersöka om du gillar låten ”En Jävel På Kärlek” eller ”Är Du Kär I Mig Ännu Claes-Göran?” mest. Ett sätt jag kan gå tillväga på är att samla ihop en massa data om dina tidigare val av musik (eller varför inte helt enkelt fråga dig?) och sedan göra en bedömning av vilken låt du gillar mest. Om fallet dock vore att du inte var säker på vilken du gillar bäst, eller att jag antog att du skulle komma att felbedöma dina framtida respektive nyttonivåer vid lyssning av de två låtarna, skulle jag med gott samvete kunna strunta i kriterium (1.) och istället mäta vid vilket av de två musikstyckena som din galvaniska hudkänslighet var som störst, något som anses vara förknippat med känslors intensitet. (Jamison 2008 s. 415) Ställer man upp ett liknande exempel där man istället för två låtar och en testperson vill undersöka vilken av två individer som uppskattar en viss låt mest, tycks det mig som att det vid dessa interpersonella nyttojämförelser vara mätandet av den galvaniska hudkänsligheten som är det givna valet av kriterium.

Ett exempel som man inte kommer undan lika lätt med formulerar Jamison som följer: En patient står inför ett svårt val. Antingen genomgår hon en riskabel operation, där hon har chans till ett fullt tillfrisknande men samtidigt löper en hög risk att dö under skalpellen, eller så står hon inför fortsatt livstids behandling. Patienten har aldrig ställts inför ett sådant val innan, och kommer förmodligen aldrig att ställas inför det igen. Att dra slutsatser efter hur patienten tidigare har valt är därför uteslutet. Beroende på hur ovanlig operationen är så finns det antagligen en begränsad data över vad tidigare patienter gjort för val och detta kan vara till hjälp för vår patient när hon bestämmer sig. Denna data tenderar dock att vara suspekt. Dels hade de tidigare patienterna ännu mindre att gå på än den i vårt exempel, och dels uppstår allt som oftast urvalsskevheter när patienter inom sjukvården väljs ut för riskfyllda operationer. Data baserad på frågeformulär kan vara användbar, och förekommer ofta i likande situationer, men man riskerar att de tillfrågade individerna, medvetet eller omedvetet, inte ärligt uppger hur de bedömer sina framtida nyttonivåer. Ett tredje angreppssätt är att scanna hjärnan på neurala bilder samtidigt som man låter patienten

fatta hypotetiska beslut och låta patienten tänka på framtida tillstånd som man sedan jämför med senare frågeformulär om patientens välbefinnande då dessa tillstånd inträffar. På detta vis vore det möjligt att ställa upp ett samband mellan neurala processer i hjärnan och faktiskt upplevt välbefinnande, och detta skulle kunna hjälpa till vid beslutsfattande. Dessvärre har man (ännu) inte hittat ett "nyttocentra" i hjärnan där man exakt kan mäta välbefinnande, och nytta är alltså subjektivt, men dessa praktiska exempel erbjuder ändå ett komplement att bruka jämte avslöjad preferens, introspektion och alla de andra klassiska sätten att mäta nytta på när man försöker sig på att jämföra välfärd mellan individer för vad syftet än må vara. (Jamison 2008 s. 416 f)

Som det ser ut nu skiljer sig neurobiologer och neuroekonomer sig mycket åt i angreppssättet de använder för att undersöka ekonomiska val. Biologerna anklagas för att studera val under antaganden som är alldeles för triviala, då de inte inser hur komplext ekonomiskt beslutsfattande faktiskt är, och på samma sätt anses ekonomerna jobba efter enkla, förlegade antaganden om hur hjärnan är utformad, utan att ta moderna synsätt på hjärnan i beräkning. (Glimcher et al 2005 s. 214) Hade man kunnat sammanföra dessa på ett smidigt sätt, något som man förhoppningsvis så småningom också gör, tror jag man hade haft en kraftig apparatur till sitt förfogande. "Hjärnan är den ultimata 'svarta lådan'. Den ekonomiska teorins grunder konstruerades under antagandet att detaljerna för hjärnans svarta låda för alltid skulle förbli okända" (Camerer et al 2005 s. 9) skriver Camerer och detta synsätt har lämnat stora spår i 1900-talets olika former av syn på ekonomisk nytta. Så länge hjärnan var en svart låda, så kunde NWE likställa avslöjad preferens med nytta. Man var tvungen att jobba med de medel man hade till hands, och hade inte tid att vänta på att neurobiologin och psykologin skulle knäcka denna svarta box. Camerer skriver vidare: "Ekonomins utveckling kunde inte hållas gisslan av framstegen inom andra ämnen" (Camerer et al 2005 s. 10) och detta är ett pricksäkert sätt att beskriva den klassiska ekonomins dilemma.

EBS (Electrical Brain Stimulation) är en metod där man skickar pulser av elektricitet genom vissa delar av hjärnan som man antar leder till lustkänslor. Experimenten man har genomfört inom detta område har nästan uteslutande utförts på djur men är alltså intressant. Man har visat att råttor utstår stora prövningar för att få denna stimuli, t.ex. hoppar de över hinder, utsätter sig för stötar och gör avkall på sina naturliga instinkter att para sig och äta, även när de är hungriga. Till skillnad från sådant som är naturligt åtråvärt, som mat och sex, har man visat att efterfrågan på EBS aldrig blir mättad. Djuren kan helt enkelt inte få nog av det. (Camerer et al 2005 s. 13) Liksom med droger kan man här se sig ha funnit ett sätt att lura



evolutionen och vår organism att ge oss tillfredsställelse utan att behöva genomgå de vanliga, basala vägarna till njutning, såsom mat, sex, rikedom osv. Något som knyter an till EBS och som kan ses som ett substitut till Brain Imaging är en teknik som kallas Transcranial Magnetic Stimulation (TMS). Detta går ut på att man genom att skicka magnetiska pulser genom vissa delar av hjärnan sätter dessa delar tillfälligt ur funktion och det leder till att man i realtid kan betrakta vilka delar av hjärnan som används vid olika ekonomiska tankar och beslut. Då man vid Brain Imaging måste associera bilden man får fram av hjärnan med hypotetiska frågor, och därmed bara får fram associativa bevis får man här istället förstahandsinformation i form av kausala samband om hur hjärnan fungerar. Dessvärre är TMS än så länge begränsad till cortex, och har också visat sig kunna framkalla anfall och andra otrevliga långsiktiga biverkningar. (Camerer et al 2005 s. 13 f)

### **3.5 Lyckoforskning**

Benthams gamla idéer om hur man kan jämföra nytta mellan individer har nu dammats av och blivit föremål för den moderna *lyckoforskningen*. (Binmore 2007 s. 3) Lyckundersökningar går ut på att man helt enkelt frågar folk på gatan om hur lyckliga de är på en viss skala. På detta vis använder man sig av en tämligen intuitiv metod för att undersöka vad folk anser sig ha för personlig nytta. Att denna metod tidigare har varit ganska bespottad kan bero på att den rent vetenskapligt inte är speciellt önskvärd, då den varken är objektiv eller verifierbar. Men vad ska man göra när alla dessa problem uppstår inom The New Welfare Economy, Social Choice Theory och andra positivistiska skolor? För att kunna praktisera en utilitaristisk välfärdsekonomi är vi i starkt behov av att kunna jämföra nytta mellan individer och ett jordnära sätt att göra detta på är att helt enkelt fråga folk hur lyckliga de är.

I lyckundersökningar man har gjort har det inte visat sig finnas något signifikant samband mellan lycka och inkomst. Att hur lyckliga folk säger sig vara i dessa frågeformulär förblir konstant medan medelinkomsten kraftigt stigit under flera årtionden utgör en paradox. (Di Tella – MacCulloch 2006 s. 26) Författaren Ahuvia skriver att upp till den punkt där människor har sina allra mest grundläggande ekonomiska behov tillfredställda (mat på bordet, tak över huvudet) har inkomst en stark inverkan på lycka, men efter den punkten blir korrelationen väldigt låg. (Ahuvia 2007 s. 496) Vad kan vara svaret? Di Tella lägger fram ett antal förklaringar. Hur vet man att dessa undersökningar inte bara är tomt prat? Ett sätt att gå till väga på är genom att undersöka om lycka är korrelerat med någon annan variabel än

inkomst, t.ex. arbetslöshet. Man kan anta att arbetslösa människor i allmänhet är olyckligare än människor med fast jobb och enligt undersökningarna ligger det något i detta. Arbetslöshet visar sig vara korrelerat till andra saker som även de antas bidra till olycka, såsom missbruk, våld och depression, och detta antyder att lyckoundersökningar kan ge en vink om faktisk nytta hos en individ. Något annat som talar för detta är att när man svarar på frågan om man är lycklig eller inte har det visat sig att frontalloben i den vänstra hjärnhalvan aktiveras. Detta område har även visat sig aktiveras när man visat filmer på leende ansikten för tio månaders spädbarn och detta skulle tyda på att det rör sig om en känsla av verklig lycka. Hur man än förklarar paradoxen med den uteblivna korrelationen mellan rapporterad lycka och inkomst så anser man ändå att lyckoundersökningar är relevanta, om än med vissa störningsmoment.

(Di Tella – MacCulloch 2006 s. 28)

Det stora hindret blir att avgöra hur pass jämförbara svaren på frågeformulären är mellan individer, om man avser bruka dessa vid interpersonella nyttojämfo-relser. Det finns två större problem med detta. Det första rör vad varje individ använder för subjektiv skala vid sina nyttorapporteringar. Om du och jag båda blir tillfrågade hur mycket nytta vi skulle få ut vid konsumtionen av en rad saker och dina svar konsekvent anger en högre grad av nytta än mina betyder inte detta per automatik att man bör ge sakerna till dig för att höja den sammanlagda nyttan. Kanske är det bara så att vi använder olika skalor, och att vi i själva verket får ut samma nytta, eller tvärtom. Kanske du tenderar att ständigt överdriva dina svar, eller så är jag blygsam med mina, och detta gör resultatet skevt. Kanske blir man mera blygsam i sina svar på hur lycklig man blir av pengar ju rikare man är? (Di Tella – MacCulloch 2006 s. 29 f) Detta skulle kunna förklaras av att folk tycker det är lite fult att skryta över sin förmögenhet. Se avsnittet om Harsanyis ”verbala och ickeverbala uttryck för tillfredsställelse eller otillfredsställelse” ovan. Denna välkända svårighet med att jämföra subjektiva ”nyttor” mellan individer kan sägas bero på att kopplingen medvetande – språk är hölj-d i dunkel och har att göra med ”problemet med qualia”. Detta problem hindrar oss från att basera interpersonella nyttojämfo-relser på självrapporterade mått på lycka. (Di Tella – MacCulloch 2006 s. 29) Qualia är beteckningen på de fenomen som av naturen för alltid kommer att förbli strikt subjektiva. På samma sätt som att jag aldrig kan veta vad du uppfattar som ”grönt” i ditt medvetande, kan jag aldrig veta exakt hur mycket verklig tillfredsställelse du upplever när vi båda använder ordet ”lycka”. Grönt och lycka är här exempel på qualia. Anledningen att vi överhuvudtaget har ord för någonting så subjektivt som qualia är att vi båda har förmågan att använda orden i en verklighetsbaserad kontext oavsett hur våra personliga fenomen egentligen är utformade. (<http://en.wikipedia.org/wiki/Qualia>)

Det andra problemet rör språkets begränsning. Ökar nyttan ständigt för mig vid en rad efterföljande frågor så kommer jag förr eller senare att nå taket på min ”muntliga skala” och detta kan ge en illusion av avtagande marginalnytta. (Di Tella – MacCulloch 2006 s. 29) För att uttrycka det vardagligt kan man säga att om den första hypotetiska situationen ger mig en viss nytta och jag svarar att jag av detta skulle bli ”lycklig”, och jag vid nästa situation skulle få en högre nytta och därefter svara att jag skulle bli ”jättelycklig” kommer man så småningom till en punkt där jag inte kan svara så mycket mer än att jag blir ”superduperjättelycklig” men där min faktiska nytta fortfarande skulle öka för varje ny fråga. En tröst är att dessa problem främst uppstår vid jämförelse av ett mycket litet antal personer, och när man istället jämför två grupper innehållande ett stort antal individer så minskar den systematiska differentiella skevheten. (Di Tella – MacCulloch 2006 s. 29)

Förutom dessa två större problem som Di Tella identifierar så kan man även komma med en rad mindre invändningar. Har man bara tre alternativ i frågeformulären, som i undersökningar i USA som startade redan på 40-talet, tenderar folks svar att hamna i mitten. När man frågade om personer var ”väldigt lyckliga”, ”ganska lyckliga” och ”inte speciellt lyckliga”, svarade de flesta mittalternativet. (Di Tella – MacCulloch 2006 s. 32) Jag tolkar detta som att det skulle kunna tyda på en viss försiktighet: när man ställs inför frågan om hur lycklig man är – något som man som gemene man kanske inte till vardags reflekterar speciellt mycket över – vet man kanske inte riktigt vad man ska svara och då blir det säkra kortet att uppge att man är lagom lycklig. Kanske en ytterligare brist med lyckoundersökningarna ligger i den skiftande betydelsen av olika begrepp och ord över tiden. Kan det vara så att folk inte menar samma sak med ordet lycka nu som de gjorde för 70 år sedan? (Di Tella – MacCulloch 2006 s. 32) En hypotes som lagts fram av bl.a. Easterlin går ut på att människors relativa inkomst i förhållande till andras kan förklara den uteblivna lyckoökningen och det har visat sig finnas vissa belägg för detta. (Di Tella – MacCulloch 2006 s. 33 f) Är människor därför missunnsamma? Är total jämlikhet lösningen?

Vissa forskare förklarar vår tendens att aldrig bli nöjda ur ett biologiskt och evolutionistiskt perspektiv. En biologisk ras vars individer jämt var överväldigande glada skulle inte ha några incitament för att kämpa för sin överlevnad och föra sina gener vidare. Detta kan förklara varför människor strävar efter att tjäna mera pengar fastän de inte blir lyckligare av det och inte lär sig av sitt misstag utan upprepar proceduren gång på gång. Kanske är det så att det är evolutionen som lurar oss att ökade resurser gör oss konstant gladare och som även får oss att glömma för att återigen motivera oss att fortsätta försöka uppnå lycka genom inkomst. (Ahuvia 2007 s. 502) Hade vi insett att detta bara var ett

hamsterhjul och att en ökad materiell förmögenhet endast ledde till korta perioder, man kan kalla det ”kickar”, av välbehag, hade vi lika gärna kunnat stanna i träden. Hade vi gjort det finns det inget som säger att vår ras inte hade blivit utrotad av chimpanser med evolutionära drifter. Vill man vara extrem kan man hävda att vi är slavar under evolutionen och dömda till en ständig jakt efter nästa lyckokick. Hade det inte varit för detta hade vi inte funnits till och resultatet blir ett märkligt kausalt samband. Strävan efter välstånd leder till vår evolutionära överlevnad, och med vår överlevnad kommer en strävan efter välstånd.

## 4. Exempel på nyttojämförelser i praktiken

Välfärden för olika individer spelar en stor roll vid de ständigt förekommande praktiska beslut om allokeringen av resurser i samhället som varje dag sker. För att kunna genomföra dessa allokeringar krävs det att beslutsfattarna gör en bedömning av vem som skulle gagnas mest av resursen i fråga. Låt oss anta att två individer,  $X$  och  $Y$ , båda skulle ha nytta av en viss knapp vara. Urvalsprocessen kan sägas gå till väga på följande sätt: Antingen ger vi varan till  $X$ , om nivån på  $X$ 's ursprungliga välfärd är lägre än  $Y$ 's (Elster kallar detta för nivåkriteriet), eller så ger vi varan till  $X$  för att  $X$ 's välfärd kommer att öka mer, procentuellt, än vad  $Y$ 's välfärd skulle öka om  $Y$  fick varan (Elster kallar detta för ökningskriteriet). Antingen så kompenserar vi den som har det svårast, eller så lägger vi resurser på den som får ut mest av dem, relativt sin egen ursprungsnytta. Detta ska skiljas från att allokera resurser till den som får ut högst välfärd i absoluta tal av dem. (Elster 1991 s. 114 f) Att ge en redan rik ännu mera pengar, bara för att den rike skulle få en högre sammanlagd nytta (givet den förmögenhet personen redan har) ser jag som ett utilitaristiskt extremfall och tillämpas inte så länge principer om rättvisa och jämlikhet också tas i beaktande. Om vi väljer att fatta vårt beslut grundat på den ursprungliga nyttan hos en individ eller på den relativa nyttoökningen varan skulle innebära, spelar i praktiken ofta ingen större roll. Så länge lagen om avtagande marginalnytta (det som säger att ju fler enheter av en vara man konsumerar, desto mindre nytta får man av ytterligare en enhet), gäller och individerna är någorlunda lika så får de olika sätten att allokera resurser oftast samma effekt. (Elster 1991 s. 115 f)

Elster tar som exempel fallet där man inom intensivsjukvården måste bestämma vem man ska lägga resurser på, de som bedöms ha minst chans att överleva eller de som bedöms ha störst chans. Generellt anses det vara så att de vars chanser till överlevnad ökar mest vid en resursallokering är de som i första hand bör få vården. (Elster 1991 s. 115) Om målet är utilitaristiskt, d.v.s. att höja den sammanlagda nyttan, är det så här man måste resonera. Även om det kan verka krasst att bara ”ge upp” inför de allra svåraste fallen, så är det ändå när det kommer till kritan ”slöseri” med resurser att ge dem till någon med väldigt liten chans till överlevnad istället för till någon med större chans. Att vara död, är nog de flesta överens om, har ett tämligen lågt nyttotal.

När vi talar om intensivsjukvård så finns det två större skillnader mellan att fokusera på den ursprungliga nivån på nytta och att fokusera på den relativa ökningen av nytta. Om man fokuserar på nivån och mäter nytta i antal levnadsår så har en ung patient förtur framför

en äldre då hon helt enkelt har levt färre år.<sup>3</sup> Fokuserar vi istället på en ökning, bör den patient prioriteras som förväntas få högst antal ytterligare levnadsår vid överlevnad. Dessa två skiljer sig i praktiken inte så mycket åt, då t.ex. en hjärtransplantation till en ung person med ett lägre antal levda år, kommer att ge personen fler år att leva, än det skulle ge en äldre person som redan levt ett ganska långt liv. (Elster 1991 s. 118 f)

Om man istället skulle mäta välfärd genom att se till sannolikheten att bli helt återställd, blir situationen en smula annorlunda. Går man på nivåkriteriet så ska man ge resursen till den som är värst drabbad och således har minst chans till återställning, oavsett chansen för överlevnad i övrigt. Går man istället på ökningskriteriet bör man ge resursen till den vars sannolikhet att bli återställd skulle öka mest vid en behandling. (Elster 1991 s. 118) Den medicinska normen att behandla de mest drabbade patienterna först går inte alltid ihop med nyttomaximerande effektivitet. Man kan dela in patienter i tre olika grupper:

1. De som inte kommer att överleva oavsett vilka resurser som sätts till deras förfogande.
2. De som tjänar på medicinsk behandling.
3. De som kommer att tillfriskna på egen hand och därför inte behöver behandling.

(Elster 1991 s. 119)

Grupp nummer 2 är den som man, självfallet, bör lägga resurser på, men det är inte alltid så lätt att kombinera detta med läkaretiken. Intuitivt kan man känna att man i första hand borde hjälpa de som har det svårast. Som läkareden säger: ”Efter förmåga och omdöme skall jag vidtaga dietetiska anordningar till gagn för de sjuka.” ([http://sv.wikipedia.org/wiki/Hippokrates\\_ed](http://sv.wikipedia.org/wiki/Hippokrates_ed)) Man får dock ha i åtanke att utan denna strikta plikt-känsla, att hjälpa de sjuka, hade nog inte den yrkesheder och motivation funnits som är så viktig inom sjukvården. (Elster 1991 s. 121) Säga vad man vill om effektivitetsbaserade verksamheter och deras kostnadsminimering, men hade läkare jobbat på samma sätt som kalkylerande företagare så hade vården sett helt annorlunda ut.

---

<sup>3</sup> Här kan man komma med en invändning. Borde man inte istället mäta nivån på nyttan med hur många år man har kvar att leva? Detta skulle dock kunna leda till konstiga slutsatser där man säger att den äldre patienten borde få vården, eftersom den inte har lika lång tid på sig att uppnå nytta som den yngre. Pondera att den äldre patienten har haft ett helvete till tillvaro, och verkligen skulle gagnas av att leva ett bra liv sina sista år medan den yngre patienten redan har en hög nivå av nytta i det att de år han hittills levt har varit fyllda med glädje och man antar att hans liv kommer att fortsätta på det viset. Elster delar dock inte denna uppfattning.

## 5. Sammanfattning

Avsikten med detta arbete var att i tur och ordning gå igenom några olika teorier som behandlar frågan om interpersonella nyttojämförelser och beroende på vilket synsätt man tar sin utgångspunkt i leder detta till om dessa anses vara möjliga att göra eller ej.

Först presenterades den gamla teorin om synen på nytta som en mental känsla av njutning, kallad hedonism, där man ansåg att nyttojämförelser var fullt genomförbara genom olika mätbara variabler för hur mycket tillfredsställelse en handling skulle leda till hos en individ. Detta mått på välbefinnande övergavs så småningom av olika skäl, först och främst insåg man orimligheten i att mäta och ställa upp ett objektiva mått på den till sin natur och av nödvändighet subjektiva lyckan som grund för interpersonella nyttojämförelser.

Då man inte längre gjorde antagandet att nytta var kardinal lanserades vad som kallades The New Welfare Economy, där man i linje med tidens positivism grundade definitionen på nytta som någonting som enbart kunde fastställas genom observation. Interpersonella nyttojämförelser baserade på ett mentalt fenomen som lycka ansågs vara omöjliga och man definierade istället nytta som tillfredsställelse av individers preferenser. På detta vis fick man fram ett praktiskt sätt att utforma välfärdsekonomiskt beslutsfattande men man kan anta att denna pragmatism ändå var en sten i skon på mången tänkare. Med Paretokravet som enda mått på nyttojämforelse som riktlinje för resursfördelning visade sig NWE komma till korta då det ledde till paradoxala och till synes ojämnliska resultat. Arrow visade genom sitt omöjlighetsteorem att enbart preferenser inte räcker för att göra en fullständig nyttojämforelse mellan alla individer i ett samhälle utan att man behövde något mer krav för att kunna göra utforma en effektiv ekonomisk politik.

Harsanyi visade på både metafysiska, psykologiska och språkliga problem med nyttojämforelser individer emellan. Hur det än står till med dessa problem står det ändå här klart att vi trots allt på daglig basis faktiskt gör relativt användbara interpersonella nyttojämforelser mellan individer i vår omvärld och hur felaktiga de än må vara är de till syvende och sist ändå möjliga.

Inom den moderna behaviorismen har man lagt fram olika alternativa mått på nytta, varav de som har behandlats här är risk och känslighet för förändring och om man godtar dessa resonemang finner man ytterligare sätt att göra faktiska nyttojämforelser.

Sen lade fram sin Capability Approach där han substituerar den svårdefinierade nyttan med en rad funktionella möjligheter som anses värdesättas av människor. På detta vis får han fram ett jordnära sätt att jämföra människors välfärd och därmed en grund för politiskt-ekonomiskt beslutsfattande.

Med det psykologiska synsättet har det gamla mentala måttet på nytta med hjälp av moderna teorier dammats av och lyfts fram i ljuset efter decennier i skuggan. Denna nyvunna uppmärksamhet har lett till en ny syn på interpersonella nyttojämforeser som beroende av bl.a. psykologiska anpassningsnivåer och riskaversion. Detta leder till intressanta hypoteser om vad människors lycka är beroende av.

Den relativt outforskade vetenskapen neuroekonomi behandlar den fysiska aspekten av välbefinnande och leder till resultat och teorier som för några årtionden sedan var helt otänkbara. Med hjälp av modern teknik och neurobiologi undersöker man det förr okända fysiska skeendet i vår hjärna vid njutning såväl som ekonomiskt beslutsfattande och utifrån detta hoppas man kunna komma närmare en lösning på hur nytta på bästa sätt bör definieras och jämföras. Här kan dock en brasklapp vara på sin plats. Är det ett helt eftersträvansvärt sätt att gå till väga på? Om vi i framtiden skulle uppfinna en maskin som exakt mäter smärta och njutning, skulle detta då helt plötsligt lösa alla problem med interpersonella nyttojämforeser? Jag skulle vilja påstå att det finns andra faktorer att ta hänsyn till. Dessutom kanske neuroekonomi är en återvändsgränd. Efter *the body-mind gap* är upplevelser av lycka bara qualia, i samma kategori som färger, och dit kommer man av nödvändighet aldrig så varför ens försöka nå den fysiska gränsen?

Antagandet som den moderna lyckoforskningen gör är att de som bäst kan avgöra hur lyckliga människor är, är människorna själva. Man går helt sonika ut och frågar folk på stan hur lyckliga de är på en skala, sammanställer datan från dessa frågeformulär och försöker med hjälp av detta dra slutsatser om nytta och välfärd. Här uppstår det två större problem som båda rör hur pass jämförbara svaren på frågeformulären är mellan individer. Det första problemet går ut på att olika individer har olika subjektiva skalor vid sina lyckorapporteringar och det andra beror på språkets semantiska begränsning.

Mitt mål med detta arbete var att beskriva och analysera hur synen på möjligheten att göra interpersonella nyttojämforeser har skiftat över tiden och mellan olika skolor och det anser jag mig härmed ha gjort. Som vi har sett finns det massvis med olika definitioner av begreppet nytta, var och en i sin tur beroende på vad man har för utgångspunkt och syfte. Varje definition och teori leder till sitt eget svar på om interpersonella nyttojämforeser är möjliga



och frågan står inför ett dilemma: mycket pekar på att de inte är möjliga att göra men trots allt har mänskligheten levt tillsammans i samhällen sedan tidig stenålder och vi har klarat oss rätt bra med facit i hand. Detta tycker jag visar att vi intuitivt klarar av att göra jämförelser av nytta, hur än teoretiker definierar dem. Jag skulle vilja avsluta med ett exempel av Amartya Sen. Man kan ställa upp en hel massa argument baserade på metafysiska, psykologiska, neurala och språkliga problem med nyttojämförelser men när det kommer till kritan är nog de flesta överens om att nyttan Kejsar Nero fick ut av att bränna ner Rom inte översteg den sammanlagda nytta som stadsborna förlorade.

## 7. Referensförteckning

- Ahuvia, Aaron, 2007. "If money doesn't make us happy, why do we act as if it does?", *Journal of Economic Psychology* vol. 29, nr. 4, s. 491-507.  
[http://www.sciencedirect.com/science?\\_ob=MIimg&\\_imagekey=B6V8H-4R7J5YK-1-3&\\_cdi=5871&\\_user=745831&\\_orig=search&\\_coverDate=08%2F31%2F2008&\\_sk=999709995&\\_view=c&\\_wchp=dGLbVzb-zSkzk&\\_valck=1&\\_md5=14b90b42e96acf412da9f7d059b6915d&\\_ie=/sdarticle.pdf](http://www.sciencedirect.com/science?_ob=MIimg&_imagekey=B6V8H-4R7J5YK-1-3&_cdi=5871&_user=745831&_orig=search&_coverDate=08%2F31%2F2008&_sk=999709995&_view=c&_wchp=dGLbVzb-zSkzk&_valck=1&_md5=14b90b42e96acf412da9f7d059b6915d&_ie=/sdarticle.pdf)
- Bergh, Andreas, 2003. "Freedom, Choice and Well-being: On the Ethical Interpretation of Interpersonally Comparable Utility Functions". Paper presenterat vid ECPR joint sessions workshop i Edinburgh, 28 Mars-3 April 2003.  
[http://www.nek.lu.se/nekabe/FCW\\_Edin.pdf](http://www.nek.lu.se/nekabe/FCW_Edin.pdf)
- Bergh, Andreas. 2005. "Poverty and New Welfare Economics." i Rauhut, D. – Hatti, N. – Olsson, C. A. (red.) *Economists and Poverty*. Vedam eBooks (P) Ltd.  
<http://www.nek.lu.se/nekabe/papers/NWEandPoverty.pdf>
- Binmore, Ken, 2007. "Interpersonal Comparisons of Utility".  
<http://else.econ.ucl.ac.uk/papers/uploaded/264.pdf>
- Camerer, Colin – Loewenstein, George – Prelec, Drazen, 2005. "Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics", *Journal of Economic Literature* vol. 43, nr. 1, s. 9-64.  
<http://www.jstor.org/stable/pdfplus/4129306.pdf>
- Di Tella, Rafael – MacCulloch, Robert, 2006. "Some Uses of Happiness Data in Economics", *The Journal of Economic Perspectives* vol. 20, nr. 1, s. 25-46.  
<http://www.jstor.org/stable/pdfplus/30033632.pdf>
- Elster, Jon, 1991. "Local justice and interpersonal comparisons", s. 98-126 i Elster, Jon – Roemer, John E. (red.) *Interpersonal Comparisons of Well-Being*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, Jon – Roemer, John E., 1991. "Introduction", s. 1-16 i Elster, Jon – Roemer, John E. (red.) *Interpersonal Comparisons of Well-Being*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Glimcher, Paul W. – Dorris, Michael C. – Bayer, Hannah M., 2005. "Physiological utility theory and the neuroeconomics of choice", *Games and Economic Behavior* vol. 52, nr. 2, s. 213-256.  
[http://www.sciencedirect.com/science?\\_ob=MIimg&\\_imagekey=B6WFW-4DGD8WV-2-1&\\_cdi=6805&\\_user=745831&\\_orig=search&\\_coverDate=08%2F31%2F2005&\\_sk=999479997&\\_view=c&\\_wchp=dGLbVzW-zSkzS&\\_md5=a115f14362a3862a59c321a0b643e4c7&\\_ie=/sdarticle.pdf](http://www.sciencedirect.com/science?_ob=MIimg&_imagekey=B6WFW-4DGD8WV-2-1&_cdi=6805&_user=745831&_orig=search&_coverDate=08%2F31%2F2005&_sk=999479997&_view=c&_wchp=dGLbVzW-zSkzS&_md5=a115f14362a3862a59c321a0b643e4c7&_ie=/sdarticle.pdf)
- Hammond, Peter J., 1991. "Interpersonal comparisons of utility: Why and how they are and should be made", s. 200-254 i Elster, Jon – Roemer, John E. (red.) *Interpersonal Comparisons of Well-Being*. Cambridge: Cambridge University Press.

Harsanyi, John C., 1955. "Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility", *The Journal of Political Economy* vol. 63, nr. 4, s. 309-321.  
<http://www.jstor.org/stable/pdfplus/1827128.pdf>

Hausman, Daniel M. – McPherson, Michael S., 1996. *Economic analysis and moral philosophy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Jamison, Julian C., 2008. "Well-being and neuroeconomics", *Economics and Philosophy* vol. 24, nr. 3, s. 407-418.  
<http://journals.cambridge.org/action/displayFulltext?type=1&fid=2597716&jid=&volumeId=&issueId=03&aid=2597708&bodyId=&membershipNumber=&societyETOCSession=>

Kahneman, Daniel – Varey, Carol, 1991. "Notes on the psychology of utility", s. 127-163 i Elster, Jon – Roemer, John E. (red.) *Interpersonal Comparisons of Well-Being*. Cambridge: Cambridge University Press.

Klocksiem, Justin, 2008. "The Problem of Interpersonal Comparisons of Pleasure and Pain", *The Journal of Value Inquiry* vol. 42, nr. 1, s. 23-40.  
<http://springerlink.metapress.com/content/w395062j6t1870v8/fulltext.pdf>

Scanlon, Thomas M., 1991. "The moral basis of interpersonal comparisons", s. 17-44 i Elster, Jon – Roemer, John E. (red.) *Interpersonal Comparisons of Well-Being*. Cambridge: Cambridge University Press.

[http://sv.wikipedia.org/wiki/Hippokrates\\_ed](http://sv.wikipedia.org/wiki/Hippokrates_ed)

<http://sv.wikipedia.org/wiki/Solipsism>

[http://en.wikipedia.org/wiki/Arrows\\_impossibility\\_theorem](http://en.wikipedia.org/wiki/Arrows_impossibility_theorem)

[http://en.wikipedia.org/wiki/Capability\\_approach](http://en.wikipedia.org/wiki/Capability_approach)

[http://en.wikipedia.org/wiki/Endowment\\_effect](http://en.wikipedia.org/wiki/Endowment_effect)

<http://en.wikipedia.org/wiki/Ethics>

[http://en.wikipedia.org/wiki/Expected\\_utility\\_hypothesis](http://en.wikipedia.org/wiki/Expected_utility_hypothesis)

[http://en.wikipedia.org/wiki/Felicific\\_calculus](http://en.wikipedia.org/wiki/Felicific_calculus)

[http://en.wikipedia.org/wiki/Is-ought\\_problem](http://en.wikipedia.org/wiki/Is-ought_problem)

[http://en.wikipedia.org/wiki/Jeremy\\_Bentham](http://en.wikipedia.org/wiki/Jeremy_Bentham)

[http://en.wikipedia.org/wiki/Kenneth\\_Arrow](http://en.wikipedia.org/wiki/Kenneth_Arrow)

[http://en.wikipedia.org/wiki/Loss\\_aversion](http://en.wikipedia.org/wiki/Loss_aversion)

<http://en.wikipedia.org/wiki/Meme>

<http://en.wikipedia.org/wiki/Neuroeconomics>

<http://en.wikipedia.org/wiki/Qualia>

[http://en.wikipedia.org/wiki/Social\\_choice](http://en.wikipedia.org/wiki/Social_choice)

[http://en.wikipedia.org/wiki/Social\\_welfare\\_function](http://en.wikipedia.org/wiki/Social_welfare_function)

<http://en.wikipedia.org/wiki/Solipsism>

[http://en.wikipedia.org/wiki/Welfare\\_economics](http://en.wikipedia.org/wiki/Welfare_economics)