

Förord

Psykiatern George Ainslie, författare till den briljanta boken *Picoeconomics*, är en av de intressantaste och mest kreativa människor som jag någonsin haft nöjet att lära känna. En eftermiddag när vi fikade sade han att den knappaste resursen här i livet är andra människors vilja att lägga märke till oss. Ny teknik ger ständigt nya möjligheter att engagera sig i saker i stället för i människor eller att se andra framträda på tv eller film i stället för att träffa varandra och umgås.

Ainslie menar att vi människor har ett grundläggande behov av att andra lägger märke till oss, engagerar sig i oss och tar oss på allvar. Han siar att det allvarligaste och mest bestående psykiska hälsoproblemet i framtiden kommer att handla om svårigheten att tillfredsställa detta behov. Det är naturligtvis ingen ljus framtidsutsikt, men hans oro är knappast obefogad.

Jag räknar mig därför till de lyckligt lottade som har fått tillfälle att hålla Aaron Wildavsky-föreläsningen på Goldman School of Public Policy vid University of California i Berkeley. Wildavsky-forumet äger rum under två dagar. Efter mottagningen och middagen den första dagen följer huvudföreläsningen, som är ämnet för en lång paneldiskussion dagen därpå. Jag glömmer inte vilken ynnest det var att få ta del av så kloka och skarpsinniga synpunkter från så många intelligenta och erfarna människor.

Jag är också tacksam över att ha fått tillfälle att dra nytta av deras kommentarer och skriva denna bok. Gene Smolenskys, Hal Wilenskys och Gene Bardachs insiktsfulla synpunkter ledde till oräkneliga förbättringar. Framför allt övertygade de mig om nyttan av att infoga en diskussion om den närmare betydelsen av begreppet ”relativ fattigdom”.

Som mina framstående kollegor påpekade har varianter av detta begrepp diskuterats i hundratals, kanske tusentals, år. Vi måste därför fråga oss varför begreppet aldrig har figurerat på allvar i det intellektuella samtalet. Det introduceras om och om igen och rör varje gång upp en hetsig diskussion, bara för att strax försvinna ur sikte. Hur kommer det sig?

Svaret är, tror jag, att många uppfattar begreppet alldeles för snävt. De flesta människor, däribland de som har gett synpunkter på mitt manuskript, uppfattar det som förknippat med avund som framkallas av jämförelser med andra som har det bättre. Det kan nog vara sant i vissa fall, men jag har blivit alltmer övertygad om att det i själva verket har litet att göra med avund. I stället handlar relativ fattigdom i grund och botten om sambandet mellan kontext och bedömning. Detta är en avgörande punkt, eftersom det är den motsatta uppfattningen som har förpassat begreppet till en marginell tillvaro, vilket jag ska återkomma till.

Ingen kan förneka att en bil som år 1950 upplevdes ha snabb acceleration skulle verka långsam för de flesta av dagens bilförare. Ett hus av en viss storlek skulle på samma sätt uppfattas som rymligare ju större det är i förhållande till andra hus i omgivningen. Och en lämplig klädsel vid en anställningsintervju är en klädsel som står sig väl i jämförelse med de kläder som andra sökande till tjänsten har på sig. Bedömningen beror kort sagt överallt och alltid på kontexten.

Denna iakttagelse är helt okontroversiell bland beteendevetare. Om jag har rätt i att relativ fattigdom framför allt handlar om sambandet mellan kontext och bedömning så måste forskning som bortser från relativ fattigdom också bortse från detta viktiga samband.

Detta gäller till exempel de gängse ekonomiska modellerna av konsumentbeteende, som fullständigt bortser från kontexten. I dessa modeller antas att varje persons konsumtionsutgifter är helt oberoende av andras utgifter.

Framtida idéhistoriker kommer att finna detta mera förbryllande än bruket bland läkare en gång i tiden att ordinera blodiglar mot feber. Sjuttonhundratalets läkare kunde trots allt inte känna till bakterieteorin om sjukdomar. Men okunskap kan inte förklara kontextens frånvaro i de ekonomiska modellerna. Även sådana ekonomer som inte har studerat den samhällsvetenskapliga litteraturen på området vet säkert av egen erfarenhet hur stor betydelse kontexten har.

Om kontexten formar våra bedömningar så måste den också styra våra beslut. I denna bok kommer jag att hävda att många ekonomiska beslut faktiskt inte kan förstås utan hänsyn till kontexten. Men den livliga diskussion som min Wildavsky-föreläsning gav upphov till övertygade mig om att detta argument blir mycket lättare att ta till sig om vi först försöker besvara den uppenbara frågan: Om kontexten är så viktig, hur kommer det sig då att ekonomerna i så hög grad har bortsett från den?

Under de senaste åren har jag ställt denna fråga till en rad vänner och kollegor, både ekonomer och andra. En av dem menade att ekonomerna kommer att anamma kontextuella modeller den dag man på ett övertygande sätt kan visa att de möjliggör en bättre analys av data än de traditionella modellerna. Erfarenheten pekar dock i motsatt riktning. Ett typexempel är den moderna konsumtions-teorins historia, som jag diskuterar i kapitel 7.

En annan ekonom gissade att många av våra kollegor är rädda för att en grundlig behandling av kontextuella, eller positionella, frågor skulle anses tyda på vissa brister i vetenskaplig stringens. Nyare arbeten har dock visat att det inte finns några hinder för att utforma modeller som tar hänsyn till sådana frågor.

Ännu en av mina kollegor trodde att den avoga inställningen till positionella frågor kan grunda sig i det faktum att sådana frågor

undergräver ekonomernas ryktbara osynliga handen-teorem, enligt vilka oreglerade marknader skapar effektivast möjliga resursallokering. Jag misstänker att det ligger någonting i det. Samtidigt har disciplinen inarbetat ett stort antal andra typer av marknadsbrister i sin arsenal av policyrekommendationer. Även den varmaste förespråkare för fria marknader går till exempel utan vidare med på att statliga ingripanden för att minska föroreningar kan vara på sin plats när transaktionskostnaderna är höga.

Jag har funnit ännu en anledning till att man inte gärna tar hänsyn till kontextens betydelse. Många ekonomer menar att detta skulle lyfta fram negativa emotioner så som avund och svartsjuka, som enligt deras mening inte förtjänar någon uppmärksamhet i en normativ analys. De förkastar modeller som tar hänsyn till kontexten av samma skäl som de skulle förkasta modeller som gav sadisters preferenser politisk vikt.

Samhället har förvisso ett legitimt intresse av att motarbeta avund. Vi bör även fortsättningsvis lära våra barn att inte avundas andras framgångar. Men kontextens betydelse har inte så mycket att göra med avund som med det faktum att många viktiga fördelar beror på relativ position. Som jag förklarar i kapitel 5 måste till exempel medianhushållet hålla jämna steg med lokalsamhällets boendeutgifter om det inte vill skicka sina barn till skolor som är sämre än genomsnittet.

Kanske ännu viktigare är att kontexten är själva källan till de vardagliga kvalitetsbedömningar som styr konsumentefterfrågan. Att kännedomen om detta förhållande inte är särskilt utbredd märkte jag under ett middagssamtal före en föreläsning som jag gav på University of Chicago för flera år sedan. Tre av middagssällskapets medlemmar väntade utanför en restaurang på en fjärde person, som snart dök upp i en splitter ny Lexus sedan. Det första Lexus-ägaren sade till mig sedan vi satt oss till bords var att han inte visste eller brydde sig om vilka sorts bilar hans grannar eller kollegor hade. Händelsevis hade jag samtalat många gånger med denne man under årens lopp och fann hans uttalande fullständigt trovärdigt.

Jag frågade honom varför han hade valt Lexus framför den mycket billigare men lika driftsäkra Toyota sedan från samma tillverkare. Han svarade att det var bilens kvalitet som hade lockat honom – sådant som hur interiörens material kändes och såg ut, hur dörrarna lät när de slog igen och så vidare. Han framhöll med särskild stolthet att bilens motor var så tystgående och vibrationsfri att instruktionsboken innehöll varningar tryckta med röda bokstäver som uppmanade föraren inte att försöka starta bilen när motorn redan var igång.

Sedan frågade jag honom vilken bil han hade haft innan han bytte upp sig. Jag har glömt vad han svarade, men för diskussionens skull kan vi anta att det var en fem år gammal Saab. Jag frågade honom vad han trodde att folk skulle ha tyckt om hans Saab om det hade varit möjligt att förflytta den tillbaka till år 1935 i en tidskapsel. Han svarade utan att blinka att vem som helst från den tiden skulle ha blivit väldigt imponerad. De skulle ha tyckt att bilens acceleration och manöverförmåga var uppseendeväckande, de skulle ha blivit imponerade av de interiöra materialen och de skulle ha uppfattat motorn som otroligt tystgående och vibrationsfri. Själv bedömde han naturligtvis sin förra bil helt annorlunda på alla dessa punkter.

Sedan diskuterade vi hur en formell matematisk modell av efterfrågan på bilkvalitet skulle se ut. Vi kom snabbt överens om att varje acceptabel modell måste innehålla en explicit jämförelse av bilens egenskaper med motsvarande egenskaper hos andra bilar i samma lokala miljö. De bilar vilkas egenskaper stod sig väl vid en sådan jämförelse skulle anses ha bra kvalitet, vilket konsumenterna skulle vara beredda att betala extra för.

En sådan modell skulle vara i stort sett identisk med en modell som baserades inte på viljan att äga en kvalitetsbil för sakens egen skull, utan snarare på viljan att överglänsa, eller att undvika att bli överglänst av, vänner och grannar. Likväl förmedlar dessa två beskrivningar helt olika intryck. Den som kräver kvalitet för kvalitetsens egen skull är en omdömesgill konsument. Den som däremot vill

överglänsa sina vänner och grannar är en tölpa, någon som man inte kan ha i möblerade rum. Nog finns det människor som inget hellre vill än att visa sig överlägsna andra. De flesta av oss gör dock vårt bästa för att undvika sådana människor, och det faktum att vi för det mesta lyckas tyder på att de är ganska få till antalet.

Mot slutet av vår diskussion märkte jag att alla kring bordet plötsligt var mycket mer intresserade av att tala om sådana sorters beteenden som drivs av kontextuella hänsyn. Det gick bra att tala om beteenden som är produkten av kontextberoende kvalitetsbedömningar, men det var inte alls acceptabelt att tala om beteenden som är produkten av avund eller en vilja att överglänsa andra.

Om relativ fattigdom i själva verket handlar om kontexten, som formar kvalitetsbedömningar, som i sin tur styr efterfrågan, är det inget perifert begrepp. Det kan tillämpas på praktiskt taget alla nyttigheter, även sådana grundläggande nyttigheter som mat. När ett par går ut och äter middag på sin bröllopsdag har de förmodligen ingen tanke på att överglänsa vänner och grannar. De är helt enkelt ute efter att äta en minnesvärd måltid i varandras sällskap. Men en minnesvärd måltid är i grund och botten ett relativt begrepp. Det är en måltid som utmärker sig framför andra måltider.

Under min Wildavsky-föreläsning och under rundabordssamtalet dagen därpå hade jag fortfarande mitt middagsamtal i Chicago i färskt minne. Därför var jag noga med att understryka att frågan om kontext och relativ position inte i första hand har att göra med avund mot de rika eller en vilja att hålla jämna steg med dem. Medelklassen sneglar inte på Donald Trump och undrar vad han lägger sina pengar på. Likaså är det fullständigt likgiltigt för de flesta medelklassfamiljer att Bill Gates har en herrgårdsbyggnad på 3 700 kvadratmeter vid Lake Washingtons strand.

Ändå påverkar själva förekomsten av sådana hus konsumentbeteendet hos folk i medelklassen. Detta sker genom en kedja av lokala jämförelser. Högst upp finns det personer i Bill Gates inkomstklass som påverkas av det faktum att han har byggt ett så stort hus. Numera finns det faktiskt personer som bor i ännu större hus vid

Lake Washington. Några har 4 600 kvadratmeter boendeyta, några har 5 600 kvadratmeter och åtminstone en har 6 500 kvadratmeter. Och just nedanför dessa människor på den ekonomiska stegen finns det folk för vilka dessa stora hus faktiskt har betydelse.

För vissa utgör de säkert en källa till avund. Men andra påverkas även om de inte direkt är avundsjuka. Blotta förekomsten av de större husen kan till exempel komma att ändra en del människors uppfattning om hur stora hus man kan bygga utan att verka alltför skrytsam. De kan också komma att förändra människors umgängesvanor på så vis att det blir normalt att arrangera middagsbjudningar med trettiosex gäster i stället för tjugofyra. Det kan också hända att de som befinner sig högst upp på den ekonomiska stegen börjar hålla sina döttrars bröllopfester i sina hem, helt enkelt därför att detta är möjligt i dessa stora hus, i stället för som förut på hotell eller klubbhus. Eller också bygger folk större hus av den enkla anledningen att andras större hus får deras egna hus att framstå som små. Inte i något av dessa fall behöver vi tala om avund för att förklara folks beteende.

Det är helt enkelt så att den lokala kontexten har betydelse av en rad olika skäl, varav de flesta inte har någonting att göra med avund eller ett behov av att känna sig överlägsen andra. Uppfattningen att relativ fattigdom har att göra med sådana känslöstämningar har förpassat begreppet till periferin. Detta är mycket olyckligt, kommer jag att hävda, eftersom det har begränsat våra möjligheter att göra förnuftiga bedömningar i fråga om den ekonomiska politikens inriktning.