

Orden, pengarna och sanningen.

En betraktelse över kommunikation i ekonomisk teori och praktik

Publicerad i Antologin *Det vanställda ordet*. Red Martin Kylhammar och Jean-François Batail. Carlsson Bokförlag, 2006

Ett cybernetiskt ideal

To live effectively is to live with adequate information.
Norbert Wiener (Wiener 1967, sid 27)

Norbert Wiener är en av 1900-talets mest inflytelserika forskare och intellektuella. I sin populärvetenskapliga uppföljare (Wiener 1950) till den vetenskapliga klassikern *Cybernetics* (Wiener 1948) gör han en rad kritiska observationer om samhällslivet, arbetet, ekonomin och massmedia. De olika punkterna på Wieners samhällskritiska agenda har en gemensam kärna: den avgörande faktorn för att åstadkomma ett effektivt och sunt samhällsliv är att *kommunikationen* i detta samhälle fungerar och har rimliga egenskaper. Denna starka betoning är ett överfört resultat från den vetenskapliga teori som på Wieners eget förslag kom att kallas *cybernetik*: ”styrmansvetenskap” i fri svensk översättning.

Tre huvudfrågor bildar tillsammans kärnan i den cybernetiska tankemodellen:

(1) Återkoppling och självreglering. De flesta ingenjörstudenter och alla teknikhistoriker har stött på centrifugalregulatorn: en klassisk anordning som monteras på en ångmaskin och som stryper ångstrålen när maskinen går för fort, och släpper fram mera ånga när den går för långsamt. Så kan maskinen ”självreglera” så att hastigheten blir jämn, trots att kraften i inkommande ånga kan variera. Samma mekanism, självreglering eller homeostas, återfinns i hur växter och djur fungerar – till exempel hur varmblodiga djur inklusive människan, reglerar sin egen kroppstemperatur.

(2) Kommunikation med hänsyn också till störningar och brus. Om en signal skall sändas till exempel över en teleledning är det som kommer fram inte riktigt samma sak som det som sändes iväg. Ett viktigt framsteg är att man skiljer på signal och brus, det senare den del av det mottagna som inte bär på någon avsedd mening från avsändaren. Med begrepp inlånade från sannolikhetssteori formulerades med början på 1940-talet mycket slagkraftiga och användbara mått för hur ”bra” en kommunikationskanal är, och hur man skall mäta den information som den kan föra över.

(3) Ordning och förutsägbarhet i stora system och begreppet entropi. Att utifrån klassiska rörelselagar för till exempel molekylerna försöka beskriva och förutsäga hur gasen uppför sig när trycket ökas – det är en näst intill omöjlig uppgift. Däremot kan man med framgång använda statistiska och sannolikhetssteoretiska metoder: dessa bortser från molekylernas individualitet och drar i stället nytta av att de är så många. Det visar sig då finnas en fascinerande likhet mellan å ena sida entropi (ett nyckelbegrepp i klassisk termodynamik, grovt sett ett mått på t ex en gas’ (o)förmåga att omsätta energi till arbete) och å den andra ordning och information. Den berömda andra lagen inom termodynamiken – att entropin aldrig kan minska och att ett system lämnat åt sig självt blir alltmer jämn-ljummet – får i statistisk översättning formen att i ett system lämnat åt sig själv ökar hela tiden oordningen. Om man alltså vill skapa ordning i ett system (t ex bygga ett hus) stjälar man ordning från en total omgivning som då ännu en liten smula fortare närmar sig den totala oordningen (som ibland beskrivs som värmedöden).

I alla tre fallen spelar *kommunikation* – i meningen överföring av information (signaler, ordning, struktur) – en central roll. Det är alltså inte överraskande att Wiener för med sig just detta när han tar itu med samhällets stora frågor.

Jag har en bakgrund som student inom teknisk fysik och lärare i matematik för blivande civilingenjörer, och har bedrivit licentiatstudier i teoretisk fysik samt egen forskning i matematik och senare systemanalys. Ganska exakt de tre punkter som jag ovan tillskrivit Norbert Wiener utgör den del av mitt intellektuella bagage från åren före 1973 som jag oftast återkommit till och (ibland omedvetet) refererat till i min verksamhet som samhällsvetare inom teknik och social förändring (särskilt åren från 1980). Jag är övertygad om att dessa tankefigurer kan vara till stor nytta, även för forskare som inte haft samma förmån som jag själv att under flera år arbeta med dem *som om* de skulle bli mitt huvudspår i yrkeslivet. En något utförligare sammanfattning av dessa och besläktade tankar finns i min bok om *System* (Ingelstam 2002.)

Det ligger i den cybernetiska ansatsens natur att den avsåg att förena och berika flera vetenskapsområden: som teknik, neurologi och språkvetenskap. Wiener var också personligen angelägen att översätta sina iakttagelser om kommunikationens betydelse till samhällslivets olika områden. Däremot hade Wiener en mer kluven inställning till samhällsvetenskaperna. Enligt uppgifter i litteraturen var det många samtida kolleger som försökte förmå honom att utvidga cybernetisk teori till områden som sociologi, statsvetenskap, geografi och antropologi – med motiveringen att det fanns stora brister inom arbetsliv, politik, media och sjukvård som gällde just rationalitet, kommunikation och styrning. Som jag nämnt ovan engagerade sig Wiener energiskt i konkreta problem, men som vetenskapsman avstod han från sådana anspråk, med den uttryckliga motiveringen att han ville hålla fast vid cybernetiken som en *matematisk* teori. Om sina alltför ivriga tillskyndare inom andra vetenskaper säger han: ”Jag kan tyvärr inte dela deras förhoppning att tillräckliga framsteg skall nås i denna riktning för att dessa skall kunna ha någon märkbar terapeutisk betydelse på samhällets nuvarande sjukdomsproblem”. Kvantitativa data är alltför osäkra, och tidsserierna bryts ideligen av tekniska framsteg, medicinska genombrott eller politiska omvälvningar. Samhällsvetenskaperna är dåliga försöksfält för en i grunden matematisk teori.

Andra vetenskapsmän ur samma tradition som Wiener har inte delat denna försiktighet. Hans samtida Ludwig von Bertalanffy ställde sig i spetsen för en bred ”rörelse”, kallad General System Theory, vars grundhållning var att systemtänkande – med särskild tonvikt på cybernetik och kommunikation – skulle vara en utomordentlig intellektuell injektion för i stort sett alla vetenskaper, och dessutom kunna förena kunskapsområden som hotade att bli alltför isolerade från varandra (von Bertalanffy 1968, Boulding 1956, se även Ingelstam 2002). I sin breda och pretentiösa tappning kom denna rörelse att förlora det mesta av sitt tempo och sin trovärdighet under 1960-talet. Däremot kan man notera att ledande forskare inom samhällsvetenskapen tog fasta på cybernetiska idéer och energiskt fullföljde dem i inflytelserika arbeten (som Niklas Luhmann inom sociologi och David Easton inom statsvetenskap; för en orientering se Ingelstam 2002).

Jag avser att i den här uppsatsen arbeta i Wieners anda. Centralt blir att med hjälp av huvudbegreppen information och kommunikation kritiskt granska några huvudfrågor som gäller samhällsförståelsen inom och kring det ekonomiska området. Ett vanligt påstående är att ”ekonomin är ett informationssystem”. Detta förefaller mig vara en rimlig utgångspunkt för några oortodoxa betraktelser kring ekonomisk teori och pengarnas konkreta verklighet.

Jag kan givetvis inte ge några originalbidrag till vetenskapen. Syftet är i stället att visa att tänkandet kring ekonomiska frågor avsevärt kan berikas, och i vissa avseenden starkt förändras, om information och kommunikation ges en mer central plats. Information blir ofta vanställd och stympad i ekonomiska sammanhang, men detta döljs av dominerande, etablerad teori och behöver därför upprättas som ett centralt faktum.

Återigen kan ett personligt ord vara motiverat. Jag skulle inte bli förvånad om någon skulle vilja beskriva mig som fientlig eller åtminstone avog till de etablerade ekonomernas hållning i olika frågor, bland annat under dragningen mot en närmast ideologisk hållning som kan kallas ekonomism (Ingelstam 1997, Øygarden red 2001). Detta är både rätt och fel. Å ena sidan måste vem som helst bli imponerad av den ekonomiska vetenskapens analytiska skärpa, transparenta modeller och till vissa delar mycket övertygande resultat. Å den andra har dessa odiskutabla framsteg vunnits på bekostnad av att mycket lämnats åt sidan: såsom samhällets komplexitet, historiska bindningar, intressekonflikter och psykologiska faktorer. Det kommer att finnas anledning att senare i uppsatsen återkomma till frågan om ekonomisk vetenskap bör reduceras till en form av ”penningfysik” eller om den bör ta plats bland andra samhällsvetenskaper med alla de komplikationer detta för med sig.

Jag kommer att behandla fyra frågor. Den första, som också Wiener fäste stor vikt vid, gäller *jämvikt och självreglering* i en modern marknadsekonomi. Hur realistiska och nyttiga är sådana föreställningar? Den andra frågan är om, och i så fall hur, den heta diskussionen om ”*plan contra marknad*” kan tolkas som ett informationsproblem. För det tredje diskuteras huruvida den information som idealt behövs för rationellt ekonomiskt handlande verkligen står till förfogande. Idén om en välfungerande ekonomi naggas i kanten av det faktum att *informationen ofta är såväl ofullständig som snedfördelad*. Slutligen berör jag kort hur begrepp och teorier om *ekonomins funktionssätt kommuniceras från fackmännen* till resten av samhället. Jag hävdar att olika ”sanningar” konkurrerar om uppmärksamheten. Vilka som segrar hänger mindre samman med deras sanningshalt än med hur väl de stämmer med maktförhållanden och kommunikativt övertag.

Jämvikt och självreglering ifrågasatta

På en viktig punkt tillät sig Norbert Wiener att överskrida sin restriktiva hållning till samhällsvetenskaperna, och detta redan i sitt *vetenskapliga* arbete *Cybernetik* (Wiener 1948). Det gäller grundföreställningarna i den förhärskande ekonomiska teorin om hur en marknadsekonomi fungerar. Efter en allmän iakttagelse om att återkoppling och självreglerande (*homeostatic*) processer är i överraskande hög grad frånvarande i politik och samhälle säger Wiener (1948, s 184-191):

There is a belief, current in many countries, which has been elevated to an article of faith in the United States, that free competition is itself a homeostatic process: that in a free market, the individual selfishness of the bargainers, each seeking to sell as high as possible and buy as low as possible, will result in the end in a stable dynamics of prices, and with redound the greatest common good.

Detta, säger han vidare, förknippas med den mycket bekväma föreställningen att den individuella entreprenören då han främjar sina egna intressen på något sätt samtidigt är en samhällets välgörare, och därför har gjort sig förtjänt av de stora förmåner som samhället har öst över honom. Men det håller inte:

Unfortunately, the evidence, such as it is, is against this simple-minded theory. The market is a game, which has indeed received a simulacrum in the family game Monopoly.

Wieners mot-tes är alltså att samhällsekonomin måste ses som ett *spel*, och att den rätta teoretiska tolkningen står att finna i den (då relativt nya) teorin av VonNeumann och Morgenstern (1944) om spel och ekonomiskt beteende.

This theory is based on the assumption that each player, at every stage, in view of the information available to him, plays in accordance with a completely intelligent policy, which in the end will assure him the greatest possible expectation of reward. It is thus the market game as played between perfectly intelligent, perfectly ruthless operators.

I ett viktigt avseende skiljer sig inte Wieners perspektiv från det han tar avstånd ifrån. Båda antar nämligen att ekonomins aktörer är egoistiska, och i båda förutsätts att interaktionen dem emellan sker utan inblandning av någon annan makt, t ex staten. Men i övrigt är skillnaden hisnande. Wiener och spelteorin lägger avgörande vikt vid vilken information som varje operatör har: detta är inte någon ”imperfektion” utan helt avgörande för alla spel. Spelteorin ger inte något löfte om att stabilitet eller jämvikt skall inställa sig (det kan inträffa i undantagsfall, se nedan) utan det normala är att spelet resulterar i ”extreme indeterminacy and instability”.

Eftersom det är nära 50 år sedan detta skrevs är det rimligt att fråga sig om beskrivningen fortfarande är någorlunda giltig. Det kanske har hänt viktiga saker inom teorin eller inom det faktiskt existerande ekonomiska livet som gör den Wienerska motsättningen mindre aktuell i dag? Svaret på den frågan är enligt min uppfattning nej, men ett sådant påstående behöver naturligtvis motiveras.

För det första har föreställningen om jämvikt nu en om möjligt ännu starkare ställning som fundament för ekonomisk teori och utbildning. I moderna läroböcker baseras såväl makroteori som mikroteori på jämvikter. Relativt lite sägs dock om hur dessa jämvikter uppstår. Det är värt att påpeka att sådana jämvikter nästan utan undantag kan ses som resultat av framgångsrika *kommunikationsprocesser*:

- mellan en säljare och en köpare utväxlas signaler eller ”bud” om vilket pris som skall betalas för en viss vara; enligt teorin bör man komma fram till en punkt där kommunikationen kan avslutas och parterna är överens om priset
- i en ekonomi bestäms utbudet av en vara av efterfrågan på så sätt att ett visst utbud möts av en efterfrågan till ett visst pris; därefter anpassas utbudet efter prisets information; ett nytt utbud kan säljas till ett annat pris osv, tills utbud och efterfrågan hittar varandra i jämvikt, till ”rätt pris”
- om en köpare kan köpa en vara för 100 kr av en säljare, men bara behöver betala 90 kr hos en annan, kommer detta att signalera till den förste att han borde sänka priset, På så sätt pressar marknadens signaler ner priset till vad det ”borde” vara. Jämvikt har uppstått.
- en viss vara kan tillverkas och säljas för 90 kr men en entreprenör kan hitta på ett bättre sätt (massproduktion, teknik...) att göra samma vara, och sälja den för 80 kr. Den förste tillverkaren kommer antingen att följa med eller slås han ut från marknaden. Med viss tidsfördröjning har en ny jämvikt inställt sig.

En mängd liknande exempel kan hämtas t ex ur elementära läroböcker. Genomgående är alltså tanken att marknaden bär upp ett system av signaler – de bildar en mer eller mindre komplicerad kommunikationsprocess – och att denna (i normalfallet!) leder till att jämvikt uppnås. Även i elementära böcker ströms in exempel på att jämvikt ibland inte uppstår (t ex det roliga exemplet med svincykler¹) men poängen är att jämvikt och självreglering är det normala. Allt annat är undantagsfall. Tonvikten läggs på att jämvikt inställer sig och på vilka egenskaper den har, inte *hur* den uppstår. Om detta berörs över huvud taget åtföljs det av svepande antaganden sådana som att parterna har full information och att beslut sker ögonblickligt. Mera om detta senare i uppsatsen.

Vad hände då med spelteorin? Wiener – och säkert också författarna John VonNeumann (matematiker) och Oscar Morgenstern (nationalekonom) – hyste förhoppningen att denna skulle kunna erbjuda ett alternativt tänkesätt i ekonomiska frågor. Så blev det dock inte. I en mycket spridd grundbok i nationalekonomi för universitetsstudier på 950 sidor (*Economics*, Samuelson & Nordhaus 1985) får spelteori knappa 5 sidor, och då enbart i ett Appendix, där den används för att förklara vissa undantag från huvudframställningen. Spelteoretiska tankegångar står i dag minst lika mycket utanför den ”mainstream”, där jämvikt och självreglerande marknader tas som nästan självklar utgångspunkt, som då Wiener gjorde sina iakttagelser på 1940-talet.

Men även om spelteori inte fått någon plats inom mainstream och i det som man lär ut till studenter, har den väl haft betydelse för ekonomiskt tänkande? Ja och nej. En besvärande omständighet är att spelteorin har producerat mycket få ”rena” resultat, i jämförelse med andra matematiska eller ekonometriska teorikomplex. Med ”rena” menar jag här resultat som kan baseras enbart på enkla antaganden om spelarnas avsikter t ex att berika sig själva, och graden av information. Vi kan med en lättbegriplig analogi kalla sådana för *fysikaliska* resultat; i detta fall resultat inom penningfysiken.

Det är bara i ett specialfall som sådana resultat finns. Det gäller upprepade tvåpersoners nollsummespel med full information. (Nollsummespel betyder att vad en vinner, det förlorar den andre). I detta fall kan man visa att det inte blir någon skillnad om spelaren söker minska risken att förlora eller strävar efter att vinna så mycket som möjligt (det finns vad som i matematiken kallas en *sadelpunkt*). Man kan alltså påstå att det finns en rationell lösning på spelet, oavsett spelarnas psykologi, förhistoria, kön osv. Möjligen hade pionjärerna trott att flera resultat av denna typ (som i grunden är eller liknar jämvikts-satser) skulle gå att bevisa, men teorin har visat sig motspänstig. Så fort man går ifrån *något* av antagandena om nollsumma, två personer eller full information så öppnar sig ett fascinerande men kaotiskt mönster av möjliga handlingar och utfall. Detta var känt redan på 1940-talet, och Wiener beskriver det så här.

The individual players are compelled by their own cupidity to form coalitions; but these coalitions do not generally establish themselves in any single, determinate way, and usually terminate in a welter of betrayal, turncoatism, and deception, which is only too

¹ Grundidén bakom svincykler är denna. Ett år bestämmer sig en lantbrukare att börja med uppfödning av smågrisar. Ett år senare är de slaktfärdiga, och det visar sig att efterfrågan är stor och han tjänar bra. Flera av hans grannar observerar detta och satsar nu på grisuppfödning. Nästa år är utbudet för stort, och priserna sjunker. Alla utom någon enstaka bonde lämnar då svinuppfödningen. Nästa år igen... osv. Någon jämvikt inställer sig inte. Fenomenet är välkänt inom ingenjörstekniken. Om den information som skall regleras en process inkommer med fördröjning (*time-lag*) uppstår i många fall just svängningar i systemet. I svinuppfödarnas fall fick de sina upplysningar om marknaden ett år för tidigt eller ett år för sent: aldrig vid den tidpunkt då de skulle behövt den för att fatta ett rationellt beslut.

true a picture of business life, och the closely related lives of politics, diplomacy, and war. ..There is no homeostasis whatever.

Wiener fullföljer sedan denna bistra betraktelse med några mer hoppfulla iakttagelser, t ex att människan inte är så bottenlöst självisk som modellerna antar. Han bekänner sig ånyo till ”adequate information” och förstärker detta med moraliskt präglade maningar att främja god kommunikation i samhällets alla delar och funktioner:

One of the lessons of this book is that any organism is held together in this action by the possession of means of the aquisition, use, retention, and transmission of information.

Ännu en iakttagelse om spelteori bör göras. Några fler ”objektiva” resultat eller jämviktssatser av större allmängiltighet har, som sagt, inte dykt upp inom spelteorin. Dess betydelse har inte heller, som vi konstaterat, blivit att dess begrepp och allmänna tankegångar annat än punktvis använts och den har inte ersatt *mainstream* (huvudsakligen s k neo-klassisk) terminologi och teori. Däremot har den fått betydelse inom vad man brett kan kalla ekonomisk psykologi. Genom att som kontrollerade experiment spela enkla spel som *Fångarnas dilemma* eller *Chicken* (tvåpersoners icke-nollsummespel, där spelarna har information om spelets regler och utfall, men inte om hur motparten spelar) kan man utröna bland annat psykologiska skillnader (förtroende, riskbeteende) mellan olika grupper, liksom hur förtroende eller misstroende kan byggas upp under längre spelsekvenser. Dessa resultat innebär att en jämvikt ibland inställer sig. Denna kan dock inte härledas ur enkla antaganden om egoistiskt beteende (*economic man*) utan betingas av psykologiska eller kulturella förhållanden.

Ännu en påminnelse om att teorins allmänna karaktär inte är självklar. Om vi tillämpar cybernetiska tankegångar tillsammans med en Wienerskt inspirerad common sense landar vi i ett synsätt där ekonomins modeller och resultat inte längre imiterar fysikens, utan teorin måste ta in psykologiska, kulturella och institutionella faktorer som likvärdiga eller till och med avgörande. Det är kanske inte bara jag som kan finna detta både trösterikt och utmanande?

Om komplexitet, information och marknadsekonomin överlägsenhet

En ekonomisk fråga har under 1900-talet överskuggat de flesta andra, nämligen kontroversen kring marknadsekonomi kontra planekonomi. Den har, om inte förorsakat, så väl bidragit till att vidmakthålla det kalla krig som dominerade världspolitiken från 1945 till 1990. Den har varit föremål för otaliga politiska diskussioner och färgat vetenskapliga ställningstaganden. Själva begreppet *planering* har inte sällan färgats av denne kontrovers, vilket i vissa fall kan ha lett till onödigt kortsiktiga och ogenomtänkta handlingsmönster. Det som är värt att notera i detta sammanhang att det teoretiskt avgörande argumentet handlar om en ekonomis förmåga att hantera och bearbeta information.

Här finns givetvis inte utrymme för att reda ut sambanden. Min ambition måste stanna vid att illustrera hur problematiken ser ut. Då är det naturligt att först slå följe med en av de slagkraftigaste och mest citerade kritikerna av ”planekonomin” nämligen Friedrich August von Hayek (1899-1992).

Hayek var under sitt liv verksam som nationalekonomisk forskare och skribent såväl i Österrike som USA. Om hans insatser på ämnets centrala områden kan noteras att han ända från 1930-talet förhöll sig mycket kritisk till jämviktsföreställningar inom teorin. En

marknadsekonomi karaktäriseras snarare av att aktörerna hela tiden är i rörelse: söker upp och finner nya kombinationer och möjligheter. Men även om priserna aldrig hinner uppnå de i klassisk teori omhuldade jämviktslägena förmedlar de en nödvändig information mellan företag och konsumenter. Inte heller accepterar Hayek fullt ut antaganden om en "economic man" som fattar rationella och välinformerade beslut. Människan är mer intressant än så – men marknaden som summan av många beslut kan jämna ut och korrigera sådana egenheter.

Denna iakttagelse eller tes bildar också utgångspunkten för den argumentering som gjort Hayek mest känd. Centralplanering av ett samhälle skulle, menar Hayek, vara omöjlig eftersom den oerhörda mängd information som är nödvändig för en välfungerande ekonomi finns hos den enskilda individerna, hushållen och företagen. I sin bok *Vägen till trälldom* (Hayek 2004; först publicerad 1944 under titeln *The Road to Serfdom*) argumenterar han för att såväl planhushållning som välfärdsstat (!) skulle leda till ofrihet. Den information som är nödvändig skulle staten aldrig kunna förfoga över, och i stället kommer med nödvändighet doktriner och förutbestämda planer att tvingas på människorna.

Hayeks bok formar sig till en övertygad stridsskrift mot en bred repertoar av förhållanden som han förknippar med planering: från nazism och fascism till socialdemokratiska ambitioner att reglera företagen och lägga medborgarnas liv till rätta. I denna breda, lärda och förargelseväckande framställning återkommer han gång på gång till informationsbehandlingsproblemet. Så här uttrycker han sig i kapitlet Ekonomisk kontroll och totalitarism:

Förhållandena [i en planerad ekonomi] blir utan undantag sådana de ofrånkomligen blir i en stor organisation, eller sämre, eftersom det inte finns någon möjlighet att komma undan. Vi måste vara rationella och effektiva hela tiden, inte bara när vi själva vill; vi blir alla tvungna att rätta oss efter de normer som planeringsmyndigheten fastställer för att kunna genomföra sin uppgift. För att denna enorma uppgift skall bli hanterlig måste myndigheten reducera mångfalden av människors förmåga och talanger till några få kategorier av lätt utbytbara enheter och negligera smärre personliga olikheter.

Hayek betonar alltså mångfalden i information och komplexiteten hos det samhälle i vilket marknaden är nedsänkt. Hans bok får en särskild tyngd och nerv genom att den är skriven under andra världskriget och helt uppenbart är starkt färgad av avskyn för totalitära ideologier, både nazismen och sovjetkommunismen.

I detta avseende har han mycket gemensamt med en annan synnerligen inflytelserik författare, nämligen Karl Popper. Popper avvisade i sin studie av historia och samhällsförändring *utopiska* föreställningar om det önskvärda samhället (Popper 1957). Faran med dessa ligger i att samhällenas ledare kan bli så övertygade om riktningen och marschen mot det goda att de är beredda att bokstavligen gå över lik för att nå dit. Som ett motsatt ideal satte Popper upp den gradvisa sociala ingenjörskonsten: samhällsförändring som avser att lösa ett problem åt gången och som ger möjlighet att backa och starta om, om det skulle visa sig att man slagit in på fel väg. Poppers recept är, som man lätt ser, cybernetiskt tänkt. Återkoppling och justering skall vara möjlig. Stora planer bortser från komplexiteten och nödvändiggör att en mängd information undertrycks. Att balans uppnås genom den gradvisa sociala ingenjörskonsten kan man inte vara säker på, men i varje fall kommer systemet inte att löpa amok. Självregleringen håller det på en rimligt stabil kurs, och i ett demokratiskt och öppet samhälle kan det fås att någorlunda harmonisera med vad människorna önskar och finner rimligt.

Poppers positivt cybernetiska rekommendation har tilltalat pragmatiker över ett brett politiskt spektrum. Hayek har haft stort inflytande genom sin polemik, men beträffande hans mera allmänna föreskrifter är läget betydligt mer problematiskt. Jag skall här begränsa mig till att kommentera två aspekter.

Den första gäller den, i viss mening tekniska, frågan om förmågan att hantera mycket stora informationsmängder, vilken trots allt utgör kärnan i kritiken mot planerade ekonomier. Hade den kritiken sett annorlunda ut eller uteblivit om den kommande tekniska utvecklingen inom informations- och kommunikationstekniken (särskilt stora beräkningsmaskiner) kunnat förutses? Det fanns på ett tidigt stadium röster som tog fasta på detta. I en recension av Wieners *Cybernetics* i den ansedda franska dagstidningen *Le Monde* (28 december 1948) uttrycker en dominikanpräst, Père Dubarle, sin synnerliga beundran för tankarna i Wieners bok. I förlängningen ligger, enligt författaren, den samtidigt skrämmande och fascinerande möjligheten av en regeringsmaskin (*machine à gouverner*). En enbart mekanisk maskin skulle inte duga, eftersom mänskligt beteende inte är mekaniskt. På förhand bestämda samband räcker inte till, men med hjälp av cybernetikens metoder och spelteori skulle en sådan maskin kunna byggas upp. (Det fanns redan moderna matematikmaskiner i drift.) Med dess hjälp skulle staten kunna möta alla behov och räkna ut den bästa samhällsutvecklingen. Men den skulle också hjälpa staten att förutse alla motdrag från ekonomiska eller politiska aktörer, och alla avvikelser från den centralt bestämda ”bästa” utvecklingen kunde effektivt stävjas.

Wiener finner tanken intressant nog för att ta upp den till kommentar. Faran ligger inte, säger han, i att en maskin *à la* Père Dubarle skulle kunna ta självständig kontroll över mänskligheten (Wiener 1967). Faran ligger däri att den tas i bruk av människor eller grupper som vill pressa in andra människor i maskinens begränsade logik. Detta skulle göra våld på ”den oerhörda mängd sannolikheter” som präglar det mänskliga tillståndet. Hur Hayek reagerade och om han kommenterade möjligheten till storslagen informationsbehandling känner jag inte till. Allt tyder på att han bör ha intagit samma hållning som Wiener i detta avseende.

För det andra kan man notera den, delvis mycket slående, likheten mellan den planerande staten och de stora välorganiserade företagen och koncernerna i den kapitalistiska världen. Man kan (och bör) rikta samma typ av uppmärksamhet och analys som Hayek ägnade planekonomin mot den faktiskt existerande marknadsekonomin: kapitalismen som den fungerar i dagens värld. Vad man då finner är inte enbart ett sprudlande vitalt system av informationssökande och uppfinningsrika aktörer. Hayek tycks, åtminstone i sina politiska skrifter, tänka sig marknadsekonomin som i huvudsak småskalig, lättroblig och kundstyrd. Men i verkligheten finns ju ett minst lika betydelsefullt överlagrat mönster: ett antal mycket stora och marknadsdominerande företag och koncerner. Utan att hårdra parallellerna ser man att dessa faktiskt delar en rad egenskaper med vad Hayek (se ovan) kallar planeringsmyndigheten. Informationsövertag, förenkling och schablonisering står även i deras fall i motsats till den myllrande informationsrikedom som framställs som samhällslivets ideal och demokratins bästa livsbetingelse.

Det är förmodligen inte någon tillfällighet att en nyliberal propagandist som George Gilder (i sin *Wealth and Poverty*, Gilder 1981) visserligen i allmänna termer lovordar den fria kapitalismen i USA och fröjdas åt de stora företagens framgångar, men när han skall illustrera vitalitet och vilja blir det enbart små, nystartade företag som kämpar mot svåra odds som får tjäna som exempel. En från liberala utgångspunkter systemkritisk författare, J K Galbraith, ägnar flera av sina böcker åt just de stora enheterna – teknostrukturen – och uppehåller sig vid

både deras ofrånkomliga roll och deras skadliga inflytande på ekonomins hälsa och de demokratiska värdena (Galbraith 1985, första upplaga 1967). Vi diskuterar nu inte längre seriöst om vi ”skall ha” kapitalism eller inte. Centralfrågan är, eller snarare borde vara, *vilken slags kapitalism som vi önskar leva med*. Det framstår då som viktigt och tidsenligt att den debatt som funnits genom hela 1900-talet (med viktiga bidrag inte bara från Galbraith utan också från exempelvis Thorstein Veblen och Bertil Ohlin) om storskalig kontra småskalig kapitalism inte glöms bort. Här framstår inte bara frågor om påhittighet och entreprenörskap som centrala. Det är minst lika viktigt att tänka på var och på vilka villkor information finns att tillgå och hur denna utväxlas inom marknadssystemet.

Kort sammanfattat: om man är intresserad av kopplingen mellan det goda demokratiska samhället och ekonomins funktionssätt och vill tränga bakom slagorden och agitationen, är det informationen, kommunikationen och komplexiteten som man måste koncentrera sig på. Det är dessa som förenar de två världarna och det är i sådana kategorier som intelligenta samtal om ekonomi och demokrati måste föras.

Rationalitetens gränser: om informationen och marknaden

Jag konstaterade redan i inledningen att den grundläggande föreställningen, *mainstream* i ekonomiskt tänkande under huvuddelen av 1900-talet har haft begreppet jämvikt i centrum. Detta är särskilt tydligt i mikroekonomisk teori, alltså föreställningar om hur enskilda ekonomiska transaktioner kommer till stånd. Översatt till *beslutsfattande* är de grundläggande antagandena att de som fattar besluten agerar utifrån ett väldefinierat egenintresse, har tillgång till all relevant information och genomför rationella kalkyler till grund för sina beslut. Sådana rationella beslutsfattare kommer då, efter en process som i allmänhet inte beskrivs särskilt noga, fram till ett stabilt beslut som i normalfallet gäller priset. Denna rationella beslutsmodell har vunnit stor anslutning och den kan beskrivas som ”the modern classic of truth, beauty, and justice...It is the established church of social science” (March 1988, p 2).

Jag har redan berört några av de avvikelser och den kritik som riktats mot detta mönster. Den mest drastiska är förmodligen Wieners, som (se ovan) går ut på att balans och jämvikt inte alls inställer sig, om man gör någorlunda realistiska antaganden om antagonistiska intressen och olika tillgång till information. En likartad glidning är den som skedda när operationsanalys blev systemanalys. Forskare från den civila sektorn drogs under kriget 1939-1945 in i att, som det visade sig, framgångsrikt försök att tackla problem i den pågående militära operationerna. ”Rationell problemlösning” framstod som en succé. Men under den efterföljande 10-årsperioden växte förväntningarna. Borde inte samma rationella metoder kunna leda fram det bästa möjliga försvarssystemet, den överlägsna affärsstrategin eller den perfekta stadsplanen? Men när operationsanalysen skulle bli systemanalys så vidgades fältet av faktorer till historiska, politiska, geologiska med mera. Den rationalitet som fungerade utmärkt för att till exempel räkna ut hur ett visst flygfält skulle kunna ta emot så många flygplan som möjligt, var inte tillräcklig för de nämnda ”stora” systemproblemen (se Ingelstam 2002, kap 6)

I detta avsnitt skall jag beröra några måttfulla, men inte enbart marginella, avvikelser från den etablerade ortodoxin om vad som är rationellt, speciellt föreställningarna om full information och jämvikt.

En central tanke, någorlunda väl förenlig med huvudlinjen i den rationella modellen, är att den information som en aktör behöver för att fatta ett rationellt beslut inte är gratis. För att förbättra ett beslut kan man behöva ägna både tid och pengar (vilket till vissa delar, men inte

helt, är samma sak) för att skaffa sig den information som behövs för att kunna göra den rationella kalkylen. Då kan den alternativa kalkylen vara att det blir för dyrt att skaffa mycket eller ”full” information: det kan vara lika rationellt att nöja sig med mindre och riskera att beslutet blir en smula mindre rationellt eller optimalt. Alla köpare av dagligvaror, möbler eller villor kan lätt känna igen problemet. Ju dyrare vara eller viktigare beslut, ju mer tid och/eller pengar är man beredd att satsa för att beslutet skall bli så ekonomiskt effektivt som möjligt. (Åtminstone är vi i efterhand överens om att vi *borde* bete oss på det sättet, men inte sällan tar någon annan typ av rationalitet – som kärlekens – över när det gäller stora beslut.)

För privatpersoner kan det alltså vara kostsamt att skaffa fram god och tillräcklig information för egna ekonomiska beslut. Detta har blivit särskilt aktuellt i det läge då en rad tidigare monopolverksamheter (el, telefon, järnväg...) utsatts för konkurrens (se SOU 2005:4, särskilt kap 3, 13). Hur välmotiverat det än vore, har tanken ännu inte riktigt slagit igenom att varje konsuments letande efter bästa köp också är en kostnad för samhället. Detta i sin tur är en konsekvens av att arbete som utförs av hushåll och enskilda utan betalning inte normalt tillskrivs något samhällsekonomiskt värde (Ingelstam 1997, Jansson 2005).

När samma sak uppträder inom penningekonomin, och särskilt företagsvärlden, påkallar den däremot ovillkorlig uppmärksamhet. I den teoretiska litteraturen brukar det faktum att information inte är gratis föras in under en större kategori, som kallas *transaktionskostnader*. För att genomföra en ekonomisk transaktion, behöver man som aktör dels information (som alltså kan kosta pengar), dels en del andra saker till exempel juridisk assistans eller tillstånd från myndigheterna. Dessutom kan det vara så att en transaktion med någon som man förut gjort affärer med kan gå lättare och snabbare: om jag vill välja en ny affärskontakt kan jag behöva ändra på olika saker (teknik, administration, resor...). Detta kan förklara att affärsrelationer ofta är stabila. Transaktionskostnaderna för att byta ut en relation som jag redan etablerat kan vara högre än den vinst jag kan få genom att välja en affärspartner som erbjuder en rent prismässigt mer förmånlig transaktion. Litteraturen om transaktionskostnader bryter alltså inte särskilt mycket med den renodlade beslutsmodellens förutsättningar. Den tillför dock en intressant tanke och problematiserar information på ett sätt som *mainstream* teori inte gör. En författare som haft avgörande inflytande inom detta område är Oliver Williamson (se t ex Williamson and Masten 1999).

Mer avvikande från huvudlinjen är ett teorikomplex som utvecklades av organisationsforskare med början i slutet av 1950-talet, under intryck av en rad studier av hur beslut i företag och förvaltningar faktiskt gick till. Detta i dag kan upplevas som ganska etablerat, men man kan hävda att resultaten var tämligen omstörtande när de först började publiceras. Den nya teorin för beslut i organisationer kan ses som en villolära (heresi) i förhållande till ”rationellt beslutsfattande” och statiska jämvikter. Den mest namnkunnige av pionjärerna, Herbert A Simon, tilldelades 1978 års ekonomipris till Alfred Nobels minne ”for his pioneering research into the decision-making process within economic organizations”.

Den nya organisationsteorin, ofta förknippad med pionjärverken *Organizations* (March and Simon 1958) och *A behavioral theory of the firm* (Cyert and March 1963) betonar följande fyra aspekter, alla med centrum just i inhämtande och hantering av information (se även March 1988):

- man måste hushålla med uppmärksamheten. Det är omöjligt att i samband med ett beslut informera sig om alla aspekter och ta del av allt underlag: man måste begränsa

sig till ett fåtal faktorer och ett fåtal alternativ. Det har då visat sig mer avgörande hur man *söker underlag* än hur man väljer mellan olika alternativ

- organisationer har interna konflikter, som påverkar vilka beslut man kan fatta. Bland annat påverkar *interna motsättningar* vilken information som släpps fram och hur sökandet enligt den förra punkten går till
- många beslut fattas på grund av ”tumregler” snarare än efter noggrant prövande av olika alternativ. Samtidigt tenderar sådana regler att ändras efterhand, beroende på vilka resultat de visar sig leda till
- beslutfattandet bygger på oklarhet och *mångtydighet*, ofta i flera dimensioner: hur vi kom hit där vi är (historisk oklarhet), om detta beslut verkligen är viktigt (relevans-klarhet) samt oklarhet om de preferenser som egentligen borde vägleda besluten.

Man kan välja att betrakta dessa iakttagelser, som i efterhand ser föga märkvärdiga ut, som något av samhällsvetenskapens parallell till fysikens obestämbarhetsatser. I fysiken har man visat att det inte är möjligt att samtidigt bestämma en partikels massa och hastighet med obegränsad noggrannhet (Heisenbergs obestämbarhetsrelation). I samband med ett ekonomiskt beslut i verkliga livet är det inte möjligt att driva rationaliteten vad gäller informationsunderlaget hur långt som helst, utan att rationaliteten i den nytta eller relevans som beslutet kan ha tar skada – och omvänt. Det finns ett grundläggande ”glapp” i den rationalitet som kan åstadkommas i verkliga organisationer och i realistiska beslutssituationer.

Det kan vara värt att här peka på ytterligare en fundamental begränsning i hur långt ”rationaliteten” kan drivas inom det ekonomiska området. Även om man antar det råder full information och vi tänker oss ”allvisa beslutsfattare” så finns det fundamentala begränsningar i den rationalitet som kan krävas av beslut i sociala system. Jag tänker då i första hand på *Arrows teorem*: även detta knutet till en tidig mottagare av ekonomipriset till Alfred Nobels minne, som 1972 tilldelades Kenneth Arrow (paradoxalt nog för ”pioneering contributions to general economic equilibrium theory and welfare theory”, delat med John R Hicks). Han tänker sig ett (ändligt) antal ekonomiska aktörer, och dessutom ett ändligt antal alternativ som dessa får rangordna var för sig. Finns det någon allmän princip enligt vilken deras rangordningar kan vägas ihop till en gemensam rangordning av alternativen? Den allmänna principen skall ha vissa rimliga egenskaper, framför allt måste den uppfylla kravet att om A föredras framför B, och B framför C, så föredras också A framför C. Dessutom får inte den allmänna principen strida mot alla individers önskan, i det fall de är ense. Arrow bevisade att *det inte kan finnas någon sådan allmän princip* så snart det finns fler än tre alternativ som aktörerna har rätt att fritt välja mellan. Annorlunda uttryckt: det finns ingen helt invändningsfri metod att översätta individers rangordningar till en rangordning för hela samhället (Arrow 1963, resultaten först publicerade 1951).

Detta kan uppfattas som en dyster upplysning om möjligheten att t ex föra en ”rationell” fördelningspolitik. Å andra sidan kan den ses som en anvisning om politikens och annan social samverkans nödvändighet. Om det inte finns ”objektiva” kriterier (matematiska regler) för hur vi människor skall komma överens och lösa konflikter, då måste vi använda andra metoder. Moralen återinträder i resonemanget. Både vår medkänsla och våra aggressioner kommer att ligga i vågskålen (jfr det tidigare resonemanget om spelteorin och hur denna tycks säga att ekonomisk tävlan, utan modifierande krafter, leder mot ”extreme indeterminacy and instability”). Återigen finner jag det trösterikt att ett hederligt genomfört teoretiskt resonemang leder bort från mekaniska eller fysikaliska beskrivningar av ekonomisk verksamhet, och i stället placerar in dem i ett kulturellt, psykologiskt och moraliskt landskap.

Det är människors samverkan och diskussion som lägger grunden för samhället, inte någon mekanisk kalkyl som representerar ett överordnat "förnuft."

Jag vill slutligen illustrera betydelsen av information och informationsmakt med en liten matematisk modell. Vi har noterat att den gängse teorin för marknader förutsätter att balans uppnås genom att parterna på denna marknad förfogar över samma, och i princip fullständiga, information. Vi har också sett att en rad modifieringar till denna grundläggande föreställning har observerats av forskningen och registrerats i litteraturen. Det går att ytterligare belysa konsekvenserna av informationsövertag, till exempel genom att en part har en storleksfördel, via en tankegång hämtad från klassisk operationsanalys. Det är den så kallade Lancasters kvadratlag, som ursprungligen utvecklades som enkel modell av krigföring, till exempel dueller mellan flottstyrkor.

Vi antar att det finns två aktörer, X och Y. Deras "storlek" är i krigsfallet antal enheter, eldkraft eller liknande, men kan i vårt sammanhang tänkas vara medel för information och marknadsbearbetning (hos en producent) eller medel för information och marknadskunskap (hos en konsument). Storleken av X kallas x och av Y kallas den y . Spelet eller *duellen* dem emellan antas gå till så att under varje liten tidsenhet dt så genomtränger (eller erövrar, eller tystar, eller "oskadliggör") X en del av Y, proportionell mot sin egen storlek vid tillfället. Y:s förändring, beroende på X, kan alltså uttryckas

$$dy = -a \cdot x dt$$

där a är en positiv konstant. På ett likartat sätt påverkas X av Y:

$$dx = -b \cdot y dt$$

där b är en positiv konstant. Genom lösning av dessa differentialekvationer, av enklaste slag, finner man att sambandet mellan x och y kan uttryckas så här:

$$x_0^2 - x^2 = c(y_0^2 - y^2)$$

där x_0 och y_0 är storleken hos X respektive Y i utgångsläget och c en konstant (om $c=1$ är varje enhet inom X och Y "likvärdiga"). Den praktiska innebörden är enkel, på marknaden liksom i krigföring. "Styrkan" mäts av kvadraten på "storleken".

Tillämpad på det ursprungliga exemplet som är en typ av *duell*, följer att det är en fördel om man kan dela upp motparten och så småningom bearbeta en mindre del åt gången. Den nämnda enkla lagen har använts för att förklara varför den engelska flottan under amiral Nelson vid slaget vid Trafalgar 1805 kunde besegra en större, och i princip lika kompetent, fransk-spansk flotta. Nelson lyckades dela den fiendliga flottan i två delar, och genom att ta sig an först den ena, sedan den andra, lyckades han ändå vinna slaget (med förfärliga förluster visserligen, vilket också Lancasters formel utvisar). Räkneexemplet kan läsas så att om $c=1$ (båda antas lika duktiga) men X lyckas dela Y i två ungefär lika stora delar, så kan X, som agerar samlat hela tiden, besegra en upp till 40 % större styrka.

Jag erkänner gärna att detta lilla räknestyckes tillämplighet på kampen om övertag till exempel via information på en marknad är mera diskutabel. Då det direkt gäller att kämpa ner en konkurrent, till exempel i ett lokalt priskrig om bensin, torde den kunna tillämpas ganska direkt. I andra fall kan sambandet åtminstone ge en viss uppfattning om vilken betydelse ett informationsövertag kan ha. En situation som den kan illustrera är "duellen" mellan säljare och köpare. Om vi har en stor säljare och en mängd, relativt små, köpare kan man dra slutsatsen att det är en fördel att vara stor och koncentrerad. En mängd, var för sig välinformerade, motparter står sig ändå slätt mot den större parten, om de inte samordnar sina ansträngningar. Ett exempel som ofta anförs är vinimportörer för det svenska alkoholmonopolet. När dessa uppträder i Frankrike besitter de inte bara en köpkraft utan

framför allt en marknadsinformation som är helt överlägsen den som respektive producent (en enskild vingård) kan förfoga över. Den omvända relationen gäller givetvis när en individuell kund närmar sig samma producent: då är det denne som har den helt överlägsna informationen om marknaden: kvaliteter och priser. Detta kan illustrera, men inte bevisa, att marknaden skulle fungera bättre om konsumenterna hade ungefär samma kollektiva förhandlingsstyrka som producenterna. Detta är ofta fallet i transaktioner mellan företag, även om små underleverantörer inte sällan klagar över att komma i underläge i förhållande till exempelvis stora bilföretag. Däremot råder ju mellan konsumenter på marknaden för dagligvaror och deras motparter en extrem diskrepans i antal och storlek.

I fallet med skilda producenter som tävlar om samma marknad, t ex för konsumentvaror, torde krigsmatematiken kunna ge en ganska rimlig illustration. Vi kan här förutsätta att respektive producent kan ha råd med reklam och marknadsbearbetning i proportion till sin storlek. Slagkraften hos den som är 20 % större än konkurrenten blir, enligt Lancasters kvadratlag, i verkligheten drygt 40 % större, och den som är dubbelt så stor som en konkurrent har ungefär fyra gånger så stora möjligheter att driva igenom igenom sin linje och få genomslag för sina intressen. Storleken spelar roll.

Sanningarna, sanningen och makten

Den som har makt över orden har makt över tanken. Jag skall i det här avsnittet ge några iakttagelser kring hur det ekonomiska tänkandet kommuniceras mellan fackmännen – forskarna, de ekonomiskt utbildade – och resten av samhället. Att en profession eller en särskild samhällssektor förfogar över en särskild kunskap som kan brukas – och missbrukas – är givetvis inget ovanligt. Att denna kunskap ibland ställs i särskilda intressens tjänst är inte heller något att förvåna sig över. Men när det gäller det ekonomiska området kan göras gällande att fackmännen är i ovanligt hög grad självmedvetna och föga lyhörda, vilket är ett allmänt bekymmer med tanke på att ekonomiska sammanhang angår många och påverkar allas liv.

Många författare har reflekterat över varför *det neoklassiska paradigmet* (Etzioni 1988) har ett så starkt grepp över forskning, utbildning, journalistik. Den mest slående förklaringen är att det är ideologiskt nyttigt. En svensk samhällsvetare uttrycker det så här: ”Med hjälp av denna terminologi kan man analysera ekonomins sätt att fungera så att den framstår som legitim och rationell” (Sten Johansson, 1974). John Kenneth Galbraith, den lysande och skrivkunnige nordamerikanske nationalekonomen, har i sin ”presidential address” till the American Economic Association kritiserat sina ämnesbröder för att lättvindigt och villigt gå den ekonomiska maktens ärenden. Inte heller är det i allmänhet fråga om köpta tjänster, säger han, utan de ställs vanligen till förfogande uppriktigt och med äkta troskyldighet. I annat fall skulle de inte ha den verkan de faktiskt har: ”den äkta kärleken är så mycket mer övertygande än den prostituerades konst.” Galbraith formar en stark plädering för en ekonomisk vetenskap som erkänner makten, som inte förväxlar ”excellence” med vad som stämmer bäst med de mäktigaste ekonomernas trosföreställningar; en vetenskap som neutralt söker sanningen om de stora företagen och om ”planeringssystemet”; en vetenskap som förkastar sådana teorier som döljer verkligheten snarare än förklarar den (Galbraith 1973).

Det nämnda övertaget i terminologi och auktoritet leder då och då till mycket allvarliga kommunikationsbrister, och därmed till felaktiga beslut. Det tas alltför lätt för självklart att vad de ”mäktigaste ekonomerna” håller för sant och förnuftigt också representerar *den* vetenskapliga sanningen. En stark förbindelse har etablerats mellan expertis och en

tillhörande ideologi, som dock inte presenterar sig som en sådan. Det är viktigt att påpeka att det inte är osanningar eller halvsanningar som i första hand utgör problemet, utan ett selektivt urval av sanningar. Några sanna påståenden och föreställningar får en privilegierad ställning, medan andra, ungefär lika sanna sanningar, förträngs. Jag skall ge två exempel på detta.

Nationalekonomen Sven Grassman fann i sin forskning att den svenska ekonomin i gängse statistik och nationalräkenskaper beskrevs så att utlandsskulden framstod som mycket stor och besvärande. Detta, menade Grassman, berodde till stora delar på att de pengar som lånades upp bokfördes som skulder, medan de offentliga investeringar som pengarna användes till (skolor, sjukhus, motorvägar osv) inte tillskrevs något värde alls. Därför såg det ut som om pengarna bara försvann i ett svart hål. Det syntes ingen skillnad på om man hade kapitalet kvar (som fasta värden) eller det hade gått åt (som konsumtion). Grassman hävdade, med egna uträkningar, att både Sverige och den svenska staten hade en betydligt starkare ekonomi än vad som normalt redovisades. Grassmans påpekande var alltså i grunden ganska rättfram och redovisningssättet borde kunnat rättas till utan större krumbukter. Men den ekonomiska politiken utgick från att vi hade ”underskott” och att vi ”levde över våra tillgångar” vilket fick motivera en restriktiv politik och hårda besparingar. Inte bara politiker utan också ledande forskare och ekonomiska rådgivare hade baserat sin världsbild på denna, enligt Grassman, svartmålning av läget och överdrivna bild av ”krisen”. Hans första polemiska artikel i ärendet publicerades 1978. Vissa erkännanden gjordes några år senare, och en mer balanserad syn på landets upplåning kom långsamt till stånd. Det tog lång tid, och många hårda ord hann utväxlas, innan Grassmans iakttagelse fick genomslag och redovisningen ändrades.

Den kommentar jag vill göra till detta är att denna kontrovers inledningsvis såg ut som en kamp mellan olika sanningar. Några framhöll det ena och andra det andra. I en sådan kamp skall man inte vänta sig att den sanning som saknar ideologiskt stöd kommer att segra. I ”fallet Grassman” stod det emellertid – så småningom – klart att de som försvarade den etablerade ”sanningen” helt enkelt hade fel. Annars vet man inte hur det hade gått.

Samma mönster går igen i det andra exemplet. I samband med studier av det postindustriella samhället och arbetslivets utveckling på längre sikt gjorde jag en fullständigt elementär iakttagelse rörande sambandet mellan tillväxt och resurser i offentlig sektor (först offentliggjort kring 1985, se vidare Ingelstam 1997). Om man bortser från variationer över några månader eller ett fåtal år, och dessutom antar att vi har att göra med en ekonomi med fullt resursutnyttjande (bl a obetydlig arbetslöshet) och oförändrad skattekvot så finns det inget samband mellan tillväxt och den offentliga sektorns prestationer. Om ekonomin tillväxer med t ex 1 % så kommer betalningarna till de offentligt anställda och transfereringarna rimligen gå i takt med tillväxten och den allmänna löneutvecklingen. Den tänkta procenten är, möjligen med någon fördröjning, redan förbrukad. Ingenting har hänt utom att alla fått en materiell standard som är en smula högre än tidigare. (Detta borde egentligen ingen förvånat sig över: höjning av den *materiella* nivån i samhället är precis vad tillväxt handlar om.) Sambandet är elementärt och känt. Det finns redovisat i forskningslitteraturen, läroböcker, kolumner i dagspressen av kända ekonomer, artiklar i LO-tidningen, riksdagsdebatter och på många andra ställen. Sakförhållandet måste anses vara allmängods bland ekonomer och många andra samhällsvetare (för en modern teoripresentation, se Jansson 2005).

Problemet är att denna sanning har trängts undan av andra sanningar, framför allt den ännu mer självklara att tillväxt bidrar till den materiella standarden, Och här glider man gärna lite grann i det offentliga samtalet: ”med tillväxt får vi det bättre, mera resurser...”. Olika

sanningar står mot varandra. Det går bra att välja. Kortsiktig sanning mot långsiktig. Sanningar om historiska framsteg i tillväxtens spår mot nedslående sanningar om att vi kanske inte längre har råd att vårda gamla mormor. Det är inte förrän någon är oförsiktig nog att precisera vad det handlar om som den intressanta sanningen får en chans. Och det hände sig när det socialdemokratiska partiet i en spridd skrift, utgiven på hösten 2003, påstod: ”Varje tiondels procent högre tillväxt skapar över en miljard kronor i ökade skatteintäkter och lika mycket i förstärkning av hushållens ekonomi.” Man försummade nämligen att berätta fortsättningen på historien – men det kan var och en lätt göra själv. Nästa år, eller kanske ännu tidigare, begär just lärare, undersköterskor och poliser samma lönepåslag som den privata sektorns anställda redan har fått eller kan räkna med (med hänvisning till tillväxten!). Och samma sak för pensionärer, sjukskrivna, studerande och arbetslösa. De ”ökade skatteintäkterna” visade sig vara intecknade. Tillbaka till ruta ett!

Den något slappa ”sanning” som länge hade trängt ut den skarpare och intressantare avslöjade sig nu som en osanning. Fallet var stort. Statsrådet, fil lic Thomas Östros, ordförande i den arbetsgrupp som författat rapporten, tog blixtnabbt tillbaka hela resonemanget i en radiointervju, och socialdemokraternas ”tillväxtkongress” i mars 2004 blev en mer avslagen tillställning än den annars skulle varit.

Jag skriver inte detta för att triumfera – eller jämra mig – på Sven Grassmans (för tidigt bortgången, märkt av den oförsonliga debatten) och än mindre på egna vägnar. Men det kommunikativa klimatet kring ekonomiska förhållanden och ekonomiska begrepp vållar bekymmer, och kommer med säkerhet att fortsätta att göra det.

De experter som dominerar den ekonomiska debatten och i stor utsträckning dikterar dess villkor företräder en i långa stycken enkeriktad kommunikation. Hur deras argument är uppbyggda och med vilken språklig och annan kommunikativ teknik de ”talar till folket” har endast i mindre utsträckning undersökts och klargjorts. Ett skäl till detta är utan tvekan att företrädare för olika vetenskapliga discipliner gärna ”väjer” för varandra: troligen till stor del för att bevara husfriden i fakulteter och forskningsråd. Ett viktigt internationellt exempel på att det inte alltid behöver vara så är sociologen Amitai Etzionis brett kritiska genomgång av grundantaganden i vad han kallar det neo-klassiska paradigmet (Etzioni 1988).

På svensk botten finns skäl att hänvisa till en – kunnig och intressant – studie med empiri hämtad framför allt från radioprogrammet *Ekonomiska klubben* (en av Sveriges Radio P1:s verkliga långkörare) anställer sociologerna Kerstin Jacobsson och Geir Øygarden en betraktelse över ”riter och besvärjelser i den ekonomiska debatten” (Øygarden red 2001). De har inspirerats bland annat av internationell forskning kring ekonomisk retorik (se t ex Mc Closkey 1986) och de hittar bilder från bland andra sporten, vädret och sjukdomar. Jacobsson och Øygarden sammanfattar sina iakttagelser så här.

Istället för förklaring och klargörande förståelse av ekonomiska förändringar och fenomen har vi visat att metaforanvändningen tillför mening vars funktion – om än inte syfte – blir att skapa vissa affekter, mobilisera till viss handling och legitimera en viss praktik. Vi ser avsaknaden av reflexivitet kring språkanvändningen och dess konsekvenser som det kanske allvarligaste problemet med ekonomernas offentliga kommunikation. ...

Vi har sett att metaforerna på 90-talet beskriver en situation utom mänsklig kontroll. Man kan lika lite påverka de ekonomiska svängningarna som vilken väg vinden skall

blåsa. Marknaden har dykt upp som en utanförstående kraft, osynlig men allestädes närvarande.

Sanningen är möjligen en – men utbudet av *sanningar* är präglad av kommunikativ makt och terminologiskt tolkningsföreträde.

Slutord: det störda ordet och den ostörda vetenskapen

Jag begränsar mig till två påpekanden som avslutning.

För det första vill jag ställa frågan hur ekonomisk vetenskap, ekonomisk debatt och modern kapitalism hade utvecklat sig om Wieners temperamentsfulla plädering, för ett halvt sekel sedan, för att mer kommunikativt, cybernetiskt och spelteoretiskt sätt att tänka hade fått övertaget, och i stället för jämviktsteori, självreglering och andra neo-klassiska föreställningar präglad den ekonomiska agendan. Kanske hade vi då fått se en större iver från politikens sida att granska och reglera just *kommunikationen* i det ekonomiska livet och den vägen öka dess stabilitet och förutsägbarhet? Inom den akademiska sfären hade sannolikt fler vetenskapsgrenar, både mjuka (som psykologi och sociologi) och hårda (som fysik och reglerteori), kunnat anknyta till ekonomiska frågeställningar och bidra till deras belysning. I så fall hade den ekonomiska forskningen blivit något mindre isolerad och insulär än den faktiskt är i dag.

På ett par punkter har jag framhållit att en vetenskaplig analys leder bort från föreställningar om ekonomi (*economics*) som en slags fysik: en vetenskap vars modeller kan förutsäga ekonomiskt beteende och föreskriva ekonomisk politik oberoende av människors egenheter, motsägelsefulla önskingar, intressekonflikter, historiska vägval och kulturella särdrag. Jag har bland annat pekat på Arrows omöjlighetsteorem, spelteorins ”obestämda” karaktär och vacklandet mellan olika ”sanningar” i ekonomisk debatt. Jag finner det intressant och personligen uppmuntrande att dessa överväganden tvingar forskaren att överge enkla mekaniska och fysiska analyser och i stället bege sig in i samhälls- och kulturvetenskapernas rikare men mera mångtydiga landskap.

För det andra har jag konstaterat att det råder en väldig diskrepans mellan å ena sidan det ekonomiska systemets funktionssätt och komplexitet, å den andra en kommunikation kring sådana frågor som skulle stödja en demokratisk-politisk process och en öppen diskussion. För den senare har vi i alltför stor utsträckning varit hänvisade till färdigpaketerade modeller och en ganska speciell metaforik (Øygarden red 2001)

Det är orimligt att lägga *hela* skulden för detta på den ekonomiska vetenskapen eller någon ekonomisk-politisk elit. Det vore absurt att begära att alla medborgare skall förstå allting. Däremot kan ställas frågan om de sociala och ekonomiska ordningarna stärker eller minskar medborgarnas möjlighet till insyn och äkta kommunikation. Som jag ser det bör vi föredra enkla system framför komplicerade – om inte skillnaden i prestation är mycket stor (Hägerstrand 1982 diskuterar skillnaden mellan komplicerat och komplext). Det borde vara en gemensam strävan att öka transparensen i samhället. Avregleringen av tidigare statliga monopol är ett intressant exempel. Genom den kan ohanterliga och svårgenomskådade system slås sönder, men i den nya ordningen kan det hända att i stället kommersiell sekretess tar över. En viktig faktor är att systemets förvaltare upplevs som pålitliga: kunniga och hederliga. De slutna kunskapsmonopolen, den ofta överdrivna sekretessen och den starka specialiseringen utgör demokratiska problem.

Men det är, sist och slutligen, inte bara experterna som utmanas. Demokratin förutsätter en aktiv och intresserad medborgare, inte en passiv kravmaskin och röstningsautomat. Därför är det en rimlig förväntan att vi alla skall lära oss saker av allmän betydelse. Det kan inte vara svårare att erövra en viss ekonomisk allmänbildning än att lära sig allt om technopop eller idrottsresultat. Varken sambandens krånglighet eller självtillräckligheten hos de ekonomiska trossatsernas uttolkare är tillräckliga för att ursäka den låga nivån i det offentliga samtalet om ekonomiska ting.

Referenser

- Arrow, Kenneth (1963): *Social choice and individual values*. New York: Wiley (First ed 1951)
- Bertalanffy, Ludwig von (1968): *General System Theory*. New York: George Braziller
- Boulding, Kenneth E (1956): "General Systems Theory – The Skeleton of Science". *Management Science*, 2, Providence, RI
- Cyert, R M and March, J R (1963): *A behavioral theory of the firm*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall
- Etzioni, Amitai (1988): *The moral dimension. Toward a new economics* The Free Press, Macmillan, New York
- Galbraith, John Kenneth (1973): "Power and the Useful Economist". *The American Economic Review*, Vol 63, No 1, March, pp. 1-11
- Galbraith, John Kenneth (1985): *The new industrial state* (4. ed). Boston: Houghton Mifflin
- Gilder, George (1981): *Wealth and Poverty*. New York: Basic Books
- Grassman, Sven (1981): *Det tysta riket. Svensk ekonomi från föredöme till problembarn*. Stockholm: Ordfront
- Hayek, Friedrich August (2004): *Vägen till trädedom*. Stockholm: Timbro (först publicerad 1944)
- Hägerstrand, Torsten (1982): "Komplexitet och delaktighet i samfundets liv. Några tankar om problemet". *Vår lösen* 73, sid 169-180
- Ingelstam, Lars (1997): *Ekonomi för en ny tid*. Carlssons, Stockholm (första tryckning 1995)
- Ingelstam, Lars (2002): *System – att tänka över samhälle och teknik*. Energimyndighetens förlag, Eskilstuna.
- Jansson, Jan Owen (2005): *Service Economics*. Cheltenham: Edward Elgar (under publication)
- Johansson, Sten (1974): *När är tiden mogen? En fråga för programkommissionen*. Tiden, Stockholm
- March, James and Simon, Herbert (1958): *Organizations*. New York: Wiley
- March, James ed (1988): *Decisions and Organizations*. Oxford and New York: Basil Blackwell
- McCloskey, D (1986): *The rhetorics of Economics* Brighton: The Harvester Press
- Popper, Karl (1957): *The Poverty of Historicism*. London
- Samuelson, Paul and Nordhaus, William (1985): *Economics* (12. ed). New York: McGraw-Hill
- SOU 2005:4 *Liberalisering, regler och marknader*. Betänkande av Regelutredningen
- Socialdemokraterna (2003): *Tillväxt för trygghet och rättvisa*. Stockholm: Socialdemokratiska partiet

- Wiener, N. (1948): *Cybernetics – Control and Communication in the Animal and the Machine*. John Wiley, NY. Andra upplagan, utökad med två kapitel, kom 1961. Senare omtryck finns.
- Wiener, Norbert (1950/1967): *The Human Use of Human Beings: cybernetics and society*. Houghton Mifflin, Boston. Ny upplaga, något förändrad av författaren 1954. Pocketutgåva med efterord av Walter A Rosenblith 1967. Senare omtryck finns. En svensk översättning, *Materia, maskiner, människor*, publicerades första gången 1952
- Williamson. Oliver and Masten, Scott eds (1999): *The economics of transaction costs*. Cheltenham: Edward Elgar
- VonNeumann John & Morgenstern, Oscar (1944): *Theory of games and economic behavior*. Princeton, N J: Princeton University Press
- Øygarden, Geir Angell red (2001): *Vår tids ekonomism. En kritik av nationalekonomin*. Umeå: Borea