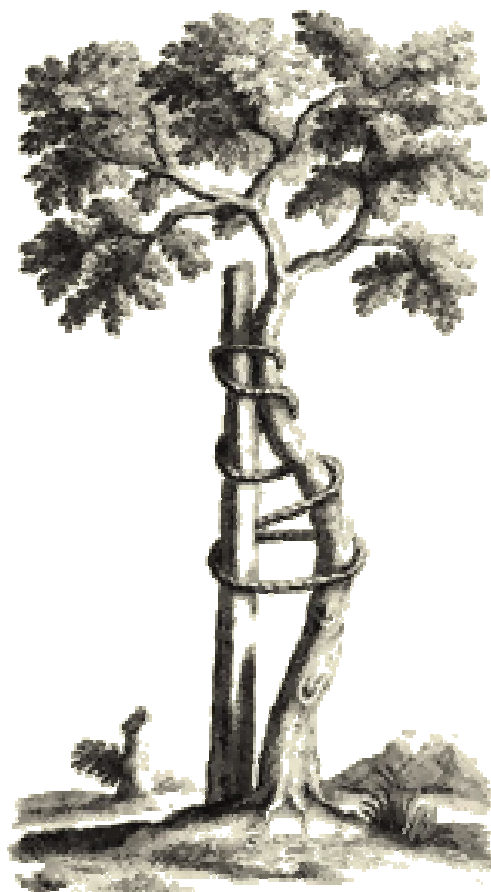


Att påverka sina preferenser

en analys av rationalitet och preferensdynamik (version 1.1)

Författare Felix Heuman 19448 ·Handledare Mats Jutterström



Magisteruppsats (10 p) i huvudinriktningen Företagande & ledning · Kurs 1210
Handelshögskolan i Stockholm · 28 maj 2009 med justeringar 10 augusti 2009

mejl: felix.heuman@gmail.com · post: Sireköpinge Säteri 260 22 Tågarp · telefon: 0418-50158

Sammanfattning

Aktörer förändrar sina preferenser avsiktligt, i strid mot rationella beslutsmodellers antaganden. Denna studie visar varför och i viss mån hur. Preferenser är nödvändigtvis mångtydiga och instabila. Rationaliteten är en normerande myt som djupt påverkat föreställningen om vad en aktör är.

Uppsatsens syfte är att hjälpa enskilda aktörer förstå de teoretiska grunderna för det egna handlandet. Analysen ger verktyg för diskussion av beslutsmetoder och preferensförändring. Uppsatsen presenterar klassisk beslutsteori och tar utgångspunkt i rationella beslutsmodellen. Den analyseras och jämförs med fyra andra modeller. Fynden syntetiseras till en principskiss som sammanfattar förhållandet mellan aktör, ändamål och handlingsmetoder. Här identifieras preferenser som en för alla beslutsmodeller gemensam och kritisk premiss. Rationella modeller bygger på premissen att preferenser är absoluta, entydiga och stabila över tid. Premissen håller inte. Istället är preferenser dynamiska, mångtydiga och pekar ut över sig själva. Inte nog med det, aktörer förstärker strategiskt dessa egenskaper. Forskningsfrågorna blir: *Vad är preferenser?* och: *Varför förändrar aktörer sina preferenser?* De lågempiriska frågorna motiverar förkastandet av fältstudier till förmån för en tvärvetenskaplig ansats, där forskningslitteratur och vardagserfarenhet nyttjas som källor. Första forskningsfrågan får ett hermeneutiskt svar. Preferenser är mentala, värderande tillstånd. Detta gör det möjligt att tala om aktörer som meningsskapande subjekt. Andra forskningsfrågan besvaras med ett dussintal motiv, som självkontroll, omvärldsanpassning och identitetskapande. Motiven föreslås betinga mänsklig preferensförändring som sådan och kan därför inte själva reduceras till preferenser. Tillsammans rättfärdigar och förklarar de två svaren vad rationella modeller inte kan: varför aktörer förändrar sina preferenser. Svaren motiverar också bruket av lågrationella beslutsmetoder. Fenomenet kan betecknas preferensdaning. Då preferensbegreppet är sammanvävt med aktörsbegreppet, blir även ett rationellt aktörskap problematiskt. Frågorna förs tillbaka till fundamentalare antaganden om preferensers källor och ontologi samt aktörens identitet över tid. Rationaliteten ställs i historiskt och mytologiskt perspektiv, och ifrågasätts som norm.

Nyckelord

preferenser; preferensförändring; preferensdaning; beslutsteori; beslutsfattande; rationella beslutsmodellen; rationalitet; mening

Innehållsförteckning

1 Inledning: en blind fläck	
Syfte	6
Frågeställning	6
Avgränsning	6
Disposition	7
Självkritik	8
Den underskattade begreppsanalysen	9
 2 Beslutsteori	
Ett fågelperspektiv	10
Vad är en aktör?	11
Vad är beslutfattande?	11
Den rationella beslutsmodellen	14
Regelföljandemetoden	18
Imitationsmetoden	20
Experimentmetoden	21
Andra metoder	21
 3 En samlad modell	
Synonymer mot språkförbistring	23
Figur 1. En enkel modell	24
Figur 2. Handlandets fyra nivåer. Funktioner	25
Figur 3. Handlandets fyra nivåer. Principskiss	26
Figur 4. Metodernas egenskaper	28
 4 En besvärlig upptäckt	
All handling förutsätter preferenser	30
Rationalitet kräver statiska preferenser	30
Preferenser är inte statiska utan dynamiska	30
Rationalitetens två preferensproblem	31
 5 Forskningsfrågorna introduceras	
En koloss på lerfötter	32
Vad är preferenser?	32
Varför förändrar aktörer sina preferenser?	32
Forskningsfrågorna avgränsas	33

6 Metod	
En tvärvetenskaplig och lågempirisk ansats	34
7 Frågorna besvaras	
Vad är preferenser?	37
Den formella ansatsen	37
Den hermeneutiska ansatsen	41
Preferensers egenskaper och begränsningar	42
Preferensbeslut	45
Tre typer av preferensförändring	46
Varför förändrar aktörer sina preferenser?	47
Om preferensförändringsmotiven	56
Förslag på vidare forskningsfrågor	57
8 Perspektiv & analys	
Skaparen eller arkeologen?	60
Tiden avgör	60
Ett smärtsamt privilegium	61
En bedräglig norm	62
Tillbaka till blindas fläcken	63
9 Slutsatser	68
10 Referenser	
Texter & media	71
Muntliga källor	73
11 Bilagor	
Bilaga 1. Figur 5. Ändamålens metodbindningar	75
Bilaga 2. Några kognitiva begränsningar	77
Bilaga 3. Figur 4. Handlandets fyra nivåer. Principskiss	80
12 English Abstract	
To Influence One's Preferences	81

» Aus so krummem Holze,
als woraus der Mensch gemacht ist,
kann nichts ganz Gerades gezimmert werden.«

IMMANUEL KANT

1 | Inledning: en blind fläck

Alla aktörer, enskilda som organisationer, dras med två övergripande problem: att välja handling och att genomföra den. Beslutsteori vill lösa valproblemet. För att kunna fatta beslut, säger teorin, behöver aktören preferenser. Nästan alla moderna teorier om handling eller beslut förutsätter preferenser i någon form. Dels anses preferenser förklara varför aktörer väljer som de gör och inte annorlunda. Dels anses de fungera som ett slags facit för lyckat beslutsfattande. Preferenser utgör ett fundament i nationalekonomi, beslutsteori, viss sociologi, mycket av handlingsteori, tillämpad etik och psykologi. Preferenser är en abstraktion. Samtidigt som den är flitigt använd, är dess väsen undflyende. Trots detta är det få, i synnerhet bland ekonomer, som på allvar ifrågasätter preferensers närmare beskaffenhet. I den mån beslut förklarar handling, och preferenser förklarar beslut, vad förklarar preferenserna? Vad är preferenser egentligen? Preferenser är beslutsteorins blindas fläck.

Syfte

Uppsatsens huvudsyfte är att hjälpa enskilda aktörer förstå de teoretiska grunderna för det egna handlandet. Som ett led i detta vill uppsatsen erbjuda verktyg för diskussion av preferenser och beslutsmetoder samt sätta det beslutsteoretiska fältet i perspektiv. Uppsatsen önskar bidra till begreppsutveckling och nå hög grad av generalitet i sina slutsatser. Studiens inledande genomgång av beslutsteori ger ett sammanhang inför forskningsfrågorna och försöket att besvara dem.

Frågeställning

Uppsatsen försöker besvara två frågor:

- ★ *Vad är preferenser?* samt
- ★ *Varför förändrar aktörer sina preferenser?*

Avgränsning

Den förra frågan avgränsas till två konträra perspektiv. Den senare avgränsas till frivillig, medveten och intentionell preferensändring.

Disposition

Resten av uppsatsens struktur är disponerad sålunda:

Beslutsteorin, **del 2**, ger ett fågelperspektiv och skisserar uppsatsens teoretiska utgångspunkt i den klassiska rationella beslutsmodellen. Modellens antaganden redovisas. Ytterligare fyra modeller introduceras. Redogörelsen för beslutsteorin syftar till att ge läsaren ett sammanhang inför forskningsfrågorna.

En samlad modell, **del 3**, förenar modellerna från del 2. En principskiss (figur 2 och 3) visar hur förhållandet mellan aktören, hennes ändamål och hennes handlingsmetoder kan förstås i en syntes. Skissen introducerar begreppet aktörskorrelat, som ringar in aktörens totala omkrets.

En besvärlig upptäckt, **del 4**, identifierar bruket av preferenser som en för modellerna i del 2 och 3 gemensam och kritisk premiss. Den rationella beslutsmodellen bygger på antagandet att preferenser är absoluta, entydiga och stabila över tid. Men del 4 visar att preferenser i praktiken inte alls beter sig på det sätt rationella modeller förutsätter. Tvärtom är preferenser dynamiska och mångtydiga. Som om detta inte vore nog, förändrar aktörer avsiktligt sina preferenser. Hur går det ihop?

Forskningsfrågorna introduceras i **del 5**. Här ställs frågorna

★ *vad är preferenser?* samt ★ *varför förändrar aktörer sina preferenser?*

Den senare frågan avgränsas till frivillig, medveten och intentionell förändring. Förhoppningen är att svaren på frågorna kan kasta ljus på den besvärliga upptäckten i del 4 och därmed på beslutsteorin i del 3 och 2.

Metodavsnittet, **del 6**, motiverar uppsatsens tvärvetenskapliga ansats och beskriver författarens konkreta tillvägagångssätt och empiriska källor. Här anför skälen till varför specifik empiri valts bort. Här försvaras värdet av allmängiltiga, lågempiriska frågeställningar.

Forskningsfrågorna besvaras i **del 7**. Svaret på första frågan föreslår en hermeneutisk definition på preferenser. En sådan gör det möjligt att tala om aktörer som subjekt, och preferenser som meningsskapande. Den andra forskningsfrågan besvaras med ett dussintal motiv för aktörsbaserad preferensförändring. Motiven tycks inte kunna reduceras tillbaka till specifika preferenser, eftersom motiven betingar mänsklig preferensförändring generellt, oaktat specifik substans. Tillsammans förklarar de två svaren vad rationella modeller inte kan: varför aktörer förändrar sina

preferenser. Svaren motiverar också nyttjandet av lågrationella beslutsmetoder.

Perspektiv på resultaten ges i **del 8**. Några uppslag till vidare preferensforskning framkastas. De antaganden som diskuterats i del 2 till 7 förs tillbaka till fundamentalare frågor om preferensers källor och ontologi samt till aktörers identitet över tid. Rationaliteten ställs i ett historiskt och mytologiskt perspektiv, och ifrågasätts som norm.

Slutsatserna i **del 9** summerar uppsatsens resultat.

Självkritik

Litteraturanvändning

Det är en svaghet hos uppsatsen att litteraturreferenserna är få, ointegrerade och ibland saknas helt. Författaren har strävat efter att låta egna tankar bestämma uppsatsens teoretiska bakgrund och inriktning, för att sedan nyttja litteraturen för att besvara forskningsfrågorna. Istället har det i hög grad blivit tvärtom. Litteraturen har fungerat som orientering och intellektuell katalysator, och skapat två frågeställningar, medan svaren till stor del har fått hämtas utanför litteraturens källor. Det bäddar för problem, då det inbjuder till spekulatation och frihjulfilosoferande kring hur saker "sannolikt torde" eller "ändå tycks" vara. Störst blir risken i uppsatsens sjunde del.

Skälet är att svaren på forskningsfrågorna, i synnerhet den andra, trots några veckors letande, helt enkelt inte har kunnat återfinnas i forskningslitteraturen. Om forskningen sällan ställer dessa frågor, är det ännu mera sällan den faktiskt försöker besvara den. Författaren har sammanpusslat bitar och tankar från disparata texter, som frestande titlar till trots i regel stryker som katten kring het gröt. Knappheten på relevanta fynd i litteraturen har i betydande utsträckning påverkat uppsatsens utformning. Den har måhända också sporrat till nyfiken eftertanke. Istället för att omskapa forskningsfrågan har författaren valt att vandra en smal väg.

Källangivelser

Distinktionen mellan andras teorier och författarens egen tolkning är inte alltid tydlig. Läsarens utgångspunkt bör vara att det som inte uttryckligen hänvisar till en referens representerar uppsatsförfattarens ståndpunkt.

Ensidighet

Uppsatsen besvarar inte frågan hur en aktör som önskar vara maximalt rationell bör hantera givna preferenser. Uppsatsen försöker istället betrakta rationaliteten utifrån, i syfte att skissera gränserna för dess anspråk på preferenshantering. Denna utifrånblick riskerar att rationalitetskritiken blir ensidig. Även den andra parten må höras.

Den underskattade begreppsanalysen

Det vetenskapliga värdet av begreppsanalys underskattas ofta. Terminologisk ordning och reda är en förutsättning för vetenskapligt arbete. En vetenskaplig metod må vara aldrig så korrekt, men om de *kategorier* av verkligheten metoden appliceras på inte är genomtänkta, leder korrekta metoder likväl vilse. Uppsatsen är ett försök att besinna några förgivettagna kategorier och betrakta deras alternativ.

Verklighetens kategorier skapas av begrepp och deras bruk. Begrepp är verktyg, inte påståenden. Det är vetenskapens påståenden, inte dess verktyg, som bör kunna falsifieras. Verktyg bör istället bedömas efter deras användbarhet, det vill säga hur lätta de är att nyttja rätt och hur intressanta fenomen de kan skikta fram ur den brokiga verkligheten. Forskaren kan vid sitt skrivbord skapa begrepp som skär verkligheten på vilka ledder som helst. Men så snart hon börjar applicera ett begrepp på verkligheten, för att beskriva, förklara och helst förutsäga, visar sig de flesta skärningar tämligen opraktiska. Det betyder att vetenskapens verktyg fortfarande är underkastade det mest fundamentala vetenskapskriteriet, intersubjektiv kritiserbarhet.

Uppsatsen är en tankekonstruktion. Teorier är sällan sanningar i positivistisk bemärkelse, utan snarare över tiden relativt stabila modeller av verkligheten. Uppsatsen följer här pragmatismens utgångspunkt. Pragmatismen hävdar att en sann bild approximeras av de användbaraste modellerna. En utläggning kring användbarhetsbegreppet återfinns hos Charles Sanders Pierce (1877; 1878). De skilda vetenskapliga disciplinerna kan betraktas som lokala maxima hos detta allmänna vetenskapskriterium. Ibland finns det gott om utrymme mellan disciplinernas undersökningsområden. Ibland konkurrerar sinsemellan oförenliga vetenskaper om samma del av verkligheten. Handlingsteori är ett sådant rådbråkat område. Då är begreppsanalys påkallad.

2 | Beslutsteori

Ett fågelperspektiv

Beslutsteori är relevant för aktörer, ekonomiskt orienterade och andra, i den mån teorin ger kunskap om grunderna på vilka beslut bör fattas och handling genomförs. Teorin ger också ett begreppssystem som underlättar diskussion av val, handling och preferenser. Teorin är ett verktyg för att skilja legitima grunder från mindre legitima.

Människan ser nästan bara vad hon redan vet (Weick 1984, s 129). Det är ett kritiskt "nästan". Beslutsteoretisk kunskap hjälper aktörer att upptäcka det rationella i det till synes irrationella, och det irrationella i det skenbart rationella. Blindheten inför skillnaden bär del av ansvaret för mänsklighetens självpåtagna katastrofer. Att se skillnaden gör skillnad. För några kronor kan medicinen bota psykiska sjukdomar som för inte särskilt länge sedan kunde renderat den sjuke ståplats på bålet. Människan kan spatsera på himlakroppar. Fermats gåta är löst. Kunskapen om världen har ökat genom metoderna att lära känna den. Rationalitetens och irrationalitetens domäner förutsätter varandra. När rationaliteten utvidgas, blir tidigare accepterade fenomen irrationella. Historiskt har de vuxit parallellt, ur okänt territorium. Förnuftets historia visar värdet av ödmjukhet inför det okända, ur vars töcken rationaliteten har tagit form. Förnuftet behövs som kardinalbegrepp: irreducibelt, oavslutat, evigt återkommande i nya kläder. Att avgränsa det förnuftiga en gång för alla vore att tro sig ha rätt att avsluta kunskapsprocessen för gott.¹ Väl använd kan beslutsteori befria människan från några skickelse-digra villfarelser och uppmuntra till något av världsbetraktarens ödmjukhet inför de former, i vilka livet ännu utkristalliserar sin rikedom.

¹ Immanuel Kants sista ord den iskalla vintern 1804 lär ha varit: "Det är nog." (Green, 1987).

Vad är en aktör?

En västerländsk kanon

Att människor kan och bör bete sig som aktörer, och inte som slaktboskap, men inte heller som gudar, är en av Västerlandets djupast rotade idéer. Jutterström (2004, s 14) menar att en idealtypiska aktören kännetecknas av fyra grundelement: identitet, preferenser, rationalitet och handlingsutrymme. Bertrand Russell (1947, s 3) menar att aktörer ägnar sig åt två aktiviteter: att fatta beslut och att genomdriva dem:

Det finns arbete av två slag. Det ena består i att förändra materiens läge på eller nära jordytan i förhållande till annan materia, det andra är att befalla andra att göra det.

Aktören nyttjar preferenser till bägge arbetsslag.

Individen bildar utgångspunkt

Med "aktörer" avses framgent i uppsatsen i första hand *enskilda individer*. Flera principdiskussioner kan dock i viss grad utsträckas till organisationer, i den mån organisationer söker agera samfällt. Som Platon (1994) anmärkte, har många aspekter av organisatorisk beslutskonflikt sin motsvarighet i individen. I en välfungerande statsförvaltning korresponderar delarna, enligt Platon, med delarna i en hälsosam själ. När resonemang nedan utgår från aktörers specifikt mänskliga egenskaper, exempelvis psykologiska begränsningar, refereras till "mänskliga aktörer" eller "människor".

Vad är beslutfattande?

Sedan Chester Barnard (1938, s 189) uppmärksammade beslutsfattande som företagsledarens kanske centralaste problem, har företagsekonomer försökt förstå och objektivisera fenomenet.

Sociala vetenskaper vilar på beslutsfattande

Oavsett ramteori vilar alla sociala vetenskaper, inklusive ekonomi, på två grundstenar: beslutsfattande och verkställande. Utan åtminstone någon form av beslutsfattande, i bredaste bemärkelse, är dessa inte tänkbara som fungerande discipliner. Merparten av ekonomisk litteratur vill direkt eller indirekt fungera som stöd för beslutsfattande. Det är vanligt att litteraturen uttryckligen legitimerar sig själv genom att den hjälper läsaren till bättre beslut. Bättre beslut är en av ekonomisk teoris yttersta legitimitetsgrunder. Men vad är beslutsfattande?

Val är skilt från beslut

Tor Nørretranders (1993) visar kontroversiellt men övertygande att beslut inte är detsamma som val. Val består i ett specifikt verkställande, ett som skiljer sig från andra verkställanden. Ofta gäller valet en fysisk handling, men inte alltid. Ett val är inte alltid en följd av ett beslut. De flesta val är reflex- eller vanemässiga och kommer till stånd helt *utan* beslutsfattande. Med utgångspunkt i neurofysiologen Benjamin Libets experiment från 1980-talet menar Nørretranders att de flesta val och handlingar inte ens är medvetna. De handlingar som blir medvetna, blir det vanligtvis först efter handlingen redan är ett faktum. Någon för en kopp kaffe till munnen: hon vet att hon gör det när hon gör det, men det är sällan resultatet av ett beslut. De flesta handlingar är av denna sort och sker omedvetet. Medvetandet beledsagar, och kan förvisso stoppa, men orsakar inte handlingarna. Påståendena får stöd hos Julian Jaynes (2000). Soon et al (2008) har på neurologisk väg lyckats visa att vissa val är determinerade så mycket som tio sekunder före aktörens handling.

I många fall går det tid mellan ett medvetet beslut och dess verkställande, alltså det faktiska valet. Om beslutsfattaren själv skall realisera sitt val, kan hon under tiden ångra sig eller rentav dö. Om någon annan skall verkställa beslutet kan, som alla chefer vet, snart sagt vad som helst komma emellan. Liksom beslutsfattande kan val vara en utdragen och avbrytbar process. Därför innebär ett beslut inte heller alltid ett val.

Beslut är en handling

I bredaste bemärkelse är beslut en handling som *förbinder en aktör till en disposition* att handla eller undlåta att handla på vissa sätt. Det kan gälla en specifik handling, en handlingslinje eller kanske en preferens.

Beslutsfattande är en metod

Beslut är inte detsamma som beslutsfattande. Beslutsfattande är en *metod för att föreslå* ett beslut. Med metod avses en intelligibel, avgränsad, upprepningsbar, generell och icke-reducerbar procedur. För att det skall handla om beslutsfattande skall proceduren nyttjas för att förbinda sig till eller alstra alternativ. Alternativen behöver inte vara handlingar. Gäller beslutsfattandet handlingar, kan även handlingens verkställande, konsekvenser och konsekvensutvärdering höra till metoden. I det följande kommer beslutsfattandets delar att betraktas separat.

En metod behöver inte vara medveten

Att en metod är intelligibel betyder inte nödvändigtvis att den är medveten. Beslut innebär ett slags temporär förtätning av *uppmärksamheten* kring ett val och brukar därför ske relativt medvetet. Om beslut skall vara medvetet, blir beslut i praktiken någonting ganska sällsynt.

Skenbeslut är vanliga

Då beslutsfattande sprider en nimbus av ansvar, dignitet och kontroll används termen i många sammanhang där någon vill *ge sken* av att beslutsfattande ägt rum (Brunsson, 2002). Mycket av vad som benämns "beslutsfattande" eller framstår som beslutsfattande är inte alls beslutsfattande, utan snarare en ceremoni avsedd att legitimera en redan på förhand etablerad handlingsdisposition. Brunson beskriver endast organisationer, men det tycks inte finnas något särskilt skäl att inte förmoda att också enskilda aktörer inför sig själva legitimerar sitt handlande på samma sätt.

Fem olika beslutsmetoder introduceras

I det följande kommer istället för "beslutsmetod" eller "handlingsmetod" den generellare termen "metod" att brukas. Syftet är att inkludera mindre medvetna processer och andra funktioner än upprättelsen av förbindelser till en handlingslinje. I denna öppnare mening blir en metod aktörens *sätt att ta sig fram i världen*. I litteraturen kan då preliminärt fem distinkta beslutsmetoder identifieras:

- 1) Den rationella beslutsmodellen = Nyttomaximering
- 2) Regelföljande
- 3) Imitation
- 4) Experiment
- 5) Intuition

Litteraturens benämningar divergerar kraftigt. En kort översikt återfinns i kapitel tre. Metoderna kallas ibland även för "beslutsmodeller", "logiker", "intelligenser", eller till och med "rationaliteter". Metoderna är *idealtyper*. I praktiken är allt handlande fyllt av icke idealtypiska blandningar mellan dessa. Huruvida det finns fler metoder än dessa fem är en öppen fråga. Metoderna kan per definition inte reduceras till varandra. Men de kan jämföras.

Den rationella beslutsmodellen

Den dominerande föreställningen i det senaste århundradets normativa beslutsteoretiska litteratur går ut på att beslut bör fattas genom någon variant av den rationella beslutsmodellen. I deskriptiv litteratur är buden mer blandade, i synnerhet från sociologiskt och psykologiskt håll. Men även här intar rationella beslutsmodeller en framskjuten position. För ekonomiska discipliner bildar de utgångspunkten.

Ett beslutsteoretiskt paradigm

Utgångspunkten innebär att den rationella beslutsmodellen används som kärna, och de beteendevikelser som empirin uppvisar adderas antingen som förfinade modellvarianter eller som anomalier. Huvudanledningen är att den rationella beslutsmodellen är tacksam att kvantifiera i matematiska tillämpningar och mäta i kontrollerade experiment. Finns det en vetenskap runt beslutsfattande, är den rationella beslutsmodellen dess paradigm. Den ekonomiska teori som bygger på den rationella beslutsmodellens grund överstiger i omfång sannolikt hyllkilometern.

Historisk bakgrund

Den dominerande tillämpningen sedan nittonhundratalets första hälft är teorin om *förväntad nytta* (expected utility theory). Modellen föddes 1662 med Port Royal-logiken, som utvecklades av bland andra universal-nillet Blaise Pascal. Han utgick från den tidens populära hasardspel och skapade metoder att kalkylera sig fram till det exakta värdet på en insats, givet vinstens storlek och sannolikhet. Modellen är enkel och utpräglad positivistisk: ställ upp en sannolikhetsbetingad avkastningsmatris fördelad på samtliga alternativ, och välj det alternativ som maximerar förväntad positiv vinst.

Grundtanken: spelbordet universaliseras

Istället för satsningar i spel, utgår teorin om förväntad nytta från möjliga handlingar som alternativ. Istället för spelvinster kallas utfallet "nytta". Nytte kan definieras på olika sätt. I ekonomiska tillämpningar arbetar man ofta med pengar, men det är inte nödvändigt. Enheten kan exempelvis vara hälsa eller biologisk mångfald. Det viktiga är att aktören vet vad hon vill ha, att detta kan mätas, och att resultaten kan representeras på en enda och entydig skala. Om aktören exempelvis värdesätter både pengar och hälsa, behöver hon kunna räkna bägge i samma enhet. Genom att formalisera antagandena i en matematisk modell, som inte återges här (för ett exempel, se von Wright (1963)),

föreslår den rationella beslutsmodellen en *universellt* giltig metod för att maximera aktörens förväntade nytta i förhållande till hennes innevarande preferenser. Metoden kallas därför även nyttomaximering.

Den rationella beslutsmodellens krav

Modellen ställer stränga krav. Den förutsätter hos *beslutsfattaren*:

- 1) Tillräcklig kunskap om världens tillstånd och dess mekanismer.
- 2) En välformulerad uppsättning preferenser. Preferenserna är välformulerade om och endast om preferensuppsättningen är:
 - *komplett* eller åtminstone *tillräckligt relevant*
 - *transitiv*
 - *konsistent*
 - *klar*
 - *entydig*
 - *absolut*
 - *fullständigt tillgänglig för aktören*
 - *exogen i förhållande till beslutsprocessen*
 - samt *stabil* alternativt *determinerbart* föränderlig över tiden.

Med "exogen" menas här att preferensuppsättningen inte själv påverkas av de beslut den kontrollerar. Med "absolut" menas att en preferens aldrig är betingad av något yttre eller oberoende av aktören, vilket skulle kunna kullkasta preferensens giltighet. Preferenser tänks då i princip kunna tillskriva världens alla möjliga tillstånd, ibland kallade saklägen, numeriska värden, där högst är bäst. Värdet kan vara positivt eller negativt. En välformulerad preferensuppsättning utgör då som helhet en *nyttofunktion*.

- 3) Förmåga att generera alla relevanta handlingsalternativ.
- 4) Förmåga att kalkylera handlingsalternativens samtliga förutsättningar och konsekvenser, inklusive deras sannolikheter.
- 5) Förmåga att utvärdera varje handlingsalternativs förutsättningar och konsekvenser genom att kombinera dem med preferensuppsättningen. Resultatet blir en entydig hierarki, där varje alternativ tillskrivs ett exakt numeriskt värde.
- 6) Förmåga att obehindrat, autonomt, välja bland handlingsalternativen.

7) Synkron identitet.

”Synkron identitet” betyder att aktören är densamma över tiden.

Den rationella beslutsprocessen förutsätter även hos *världen*:

8) Att naturlagarna, det vill säga världens mekanismer, är förutsägbara, eller åtminstone följer kända sannolikhetsfördelningar.

Beslutet kallas då *objektivt rationellt* om och endast om aktören väljer det handlingsalternativ som maximerar hennes förväntade nytta. Den rationella beslutsprocessen garanterar att valet är optimalt om och endast om samtliga krav är uppfyllda.

Alternativgenereringen är oavslutad

Alternativmängden avgör vilket val som är optimalt. I de hasardspel Portroyallogiken utgick från är alternativmängden starkt begränsad, varför logiken ger entydiga svar för verkliga situationer. Men i de flesta *naturliga* beslutssituationer är alternativmängden öppen. Alternativsökningen måste avbrytas godtyckligt, vilket innebär att metoden inte kan garantera att ett bra alternativ valts, än mindre det bästa. Ingenting särskilt pekar på att det skulle finnas effektiva metoder för att approximera den relevanta alternativmängden i naturliga beslutssituationer. Hur vet aktören när hon skall sluta leta alternativ?

En brasklapp: rationaliteten är begränsad

Den rationella beslutsmodellen är en idealtyp. *Begränsad rationalitet* (bounded rationality) är Herbert Simons (1955; 1957) försök att ta ner idealtypen till jorden för att ge den större praktisk nytta. Begränsad rationalitet är det som blir kvar när en ändlig aktör försöker handla så rationellt som möjligt, givet världens krav och sina egna begränsade förmågor. Dessa praktiska begränsningar, hävdar Simon, gör att aktörer avstår att försöka optimera beslut. Istället karakteriseras mänskligt beteende främst av *satisficing*, det vill säga av sökregler och tröskelnivåer som avgör när alternativmängden och konsekvensförutsägelserna nått tillräcklig precision. Termen har beforskats och återanvänts i betydande omfattning. Begränsad rationalitet används ofta synonymt med beteckningen "subjektiv rationalitet".

Men normen kvarstår

Att människan inte är renodlat beslutsrationell innebär inte att hon inte bör sträva efter att vara det. Tvärtom, menar många beslutsteoretiker. I receptionen av begreppet begränsad rationalitet har den rationella beslutsmodellen, hur orealistiska dess premisser än är, fortfarande behållit sin status som norm. Beslutsrationellitet är idag det mest aktade rättsnötet när aktörer behöver fatta viktiga beslut i organisatorisk miljö (Brunsson 2002). Samtidigt visar empiriska undersökningar att gapet mellan diskurs och praktik kan vara betydande (Jutterström 2004). När den rationella beslutsmodellen används i praktiken sker det uppblandat med andra former (Sjöstrand 1997). Tydligast blir rationalitetsnormen i diskursen. Enligt Brunsson är den rationella beslutsmodellen den *enda* legitimitetsgrunden som håller för offentlig diskurs. Som hjälpmedel i legitimering, inte minst som efterrationalisering post faktum, är den flitigt nyttjad (Kallifatides 2002). Rationella beslutsmodeller passar perfekt till ett rent ekonomiskt tänkande som värderar handlingar uteslutande baserat på deras nyttokonsekvenser. Ett sådant tänkande är i princip helt indifferent till hur handlingen genererats och verkställts i sig, så länge de totala konsekvenserna maximerar nyttan. Här helgar ändamålet medlen.

Regelföljandemetoden

En mindre uppmärksammas besluts metod, som likväl står stadigt i egen rätt, både som norm och som beskrivning, är regelföljandemetoden.

Metoden kallas även för lämplighetslogik. Regelföljandemetoden kräver av aktören tillräcklig kunskap främst om:

1) Regeluppsättningen.

Reglerna talar om vilka handlingar som är lämpliga givet en viss situation och en viss aktörsroll. Ibland är reglerna uttalade, ibland är de underförstådda.

2) Den aktuella situationens eller problemets typ.

3) Aktörens roll eller uppgift i situationen.

I princip går det till så att aktören i ett sammanhang tolkar situationen, klassificerar den med hjälp av regeluppsättningen, tolkar och klassificerar sin roll, och läser så att säga innantill i regeluppsättningen vilka typer av beteenden som är lämpligast eller förväntas av en sådan roll i en sådan situation. I princip kan regeluppsättningen betraktas som en matris, ordnad efter roller och situationer. Till exempel föreslår kombinationen "högstadierebell på syslöjdslektion" ett visst beteende, och "värd på ett cocktailparty" föreslår ett annat beteende än "närmast sörjande på en begravning" och så vidare. Att förväxla två regelskilda situationer kan lätt bli smärtsamt, varför aktörer behöver lära sig en omfattande samling regler. Situationernas typologi blir samtidigt en karta över institutioner. I praktiska sammanhang blir uppsättningen omfattande. Till skillnad från den rationella beslutsmodellen kräver regelföljande föga beräkningskraft. Istället fordrar den *tolkningsförmåga*. Metoden ställer inga orimliga krav på aktören. Å andra sidan garanterar den inte att det blir rätt.

Principiellt sett är regelmetoden ett slags socialt betingad induktion. Reglerna lagrar implikationer från annars otillgänglig historisk erfarenhet, och förmedlar dem socialt. Reglernas intelligens ligger i att de kan användas även för att lösa nya, oförutsedda problem. Boyd & Richerson (2001) visar hur sociala mekanismer kan få aktörer att framgångsrikt handla efter regler, utan att aktörerna behöver förstå varför det fungerar.

Att aktörer följer regler betyder inte att deras beteenden blir förutsägbara eller passiva, tvärtom. Mänskliga aktörer är oavbrutet sysselsatta med att omtolka situationer och roller. Med subtila medel kan hon omskapa saken till sin eller annans fördel. Eftersom deltagarna i spelet är överens

om åtminstone vissa regler, kan en driven aktör offentliggöra skarp-sinniga omtolkningar av situationer eller roller som förändrar speluppställningen, i syfte att behärska sammanhanget och få sin vilja igenom.

Modellen kan användas även på beslutsfattande i ickesociala sammanhang. Den fungerar heuristiskt, det vill säga som praktisk tumregel som tillräckligt ofta ger tillräckligt bra resultat, men ännu inte är bevisad som optimal eller ens säker. Ett exempel är tillämpad matematisk problemlösning. Regelmetoden fungerar bäst i en någorlunda statisk miljö, där situationstypologin är överskådlig och situationerna återkommande. Det är när rollers och situationers underbestämmdhet fördjupas och börjar dra ut på tiden som lämplighetslogikens brister uppenbaras. Detta inträffar i historiska brytpunkter. Historien visar att mer statiska samhällen, som inte delar modernitetens linjära tidsuppfattning och utvecklingsidé, tenderar att just alstra starka sociala regler, som skiljer sig väsentligt från rationalitetens nyttomaximeringsprinciper. Ett exempel är det hinduiska Indien, med dess cykliska tiduppfattning. Ju mera historiskt statiskt samhälle, desto starkare regler. Under epoker med kraftig social förändring, som den nuvarande, försvagas regelverken.

James March (Friedberg 2005) påpekar hur Cervantes sorglustiga karaktär Don Quijote övertygande illustrerar konflikten mellan konsekvenslogik och lämplighetslogik. Den snillrike riddaren gör som han gör inte för att uppnå reslutat i världen, utan för att det nu en gång är vad en person i hans ställning bör göra. Han följer regler. Han är inte ute efter som det heter "att skapa skillnad" utan efter att vara en riktig människa. James March uttrycker det som att det här handlar om

the sanity of person rather than the sanity of the world.

Regelföljande har en stor fördel. För rutinbaserade uppgifter, alltså i sammanhang som är välkända för aktören, kräver metoden endast ringa uppmärksamhet. Det är just så de flesta aktörer inrättar sina liv: på rutin. Därför är regelföljande den mest använda beslutsmetoden.

Imitationsmetoden

Imitation är en tredje metod som hjälper aktören ta sig fram i världen. För att nyttja metoden krävs av aktören främst:

- 1) Relevanta förebilder.
- 2) Skarp iakttagelseförmåga.
- 3) Flexibilitet i tanke och handling.

Tanken är att aktören genom observation av andras förment framgångsrika beteende kan härma beteendet och emulera framgången utan att behöva förstå varför det fungerar, eller ens regeln som ligger till grund. Barn uppvisar starka tendenser till imitationslogik. Men även vuxna: metoden är användbar när aktören hamnar i nya sammanhang, vars förutsättningar och konsekvenser hon inte känner till. När aktören plötsligt försätts i en främmande kultur eller i en situation med starka men okända normer, fungerar varken nyttomaximering eller regel-följande särskilt bra. Genom begreppet "going native" har metoden fått en laddad vetenskaplig tillämpning, som går ut på att etnologer kan studera för deras bakgrund främmande gruppmiljöer genom dela gruppens vardag och systematiskt imitera gruppen. Begreppet har bildat en liten skola för sig. För en kritisk diskussion, se Tresch (2001). Ofta fungerar imitation som ett första steg inför uppbyggandet av en regel-följandemetod. Clausen (1968) har beskrivit förloppet. Grovt sett kan imitation sägas motsvara begreppet "primär socialisering" medan regel-följandet motsvarar "sekundär socialisering". Imitation är, liksom regel-följande, en historiskt betingad metod. Imitation förutsätter synlighet och är därför en utpräglad social metod.

Experimentmetoden

Medan de tre första metoderna utgår från på förhand givna alternativ eller mönster, är experimentmetoden ett sätt att skapa nya. James March (1971) är experimentmetodens namnkunnigaste företrädare. Om preferenser eller handlingsalternativ är endogena i beslutsprocessen, alltså skapas först genom handling, påpekar han, kan aktören *generera* preferenser och alternativ genom att handla först och tänka sedan. Genom att medvetet handla på sätt som hon inte gjort förut, kan hon upptäcka nya handlingsmönster eller preferenser. I en senare fas kan hon, i ljuset av dessa nya erfarenheter, utvärdera resultatet.

En farlig metod

Samtidigt varnar March för att metoden lätt kan missbrukas. Då reglerna är få och inslaget av irrationalitet stort, ställer metoden höga krav på aktörens omdöme. Naturliga beslutssituationer har en öppen alternativmängd. De flesta möjliga beslut i naturliga situationer är tämligen olämpliga. Naturliga situationer rymmer tusentals möjliga beslut med förödande följder. Utan inskränkningar är experimentmetoden därför en vansklig beslutsmetod. Under kontrollerade former blir den däremot ett effektivt sätt att utöka beslutsunderlaget för övriga metoder. Metoden passar bäst i miljöer där de möjliga skadorna är begränsade.

Systematisk irrationalitet undertrycker den psykologiska osäkerhet som kravet på rationalitet skapar. Om aktören inte längre behöver värdera sitt beteende i rätt och fel, torkar en annars ofta ymnigt flödande oroskälla ut. Istället kan större kraft läggas på genomförandet. Det bästa sättet att mobilisera handling är därför ofta att systematiskt tillföra irrationalitet, vilket experimentmetoden gör.²

Andra metoder

Huruvida ytterligare meningsfullt användbara metoder finns är en öppen fråga. Öppenheten är inte oväsentlig. Som påminnelse får öppenheten här representeras av den närmare obestämda metoden intuition. Intuitionens betydelse för företagsledning har ofta framhållits av framgångsrika entreprenörer och affärsmän. Som exempel kan nämnas Gyllenhammar (1991, s 56):

Att i strategiskt beslutsfattande förlita sig på en känsla, en stark övertygelse, är mer rationellt än att nyttja kalkyler till stöd för sådant som inte låter sig kalkyleras.³

² Principen illustreras av Werner Herzog i filmen *Fitzcarraldo*.

³ Citatet är översatt via Sjöstrand (1997), s 188.

3 | En samlad modell

Metodernas presentationsordning ovan följer deras sjunkande grad av rationalitet. Rationalitet definieras här som grad av överensstämmelse med den rationella beslutsmodellen. Den rationella beslutsmodellen utgör rationalitetens idealtyp, medan den intuitiva är minst rationell. I praktiken har alla metoder del i rationaliteten. Före de egentliga forskningsfrågorna formuleras, behöver fältet samlas. Sammanfattningen tar upp begrepp som diskuterats ovan, men inför också några nya.

Synonymer mot språkförbistring

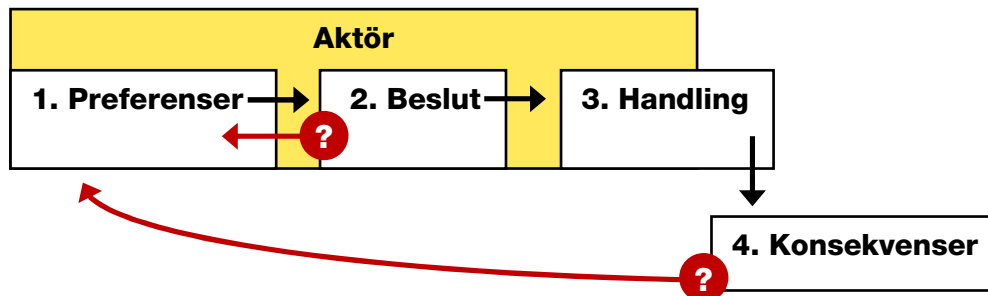
Genom ämneslitteraturen löper språkförbistringen. Olika beteckningar används för samma begrepp, och olika författare använder samma beteckning för olika begrepp. Ibland ändrar en författare sitt språkbruk med tiden. Särskilt utsatt är begreppet ”rationalitet”.

Uppsatsterm	Synonymer i litteraturen
rationella beslutsmodellen	nyttomaximering, konsekvensrationalitet, instrumentell, egennyttig, intentionell, teknisk, preferens-, rationell, kalkyl-, ekonomisk, rationalitet, förnuft [sic]
regelföljande	regel, lämplighets-
imitation	mimetisk
experiment	experimentell, lärande-
intuition	uppenbarad
metod	beslutsmodell, modell, rationalitet [sic], intelligens, logik
ändamål	rationalitet ⁴ [sic], logik, intelligens, förnuft, syfte, intention, mål, avsikt
rationalitet	[här:] <i>grad av överensstämmelse med rationella beslutsmodellen</i>
korrelat	<i>har ej påträffats i litteraturen</i>

⁴ Sjöstrand (1997) och den tidige Brunsson använder ”rationalitet” där denna uppsats använder ”ändamål”.

Figur 1. En enkel modell

Figur 1 visar den tänkta kronologiska ordningen i rationella beslutsmodeller:



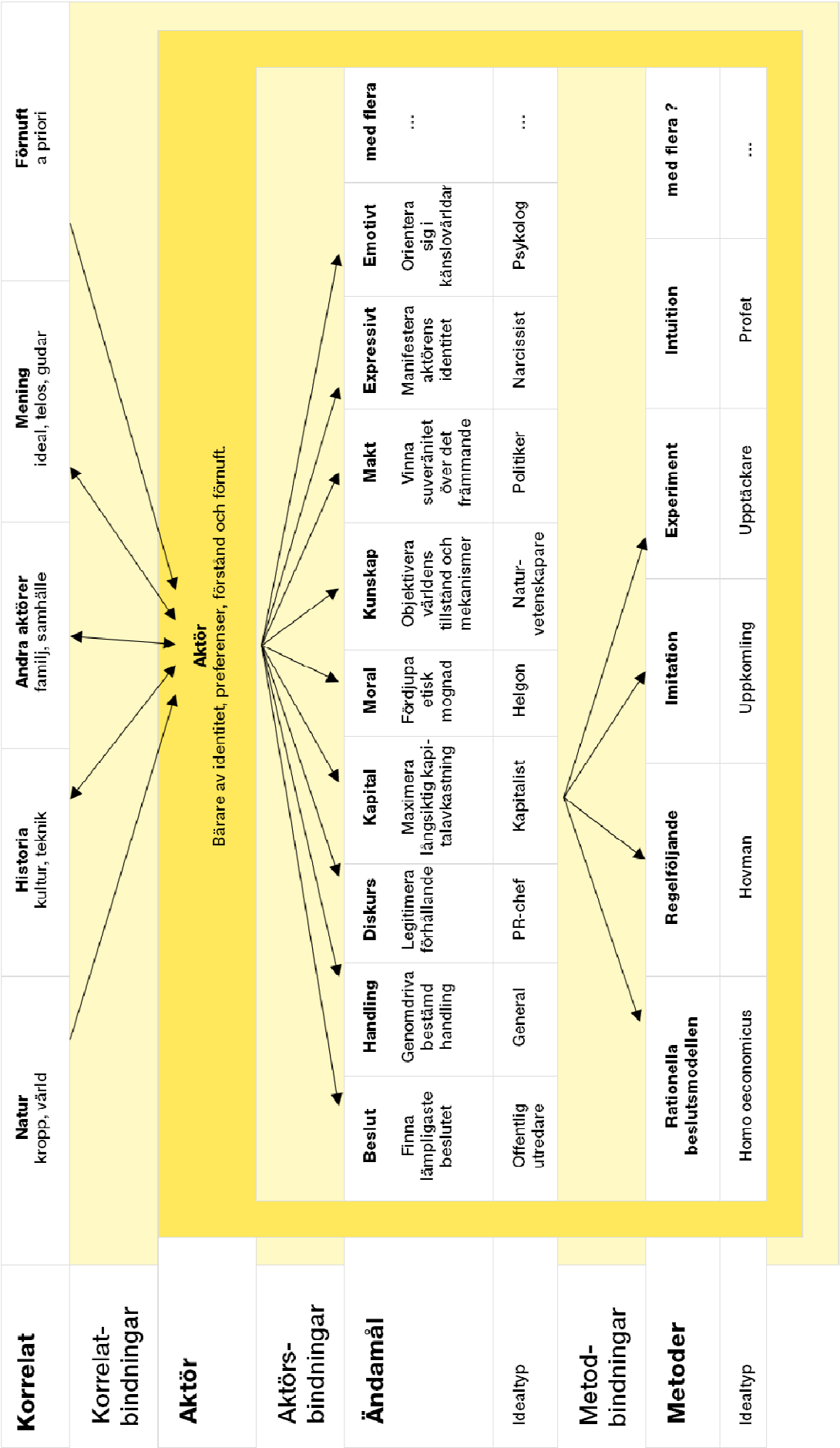
Socialvetenskaper som företagsekonomi och makroteori arbetar ständigt med olika varianter av figur 1. Formella modeller behandlar framför allt inferenser mellan stadium 1 och 2. Det vänstra frågetecknet ovan representerar möjligheten till preferensbeslut. Idén tas upp av Jutterström (2004, s 155) men har inte hittats någon annanstans. Det högra frågetecknet representerar återkopplingen från stadium 4 tillbaka till 1. De flesta forskare är överens om att återkopplingen är nödvändig för att förstå preferensbildning. I litteraturen har dock inga systematiska modeller för återkopplingen påträffats. Den sjunde delen av denna uppsats undersöker dessa två frågetecken.

Figur 2. Handlandets fyra nivåer. Funktioner

Figur 2 i sällskap med figur 3 visar författarens förslag på hur några av handlingsteorins begrepp kan sammanfattas i en enhetlig modell:

Nivå	Funktion
Korrelat	· Växlarverkar inom aktören med hennes ändamål. · Är legitimitetens och preferensernas yttersta grund. · Är givna för aktören, men är inte institutioner.
↓ Korrelat- bindningar	· Betingar aktörens ändamål. · Är typiskt sett stabila över tid. · Har låg grad av situationsbundenhet. · Är svåra för aktören att påverka.
Aktör	· Tolkar korrelat och ändamål. · Skapar bindningar mellan korrelat och ändamål. · Verkställer handling. · Påverkar andra aktörer.
↓ Ändamåls- bindningar	· Betingar aktörens legitima handlingsutrymme. · Är typiskt roll- eller situationsbundna. · Kan påverkas genom roll- eller situationsbyte.
Ändamål	· Betecknar en brist eller ett problem som skall lösas. · Är ofta oartikulerade eller omedvetna. · Är måttstock för utvärdering av metodernas utfall. · Föreskriver inte i sig själva någon metod. · Centrala ändamål bildar starka sociala institutioner. · Är praktiska approximationer för aktörens legitimitet.
↓ Metod- bindningar	· Institutioner befäster ändamålens metodbindningar. · Är i viss mån också naturligt betingade. · Avlastar aktörens börda att välja rätt metod.
Metoder	· Är aktörens sätt att ta sig fram i världen. · Behöver inte vara inriktade på handling eller beslut. · Föreskriver inte i sig själva något ändamål. · Är inte institutioner. · Har klart situationsbunden avkastningsförmåga.

Figur 3. Handlandets fyra nivåer. Principskiss.



Modellen bör betraktas som en begreppsram. Figur 3, som också finns som bilaga, visar hur ändamålen kan relateras till beslutsmetoderna i en sammanhängande modell för aktörskap. Principskissen skiljer på den *metod som genererar* handlingsförslag och det *kriterium som utvärderar* en handlings konsekvenser. Lägg märke till att ändamål och idealtyper befinner sig inuti aktören, och att aktören helt omsluts av korrelaten. Modellen är idealtypisk. Om det vore så här enkelt i verkligheten, vore modellen legio sedan länge.

Aktörskorrelat

Aktörskorrelaten är fem till antalet. Korrelaten bestämmer aktörens fundamentala betingelser. Aktörens handlingsutrymme är klämt mellan institutionaliserande ändamål och korrelat. Litteraturen tar sällan upp korrelaten samtidigt. Förklaringen är att forskningsdisciplinerna samlat sig kring sitt korrelat: naturvetenskapare kring naturen, humanvetare kring historia och andra aktörer, filosofer kring förnuftet och skönlitterära författare samt teologer kring meningsskapande. Att finna ett gemensamt språk där disciplinerna kan samsas är inte lätt. Korrelaten antyder att metodklyftor kan ligga mellan fler än de två vetenskapskulturer Snow (1993) tog upp. Denna uppsats tar inte ställning för något korrelats primat, utan slår fast att samtliga fem korrelat starkt betingar aktören, och att korrelaten inte kan reduceras till varandra.

Ändamål

I princip finns hur många ändamål som helst. Vissa är både mänskligt relevanta och generella och intar därför en central position. Några återges i figur 3.

Figur 4. Metodernas egenskaper

Figur 4 jämför några centrala egenskaper hos beslutsmetoderna, presenterade i sjunkande grad av rationalitet. Funktionerna är tänkta att beskriva metodegenskaperna i praktisk tillämpning. Lägg märke till hur metoderna skiljer sig åt i sina förhållanden till preferenser:

Figur 4. Metodernas egenskaper

Metoder Funktioner	Rationella besluts- modellen	Regel- följande	Imitation	Experiment	Intuition	med flera?
Förutsätter färdiga preferenser	hög	mellan	låg	låg	låg	...
Förändrar preferenser	låg	mellan	hög	hög	mellan	...
Skapar preferenser	låg	hög	hög	hög	hög	...
Skapar handlingsalternativ	låg	hög	hög	låg	mellan	...
Krav på beräkningskraft	hög	mellan	låg	låg	låg	...
Lätthet att tillämpa	låg	mellan	mellan	hög	hög	...
Har överblickbar process	mellan	mellan	mellan	låg	låg	...
Snabbhet att använda framgångsrikt	låg	hög	hög	låg	låg	...
Ger förutsägbara konsekvenser	mellan	mellan	hög	låg	låg	...
Leder till nya upptäckter	låg	låg	mellan	hög	hög	...
Förutsätter sociala relationer	låg	hög	hög	låg	låg	...
Förutsätter social legitimitet	låg	mellan	hög	låg	låg	...
Skapar social legitimitet	hög	mellan	mellan	låg	låg	...
Skapar personligt ansvar	låg	mellan	hög	hög	hög	...
Fördelar givet ansvar	hög	mellan	låg	låg	låg	...
Minskar osäkerhet i aktör	låg	mellan	mellan	låg	låg	...
Skapar handlingsmotivation	låg	mellan	låg	hög	hög	...
Underlättar handling	låg	mellan	hög	låg	låg	...
Passar när valet är betydelsefullt	hög	mellan	låg	låg	mellan	...
Passar när utfall påverkar i lång tid	låg	mellan	låg	låg	låg	...
Historisk förankring	låg	hög	hög	låg	låg	...
Legitimitetsgrund	Nytta	Tradition	Gemenskap	Kunskap	Utvaldhet	...
Idealtyp	Homo oeconomicus	Hovman	Uppkomling	Upptäckare	Profet	Okänd

Figurerna sammanfattar litteraturen

En del av litteraturen undlåter att göra distinktionen mellan metod och ändamål, vilket kan skapa förvirring. De två förutsätter varandra, men är inte samma sak. Ändamål utan metod är blinda, metoder utan ändamål är tomma. En metod *i sig* saknar ändamål. Ett ändamål ger aktören ett handlingsmål, men är inte *i sig* en metod. Det är meningslöst för en aktör att gå direkt till en metod utan att först ha tillägnat sig någon typ av ändamål.

Återkommande ändamål skapar institutioner

Det tycks som om människor aldrig får nog av kunskap, makt, handlingskraft, beslutsfäihighet, kapital eller ens av sitt ständiga prat. Dessa och andra ändamål kan därför betraktas som institutionaliserade brister. Ändamålen är inte institutioner *i sig*. Men eftersom bristerna som ändamålen söker tillgodose ständigt upprepar sig i sociala sammanhang, och ofta kräver en social lösning, bildar ändamålen starka institutioner som hjälper aktörerna hantera bristerna. Till exempel är det parlamentariska systemet är en övergripande institution som hanterar ändamålet politisk makt. Populärkulturen tillhandahåller kraftfulla institutioner för att ge utlopp åt ändamålet expressivitet, och så vidare. Institutionerna kanaliserar mänskligt handlande i en viss riktning, i motsats till de många som vore möjliga. Institutioner flätar samman ändamål och metoder. Det betyder att det finns starka sociala förväntningar på vilka typer av metoder som är accepterade inom respektive institution. Ibland är den mest effektiva metoden inte socialt accepterad. Distinktionen förklarar delvis varför aktörer behöver vad Sjöstrand (1997) kallar "multipla rationaliteter" att växla mellan, även givet samma mål. Motsatsen mellan vad Brunsson (1982) kallat "handlingsrationalitet" och "beslutsrationalitet" kan delvis förklaras genom att dessa två rationaliteters respektive metodbindningar är ganska olika. Handlingsrationalitet har starka bindningar till regelföljande, imitation och intuition. Beslutsrationalitet har svagare bindning till dessa, men stark till nyttomaximering.

Ändamålen förutsätter preferenser

Aktören använder metoderna för att ta sig fram i världen, styrd av de ändamål som hon förbundit sig till. Metoderna förutsätter ändamål. Och ändamål är allt annat än preferensneutrala. De förutsätter med nödvändighet preferenser. Men om ändamål beror av preferenserna, hur hanterar aktören egentligen sina preferenser? Och vari består preferenser mer exakt?

4 | En besvärlig upptäckt

All handling förutsätter preferenser

Ett rent kaotiskt handlande är inte möjligt. All handling förutsätter metodnyttjande. Allt metodnyttjande är betingat av aktörens preferenser. Experiment kräver någon föreställning om i vilken riktning experimentet skall börja. Imitation förutsätter ett val av imitationsobjekt. Regelföljande kräver att aktören väljer roll. Den rationella beslutsmetoden, slutligen, är otänkbar utan någorlunda välformulerade preferenser. Även ändamål förutsätter preferenser. Ändamålen kan approximeras med kluster av preferenser – preferenser som samverkar och upprätthåller varandra, kanske stödda av vissa testbara förmodanden om hur världen fungerar. Preferensantagandet blir därmed kritiskt. Preferenserna avgör huruvida metodernas användning överhuvudtaget är meningsfull.

Rationalitet kräver statiska preferenser

Med "statiska" preferenser kommer här att avses preferenser som är identiska eller förutsägbara över tid, alltså att aktören vet vilka preferenser hon kommer att ha vid en viss punkt i framtiden. Med "dynamiska" eller "föränderliga" preferenser avses här preferenser som inte uppfyller detta krav. Utan någorlunda förutsägbara preferenser blir den rationella beslutsmodellen meningslös. Det räcker inte att aktören vet vad hon föredrar när hon går in i metoden eller skall fatta ett beslut. Eftersom ändamålsstyrda handlingsbeslut syftar till ett *framtida* tillstånd, behöver aktören även veta vad hon kommer att föredra i framtiden, då utfallet realiserar. Modellerna bygger på att aktörens framtida preferenser motsvarar hennes innevarande. Kravet följer rationalitetsgraden. Rationalitet kräver statiska preferenser. Men vet aktören vad hon kommer att föredra i framtiden? Är aktörens preferenser statiska?

Preferenser är inte statiska utan dynamiska

Ibland stämmer verkligheten inte med kartan. Forskningen, exempelvis Wildavsky (1987), Doyle (2004), Stanovich (2008), Bagozzi (2000), Jutterström (2004), Payne et al (1993), Chai (2001) samt Watson (2003), har visat inte bara att preferenser de facto ändras över tid, utan att aktörer *avsiktligt försöker förändra* sina preferenser. Aktörer känner till att preferenser ändras och förhåller sig medvetet till det. Aktörer försöker förekomma skillnaden och ta kontroll över den. Aktörer jämför sina preferenser över tiden och betraktar skillnader i preferenserna över tiden.

Vad kan förklara att aktörer inte alltid ångrar denna preferensändring?
Vad kan förklara att aktörer till och med kan mena att deras preferenser "utvecklas"?

Rationalitetens två preferensproblem

Rationalitet kan bara förklara preferensändring i termer av logisk koherens. Varje substantiellt motiverad ändring i preferenser blir ett problem, för att inte tala om substantiell "utveckling". Rationalitetens första problem är att dess modeller inte kan *förklara* substantiella förändringar. Intentionella substantiella förändringar blir obegripliga. Rationalitetens andra och djupare problem är att om preferenser är dynamiska, så kan rationaliteten som beslutsmetod inte längre framgångsrikt *användas*. Eftersom preferenser förändras, håller rationaliteten inte vad den lovar.

5 | Forskningsfrågorna introduceras

En koloss på lerböjor

De senaste hundra åren har en omfattande teoretisk överbyggnad rests på en grund som inte syns ordentligt. Överbyggnadens imponerande volym och ibland avskräckande grad av matematisk förfining tycks ha en övertygande effekt i sig. Men frågorna dröjer kvar. Ekonomer, sociologer, beteendevetare, psykologer och filosofer förutsätter preferenser i någon mening för att kunna besvara frågor om mänsklig handling. Rationella valteorier, såväl ekonomiskt som sociologiskt färgade, använder explicit preferensbegreppet. Andra traditioner talar med andra ord. Inte desto mindre finns preferenser underförstådda. Talcott Parsons funktionalism är ett sådant exempel, Pierre Bourdieus habitusteori ett annat.

Det är alltså inte utan skäl som Charles Lindblom (Friedberg 2005) hävdar att preferenser är den begreppsliga berggrund på vilken större delen av samhällsvetenskaperna vilar. Trots att synen på preferenser sannolikt utgör beslutsmodellernas minst uppmärksammade antagande, är det deras mest problematiska. Chai (2001, omslaget) hävdar rentav att:

preference and belief formation [...] [is] the largest unresolved issue in rational choice theories of action.

Mats Jutterström menar att "preferenser är ett underbeforskat område" och att frågorna kring preferensers dynamik befinner sig "på forskningsfronten".⁵ Tillsammans med ovanstående diskussion motiverar det frågan om vad preferenser egentligen är. Kan en precisering av preferensbegreppet kasta ljus över problematiken? Den första forskningsfrågan blir därför:

★ *Vad är preferenser?*

Ovanstående diskussion har funnit att preferensers dynamik är en särskilt problematisk aspekt. Uppsatsen har visat att aktörer avsiktligt förändrar sina preferenser. Andra forskningsfrågan blir därför:

★ *Varför förändrar aktörer sina preferenser?*

⁵Handledningssamtal med Mats Jutterström. Stockholm, april 2009.

Forskningsfrågorna avgränsas

Den första forskningsfrågan avgränsas till en jämförelse mellan två konträra definitioner. Svaret på den första frågan betingar svaret på den andra.

Den andra forskningsfrågan påkallar flera avgränsningar. Då avgränsningarna förtydligar frågans mening behöver de särskiljas. Avgränsningarna indikerar också möjliga vidare forskningsvägar. För det första kommer uppsatsen inte titta på den allmänna frågan om varför preferensförändring *som sådan* sker. För det andra undersöks inte heller frågan om *hur* preferensändring som sådan sker. För det tredje utesluts icke intentionella preferensförändringar ur studien. För det fjärde lämnas omedvetna preferensförändringar utanför.⁶ För det femte tas problematiken kring preferensförändringars grad av frivillighet inte upp. För det sjätte bortses från irrelevanta preferensförändringar. För det sjunde bortses från illa motiverade preferensförändringar. Slutligen utgår studien från en aktör som redan *har* en preferensuppsättning att arbeta med. Problemet kring preferensers ursprung eller början besvaras inte heller. Dessa är frågor i sin egen rätt, men kommer inte att behandlas här. De sju avgränsningarna grundar sig mer på praktiska skäl än på irrelevans. Kort sagt måste den undersökta preferensförändringen vara betydelsefull, avsiktlig, välmotiverad, medveten och i någon mening orsakad av aktören.

⁶ Intentionalitet och medvetenhet är inte samma sak. Att rodna exemplifierar medveten men ickeintentionell handling. Att gå i sömnen exemplifierar intentionell men omedveten handling.

6 | Metod

En tvärvetenskaplig och lågempirisk ansats

Frageställningen är ett akademiskt hittebarn. Det har påkallat en tvärvetenskaplig ansats.⁷ Uppsatsen blandar rön från ekonomi, filosofi, psykologi och sociologi. I sig ger inget av facken en rättvisande bild. Istället kompletterar de varandra.

Tillvägagångssätt

Författaren har utgått från Handelshögskolans kurs 1124 Beslutsfattande. Uppsatsens utgångspunkt har varit James Marchs artikel *Bounded Rationality, Ambiguity & Choice* från 1978. Kursens litteratur, föreläsningssanteckningar och extramaterial har lästs om. Referenslitteratur ur kursens litteratur har spårats upp och genomsökts. Handelshögskolans bibliotek har finkammats på litteratur om preferenshantering och preferensbildning. Databaser och litteratursökmotorer som Libris, Google Scholar och J-Stor har avsöpts med nyckelbegrepp och synonymer. Litteratur och artiklar har valts utifrån deras sammanfattningar. Under läsningen har träffande tankegångar och produktiva analyser skrivits upp för att användas som referenser i uppsatsen. Inläsning har skett parallellt med skrivandet. Efterhand har ämnesfältet smalnats av till två konkreta frågeställningar. Litteratursökande, inläsning och skrivande har därefter repeterats i en mera riktad form.

Skälen till varför specifik empiri valts bort

Författaren har valt att inte anställa någon specifik empirisk undersökning. Huvudskälet är att forskningsfrågorna är lågempiriska. Uppsatsen vill inte ge ett empiriskt, utan ett teoretiskt bidrag. Dess åliggande är inte att skapa ytterligare empiri, utan att lägga given empiri tillrätta. Den empiri frågorna fordrar är inte specifik utan allmän. I tolkande kvalitativa studier av detta slag kan snävare krav på validitet och reliabilitet bli onödigt avskärmande. Relevantare bedömningskriterier är transparens och kritiserbarhet.

Uppsatsen har två källor att bearbeta. Den ena källan är litteratur. Med hjälp av litteraturstudier försöker uppsatsen "konceptualisera olika faktorer av beslutsfattande och deras samband" (Jutterström 2004, s 233) och "sammanväga faktorer så att de kan belysa varandra" (March 1997, s 10). Den andra källan är vardagserfarenhet. Författaren menar att när

⁷ Tillsammans med uppmuntran från handledaren.

en forskningsfråga når tillräcklig grad av allmängiltighet, räcker denna allmänna empiriska erfarenhet långt. Vad är en preferens? Ut och leta eller in och leta?

Ett av uppsatsens bisyften är att ge perspektiv på det beslutsteoretiska fältet. Ett annat är att uppnå hög grad av generalitet i slutsatserna. Bägge är svåra att uppnå genom specifika empiriska fältstudier. Istället följer författaren en filosofisk tradition, där begreppsanalys står i förgrunden. Detta betyder inte att en mer specifikt empirisk ansats med fältundersökning inte skulle ha gett högst relevanta rön. Det hade den tvivelsutan. Men å andra sidan hade flera av de slutsatser som hittats sannolikt ej kommit i dagen. Inte för att fältstudier skulle *utesluta* dem, utan för att sådan empiri helt enkelt tittar åt ett annat håll.

Värdet av lågempiriska studier

I uppsatsens sjunde del tas motivet autenticitetssträvan upp. Det är en ganska abstrakt idé. Hur skall någons autenticitetssträvan upptäckas empiriskt? Hur skall autenticitetssträvan beläggas empiriskt? Ändå är det möjligt att denna bevekelsegrund de facto betingar en inte obetydlig del av människors beteende. Samtidigt är den fullt tillgänglig genom begreppsanalytisk bearbetning av den allmänna empiri vardagserfarenheter tillhandahåller. Svaren beror här inte så mycket av hur data insamlas som av hur data struktureras. Möjligheten att empiriskt bevisa varje påstående vore tveklöst att föredra. Men det tycks som om det finns ett avvägningsförhållande mellan allmängiltighet och empirisk bevisbarhet. Ju generellare ett påstående är, desto svårare är det att bevisa. De mest generella påståendena är de teoretiskt intressantaste, då de är tidlösast. Påståenden med ena foten i evigheten fascinerar. Att skriva relevant och upplysande om det allmängiltiga utan att hänvisa till specifik empiri är inte omöjligt. James March bevisar det i sin flitigt refererade artikel *The Technology of Foolishness* från 1971. Där uppgår antalet referenser till noll. Rätt hanterad kan vardagserfarenhet räcka för att tillgängliggöra slutsatser som är relevanta för teori och praktik:

cynism brukar vara den svages hämnd på krossade ideal⁸

Hur skall man ens börja belägga sådana påståenden? Ändå är det just sådana påståenden som kan få bitarna att falla på plats.

⁸ Hävdad av Margit Abenius i introduktionen till Simone Weils *Tyngden och nåden* (s 18).

Det ska vara lätt att leta: en tragisk bild

En historia som ibland återges i metodologiska sammanhang är denna:

En ensam man promenerar i natten på väg hem längs en mörk gata. Han fingrar på sina hemnycklar. Utan nycklarna kan han inte ta sig tillbaka in i sitt låsta hus. Efter ett tag märker han att han tappat nycklarna. Samtidigt får han syn på en gatlykta längre bort på vägen, som lyser upp där framme. Han går dit. Efter ett tag kommer en förbipasserande och frågar:

- Vad gör du?
- Jag letar efter mina husnycklar. Jag kan inte komma hem, för jag har tappat dem.
- Var tappade du dem?
- Där borta, sa mannen och pekade tillbaka in i mörkret.
- Men varför letar du här och inte där du tappade nycklarna?
- Där borta ser jag ju inget.

Vissa kritiker menar att samhällsvetenskaperna de senaste hundra åren har gått från att studera viktiga men svårobserverade fundament, till det som är oväsentligt men lätt att observera och mäta (van Evera 1997, s 47):

[S]tudy of the fundamentally unknowable is futile and should be avoided. However, the larger danger lies in pointlessly "looking under the light" when the object sought lies in darkness but could with effort be found. Large parts of social science have already diverted their focus from the important to the easily observed, thereby drifting into trivia.

En forskningssyn som föredrar att leta under ljuset befordrar en konservativ tankevärld som förbiser ämnets egentligaste frågor. Uppsatsen vill visa, att någonstans i ekonomin behöver det finnas utrymme även för en annan sorts diskussioner. Alla teorier är askungeskor. Speciellt i början.

7 | Frågorna besvaras

★ Vad är preferenser?

Två utgångspunkter

Ordet "preferens" kommer ur latinets *præferre*, ur *præ*, "för" och *ferre*, "bära", alltså "bära framför" eller "föredra". Det stämmer med de två redogörelser för preferensers natur som påträffats. Den första kan kallas den formella ansatsen⁹ och den andra kan kallas den hermeneutiska ansatsen.

Den formella ansatsen

Det mest inflytelserika svaret på frågan vad preferenser är har formulerats i matematiska termer. Systemen är tillämpningar av klassisk mängdlära och relationslogik. De första mer kompletta systemen för preferenser demonstrerades av Sören Halldén (1957) och Georg Henrik von Wright (1963).¹⁰ Här tas modellens viktigaste egenskaper upp.

Preferensen är en relation

En preferens definieras som en *relation* mellan två objekt bland objekt i en domän, ofta representerade av saklägen (states of the world). Den strikta preferensen uttrycks som:

$$A \succ B$$

vilket betyder att sakläge A strikt föredras framför sakläge B. Av praktiska skäl brukar systemets primitiva relation sättas till *svag* preferens:

$$A \succcurlyeq B$$

vilket definieras som:

$$(A \succcurlyeq B) \leftrightarrow ((A \succ B) \vee (A \sim B))$$

Det vill säga: aktören föredrar svagt A framför B om och endast om aktören antingen strikt föredrar A framför B eller är likgiltig mellan A och B.

⁹ I redogörelsen för den formella ansatsen har Grüne-Yanoff & Hansson (2006) varit vägledande.

¹⁰ I det följande förutsätts ett minimum av relationslogisk förkunskap.

Preferenser skall vara kompletta

Oftast, exempelvis i bayesianska versioner, dock inte alltid, kräver systemen *kompletthet*:

$$(A \leq B) \vee (A \geq B)$$

vilket betyder att aktören antingen svagt föredrar A framför B, eller svagt föredrar B framför A. Kompletthet, också kallat fullständighet, säger att det inte får finnas några par av saklägen där aktören inte antingen föredrar det ena eller det andra. Hon måste alltså ha en preferensåsikt om allt. I praktiken är det dock ofta lätt att föredra exempelvis Sofokles framför Racine, fastän bedömarens inte har en aning om vad hon ska tycka om Richard Hobert. Då sägs preferensuppsättningen vara inkomplett.

Det finns tre typer av inkompletthet. *Unikt lösbar* inkompletthet kan lösas på ett och endast ett sätt. Det vanligaste skälet till denna typ av inkompletthet är otillräcklighet i kunskap eller transparens. Genom att fortsätta leta eller reflektera kan bitarna falla på plats. *Multipelt lösbar* inkompletthet kan lösas, men på fler än ett sätt. Det finns inget formellt sätt att avgöra vilken lösning som är optimal. Slutligen kan inkomplettheten vara *olösbar*. Vanligtvis beror det på att aktören inte klarar av att väga två alternativ mot varandra. Exempelvis kan det vara svårt att föredra vilken av två vänner som skall mördas, om valet måste träffas. Ett annat exempel är vad aktören skall välja att ägna sitt liv åt. Alternativ med olösbar inkompletthet kallas för *inkommensurabla*. Inkommensurabilitetsproblem ligger utanför den rena logikens område. För en begränsat rationell aktör med inkompleta preferenser är det svårt att på förhand veta vilken typ av inkompletthet hennes preferenser har.

Preferenser skall vara transitiva

Formell beslutsteori kräver nästan alltid preferensers *transitivitet*:

$$((A \geq B) \ \& \ (B \geq C)) \rightarrow (A \geq C)$$

Detta axiom betyder att om en aktör exempelvis föredrar Ruisdael framför Roslin, och Roslin framför Rubens, så föredrar hon med nödvändighet Ruisdael framför Rubens. Om så ej vore fallet, skulle någon annan kunna göra underverk. Om en aktör exempelvis äger en Roslintavla och har följande intransitiva preferensuppsättning:

$$(A \succcurlyeq B) \ \& \ (B \succcurlyeq C) \ \& \ (C \succcurlyeq A)$$

...kan den lokala konsthandlaren gnugga händerna. Konsthandlaren köper både en Ruisdael och en Rubens och går till aktören som äger en Roslin. Eftersom aktören föredrar Ruisdael framför Roslin, kan handlaren mot en liten summa byta till sig aktörens Roslintavla. Men när konsthandlaren kommer tillbaka med en Rubens föredrar aktören hellre en Rubens, och köper den. Intransitiviteten gör att aktören alltid kan föredra något hon saknar, eftersom hennes preferenser går i cirkel. Konsthandlaren kan då pumpa henne slut på pengar. Detta kallas pengapumpsproblemet och uppstår så snart preferenser är intransitiva. Intransitiva preferenser ställer till stora problem. Till skillnad från kompletthet är transitivitet närmast ett måste i formella system. Transitivitet medför *konsistens* eller koherens, alltså frånvaro av självmotsägelse. Samtidigt ställer transitivitetskravet orimliga krav på aktören, eftersom hon måste ordna *alla* sina preferenser i en sammanhängande kedja.¹¹ Därför är transitivitet eller cykliskhet den mest omdiskuterade egenskapen i formell preferensteori. Bergström (1991) söker visa hur preferenser skulle kunna vara intransitiva, men ändå välformulerade. Om preferenser inte är transitiva kan preferenser inte längre kvantifieras. Det skulle leda till betydande problem för alla former av konsekvensialism, inklusive utilitarism och ekonomisk valteori. En stark tradition betraktar således transitivitet som en förutsättning för rationalitet.

Preferensuppsättningen skall vara välformulerad

Logiska tecken besitter egenskaper människor saknar. Till exempel står de still på pappret. Teckenuppsättningen som formella modeller nyttjar är:

- klar
- entydig
- absolut
- fullständigt tillgänglig för användaren
- exogen i förhållande till beräkningsprocessen
- samt stabil över tiden.

Dessa egenskaper motsvarar alltså exakt de krav som rationella beslutsmodeller ställer på aktörers preferensuppsättning. Tillsammans med kompletthet och transitivitet *definierar* kraven vad preferenser i formell mening är.

¹¹ Alternativet är cynikerna: att göra sig likgiltig inför det mesta.

Rationella ansatser är meningsneutrala

Den formella ansatsen skall förstås tillsammans med den rationella beslutsmodellen. De två passar hand i handske. I tillämpningar tolkas:

$$A \succ B$$

inte som en psykologisk värdering av något, utan som en *meningsneutral handlingsdisposition*. Rationella teorier kan kritisera preferensuppsättningar endast på formella grunder. De är neutrala inför preferensers substans som sådan.

Må tusen system blomma

Kompletthet och transitivitet i preferensrelationerna över saklägena är den formella ansatsens grund. Utöver dessa egenskaper finns hundratals variationer, som symmetri, chernoff, paretooptimalitet, icke-dominans och så vidare. Genom deduktion och snillrika nya axiom har en hel flora av mänskliga aktörers egenskaper formaliserats, ofta till hög grad av förfining. Systemen ligger bland annat till grund för datoriserade beslutsstöd och avancerade affärssystem, som används i många större företag. Formella system förgrenar sig baserat på sina axiom, och axiomen är inte alltid kompatibla. Varje beslutsteori har sina finesser, men också sin platthet. Elegansen oakad kan det rymmas ett kvantum sifferfetischism i formella modeller. Siffrornas bedrägliga exakthet kan få gråzoner och tvetydigheter att passera obemärkt förbi.

Avslöjade preferenser: en behavioristisk modell

Inom nationalekonomin tolkas preferenser vanligtvis som ställföreträdande val, och faktiska val som avslöjade preferenser. Begreppet *avslöjade preferenser* (revealed preferences) introducerades av filosofen Frank Ramsey 1931 och började appliceras på ekonomisk teori av Paul Samuelson (1938). Enligt denna i grunden behavioristiska teori ses preferenser som den kortaste mönsterbeskrivning som kan deduceras fram ur aktörens faktiska handlande. Även maskiner, växter och organisationer kan därmed tillskrivas preferenser. Avslöjade preferenser har dock inte kunnat användas för prediktion annat än i snäva tillämpningar. Under mycket kontrollerade former kan avslöjade preferenser dock belysa bland annat kognitiva felslut, som Kahnemann & Tversky (1979) visat. Idag för behaviorismen en tynande tillvaro.

Den hermeneutiska ansatsen

Vad den formella ansatsen inte kan förklara

Ordet "preferenser" kan låta närmast som handfull små objekt, likt torkade ärtor i en plåtburk. Nationalekonomi, rationella beslutsteorier och delar av företagsekonomi har behandlat preferenser just så, som avgränsade objekt med diskreta egenskaper. På sätt och vis sitter rationella beslutsmodeller i samma båt som behaviorismen. De har skapat ett enhetligt och i laboratoriemiljö fullt användbart system. Men genom att bortse från det mentala gör de en rad ovedersägliga fenomen svårtillgängliga eller obegripliga. Bland dessa fenomen återfinns substantiell preferensförändring. March (1978) påstår att den rationella beslutsmodellen inte håller vad den lovar, eftersom dess effektivitetsmått bygger på en illusion om vad preferenser är. Han visar tydligt att aktörer medvetet och reflekterande försöker *hantera, skapa, omforma, förvalta, ifrågasätta* och strategiskt *utveckla* sina preferenser. Beteendena är till den grad avvikande att ett strikt formellt preferensbegrepp blir ganska missvisande. Då dessa beteenden är ovedersägliga, drar denna uppsats konklusionen att preferenser helt enkelt behöver förstås som *något annat* än vad formella och rationella ansatser ger vid handen.

Den hermeneutiska definitionen

Målet vore att uppställa en minimal modell för mänskliga preferenser, som äger giltighet oberoende av historiska, kulturella, samhälleliga och genetiska särdrag, och som samtidigt kan förklara preferensers observerade dynamik bättre än formella modeller kan. Det målet uppnås knappast här. Men ett försök till en början kan göras. En minimal definition för uppsatsens vidkommande är följande:

En preferens är ett irreducibelt primärt *mentalt tillstånd* hos en aktör, ett tillstånd som i bred bemärkelse är *värderande* och i någon mån tillgängligt för aktören och med någon systematik påverkar aktörens faktiska eller potentiella handlande och undlåtelse.

Detta kan kallas för den "hermeneutiska ansatsen". Aktörsdefinitionen i uppsatsens början ser preferenser som en del av aktörens konstitution. När preferenser definieras som värderande mentala tillstånd, händer därför något även med aktörsbegreppet. Det avgörande i den hermeneutiska definitionen är att preferenser är i bred mening värderande. När aktören värderar, tolkar hon någontings meningsfullhet i förhållande till andra saker.

Det innebär att aktören måste hantera sina preferenser som *meningsskapande*. Under denna definition är preferenser inte längre meningsneutrala objekt, utan blir till meningsskapande *delar* av ett *tolkande subjekt*.

Problemet med preferensers dynamik identifierades ovan. Den rationella ansatsen kunde inte förklara dynamiken. Problemet kvarstår. Aktörer förändrar sina preferensers innehåll. Varför? Kan ett hermeneutiskt preferensbegrepp bättre förklara den observerade dynamiken?

Preferensers egenskaper och begränsningar

För att rätt kunna besvara frågan om varför aktören förändrar sina preferenser behöver preferensers natur och begränsningar ytterligare karakteriseras.

Urvalet är gjort

Aktören kan inte välja vilka preferenser som helst. Det första valet är redan förhandsbestämt. Det gäller vilka värdesystem som ryms inom de fem aktörskorrelaten. Dessa värdesystem skapar gränserna för vilka preferenser som är praktiskt tillgängliga. Uppfattningen att aktörer "kan tycka lite vad som helst" vittnar om en sorglig brist på fantasi. Jämfört med mängden logiskt möjliga preferenssystem, är det ett försvinnande fåtal som står mänskliga aktörer till buds. Men mängden är tillräcklig.

Ytterst begränsar aktörskorrelaten preferenserna

Preferensernas gränser bestäms av de fem aktörskorrelaten. Den verkliga grovsorteringen sker oberoende av aktören, och ofta långt före hon blir till. Korrelaten bör ses som överlagrade skärningar, som avlägsnar sina respektive områden från mängden logiskt möjliga preferenser:

Kroppen gör en ahistorisk skärning som är utomordentligt våldsam, då organismen är bräcklig. Sjukdomar och hormoner påverkar preferenserna. Så snart aktören känner en kroppslig olust, som äckel, klåda eller smärta, närmar hon sig ett gränsområde i naturkorrelatet. I döden sätter kroppen en yttersta gräns.

Historien gör en kulturell skärning som pressar på aktören vanor, seder och föreställningar. Det historiska läget gör de flesta preferenser omoraliska, olämpliga eller bara knasiga. En tillbakablick ger vid handen att inte minst vetenskapliga och religiösa världsbilder starkt

inverkar på vilka preferenser aktören når. Det är utomordentligt svårt för aktörer att gå på tvärs med historien. Hon riskerar då att bli en outsider.

Andra aktörer gör en skärning som är social, bland annat i form av ömsesidiga förbindelser, som löften, vänskap och fiendskap. Denna skärning är den som är lättast för aktören själv att påverka.

Förnuftet gör åtminstone en logisk skärning, alltså avseende vilka preferenser en aktör kan hysa samtidigt. Immanuel Kant tillhör ett fåtal tänkare som menar att förnuftet även kan skapa substantiella preferenser. Hypotesen behandlas nedan.

Kategorin *mening* är vanskligare att ringa in. Till dess sentida uttydare hör Hans-Georg Gadamer, Martin Heidegger och Max Weber. Bättre skönlitteratur sysselsätter sig ivrigt med meningsskapandets mekanismer. Uppsatsen kommer inte att dröja vid meningens väsen, utan nöjer sig med att konstatera att med ett preferensbegrepp som innehåller ett kognitivt värderingsmoment krävs någon form av meningsuppfattning för att förklara aktörens preferenshantering. Aktörens tolkning om vad som är meningsfullt inverkar starkt på hur hon hanterar sina preferenser.

En rörlig gråzon

Korrelaten begränsar aktörens preferenser, men överbestämmer dem inte. Det finns alltid ett visst handlingsutrymme mellan aktören och korrelatens gränser, ett slags gråzon eller buffert, som ger aktören möjlighet att kreativt hantera sina preferenser, omforma dem och ta ansvar för dem. Gråzonens gränser ändras. Dess territoriella förflyttningar bestämmer samhällets riktning. Åsikter som skulle rendera någon till paria idag var närmast ett obligatorium för bara några hundra år sedan, och vice versa. All preferenshantering sker inom gråzonens yttre gränser.

Preferenser lever i kluster men ändras pö om pö

Först när aktören sätter preferenserna i sammanhang blir de möjliga att använda som handlingsvägledning. Preferenser tar sig sekundära uttryck i aktörens målsättningar, intressen, önskningar, val, värderingar, smak och estetiska omdömen. Sådana fenomen är sällan enkla, utan härledda. De representeras ofta genom påståenden, som i sin tur kan underkastas diskussion. Påståendena står sällan för sig själva, utan hanteras av system av förmodanden. Preferenser kan liknas vid ekosystem. En preferens kan betecknas som *central* när att åtskilliga andra preferenser, som kanske

påverkar avgörande beslut eller används dagligen, beror av dem. Andra preferenser är perifera, och kan ändras utan att störa systemet.

Mänskliga aktörer bär på ett oräkneligt antal preferenser - så många, att hon inte kan överblicka alla samtidigt. Bristen på överblick skapar förbisedda själv motsägelser. Preferenser samlar sig därför i *kluster*. Vissa situationer aktiverar vissa preferenskluster. Så länge situationerna hålls åtskilda i praktiken, är risken för motsägelseupptäckt mindre. Klusterstorleken begränsas nedåt av tjänligheten i handlingsvägledning, och uppåt av möjligheten till överblick. Ändring av en central preferens kräver ofta ändring i andra preferenser för att bevara ett minimum av lokal motsägelsefrihet. Exempelvis kan aktörer grubbla på en värdering de finner intressant, utan att aktualisera den i handling. Grubblert är ett försök att inkorporera den nya preferensen med tidigare preferenser, i lämpligt kluster, men utan att röra om i onödan. Hon kanske prövar att prata om den möjliga nya preferensen för att testa hur den tas emot. Som bekant syndar människan först i tanke, sedan i ord och sedan i gärning. Det förklarar delvis varför aktörer sällan samtidigt ändrar större kluster av preferenser. Istället ändrar hon sina preferenser pö om pö. När nya kluster kommer in är de små och instabila. Först med tiden kan aktören förfina dem till högre grad av generalitet, och kanske förbinda dem med andra kluster. Hon kan då börja använda dem som handlingsvägledning också i andra situationer än de ursprungliga. Det finns likheter mellan preferenskluster och ändamålen i figur 3.

Kognitiva begränsningar

Psykologisk forskning har sedan sent 1800-tal enträget sökt vederlägga föreställningen att människan skulle vara herre i sitt eget hus. Framgångarna har varit betydande. På köpet har man funnit en rad systematiska och icketriviala snedheter i människans kognitiva förmågor. Många är av allmän natur och begränsar därför även aktörens förmåga att hantera preferenser. En lista över några sådana begränsningar återfinns i bilaga 2. De flesta snedheter tycks vara medfödda. Förmodandet stöds av det faktum att barn ofta uppvisar samma tendenser som vuxna, men i kraftigt överdriven form. Nästan alla snedheter är historiskt betingade av aktörens personliga förflutna. Många kognitiva begränsningar är mjuka - en beslutsam aktör kan genom medveten träning övervinna en del av begränsningen.

Preferensbeslut

Jutterström (2004) föreslår, men preciserar inte närmare, möjligheten att organisationer fattar preferensbeslut. Preferensbeslut skulle kunna vara en särskild beslutskategori som syftar till att förändra preferenser snarare än att välja handling.

Även ekonomiska aktörer behöver nyanserade preferenser

En vanlig invändning säger att det är en missuppfattning att ekonomiska aktörer konstruerar preferenser. Enligt invändningen skapar de istället bara förfinade sätt att applicera tidigare preferenser i konkreta situationer. Ekonomiska aktörer har bara en övergripande preferens, heter det: att maximera långsiktig avkastning. Den preferensen är oföränderlig. Allt annat är bara medel för att uppnå målet, och är därmed inte preferenser. Denna invändning missar verksamhetsrationaliteten. Sjöstrand (1997) skiljer mellan *kapitalrationalitet*, vars ändamål är att maximera kapitalavkastning, och *verksamhetsrationalitet*, vars ändamål är att utveckla den underliggande verksamheten. Verksamheten utvecklas efter en egen logik. Dess mål tycks inte alltid dra jämnt med kapitalmålet. En finare arbetsplats, personal som är psykologiskt tillfredsställd, en högt sofistikerad tillverkningsprocess eller att kunna erbjuda marknadens högkvalitativaste produkter är vanliga verksamhetsmål som lätt kommer i konflikt med kapitalmålet. Konflikten blir särskilt tydlig vid teknologiska skiften, då ett äldre och inte sällan mer förfinat hantverksskunnande utmanas av mindre kunskapskrävande men mer produktiva processer. Samtidigt behövs bägge rationaliteter. Så länge människor ansvarar för verksamheten, representerar företag med nödvändighet motstridiga intressen. Det finns också en praktisk aspekt. En mycket övergripande preferens, som "maximera total avkastning på lång sikt" är svår att tillämpa i det konkreta fallet. Eftersom verksamheten måste ta ställning till konkreta fall utgör en ensam preferens om avkastningsmaximering en otillräcklig handlingsvägledning. Härledda preferenser tillskrivs därför rollen som principiella: "så här gör vi här". Efter lång tids framgångsrikt bruk kan även ägarintressena få svårt att skilja mål från medel. Ekonomin blir då kultur, och kulturen (historiekorrelatet) bestämmer i hög grad preferenserna.

En skiss över preferensbeslut

Preferensbeslut illustreras i figur 1. I handlingsbeslut fungerar preferenser vanligtvis som motiv. I preferensbeslut däremot kan även korrelat fungera som motiv. När ett företag beslutar sig för att uppvärdera "Corporate Social Responsibility", sker det främst därför att andra

aktörer ställer det kravet. När ett företag beslutar sig för att uppvärdera miljövänlig dieselteknik, är det sannolikt för att det historiska korrelerat teknik gjort det möjligt, och detta kommit till företagets kännedom.

När individuella aktörer fattar beslut om handling har det en särskild funktion: det skapar en psykologisk *förväntan* som hjälper henne förverkliga handlingen. Både enskilda aktörer och organisationer konstruerar preferenser, men i den enskildes fall tycks *beslut* om preferensändring överflödigt, eftersom den psykologiska förbindelsen inte tillför något som inte redan är uttryckt i preferensen. Beslut om preferenser är därför sannolikt i första hand ett organisatoriskt fenomen. För organisationer fungerar preferensbeslut som en policy, alltså ett sätt att samordna organisatorisk handling. Genom att offentliggöra en preferens skapas förväntan och legitimitet som bättre sammanbinder organisationens individer. Figur 4 förklarar organisationers behov att under långa beslutsprocesser konstruera preferenser efterhand (Jutterström 2004) med att den rationella beslutsprocessen i hög grad förutsätter preferenser för att användas, men själv inte genererar preferenser. Att besluta om helt nya preferenser tycks dock ovanligt. Istället rör det sig om en förfiningar och omorganisationer av de innevarande.

Tre typer av preferensförändring

Tre övergripande typer av preferensförändring kan identifieras. Skillnaden baseras på förändringens motiv:

Logisk eller formell ändring har som motiv ökad intern kongruens bland existerande preferenser. Det minskar självmotsägelser, intransitivitet eller andra logiska imperfektioner.

Doxastisk eller kunskapsdriven ändring sker för att tillgodose en inträffad förändring i aktörens förmodanden om hur världen fungerar.

Värderings- eller *substansändring* sker när själva innehållet i eller ordningen på preferenserna ändras. Det kan ha som motiv att aktören börjar värdera objekten annorlunda. I regel medför substantiell ändring logisk ändring.

★ Varför förändrar aktörer sina preferenser?

Som svar på den första forskningsfrågan fann uppsatsen en hermeneutisk definition på preferenser som ett alternativ till rationella modellers formaliserade och meningsneutrala handlingsdisposition. Om preferenser förstås som meningsskapande delar av subjekt, öppnas fler möjligheter att besvara den andra forskningsfrågan. Det har blivit dags att svara på varför aktörer ändrar sina preferenser.

Ur figur 4 framgår ett mönster. Ju rationellare en beslutsmetod är, desto strängare *förutsätter* metoden färdiga preferenser, och samtidigt blir den desto sämre på att *generera* preferenser. De två egenskaperna verkar stå i omvänt förhållande till varandra. Det betyder att metoderna (figur 2 till 4), som hittills mest omtalats kring generering av beslut och handling, även kan användas för att modifiera preferenser. Följande sexton övergripande förändringsmotiv har identifierats:

1) För att minska själv motsägelser: logisk ändring

Mänskliga aktörer har ett oräkneligt antal preferenser. Hon kan inte överblicka alla samtidigt. Bristen på överblick skapar systemiska men förbisedda själv motsägelser. Först omsider, genom reflektion eller förvärvandet av nya erfarenheter som kastar ljus på motsägelserna, upptäcker aktören motsägelsen. Detta motiv är det enda som rationella modeller kan förklara. Logisk ändring har förnuftet som korrelerat.

2) För att ta hänsyn till nya kunskaper: doxastisk ändring

Samma preferensuppsättning ger trots liknande situationer ofta upphov till helt olika agerande. Det kan ofta förklaras med att aktörernas verklighetsbeskrivningar skiljer sig åt. Partipolitik exemplifierar detta. I Sverige tycks skillnaden mellan de stora partiernas idealsamhällen bli allt mindre. Däremot är partiskillnaderna något tydligare i hur idealet bäst uppnås, alltså i partiernas beskrivningar av de sociala mekanismerna. Det händer att aktören baserar ett beslut direkt på en viss preferens, exempelvis i valet mellan två olika gratis vinsorter. Men oftast är preferenskluster tätt sammanflätade med förmodanden om världen. Aktören baserar sina beslut på kedjor av härledningar, där hennes förmodanden om världens mekanismer och andras preferenser är avgörande. På grund av klustrens komplexitet kan aktören inte alltid skilja rena preferenser från härledda. Därför ändrar aktören ibland sina preferenskluster inte på grund av ny värdering, utan som en följd av nytillkommen sakkunskap. Doxastisk ändring, som torde vara bland de vanligaste, har oftast andra aktörer eller teknik, alltså historia, som korrelerat.

Följande fjorton preferensförändringsmotiv baseras däremot på substansändring. Korrelaten andra aktörer och mening dominerar här.

3) För att motivera sin position inför sig själv och andra

Rationella modeller härleder aktörens val i förhållande till hennes preferenser, alltså utifrån. Men aktören behöver även kunna härleda sina preferenser i förhållande till sina val, alltså inifrån. Aktören förväntas ta ansvar för sina preferenser, det vill säga att kunna motivera dem. Kravet kommer både från andra aktörer och från henne själv. Ju större konsekvenser, desto viktigare att kunna motivera. Aktörer tvingas ständigt motivera sina preferenser. I diskursen är orsaksförklaringar otillräckliga. Aktören förväntas kunna anföra *skäl* till sina preferenser. Det gäller i synnerhet överväganden som är viktiga, komplexa, och delvis okända. Exempel är val av utbildning, karriär, äktenskap, eller utlandssatsningar för företag. När aktören ställs mot väggen utan att kunna anföra skäl, tvingas hon till preferensförändring. Inte minst gäller det representanter för makt, som politiker, företagsledare, eller familjeöverhuvuden. Antingen anpassar hon sina preferenser till redan existerande skäl i form av institutionellt legitimerade ändamål, eller blir hon en outsider. Det förra leder till så kallat adaptivt beslutsfattande, vilket beskrivs av Payne et al (1993). Den tredje möjligheten, att själv konstruera hållbara skäl, kräver stort mod och är en utomordentlig uppgift. Skälen preferenserna vilar på är så svåra att ändra, att de kan sägas bygga upp aktörens identitet.

4) För att kunna ta personligt ansvar

Först om aktören valt sina preferenser själv kan hon ta *personligt* ansvar för sina handlingar. Ju djupare hon objektiverar sina preferenser, desto mindre personligt ansvar behöver hon själv ta. Men ibland vill aktörer ta ansvar. Ett effektivt sätt är att basera handling på preferenser som framstår som oförklarliga för omgivningen. Ansvarsmotivet kan fungera som positionsmotivets motsats.

5) För att etablera moraliska riktmärken: preferensrealism

Hur så kallat "fördomsfri" ett mänskligt subjekt än menar sig vara, kan hon inte låta bli att värdera. Människan tolkar och värderar konstant minsta förändring i omgivningen, inte genom ansträngning utan genom instinkt. Att då besitta omoraliska preferenser är krävande, än mer att leva efter dem. En central fråga i filosofisk debatt är i vad mån preferenser kan vara *kognitiva*, alltså föremål för kunskap. Om en preferens

är kognitiv kan den ej blott som form, utan även till sitt innehåll vara föremål för förnuftig diskussion och begrundas intersubjektivt. Denna position kallas *preferensrealism*. Nonkognitivister, som David Hume (1896, s 416) förnekar möjligheten till detta:

Tis not contrary to reason to prefer the destruction of the whole world to the scratching of my finger. [...] Since a passion can never, in any sense, be call'd unreasonable, but when founded on a false supposition, or when it chuses means insufficient for the design'd end, 'tis impossible, that reason and passion can ever oppose each other.

Enligt nonkognitivister som Hume väljer förnuftet bland känslornas motivationer, men kan aldrig i sig själv motivera. Nonkognitivister menar att all argumentation kring preferensers substans, inklusive deras eventuella moraliska egenskaper, är kognitivt likvärdig med propaganda eller reklam. I ekonomisk teori antas att preferenser är just moraliskt icke-kognitiva, det vill säga absoluta. Aktörer kan visserligen prata om sina preferensers grad av moralitet, men det finns inget att prata *om*. Nonkognitivism kombineras ofta med hypotesen att preferenser formas helt av orsak-verkan. Preferenser fungerar som intentioner, men kan inte påverkas intentionellt. Istället ändras preferenser utifrån. Konsumentreklam verkar ofta utgå från någon mer eller mindre avancerad variant av denna teori. Nonkognitivister menar att påståendena "Älska din nästa!" och "Köp vår bruna kolsyrade läskedryck!", även om de har olika psykologiska associationer, är moraliskt likvärdiga.

Immanuel Kant (1999) är av motsatt uppfattning. Han menar att förnuftet har förmåga att motivera i sig själv. Att vilja behandla andra subjekt även som mål och aldrig blott som medel är enligt Kant ett rent förnuftsbaserat och därför kategoriskt imperativ. En aktör som saknar denna preferens är enligt Kant irrationell. Andra moralkognitivister, som David McNaughton (1988) är det i *empirisk* bemärkelse. Därmed är de i viss utsträckning preferensrealister. Empiriska moralkognitivister hävdar att moralpreferenser kan likställas med förmodanden (beliefs). Det är helt enkelt *objektivt* sant huruvida vissa preferenser är önskvärda eller ej. Det finns, menar McNaughton, helt enkelt enfaldiga preferenser, som inte håller för en uppriktig granskning, och djupare preferenser, som växer i styrka i takt med erfarenheten. Det gäller kanske inte alla preferenser, men vissa mer överordnade, som skillnaden mellan liv och död, lust och smärta, inlevelse och likgiltighet. Som exempel anför McNaughton en människa som råkar bli vittne till en hängning och ur dessa upplevelser kommer till insikt om varför det är moraliskt fel att döda oskyldiga. Ett ibland framfört indicium på att preferenser är kognitiva är att människor från vitt skilda kulturer tycks dela många centrala preferenser, som i sin

tur inte verkar kunna förklaras biologiskt, utan tycks förvärvas genom livserfarenhet.

Moralen är bara ett av flera områden där preferensrealism har föreslagits. Andra områden är estetik och rättsvetenskap. Preferensrealism har en rik filosofisk tradition och representeras i olika tappningar av så skilda tänkare som Platon, Aristoteles, Fichte den äldre, Mill och Brentano. För en argumentation hänvisas till McNaughton (1988). För en nonkognitivistisk position, se Hume (2003: Bok 2, del 3, sektion 3). Konflikten tas förtjänstfullt upp av Alisdair McIntyre (1981).

Om preferenser kan vara kognitiva blir det ännu mera meningsfullt för aktören att ompröva och tänka igenom sina preferenser. En är i så fall inte längre så god som en ann. Preferensrealism gör det möjligt att *ha fel* om sina preferenser. På ontologisk nivå menar preferensrealister att det finns ett osynligt rike med värderingar, i vilket människans psyke har viss del. Detta kan motsvaras av meningskorrelatet i figur 3. Fastän preferensrealism är metafysiskt belastat, passar teorin ganska väl in på hur aktörer faktiskt resonerar kring preferenser. Från vilket håll vinden än blåser (idag är åtminstone diskursen relativistisk) så kvarstår faktum att människor handlar och diskuterar *som om* deras värderingar riktade sig mot *värden*, alltså objektiva korrelat till deras värdeomdömen. Värdeberoendet är den mänskliga aktörens böjelse till att approximera sina värderingar efter något oberoende av henne själv, att knyta åsikt till insikt. Varje epistemologi som vill tas på allvar förutsätter ett ontologiskt korrelat. Under antagandet om preferensrealism blir preferensprövning inte bara en fråga om att vara etisk. Att utvidga sina preferenser blir ett sätt att förstå hur världen fungerar.

6) För att ta kontroll över sig själv

Ett motiv för aktören att ändra sina preferenser är att det motverkar hennes känsla av maktlöshet. När aktören lär sig kontrollera egna handlingar som tidigare tyckts vara underkastade slump eller instinkt, uppnår hon större självkontroll. Genom att systematiskt uppmärksamma vilka preferenskluster som styr vilka situationer, och börja bearbeta utvalda kluster, kan hon behärska delar av sin tillvaro som tidigare varit vegetativt bestämda. Att aktörer hanterar sina preferenser på ungefär detta sätt stöds av Friedberg (2005, del IV). Harry Frankfurt (1971) har föreslagit en teori om andra ordningens preferenser. De är inte preferenser i vanlig bemärkelse, utan metapreferenser. En narkoman som inte kan låta bli sitt heroin kan likväl starkt önska att hon inte önskade heroin. Latmasken kan föredra att inte föredra att ligga kvar, och så vidare. Frankfurt menar att aktörer använder andra ordningens preferenser som

hjälp för att kritisera och hantera första ordningens. Teorin är intuitiv och förklarar några väsentliga problem. För en diskussion, se Watson (2003).

7) För att **harmonisera med korrelaten: kampen i gråzonen**

Korrelaten representerar också aktörens världsbild. Det finns en tvingande natur som gör motstånd, tillsammans med en skiftande (och ofta politiserad) uppfattning om vad som är "naturligt". Korrelaten påtvingar aktören jämförelse med hennes preferenser. I en gråzons yttre områden blir aktören smärtsamt påmind om motsättningen. När aktören märker att skillnaden börjar bli stor kan hon antingen ta hjälp av ett annat korrelat, och förstärka dess relevans, eller befästa preferensen genom att visa att den följer av andra, accepterade preferenser. Lättast att påverka är korrelaten andra aktörer och mening. Som figur 3 illustrerar, har aktören viss makt att påverka dessa. De tre mittersta korrelaten växlar med tid och plats. Det som med allvarsmin förkunnades som högsta sanning på ena sidan kalla krigets järnridå var på andra sidan inte stort mer än ett dåligt skämt. Osynliga järnridåer finns överallt. De behövs för att mobilisera handling. För att driva preferensändring hänvisar många beslutsfattare idag till "marknaden", "hållbar utveckling", "socialt ansvar" eller varför inte "vår sårbara miljö". Dessa svårbemöta och därför opportuna idéer bör inte förstås i termer av den förmenta natur de poserar som, utan snarare som meningsskapande korrelat. Om hundra år kommer de tre mittkorrelaten att ha förskjutits väsentligt, och nya preferensförändringar att ha framtvingats.

8) För att **underlätta handling**

Preferenser är handlingsvägledande. Samtidigt är de sprungna ur ett specifikt sammanhang. När aktören råkar hamna i nya situationer där hennes innevarande preferenser inte längre räcker till, eller är grovt underbestämda i förhållande till meningsfull handling, behöver hon skapa nya. Ett av de effektivaste sätten att etablera en rik och nyanserad preferensuppsättning är att systematiskt utsätta sig för nya sammanhang, fulla av oväntade problem.

9) För att **hantera makt**

Friedrich Nietzsche (1999a) menade att alla preferenser är underkastade viljan till makt. Aktörers preferenser är inga självändamål, utan sätt att vinna temporär makt över sig själva och över andra. Uppsatsen tar inte ställning till Nietzsches infekterade reduktionism, utan nöjer sig med att fråga: Vad skall aktören med sin makt till? När aktörers makt hastigt och

väsentligt utökas, vidtar ofta en period av intensiv preferensbildning. Preferenserna motverkar tomrummets skräck och fyller upp outnyttjat handlingsutrymme. Popmusikens historia visar att få tycks skaffa sig så många bisarra hobbies som medelmåttor som plötsligt upphöjs och får inkomster de förr blott fantiserat om. All makt och allt handlande är blint utan syfte. Preferenser ger ett sådant syfte, vilket stabiliserar aktörens maktutövning.

10) För att manifestera sin frihet

Friheten har ofta framhållits som egenvärde, skilt från andra värden. När en aktör uppnår en frihet hon tidigare saknat, behöver hon fylla den med innehåll för att manifestera friheten inför sig själv. Historien tycks emellertid antyda att människors längtan efter att befrias är större än deras längtan att vara fria. Det finns en utbredd föreställning om en förbindelse mellan skapandet av preferenser och frihet. Enligt föreställningen kan aktörer i skapandet och efterlevnaden av "egna" preferenser konkret manifestera "sann" frihet. Denna trotsiga vilja till frihet är en stark kraft, och samtidigt ökänt knivig att närma sig vetenskapligt. Gary Watson (2003) redovisar några försök att beskriva kopplingen mellan preferensförändring och frihet. Frihetsmotivet är knutet till ansvarsmotivet och maktmotivet.

11) För att förhöja sin urskillningsförmåga

Det främsta syftet med barnuppfostran är att systematiskt pervertera barnets innevarande preferenser. Att småttingar skriker och bråkar är inget att förvånas över. Större delen av tiden med barnet ägnar föräldrar och lärare åt att kväsa de av barnets böjelser som de anser oönskade, respektive att locka fram mer eftertraktade sidor. Trots att föräldrar och lärare inte sällan reserverar sig inför de uppfostringsmetoder de själva erfarit, menar de flesta ändå att grundidén om preferensförstörelsen - från naturlig självcentrerad gottegris till samhällsduglig vuxen människa - är "bra för barnet" och önskvärd på lång sikt. Denna metodiska, reflexmässiga preferensförstörelse är kanske rentav en förutsättning för civilisationens fortbestånd.¹²

Att den unge vuxnes nya preferenser möjliggör avancerat umgänge med världen är en sak. Den verkliga fördelen ligger i lärdomen att medveten och systematisk preferenspervertering kan vara en välgörande idé. Ökad komplexitet i preferenser skapar förfinad urskillning. Aktörer lär sig detta

¹² Observationer av barn som vuxit upp helt utan mänsklig kontakt är få och av apokryfisk karaktär. Nästan alla indikerar utomordentliga svårigheter för förvildade människor att i vuxen ålder inlemmas i samhället. Se Ward (2009).

och använder det medvetet. Beteenden och hållningar som före en preferensändring ter sig obegripliga, kan falla på plats när aktören väl provat att praktisera dem. Genom att utföra handlingar, trots att aktören inte kan motivera dem rationellt, kan aktören tvinga fram nya preferenser. Det är kärnan i experimentmetoden. Sådana experiment är öppna. Det är först i efterhand som aktören kan jämföra preferensuppsättningarna sida vid sida och se vilken som fungerar bäst. Förhandskriteriet på lyckad preferensutvidgning är huruvida aktören, när hon sida vid sida besinnar två olika preferensuppsättningar, kan förbinda sig till den ena utan att ångra det efteråt.

12) För att förfina sin lust

Lusten lever i symbios med perceptivitet. I opposition till Jeremy Bentham's stiliserade utilitarism, där envar njutning är så god som en annan så länge de ger samma mått av lust, pläderar Johan Stuart Mill för de förfinade njutningarnas centrala plats i människors liv. Hur visas i McPherson (1982). Mill menar att aktörer som reducerar alla känslor till ett enda mått, vare sig det kallas lust, nytta eller något annat, försummar en *kvalitativ* skillnad mellan dem. Denna kvalitativa skillnad skapar en rangskillnad mellan känslor, som, hävdar Mill, är oberoende av intensiteten i den lust de medför. Vare sig Mill var något verkligt på spåren eller ej, tycks det som om vägarna till njutning smalnar av ju längre aktören följer dem. Mänskliga aktörer utvecklar närmast per automatik nyanserade och finförgrenade preferenser kring de njutningar de ägnar mycket uppmärksamhet. Och tvärtom: genom att medvetet odla och förfina sina preferenser, tycks aktörer kunna nå en högre typ av njutning. Konstens och kulturens värld ger rikliga exempel på hur människor genom att utveckla sin smak försöker eftersträva inte bara mer, utan ett slags högre eller betydelsefullare njutning.

13) För att sky leda

Modeindustrins framväxt bygger på aktörers vilja till preferensförändring. Här är det förändringen i sig snarare än dess förfining eller långsiktiga historiska mål som utgör huvudfunktionen. Frukten för leda underskattas ofta som drivkraft, kanske för att den är granne med kaos. Kontinuerlig preferensförändring är ett effektivt sätt att hålla ledsamheten på avstånd. Vad är underhållningsindustrin om inte ett gigantiskt divertissemang mot tristessens hisnande vakuum?

14) För att stå ut med sin situation

James March har visat (Friedberg 2005) hur människan kraftigt överdriver sina intentioners påverkan på omgivningen. Genom att i efterhand anpassa sina preferenser till världens utfall, bedrar hon sig själv att tro att hon är förändringens orsak. Världen övar motstånd. När korrelaten står i konflikt med aktörens preferenser, uppstår frustration. Frustration tarvar förlikning. Det är lättare att anpassa preferenserna till korrelaten än tvärtom.¹³ För att i sin tur stå ut med jämkningen *rationaliserar* aktören sina preferenser, alternativt ökar sin likgiltighet. Efterrationaliseringen är den resignerades primära preferensförändringsmetod. Människornas konkreta livsvillkor förändras våldsamt över sekler. Trots dessa skillnader finner många just sina egna livsvillkor drägliga, kanske till och med rätt bra. Förklaringen är att människor rättar mun efter matsäck. Sannolikt utgör denna anpassning den vanligaste typen av preferensförändring.

15) För att dana sin identitet

Subjektet är beroende av preferenser för att kunna handla. Men subjektet är inte herre över preferenserna. Preferensernas tillblivelse sker historiskt. Med Søren Kierkegaards språkbruk tillägnar (til-egner) sig aktören sina preferenser. Sättet preferenser tillägnas på spelar stor roll för deras fortsatta fasthet. Preferenser kan erövrats, anammas, påtvingas, nötas in, offras fram, skojs bort. Andra aktörer kan påtvinga någon preferenser genom tjat, list, undervisning eller hot. Ett kraftfullt medel för preferensändring är därför kunskap om och reflektion över preferensernas *ursprung*. Om aktören inte har en aning om varifrån hennes preferenser kommer, får hon svårt att motivera dem. Misstänksamhet lurar. Kan hon lita på att preferenserna är hennes egna? När hon väl hittar deras historiska källa, blir hon sällan förtjust. Ett svavelosande exempel, här avseende kristendomens påverkan, ges hos Nietzsche (1999b). Om aktören däremot lyckas förankra sina preferenser i något som på ett genuint eller *autentiskt* sätt hör till henne själv, ökar deras stabilitet väsentligt. För en diskussion om autenticitetens betydelse, se Nehamas (1998). Preferensförändring kan alltså motiveras av viljan till personlig autenticitet.

16) För att skapa mening ur mångtydighet

James March (1978 men också 1971 och 1987) påpekar att medan rationella beslutsmodeller bygger på två gissningar, en om handlingens framtida konsekvenser och en om aktörens framtida preferenser, har nästan all teori tittat på konsekvensgissningen, och ignorerat preferens-

¹³ Napoleon hyste som bekant en annan åsikt.

gissningen. Sättet aktörer hanterar sina preferenser på skiljer sig radikalt från rationella beslutsmodellers världsbild. Särskild vikt lägger March vid att preferenser är *mångtydiga* (ambiguous). Mångtydighet måste skiljas från oklarhet, osäkerhet samt risk. Till skillnad från dessa tre kan mångtydighet inte representeras av någon sannolikhetsfördelning. Under mångtydighet kan aktören inte ens börja ställa upp sannolikheter för alternativen. Inte bara på grund av alternativens komplexitet, utan därför att aktören saknar ett entydigt kriterium för utvärdera dem. Medan bristen på klarhet åtgärdas med mer information, är bristen på entydighet en brist på *ordning* snarare än kunskapsmängd. Det handlar inte bara om beräkningskraft. Enligt March är mångtydighet en nödvändig egenskap hos alla naturliga system av preferenser. Det innebär grava problem för rationella modeller. Varje rationellt system blir med nödvändighet ofullständigt. Rationella modeller kan då inte längre ens *i princip* tillfredsställa mänskliga intressen.

Rationalitetens entydighetskrav betecknar inte bara preferensen i sig, utan också dess förhållande till andra preferenser, historiska, innevarande och möjliga. Kravet på entydighet är ett krav på att förhållandet till andra preferenser klarlagts. Hermeneutiskt sett är detta ett krav på *meningsskapande*. Mångtydighet sätter kausaliteten ur spel. Istället fungerar mångtydighet genom växelverkan. March använder exemplet kärlek och hat. De förutsätter ömsesidigt varandra, de kan inte förstås i formella system, men bestämmer likväl i hög grad aktörers handling. Subjektet kanske klart känner igen känslorna hat respektive kärlek, och kanske är klar över hur hon värderar dessa tillstånd var för sig, men förstår inte deras inbördes förhållande. Hur kommer det sig att det människan hatar och det hon älskar ligger så nära vartannat?

Preferensförändring är en omtolkning av mångtydigheten. March föreslår två metoder för preferensförändring. Den ena är experimentmetoden, som beskrivits ovan. Experimentmetoden värderar inte bara givet material i kända kategorier, utan föreslår även nya ordningar. Liksom den intressantaste forskningen, påpekar March, är den intressantaste preferensbildningen ofta helt löskopplad från krav på framtida nytta. Den andra metoden är frivillig inskränkning.¹⁴ March menar (Friedberg, 2005, del IV) att ett av de effektivaste sätten att nå fram till nya intressanta preferenser, i den meningen att aktören inte skulle nått dem genom preferensmaximering och inte i efterhand ångrar förändringen, är självpåtaga begränsningar. Han ger späkaren vatten på sin kvarn:

coercion is [at] the heart of constructing interesting values.

¹⁴ Metoden förordas av hela den klassicistiska traditionen, exempelvis hos Goethe.

Verkligt väsentliga preferenser bildas alltså när aktören förmår ta sig igenom långa eller svåra och till synes fruktlösa perioder av svårigheter. När aktören tolkar sina preferenser, upprättar hon förbindelser mellan dem. Då preferenser inte är absoluta, utan alltid har en värderande aspekt, skapar aktören därmed hierarkier av preferenser. Dessa skikt av värderingar, överlagrade med förmodanden om hur världen fungerar, är starkt meningsskapande. Att tolka mångtydigheten i förhållande till de värderande skikten är att skapa mening.

Om preferensförändringsmotiven

Förändringsmotiven kan inte själva reduceras till preferenser

De sexton ovan identifierade motiven eller funktionerna för preferenshantering föreslås gälla oberoende av vilka *specifika* preferenser subjektet besitter. Funktionerna föreslås vara generella motiv för människors avsiktliga preferensförändringar överhuvudtaget och vara verksamma oavsett specifik preferensuppsättning. I denna mening betingar motiven preferensförändring som sådan. Därför kan funktionerna inte reduceras tillbaka till preferenser. Preferenser är en sak, preferensförändringsmotiven en annan. Funktionerna kan likväl beledsagas av preferenser. Aktörer ägnar ofta mer uppmärksamhet åt vissa funktioner än åt andra.

Preferensdaning

Sammantagna kan funktionerna ovan betecknas som aktörers *preferensdaning*. Listan över preferensdanande funktioner är inte komplett. Några motiv står i motsättning till varandra. Några motiv överlappar varandra. Hur långt tillbaka till preferenser motiven kan reduceras är en öppen fråga, öppen är också frågan hur funktionerna förhåller sig till varandra. Gemensamt bidrar funktionerna väsentligt till preferensers dynamik. Tillsammans med den hermeneutiska preferensdefinitionen besvarar motiven frågan varför aktörer förändrar sina preferenser, och i någon mån också hur.

Förslag på vidare forskningsfrågor

Uppsatsen har på vägen identifierat några frågor som skulle kunna belysa aktörsteorin, men som ännu är obesvarade. Avgränsningarna ovan medför att två generellare frågor återstår:

- Hur sker preferensändring?
- Varför sker preferensändring?

Avgränsningarna kan vändas till frågor i sin egen rätt:

- Hur sker ofrivillig preferensändring?
- Hur sker omedveten preferensändring?
- Vilka typer av omotiverad preferensändring är vanligast?

Stabiliteten är inte längre självklar

Att preferenser är dynamiska ställer den tidigare självklara utgångspunkten, att preferenser är stabila, i nytt ljus. Om aktörer så ofta försöker ändra sina preferenser, vad förklarar då preferensernas *stabilitet*?

- Hur och varför vidmakthåller aktörer sina preferenser?

Frågan har inte kunnat återfinnas i preferenslitteraturen. Förklaringar till preferensers stabilitet verkar vara ett underbeforskat område. Rationella beslutsteoretiker har tagit vidmakthållelsen för givet, medan dess kritiker varit upptagna med att påvisa motsatsen. Intressant vore en jämviktsmodell mellan faktorer som påverkar i stabiliserande riktning och faktorer som påverkar i dynamiserande riktning. I vad mån är en sådan jämviktsmodell möjlig att realisera? Vilka faktorer skulle kunna ingå och vilka storheter skulle mediera mellan dem?

Ickekognitiva förmågor roll

Bakom flera förändringsmotiv verkar spöka vad psykologin kallar "ickekognitiva förmågor". Det är personliga egenskaper som självförtroende, motivationsgrad, viljestyrka, inbillningskraft, uthållighet och så vidare. Vilken roll har dessa?

- Hur påverkar ickekognitiva förmågor aktörers preferenshantering?

Praktiska metoder för preferensändring

Preferenser verkar inte kunna förkastas genom rena viljeakter. Hur kan aktörer då gå tillväga? I uppsatsen ges spridda förslag som ursprungs-

övervägande, experimentell handling, förflyttning till främmande situationer, och teater. Men dessa metoder kan utvecklas, förfinas och systematiseras. De preferensgenererande handlingsmetoderna i figur 3 skulle kunna detaljanalyseras i praktiska sammanhang och varianter typologiseras:

- Hur (på vilka sätt) förändrar aktören sina preferenser?
- Vilka konkreta metoder använder aktörer för att ändra sina preferenser?

Dessa frågor lämpar sig väl för specifik empirisk undersökning.

Preferensbildningens psykologi

Uppsatsen föreslår att aktören underhåller situationsbundna preferenskluster som ett slags lokala maxima av motsägelsefrihet. Men hur långt stämmer det? Hur sker preferensförändringen mer i detalj, och när i tiden sker ändringarna? Kan många ändringar genomföras på en gång, eller sker det alltid i mindre steg? Hur beskriver aktörer som medvetet tagit sig igenom större preferensförändringar sin process?

- Hur går preferensförändring till i detalj, psykologiskt?

Frågan lämpar sig för en empirisk närundersökning.

Den ontologiska frågan

Vad är preferensers ursprung? Frågan har här trätt i bakgrunden, men:

- Skapar en mänsklig aktör sina preferenser, eller upptäcker hon dem?

Upptäcker hon kanske vissa klasser av preferenser, men måste skapa andra? Enligt Millgram (2009) kännetecknas "genuina preferenser" av deras "bakåtriktat härledda åtaganden". Men vad, mer exakt, gör en preferens "genuin"? En solidare teori skulle sannolikt kasta ljus över preferenshanteringen.

Ett kriterium för att jämföra preferenser

Inför preferensförändring tvingas aktören jämföra två möjliga uppsättningar. Aktören kan inte använda preferenser allena för att utvärdera preferenser. Det leder till cirkelresonemang. Om existerande preferenser vore det enda sättet att utvärdera preferenser, blir aktörers misshag med sina innevarande preferenser helt obegripligt. Och det är det misshaget

som i grunden driver intentionell preferensförändring. Blotta frånvaron av ånger är psykologisk och därför otillräckligt som skäl. Det måste därför finnas ett annat och oberoende kriterium. Hur bör ett kriterium som förklarar tendensen i en aktörs preferensförändringar se ut?

- Vilka kriterier använder aktörer för att jämföra preferensuppsättningar?
- Vilka kriterier är användbarast för att jämföra preferensuppsättningar?

Möjligheten till en enhetlig beslutsteori

Uppsatsen har tagit upp fem olika metoder och skisserat under vilka omständigheter respektive metod kan vara lämplig. Men hur långt är det i *princip* möjligt att nå i optimeringen av valproceduren mellan metoderna, alltså i beslutsmetodbeslutet? March (1987, s 394) skriver:

In the contemporary competition between reason and tradition, as has been true since Aristotle, there are victories for each; but the difficult questions associated with specifying the likely conditions for each remain largely unanswered.

På andra ställen (Friedberg, 2005, del VI) spekulerar han att om att det kan finnas en

grand rational thing

ett slags optimal balans mellan utnyttjande och utforskande, som i så fall

involves some almost unimaginable trade-offs across time and space.

Frågan blir:

- Hur ser det förnuftigaste kriteriet för valet mellan beslutsmetoder ut?¹⁵

¹⁵ Detta var studiens ursprungliga forskningsfråga.

8 | Perspektiv & analys

Skaparen eller arkeologen?

Människans psyke är icketransparent. Många preferenser är inte lättillgängliga genom introspektion. Först när valsituationen är för handen träder de fram. En mänsklig aktör får aldrig komplett kunskap om sina preferenser, eftersom hon aldrig kan vara säker på att hon har utsatt sig för alla relevanta valsituationer. En av den klassiska dramatiken mest grundläggande funktioner är att vara ställföreträdare för situationsbunden preferensbildning. Genom att publiken lever sig in i hypotetiska situationer som inte är kroppsligt farliga, kan den ägna sig åt preferensdaning som annars vore svårförenad med borgerligt vardagsliv. Därmed odlar åskådarna vad oraklet i Delfi kallade den högsta dygden: att lära känna sig själv. Preferensdaning är nära förbunden med identitetsskapande. Men identitetsskapande är möjligt på två sätt. Preferenser kanske inte är något aktören själv konstruerar ur intet, likt en demiurg, utan snarare något hon *upptäcker*. Preferenserna skulle kunna vara givna på förhand, men otillgängligt lagrade. Istället för preferensernas skapare blir subjektet deras *arkeolog*, som så att säga måste gräva ut dem ur världen.

Tiden avgör

I genomgången ovan framstår tiden som kritisk faktor för preferenshantering och val av beslutsmodell. Inte alla preferensförändringsmotiv är temporalt betingade. Marchs mångtydighet, exempelvis, finns i vilket ögonblick som helst. Men tiden förstärker alla preferensdynamiska problem. Ju längre tidsrymd, desto större dynamik och desto större problem. Ju kortare tidsrymd mellan beslut och utfall, ju mindre dynamik, desto bättre fungerar rationella modeller. Rationella beslutsmodeller bygger på processeffektivitet. Kortsiktig processeffektivitet står i omvänd proportion till långsiktig anpassningsbarhet. Kravet på processeffektivitet hindrar långsiktig preferensutveckling. Det är betydligt svårare att vara preferensrationell på lång än på kort sikt. Därför går det att stoppa beslutprocesser med långa konsekvenser genom att tillföra mer rationalitet (Brunsson, 1982).

Många missförstånd kring preferenser uppstår därför att olika bedömare tillämpar olika tidshorisonter på samma problem. Timme, dag eller år ger skilda svar på vilken preferensuppsättning som är tillämplig. När preferenser skall bedömas inte i förhållande till en viss tid utan till

aktörens liv som helhet blir preferenser som annars verkar viktiga oviktiga och tvärtom. Ytterst handlar frågan om identitetens kontinuitet. En vanlig föreställning är att mänskliga aktörer äger ett slags kontinuerlig enhet över tiden. Denna idé har ifrågasatts, ofta med chockerande effekt. Är det verkligen samma aktör som ser sig i spegeln om tio år? Eller har hon ändrats till den grad att hon blivit en annan? I så fall, varför skall den nuvarande aktören bry sig om den kommandes preferenser? Filosofen Derek Parfit (1984) hävdar att det är fördömsfullt att behandla aktörens framtida tidsandelar som jämbördiga med de innevarande. Skillnaden mellan aktörens tidsdelar kan kanske vara lika djup som den mellan två aktörer. Identitetsfrågan har relevans också för aktörer som är organisationer.

Det finns ett riskmoment i att reflektera över preferenser. Vad som börjar med i en berättigad fråga kan gå över till ett teoretiskt grubbleri som paralyserar aktören. Förbluffande exempel ges av Damasio (2005). Hos Shakespeare gestaltas motsättningen mellan beslutsrationalitet och dådkraft med en smärtsam tydlighet i prins Hamlet. Hans eftertankes kränka blekhet har i sin tur andliga föregångare i Platons (1994) och Aristoteles diskussioner av akrasiabegreppet. Någon gång vart tionde år, föreslår March någonstans, bör aktören tillåta sig att ifrågasätta sina djupaste preferenser. Inte oftare, varnar han: minns vad som hände prinsen i Helsingör. Konservativa tänkare har tolkat de senaste seklernas exceptionella rationalisering av Västerlandet som ett andligt utmattningssymtom (Spengler, 1990).

Ett smärtsamt privilegium

Eftersom aktörer inte är allvetande, och efterhand når nya erfarenheter som påkallar förändring av preferenser, behöver aktörer kunna ändra sina preferenser. Om aktören aldrig tillåter sig själv motsägelse, blir det närmast omöjligt för henne att ändra sina preferenser. Hon förblir då densamma livet igenom. I annat fall behöver hon en scen, en inre spelplats, där motstridiga preferenskluster kan samspela sida vid sida. Det kräver inlevelseförmåga, dramatisk nerv, och modet att riskera sig själv. Narrens förmån att inte behöva fixera sin position betalar han med sin politiska isolering. Ju större själv motsägelse aktören kan bemäktiga, ju djupare kontraster hon samtidigt orkar bära inom sig, desto oförtäcktare ser hon sig själv. Ju betydelsefullare preferensändring aktören vill åstadkomma, desto större själv motsägelse måste hon töras genomleva. Den själv motsägelse som rationell beslutsteori betecknar som ett betydande problem, förvandlas därigenom till ett smärtsamt privilegium och en skatt.

En bedräglig norm

Vissa idéer överlever bara genom den nit med vilken de förkastas. Varken ekonomer eller allmänhet tror att den rationella beslutsteorins antaganden är realistiska. Härvidlag är en distinktion på plats. Kritik av den rationella beslutsmodellen som *beskrivning* är legio. Den måste skiljas från kritik av den rationella beslutsmodellen som *norm*. Enligt March (1987, sid 396)

förhärslig [den rationella] beslutsprocessen samhällets centrala världen

och i den västerländska civilisationen närmare bestämt

idén att livet är kontrollerat av människans avsikter och att denna kontroll utövas genom individuella och samfälliga val, baserade på uttalade förväntningar bland alternativen och deras [...] konsekvenser.

Men ofta sägs det istället att "idén om en rationell människa är en myt". Så kallade myter, inklusive myten om rationaliteten, är emellertid inte verkningsslösa. Få föreställningar kan ha så omvälvande påverkan samhället som myter. Stora myter letar sig in i tankens minsta skrymslen. När en myt en gång bitit sig fast, blir den till ett ideal. Och ideal falsifieras inte så lätt. Tvärtom blir ideal starkare ju omöjligare de är. Det tog Västerlandet 1500 år att kasta av sig kristendomen, åtminstone i dess kyrkliga form. Rationaliteten är en sådan myt. Föreställningen att den rationella beslutsmodellen beskriver en ideal verklighet har fått miljoner aktörer att omforma den sociala och organisatoriska verkligheten för att passa modellen. Liksom andra organiserade myter har även den rationella beslutsmodellen skapat en idealtypisk människa, *homo oeconomicus*.

Homo oeconomicus

Homo oeconomicus, föreställningen om en människa som genom egenlystigt bruk av sitt förnuft erövrar världen, är som norm ett ideal om den perfekta ekonomen. Idealets utgångspunkt är föreställningen att det i varje situation finns en entydigt optimal handling. Om bara aktörer tänkte tillräckligt rationellt, heter det, kommer den rationella beslutsmodellen att leda till en högre nyttoppfyllelse än andra beslutsmetoder. Denna vanliga slutledning är falsk. Inte bara för att aktörer inte klarar av att vara rationella, utan för att modellen bygger på orimliga antaganden om hur aktörer förhåller sig till sina preferenser. Även om människor ägde förmåga till fullständig rationalitet, leder den rationella beslutsmodellen inte till nyttomaximering. En snävt ekonomisk beslutsmetod leder tvärtom ofta till en *lägre* nyttoppfyllelse än när den kombineras med andra beslutsmetoder. En kombination av den rationella beslutsmetoden med de fyra

andra, mindre beforskade beslutsmetoderna, kan på längre sikt ge ännu högre avkastning.

Idén om en rationell beslutsprocess har visat suverän anpassningsbarhet till läroböckernas formaliserande miljö. När aktörer, som mäter verkligheten efter vad de läst i böckerna, sedan söker inkarnera modellen, leder rationaliteten på lång sikt oundgängligen till minskad effektivitet. Även om de kunde, bör beslutsfattare inte alltid följa den rationella beslutsmodellen. I praktiken skapar den så kallat rationella beslutsmodellen ofta irrationella beslut.

Skälet är att den rationella beslutsmodellen definierar både preferenser och rationalitet för snävt. Uppsatsen har visat att preferenser är mångtydiga och oförutsägbart dynamiska. Det innebär att vare sig aktören vill vara konsekvensrationell eller ej, behöver hon komplettera rationella metoder med andra. Att kalla den rationella beslutsmodellen för "rationell", som om dess tillämpning av logik vore den enda förnuftiga, är därför vilseledande. Iris Murdoch (1997, s 75) skriver:

Människan är ett väsen som skapar bilder av sig själv för att sedan börja efterlikna bilderna.

Den rationella beslutsmodellen är en sådan bild, som blivit bristfällig inte bara som beskrivning, utan även som norm. Den rationella normen behöver justeras.

Tillbaka till blindas fläcken

Gängse ekonomiska modellers bruk av begreppet preferenser har kommit att skymma sikten för hur mänskliga aktörer faktiskt fungerar. Viljan att formalisera och glädjen i att skapa matematiskt eleganta system har skapat bilder som präglat generationer av ekonomer. Detta har gjort det svårt att tala om preferenser på ett sätt som stämmer överens med praktiken.

Rationaliteten illustreras selektivt

Bara under vissa omständigheter kan approximationen från subjekt till aktör fungera - nämligen när antalet situationer är litet, tidsrymden kort och situationstypologin särpräglad. I litteratur och forskning är det just de förhållanden som väljs ut för att exemplifiera den rationella beslutsmetodens förtjänster. Under dessa omständigheter framträder preferenser som tydligast. Så snart tiden utsträcks, sjunker förklaringsvärdet dramatiskt. Inte för intet tillkom teaterns klassiska diktum om

tidens, rummets och handlingens enhet. Ju mer kraven lossas, desto obegripligare blir individens enhet. Det statiska preferensbegreppet kan ses som ett specialfall av hur aktörer fungerar. Ju fler av ett begrepps egenskaper som måste förkastas, desto mindre meningsfullt blir begreppet. Kanske vore forskningen gagnad av ett helt nytt preferensbegrepp, så att den kan frångå den nuvarande särskilda preferensteorin till förmån för en allmän preferensteori. Det finns idag ingen sammanhållen vetenskaplig redogörelse för hur preferenser fungerar, än mindre en om hur aktörer hanterar sina preferenser över tiden. Så länge det saknas användbara, lättbegripliga alternativ, fortsätter rationaliteten att forma verkliga aktörers verkliga självuppfattning.

Den tysta hegemonen

Beteckningen "förnuft" kan reserveras som ett kardinalbegrepp, om vilket inte mycket kan sägas utan att det redan sagts för mycket. Det förnuftiga kan sägas vara det övergripande sätt varmed någon av metoderna väljs i en given situation. Det behövs med nödvändighet en *teoretisk underbestämmdhet* i kardinalbegreppet. Ett av problemen med den rationella beslutsmodellen är att den, i det att den alltid tycks göra anspråk på att vara uttömmande, inte tillåter en sådan underbestämmdhet, utan blir hegemonisk. Den underförstådda ekvation mellan förnuft och rationalitet som legitimerar de flesta offentliga diskurser om handlingsmotiv har definierat det mänskliga förnuftet för snävt. Den som tror att det blott rör ord har fel. Teorier fyller förståelsen och blir till handlingsmotiv. Det förra århundradet bär miljoner blodiga exempel på hur illa det kan gå när människan okritiskt ställer sig i hegemoniska teoris tjänst. Antingen ger människan upp försöket att förstå världen eller måste hon vässa sin förståelse. Uppsatsen försöker argumentera för det senare.

Ett sentida styrelseskick

Den rationella beslutsmodellen är monarkisk och beslutsfattaren är regent av sin egen nåde. Hennes - och bara hennes - uppgift är att formulera preferenser. Resten är matematik. Därför blir beslutsfattande någonting upphöjt. Hos mänskliga aktörer utgör det egna livet en naturlig och till synes absolut tidshorisont. Det är inte den enda. Historiskt har individen i regel varit underordnad kollektiv på mer uttryckliga sätt än idag. Historiska kollektivs tidshorisont är betydligt längre än individens. Skillnaden i aktörspreferenser blir stor. En följd av de senaste fem hundra årens individualiseringsprocess är att individer får allt svårare att på djupet förstå kollektiva identiteter. Individualismen ökar drivkrafterna bakom utnyttjandet av befintliga resurser, men minskar avkastningen på upptäckter som kräver långt förarbete, då åter-

betalningsperioden inte längre är en släkts eller ett folks, utan en individs. Det som skiljer kulturer från civilisationer är att kulturer lyckas skapa och vidmakthålla trovärdiga myter som överbryggat gapet mellan individen och hennes omgivning. Den individualistiska myten, varav rationaliteten är en del, gör det motsatta.

Moderniteten och den meningslösa nyttan

Det faktum att flertalet är överens om att homo oeconomicus är en orealistisk förenkling, samtidigt som alternativa aktörsuppfattningar är sällsynta, stämmer till eftertanke. Den rationella beslutsmodellen är inte bara en modell för att optimera handling, utan också en ideologi om en människotyp. Dess motsats är självupppoffringen. Den rationella beslutsmodellen utesluter till exempel den tragiska, den religiösa, den heroiska människan – ja alla människor som vuxit upp i förmoderna samhällen. För att begripliggöra handling har teoretiker konstruerat en föreställning om preferenser. Men vad begripliggör preferenser? Till skillnad från förmoderna samhällen har moderniteten haft ganska svårt på att ge tillfredsställande svar. Kanske har denna oförmåga misstänkliggjort själva frågan. Enligt rationella teorier syftar individuella preferenser till att maximera nytta. Ur den synpunkten framstår de flesta människors liv som irrationella på gränsen till det rubbade. Av praktiken framgår tydligt att människan inte maximerar sin nytta och ännu mindre sin lycka. Istället strävar hon efter meningsfullhet. Västerlandet, i all sin glimrande prakt, är den första och enda civilisation som systematiskt uppmuntrar föreställningen att:

lycka → meningsfullhet

Samtidigt är det västerländska samhället ordnat för att den upprätthålla premissen:

lycka → samhällsnytta

Det tycks fungera. Skillnaden mellan lycka och meningsfullhet är att där lycka börjar och slutar med förnimmandet av en känsla som är oberoende av sitt ursprung och sitt sammanhang, består meningsfullhet i att delen genom sin identitet bildar en nödvändig förbindelse till en tillräcklig helhet. Den rationaliserande moderniteten misslyckas med att skapa den förbindelsen. Misslyckandet riskerar att leda till cynism, vilket skapar likgiltighet, eller våld, eller bägge.

Rationaliteten objektifierar subjektet

I varje vältuktat paradiset bor en orm. Ännu bara för ett halvsekel sedan fanns en utbredd föreställning, inte bara bland ickeakademiker, att mänskliga preferenser åtminstone *i princip* kunde och borde förtäta i en sammanhängande nyttofunktion. Tanken blev ett centralmotiv i den modernistiska socialvetenskapen inklusive dess arkitektoniska bundsförvanter.¹⁶ Även om figuren numera övergivits av akademierna, och nya flugor flugit in och stängt sig dödströtta mot glasrutan, fortsätter idén om rationalitet att prägla samhället. Den rationaliserande tendensen är titanisk. Rationalitetsnormen kan ibland bli så stark att aktörer slutar utveckla nya preferenser. För att underlätta rationalitetsutövandet i offentliga sammanhang tvångsstabiliserar aktören sina preferenser. Den växande konsumtionsindustrin är ett av de sentida uttryck vars mervärde inte verkar ligga i produkterna, utan i en snabb och omotiverad preferensväxling. Det kan tolkas som ett utlopp för den subjektivitet som rationaliseringen av det offentliga livet effektivt avskär aktören från. En okontrollerad konsumtion kan bli en tröst och kompensation för rationaliseringen av privat- och yrkesliv. Rationaliteten har en tendens att vidunderligt sluka alternativa förnuftsformer. Rationaliteten erövrar världen genom att dela upp den i delar, lägga samman delarna i kategorier, och ge kategorierna namn. Kunskapen blir till ett världsomspännande standardiseringsprojekt. En sådan rationalitetsuppfattning hindrar utforskande och handling. Har någonsin någonting viktigt skett i ett bibliotek?

Rationalitet idealiserar behovslöshet. Behov blir ett argument mot livet, känslor blir problem som skall lösas. Behovet av nya behov, och därmed den största delen av ekonomin, blir obegripligt. Den rationella beslutsprocessen betraktar aktörer som konstituerade av sina preferenser, val och handlingar, och betraktar dessa som atomiserbara. Jämför de positivistiska och de hermeneutiska målsättningarna (Wärneryd, 1985, s 5-6):

The primary goal of science in a positivistic sense is to create order among facts. To hermeneutics, the aim of science is to increase understanding with the implication that understanding refers to holistic, not to particularized relations.

Positivismen, och därmed den rationella beslutsmodellen, gör människan till ett objekt. Objektifieringen är en tjänlig grund till stringenta teoribyggen, men som uppsatsens sjunde del visat, strävar praktiken i motsatt riktning. En hermeneutisk syn gör det möjligt att på ett begripligt sätt tala om mänskliga aktörer som ytterst sett uppburna av *subjekt*. Subjektet försöker utforma sina preferenser, val och handlingar så att de bildar en

¹⁶ Vällingby utanför Stockholm är ett lokalt exempel, Corbusiers förslag till ny svensk huvudstad ett annat. Sitt kanske tydligaste fysiska uttryck fick idén i Oscar Niemeyers hypermodernistiska stad Brasília.

helhet - ibland för henne ensam, ibland tillsammans med delar av resten av världen. Precis som ett teaterstycke inte slutgiltigt kan bedömas förrän efter det är slut, kan inte heller det mänskliga livet det. Livet blir inte en helhet förrän det tar slut.

En sokratisk bild

Det yttersta skälet till att aktörer och organisationer upprätthåller sig själva kanske inte är tvång eller vana eller personlig nytta, utan att de subjekten helt enkelt tror att det kommer leda till något gott.

Förkastandet av en rationell aktör i sin klassiska form är i så fall inte ett hot mot individer eller organisationer, utan grunden till deras existens.

Den rationella beslutsmodellen får träda tillbaka eftersom preferenser förutsätter värderingar, värderingar förutsätter värden, och värden annullerar preferensernas absoluta hegemoni.

9 | Slutsatser

Principskissens bidrag

Handlande beskrivs i fyra nivåer. Överst introduceras fem skilda korrelat. De ses som fundamenten som aktörer baserar handlande, beslut och preferenser på. Korrelatbegreppet återfinns inte i den granskade litteraturen. På nivån under finns aktören. Hon är bärare av identitet, preferenser, förstånd och förnuft, med vars hjälp hon förbinder korrelaten till praktiska ändamål. Tredje nivån är ändamål. Centrala ändamål är de som ofta återkommer. De blir bestående brister, som alstrar sociala institutioner. Institutionerna skapar bindningar till beslutsmetoder. Dessa bindningar legitimerar bruket av vissa beslutsmetoder, och avstyrker andra, även om även om dessa ibland kan vara mer påkallade. På den understa och fjärde nivån finns de metoder aktören behöver för att realisera ändamålen. Metoderna blir aktörens sätt att ta sig fram i världen. En metod kan både skapa beslut, handling och preferenser. Rationalitet identifieras som grad av överensstämmelse med den rationella beslutsmodellen. Preferenser bygger ändamål och avgör därmed om en metod är meningsfull. Systemet sammanfattas i figur två och tre. Ur dessa principskisser identifieras preferenser som ett för alla metoder gemensamt och kritiskt antagande.

En hermeneutisk definition på preferenser

Rationalitet förutsätter absoluta, entydiga och statiska preferenser. Men det stämmer dåligt med praktiken. Istället är preferenser värderande. Aktörer relaterar sina preferenser till världen utanför henne själv. Preferenser är också mångtydiga. Aktören måste tolka dem i tillämpning. Preferenser är därtill dynamiska över tid, och aktörer förändrar dem medvetet och avsiktligt. Rationalitetens första problem är att den inte kan *förklara* substantiella förändringar. Dessa blir obegripliga. Rationalitetens andra problem är att om preferenser är dynamiska, så kan rationaliteten inte längre *användas* framgångsrikt. Rationaliteten håller därför inte vad den lovar. Som lösning föreslår uppsatsen ett hermeneutiskt preferensbegrepp, där preferenser är mentala och värderande tillstånd. När aktören värderar, tolkar hon någontings meningsfullhet. Definitionen gör det möjligt att tala om aktörer som subjekt. Subjekt förhåller sig medvetet till sina preferenser i syfte att skapa en meningsfull helhet. Ett hermeneutiskt preferensbegrepp kan förklara fenomen som den rationella beslutsmodellen inte kan förklara. Oavsett preferensbegrepp, reducerar aktörens kognitiva begränsningar hennes preferenshanteringsförmåga. Ytterst är det de fem korrelaten som begränsar aktörens möjliga preferenser. För att vara praktiskt användbara kräver preferenser visst mått av motsägelsefrihet.

Preferenser tycks därför hanteras i kluster, lokala maxima av motsägelserfrihet. Klustren aktiveras situationsbundet.

Därför förändrar aktörer sina preferenser

Frågan avgränsas till preferensförändring som är betydelsefull, frivillig, medveten och i någon mening orsakad av aktören. Metodernas grad av preferensberoende respektive preferensgenerering är omvänt avhängiga av varandra. För att handla framgångsrikt på sikt krävs därför en blandning av metoderna. Tre typer av preferensförändring identifieras. Logisk ändring syftar till att minska interna motsägelser. Doxastisk ändring kommer ur aktörens förmodanden om världen. Substantiell ändring eller värderingsändring motiveras av att aktören börjar värdera saker annorlunda. Detta beledsagas av omtolkning av någontings mening. Aktörers preferenshantering tycks inte själv kunna reduceras till preferenser. Skälet är att hanteringen betingar alla preferenser, oaktat substans. Funktionerna föreslås vara generella motiv för mänsklig preferensförändring överhuvudtaget. Aktören ändrar sina preferenser för att:

- minska motsägelser
- ta hänsyn till nya kunskaper
- motivera sin position
- ta personligt ansvar
- bli mer moralisk
- öka sin självkontroll
- harmonisera med korreleten
- underlätta handling
- hantera sin makt
- manifestera sin frihet
- förhöja sin urskillningsförmåga
- förfina sin lust
- sky leda
- stå ut med sin situation
- dana sin identitet
- skapa mening

Fenomenen kan sammantaget betecknas som aktörens preferensdaning.

Som vidare forskningsvägar föreslår uppsatsen empirisk undersökning av preferensändringens psykologi, praktik och metodik, samt av ickekognitiva förmågors roll i preferensbildning. Det behövs också ett tjänligt kriterium för att förstå hur aktörer kan eller bör jämföra konkurrerande preferensuppsättningar med varandra.

Ur de avslutande perspektiven

Preferensers ontologi avgör om aktören är preferensernas skapare eller deras arkeolog. Förmågan att samtidigt hantera stegrade preferensmotsägelser är ett smärtsamt privilegium. Tiden och aktörens identitet är fundamentala betingelser för preferensers utvärdering. Tid förstärker preferensdynamik och bestämmer beslutsmetoders och preferensuppsättningars tillämplighet. Aktörens identitet betingar meningsfullheten i jämförelser av preferensuppsättningar.

Rationaliteten ifrågasätts som norm. Rationaliteten liknas vid en civiliserande myt, vars ouppnåelighet förstärker dess idealitet. Rationaliteten är bedräglig i så måtto att den gör hegemoniska anspråk, samtidigt som forskningen illustrerar den selektivt. Modernitet och rationalitet lever i symbios och nyttan är deras legitimitetsgrund. Tillsammans objektifierar de subjektet till en aktör, och misslyckas med att tillskriva hennes nytta en holistisk mening. ■

10 | Referenser

Texter & media

- Airely, Dan & Zakay, Dan (2001) A Timely Account of the Role of Duration in Decision Making. *Acta Psychologica*, Vol. 108, No 2, s 187-207.
- Bagozzi, Richard P. (2000) The Poverty of Economic Explanations of Consumption and an Action Theory Alternative. *Managerial and Decision Economics*, Vol. 21, No 3-4, s 95-109.
- Barnard, Chester (1938) *The Functions of the Executive*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Bergström, Lars (1991) Cykliska preferenser. I: Rabinowicz, Włodzimierz (1991) *Valets Vedermodor. Sex beslutsteoretiska studier*. Stockholm: Thales.
- Boyd, Robert & Richerson, Peter J (2001) *Norms and Bounded Rationality*. I: G. Gigerenzer & Selten (red.) (2001) *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox*. Cambridge: MIT Press, s 281-296.
- Brunsson, Nils (1982) The Irrationality of Action & Action Rationality. Decisions, Ideologies and Organizational Actions. *Journal of Management Studies*, Vol. 19, No 1, s 29-44.
- Brunsson, Nils (1998) Beslut som Institution. I: Czarniawska, B (red.) *Organisationsteori på svenska*. Malmö: Liber, s 43-60.
- Brunsson, Nils (2002) *The Organization of Hypocrisy* 2nd edition. Oslo: 2003.
- Brunsson, Nils & Jönson, Sten (1979) *Beslut och handling*. Stockholm: Liber.
- Cervantes, Miguel de (2001) *Den snillrike riddaren Don Quijote av la Mancha*. Stehag: Symposion.
- Chai, Sun-Ki (2000) *Choosing an Identity: a General Model of Preference and Belief Formation*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Clausen, John A. (red.) (1968) *Socialization and Society*. Boston: Little Brown and Company.
- Cohen, Michael D & March, James G & Olsen, Johan P (1972) *A Garbage Can Model of Organizational Choice*. Ur March, J G (1988) *Decisions and Organizations*. New York: Blackwell, s 294-334.
- Damasio, Antonio (1995) *Descartes' Error*. London: Penguin.
- Doyle, Jon (2004) Prospects for Preferences. *Computational Science*, Vol. 20, No 2, s 111-136.
- Evera, Stephen van (1997) *Guide to Methods for Students of Political Science*. Ithaca: Cornell University Press.
- Fitzcarraldo (1982) [Spelfilm] med manus och regi av Werner Herzog. Tyskland: Filmverlag der Autoren.
- Frankfurt, Harry G (1971) Freedom of the Will and the Concept of a Person. *The Journal of Philosophy*, Vol. 68, No 1, s 5-20.
- Friedberg, Erland (red.) (2005) *Issues of Organization, Vol 1. Decision-Making*. (DVD-transkription) Marseille: Banlieues Media.
- Green, Jonathon (red.) (1987) *Deras sista ord*. Trelleborg : Swedala.
- Grüne-Yanoff, Till & Hansson, Sven Ove (2006) Preferences. *Stanford Encyclopedia of Philosophy*. <http://plato.stanford.edu/entries/preferences/> [2009 04 15]
- Gyllenhammar, Pehr G & al. (1991) *Även med känsla*. Stockholm: Bonnier fakta.
- Halldén, Sören (1957) *On the Logic of Better*. Lund: Gleerup.
- Hansson, Sven Ove (2005) *Decision Theory. A Brief Introduction*. Stockholm: KTH
- Hansson, Sven Ove (2006) How to Define. A Tutorial. Ur *Principios*, Vol. 13, No 19-20, s 5-30.
- Heath, Joseph (2009) Methodological Individualism. *Stanford Encyclopedia of Philosophy*. <http://plato.stanford.edu/entries/methodological-individualism/> [2009 03 25]
- Hellquist, Elof (1993) *Svensk Etymologisk Ordbok*. Malmö: Gleerup
- Hume, David (1896) *A Treatise of Human Nature*. Oxford: Clarendon Press.
- Jaynes, Julian (2000) *The Origin of Consciousness in the Breakdown of the Bicameral Mind*. New York: Houghton Mifflin Company.

- Jutterström, Mats (2004) *Att påverka beslut - företag i EU:s regelsättande*. Stockholm: EFI.
- Kahneman, Daniel & Tversky, Amos (1979) Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, s 263-291.
- Kahnemann, Daniel (2003) Maps of Bounded Rationality, Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*, Vol. 93, No 5, s 1449-1475.
- Kallifatides, Markus (2002) *Modern företagsledning och omoderna företagsledare*. Stockholm: EFI.
- Kant, Immanuel (1999) *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*. Hamburg: Felix Meiner Verlag.
- Korpi, Walter (2001) Contentious Institutions: An Augmented Rational-Action Analysis of the Origins and Path Dependency of Welfare State Institutions in the Western Countries. *Rationality and Society*, Vol. 13, No 2, s 235-283.
- March, James G (1971) Technology of Foolishness. I: March, J G (1988) *Decisions and Organizations*. New York: Blackwell, s 384-408.
- March, James G (1978) Bounded Rationality, Ambiguity & the Engineering of Choice. *Bell Journal of Economics*, Vol. 9, No 2, s 587-608.
- March, James G (1987) Ambiguity & Accounting: the Elusive Link between Information & Decision-Making. I: March, J G (1988) *Decisions and Organizations*. New York: Blackwell, s 384-408.
- March, James G (1988) *Decisions and Organizations*. Oxford: Basil Blackwell.
- March, James G (1994) *A Primer on Decision Making. How Decisions Happen*. New York: The Free Press.
- March, James G (1997) Understanding how Decisions Happen in Organizations. I: Zapira, Zur (red.), *Organizational Decision Making*. Cambridge: Cambridge University Press.
- McIntyre, Alisdair (1981) *After Virtue. A Study in Moral Theory*. Notre Dame, Indiana: University of Notre Dame Press.
- McNaughton, David (1988) *Moral Vision*. Oxford: Blackwell.
- McPherson, Michael S (1982) Mill's Moral Theory and the Problem of Preference Change. I *Ethics*, Vol. 92, No 2, s 252-273.
- Millgram, Elijah (2009) Practical Reason and the Structure of Actions. *Stanford Encyclopedia of Philosophy*. <http://plato.stanford.edu/entries/practical-reason-action/> [2009 04 01]
- Mintzberg, Henry & Langley, Ann & al. (1995) Opening up Decision Making: The View from the Black Stool. *Organization Science*, Vol. 6, No 3, s 260-279.
- Murdoch, Iris (1997) Metaphysics and Ethics. *Existentialists and Mystics*. London: Chatto & Windus.
- Nehamas, Alexander (1998) *Virtues of Authenticity: Essays on Plato and Socrates*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Nietzsche, Friedrich (1999a) *Jenseits von Gut und Böse*. München: Deutsche Taschenbuch Verlag & de Greuter.
- Nietzsche, Friedrich (1999b) *Zur Genealogie der Moral*. München: Deutsche Taschenbuch Verlag & de Greuter.
- Nozick, Robert (1993) *The Nature of Rationality*. Princeton, Princeton University Press.
- Nørretranders, Tor (1993) *Märk världen*. Viborg: Albert Bonniers förlag.
- Padgett, John F (1986) Rationally Inaccessible Rationality. *Contemporary Sociology*, Vol. 15, No 1, s 26-28.
- Parfit, Derek (1984) *Reasons and Persons*. Oxford: Oxford University Press.
- Payne, John W & Bettman, James R & Johnson, Eric J (1993) *The Adaptive Decision Maker*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pierce, Charles Sanders (1878) How to Make our Ideas Clear. *Popular Science Monthly*, Vol. 12, January (1878), s 286-302.
- Pierce, Charles Sanders (1877) The Fixation of Belief. *Popular Science Monthly*, Vol. 12, November (1877), s 1-15.
- Plato (1994) *Republic*. Bury St Edmunds: Harvard University Press.
- Quine, Willard Orman van (1960) *Word and object*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Russell, Bertrand (1937) *Till lättjans lov*. Stockholm: Natur & Kultur.

- Samuelson, Paul (1938) A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour. *Economica*, Vol. 5, No 17, s 61-71.
- Simon, Herbert (1955) A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, No 1, s 99-118.
- Simon, Herbert (1957) *Models of Man*. New York: Wiley.
- Sjöstrand, Sven-Erik (1997) *The Two Faces of Management: the Janus Factor*. New York: Thomson.
- Smith, Vernon L (2003) Constructivist and Ecological Rationality in Economics. *The American Economic Review*, Vol. 93, No 3, s 465-508.
- Snow, Charles Percy (1993) *The two Cultures*. London: Cambridge University Press.
- Soon, Chun Siong & al. (2008) Unconscious Determinants of Free Decisions in the Human Brain. *Nature Neuroscience*, Vol. 11, No 5, s 543-545.
- Spengler, Oswald (1990) *Der Untergang des Abendlandes. Umriss einer Morphologie der Weltgeschichte*. München: Verlag C H Beck.
- Stanovich, Keith E (2008) Higher-Order Preferences and Master Rationality Motive. *Thinking & Reasoning*, Vol. 14, No 1, s 111-127.
- Tresch, John (2001) On Going Native. Thomas Kuhn and Anthropological Method. *Philosophy of the Social Sciences*, Vol. 31, No 3, s 302-322.
- Varian, Hal R. (2006) Revealed Preference. *UC Berkeley School of Information*.
<http://www.ischool.berkeley.edu/~hal/Papers/2005/revpref.pdf> [2009 05 09]
- Wallace, R Jay (2008) Practical Reason. *Stanford Encyclopedia of Philosophy*.
<http://plato.stanford.edu/entries/practical-reason/> [2008 08 13]
- Ward, Andrew R (2009) Genie, a Modern-Day Wild Child. *FeralChildren.com*
<http://www.feralchildren.com/> [2009 07 05]
- Watson, Gary (red.) (2003) *Free Will. Second Edition*. Oxford: Oxford University Press.
- Weick, Karl-Eric (1984) Theoretical Assumptions and Research Methodology Selection. I: McFarlan, F. W. (red.) (1984) *The Information Systems Research Challenge* Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press, s 111-132.
- Weil, Simone (1954) *Tyngden och nåden*. Stockholm: Albert Bonniers förlag.
- Wildavsky, Aaron (1987) Choosing Preferences by Constructing Institutions. A Cultural Theory of Preference Formation. *The American Political Science Review*, Vol. 81, No 1, s 4-21.
- Wilson, George (2007) Action. *Stanford Encyclopedia of Philosophy*.
<http://plato.stanford.edu/entries/action/> [2008 08 13]
- von Wright, Georg H (1963) *The Logic of Preference*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Wärneryd, Karl-Erik (1985) Management Research and Methodology. *Scandinavian Journal of Management Studies*, Vol. 2, No 1 (August), s 3-18.

Muntliga källor

- Brunsson, Nils (2006) Föreläsningar från kurs 1124 Beslutsfattande. Handelshögskolan i Stockholm.
- Fernler, Karin (2006) Föreläsningar från kurs 1124 Beslutsfattande. Handelshögskolan i Stockholm.
- Jutterström, Mats (2009)Handledningssamtal. Kurs 1210 Magisteruppsats. Handelshögskolan i Stockholm.
- Kallifatides, Markus (2005) Föreläsningar från kurs 1101 Företagsledning. Handelshögskolan i Stockholm.
- Sjöstrand, Sven-Erik (2005) Föreläsningar från kurs 1101 Företagsledning. Handelshögskolan i Stockholm.

11 | Bilagor

Bilaga I (text)

Ändamålsens metodbindingar

Figur 5 nedan visar styrkorna i bindingarna mellan metoder och ändamål. Skillnaderna är väsentliga och av viss permanens och äger därför förklaringskraft. Styrkan bestäms främst av institutioner. Därför kan de variera beroende på sammanhang. Vissa bindingar bestäms dock av korrelaten. Exempelvis tycks det faktum att moralisk mognad inte kan uppnås enbart genom imitation inte vara institutionellt grundat. Korrelatbestämda bindingar är starkare än institutionsbestämda. När olikheterna i metodbindingarnas styrka blir tillräckligt stora kan aktören behöva ta till ett ändamål som en metod.

Figur 5. Ändamåls metodbindingar

Ändamål											
Bestämmer aktörens syfte. Är måttstock för utvärdering av metodernas utfall.											
	Beslut	Handling	Diskurs	Kapital	Moralisk	Kunskaps	Makt	Expressivt	Emotivt	med flera	
	Finna lämpligaste beslutet	Gennomdriva bestämd handling	Legitimera förhållande	Maximera långsiktig avkastning	Fördjupa moralisk mognad	Objektivera världens tillstånd och mekanismer	Vinna suveränitet över det främmande	Manifestera aktörens identitet	Orientera sig i känslorvärldar	...	
Metoder Aktörens sätt att ta sig fram i världen.	Rationella beslutsmodellerna	stark	svag	stark	stark	svag	stark	svag	stark	...	
	Regelföljande	stark	stark	stark	mellan	stark	stark	stark	mellan	...	
	Imitation	svag	stark	stark	mellan	svag	medel	svag	stark	...	
	Experiment	svag	mellan	svag	svag	stark	stark	mellan	stark	...	
	Intuition	svag	stark	svag	svag	stark	svag	stark	stark	...	
	med flera ?	...	...	...	...	...	...	...	...	...	

Bilaga 2

Några kognitiva begränsningar

- Överrepresentation av nuet. Aktören har svårt att ta hänsyn till icke närvarande omständigheter, även om hon vet att de är relevanta.
- Frekvenspåverkan. Ständiga upprepningar tycks till slut kunna övertyga om snart sagt vad som helst. Ett exempel är den baktalade management-metoden tjat. Vanor är exempel på handlingsinriktad frekvenspåverkan. Usus tyrannus.
- Bekräftelsebias (confirmation bias) eller informationsvinkling. Människan övervärderar systematiskt betydelsen hos bekräftande evidens, och undervärderar systematiskt styrkan i motsägande evidens.
- Tröskelbias. Tröskelvärdet för uppmärksammande av motsägande evidens är betydligt högre än det för bekräftande evidens.
- Sökbias. Människan söker systematiskt efter källor till bekräftande evidens, och undviker källor till motsägande evidens.
- Undersamplande av fallerande alternativ (the dip effect). I förhållande till den totala mängden arbete en aktör är redo att lägga ner, missgynnar hon handlingsalternativ som inte bär frukt tidigt i sökprocessen.
- Primär uppmärksamhet. De frågor som kommer upp först får disproportionerligt stor uppmärksamhet. Det gäller både på kort och lång sikt. Exempelvis följer ungdomens konflikter ofta med i internaliserad form till vuxen ålder.
- Självzensur. Obehagliga sanningar undviks att konfronteras, trots att aktören vet att de är relevanta.
- Besittningseffekt (endowment effect). Det föremål aktören kommit i besittning i tidigt värderas högre, allt annat lika.
- Kanonisering (seeding). Aktörer förblir sitt beslut troget bara för att det kom först i tiden, fastän hon kan riva upp det till förmån för ett med konsekvenser hon föredrar.

- Namneffekten. Etiketter och deras associationer styr uppfattningen om innehållets värde.¹⁷
- Förlustaversion. Aktörer är beredda att offra mer för att behålla vad de en gång vunnit än de är för att med samma sannolikhet vinna ännu större belopp.
- Åtagande (commitment). Aktörer är ofta ovilliga att ändra ett ingången åtagande, trots att de själva är de enda som förlorar på fasthållandet. I efterhand har många svårt att förklara varför.
- Minnesbegränsningar. Människor glömmer bort relevant information mot sin vilja.
- Beräkningsbegränsningar. Människor klarar inte av att kalkylera större datamängder på kort tid.
- Akrasia (effort-aversity). Aktören undlåter handling, och skjuter upp eller låter bli helt, trots att hon själv tycker att det vore värt besväret. Enligt Platon förnekade Sokrates möjligheten till akrasia.
- Sammanhangseffekten (framing). Sammanhanget i vilket exempelvis ett beslut presenteras har överdrivet stor inverkan på beslutet, vare sig sammanhanget är relevant för beslutet eller ej.
- Vinnarinstinkt. Aktören föredrar att vara i det vinnande laget, oavsett om hon tjänar på det eller ej.
- Självbias. Aktörer över- eller underskattar systematiskt riktigheten i sina föreställningar, bara för att det är de själva som hyser dem. Effekten kan bero på inbilskhet, fåfänga, dåligt självförtroende och liknande.
- Precisionsöverkattning. De flesta aktörer överskattar precisionen i sina förmodanden.
- Precisionsidiosynkrasier. Psykologisk osäkerhet tycks ofta vara förbunden med de högsta och lägsta kunskapsnivåerna. De som vet lite grann, men inte är experter, är oftast tvärsäkrast.
- Idiosynkratiska risker. Ofta uppvisar aktörer personliga böjelser kring

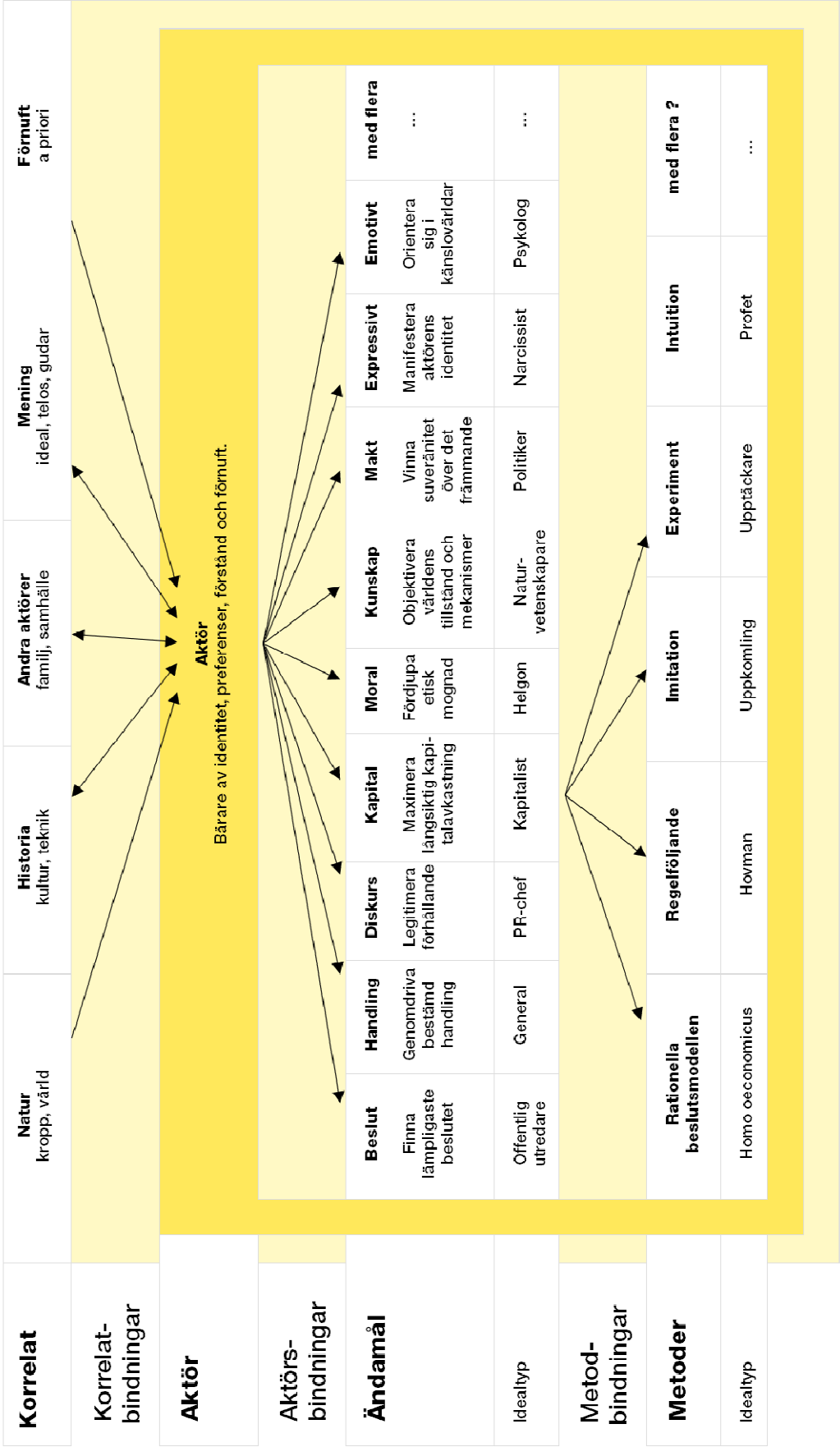
¹⁷ Strategisk namngivning är ett kostnadseffektivt sätt att styra projekt.

risk eller osäkerhet, oavsett utfallen i sig. Vissa avskyr osäkerhet, andra älskar att gambla, några vill absolut "spela lagom" och så vidare.

- Konsensus. Vissa aktörer verkar se ett egenvärde i att tycka som de flesta. Konsensus finns också i en inverterad form, vars idealtyp är rättshaveristen.
- Grupptänkande (groupthink). I slutna sociala miljöer verkar preferenser ofta omotiverat självförstärkande.
- Stereotypisering. Kategorier, föreställningar och värderingar en aktör menar sig inte omfatta fångar ändå hennes beskrivning av omvärlden.

Bilaga 3

Figur 3. Handlandets fyra nivåer. Principskiss.



12 | English Abstract

To Influence One's Preferences

An Analysis of Rationality and the Dynamics of Preferences

Actors deliberately change their preferences, contrary to the assumptions of rational decision models. This study shows why, and to some extent how. Preferences are necessarily ambiguous and unstable. Rationality is a regulating myth which has had a profound influence on Western conceptions of what an actor is.

The aim of this study is to help individual actors understand the theoretical grounds of their actions. The analysis provides tools for examining decision methods and preference changes. The paper presents classical decision theory, taking rational decision theory as a starting point. This theory is analyzed and contrasted with four other models. The results are synthesized into a schema which summarizes the relationship between actor, purposes, and methods of action. The study identifies preferences as a critical premise common to all models. Rational models are based on the premise that preferences are absolute, unambiguous and stable over time. This premise does not hold. On the contrary, preferences are dynamic, ambiguous, and relative, and actors strategically use and amplify these features. The research questions are: *What are preferences?* and *Why do actors change their preferences?* These fairly general questions justify rejecting field studies in favour of an interdisciplinary approach. Sources employed are everyday experience and research literature. The first question is given a hermeneutic answer. Preferences are mental and evaluating states. This makes it possible to conceive of actors as subjects and creators of meaning. The second question is answered by a dozen motives, such as self-control, identity formation and environmental adaptation. These motives, it is suggested, condition human preference change as such, and thus cannot be reduced to preferences. Together, the two answers explain and justify something rational models cannot: why actors change their preferences. Also, they authorize the use of non-rational decision models. Moreover, since the concept of preferences is entangled with the concept of being an actor, the notion of a rational actor is called into question. This concern is carried back to more fundamental assumptions about the source and ontology of preferences, as well as the actor's identity over time. Rationality is brought into historic and mythic perspective, and is questioned as a norm.

English Key Words

preferences; preference change; preference management; decision theory; decision-making; rational choice; rationality, meaning

