

Per Espen Stoknes

Økonomiske metaforer

En flerfaglig vitenskapsstudie av økonomiske metaforers
implikasjoner på klimapolitikk og oppfatninger om penger.

10. Okt. 2010

Lvert til UiO Samfunnsvitenskaplig fakultet for dr.philos.

© Per Espen Stoknes, 2011

*Doktoravhandlinger forsvart ved
Det samfunnsvitenskapelige fakultet, Universitetet i Oslo.
No. 253*

ISSN 1504-3991

Det må ikke kopieres fra denne boka i strid med åndsverkloven eller med avtaler om kopiering inngått med Kopinor, interesseorgan for rettighetshavere til åndsverk.

Omslag: Inger Sandved Anfinsen.
Trykk og innbinding: AIT Oslo AS.

Produsert i samarbeid med Unipub, Oslo.
Avhandlingen blir kun produsert av Unipub i forbindelse med disputas.
Alle henvendelser vedrørende avhandlingen skal rettes til rettighetshaver eller enheten der doktorgrad er forsvart.

“Metaphor has the extraordinary power of redescribing reality”

Paul Ricoeur, 1978, *The Philosophy of Paul Ricoeur*

”Økonomifagets bredde er i bunn og grunn den menneskelige tilværelse i all dens fylde og bredde.”

Diane Coyle, 2002, i *Sex, dop og økonomi*.

”For kjærlyghet til penger er en rot til alt ondt.”

Paulus, 1. Tim. 6,10

”The universal regard for money is the one hopeful fact in our civilization, the one sound spot in our social conscience. Money is the most important thing in the world. It represents health, strength, honour, generosity and beauty as conspicuously as the want of it represents illness, weakness, disgrace, meanness and ugliness.”

George B. Shaw

”Det er lettere å skrive om penger enn å tjene penger. Og de med mye penger fleiper gjerne om dem som bare vet hvordan de skal skrive om dem.”

Voltaire, 1764, *Philosophical Dictionary*, Vol VI, del 2.



Innholdsoversikt – Økonomiske metaforer

Forord	ix
Innledning -en håndfull metaforer.....	1
Del I Hva er en metafor verdt?	9
1. Hvorfor økonomiske metaforer og klimapolitikk?	10
Økonomiske metaforers utbredelse i senmoderne samfunn	11
Metaforers betydning for tanke, språk og kultur.....	15
Hvorfor forskning på metaforer ift. <i>klimapolitikk</i> ?.....	21
2. Metaforer: mest til pynt eller helt ununnværlige?.....	26
Typer metaforer	28
Metaforens virkemåte; ved substitusjon eller interaksjon? – Black	35
Metaforteori i kognitiv lingvisitikk - Lakoff.....	39
Metaforens regenerering av mening - Ricoeur	42
Metaforens rolle i økonomisk retorikk – McCloskey, Klamer og Mirowski	45
Metafor og bilde i arketypisk psykologi - Hillman	52
Oppsummering i form av en typologi.....	56
3. Metode.....	59
3.1 Begrepshistorisk tilnærming til økonomiske begreper	60
3.2 Pragmatisk tilnærming til føringer av metaforen	66
3.3 Kritisk-hermeneutisk tilnærming	68
3.4 Avgrensning og oppsummering av metode.....	71
Del II - Noen sentrale teorikonstituerende metaforer i økonomi....	75
4. Penger er et byttemiddel?	76
4.1 Hva er den begrepshistoriske kontekst for metaforer om penger?	78
Det klassiske syn: Penger er olje på handelens tannhjul	79
Det moderne syn: Penger er et byttemiddel	80
4.2 Pengenes sosiale føringer og begrensninger; Simmels pengefilosofi.....	81
4.3 Forståelsesmåter basert på andre generative metaforer.....	85
4.3.1 Penger er en sosial relasjon	85
4.3.2 Penger er oppmerksomhet	88
4.3.3 Penger som symbol og drøm	91
4.4 Oppsummering konstituerende metaforer for penger	93
5 Velferd er nytte?	96
5.1 Den historiske konteksten for teorikonstituerende metaforer om velferd	96
Metaforen om velferdsstaten	96
Metaforer for velferd og nytte i utvikling av økonomisk teori	100
Forholdet mellom velstandsnivå og lykkenivåer: målinger av opplevd velvære	103
Inntekt-lykke-paradokset	106
Drøfting av inntekt-lykke-paradokset.	109
5.2 Føringer og begrensninger i velferd er nytte-metaforen	111

Tilvenningseffekten – den hedoniske tredemølle	112
Sammenligningseffekten og skryteforbruk.....	114
5.3 Nye generative metaforer og modeller for velferd.....	119
5.3.1 Implikasjoner på arbeidets rolle i velferd	123
5.3.2 Implikasjoner på nasjonale indikatorer og regnskap.....	123
5.3.3 Implikasjoner for klimapolitikk og vekstens innhold	126
5.4 Noen konklusjoner om velferdsmetaforer.....	129
6. Marked er prismekanisme?	133
6.1 Markedsbegrepets historiske bakgrunn	134
Fra markedsplasser til Markedet	134
Er markedet ett universelt system eller kulturelt unike institusjoner?	137
Adam Smiths markedsbegrep.....	138
Markedets rotmetafor: Hermes/Merkur.....	141
Grensekrysserguden.....	147
Sentrale markedsbegrepers rot i markedsmysten: innovasjon og kapital.....	150
6.2 Begrensninger og føringer av ”markeder er prismekanismer i likevekt”	153
6.2.1 Universalisme i prismekanismen	155
6.2.2 ”Markeder er i likevekt.”	160
6.3 Nye metaforer for markeder	166
6.3.1 ”Markeder er dynamiske systemer”	166
6.3.2 ”Markeder er institusjoner”.....	169
6.3.3 ”Markeder er samtaler – ‘Sweet talk’ ”	170
6.4 Noen konklusjoner om markedsmetaforer	172
7. Rikdom er vekst?	175
7.1 Den begrepshistoriske bakgrunn for rikdom	176
Fra rikdom til knapphet og vekst på 1900-tallet.....	179
Fra et snevert til et bredt rikdomsbegrep på 2000-tallet?	182
Hvilken plass har natur og naturkapital i nasjonal rikdom?.....	183
Oppsummering over metaforene for rikdom	184
7.2 Moderne psykologiske holdninger til rikdom	185
Oppsummering holdninger til rikdom	187
7.3 Re-metaforisering av rikdomsbegrepet.....	188
7.3.1 Knapphet personifisert - Kronos.....	189
7.3.2 Gaias Naturkapital - Den gylne overflod.....	190
7.4 Oppsummering av konstituerende metaforer for rikdom.....	192
8. Regnskap er fakta?	195
Forholdet mellom økonomi og regnskap.....	195
8.1 Regnskapets begrepshistoriske kontekst.....	198
8.2 Føringer og begrensninger i metaforen ”regnskap er fakta”	203
8.2.1 Regnskap former forståelseshorizonten for økonomiske beslutningsprosesser	204
8.2.2 Regnskap former organisasjons-kultur og -styring	208
8.2.3 Regnskap synliggjør deler av organisasjoner og samfunn, men skjuler andre.	210
8.3 Nye metaforer for regnskap	213
8.3.1 ”Regnskap er historiefortelling”	214
8.3.2 ”Regnskap er synliggjøring av ansvar for samfunnet”	216
8.3.3. Remetaforisering: Hestia som regnskapsføringens rotmetafor.....	222
8.4 Konklusjoner regnskap og regnskap	225
9. Aktører er rasjonelle?	228
9.1 Homo Economicus’ begrepshistoriske kontekst.....	229
9.1.1 John Stuart Mills <i>Economic Man</i>	229
9.1.2 Fra klassisk rikdomsdrevet til neoklassisk nyttemaksimering.....	233
9.1.3 Fra neoklassisk til nye beslutningsteorier og strategisk rasjonalitet.	237
9.1.4 Hvilken type rasjonalitet? – Apollon som rasjonalitetens rotmetafor.....	240
9.2 Føringer og begrensninger fra ”aktører er rasjonelle”-metaforen	246

9.2.1 Economic Man: verken natur eller kultur, men stadig re-konstruert.....	247
9.2.2 Offentlige virkemidler / analyser er utformet på basis av Economic man.....	252
9.3 Alternative metaforer for den økonomiske aktør.....	255
9.3.1 "Økonomiske aktører har animal spirits".....	255
9.3.2 "Økonomiske aktører er vi-rasjonelle".....	257
9.4 Oppsummering av "aktører er rasjonelle".....	262
Del III -Drøfting.....	266
Innledning til del III.....	267
10. Neoklassisk diskurs: dead or alive?	268
10.1 Ulike forklaringsfaktorer av "neoklassisk" dominans.....	269
10.2 Først, fins neoklassisk økonomi fortsatt?.....	271
10.2.1 Hva består "kjernen" i? - tre typer diskurser.....	272
10.2.2 Speil, speil på veggen -noen økonomers oppfatning av egen diskurs.....	277
10.2.3 Økonomi som en positiv vitenskap.....	281
10.2.4 Kritikker har haglet, men neoklassisk teori nekter å dø.....	284
10.3 Neoklassisk teori som metaforisk nettverk.....	287
10.3.1 Nettverkets bestanddeler – oppsummering fra del II.....	288
10.3.3 Det normative sprang.....	291
10.4 Rotmetafor og produksjon av bildet av vitenskaplighet.....	293
10.5 Konklusjon delproblemstilling 1:.....	298
11. Noen økonomiske begreper skjulte normativitet	301
Oppsummering fra del II, delproblemstilling 2.....	302
11.1 Om kostnadseffektivitet, tre cases.....	303
11.1.1 Case NOU 1998:11, Kraft- og Energi-utredningen til 2020.....	304
11.1.2 Case Nordhaus (2008) Kostnadseffektivitet og prioritering.....	308
11.1.3 Case Olsenuvalgets NOU 2009:16 <i>Globale miljøutfordringer</i>	310
11.1.4 Drøfting av veien fra metafor til føringer på klimapolitikk.....	314
11.1.5 Oppsummering kostnadseffektivitet og normativitet.....	317
11.2 Om kalkulasjonsrente: Hva er fremtiden verdt?.....	319
11.2.1 Nordhaus og standard bruk av kalkulasjonsrente.....	319
11.2.2 Case kalkulasjonsrente: Stern vs. Nordhaus debatten.....	321
11.2.3 En alternativ metafor for fremtidige klimaskader.....	324
11.3 Konklusjon delproblemstilling 2:.....	325
12. Nye former for penger?	328
Oppsummering av funn fra del II, delproblemstilling 3.....	329
12.1 Behovet for multidimensjonalitet.....	331
12.2 Case: "Utslippsrettigheter er penger".....	337
12.3 Multidimensjonalitet vs. monodimensjonalitet.....	344
12.3.1 Avgifter er effektive!.....	346
12.3.2 Enklere med én type penger!.....	349
12.3.3 Mer kvantifisering av kvalitative sfærer er penge-imperialisme!.....	351
12.4 Sammendrag delproblemstilling 3.....	354
13. Avsluttende refleksjoner	357
Om faglige uenigheter og av-naturalisering.....	359
Metafor – modellering – teori.....	361
Hovedsvaret på problemstillingen: monodimensjonalitet.....	366
Litteratur	371

Forord

Dette forskningsprosjektet springer ut av en dyp nysgjerrighet og forundring over møtet med økonomiske resonnementer i offentlige beslutningsprosesser over mange år. Min bakgrunn først som klinisk psykolog og dernest mangeårige erfaring som organisasjonspsykolog og strategisk konsulent innen foresight og scenarier, har gitt meg en annen inngang til økonomiske praksis og faglige tekster enn den ”vanlige” måten å forstå og lese dem på. Likeså har min, riktig nok beskjedne, kunnskap om filosofi bidratt til interessen for ulike virkelighetsoppfatninger i vitenskapene. Forundringen og fascinasjonen for pengenes mange verdener har ikke blitt mindre med årene, selv om kunnskapen har blitt større og bredere. Det første publiserte resultatet av forskningsprosjektet ble den mer essayistiske boken *Penger og Sjel*, publisert i 2007. Avhandlingen gir det essayet et tyngre akademisk fundament.

Avhandlingen er blitt til takket være opprettelsen av BI Senter for klimastrategi., muliggjort gjennom et gaveprofessorat fra Toyota Motor til Handelshøyskolen BI. Jeg vil først og fremst takke prof. Jørgen Randers for innstendige oppfordringer til å gjennomføre prosjektet. Takk også til Bjørn Brunstad for oppmuntrende kritikker underveis med skrivingen, og til Line Sofie Adams for solid tekstlig støtte. En helt spesiell takk til Anne Solgaard.

Videre arbeid og publisering relatert til dette temaet skjer også i regi av SSB's forskningsprosjekt *Sustainable Development Indicators 2009-2012*, i et konsortium ledet av Iulie Aslaksen og Jan Arild Garnåsjordet.

Spesielt mange takk til prof. Tian Sørhaug ved TIK, UiO, som sporty har stilt opp som veileder for et prosjekt han opprinnelig visste lite om, men orienterte seg raskt i og responderte med mange konstruktive tilbakemeldinger og perspektiver underveis. Alle gjenstående feil og mangler er selvsagt fullt og helt mine egne.

Til slutt takk til kommisjonen for grundig og omsorgsfull lesning med påfølgende poengterte og detaljerte kritikk av første versjon av dr.philos-avhandlingen.

Per Espen Stoknes

8.Okt.2010.

Innledning

-en håndfull metaforer

Økonomiske begreper og modeller har det siste århundret, men kanskje spesielt siden 1980-årene, vunnet stadig større utbredelse i samfunnets politiske, kulturelle og organisatoriske diskurser. Organiseringen av sykehus som helseforetak, New Public Management, konkurranseutsetting, statskapitalisme, virksomhetsstyring for utdanningsinstitusjoner, debattene om klimatiltak og valget av innretninger for markeder for CO₂-kvoter – kan stå som eksempler på denne fortsatte utvidelsen av den økonomiske sfæres logikk som opprinnelig var mer begrenset til handel og produksjon av konsum- og råvarer.¹ Med det økonomiske systemets ekspansjon har det fulgt en tilsvarende utvidelse av det økonomiske fagets anvendelsesområde. Det vil si at økonomiske begreper og metaforer får konsekvenser også for områder som tradisjonelt har ligget utenfor de penge- og markedssystemene som økonomifaget utviklet begrepene for. Slike nye anvendelser kan for eksempel være verdsettelse av menneskers arbeidsevne, nå kalt ”humankapital”, og av ”naturkapital” i form av økosystemtjenester samt klimautslipp.

Når økonomer ser på noe, la oss ta barneomsorg og barnehager for eksempel, så tenker de på markeder. ”Barneomsorg” – som andre folk kan se på som en menneskelig lærings- og dannelsesprosess, eller noen spesielle typer bygninger tilpasset pass av barn, eller en psykologisk utfordring for foreldre og pedagogisk utfordring for lærere, – ligner for økonomer svært mye på et verdipapir på børsen, påpeker økonomiprofessor Deidre McCloskey.² Etter det halvveis automatiserte valget av en markedsmetafor for å forstå det valgte fenomenet, så drives det økonomiske blikk til å se etter en ”etterspørselskurve”, en ”tilbudskurve” og en ”pris” på barneomsorg. Hvis de tilhører hovedstrømmen, vil de se

¹ Maktutredningen 2003, for eksempel, formulerer det slik: “Gjennom markedsretting, fristilling og privatisering blir områder som tidligere var offentlig styrt overlatt til markedsaktører. Nye kontrollorganer og statlige tilsyn over våker de generelle spillereglene som politiske myndigheter har trukket opp, enten nasjonalt eller internasjonalt. Ekspertorganer som sentralbankene får større autonomi i utformingen av tiltak som skal skjermes mot løpende folkevalgtn innflytelse. Større deler av næringslivet inngår som deler av flernasjonale konserner, og konkurransen om rammevilkår setter grenser for utformingen av offentlig politikk.” NOU 2003: 19, *Makt og demokrati*, kap. 13, s. 58. Se også Samuelson & Nordhaus, 2001, *Economics*, s. 41 eller Smelser & Swedberg, 2005, *Handbook of economic Sociology*, s. 14.

² D. McCloskey, 1995, ”Metaphors Economists Live By”, s. 215.

også ”rasjonell” atferd i et slikt marked. Økonomer – som andre vitenskapsfolk – er ofte ikke klar over hvilke metaforer man bruker når man legger et teoretisk begrep på et fenomen. De antar at fordi man kan tenke og snakke ved hjelp av slike begreper og kognitive kategorier, så er det ganske enkelt slik virkeligheten er. Siden økonomer bruker metaforer for å sette sammen sine fortellinger, er de også poeter – men ofte uten å vite det, konstaterer Deidre McCloskey.

Naturvitenskaplig forskning har dokumentert at konsentrasjonen av drivhusgasser i atmosfæren, som CO₂, øker som følge av menneskelig aktivitet.³ De menneskelige aktivitetene er geografisk spredt, svært omfattende og baserer seg i hovedsak på energi fra fossile brensler. Når økonomer – og med dem mange forretningsfolk og politikere – ser på slike utslipp, ser de en ”eksternalitet” og et ”marked for utslippstillatelse”. Noen hevder at å begrense utslippene ”vil bli svært kostbart”, noen at ”CO₂-håndtering blir ikke lønnsomt” og atter andre foretrekker gjennomføring kun av de såkalt mest ”kostnadseffektive tiltakene”.

Uansett hvilke av disse utsagnene man gransker nærmere, så vil man oppdage at det ligger metaforiske konstruksjoner bak begrepene og teoriene som anvendes. Ulike typer av metafor-teori har alle påpekt at hvordan fagfolk forstår et fenomen er formet av hvilke konstituerende metaforer som ligger til grunn for de begreper og teorier som de ”ser” med.⁴ Anbefalinger av virkemidler og handling vil gjerne ofte følge av de metaforiske rammene som disse bringer med seg, om man er klar over dem eller ikke.⁵ For å gjøre disse underliggende konstituerende metaforer til gjenstand for kritisk granskning, må man ofte ”grave litt” i begreper og teori-historie for å ”få øye på” hvordan den kognitive konstruksjonsprosessen foregikk da modellene, teoriene og begrepene ble utformet.

Avhandlingens hovedproblemstilling oppstår i skjæringsfeltet mellom økonomi, metafor-teori, klimapolitikk og psykologiske holdninger til penger:

hvilke implikasjoner har valget av konstituerende økonomiske metaforer for utforming av klimapolitikk og oppfatningen av penger?

Økonomiske teorier og begreper brukes i stor utstrekning i offentlige diskurser som om de var entydige, rasjonelle konstruksjoner. Det etterstrebes entydighet, klarhet og unngåelse av metaforer og retorikk.⁶ Dette henger gjerne sammen med en oppfatning av

³ IPCC 2007, Fourth assessment report.

⁴ Max Black, m.fl. i Andrew Ortony, red. 1993, *Metaphor and Thought*.

⁵ Donald. Schön, 1993, ”Generative metaphor and social policy”

⁶ Et ferskt eksempel er fra NOU 2009:16, som skriver: ”Det må likevel understrekes at uttrykket {økosystemtjenester} er en metafor, og ikke en presis analytisk beskrivelse av tjenester naturen ’utfører’ for å tilfredsstille en samfunnsmessig etterspørsel, slik det er tilfelle med menneskeproduserte tjenester”, s. 56. Her stilles altså begrepsmessig presisjon opp mot pedagogiske begreper som metafor. I denne avhandlingen vil imidlertid metafor (kap. 2) forstås

økonomi som en vitenskap innenfor en naturvitenskaplig, objektivistisk ramme, hevder bl.a. økonomer som Arjo Klamer, Philip Mirowski og Deidre McCloskey.⁷ Økonomi og markeder er imidlertid vanskelig å beskrive på en helhetlig måte med et entydig, objektivt og rasjonelt språk og teori alene, fordi de omhandler noe som angår mennesker også symbolsk og emosjonelt: nemlig *penger* og den form for sosial samhandling som pengene muliggjør.

Innen klimapolitikken, for eksempel, blir dette et påtrengende problem når et flertall av befolkningen i rike land er bekymret for menneskers klimautslipp, men i liten grad villig til å betale høyere priser selv for drivstoff eller endre konsumvaner som følge av denne bekymringen.⁸

Denne avhandlingen gjør noe relativt nytt – særlig i norsk sammenheng – ved å undersøke det metaforiske grunnlaget for tradisjonelle økonomisk teorier og begreper, dvs. å utforske hvordan økonomiske teorier har blitt bygd opp rundt sentrale metaforer og store narrativer. Den undersøker sentrale økonomiske begreper innenfor en faglig utvidet og historisk ramme, for så å studere hvilke pragmatiske konsekvenser valget av disse metaforene har hatt og fortsatt får. Spesielt ser den på hvordan dette slår ut i utforming av klimapolitikk og oppfatninger om penger. Ettersom det fins relativt lite forskning på hvilken rolle metaforer har hatt på økonomisk teoriutvikling og deres implikasjoner for praksis per i dag, innebærer det at avhandlingen blir mer teoretisk eksplorativ og hypotesedannende enn basert på empirisk etterprøving av hypoteser innenfor et veletablert forskningsfelt, selv om den også i stor grad trekker på empiriske studier.

Økonomiske ideer blir ikke sjelden fremstilt som universelle, globale og kulturfrie. Det tales om "markedets lover", og økonomiske prinsipper som universelt gyldige. Både børser og råvaremarkeder, både logistikkjeder og persontransport, både VISA og IKEA har etter hvert fått global utbredelse og fremstår med tilnærmet samme form og funksjon i de aller fleste av verdens land. Ikke minst har de nye (etter 1971) valuta- og verdipapir-markedene fått en sterkt globaliserende og universaliserende virkning. Noen velger for eksempel å beskrive verden med en metafor om at "verden blir flattere" når mer ensartede, globaliserende former for teknologier, logistikk, varemerker og økonomiske spilleregler etter hvert blir innført overalt.⁹

som et vedvarende aktivt kognitivt underlag for, eller "kilden" til, også analytisk-presise økonomiske begreper.

⁷ Mirowski, 1988, *More Heat than Light*, Klamer, 1994, "So What's an Economic Metaphor?," McCloskey, 1995, *The Rhetoric of Economics*.

⁸ En engelsk undersøkelse viser at slik resonnering er utbredt. Lorenzoni et al, 2007, "Barriers perceived to engaging with climate change among the UK public and their policy implications"

⁹ Et synspunkt som ble kraftfullt eksponert gjennom Thomas Friedman, 2006, *The World is Flat*.

Men selv om moderne markeder, bokføringsregler, kredittbaserte pengesystemer og deres tilhørende institusjoner etter vestlig modell spres globalt, er det problematisk å anta at økonomisk teori (både bedrifts- og samfunnsøkonomisk) kan anvendes universalistisk og uavhengig av kultur.¹⁰ Å tydeliggjøre økonomiske teories ofte usynlige kulturelt spesifikke røtter i språk, tanke og forestillinger er derfor nødvendig. Det kan hevdes at penger i like stor grad er kulturuttrykk og en måte å fortelle på som at de fyller den økonomiske klassiske definisjon som universelt byttemidler, verdioppbevaring og verdimålestokk. Ved å se penger som kultur og tanke, blir det klart at dagens penger er et symbolsystem samfunnet selv har utviklet over noen århundrer.

Metaforene som konstituerer økonomiske diskurser kan derfor være vel ”verd” en nærmere studie. I avhandlingen argumenterer jeg for at det historisk-sosiale valget av konstituerende metaforer kan forklare noen grunnleggende uenigheter innenfor økonomien, og også mellom økonomi og andre tilstøtende fag som psykologi og sosiologi, samt mellom økonomi og lekfolk. Disse uenighetene og kommunikasjonsproblemene trengs å bli forstått innenfor et mer helhetlig flerfaglig perspektiv. Med mindre man vil hevde at det er helt i orden at akademikere som økonomer kan forbli uvitende om grunnlaget til den praksis de står innenfor, så har studiet av virkningene av fagets konstituerende metaforer stor betydning, hevder økonomene Klamer og Leonard.¹¹ Eksempler på slike teorikonstituerende metaforer kan nevnes med det som økonomihistorikeren David Colander beskriver som ”den hellige treenighet” i hovedstrøms økonomi: egeninteresse, rasjonalitet og ekvilibrium.¹² Slike metaforer utgjør deler av den kognitive basis som forskerfellesskapet av økonomer og byråkrater benytter når de arbeider med ekspertråd for klimapolitikk.

Klamer og Leonard hevder videre at det er ”en håndfull av metaforer som konstituerer den diskursive praksis i økonomi”¹³. Det er tvilsomt om det å identifisere og avdekke konstituerende metaforer i seg selv er nok til å igangsette endringer i økonomisk praksis. Men et uttrykk som ”en håndfull av metaforer” kan i seg selv være en hjelpsom metafor for en vitenskapsstudie av noen sentrale trekk ved økonomisk teori. Tilnærmingen inviterer til å utvikle et konseptuelt rammeverk med hvilket vi kan identifisere, fortolke og karakterisere alternative diskursive praksiser innenfor økonomi.

Avhandlingen tar derfor fatt i noen slike konstituerende metaforer som ligger til grunn for økonomiske teories anvendelse på miljø- og klimapolitikk. Den ser både på hvilke teoretiske og kognitivt lingvistiske effekter metaforene har. Som nevnt over er

¹⁰ V. Spike Peterson, 2003, *A Critical Rewriting of Global Political Economy*, s. 13.

¹¹ Klamer og Leonard 1994, ”So what’s an economic metaphor?”, s. 44

¹² Colander 2004, ”The Changing Face of Mainstream Economics”; s. 485, Schiffman 2004, ”Mainstream economics, heterodoxy and academic exclusion”, s. 1091.

¹³ Klamer og Leonard, 1994, s.42–43.

avhandlingens hovedproblemstilling: ”hvilke implikasjoner har valget av konstituerende økonomiske metaforer for holdninger til penger og utforming av klimapolitikk?” I lys av det ovenstående utdypes hovedproblemstillingen gjennom tre delproblemstillinger. Den første ser på den *kulturelle og begrepshistoriske bakgrunn* for fremveksten av noen teoretisk viktige metaforer i økonomiske begreper. Den andre ser på hvilke *føring* metaforen legger i praksis, og den tredje på hvilke *muligheter* valg av andre metaforer kan åpne for. De tre delproblemstillingene lyder:

- 1) Begrepshistorisk bakgrunn: Hva er den kulturelle og begrepshistoriske konteksten for de metaforer som har vært konstituerende for sentrale økonomiske begrepers utvikling?
- 2) Føring: Hvilke føring og begrensninger legger de konstituerende metaforer til økonomiske begreper på dagens anvendelse av dem i utformingen av klimapolitikk?
- 3) Muligheter: Hvilke virkninger kan forståelsesmåter basert på andre metaforer få for klimapolitikk og oppfatningen av penger?

Avhandlingen er strukturert i tre deler:

- Del I Innleder og begrunner problemstillingen ut fra en flerfaglig og kulturell kontekst, gir et overblikk over metaforteorier og drøfter metode og avgrensning.
- Del II Undersøker de teorikonstituerende metaforer til en håndfull sentrale begreper fra økonomisk teori som penger, velferd, marked, rikdom, bokføring, rasjonalitet
- Del III Trekker sammen resultater fra del II og beskriver hvordan de konstituerende metaforene samvirker for å dominere kognitive og teoretiske argumentasjonsmåter innenfor dagens økonomiske diskurser om klima. Det drøftes hvilke virkninger de teorikonstituerende metaforer har på klimapolitiske beslutningsprosesser, og hvilke andre muligheter alternative metaforer og pengetyper kan gi.

Det er en bevisst intensjon bak denne avhandlingen om å *prioritere bredde fremfor dybde*. Med det mener jeg å gjøre en vitenskapsstudie med fokus på kognitivt lingvistiske og strukturelle elementer i de økonomiske diskurser om klimapolitikk, fremfor å gjøre fag-spesifikke dypdykk ned i økonomi-historiske, konseptuelle nyanser forbundet med hvert begrep (for eksempel ”nytte” eller ”diskonteringsrate”). I forskningssammenheng er det vanligere å prioritere dybde og sterk avgrensning fremfor bredde. Når bredde og oversikt skal prioriteres gjør dette en balansegang mot faglig detaljeringsgrad vanskelig, fordi det ikke finnes noe naturlig eller entydig gyldig punkt for hvor detaljert og dypt ned i de enkelte begrepers teoritradisjon det er riktig å gå. Men det er likevel – i denne sammenheng – en nødvendig prioritering å holde på overblikk fremfor dypdykk, fordi

avhandlingen skal besvare en ganske overordnet hovedproblemstilling: *hvilke implikasjoner har valget av konstituerende økonomiske metaforer for utforming av klimapolitikk?*

Årsaken til denne prioriteringen av bredde fremfor dybde har med temaområdet selv å gjøre: Klimastrategier og klimapolitikk har det uunngåelige kjennetegn at de er sektorovergripende (transport, energi, bygg, økosystemer), svært tverrfaglige (fysikk, meteorologi, økologi, økonomi, stasvitenskap, sosiologi, psykologi etc), har stor geografisk utstrekning (nasjonalt, internasjonalt og globalt) og må adressere mange sosiale nivåer (globalt samarbeid, nasjonalstater, byer, organisasjoner, individer). Sentralt for alle disse feltene er imidlertid at økonomiske tankesett og tilnærminger har fått en fremtredende analytisk og koordinerende funksjon i svært mye av menneskelig samhandling, og særlig for de delene av samfunnet som genererer mye av utslippene, altså produksjon og konsum. Samtidig er det ikke gitt at et fag som historisk ble utformet for å forbedre handel, produksjon, varemarkeder og fordelingsspørsmål i en nasjonalstatlig kontekst også uten videre egnert seg til å håndtere sektorovergripende temaer som en atmosfærisk-biologisk klimakrise og global klimapolitikk. Derfor gjør denne avhandlingen en vitenskapsstudie av noen økonomiske teorier ved å undersøke et utvalg av deres grunnleggende teorikonstituerende metaforer. Avhandlingen handler delvis også om å utforske noen av de stier som hovedstrømmen i økonomifaget historisk har valgt å ikke følge men som kan bli, eller er i ferd med å bli, opphav til nye teorier (delproblemstilling 3). Ved å se potensielle forløp for faglig utvikling, kan man få en mer reflektert avstand til, og bli bevisst, hvorfor faget ser ut som det gjør i dag. Slik sett er avhandlingen et bidrag til en kunnskapens arkeologi om økonomisk teori, kombinert med å antyde muligheter for alternative faglige scenarier.

Et hovedpoeng i avsluttende, tredje del, kan oppsummeres som følger: Dagens økonomiske beslutningsprosesser, også innen klimapolitikk, bygger på et sett med historisk betingede konstituerende metaforer som innrammer markeder og pengene på en bestemt måte ved at disse fremhever enkelte egenskaper ved verden samtidig som de skjuler andre. Dette er generiske trekk ved de aller fleste konseptuelle og konstituerende metaforer.¹⁴

Denne erkjennelse åpner imidlertid også for muligheten for å rekonseptualisere penger, markeder, velferd etc. på nye måter. Ved å ta i bruk andre metaforer til teoriutvikling, eller andre implikasjoner av samme metafor, kan man løfte frem noen av de egenskapene og kvaliteter ved verden som tidligere har vært utdefinert. Man kan for eksempel snakke om ”klimakroner” eller ”naturkroner” som en form for *special-purpose money* med konverteringsbarrierer mot vanlige universelle penger. Slike typer penger kan ha en direkte referanse til reelle, fysiske størrelser i motsetning til dagens penger som bare i ultimat forstand refererer til intersubjektive prosesser. Ved en eventuell introduksjon av

¹⁴ Lakoff and Johnson, 1980, *Metaphors We Live By*, s. 10.

alternative generative metaforer for sentrale økonomiske begreper (som penger), vil forståelsen og bruken av begrepene i prinsippet kunne forandre seg. Andre måter å konstruere den økonomiske og sosiale virkelighet på, med tilsvarende og tilhørende sosiale institusjoner, vil da kunne utvikles.¹⁵

Det er tvilsomt – fra et historisk perspektiv – at måten vi utformer penger på i begynnelsen av det 21. århundre har funnet frem til sin perfekte, evolusjonære slutttilstand, at evolusjonen av økonomiske teorier om penger, marked, velferd og rasjonalitet i dag har funnet endelig hvile i et langsiktig ekvilibrium. Intensiteten til og debattene om finans-, klima- og energikrisene i 2007–2010 tyder på noe annet. Det er fullt mulig for et samfunn å konstruere den teoretiske forståelsen av penger og de økonomiske begreper vi bruker for å håndtere klimapolitikk, basert på andre konstituerende metaforer i fremtiden, hvis og når omstendighetene skulle gi behov for det.

¹⁵ Berger and Luckmann, 1966, *The Social Construction of Reality*, II kap. 1.

Del I

Hva er en metafor verdt?

1. Hvorfor økonomiske metaforer og klimapolitikk?

Under den turbulente høsten 2008, da finansmerkene var i ”fritt fall” eller preget av ”panikk”, kom metaforene tett og satt løst hos økonomiske journalister:

Avisen VG skrev at norsk økonomi er i brann: ”Og mens flammene slikker oppover veggene, varsler regjeringen at de skal ringe til brannvesenet neste år en gang. Gjedrem kunne hjulpet dem, og pøst på mer vann. Men han nøyer seg med hageslangen foreløpig.”¹⁶ ”Oslo Børs er plaget av dårlige nerver og oppfører seg for tiden ikke særlig rasjonelt. Det er for tiden ikke noe som kan roe de frynsede nervene, men de håper likevel på å finne lys i finansmørket. Markedet, Børsen og Sentralbanken både blør, fryser og er manisk depressive”, skrev MandagMorgen i en kommentar til mediernes reportasjer.¹⁷

Det er ikke sjelden at man støter på den holdning at metaforer er best egnet for journalistikk, pedagogikk, politikk og retorikere, men ikke for grundig, analytisk vitenskap. Denne holdningen vitner imidlertid om liten kjennskap til hvordan metafor fungerer i språk og tanke¹⁸, dagligliv¹⁹ og i avansert kunnskaps- og teoriutvikling²⁰. I alle fall siden Nietzsches kraftfulle utsagn om sannhet og metafor satte temaet på dagsorden i moderne filosofi²¹, så har det vært en sakte men jevnt økende bevissthet om metaforenes språkformende og virkelighets-konstituerende kraft.

Bakgrunnen for denne avhandlingen er *ikke* den plutselige ”haglstorm” av økonomiske metaforer til bruk i beskrivelsen av finanskrisen og børs fra ”uværet” vinteren 2008–2009. Eksempler på metaforer som nevnt i avsnittene over tilhører en kategori av metaforer som kanskje kan benevnes som overflate-metaforer, eller *svake metaforer* med Max Black’s terminologi.²² De er svake fordi de i hovedsak er dekorative og svakt ladet med

¹⁶ *Verdens Gang*, 5.des.2008, ”Senk renten nå eller gå av!”, s. 5.

¹⁷ *MandagMorgen*, 5.jan.2009, ved Britt Wang: ”Dette er jo ikke slutten på verden”

¹⁸ Se Ortony, 1993, *Metaphor and Thought*, eller Lakoff, 1986, *Women, Fire and Dangerous things*.

¹⁹ Lakoff og Johnson, 1981, *Metaphors we live by*.

²⁰ Ricouer, 1977, *The Rule of Metaphor*.

²¹ Nietzsche, 1873, ”On Truth and Lies in a Nonmoral Sense”.

²² Black, 1993, ”More about metaphor”.

implikasjoner for teori og handling. Fokus for denne avhandlingen er noen utvalgte mer dyptgående eller *sterke metaforer* i betydningen: vesentlige for modell- og teoriutvikling samt tungt ladet med implikasjoner for økonomisk teori og praksis (jf. tabell 2.1). Noen slike sterke metaforer blir såkalt *generative*, ved at de genererer nye ideer til modeller og teoriutvikling. Og noen av de generative metaforene igjen blir etter hvert så utbredte innenfor et fagfelt, at vi kan snakke om *teori-konstituerende metaforer* (som beskrives nærmere i kap. 2).

Bakgrunnen for avhandlingen er imidlertid klart forankret i en påstand om økt anvendelse og utbredelse av økonomiske begreper og dermed økt utbredelse av implisitte økonomiske metaforer i viktige samfunnsformende diskurser. Denne økningen har imidlertid vært en langvarig trend, som kan påstås å ha hatt jevn vekst iallefall over flere tiår. La meg eksemplifisere hva jeg mener med en slik økt utbredelse.

Økonomiske metaforers utbredelse i senmoderne samfunn

Det moderne økonomiske systemet har en ekspanderende indre dynamikk, både kulturelt og materielt. Denne innebygde ekspansjonen var synlig allerede da samfunnsanalytikere som Karl Marx, Max Weber og Georg Simmel skrev på sine nå klassiske verk om den moderne kapitalismens fremvekst på 1800-tallet. I vår periode, som enkelte kaller det *senmoderne*,²³ fortsetter den økonomiske sfære sin ekspansjon, om enn på andre måter enn før. Jeg tenker for eksempel på sammensmeltningen av en globaliserende finansøkonomi med nye informasjonsteknologier og verdensomspennende logistikk-kjeder.

Verden formes av globalisering og penger.²⁴ Det som holder dagens globale samfunn sammen er verken ideer om sannhet eller felles lover, guder eller språk. Det som alle jordens folkeslag har kanskje mest til felles i dag er et sett av økonomiske ideer om penger, marked, handel, velstand, produkter, konsum etc.²⁵ Tilknyttede ideer som privat eiendom, konkurranse, etterspørsel, eksport, valuta, rente og profit har formet sosiale institusjoner som ender opp – om en skal bruke sosialkonstruktivistiske termer – med å konstruere den sosiale virkeligheten. Det er den utbredte internaliseringen av slike ideer som gir økonomiske begreper deres globale legitimitet og utbredelse.

Ifølge Berger og Luckmanns analyse av symbolske universer ser det ut til at en mer eller mindre løst definert kjerne av økonomisk ideologi tilfredsstillende fleste kriterier for å være et såkalt ”symbolsk univers”:

²³ Anthony Giddens, 1990, *The Consequences of Modernity*.

²⁴ Observasjonen er på en måte triviell. Blant mange forfattere som har påpekt dette kan nevnes: Keith Hart, 2001, *Money In an Unequal World*, Spike Peterson, 2003, *A Critical ReWriting of Global Political Economy*, Glynn Davies, 2002, *History of Money*. Thomas Friedman, 2006, *The World is Flat*.

²⁵ James Hillman 1994, *Kinds of Power*, s. 6.

Symbolic universes are bodies of theoretical tradition that integrate different provinces of meaning and encompass the institutional order in a symbolic totality... Symbolic processes are processes of signification that refer to realities other than those of everyday experience... All the sectors of the institutional order are integrated in an all-embracing frame of reference, which now constitutes a universe in the literal sense of the word, because all human experience can now be conceived of as taking place within it... The symbolic universe is constructed by means of social objectivations.²⁶

Som deltakere i et slikt symbolsk univers blir medvirkning i daglige og årlige økonomiske ”ritualer” som kjøp, salg, budsjett, kost/nytteanalyse, årsregnskap og selvangivelse unngåelig.²⁷ Det kan være nyttig å eksemplifisere hvordan det økonomiske symbolske univers innrammer en del aktuelle politiske temaer som infrastruktur og transport, eldreomsorg og utdanning, helse og mat, i tillegg til energi og klima:

Ikke bare innen klimapolitikk, som angår denne avhandlingens hovedproblemstilling direkte, men også politiske beslutningsprosesser med indirekte klimavirkning som utbygging av veier, parker og bygninger, blir i stor grad avgjort ut fra økonomiske beregninger og argumenter på grunnlag av rapporter skrevet av forskere og byråkrater med kompetanse i økonomi. Vil vi ha spredte forsteder? Bybane, jernbane eller et ekstra felt på hovedinnfartsveien? Urban fortetting? Vil vi ha flere barnehager? Er landbruk overhodet lønnsomt? Skal vi ha færre bønder? Hva koster en bonde samfunnet i året – hva er netto gevinst eller tap? På mange samfunnsområder fins det økonomiske modeller som kan brukes til å regne ut og gi estimater på for eksempel nytte-kost-forholdet eller samfunnsøkonomisk effektivitet. Og summene kan veies opp mot ulike alternativ-kostnader av midlene som for eksempel privatbilisme, boligbygging i grønne lommer, import av matvarer etc. En overordnet økonomisk metafor dukker opp på tvers av alle slike felt: er det *samfunnsøkonomisk effektiv* bruk av penger?²⁸

Av aktører i politiske- og økonomiske beslutningsprosesser blir slike økonomiske regnemåter og summer oppfattet som *realistiske / reelle* og dermed som en sentral del av *virkeligheten*. Økonomiske tall fra regnskapsbøker får status som fakta (jf. kap. 8). Dette er mulig takket være den legitimitet og betydning som økonomiske ideer (og metaforer) nyter hos alle parter. De er sentrale byggeblokker i vår felles daglige virkelighet, slik Berger og Luckmann beskriver det: ”The symbolic universe orders and thereby legitimates everyday roles, priorities and operating procedures by placing them *sub specie universi*, that is, in the context of the most general frame of reference conceivable”.²⁹ I vår senmoderne tid henviser disse *sub specie universi* til fundamentale økonomiske begreper som penger, pris, velferd, marked, konkurranse, rasjonalitet, effektivitet, lønnsomhet etc.

Den offentlige samtalen blir gjerne formet av denne typen økonomisk påvirkede kognitivt-lingvistiske uttrykk og metaforer (satt i kursiv): Hva *koster* egentlig en asylsøker

²⁶ Berger & Luckmann, 1966, *The Social construction of reality* s. 113–114.

²⁷ Gambling, 1977, *Magic, accounting, and morale*, Gambling, 1987, *Accounting for rituals*.

²⁸ Begrepet kostnadseffektivitet settes i en metafor-teoretisk sammenheng i kap. 11.

²⁹ Berger & Luckmann, 1966, s. 117.

oss? Hva er *nettokostnaden* ved å ta imot en ekstra innvandrer? La oss *kalkulere* for ulike kategorier av innvandrere, slik at den politiske diskusjonen kan ha det som *beslutningsgrunnlag*. Media sammenligner matvarepriser, sjelden kvalitet. Når bensin- eller strømpriser går opp, kan dette bli en politisk sak, kanskje fordi det rammer de *fattigste*. Dagsaviser tiltrekker seg oppmerksomhet ved å fokusere på sammenligning av *lønnsnivåer* med tabeller hvor leseren kan sammenligne seg med andre i samme stillingskategori. Et annet populært tema som trekker mye sosial oppmerksomhet er spørsmålet om boligprisenes utvikling. Artiklene inviterer leseren inn i en diskurs hvor hun kan utforske hva boligen er *verdt* i et potensielt *salg* i markedet. Dermed inviteres leseren inn i et tenkesett hvor ens hjem, hjemsted, midtpunkt, tilhørighet til bydel, by og midtpunkt i verden, – bolig kan konseptualiseres på mange måter – nå blir tenkt på ut fra forestillinger som *takst* og *markedspris*.³⁰

Det har i Norge har det siste tiåret blitt opprettet helseforetak som skal drive ut fra bedriftsøkonomiske premisser hvor målet er å oppnå *lønnsomhet* eller i alle fall *budsjettoverskudd*. Når pengene følger pasienten med *stykkprisfinansiering*, blir det spørsmål om hvor mye pasientens diagnose er verdt. En slik symbolsk ramme eller univers påvirker til sist daglig handling på sykehuset og behandling av hver enkelt pasient.

På samfunnsområdet eldreomsorg har det vært debattert hvor mye det ville koste å gi hver eldrehjemsbeboer sitt eget rom? Ved å fremheve visse økonomiske kvaliteter i situasjonsbeskrivelsen retter denne formen for diskurs samtidig oppmerksomheten bort fra spørsmål som om de eldre opplever mer verdighet, om deres ferdigheter blir verdsatt, om de kan mestre mer, pleie vennskap eller forbedre sine relasjoner. Våre økonomiske tankesett får oss til å regne ut, snakke om og tenke på kostnaden for enkeltrum eller om det er råd til noen ekstra årsverk til pleie og omsorg. Begreper som *investeringer*, *tilgang til arbeidskraft*, *lønnsnivå* og løpende *driftskostnader* blir sentrale. Sosiale, eksistensielle og livskvalitetsorienterte problemstillinger som hva det vil si å være gammel i vårt samfunn kan lett komme i bakgrunnen. En videre konsekvens av slike konstruksjoner er at tiltak settes inn mot materielle faktorer som er enklere å beregne med eksisterende økonomiske kategorier og konti, mens investeringer i sosiale nettverk og møtesteder har vanskelig målbar effekt. Disse har ingen klar prislapp og derfor heller ingen målbar verdi. Dermed faller de fort ut av økonomiske diskusjoner hvor beslutninger fattes i styre- og ledermøter. Når de økonomiske tankesett utdefinerer andre kvaliteter eller verdi-dimensjoner, får de gradvis også mindre fokus i omsorgsorganisasjoners daglige drift. Det er ikke opplevd verdighet eller personlig mestring som budsjetteres, måles og følges opp.³¹

³⁰ Allerede Georg Simmel (1900) *Philosophie des Geldes*, analyserte hvordan en økonomisk kalkulerende bevisshetsform blir mer utbredt med inntoget av penger på et livsområde.

³¹ Det er utarbeidet virksomhetsstyringsverktøy som kalles "balansert målstyring", for å balansere den innebygde skjevhet som vektlegging av økonomiske måltall ellers lett får. Kaplan R. S. and Norton D. P. (1996) *Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*. Det er ulike oppfatninger om i

Nok et eksempel er debatten om studentpoengproduksjon og innføring av virksomhetsstyring av utdanningsinstitusjoner som har vært fremtredende etter Mjøsetvalgets innstilling i 2000.³² Kan samme tenkemåter som styrer fabrikker og kommersiell tjenesteproduksjon også anvendes på universiteters kjernevirksomheter? Spørsmålet har vakt stor debatt de siste årene.³³

Eksemplene over illustrerer også det mer overordnede, strukturelle fenomenet og ideologien som har gått under betegnelsen "New Public Management" som fokuserer på mer markedsorientering for offentlig sektor generelt ut fra ofte økonomisk betonede begrunnelse for at dette er en mer kostnadseffektiv måte å organisere offentlige tjenester på.

På samme måte som i eksemplene over, så får økonomiske tenkemåter sterk innflytelse innen miljø- og klimapolitikk.³⁴ Oppmerksomheten rettes dermed mot spørsmål som i hvilken grad det *lønner seg* å tilpasse seg klimaendringene tidlig versus sent, hva det *koster* å fange og lagre CO₂ fra kraftverk, om *fordelingsvirkninger* av utslippskutt i utland versus hjemme, og hvordan *kostnadseffektivitet* bør bestemme hvor og når klimakuttene bør gjennomføres. Ulike beregningsmåter legges til grunn, men så godt som alle økonomiske argumenter baserer seg på et felles sett av teoretiske referanser og antagelser om markeder, kalkulasjonsrente, økonomisk vekst, konkurransekraft etc.

En slik progredierende økonomifisering av samfunnets offentlige diskurser, illustrert ved de foregående eksemplene, utgjør bakgrunnsteppet for denne avhandlingen. Avhandlingen ønsker å undersøke nærmere dette felles grunnlaget av språk og tanke for å se hvilke metaforer som har vært konstituerende for disse teoriene og deres anvendelse.

Oppsummert kan vi si at økonomiske analyser, ikke sjelden under implisitt premis om nøytralitet eller objektivitet, henleder og innsnevrer oppmerksomheten i visse retninger mens andre egenskaper ved samfunn og organisasjon havner i bakgrunnen. Det kan hevdes at den offentlige diskurs med dens pragmatiske påvirkning på tilhørende institusjoner og enkeltaktørers atferd, sakte men sikkert, formes ut fra den innramming slike økonomiske metaforer gir. Avhandlingens hovedproblemstilling er derfor å bidra til å avdekke hvilke implikasjoner noen utvalgte sentrale økonomiske metaforer og narrativer har på kultur og menneskers psyke generelt samt på klimapolitikk spesielt.

hvilken grad denne retningen har lyktes med å supplere økonomiske indikatorer med et balansert utvalg andre sosialt og strategisk viktige Key Performance Indicators.

³² NOU 2000:14 "Frihet med ansvar - om høgre utdanning og forskning i Norge" (Mjøsetvalgets innstilling)

³³ Et eksempel fins i en kronikk av Nils A. Andresen, "Akademia – Lost in translation?", 13.juni.2005, *Dagbladet*

³⁴ Se for eksempel avsnitt 2.4 og 4 i Werner Christie Mathisen, 2003, "Kunnskapsmakt og miljøpolitikk", *Makt- og demokratiutredningens rapportserie*, Rapport 58, april 2003.

Metaforers betydning for tanke, språk og kultur

Innebygd i de økonomiske begreper og analyser ligger det implisitt et historisk betinget valg av metaforer. Metaforene befester seg som allment aksepterte modeller, begreper og teorier. Derigjennom former de hva som kan og blir drøftet innenfor den faglige diskursen. Forskningstradisjonen kognitiv lingvistikk har sett nærmere på hvordan dannelse av begreper og kategorier skjer i språk, tanke og teorier. Bøker som George Lakoffs (1985) *Women, Fire and Dangerous Things*, fremmer mange godt dokumenterte eksempler på hvilken omfattende praktisk betydning valget av begreper og kategorier har for utøverne av det aktuelle fag eller språk.

Det har imidlertid vært lite oppmerksomhet om dette implisitte valget av økonomiske metaforer. Frem til publikasjonen av Deidre McCloskeys (1985) *The Rhetoric of Economics*, var bevisstheten om metaforer og kulturelt betingede talemåter innen økonomisk fag relativt svak og har kanskje ikke spredd seg nevneverdig siden. For eksempel nevner ikke den norske professoren i økonomi Agnar Sandmo i sin idéhistoriske oversikt over økonomifagets utvikling ordet metafor eller retorikk knapt en eneste gang.³⁵ Hans overordnede grep for boken er å anse den som en kronologisk dokumentasjon av det økonomisk fags utvikling gjennom ulike briljante enkeltforskeres bidrag til vitenskapens fremskritt frem mot dagens (høyerestående) resultater.

Økonomisk teori har vært lite opptatt av metaforene i begrepene generelt og av de kulturelt-psykologiske rammene rundt pengene (kanskje siden den tyske historisk-sosiologiske skole tapte slaget i *Methodenstreit* mot teoretikerne på slutten av 1800-tallet). Denne avhandlingen kan ses som å gi et bidrag til å fylle dette tomrommet.

Kultur og økonomi henger imidlertid gjennom gjensidig påvirkning tett sammen, først, ved at kulturen gjennom historisk situerte ideer gir føringer for hvordan økonomiske ressurser anvendes. Den amerikanske 1800-talls-filosofen Ralph W. Emerson formulerte dette poenget slik for 150 år siden:

Hvert land og hvert menneske omgir seg snart med en materiell utrustning som tilsvarende deres indre moral og ideer. Se bare hvordan enhver sannhet, enhver feil og tanke i et menneskes sinn etter hvert kler seg i aviser, seremonier, språk, hus, byer og samfunn. Legg merke til hvordan hver av disse abstraksjonene blir inkarnert i samfunnets imponerende innretninger, hvordan tommer, murstein og mørtel har fløyet inn og landet i passende former og lydlig tilpasset seg de ideer som regjerer i menneskenes sinn.³⁶

Samtidig vil økonomiske ideer, manifestert både i fysiske bygninger og teoretiske byggverk, etter hvert også virke tilbake på kulturen. Hva som skal bygges og hvordan det blir bygd er konsekvenser av beslutningsprosesser med et økonomisk betinget beslutningsgrunnlag. Etter hvert som økonomiske ideer blir dypt internalisert i aktører og

³⁵ Agnar Sandmo, 2006, *Samfunnsøkonomi - en idéhistorie*.

³⁶ Ralph Waldo Emerson, 1838, "Lecture on War", *Emerson's Complete Works*, Vol.11. Sitert i Meadows, Randers & Meadows, 2004, *Limits to Growth*. Min overs.

beslutningsprosesser, oppnår de status av å være selvsagte og gjennom det en form for kognitiv autonomi. Man tror gjerne at det er individet som har en idé, men like ofte kan det se ut til at ideene har besatt individet. Den berømte engelske økonomen John Maynard Keynes avsluttet sin klassiker *General Theory of Employment, Interest and Money* fra 1936 med samme innsikt. Han formulerte den elegant slik:

Både når de er riktige og gale, har ideene til økonomer og politiske tenkere mer makt enn man vanligvis forstår. Faktisk er det lite annet som styrer verden. Det praktiske livs menn, som tror at de er helt upåvirket av noen intellektuell innflytelse, er ofte slaver av en eller annen forlengst avdanket økonom. Gale maktmennesker som hører stemmer fra oven, har hentet sine forskrudde ideer fra forgangne akademiske skrivelier. Jeg er sikker på at interessegruppens makt er vesentlig overvurdert sammenlignet med ideenes gradvise påvirkning. Dette skjer selvsagt ikke på et øyeblikk, men etter en viss periode. Innen økonomi og statsvitenskap er det ikke mange som blir påvirket av nye teorier etter at de er blitt tjuvfem eller tretti år gamle. Det betyr at ideene til politikere og byråkrater, og selv fremtredende opposisjonelle, sjelden er av nyere dato. Før eller siden er det ideene, ikke samtidens dominerende maktposisjoner, som er farlige på godt og ondt.³⁷

Ved å sette økonomisk teori inn i det landskapet den kommer fra, inn i den europeiske språk- og kulturarven helt tilbake til mytisk tid, kan man kanskje få en bedre forståelse av de metaforer og ideer som i dag dominerer våre økonomiske liv. Det kan bli klarere *hvorfor* ideer som ”den usynlige hånd”, ekvilibrium, effektive markeder, vekst eller egeninteresse får en slik selv-evident eller dominerende plass innen både offentlige og private økonomiske diskurser.

For å tydelig kunne løfte frem hvordan metaforer bidrar til å påvirke tanke, språk og kultur, *velger jeg et gjennomført metafor-analytisk og metafor-teoretisk grep i avhandlingen*. Formålet er å forklare og forstå mer av de økonomiske begrepens utvikling. Selve metoden beskrives nærmere i kap. 3. Men her kan det innledningsvis være nyttig å forsøke avklare hvor ”mye” en slik metafor-tilnærming kan forklare? Hvor mye har man egentlig forklart ved å tilbakeføre et begrep til dets generative metafor? Fungerer metaforene kognitivt autonomt, slik som Keynes ovenfor antyder at ideene gjør, ved at de får en slags ”makt” over dens brukere og kan ”styre” deres tanke og handlinger?

Blant de som trakk metaforens betydning langt, var Friedrich Nietzsche. Han skriver i ”Om sannhet og løgn i en utenommoralsk forstand”:

The drive toward the formation of metaphors is the fundamental human drive, which one cannot for a single instant dispense with in thought, for one would thereby dispense with man himself. This drive is not truly vanquished and scarcely subdued by the fact that a regular and rigid new world is constructed as its prison from its own ephemeral products, the concepts.³⁸

³⁷ John M. Keynes, 1936, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, NY: Prometheus Books, 1997, s. 383–384.

³⁸ Nietzsche, F. (1873/1999). *On truth and lies in a nonmoral sense*.

Det metaforiske ved språk og tanke går altså, ifølge Nietzsche, helt til bunns i det menneskelige. Vi kommer ikke utenom dem, og bør være klar over at metaforer kan stivne og bli til begreper som fengsler vår tanke. Når metaforer først har stivnet til begreper så er det lett at man glemmer at de en gang var metaforer, og begrepene står nå tilbake som ganske entydige og presise sannheter. Nietzsche fortsetter å sammenligne sannhet med en bevegelig hær av metaforer som kan ta oppstilling og befeste en posisjon, eller som mynter som slites ut. Nietzsche bruker selvsagt metaforer til å beskrive metaforens kraft:

What then is truth? A movable host of metaphors, metonymies, and anthropomorphisms: in short, a sum of human relations which have been poetically and rhetorically intensified, transferred, and embellished, and which, after long usage, seem to a people to be fixed, canonical, and binding. Truths are illusions which we have forgotten are illusions — they are metaphors that have become worn out and have been drained of sensuous force, coins which have lost their embossing and are now considered as metal and no longer as coins...

We still do not yet know where the drive for truth comes from. For so far we have heard only of the duty which society imposes in order to exist: to be truthful means to employ the usual metaphors.³⁹

Det vil føre altfor langt her å gå inn i de epistemologiske og filosofiske nivåer i forlengelsen av Nietzsches forståelse av metafor og dens forhold til sannhet. Det ville i så fall bli en mer metaforfilosofisk enn *anvendt* metaforanalytisk avhandling. I stedet for å ta den metaforfilosofiske reisen i retning av det filosofiske forholdet mellom metafor og sannhet som Nietzsche inviterer til, så skal jeg ved hjelp av nyere, mer sosiale og språklige metoder som anvendt metafor-teori, kognitiv lingvistikk, økonomisk retorikk og arketypisk psykologi åpne opp noen av de ”bestede stillingene” innen økonomisk teori for å se hvordan de ble til, hva de har medført og om det fins noen alternativer.

En bevissthet om de metaforene som er innbakt i en teori kan sies å åpne en dør ut av det fengsel som stivnede begreper kan danne, for å bruke Nietzsches metaforer. I det tyvende århundre har en rekke filosofer sett på rollen av metafor i politisk argumentasjon, som for eksempel Ernst Cassirer, Quentin Skinner, Walter Lippmann, og Murray Edelman og særlig Paul Ricoeur. Fra filosofisk side kommer jeg til å anvende mest Paul Ricoeur og hans hermeneutisk-filosofiske tilnærming til betydning av metafor i kunnskapsutvikling.

Blant de som har stått fremst i nyere kognitive vitenskapers anvendelse av metaforers betydning for tanke, språk og politisk argumentasjon, finner vi George Lakoff og Marc Johnson, som skrev klassikeren *Metaphors we live by* i 1980. Kognitiv lingvistikk har siden utviklet en bred litteratur om begreper som *conceptual frames*, *image-schemas*, *prototypes*, *conceptual metaphors*, og *conceptual blends*.

Innenfor økonomi har det siden klassikerne til McCloskey (1985) *The Rhetorics of Economics* og Philip Mirowski (1987) *More heat than Light*, vokst frem en klar og produktiv

³⁹ Nietzsche, 1873, *ibid*.

tradisjon hvor andre metodiske grep som retorikk, begrephistorie, hermeneutikk, atferdsekspesimenter og språkanalyse blir anvendt på økonomiske teorier. Denne tilnærmingen vil også bli brukt og presenteres nærmere i kap. 2.

Innenfor arketypisk psykologi er man opptatt av hvordan metaforer henger sammen i nettverk av forestillinger, og hvordan det fins noen grunnleggende kjennetegn ved emosjon, forestilling, handling og patologi som hører karakterisk sammen ut fra en form for "familielighet" i nettverket av symboler. James Hillman har i bøker som *Re-Visioning Psychology* (1973) og i *Kinds of Power* (1993), videreutviklet tilnærmingen til metafor og bilde som kan og blir anvendt på et spekter av kulturelle fenomener; fra myter og vitenskapelige teorier samt personlige livsvansker og samfunnsproblemer, og til drømmer og skjønnlitteratur. Metaforer utgjør i denne tenkingen den form for "logikk" som den menneskelig imaginasjonen fungerer etter. Det at man finner symbolske nettverk av metaforer på tvers av kulturer, språk og fag, gjør at denne tilnærmingen også bruker begrepene rotmetaforer, eller arketypisk, om det karakteristiske ved disse nettverkene.

I denne avhandlingen velger jeg altså en gjennomført metafor-teoretisk tilnærming – basert i hovedsak på filosofisk hermeneutisk, en kognitiv lingvistisk, en økonomisk retorisk og en arketypisk psykologisk tilnærming – til å besvare hovedproblemstillingen om implikasjonene til økonomiske metaforer. Et slikt konsekvent metaforisk "grep" vil løfte frem noen aspekter ved økonomiske begreper, og nedtone andre – slik alle metaforer også gjør. Det fins selvsagt andre måter å undersøke økonomiske teorier og begreper på, for eksempel en filosofisk analytisk, økonomihistorisk eller idéhistorisk. Ved å se begrepene ut fra et metafor-teoretisk ståsted, slik som i del II, vil virkningen av kognitive bilder og forestillinger på tanke, teori og handling løftes frem. Dette vil da – uvilkårleg – skje på bekostning av for eksempel mer nevrobiologiske, sosiale, materielle eller historiske årsaksforklaringer av de samme begrepene. Verken makt, kjønn, klasse eller logikk blir sterkt betont som mulige forklaringsfaktorer for hvorfor enkelte begreper og tolkninger av disse ble dominerende. Heller ikke tilnærmingen som baserer seg på etikk, institusjoner eller aktør-nettverk-teori får noen fremtredende plass i denne vitenskapsstudien. Det at avhandlingen fokuserer på metaforer *i seg selv* som forklaringsfaktorer for hvorfor økonomiske begreper har blitt som de har blitt, og hvordan de ev. kan bli annerledes, må ikke forstås som at den avviser andre tilnærmingers gyldighet. Snarere er den ment å være et konsekvent gjennomført forskningsprosjekt, hvor den metafor-teoretiske tilnærmingen kjøres hele veien ut til "its bitter end". Slik sett gir den også bidrag til å svare indirekte på spørsmålet om hvor langt en metafor-analyse kan ta oss i forståelsen av økonomiske begreper. Temaet drøftes nærmere i kapittel 10.

I forlengelsen av dette spørsmålet melder det seg epistemologiske og pragmatiske spørsmål som: Hvor stor forklaringskraft har metaforer som sådan for å belyse utviklingen av (økonomiske) begreper og teorier? Har metaforer en form for autonomi som gjør at de kan sies å styre og forme (økonomiske) forskere uten at de selv er klar over det? Lever metaforer sitt eget liv? Er de metafysiske skapninger som tilraner seg makt over uskyldige menneskelige subjekter? Hvem er det som styrer denne bevegelige hær av sannhetskonstruerende metaforer og metonymier som Nietzsche snakker om?

Denne type spørsmål har avhandlingen ikke ambisjoner om å behandle eller avklare. Men man kan nok trygt avvise både konspiratoriske hypoteser som at metaforene er i ferd med å overta verdensherredømmet på jorden, samt på den annen side avvise at metaforer kun er enkle pedagogiske instrumenter som pynter overflaten uten noen formativ kraft. Det kjedelige, akademiske svaret på spørsmålet om metaforenes innflytelse blir antagelig: til en viss grad. De forklarer ikke alt men samtidig langt mer enn ingenting.

Denne problemstillingen har sin parallell i debatten om den såkalte Sapir-Whorf-hypotesen om lingvistisk relativitet: er det slik at det språk vi taler former tanker, tankemåter og hvordan vi forholder oss til verden? George Lakoff og nyere kognitiv lingvistisk forskning inntar en mer bekræftende posisjon her:⁴⁰ Han og mange innen kognitiv lingvistik argumenterer for at språket er iboende metaforisk og at ulike språk bruker ulike kulturelle metaforer som påvirker hvordan de talende kategoriserer verden og handler i den. For eksempel så er det vanlig innen engelsk å tenke at ”tid er penger” og at handling dermed ofte følger denne metaforen. Andre språk anvender andre metaforer og handler typisk tilsvarende annerledes i sitt forhold til tid og planlegging.

Så noen metaforer har ulik effekt fra fagområde til fagområde, og fra språk til språk. Andre lingvistiske metaforer, derimot, kan være felles for de aller fleste språk fordi de er basert på generelle menneskelige, kroppslige erfaringer, slik som at ”godt er opp” og ”dårlig er ned”.⁴¹ Det synes å være en bred vitenskaplig konsensus at metaforer påvirker både tanke, språk og teori. Men *hvor mye* metaforer påvirker relativt til andre forklaringsfaktorer er imidlertid omstridt. I hvilken grad dyptgående metaforer gjennom å påvirke millioner av menneskers tanker og handlinger også dermed kan påvirke offentlig økonomi og politikk, er nylig aktualisert i en debatt mellom de to fremtredende lingvistene George Lakoff og Steven Pinker ift. betydningen av metaforer i å styre politisk diskurs i USA.⁴² Lakoff argumenterer for at metaforer innrammer på en avgjørende måte hvorvidt noen er tilhenger av abort som i kampen mellom de to bildene ”retten til liv” versus ”retten til å velge”, men også hvorvidt man diskuterer ”ulovlige fremmede” versus

⁴⁰ John J. Gumperz og Stephen C. Levinson, red., 1996, *Rethinking linguistic relativity*.

⁴¹ Se for eksempel Lakoff og Johnson, 1999, *Philosophy in the Flesh: The Embodied Mind and Its Challenge to Western Thought*

⁴² Steven Pinker, og George Lakoff, 2007, ”Does language frame politics?”

”papirløse arbeidere”.⁴³ Valget av metafor for å beskrive det politiske forholdet vil påvirke hvilket politisk standpunkt man inntar, ved at metaforen innrammer saken på en bestemt ladet måte. Men Pinker innvender at å fremheve metaforene for mye går på bekostning av betydningen til individers egne evner til kritisk refleksjon, og at folk ikke kan forstå en metafor hvis de ikke allerede forstår de situasjoner metaforen beskriver på forhånd. Videre hevder Pinker at de fleste metaforer opphører å være metaforer når de går over til å bli begreper, og at begrepene ikke lenger bærer med seg metaforens påvirkningskraft, men har blitt representasjoner som er innlært utenat.⁴⁴

I en kommentar til debatten hevder en tredje lingvist, Geoffrey Nunberg, at begge disse to andre lingvistene gjennom sin debatt står i fare for å havne i den samme form for psykologisme eller reduksjonisme.⁴⁵ Det ligger i arven fra Noam Chomsky at man overfokuserer på kognitive og lingvistiske prosesser og underkommuniserer betydningen av sosiale og historiske faktorer i utviklingen av språk, teori og politikk. Det samme kan muligens innvendes mot denne avhandlingen, at den ender med en form for reduksjonisme av alle slags økonomiske teorier til metaforer. Men nettopp derfor ønsker jeg allerede her i første kapittel å understreke at jeg – selv om jeg anvender metafortilnæringen konsekvent – ikke avviser gyldigheten av andre tilnærminger som komplementære til denne.

Det er også et annet punkt som er relevant til denne kritikken av anvendelse av metafor og kognitiv lingvistikk på andre fagområder som økonomisk teori eller politisk språk, og det er at avhandlingen ikke avgrenser analysen til å påvise underliggende, teori-konstituerende metaforer og føringer fra disse. Dette gjelder kun delproblemstilling 1 (Hva er den kulturelle og historiske konteksten for de metaforer som har vært konstituerende for sentrale økonomiske begrepers utvikling?) samt delproblemstilling 2 (Hvilke føringer og begrensninger legger de konstituerende metaforer til økonomiske begreper på dagens anvendelse av dem i utformingen av klimapolitikk?). Med delproblemstilling 3, som går på alternative metaforer, er hensikten ikke å erstatte ”gamle, dårlige” metaforer med ”nye, bedre” metaforer. Jeg påberoper meg ikke noe privilegert standpunkt i å vite hvilke metaforer som er ”best”. Snarere er det primære formålet med å presentere alternativer å av-naturalisere selvfølgeligheten til de metaforer som dominerer hovedstrømmen av økonomisk teori. Nietzsches sitat ovenfor fra ”Om Sannhet og løgn i en utenommoralsk betydning”, fortsetter slik i forlengelsen av synet på stivnede begreper som et fengsel:

⁴³ Lakoff, 2006, *Whose Freedom?*

⁴⁴ Pinker og Lakoff, 2007, s. 59–61.

⁴⁵ Nunberg, 2007, ”Frame Game” *The New Republic*, 4.nov. 2006.

The drive toward the formation of metaphors ... seeks a new realm and another channel for its activity, and it finds this in myth and in art generally. This drive ... continually manifests an ardent desire to refashion the world.⁴⁶

Et perspektiv på avhandlingens bidrag er å se de alternative metaforene som foreslås og undersøkes, med bakgrunn i myte og kunst samt ikke-konvensjonell teori, som et eksempel på det Nietzsche kaller ”drive toward metaphor”, en slags ustoppelig kreativitet i forskningsprosessen selv, en *vilje* til å se verden på nye måter. ”Our salvation lies not in knowing, but in creating”, skrev Nietzsche.⁴⁷ Det å presentere alternative metaforer og kontrastere disse med de dominerende, er da i seg selv både et forsøk på å skape noe nytt men kanskje enda viktigere et bidrag til å frigjøre eksisterende teoretiske begreper fra deres epistemiske fiksering og dogmatisme gjennom den målrettede fremstilling av noe Annet, en differanse.⁴⁸ Men også enhver alternativ økonomisk metafor, som for eksempel at ”penger er sosiale relasjoner”, eller ”velferd er lykke” løper selv en fare i – over tid – å ende i en ny form for epistemisk fiksering og dogmatisme. Det er da denne grunnholdningen – å opprettholde en bevegelighet i retning av et mangfold av generative metaforer – som er motivasjonen for avhandlingens problemstilling, mer enn å kategorisere noen metaforer som ”gamle og dårlige”, og prøve erstatte disse med andre som antas være i en kategori kalt ”nye og gode”.

Hvorfor forskning på metaforer ift. klimapolitikk?

Hva har da økonomiske metaforer med klimapolitikk å gjøre? Hvorfor koble sammen to slike tilsynelatende fjernt separate ting?

Ettersom klimaendringer og klimapolitikk har gått fra randsonen av storsamfunnet oppmerksomhet, til å få en mer fremtredende plass i de internasjonale politiske diskurser parallelt med stadig mer illevarslende tidlige indikatorer på større kommende endringer i planetens klimasystemer, så har både økonomiske forskerfelleskap og de utøvende statlige forvaltningstilgjørere meldt seg inn i denne debatten på en prominent måte. Det *International Panel on Climate Change* (IPCC) har med sine – så langt – fire rapporter, i hovedsak basert seg på naturvitenskapelige tilnæringer for å dokumentere endringer i klodens fysiske klimasystemer som følge av økonomisk aktivitet og tilhørende menneskeskapte utslipp av klimagasser. Når reguleringer av slike utslipp begynner å bli et politisk tema, så har imidlertid økonomer og tilstøtende fagfelt kommet med i debatten på en stadig mer innflytelsesrik måte.

⁴⁶ Nietzsche, 1873/1999, ”On truth and lies in a nonmoral sense”.

⁴⁷ Nietzsche, 1872/1999, ”The philosopher: reflections on the struggle between art and knowledge”.

⁴⁸ Walters, 2004, ”Alternative accounting thought and the prison-house of metaphor”

Sentrale spørsmål er: hvordan utforme kostnadseffektive virkemidler? Hvordan fordele byrdene mellom ulike land? Er skatter eller kvoter best egnet for å få ned utslippene? Hvordan bør ulike tiltak koordineres og ressurser allokeres? Den grunnleggende økonomiske tanken er at det øverste politiske nivå må sette de overordnede målene for fysiske utslipp, og så kan økonomiske analyser gi råd om hvordan målene oppnås på de beste og billigst mulige måter. Økonomer har valgt å forstå situasjonen ut fra deres velbrukte metaforer om at ”klimautslipp er en eksternalitet” og at ”utslippsretter er et marked for verdipapirer”. Dermed kan man ta i bruk hele det omfattende analyseapparatet som faget har utviklet for forståelse av markeder samt regulering av markedssvikter. Man kan så foreskrive foretrukne virkemidler for å oppnå utslippsreduksjoner samtidig som andre viktige samfunns mål, som fortsatt økonomisk vekst og velferd, ivaretas på - det utøverne i denne diskursen kaller - en ”balansert måte”.

Men samtidig er det viktig – i alle fall rent vitenskapsteoretisk – å være bevisst at klimautslipp *ikke* ”er et marked”, at klimaforurensing *ikke* ”er en eksternalitet”, at markeder *ikke* ”er i likevekt”, at velferd *ikke* ”er nytte”. Dette er metaforer man *kan* anlegge på disse forhold, eller man *kan også* velge å anvende andre typer metaforer. Det er denne halvt automatiserte applikasjonen av et sett (sosialt sett) høyst vellykkede teorier og begreper på stadig nye områder som avhandlingen vil dvele ved. Poenget med det er å gjøre det selvsagte og ”naturlige” i økonomiens anvendelse av sine kjernebegreper på dette helt nye område for nasjonal og internasjonal reguleringer og samarbeid, til gjenstand for en nærmere kritisk, teoretisk vitenskapsstudie.

For, ved nærmere gransking reiser det seg en serie problematiske temaer ved en slik automatisert anvendelse av standard miljøøkonomiske teorier (utviklet gjennom analyse av vare- og tjeneste- og finans-markeder) på klimapolitikk. Økonomen Clive Spash nevner blant dem: a) objektiviteten ved den vitenskaplige informasjon som vil utgjøre grunnlaget for utslippsberegninger og begrensinger, b) asymmetrien av kostnader og nytte over tid og rom (dvs. mellom land og mellom generasjoner), c) behovet for nærmere differensiering mellom (kjent og definerbar) risiko og (ukjent og ikke-definerbar) usikkerhet, d) institusjonelle forhold i utforming av markedene, e) maktforhold over informasjonstilgang og politikk-utforming og f) betydningen og rollen til etiske vurderinger i beslutningsprosesser som angår både fødte og ufødte menneskelige og ikke-menneskelige skapninger.⁴⁹

Hvert av disse punktene over er et stort område for nærmere analyse og forskning. Videre reiser disse temaene sterke utfordringer til den rådende økonomiske (metaforiske) innramming av klimautslipp som et teknologisk forurensingsproblem fra ordinære markeder som krever en teknisk-administrativ løsning i tråd med konvensjonelle

⁴⁹ Clive Spash, 2007, ”Climate Change: Need for New Economic Thought”.

reguleringer. Det som bl.a. kjennetegner klimakrise og klimapolitikk er at en lang rekke slike kompliserende forhold kommer inn samtidig, fra et spekter av fagfelt, at de må sees i sammenheng og vokser frem på et globalt felt. Andre fag forstår det slik at ”klima og økosystemer er dynamisk-komplekse systemer”. Det er ikke gitt at økonomiske utslippsmarkeder basert på statiske, likevektsmodeller er automatisk appliserbare til å regulere den type kompleksitet som den fysiske klimavitenskapen arbeider med.

Denne avhandlingen tar ikke mål av seg i å forfølge noen av Spashes punkter utførlig, men skal, i tråd med problemstillingen undersøke det metaforteoretiske som skjer når en bestemt faglig og historisk tradisjon, skapt ut fra bestemte generative metaforer, nå strekkes videre utover sitt opprinnelige domene til å også dekke klimafeltet. Det at klimapolitikk karakteriseres av andre kjennetegn enn mange andre markeder, behøver på ingen måte i seg selv gjøre teoriene ugyldige, men det å bevisstgjøre metaforene bak dem, og de føringer som disse legger, kan – som sagt – gjøre den automatiske anvendelsen av konvensjonelle økonomiske metaforer til gjenstand for et bevisst valg: Er det på tide å bytte ut – ev. kunne veksle mellom ulike – generative metaforer når man skal videreutvikle økonomisk teori til noe som er (enda) bedre tilpasset til det nye området den nå må og skal anvendes på? Clive Spash er blant dem som argumenterer for behovet for ny økonomisk tenkning og teori til å møte klimautfordringene.⁵⁰ Til dette vil det være vanskelig – og umulig vil en del metaforteoretikere hevde – å komme utenom bruk av nye, generative metaforer. Og startpunktet for en evaluering av hovedstrøms økonomiske teories anvendbarhet på klimautfordringer, vil måtte ligge i en tydeligere bevissthet i hvordan de dominerende teorier, gjennom sine implisitte konstituerende metaforer, innrammer den økonomiske diskurs.

Problemstillingen aktualiseres i norsk kontekst av den nylig avlagte NOU 2009:16 til Finansdepartementet. I deres mandat stod det:

- Hvilke prosesser og metoder kan brukes eller må utvikles for å håndtere langsiktige hensyn i løpende beslutninger?
- Hvordan kan en på en metodisk og forsvarlig måte veie framtidige, usikre og dels ukjente og kanskje irreversible skadevirkninger på miljø, helse og naturens mangfold, produktivitet og vitale økosystemtjenester for samfunnet, mot kjente og økonomisk kvantifiserbare kostnader og gevinster?
- Hvilke hindringer eksisterer for en effektiv innføring av ny og mer bærekraftig og miljøvennlig teknologi? Hvordan kan myndighetene ta hensyn til eventuelle slike hindringer i sine beslutninger?⁵¹

Dette er grunnleggende og viktige spørsmål som inviterer til fundamental og flerfaglig refleksjon over metodiske og teoretiske spørsmål. De neste 183 sidene av NOU'en brukes i

⁵⁰ Spash, 2007, s. 489

⁵¹ NOU 2009:16, *Globale miljøutfordringer – norsk politikk*, s. 4-5.

all hovedsak til å drøfte og avgrense internt-teoretiske, rent metodiske og avgrensninger forhold i anvendelse av samfunnsøkonomiske analyser på områder som biodiversitet, miljøgifter og klima. Deretter konkluderer det tungt økonomifaglig dominerte utvalget med en klar konsensus om følgende hovedanbefalinger:

- Samfunnsøkonomiske analyser bedrer beslutningsgrunnlaget i offentlig sektor, og det er derfor viktig at slike analyser utføres.
- I en samfunnsøkonomisk analyse vil vi i mange tilfeller (bl.a. på miljøsidan) ikke kunne, eller ønske å, verdsette alle konsekvenser i kroner. Det er i så fall viktig med en systematisk beskrivelse og vektlegging av de elementene som ikke verdsettes.⁵²

Med en bedriftsøkonomisk metafor kunne man karakterisere dette omtrent som "business as usual". Så konfeksjonelle samfunnsøkonomiske analyser har vært, er og blir antagelig førende for (i alle fall norske) offentlige beslutningsprosesser som omfatter miljø- og klimapolitikk. Dette øker aktualiteten i å forstå nærmere hvilke metaforteoretiske fundament den standard samfunnsøkonomiske teori og metode hviler på, samt en bevisstgjøring av disse underliggende metaforene gjennom tydeliggjøring av alternative konstituerende metaforer.

Det utvalg av metaforer som jeg har valgt å gjøre til gjenstand for analyse i del II er følgende:

Kap. 4: "Penger er et byttemiddel"

Kap. 5: "Velferd er nytte"

Kap. 6: "Marked er prismekanisme"

Kap. 7: "Rikdom er økonomisk vekst"

Kap. 8: "Regnskap er fakta"

Kap. 9: "Aktører er rasjonelle"

Alle disse kan hevdes å være blant de teorikonstituerende metaforer som ligger til grunn for hovedstrømmen i økonomi og slik den kommer til uttrykk bl.a. i standarder og metoder for samfunnsøkonomiske analyser. Hvert kapittel vil gi en historisk bakgrunn med eksempler fra sentrale økonomiske tekster og lærebøker for underbygge utvalget av metaforene. Utvalget er ikke fullstendig og kan sikkert suppleres. Utvalget av metaforer er imidlertid "stort nok" til å fylle en avhandling og vel så det. Hvert av kapitlene kunne ha vært utvidet til å bli en fullstendig avhandling i seg selv. Men som nevnt i innledningen, så har jeg valgt å skrive med fokus på bredde fremfor på dybde, ettersom dette tilsvarer de utfordringene som klimapolitikk innebærer: at det strekker seg over en serie fagfelt, sektorer, nivåer og global utstrekning med tilhørende mangfold av kulturer. Evne til sammenstilling, overblikk og håndtere mangfold blir derfor avgjørende.

⁵² NOU 2009:16, avsnitt 13.3 (foreløpig utgave, 22.jun.09)

I arbeidet med metafor-analysene har det også dukket opp økonomiske tekster som introduserer alternative metaforer i kontrast til de ovenfor. Blant de som har resultert fra nylesing av de konvensjonelle metaforene samt søk i ”randsonene” av økonomisk litteratur er følgende:

Hovedstrøm	Alternative generative metaforer
Kap. 4: ”Penger er et byttmiddel”	”penger er et sosiale relasjoner” ”penger er oppmerksomhet”
Kap. 5: ”Velferd er nytte”	”velferd er opplevd velvære” ”velferd er minimert ulykke”
Kap. 6: ”Marked er prismekanisme”	”marked er dynamiske systemer” ”marked er institusjoner og samtaler”
Kap. 7: ”Rikdom er økonomisk vekst”	”rikdom er nasjonalformue” ”rikdom er tilstrekkelighet”
Kap 8: ”Regnskap er fakta”	”regnskap er historiefortelling” ”regnskap er samfunnsansvar”
Kap. 9: ”Aktører er rasjonelle”	”aktører har <i>animal spirits</i> ” ”aktører er vi-rasjonelle”

Er uttrykkene ovenfor virkelig metaforer? For å forstå mer av hva som kreves for å kunne kalles en metafor, lir det naturlig med en gjennomgang av metafor-definisjoner og teorier. Dette gjøres i kap.2.

Utvalget av alternative metaforer er fremkommet gjennom lesing av kritiske faglige bidrag og re-metaforisering av eksisterende teori samt underliggende myter. Metoden og prinsipper beskrives nærmere i kap. 3. Det må imidlertid understrekes at disse alternative metaforene ikke representerer empiriske, nøytrale funn. Min egen normativitet vil unngåelig skinne igjennom i utvalget av metaforer. Dette er ikke noe som enkelt kan tenkes eller lukes bort, fordi en viss form for normativitet *alltid* vil hefte ved bruk og utvalg av metaforer. Vi berører her det vitenskapsteoretiske problemet med verdinøytral versus verdiladnet kunnskap og teori. Verdiladning er en unngåelig del av hvordan metaforer arbeider. Men for å kunne være tydeligere på dette, kreves det først en gjennomgang av hvilke typer metaforer som er hensiktsmessig å operere med, samt hvordan metaforer arbeider og en gjennomgang av noen sentrale teorier om deres funksjonsmåter; hvordan, som Ricoeur formulerer det, metaforer evner å re-beskrive verden.

2. Metaforer: mest til pynt eller helt uunnværlige?

Det fins en lang tradisjon med skepsis mot bruk av metaforer og retorikk som går helt tilbake til Platon. Metafor forbindes med språklig pynt, dekorasjon, tildekking, forførelse og "pseudo".⁵³ Metaforer er ikke "ordentlig" vitenskap. Høydepunktet for tiltroen til et nøkternt, entydig språk med tilsvarende skepsis mot metaforen oppstod med kulminasjon av positivismen i første halvdel av 1900-tallet.⁵⁴

Fortsatt er det en utbredt oppfattelse av metafor som et verktøy som best hører hjemme innen poesi og retorikk, helst avgrenset med apostrofer eller brukt i et tankevekkende dikt som en slags innledning på artikkelen før det ordentlige innholdet kommer. Metafor anses da som en måte å "krydre" språket på og blir dermed mer et spørsmål om ekstraordinært enn om ordinært språk. Videre, metafor blir typisk oppfattet som en egenskap ved ordene og dermed språket alene. Å bruke metaforer er – i dette synet – primært et litterært eller pedagogisk instrumentelt grep *for å* kommunisere bedre i betydningen "å få sendt et budskap". Videre forstås metafor som å handle mer om valg av rene talemåter enn om tenking, teori, motivasjon og handling. Derfor har det vært mange, både innenfor og utenfor akademiske miljøer, som har ment de godt kan klare seg uten metaforer.⁵⁵

Nyere metafor-teori bryter med denne oppfattelsen av metafor som et tilleggsredskap og hevder at metafor er uunnværlig i all dannelse av forståelse, mening og utvikling av ny kunnskap. Som John Murry sier det; "metaphor is as ultimate as speech itself and speech as ultimate as thought."⁵⁶ I følge den sistnevnte tradisjon, så er metaforer – langt mer enn å være tilfeldige villskudd i språket – faktisk uunnværlige for kunnskapsutvikling fordi de gir opphav til nye begreper og måter å tenke om og oppfatte verden på.

⁵³ P. Ricoeur, 1977, *The Rule of Metaphor*, s. 11. Se også Richard Ashcraft, 1977, "Economic Metaphors, Behavioralism, and Political Theory: Some Observations on the Ideological Uses of Language"

⁵⁴ Andrew Ortony, "Metaphor, Language and Thought"

⁵⁵ Lakoff og Johnson, 1980, *Metaphors We Live By*, s. 3.

⁵⁶ Sitert i Max Black, 1993, "More about metaphor".

I tråd med dette vil talemåter og bilder som ligger i det økonomisk språk som vårt samfunn anvender, langt ifra bare være pynt oppå underliggende fakta og data. Språket gjenspeiler ikke bare fakta, men taler selv, hevder økonomen Deirdre McCloskey.⁵⁷ Begrepene tenker for oss og språket snakker gjennom oss, sier hun, med referanse til et velkjente sitat fra filosofen Martin Heidegger: "Die Sprache spricht, nicht der Mensch."⁵⁸ En person som beskriver markedet som en "usynlig hånd", eller en organisering av arbeidsprosesser som "en produksjonsfunksjon", eller anser sine koeffisienter for å være "signifikante", slik økonomer gjør, gir språket de bruker et stort ansvar, påpeker McCloskey. Dermed blir det viktig å se nøye på det språket og de bilder og metaforer som faget uttrykker sine innsikter og konklusjoner gjennom.

Essensen av metafor er å forstå og erfare enkelte ting i lys av noen andre. Metaforen lar oss oppfatte et domene ved hjelp av et annet mer kjent et.⁵⁹ Begrepets opprinnelse går tilbake til Aristoteles som synes være dets opphavsmann. Han skaper ordet metafor ut fra Gresk: *meta* "over, bortenfor" og *pherein* – å bære. Filosofens definisjon lyder: "Metaphor consists in giving the thing a name that belongs to something else; the transference being either from genus to species, or from species to genus, or from species to species, on grounds of analogy."⁶⁰ Metafor innebærer således å "bære" et meningsinnhold fra ett område "over" til et annet. Typisk nok er selve ordet "metafor" dermed i seg selv dannet som en metafor.

I metaforprosessen blir det som først synes å være feil, likevel riktig på et sett som er vanskelig å definere nøyaktig.⁶¹ Metafor har derfor blitt kalt for en løgn som forteller sannheten. Tatt bokstavelig er for eksempel setningen: "Du er sola mi" åpenbart feil, om ikke meningsløs. Likevel, tatt metaforisk, kan setningen skape mening, emosjonell bevegelse med påfølgende handlinger for både den som ytrer setningen og den som lytter til den. Den kan være en beskrivelse av en type sosial relasjon som oppleves som intersubjektivt sann.

⁵⁷ Deirdre McCloskey, 1998, *The Rhetorics of Economics*, Second ed., s. Xix.

⁵⁸ Martin Heidegger, (1955-1956) *Der Satz vom Grund*, s. 143.

⁵⁹ Lakoff og Johnson, 1980, *Metaphors We Live By*, s. 5

⁶⁰ Aristoteles, *Poetica* 1457b.

⁶¹ George Lakoff, 1993, "The Contemporary Theory of Metaphor"

Typer metaforer

Det fins ingen allment akseptert oversikt eller taksonomi over forskjellige typer metaforer. Forskeren står her overfor en situasjon som om mulig er enda verre enn biologien før Linnaeus, skriver filosofen Max Black.⁶² Det er for eksempel ikke lett å trekke nøyaktige grenser mellom det ulike teoretikere kaller generative, konstituerende og konseptuelle metaforer. (Dette er heller kanskje ikke å forvente på et felt som metaforer – som jo omhandler ny begrepsdannelse og den type ”fuzzy border”⁶³ som fins mellom begreper som nydannes gjennom metaforer selv). En rekke ulike begreper er altså i omløp, og jeg vil definere noen av de vanligste her:

En **utvidet** eller *elaborert metafor* (”conceit”) setter opp et hovedbilde med noen ekstra fasetter eller sammenligninger. Et berømt Shakespeare sitat kan stå som eksempel her:

All the world's a stage,
And all the men and women merely players;
They have their exits and their entrances;
— (William Shakespeare, *As You Like It*, 2/7)

Verden beskrives her som en scene hvor menn og kvinner knyttes til situasjonen og så beskrives videre innenfor samme kontekst. Det viktige med dette er at metaforer lett danner forbindelser til andre relaterte forestillinger: Hvis verden er en scene så blir kvinner og menn skuespillere, etter som de fødes og dør stiger de frem på ”scenen” og forsvinner ut igjen. En metafor kommer sjelden alene, så å si, men har en iboende tendens til å knytte an til visse andre metaforer. Den ”kleber” seg til andre og blir med det elaborert. Dette kan videre utbroderes til en simile.

En **simile** er en utvidet metafor som inneholder flere detaljer enn det som er nødvendig for et metaforisk formål. Dette kan noen ganger strekkes langt ut i det humoristiske, som i et sitat fra Rowan Atkinsons (”Mr. Bean”): ”This is a crisis. A large crisis. In fact, if you've got a moment, it's a twelve-story crisis with a magnificent entrance hall, carpeting throughout, 24-hour portorage and an enormous sign on the roof saying 'This Is a Large Crisis.’”⁶⁴ Similen i motsetning til andre metaforer, legger sterke føringer for hvilke sammenligninger som skal tas med i forståelsen. Similen har kanskje mer til felles med en analogi enn med en aktiv metafor.

⁶² Max Black, 1993, ”More about metaphor”, s. 25.

⁶³ George Lakoff, 1986, *Women, Fire and Dangerous things*.

⁶⁴ Eksemplet er lånt fra Wikipedia <http://en.wikipedia.org/wiki/Metaphor>, nedlastet 20.mars.2008.

En **blandet metafor** er en hvor én identifikasjon settes sammen med en annen som er inkonsistent med den første. Et eksempel kan være: ”Han ville ikke lenger være tapt bak en vogn, og grep derfor tyren ved hornene.” Her blir to vanlige men ulike metaforer for å bli aktiv og handlende blandet sammen til et inkonsistent bilde.

En **metonym** eller en *synekdotisk metafor*, er en form for metafor⁶⁵ hvor en liten del av noe blir brukt til å representere helheten på en slik måte at visse egenskaper ved helheten fremheves. Et litterært eksempel fins i T.S. Eliots dikt ”The Love Song of J. Alfred Prufrock”, hvor uttrykket ”a pair of ragged claws” brukes for å henvise til hele krabben. Å beskrive krabben på denne måte løfter frem egenskaper ved helheten – skarphet og villskap og fare – som normalt assosieres med delen, klørne. Et annet politisk eksempel kan være når noen sier ”det hvite hus” og mener den amerikanske føderale regjering. Et tredje eksempel kan være når noen sier ”Hollywood” for å beskrive hele den amerikanske filmindustrien. Eller når avisene skriver at Greenspan/Bernanke/Gjerdrem har satt opp renten, og med det henviser til et vedtak i rentemøtet i sentralbanken om å endre målet for styringsrenten.

En **slitt metafor** eller *klisjé*, er en metafor hvor det opprinnelig overførte bildet er tydelig til stede, men er så konvensjonelt at det påkaller lite oppmerksomhet og har liten nydannende effekt. Eksempler kan være ”å bryte isen” i en gruppe, eller den ”usynlige hånd”. Uttrykket har vært i bruk så lenge at metaforen er som en velbrukt mynt hvor inngravingen er så vidt synlig.

En **død metafor** er en hvor det opprinnelig overførte bildet ikke lenger er tydelig tilstede i uttrykket. Et eksempel kan være ”lederen tok *grep* om kostnadsoverskridelsene” eller ”han *begrep* situasjonen raskt”, hvor bilder fra en handling med hendene overføres til en kompleks organisatorisk eller sosial situasjon. Begge metaforene bygger på at kroppslige handlinger kan overføres til området for kognitiv, sosial forståelse. ”Forståelse” er i seg selv også en metafor hvor kroppslig positur uttrykker et nærmere bekjentskap med en ting. Når slike uttrykk brukes er det sjelden at den som uttaler ordene visualiserer noen form for kroppslig handling med hendene eller kroppen. Per definisjon er det da slik at døde metaforer er de som brukes på en sånn måte at oppmerksomheten ikke (lenger) dveler ved de opprinnelige bildene i begrepet.

⁶⁵ Det har vært en debatt hvorvidt en metonym er en form for metafor eller står i kontrast til den fordi metonymien i motsetning til metaforen ikke involverer to saksforhold, men bruker deler av noe for å uttrykke det hele. Se Gibbs, 1993, ”Making sense of tropes”, i Ortony, 1993, *Metaphor and Thought*, s. 259.

Enkelte, som Max Black, gjør en distinksjon mellom *utdødde*, *sovende* og *aktive* metaforer.⁶⁶ En *utdodd* ("extinct") metafor er en som har vært død så lenge at den antagelig er hinsides gjenopplivelse. Et eksempel kan være at ordet *muskel* kommer fra en liten mus – *musculus*. Tilsvarende med et ord som "for-stå". Metaforen er her så "innvevd" i språket at det er kun med "smerte" den kan rives ut igjen.

En *sovende* ("dormant") metafor har gått "i hi", men kan vekkes til live igjen på en nyttig måte. Et eksempel her kan være "en obligasjon", som opprinnelig var knyttet til å knytte noe i bånd.⁶⁷ I denne avhandlingen prøver jeg å vekke til live en del slike sovende metaforer, for å se hvilke effekter de har hatt. Når de vekkes til live igjen kan vi bli bevisst de mer aktive effektene den har hatt og fortsatt har på praksis (jf. drøfting i kapittel 3 - metode).

Aktive metaforer er de hvor det fremdeles pågår en gjensidig utveksling mellom primær-subjektet (den setningen hvor metaforen er plassert) og sekundær-subjektet (det andre domenet som metaforen er hentet fra). Mellom disse to oppstår det en spenning som den lyttende/lesende inviteres til å ta del i, en form for interaksjon som jeg kommer tilbake til nedenfor. Aktive metaforer kan videre deles inn i om de er 1) dekorative/ornamentelle eller 2) vesentlige/uunnværlige for budskapet, og a) lett ladet eller b) tungt ladet med en resonans av assosiasjoner og implikasjoner. Tungt ladet vil si at den åpner opp et omfattende kognitivt nettverk som primærsubjektet settes i forhold til. Kombinasjonen av 2) og b), altså vesentlige og tungt resonante metaforer, gir det Max Black kaller *sterke metaforer*. Det er særlig disse som er ansvarlige for å bringe kunnskapsutvikling og teoriutvikling videre, hevder han.⁶⁸ De kan utvikle seg til det som andre velger å kalle generative eller konstituerende metaforer.

	1) Dekorative	2) Vesentlige
a) Lett ladet	Svake metaforer	
b) Tungt ladet		Sterke metaforer

Figur 2.1: Undertyper av aktive metaforer etter Max Black (1993)

En **generativ** metafor, er i følge Donald Schön en metafor som får oss til å se noe på bestemte måter avledet av de føringer som ligger i metaforen selv.⁶⁹ Det er en spesiell

⁶⁶ Max Black, 1993, "More about metaphor", s. 25.

⁶⁷ New Oxford American Dictionary, Oblige ... *archaic* bind (someone) by an oath, promise, or contract. From Middle English (in the sense [bind by oath]): from Old French *obliger*, from Latin *obligare*, from *ob-* 'toward' + *ligare* 'to bind'

⁶⁸ Max Black., s. 26.

⁶⁹ Donald A. Schön, 1993, "Generative metaphor and social policy", i Ortony, 1993, *Metaphor and Thought*.

versjon av som-om tenkning⁷⁰ som blir opphav til en fortelling om både hva som er problemet og hvordan det kan løses. Han henter et eksempel fra utforming av sosialpolitikk hvor det har vært hevdet et syn på at ”sosialtjenestene som tilbys er for fragmenterte”. Fragmentert blir da en sterk metafor på grunn av dens tunge ladning med assosiasjoner til noe sprikende, noe sammenbrutt, til bruddstykker og konflikt. Det er som en vase som har blitt knust. Hvis ”sosialtjenestene er fragmentert”, så genereres automatisk en kognitiv føring mot løsningen – gitt ut fra metaforen – som blir å sette sosialtjenestene sammen til en tydeligere helhet igjen. Da blir det med andre ord behov for mer koordinering og system, kanskje et nytt mer overordnet hierarki, hvor alle delene har sin veldefinerte plass i helheten.

Men, sier Donald Schön, det er kun under metaforens normative forføring at ”koordinering” gir seg selv som naturlig løsning. Vel så viktig som å utarbeide en løsning på problemet med fragmentering (”sterkere koordinering av tjenestene”), kan det være å se nærmere på den generative metaforen som innrammer forståelsen av problemet. Hvis man hadde valgt andre generative metaforer til innramming av problemet, som for eksempel ”sosialtjenestene er hjelp til lokal selvhjelp” som generativ metafor for å forstå sosialtjenester, er det godt mulig at det ville være andre typer løsninger som da blir ”naturlige”. Ideen om generative metaforer, blir da et fortolkningsverktøy, konkluderer han, for en kritisk analyse av sosialpolitikk. Poenget er ikke hvorvidt man *burde / ikke-burde* tenke metaforisk, men at vår forståelse av sosiale (og økonomiske) problemer uunngåelig allerede er bygd på visse generative metaforer som har vunnet utbredelse i de aktuelle sosiale miljøene.⁷¹

Relatert til de generative metaforer, fins begrepet om **konstituerende** eller *teori-konstituerende* metaforer. Det er filosofen Richard Boyd som introduserer dette begrepet.⁷² Mens generative metaforer kan bidra til alt fra ny begrepsdannelse til produktinnovasjoner og fersk kritisk analyse, så er konstituerende metaforer, noe snevrere enn generative metaforer, tenkt forbeholdt de metaforer om viser seg å bli opphav for (vitenskaplige) teorier. Derav navnet teori-konstituerende. Teori-konstituerende metaforer blir – når de lykkes – en felles eiendel for et helt vitenskaplig felt, og variasjoner over samme metafor blir utforsket av hundrevis av forskere uten at metaforens sammenstillende, nydannende egenskaper blir uttømt. Et eksempel han nevner er den

⁷⁰ ”Seeing-as”, Hans Vaihinger, 1935, *The philosophy of "as if": a system of the theoretical, practical and religious fictions of mankind*.

⁷¹ Ibid. s. 139. Fra et organisasjonsteoretisk perspektiv, er det her vel verdt å merke seg parallellen til begrepet om second-loop learning, som Argyris og Schön (1974) introduserte i organisasjonsutviklings-feltet. En slik andre-ordens læring inviterer nettopp til å utforske rammene som ligger under eller rundt den gjeldende problem- og målformulering, og er et nødvendig supplement til første-ordens læring gjennom målstyring innenfor samme forståelsesramme.

⁷² Richard Boyd, 1979, 1993, ”Metaphor and theory change”. I Ortony, red., *Metaphor and Thought*.

teori-konstituerende metaforen til kognitiv psykologi, nemlig at ”hjernen er en datamaskin”. Den gir føringer som at psyken har hukommelses-lagre, kort-tids og langtidsminne, kjører ulike innlærte programmer som kan ”omprogrammeres”, mens visse prosesser er ”hardwired” etc.

Økonomene Klamer og Leonard bygger i en artikkel om økonomiske metaforer på Boyd, og gjør et skille mellom metaforer på tre nivåer: pedagogiske, heuristiske med konstituerende metaforer.⁷³ *Pedagogiske* metaforer er slike som hjelper studenter med å forstå teorier, men som har begrenset vitenskaplig verdi, for eksempel at ”et atom er som solsystemet”, hvor elektronene er planeter i bane om atomkjernen etc. (egentlig en simile). *Heuristiske* metaforer gir hjelp til tanken i å se ting på nye måter, og de bruker eksemplet med ”human kapital”, et begrep som ble introdusert av økonomen Schultz og popularisert av Gary Becker. Heuristiske metaforer tjener til å katalysere tenkningen, og kan gi nye assosiasjoner. Heuristiske metaforer hos Klamer og Leonard (1994) blir da liggende tett opptil det som Donald Schön (1993) kaller en generativ metafor. Ikke sjelden kan heuristiske metaforer i økonomien bli kilde til nye *modeller*. Økonomer bruker gjerne ulike modeller av markeder for å klargjøre faglige poenger, som for eksempel forholdet mellom reallønnsnivåer og inflasjon.

Men konstituerende metaforer, sier Klamer og Leonard, fungerer imidlertid på et dypere plan enn pedagogiske og heuristiske metaforer samt modeller. Konstituerende metaforer er, som nevnt over, en uerstattelig del av den konseptuelle kjernen til en vitenskaplig teori. Den blir det rotsystem, som hele spekteret av mer detaljerte teorier og modeller om virkeligheten vokser frem fra;

”If your constitutive metaphor sees the world as a clockworks, and suggest that people don’t think but calculate, then thinking about thinking makes little sense ... A mechanistic constitutive metaphor, we’ve argued, will determine how we actually see the world. Talk about metaphor and discursive practice will seem altogether misguided and perhaps subversive to an economist who operates under a mechanistic constitutive metaphor. If the world is a frictionless clockworks, then equilibrium prevails everywhere. To conceive of economics as a discursive practice based on a handful of metaphors would be subversive for such a worldview because it treats to emphasize rhetorical tools at the expense of fact and logic.”⁷⁴.

Dette leder hen til det neste forsøket på å definere de mer fundamentale metaforer, nemlig begrepet om rotmetaforene.

En **rotmetafor** henviser til den underliggende virkelighetsforståelse som former menneskers forståelse av en sak eller situasjon, og virker styrende for hvilke valg av andre metaforer som gjøres. Eksempler kan være ”kroppen er en mekanisme”. Da forstås helse som et velfungerende maskineri i kroppen, at leddene er velsmurte, armene har rikelig muskelkraft, hjertet er veljustert, trimmet etc. En annen rotmetafor er at ”kroppen er en

⁷³ Klamer, A. og Leonard, T.C. 1994, ”So what’s an economic metaphor?”

⁷⁴ Ibid. s.42-43.

form”, og da blir livsutvikling av et menneske som en naturlig uttrykk for en ”ideell form” som når kattungen uten øyne utvikles til en voksen katt eller eikenøtten utvikler seg til et eiketree. En rotmetafor er ulik andre typer metaforer i det at den ikke nødvendigvis er eksplisitt uttrykt i språket, men fungerer mer som en grunnleggende og ofte ubevisst antagelse som er med å bestemme hvilke andre metaforer og begreper som blir brukt. Begrepet ble innført av filosofen Stephen C. Pepper i boken *World Hypotheses* (1942), hvor han foreslår en teori om at det er fire grunnleggende typer av rotmetaforer og kaller disse for formisme, mekanisme, organisme og kontekstualisme. Stephen Pepper gjorde med det et tidlig, rigorøst forsøk på å kaste lys over de grunnleggende metaforer som innrammer også vitenskapelige diskurser.

Generelt er ”mekanisme” en rotmetafor både for den tidlige industrialismen og for klassisk økonomisk teori-dannelse på 1800-tallet.⁷⁵ For eksempel kan rotmetaforen mekanisme ses som å ligge under et bilde av økonomien i likhet med en maskin hvor det er transmisjonsmekanismer mellom real-økonomien og finans-økonomien, det er ”prismekanismer” i markedene som besørger ekvilibrium, noen markeder har markedsvikter” slik byggematerialer kan materialsvikter, mens konjunkturer kan bli ”overopphøyet” og elastisitetene i etterspørselen kan være ”trege”.⁷⁶

Max Black tar i sin artikkel ”Models and Archetypes”⁷⁷ fra 1962 opp tråden fra Pepper og påpeker at visse metaforer har både en dyptgående, radikal og en systematisk karakter. Det er dette Max Black mener kjennetegner rotmetaforene, men han foretrekker likevel – i motsetning til Pepper – begrepet arketype om denne type metaforer.

Arketyperne / rot-metaforenes systematiske karakter, fortsetter Paul Ricoeur⁷⁸ der han tar opp tråden fra Stephen Pepper og Max Black, består i at de organiserer andre metaforer inn i nettverk. Det er å forvente, hevder han, at den refererende funksjonen til metafor blir båret frem av et metaforisk nettverk heller enn av ett enkeltstående metaforisk utsagn. For eksempel er teoriene til den innflytelsesrike sosialpsykologen Kurt Lewin, basert på et nettverk av interrelaterte ord som felt, vektor, fase-rom, spenning, kraft, fluiditet, grenseområde etc. Han anvender fysiske begreper på sosiale felt, utfra rotmetaforen ”menneskelige handlinger er hendelser i et sosialt kraft-felt”.

Studiet av rotmetaforer og arketyper er forsøk på å utforske, ”kartlegge”, de kanskje mest fundamentale lag av hvordan metafor virker formende på språk og virkelighetsforståelse.⁷⁹

⁷⁵ P. Mirowski, 1988, *More Heat than Light*.

⁷⁶ Klamer og Leonard, 1994, ”So what’s an economic metaphor?”, i Mirowski, red., 1994, *Natural Images in Economic Thought*, s.42.

⁷⁷ Max Black, 1962, ”Models and Archetypes”, i Black, *Models and metaphors: Studies in language and philosophy*.

⁷⁸ Paul Ricoeur, 1977, *The Rule of Metaphor* s.244.

⁷⁹ Også lingvisten og filosofen Andrew Goatly har videreført arbeidet og gjort utførlig forskning på rotmetaforer i boken *The Language of Metaphors*, hvor han studerer en del eksempler på hvordan rotmetaforer kan fungere på ulike nivåer i språk og tanke.

En litt annen tilnærming til det samme fundamentale nivået av metafor er gjennomført av Lakoff og Johnson med begrepet om **konseptuelle metaforer**. En konseptuell metafor er en underliggende assosiasjon som er systematisk både i språk og tanke, sier de. Et eksempel kan være den konseptuelle metaforen er at "et livsløp er en dag" i Dylan Thomas's dikt "Do Not Go Gentle into That Good Night". Hele diktet gjentar og elaborerer ulike måter å uttrykke denne metaforen på. Og samme metafor er nøkkel til å løse Sfinxens gåte: "Hva er det som går på fire bein om morgenen, to ved middag og på tre bein om kvelden?" – et menneske. På samme måte som rotmetaforer, så blir konseptuelle metaforer ikke bare uttrykt i ord, men danner vanemessige måter å tenke på som ligger under mange andre, relaterte metaforiske uttrykk.

Do not go gentle into that good night,
Old age should burn and rave at close of day;
Rage, rage against the dying of the light.

Though wise men at their end know dark is right,
Because their words had forked no lightning they
Do not go gentle into that good night.

Wild men who caught and sang the sun in flight,
And learn, too late, they grieved it on its way,
Do not go gentle into that good night,
Rage, rage against the dying of the light.

Utdrag fra Dylan Thomas (1971).

Ettersom både rotmetaforer og konseptuelle metaforer ligger under mer overflate-metaforer i språklige uttrykk, så er det lett å blande sammen de to typene. I USA er det for eksempel vanlig både blant republikanere og demokrater å bruke familie-metaforer for nasjonal politikk, om enn på ulike måter. Republikanere bruker streng far-metaforer mens demokrater lener seg til omsorgsfulle foreldre-metaforer.⁸⁰ Begge typer familiemetaforer ville havne i Peppers organisme rotmetafor kategori. Mens George Lakoff skiller mellom ulike konseptuelle varianter av "nasjonen er en familie"-metaforen. Konseptuelle metaforer blir drøftet nærmere nedenfor i avsnittet om kognitiv lingvistikk.

Foreløpige konklusjoner ulike typer av metaforer

La meg trekke opp noen konklusjoner i forhold til ulike typer av metaforer: Metaforer undersøkes innenfor et bredt tverrfaglig felt, fra semantikk, lingvistikk og litteraturteori via filosofi og vitenskapsteori til kunnskapssosiologi og organisasjonslæring. De blir omfattende brukt i forskning og språkutvikling til teori- og begrepsdannelse og på mange ulike nivåer – fra et utall mer overflatiske dekorative metaforer via mer heuristiske og generative "ned" til et mindre sett rotmetaforer som former språk og virkelighetsbilde. Jeg har ovenfor forsøkt å introdusere de ulike typene av metaforer etter et slags kontinuum fra

⁸⁰ Lakoff, 2008, *The Political Mind*.

”svake” til ”sterke” metaforer, og fra ”overflatiske” til ”dype” metaforer, alt etter i hvilken grad de har vedvarende påvirkning på ord og tanke.

I denne avhandlingen er jeg særlig på jakt etter de ”dypere” metaforer som innrammer moderne økonomisk diskurs, og hvilke effekter disse har på individ og samfunn spesielt innen klimafeltet. Rot-metaforer har for øvrig andre teoretiske paralleller i andre fagtradisjoners forsøk på å formulere effekten av kognitive verdensbilder, slik som paradigmer (Thomas Kuhn 1970), symbolske universer (Berger & Luckman, 1967), hard kjerne i forskningsprogrammene (Lakatos 1978), grunnleggende antagelser i organisasjonskultur (Schein 1985), organisasjonsbilder (Morgan 1986) eller arketyriske strukturer i myter (Carl Jung 1960 / James Hillman 1975). Det vil imidlertid føre for langt å ta en grundig gjennomgang av hvordan disse begrepene forholder seg til metafor-teori generelt. For eksempel er paradigme begrepet brukt på så mangfoldige måter at en sammenstilling med ulike metafor-begreper fort blir svært omfattende.

Her skal jeg avgrense meg til to sentrale følger av metafor-teori for avhandlingens problemstilling: 1) økonomisk tenkning (som for andre fag) er opprinnelig innrammet og formet utfra metaforer som i prinsippet kan ”re-aktiveres”, 2) valget av konstituerende metaforer har vidtrekkende konsekvenser for hvordan begreper, problemer og løsninger formuleres både innenfor faget selv men også i hvordan de kommuniseres til beslutningstagere og borgere. Dette har direkte metodiske føringer for avhandlingens problemstilling gjennom å gi et teoretisk begrepsapparat for å drøfte hvilke implikasjoner økonomiske metaforer har på klimapolitikk og oppfatninger av penger. Men fra å ha fastslått at ulike typer metaforer har innflytelse på økonomiske begreper, til å komme til en nærmere forståelse av *hvordan* disse metaforiske prosessen foregår, blir det nødvendig med en nøyere undersøkelse av nøyaktig hvordan metaforisiteten fungerer. Hva kjennetegner måten metaforen fungerer på i menneskelig tenkning og emosjon?

Metaforens virkemåte; ved substitusjon eller interaksjon? – Black

I en klassisk artikkel fra 1962 beskriver filosofen Max Black at det fins to hovedteorier om hvordan metafor fungerer i språk og tanke: 1) substitusjons- eller sammenlignings-teorien, versus 2) interaksjons eller spennings-teorien.⁸¹

⁸¹ De engelske begrepene som brukes er substitution / comparison theory, versus interaction / tension theory. Se Max Black, 1962, ”Metaphor” i *Models and metaphors* og Max Black, 1993, ”More about metaphor”, i Ortony, red., 1993, *Metaphor and Thought*.

Substitusjons-teorien går ut på at hele setningen hvor metaforen kommer til uttrykk, i prinsippet kan erstattes med én setning bestående av entydige eller bokstavelige ord, eller et sett av slike bokstavelige setninger. I følge denne teorien defineres en metafor ved at tingen A blir referert til med det uventede ordet B1 i stedet for dets egentlige navn A1. Ettersom alt har sitt egentlige navn (tingen A blir kalt A1) og hvert ord har sin bokstavelige mening (A1 tilhører A, B1 tilhører B) så blir ordet B1 brukt utenfor dets egentlige område, det vil si figurativt/metaforisk. Metaforen blir slik egentlig en type omskriving, ved at man erstatter et bokstavelig brukt ord (som kunne stått der), med et figurativt et (som faktisk ble sagt/skrevet). Formålet med erstatningen er å fremheve noen likheter; at det er noe i B1 som *ligner* på noe i A. Men i stedet for å bruke B1 kunne man, i prinsippet, ha brukt det egentlige ord, A1, i uttrykket. Metaforen kan imidlertid oversettes tilbake ved at det egentlige ord tas i bruk igjen og de intenderte likhetene skrives fullstendig ut. Ifølge substitusjon-teorien er det alltid mulig å utforme et uttrykk som er bokstavelig og ekvivalent, om enn noe mer omstendelig enn, det metaforiske uttrykket som stod i dets plass.⁸²

Sammenligningsteorien om metafor er en variant av substitusjonsteorien. Sammenligningsteorien hevder at ved bruk av en metafor så overfører metaforen en utvalgt mengde likheter og ulikheter til primæruttrykket som beriker det, men ikke endrer dets mening. Metaforen ”mennesket er en ulv”, kan forstås som å konstellere et slikt sett av likheter (drevet av begjær, skarp og glup, jakter ofte i flokk) og ulikheter (pels versus hårløs hud, fire versus to bein). Likhetene og ulikhetene implisitt i metaforen utgjør en fortettet sammenligning som leseren må pakke ut og sortere selv. Metaforen er i seg selv ikke noe mer enn et *effektivt* middel for å skape slike sammenligninger.

Felles for disse to relaterte teoriene, substitusjons- og sammenligningsteorien, er at metaforen – i prinsippet – kan gjøres overflødig ved hjelp av andre uttrykk. Det er kun for å danne effektive sammenligninger og/eller den ornamentelle gleden ved å ”farge” språket som gjør at den talende velger å bruke en metafor for noe som like gjerne kunne vært sagt entydig og bokstavelig.

I motsetning til disse to første teoriene, står interaksjonsteorien. I følge Max Black innebærer *interaksjonsteorien* at de primære og sekundære subjektene, som til sammen utgjør metaforen, samspiller på tre måter: a) Tilstedeværelsen av det primære subjektet inviterer den lyttende/lesende til å velge ut noen av det sekundære subjektets egenskaper, b) Den lyttende/lesende blir videre invitert til å konstruere et parallelt implikasjons-kompleks som

⁸² J.J. Mooij, 1976, *A study of metaphor: on the nature of metaphorical expressions, with special reference to their reference.*, s. 87.

kan passe inn i møte med det primære subjektet. c) Sammenstillingen innfører samtidige og tilbakevirkende endringer i det sekundære subjektet. Det er i *diskursen* mellom den talende og den lyttende (den skrivende / lesende) at metaforen opptrer som en form for interaksjon mellom to begreper (primær- og sekundærsubjektene). Max Black forstår metaforiske uttrykk som en talehandling som krever et opptak, det vil si en kreativ respons fra den kompetente lytter. Metaforisiteten oppstår når lytteren trer inn i *speningsfeltet* mellom det primære og sekundære subjektet. I denne talingen og lyttingen kan det skje et skift hos deltagerne i diskursen som gradvis endrer hvilken mening som tillegges ordene i uttrykket.⁸³

Max Black har en eksplisitt preferanse for interaksjonsteorien fremfor substitusjonsteorien(e). Og Paul Ricoeur, som presenteres nærmere nedenfor, hevder at substitusjonsteoriene er filosofisk uholdbare. Den kommunikative og opplysende funksjonen som metaforer har, består ikke i at ordene kan erstattes med andre, men i den aktive *konstruksjonen* som metaforen muliggjør. Substitusjonsteorien baserer seg på en oppfatning om at metaforer fremkommer på et ord- og setningsnivå, ikke på diskurs-nivå. Men dermed kan substitusjonsteorien ikke redegjøre for den semantiske *innovasjon* som metaforen faktisk gjennomfører. Metaforen hører derfor hjemme på diskursnivå og ikke på setningsnivå, hevder Ricoeur. Substitusjon og analogier baserer seg på et enveis endelig sett paralleller, mens den prosess interaksjonen igangsetter avfører uforutsette og prinsipielt uavsluttbare implikasjoner i *begge* retninger.⁸⁴ Begge disse filosofene anser derfor substitusjonsteorien for i beste fall å være utdatert, om ikke endelig gjendrevet.

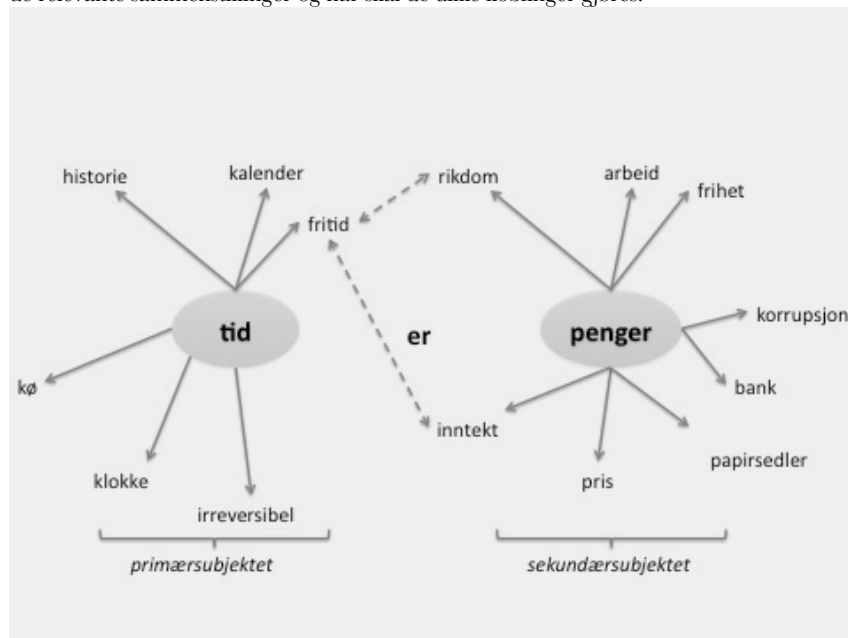
For å få frem måten metaforer *arbeider* på utfra interaksjonsteorien, kan det være nyttig å se på et eksempel som ”tid er penger”.⁸⁵ Her er tid primærsubjektet, og penger sekundærsubjektet. Hvert begrep har sitt sett av assosiasjoner og karakteristikk, se figur 2.2. Hvis metaforer arbeidet bare én vei, som antatt i substitusjonsteorien, så kunne den erstattes uten tap av mening med et endelig sett av utsagn som ”tid har en alternativkostnad”, ”tid er arbeid” etc... Men med interaksjonsteorien så oppstår det en spenning eller en resonans som ikke eksisterte før metaforen ble formulert. Eller så fremt metaforen kan ”aktiveres” så vil den fortsatt kunne generere (prinsipielt uendelig mange) nye innsikter og ideer. Ved å uttale at ”tid er penger” i en bestemt kontekst og diskurs, så ber taleren den lyttende velge ut og sammenstille ulike karakteristikk fra primærsubjektet med noen fra sekundærsubjektet. Det er svært mange og et ubestemt

⁸³ Max Black, 1993, ”More about metaphor”, s. 27–28 i Ortony, red., 1993, *Metaphor and Thought*.

⁸⁴ Paul Ricoeur, 1977, *The Rule of Metaphor*, kap. 3.

⁸⁵ Jf. Klammer & Leonard, 1994, ”So what’s an economic metaphor?”

antall karakteristikk ved ”penger” som kan overføres til ”tid” og motsatt. Men hvilke er de relevante sammenstillinger og når skal de ulike koblinger gjøres?



Figur 2.2 Metaforen "tid er penger" oppstår ved interaksjon av karakteristikk ved begrepene tid og penger.

Metaforen selv bestemmer ikke dette. Den kommanderer ikke, men inviterer den lyttende og lesende til å legge sine egne seleksjoner og tanker inn i interaksjonen. Det er her at metaforens vedvarende fornyende kraft, dens *metaforisitet*, ligger. Noen sammenstillinger av tid er penger kan bli: "en klokke har en pris", "en kalender består av papirsedler", "historien er en bank". Men det er ikke sikkert at det er disse koblingene som den talende ønsker vekke hos lytterne. Generelt kan vi si at det er brukssituasjonen, eller diskursen, som legger føringer for hvilke av koblingene som er relevante. *Men diskursen kan også påvirkes tilbake av interaksjonen i metaforen og med den også praksis/handling.* Hvordan denne tilbakevirkende effekt fra metaforisitet til handling kan virke, tydeliggjør Klamer og Leonard med et eksempel:⁸⁶

Forfatterne inviterer oss til å se for oss to forskere som forsker på økonomiske metaforer og sliter med å få ferdig et vanskelig kapittel. Derfor "påkoster" de seg en pause utendørs en varm ettermiddag for å ligge og se nærmere på hvordan gresset gror i en deilig eng. Så sier den ene resolutt og hensynsløst: "Nei, tid er penger!" Vanligvis ville nok den andre forskeren ha sett på klokka, rynket øyebrynene og tenkt på stabelen med bøker og rapporter som skal ferdigstilles der inne på kontoret. De har da ikke "råd" til å "sløse"

⁸⁶ Klamer og Leonard, 1994, "So what's an economic metaphor?"

med tiden. Men som god økonom kan hun også reversere relasjoner og ha flere ting i hodet på én gang. Derfor tenker hun istedet: ”Tid er ikke bare en ’alternativkostnad’, men også økt ’rikdom’. Fritid er ’et gode’. De som har ’all verdens tid’ er derfor rike.” Hun lar hodet synke tilbake på gresset og bestemmer seg for å ta resten av ettermiddagen fri: ”Ja, tid er penger”, sukker hun tilfreds. Ordene er nå de samme, men meningen er blitt transformert, og med den handlingsmønsteret.

Eksemplet illustrerer hvordan metaforer *arbeider*: De gir tanken en kognitiv kraft som slett ikke alltid er tilgjengelig i bokstavelig språk. Ved å re-animere metaforen ”tid er penger” ut fra en sammenstilling med rikdom og goder, så ”kaster metaforen nytt lys” over forholdet mellom de to. Videre kan det vokse frem påfølgende refleksjoner over meningen med arbeid, om hvorfor vi investerer lange dager på kontoret istedenfor å la tiden gå med samtaler eller avslapning på hytta. Med andre ord vil metaforen – hvis den ”klikker”, det vil si blir aktiv – kunne påvirke ikke bare hvordan vi tenker og føler om det primære og sekundære subjektene, men også hvordan vi tenker om verden bortenfor det opprinnelige konseptuelle domenet. De ”kleber” seg til, ”hefter” seg fast i relaterte nye metaforer og områder. Med det øker muligheten for en annerledes handlemåte, en ny praksis.

Metafor-teori i kognitiv lingvistik - Lakoff

I 1980 ga Lakoff og Johnson med boken *Metaphors we Live By* et vesentlig og nå klassisk bidrag til fagfeltet kognitiv lingvistik. Her innfører de begrepet *konseptuell metafor* som refererer til det å forstå et konseptuelt domene ved hjelp av et annet. Et eksempel kan være det å forstå markedsendringer ut fra retningsopplevelser; ”boligprisene går opp”. Dette betyr ikke at boligene nå svever over bakken, eller at prislappene har fått vinger. Et konseptuelt domene (omsetning av boliger) kan knyttes til et annet domene av kroppslig erfaring utfra persepsjon av vertikalitet.

Likefullt er det slik at valg av grunnleggende metaforer har konsekvenser for tenkning og handling. Lakoff og Johnson bruker metaforen ”En diskusjon er en krig” som eksempel.⁸⁷ Selv om du aldri har vært i slagsmål med knyttnever eller våpen, så vil mange av oss likefullt gjennomføre argumenter i tråd med *diskusjon er krig*-metaforen fordi metaforen er bygd inn i det konseptuelle systemet til vår kultur. I midten av en opphetet debatt vil du automatisk *forsvare* egne svake punkter, *angripe* motpartens ståsted, *skytte ned* hennes motargumenter. Vi slår hardt tilbake og søker å *vinne* over motstanderen. Da er det lett å miste andre egenskaper ved situasjonen av syne: En som bruker tid på å

⁸⁷ Lakoff og Johnson, 1980, *Metaphors We Live By*, s. 10.

diskutere med deg, kan også oppfattes som en som gir av sin verdifulle tid, og retter sin innsats for å oppnå gjensidig forståelse om et viktig, felles tema. Når vår forståelse rammes inn av kamp-metaforen, vil samarbeid-aspektene lett havne i bakgrunnen.

Metaforer hører derfor ikke primært hjemme i språket som sådan, men i den måten vi kognitivt konseptualiserer ett mentalt domene ut fra et annet, hevder Lakoff.⁸⁸ De består altså i en form for kognitive prosesser som er bredere enn ordbasert språk. Den kognitiv-lingvistiske metafor-teori blir grunnlagt ut fra hva som kjennetegner slike kartlegginger på tvers av domener. I prosessen så blir også hverdagslige, abstrakte konsepter som tid, nasjoner, forandring, årsak og formål metaforiske. Resultatet er at metafor (dvs. kartlegging på kryss av domener) er sentralt også i vanlig språk semantikk. Studiet av skjønnlitterære metaforer er slik sett ikke et separat spesialområde, men kan ses som en anvendelse av studiet av de generelle hverdagslige metaforer i språket som tales både hjemme og på jobb.

De mest grunnleggende verdiene i en kultur vil samsvare med metaforiske strukturer til de mest fundamentale konseptene i denne kulturen, hevder Lakoff og Johnson. Blant mange eksempler nevner de ”mer er bedre” henger sammen med at ”mer er opp” og at for oss er ”fremtiden opp”. Dette danner konseptet av fremgang. ”Det vil bli mer i fremtiden” refererer til akkumuleringen av goder og lønnsutvikling. ”Din status i fremtiden vil *stige*” er et uttrykk som former karrieretenkning. De hevder ikke at alle kulturelle verdier som er koherente med metaforiske systemer faktisk eksisterer, men snarere at de som faktisk eksisterer og er dypt internalisert i språk og tanke vil være konsistente med samfunnets metaforiske system.⁸⁹

For å få frem hvordan metaforer påvirker tanke og handling systematisk kan vi gå videre på eksemplet med metaforen ”tid er penger”. Denne metaforen har ledet til en serie av måter å tale på som kommer frem i uttrykk som:⁹⁰

Du *braker opp* / *kaster bort* tiden min.
 Denne dingsen vil *spare* deg for mange timers arbeid.
 Skal vi *sette til side* noe tid til turer?
 Nå er vi i ferd med å *slippe opp* for tid.
 Har du noe tid *til overs*?
 Jeg *har* ikke mer tid å *gi* deg.
 Han lever på *lånt* tid.
 Er dette *verdt* å bruke tid på?
 Du må lage et *budsjett* for din tidsbruk.
Takk for din tid.

⁸⁸ George Lakoff, 1993, ”The Contemporary Theory of Metaphor”

⁸⁹ Lakoff & Johnson, 1980, s. 22, ff.

⁹⁰ Lakoff & Johnson, 1980, s. 7, ff.

I vår kultur blir tid gjerne oppfattet som en verdifull, men knapp ressurs. Slik som den vestlige kulturs konsept for arbeid har blitt utviklet, så blir arbeid typisk assosiert med den tid det tar og tiden blir derfor presist målt. Det er vanlig å betale folk lønn basert på time, uke eller år. Metaforen ”tid er penger” blir anvendt på mange andre måter: mobiltelefonregninger betales per minutt med samtaler, hotellrom per døgn, renter beregnes per år etc. De metaforiske konseptene ”tid er penger”, ”tid er en ressurs” og ”tid er en verdifull vare” utgjør til sammen et system som setter opp et sett av subkategoriseringer. Slike subkategoriseringer påvirker hverandre, slik at ”tid er penger” medfører at ”tid er en ressurs” og at ”tid er en verdifull vare”, hevder Lakoff og Johnson.⁹¹ Metaforen får med det pragmatiske og praktiske konsekvenser i hvordan vi tenker om tid, administrerer den og handler i løpet av dager, uker og måneder.

Noen konseptuelle metaforer skaper altså en form for systematikk som er innebygd i forholdet mellom hele sett av metaforer. De tillater oss å bygge en helhetlig forståelse hvor et konsept belyser visse forhold av et annet og dermed fremhever disse kvaliteter eller sider ved konseptet. Samtidig vil dette samtidig skjule andre sider av konseptet. Språket og setninger vil tilpasse seg de rådende metaforer, og gjøre det ”naturlig” å tenke og handle ut fra disse. Noen ganger er denne påvirkningen så omfattende og subtil at det blir vanskelig å kunne forestille seg at denne måten å tale på ikke dekker virkeligheten nøyaktig.⁹²

Et klassisk case her er lingvisten Michael Reddys analyse⁹³ av den konseptuelle metaforen at det ”å kommunisere er å *sende et budskap* fra en avsender til en mottaker som *tar imot* meningen i ordene.” Her er det flere relaterte, komplekse metaforer som til sammen danner en forståelsesramme for kommunikasjon. Hvis denne forståelsesrammen får dominere vår forståelse av kommunikasjon så kan vi lett anta ”ord er *bærere* av ideer uavhengig av sosial kontekst eller fysisk situasjon, og at ”språklige uttrykk er *beholdere* for mening”. Slike forståelsesrammer er nyttige noen ganger men kan også føre til feilaktige slutninger om faktiske kommunikasjonssituasjoner, noe som både Michael Reddy og den pragmatiske kommunikasjonsteori⁹⁴ har kritisert. Valg av metafor kan ha uheldige konsekvenser for praksis og – ikke minst – det endelig foretrukne politiske virkemiddel.

Det er en sentral konklusjon fra forskningen innen kognitiv lingvistik at metaforer er gjennomgående i våre normale konseptuelle systemer. Det er med andre ord vanskelig,

⁹¹ Lakoff og Johnson 1980, s. 9.

⁹² Lakoff og Johnson 1980, s. 11.

⁹³ Michael Reddy 1979, 1993, ”The conduit metaphor: A case of frame conflict in our language about language”, i Ortony, 1993, *Metaphor and Thought*.

⁹⁴ Paul Watzlawick, 1967, *Pragmatics of Human Communication*.

antagelig umulig, å tenke seg språkbruk inklusive vitenskaplig språk, uten at denne er basert på et nettverk av metaforer innebygd i *fundamentet* for vår forståelse. Metaforer spiller en vidtrekkende og nødvendig rolle både i måten vi fungerer på, konseptualiserer våre erfaringer og også måten vi snakker på, konkluderer Lakoff og Johnson.⁹⁵

Metaforens regenerering av mening - Ricoeur

I *The Rule of Metaphor*, argumenterer Ricoeur for at det fins en lingvistisk imaginasjon som genererer og regenererer mening gjennom den levende kraften som metaforisitet utgjør.⁹⁶ Ferske (eller *aktive*) metaforer, det vil si metaforer som ikke har blitt slitt ned til å være helt ordinære eller ”døde”, kan generere nye måter å se på det som de refererer til. Etter hvert som de vinner økt utbredelse i samfunnets diskurser kan de bli gradvis integrert i språket og – nettopp gjennom sin egen suksess – gå en langsom død i møte og stivne til et begrep hvor ingen lenger er oppmerksom på metaforen, eller bildet, i begrepet. Denne nyskapende prosessen er hvordan metaforer over tid transformerer språket. Dermed er metaforer langt fra bare retoriske ornamenter. De har en omfattende kognitiv påvirkning i kraft av sin egen generative dynamikk, og er uoversettelige til en bokstavelig ordbruk uten at det oppstår en rest som ikke blir med over i det oversatte uttrykket. Ricoeur ser noe av samme prosessen som skjer med metaforen også i narrasjon på et noe mer overordnet diskursivt nivå. Gjennom narrativer oppstår nye plott og karakterer som er sentrale i å produsere ny mening. Å bli oppmerksom på metaforiske og narrative ressurser i språket innebærer at man blir bevisst at selv om det er mange regler og koder som styrer språkbruk, så er det likevel alltid mulig å bruke disse samme begrepene på nyskapende måter som gir opphav til nye meninger.⁹⁷

Ricoeur drøfter bevegelsen fra metafor som et fenomen ved enkeltord, via semantisk metafor på setningsnivå til å drøfte referanse av metaforiske nettverks evne til å re-beskrive virkeligheten⁹⁸. En metafors referanse henviser til metaforens evne til å referere til en virkelighet utover det språklige område. Bruk av metaforer i diskurs er en strategi som mens den bevarer og utvikler den kreative kraften i språket, samtidig utvider den heuristiske kraften som fiksjonen utfolder, hevder Ricoeur.⁹⁹

⁹⁵ Lakoff og Johnson, 1980, *Metaphors we live by*, s. 115.

⁹⁶ Paul Ricoeur, 1977, *The Rule of Metaphor*, s. 4 og kap. 6 og 7.

⁹⁷ *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, 2005, ”Paul Ricoeur”.

⁹⁸ Ricoeur, 1977, *The Rule of Metaphor* s. 6.

⁹⁹ *Ibid* s. 6.

Ricoeur bygger videre på Max Blacks analyse av likhetene mellom hvordan metaforer fungerer i litteratur og kunst med hvordan modeller fungerer i vitenskapene. I sitt forhold til virkelighet er metaforen til poetisk språk det samme som modellen er til det vitenskapelige språk, sier han.¹⁰⁰ Modellen er et heuristisk instrument som søker gjennom fiksjon å bryte ned en utilfredstillende tolkning og berede grunnen for en ny og mer adekvat tolkning. Derfor er modeller et instrument for ny-beskrivelse (redescription). Vitenskapelig imaginasjon består i å se nye forbindelser gjennom omveien om en modell til denne tingen som blir forsøkt beskrevet. Modellen selv beviser ingenting, men er uunnværlig til den eksplorative logikken til utforskning-prosessen selv. Metaforer fungerer på samme måte til å utforske områder vi har lite kjennskap til, ved å "bære over" forståelse fra et annet område til det som nå er under utforskning.

Tingene selv blir da sett-som-noe, de blir identifisert på en måte som gjenstår å bli spesifisert gjennom beskrivelse og tolkning av modellen. Det som forklares (eksplanandum) blir slik sett selv endret gjennom adaptasjonen av den metafor som velges, hevder Ricoeur.¹⁰¹ Det oppstår en interaksjon mellom modell og virkelighet. Med dette er det ikke bare vår oppfatning av rasjonalitet som det blir rokket ved, men også spørsmålet om virkelighet selv som blir åpnet: 'rationality consists just in the continuous adaptation of our language to our continually expanding world, and metaphor is one of the chief means by which this is accomplished'.¹⁰²

På samme måte som en modell består av en rekke enkeltelementer i en metaforisk referanse til en målt eller sansbar virkelighet, så vil hele diskurser kunne bestå av en mengde enkeltelementer som står i et mer eller mindre systematisk forhold til et nettverk av metaforer. Max Black benevner disse sentrale metaforene som arketyper fordi de 1) er "radikale" ettersom de går til røttene (latin *radix* = rot) men også 2) fordi de har en mindre lokal, punktvis eksistens, men dekker et helt felt av opplevelse eller fakta. Derfor sammenstiller Ricoeur Peppers begrep om rotmetaforen med Max Blacks arketyper; begge henviser til disse metaforenes underliggende radikale virkning.

Som nevnt over – i beskrivelsen av rot-metaforer – kan man forvente, fortsetter Ricoeur, at den refererende funksjonen til metafor skulle bli gjennomført mer ved hjelp av et metaforisk nettverk enn ved én enkeltstående, isolert metaforisk setning.¹⁰³ Gjennom

¹⁰⁰ Ibid s. 240.

¹⁰¹ Ibid s. 243.

¹⁰² Mary Hesse, 1961, sitert i Ricoeur, 1977, s. 243.

¹⁰³ Ricoeur, 1977, *The Rule of Metaphor*, s. 244.

dette nettverket så øker metaforens betydning for den retoriske prosess som lar diskursen utfolde den kraft som visse fiksjoner har til å re-beskrive virkeligheten.¹⁰⁴

Ricoeur går tilbake til Aristoteles' analyse av metaforen i Poetikken. Aristoteles beskriver hvordan et poetisk narrativ, som Ødipus-tragedien, kobler sammen *mimesis* med *mythos*. *Mimesis* henviser hvordan diktning og metafor kan *imitere* menneskelig liv slik at tilhøreren kan gjenkjenne seg selv i fortellingen gjennom dens metaforer (spesielt gjennom karakterer som Ødipus, Jokaste, Antigone etc.). Tragedien imiterer (*mimesis*) slik menneskelig opplevelse og følelser. *Mythos* binder videre metaforene sammen inn i en fortelling, et plott som gir en form, orden og komposisjon til opplevelsene som kanskje ikke er like klar i hverdagens liv. Det er hva metaforene innenfor en *mythos* refererer til og grunnlaget for at den kan bevirke *katarsis*.¹⁰⁵

En tragisk *mythos* viser da alle kjennetegn av "radikalitet" og "organisering inn i et nettverk" som Max Black henfører til arketypiske metaforer, påpeker Ricoeur. Slik sett ligner *mythos* på en vitenskaplig modell; den blir en heuristisk fiksjon som hjelper brukerne forstå den virkelighet som søkes bekrevet. Metaforisiteten består i å beskrive et mindre kjent område – individers uoversiktlige egne livsvansker – i lys av fiksjonen om relasjoner innenfor et mer oversiktlig område – den tragiske fortelling. Publikum gjenkjenner seg selv i fortellingen ved at metaforene i fortellingen bæres over til eget liv. Dermed oppleves en *katarsis* når fiksjonen når sin løsning.

Med *mythos* kommer også følelser – og stemninger. Dersom den heuristiske funksjonen til stemming er vanskelig å gjenkjenne med en gang, sier Ricoeur, så er det fordi "representasjon" har blitt oppfattet som den eneste vei til kunnskap, og er eneste modell for hvordan subjekter forholder seg til objekter. Men følelse har en ontologisk status som er forskjellig fra representasjon av et forhold, den legger til rette for *deltagelse* i ting, ikke distanse. "Only a feeling transformed into myth can open and discover the world", skriver han.¹⁰⁶

Mythos' kapasitet til frembringelse av deltagelse gjennom følelse er hvorfor motsetningen mellom ytre og indre opphører å være gyldig på det mytiske domenet. Gjennom særlig poetiske eller mytiske metaforer for fiktive, ytre situasjoner, så visualiseres også et uttrykk for menneskets indre liv. Ricoeur bruker Dantes bilde av en innsjø av is i bunnen av Helvete, som et eksempel. I helvetes evige is gjenspeiles noe bunnfrosset i eget sinn. "It is enough for now to say that the poetic verb metaphorically 'schematizes' feelings or emotions only in depicting 'textures of the world' ... which become actual portraits of our inner life."¹⁰⁷

¹⁰⁴ Ibid s. 7.

¹⁰⁵ Ibid s. 244.

¹⁰⁶ Ibid s. 245.

¹⁰⁷ Ibid, s. 246.

Dette kan direkte ”importeres” til avhandlingens problemstilling om hvordan økonomiske metaforer påvirker individer kognitivt lingvistisk, og deres holdning til penger. Ulike metaforer for økonomiske fenomener vil vekke ulike typer følelser for og deltagelse i pengene samt andre økonomiske fenomener. Det spiller en (også emosjonell) rolle hvorvidt man forstår skatter og økte CO2-avgifter som en form for straff fra myndighetene, eller om en forstår dem som en felles investering i barns og barnebarns livsvilkår. For å komme frem til denne emosjonelle virkning, ifølge Ricoeur, må imidlertid de økonomiske metaforer (*mimesis*) ses i lys *mythos*. ”The conjunction of *muthos* and *mimésis* is the work of all poetry”.¹⁰⁸ Det må veves inn i en økonomisk fortelling som mennesker kan gjenkjenne seg (og sin egen lommebok) i.

Men blir ikke dette svært fjernt fra økonomisk fag? Økonomer er da verken poeter eller historiefortellere?

Metaforens rolle i økonomisk retorikk – McCloskey, Klamer og Mirowski

Selv om onde tonger mener noe annet, så er økonomi en vitenskap, og en god sådan også, innleder Deirdre McCloskey med å påpeke.¹⁰⁹ Den kan imidlertid bli enda bedre, fortsetter hun, gjennom å bli mer bevisst og reflektert om effekten av de metaforer den anvender i sine sentrale argumenter. Akkurat som andre vitenskaper, trenger økonomi metafor og retorikk for å kommunisere sine ideer og resultater: ”To repeat, everyone is rhetorical, from the mathematician to the lawyer. A literary criticism of economics is just a way of showing how economics accomplishes its results.”¹¹⁰

Faktisk er det mest sentrale eksempel på økonomisk retorikk, økonomiens utstrakte bruk av metaforer, hevder hun.¹¹¹ Å si at markedet kan representeres ved tilbuds- og etterspørsels ”kurver” er verken mer eller mindre mindre metaforisk enn å si at vestvinden er høstens pust. Økonomer er derfor også poeter ... og romanforfattere, sier hun.¹¹² Et mer opplagt eksempel kan være ”spill-teori”, hvor selve teorinavnet er en metafor. Men ofte er økonomer ubevisst at de bruker metaforer og vanligvis kaller de sine metaforer for *modeller*, påpeker McCloskey og fortsetter med å påvise – i tråd med Blacks og Ricouers analyser – parallellene mellom metaforer og vitenskaplige modeller.¹¹³ En

¹⁰⁸ Ibid. s. 245.

¹⁰⁹ McCloskey, 1998, *The Rhetorics of Economics*, s. 19.

¹¹⁰ Ibid. s. xxi

¹¹¹ Ibid. s. 40.

¹¹² Ibid. s. 12

¹¹³ Max Black, 1962, *Models and Metaphors*.

makroøkonomisk likevektsmodell når den anvendes til analyser i departementer eller Norges Bank, er i dette perspektivet en (sterkt utvidet/elaborert) metafor.

Ikke-økonome finner det ofte enklere å se metaforene i modellene som økonomer bruker enn økonomene selv, tilvant som økonomer er gjennom sin daglige bruk av begreper som at produksjons "funksjonen" eller at verdiskapningen beveger seg i "høy" og "lav"-konjunkturer. Noen metaforer bevarer imidlertid sin egenskap av å være aktive metaforer, som en kan se av bevisst ironi eller fordi den ofte havner mellom apostrofer som "den usynlige hånd". Og alle forstår at det er et metaforisk spørsmål når noen spør hvorvidt en mekanisk eller en biologisk analogi passer best for økonomien som helhet. Og noen økonomer er ganske bevisste når de bidrar til feltet med å innføre nye metaforer. McCloskey nevner økonomen Hirschmans begrep om "stemmer" som et eksempel på dette.¹¹⁴

Men få økonomer er bevisst i hvilken grad metaforiske baserte tankeprosesser faktisk allerede gjennomsyrrer økonomiske teorier som normalt tas bokstavelig. Andre disipliner er ofte mer bevisst hvilke metaforer de lever etter, hevder McCloskey og legger med det inn et retorisk skjønnergrep, en aliterasjon til Lakoff & Johnsons boktittel *Metaphors we live by*. Selv de som forstår sitt eget arbeid som "positiv økonomi" og er mest opptatt av kvantifisering og operasjonisering, benytter seg også av metafor – for eksempel metaforen om "objektivitet", påpeker hun og siterer filosofen Richard Rorty: "Det er bilder mer enn påstander ('propositions'), og metaforer mer enn setninger som bestemmer mesteparten av våre filosofiske {og økonomiske} overbevisninger."¹¹⁵

Det sentrale spørsmålet i McCloskeys arbeid med økonomisk retorikk, er hvorvidt økonomisk teori er metaforisk i en dypere, ikke-dekorativ og ikke-triviell forstand. De mer åpenbare metaforene i økonomisk teori er de som brukes for å formidle nye tanker, og ikke sjelden ved å sammenstille økonomiske med ikke-økonomiske områder. "Elastisitet" var en gang en nyskapende, spenstig økonomisk idé. "Depresjon" var et malende bilde hentet fra psykopatologien, "ekvilibrum" sammenlignet økonomien med en rullende ball i en bolle, eller utjevning av trykket i en dampmaskin, og "konkurranse" hadde et ekko av dundrende hover og hesteløp, mens pengenes "omløps-hastighet" i sin tid frembrakte bilder av raskt omflykende biter av papirlapper. Mye av økonomiens vokabular består av døde metaforer, opprinnelig importert fra ikke-økonomiske sfærer, hevder McCloskey.¹¹⁶

¹¹⁴ McCloskey, 1998, *The Rhetoric of Economics*, s. 43.

¹¹⁵ Richard Rorty, 1979, *Philosophy and the Mirror of Nature*, s. 12, sitert s. 40 i McCloskey, 1998 som selv har lagt inn klammeparantesen om økonomiske overbevisninger.

¹¹⁶ Deidre McCloskey, 1998 s. 42.

Blant de mer eksotiske økonomiske metaforer nevner McCloskey økonomen Gary Beckers fremstilling av at ”barn er som varige goder, som for eksempel et kjøleskap”.¹¹⁷ En bokstavelig oversettelse av metaforen ville lyde omtrent som ”Et barn er dyrt å anskaffe i starten, varer i mange år, gir en flyt av goder over tid, er dyrt å vedlikeholde og reparere, mens de har et imperfekt brukmarked. Tilsvarende vil et varig gode, som et kjøleskap, være dyrt i anskaffelse, vare i mange år,” En slik liste over likheter kunne gjøres mye lenger, og tilsvarende med ulikhetene: ”barn har – i motsetning til kjøleskap – egne meninger, barn er gjenstand for mer følelser og bekymringer, etc.” I prinsippet kan begge listene og koblingene mellom dem – i følge interaksjonsteorien – gjøres nesten uendelig lange. Den bokstavelige oversettelsen av metaforen blir aldri fullstendig uttømt. Dette er blant årsakene til at metaforisk tenkning er en distinkt måte å oppnå nye innsikter på, og i begrenset grad kan anses som kun ornamentierende pynt oppe på et nøkternt, rent språk. Ut fra dette prinsippet kjennetegnes gode økonomiske teorier basert på metaforer/modeller ved at de har en vedvarende evne til å overraske og invitere til videre utforskning av implikasjoner som tidligere var helt ukjente. De er fruktbare over tid. Slike metaforer er – i Max Blacks terminologi – sterke metaforer, altså *både* vesentlige for budskapet *og* tungt ladet med assosiasjoner og resonans.

En – slik sett – mer vellykket og sterk metafor – og også derfor mer velkjent, utbredt og generativ er begrepet om ”human kapital”. Denne var blant Gary Beckers favoritter innen økonomiske metaforer. Metaforen illustrerer hvordan to sett av ideer – i dette tilfellet begge hentet fra ulike økonomiske sfærer – kan gjensidig opplyse hverandre ved å utveksle konnotasjoner. Som ved et trylleslag kombinerer den administrasjon og investering av mennesker og ferdigheter på den ene side med administrasjon og investering i maskiner og bygninger på den annen. Tankeprosesser på begge sider ble utvidet: Først fikk feltet personal- og arbeidsøkonomi nye øyne for å kunne se tydeligere at menneskelige ferdigheter – uansett hvor immaterielle de synes være – oppstår gjennom at man avstår fra umiddelbart forbruk slik at man kan investere i å bygge dem opp. Kapitalteori, på den annen side, fikk tydeliggjort at ferdigheter – selv om de ikke kan avskrives slik som murstein og maskiner – likevel kan ha konkurransedyktig avkastning sett i forhold til andre realinvesteringer.

Da McCloskey (1983 og 1985) begynte å introdusere metaforer og litteraturvitenskaplige tilnæringer til den økonomiske vitenskapens bord, ble det først møtt med interesse, men så – med nobelprisvinner Robert Solow i spissen – argumentet om ”so what?” Ok, så er det da metaforer og retorikk også i økonomi. Men hva betyr dette? Og hvordan har metaforer påvirket det økonomiske fag? Det avgjørende er, hevder

¹¹⁷ Ibid s. 42.

Solow, ikke om teoriene har metaforisk bakgrunn eller ikke, men hvorvidt de sammenhenger som teorien postulerer vil finne støtte i empiriske data. Med mindre metafor-forskningen kan påvise at valget av metaforer har vesentlige føringer for økonomiens faglige og empiriske utvikling, så er det mer eller mindre uinteressant hvorvidt økonomien benytter seg av metaforer til teori- og begrepsdannelse eller ikke.¹¹⁸

Etter dette har flere tatt opp hansken som Solow kastet. Arjo Klamer (1987) drøfter effektene av gjennomslaget til metaforen om at "aktører er rasjonelle". Både Bicchieri (1988) og Philip Mirowski (1987, 1989a) skiller poetiske metaforer fra vitenskaplige metaforer, og studerer hvordan de sistnevnte har gitt kognitiv heuristisk støtte til vitenskaplig utvikling. Klamer og Leonard (1994) gir en lang rekke eksempler på hvordan også de mest "rigorøse" økonomiske begreper er metaforiske. Når det snakkes om *prismekanismen*, om *transmisjonsmekanisme*, økonomiske *virkemidler*, *inflasjon*, en *multiplikator* eller en *aksellerator* så henviser ingen av disse begrepene til fysiske maskindeler, verktøyskasser, oppblåsing av ballonger eller computere.

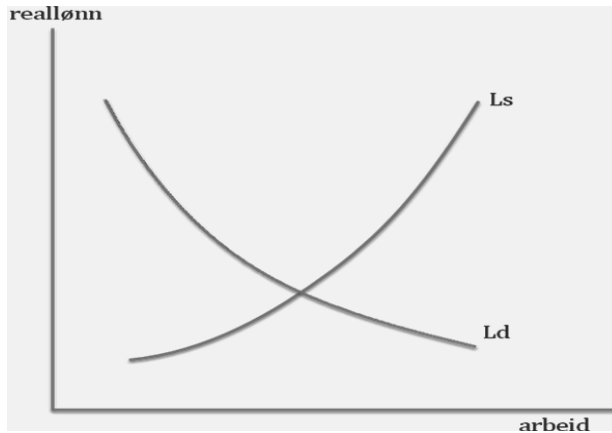
Kanskje særlig tydelig blir implikasjoner av metafor i et begrep som "arbeidsmarkedet" som ikke henviser til et torg eller markeds plass hvor arbeidere går omkring mens de roper ut sine ferdighet eller med slaver som lyses ut for salg og med tilhørende budgivning, pruting og kontant oppgjør. Snarere henviser arbeidsmarkedsmetaforen til den mest utbredte, vellykkede metaforen av alle i økonomi, nemlig den hvor arbeidsmarkedet forstås som et markedsdiagram med en etterspørselskurve og en tilbudskurve, en såkalt partiell likevektsmodell, se figur 2.3. Det fins selvsagt ingen etterspørsels- eller tilbudskurver i et faktisk marked bestående av et nettverk av fysiske selgere og kjøpere av arbeidskraft innenfor en nasjon eller region. Etterspørsels- og tilbudsdiagrammet er et slags ikonisk metafor som i seg selv henviser til andre metaforer om hvordan arbeidsforhold organiseres i et kommersielt samfunn. "Arbeidsmarkedet er et tilbuds- og etterspørselsdiagram" blir altså en metafor. Et annet eksempel er organisasjonsteoretikeren Gareth Morgan som har påpekt at det ligger metaforer til grunn for de formende bildene som ledere og konsulenter bruker når de utvikler organisasjoner: "En organisasjon er en maskin", "en organisasjon er en familie", "en organisasjon er en hjerne", "en organisasjon er et fengsel". Slike metaforer har vært brukt i teori og praksis i møte med faktiske organisasjoner.¹¹⁹

Men med Solow, kan vi igjen si: Ja, det er kanskje metaforer overalt, men "So What?" Et slikt diagram som markedsdiagrammet kan hjelpe økonomer og ledere til å definere matematiske eller formelle modeller hvor alle forutsetninger gjøres eksplisitte. Dermed

¹¹⁸ R. Solow i Klamer, McCloskey og Solow, red., 1988, *The Consequences of Economic Rhetoric*.

¹¹⁹ Gareth Morgan, 1985, *Images of Organisation*.

kan teorien gjøres helt presis og brukes til å beregne effekten av ulike tiltak. Da har metaforen vært en nyttig *fødselshjelper*, men det er først når modeller avledet fra teorien har overlevd å bli testet mot empiri, at den kan sies være en ekte teori, sier Solow.¹²⁰ Med andre ord, sier Solows argument, vil opprinnelsen til en teori eller modell, ikke være viktig når den først er etablert og har overlevd møtet med virkeligheten.



Figur 2.3 Partiell likevektsmodell for arbeidsmarkedet. Ls= Labour Supply, Ld Labour demand.

Philip Mirowskis bok *More Heat than Light*, (1989a) var et vesentlig tidlig bidrag til å besvare Solows hanske, ved å grave etter de konstituerende metaforer for neoklassisk teori. Han tar sitt motto fra den argentiske forfatteren Jorge Borges uttalelse om at "den universelle historie er historien til en håndfull av metaforer."¹²¹ Mirowski argumenterer og begrunner med historiske eksempler hvordan økonomi ble inspirert av naturvitenskap, særlig termodynamisk fysikk, på 1800-tallet, og brukte metaforer og modeller derfra (som konserveringsloven og likevekt) for å utvikle det teoretiske fundamentet til det som siden ble hetende neoklassisk tradisjon. Mirowski dokumenterer (1989a) hvordan metaforer hentet fra fysikk var langt mer enn bare en "fødselshjelper". De staket ut retningen for idealet om teoretisk utvikling, la føringer for hva som blir konsistent videreutvikling av teorien og var medvirkende til å gi modellene gjennomslag ved å "låne bort" fysikkfagets matematiske profil og prestisje. I tillegg til å være "fødselshjelper", har dermed de konstituerende metaforer også vært "strateg", "ingeniør", "fotsoldat" og "vokter" på økonomifagets vegne.

¹²⁰ Klammer, McCloskey og Solow, red., 1988.

¹²¹ "It may be that universal history is the history of a handful of metaphors." Jorge Luis Borges, (1962), "The Fearful Sphere of Pascal"

Mirowski (1987, 1989a, 1989b) peker på at det på 1930-tallet var et klart skifte i hvilken type artikler da-tidens mest sentrale journaler valgte å publisere. Det skjedde en kraftig matematisering av faget, som målt ved stil og innhold i artiklene før vs. etter 1930-tallet. Den tidligere generasjonen av økonomer hentet inspirasjon til sin fag-utvikling fra fysikk-metaforer, slik at ”nytte er energi”, ”priser er som krefter”, ”varer er koordinater i et diagram”, og ”budsjettbegrensninger er som kinetisk energi” (1989b s. 176 ff). Det som skjedde på 1930-tallet ifølge Mirowski, var at – mens fysikken var gått videre til nye metaforer som relativitetsteori eller kvantemekanikk – så måtte enten økonomisk fag følge opp de nye fysikkmetaforene, eller utdype den økonomiske beskrivelsen av markeder ved hjelp av matematiske formalismer for å beholde status tilsvarende en moderne (natur)vitenskap. Økonomene på 1930-tallet og fremover valgte det siste. Med etableringen av økonometrien (ved foreningen Econometric Society, hvor Schumpeter var første leder, og tidsskriftet *Econometrica* fra 1933), så skjøt bruken av matematiske formalismer i økonomisk fagutvikling fart. Matematiske formalismer som sådan viste seg å være velegnet som omvandrende metaforer med sterke assosiasjoner til ”vitenskaplighet”.

Mirowski siterer den neoklassiske økonomen Pareto som skriver: ”Let us go back to the equations which determine equilibrium. In seeing them somebody ... made an observation and said: 'These equations do not seem new to me, I know them well., they are old friends. They are the equations of rational mechanics.' This is why economics is a sort of mechanics or akin to mechanics.”¹²² Man har altså tatt matematisk oppdaterte formler som beskriver et område i fysikk og beskrive for eksempel formelen for nytte ”som om” det var den samme som formelen for energi. Særlig fikk slike beskrivelsesmåter økt anseelse og utbredelse gjennom Paul Samuelsons tallrike bidrag.¹²³

Dermed, istedenfor å gjøre en mer bevisst gjennomgang av fordelaktige og uheldige implikasjoner av den valgte metaforen, så ble en slik mer teoretisk og kritisk utforsking av metaforens egnethet, erstattet av et fokus på matematiske ferdigheter, elegante formuleringer og beregninger gitt metaforens føringer, påpeker Mirowski: ”After neoclassical H had written one idiosyncratic Hamiltonian paper. then neoclassical G would publish another one. without making any effort to render the two compatible or consistent. This lack of coherence could be directly attributed to the neglect of the meaning and significance of conservation principles by the neoclassical economists in their haste to appropriate the physical mathematics.”¹²⁴ På denne måten ble det metaforiske grunnlaget for økonomiske kjernebegreper (nytte, pris, ekvilibrium) glemt, mens de matematiske formalismene fortsatte som de nye metaforene som videre teoriutvikling i økonomien benyttet seg av.

¹²² Mirowski, 1987, s. 83.

¹²³ Mirowski 1989b, s. 177.

¹²⁴ Mirowski 1989b s. 181.

Mirowski (1987) gjør også et viktig skille mellom *poetiske* og *vitenskaplige* metaforer. Han mener at den fundamentale metaforen for matematisk neoklassisk økonomi er tydelig forskjellig fra en poetisk metafor, og derfor må analyseres på tilsvarende ulik måte. Det som kjennetegner vellykkede poetiske metaforer, sier han, er at de er initielt overraskende, uventet, noen ganger direkte sjokkerende eller til og med perverse. En poetisk metafor er noe som man nyte eller underholdes av, slik man nyter et glass vin, og ikke noe som er ment at man skal analysere i pedantisk detalj. Poetiske metaforer sprer en mangespektret vifte av assosiasjoner, som gjerne kan være kontradiktoriske med seg selv, med foregående tekst eller med vanlig spåkbruk. Man kan ikke derfor bruke poetiske metaforer som utgangspunkt for et forskningsprogram eller ideologi, skriver Mirowski (1987, s. 88).

Vitenskaplige metaforer derimot, har andre kriterier for hvilke som kan gå for å være gode. Selv om en vitenskaplig metafor i begynnelsen kan virke inkongruent, taler dette ikke til dens fordel. Mye vitenskaplig arbeid innebærer å gjøre vanskelige sammenhenger forståelige og allmenne. Poenget med den vitenskaplige metafor er at den inviterer til presiseringer, tydeliggjøring og utlegning. Typisk vil vitenskaplige metaforer sette i gang vitenskaplige forskningsprogrammer hvor de aller fleste av hovedmetaforens - og submetaforenes – implikasjoner forsøkes gjort eksplisitte. Disse tolkningene bør også kunne sammenføres i et teoretisk konsistent helhet. Dersom implikasjonene viser seg å gi inkonsistente føringer, svak empiri som fører til kronglete og uelegante forklaringer, så skal dette – i prinsippet – svekke den vitenskaplige metaforen. Forskerfellesskapet vil eller bør da søke etter andre mer passende metaforer for generering av nye vitenskaplige teorier. Mirowski's kritikk av neoklassisk økonomisk teori er at den – på tross av en stort antall svake implikasjoner av den vitenskaplige metaforen "nytte er energi"-metaforen fra 1870-årene av, særlig at den ikke har et tidsbegrep men er iboende statisk, så har den valgt å fortsette å finpusse på den, fremfor å kritisere og/eller forkaste grunnmetaforen selv (1987, 1989a, 1989b, 1993, 1994).

Noe av styrken med Mirowski's kritikk er at den kan sies å være kunnskapssosiologisk intern. Med det menes at den er skrevet av en økonomisk historiker som selv er utdannet økonom og at den også konsekvent analyserer økonomiske tekster fra en bestemt epoke på 1800-tallet, skrevet av den tidens ledende økonomiske tenkerne (Jevons, Menger, Walras) som frembrakte marginalismen. Han undersøker hvordan bilder og matematiske formalismer ble brukt i samspillet mellom den fysiske termodynamiske fysikken og den fremvoksende økonomiske teorien. Han kan sitere Jevons, Menger og Walras som alle var *eksplisitte* på at de forstod det slik at de bidro til en form for samfunnets fysikk, når de tok fysiske formler og anvendte dem på markedene. Senere økonomiske tenkere "glemte" dette, og behandlet formlene som om de var økonomiens egne. For å påvise og etterspore metafor-bruken (og samtidig kritisere den neoklassiske tradisjon for teoretisk rigiditet) kan

Miowski i analysen forholde seg ene alene til tekster og forskere som er innenfor en og samme tradisjon, mao. kunnskapssosiologisk intern. Dette gjør hans analyse – og kritikk av den neoklassisk tradisjon - vanskeligere å tilbakevise fra et internt teoretisk ståsted innenfor økonomien, enn når f.eks en sosiolog kritiserer neoklassisk tradisjon for å mangle et historisk og institusjonelt begrepsapparat, enn en psykolog kritiserer samme tradisjon for å ha et ukorrekt empirisk grunnlag for den rasjonelle aktør.

Arjo Klammer avslutter sin artikkel om økonomiske metaforer med en oppfordring, som påpeker at det foreligger et behov for videre graving og sortering av hvilke metaforer som har virket konstituerende – fra de mer tilfeldige pedagogiske metaforene – for økonomisk virksomhet og teori.¹²⁵ Denne avhandlingen tar opp Klamers og Solows hanker, og fører samtidig ”jakten” på de teorikonstituerende metaforer noe lenger bakover i historien enn til 1700- og 1800-tallets fysisk-matematiske formalismer hvor Mirowskis graving sluttet og samtidig prøver også å avdekke de kognitive og emosjonelle implikasjoner som det historiske valget av metafor har hatt på kultur og individ. Spørsmålet er om vi ikke må grave dypere i europeisk idéhistorie, samtidig som vi graver oss lenger ned i symbolske og etymologiske lag av de metaforer som har virket attraktive for økonomisk teoridannelse. En tradisjon som har jobbet mye med teoridannelse utfra eldre symbolske tradisjoner er den såkalte arketyperiske psykologi.

Metafor og bilde i arketyperisk psykologi - Hillman

Den amerikanske psykologen James Hillman har stått sentralt i å videreutvikle og oppdatere en mer postmoderne versjon av jungiansk psykologi. Denne retningen kalles arketyperisk psykologi, fordi den søker å gå utover den terapeutiske ramme som jungiansk psykologi ofte står i, og studerer kunst, kultur, politikk og særlig psykologifaget selv i lys av mytiske og fenomenologiske tradisjoner.¹²⁶ Arketyperisk psykologi er en forskningstradisjon som er spesielt opptatt av hvilke bilder som bor i forestillingene og begrepene vi bruker i praksis. Begrepet ”bilder” brukes da i en videre forstand enn det visuelle i foto og malerier. Det henviser til de psykiske bildene som bor i handlinger, tanker, musikk, drøm, historie, fortellinger, foredrag etc., uavhengig av hvilken type uttrykksform eller diskurs som de opptrer i. I denne forstand uttrykker også statistiske grafer, fakta og historiske oppstillinger psykiske bilder. Som i tradisjonene fra Pepper, Black og Ricoeur er arketyperisk psykologi opptatt av hvordan bildene hører hjemme i nettverk eller ”familier”. Disse nettverkene er det som menes med begrepet arketyper.

¹²⁵ Klammer og Leonard, 1994, ”So what’s an economic metaphor?”, i Mirowski, red. 1994, *Natural Images in Economic Thought*.

¹²⁶ James Hillman, 1997, *Archetypal Psychology – a brief account*.

Dette kommer fra *archai*, det greske ordet for rot-prinsipper, de grunnleggende metaforer som gir en type sammenheng og konsistent form til uttrykkstiler og måten vi tenker, føler og snakker på. Det er de mer-enn-menneskelige skikkelsene fra mytene som kanskje best viser disse mønstrene, kanskje som kartlegging av fjell og daler i imaginasjonens landskap, som gjør det mulig for psyken å lese seg selv imaginativt.¹²⁷

Det vedvarende problemet med å forklare nettopp hva arketyper er, antyder i seg selv noe vesentlig ved dem, mener James Hillman. Det er nok fordi arketyper er *mer som metaforer enn som ting-i-seg-selv*. Vi finner oss selv mindre i stand til å si hva en arketype er på en bokstavelig definisjon, og ender opp med å beskrive dem som bilder, fortsetter han: ”Faktisk, er det nettopp som metaforer at Carl G. Jung – som var den som reintroduserte den klassiske ideen om arketype inn i moderne psykologi, beskriver dem.¹²⁸ Og han insisterte på deres udefinerbarhet.”¹²⁹

La oss da, foreslår Hillman, forestille oss arketyperne som de dypeste mønstre av psykisk funksjonering, ned til psykens røtter som styrer de perspektivene vi har av oss selv og verden: ”De er de aksiomatiske, selv-innlysende bildene som det psykiske liv og våre teorier om dette alltid returnerer til. De ligner på andre aksiomatiske første prinsipper, modeller eller paradigmer som også andre fagområder har. For ‘materie’, ‘Gud’, ‘energi’, ‘lys’, ‘natt’, ‘skygge’, ‘liv’, ‘helse’, ‘samfunn’ er fundamentale metaforer, ja antagelig også arketyper, som holder hele verdener sammen, men likevel ikke direkte kan pekes på, gjøres fullstendig rede for eller en gang adekvat avgrenses.”¹³⁰

Alle måter å tale om arketyper på er oversettelser fra en metafor til en annen, fortsetter han. Selv nøkterne, operasjonelle definisjoner i vitenskaplig språk og logikk er ikke noe mindre metaforisk enn begreper som presenterer arketyper som rot-ideer, mytiske figurer, typiske eksistens-måter eller -stiler, eller en dog dominerende fantasimønstre som styrer bevisstheten. Det fins mange andre metaforer for å beskrive dem: immaterielle strukturelle potensialer, paradigmatisk tankemodeller i vitenskap, eller de figurer, ritualer og relasjoner som dukker opp på tvers av kulturer som beskrevet innen antropologi.

Richard Tarnas trekker i en artikkel om ”Archetypal principles” paralleller med en serie andre sentrale begreper og tenkere i vestlig idéhistorie:

One can approach them in a Kantian mode as *a priori* categories of perception and cognition, in Schopenhauerian terms as the *universal essences* of life embodied in great works of art, or in the Nietzschean manner as *primordial principles* symbolizing basic cultural tendencies and modes of being. In the twentieth-century context, one can conceive of them in Husserlian terms as *essential structures* of human experience, in Wittgensteinian terms as *linguistic family resemblances* linking disparate but overlapping particulars, in Whiteheadian terms as *eternal objects* and pure potentialities whose ingression informs the unfolding process of reality, or in

¹²⁷ James Hillman, 1995, *Kinds of Power*, s. 219.

¹²⁸ Carl Jung, ”The Psychology of the Child Archetype”, *Collected Works*, Vol9.1-§267.

¹²⁹ James Hillman, 1975, *Re-Visioning Psychology*, s. xiii

¹³⁰ James Hillman, *Re-Visioning Psychology*, 1975, s. xiii

Kuhnian terms as underlying *paradigmatic structures* that shape scientific understanding and research. Finally, with depth psychology, one can approach them in the Freudian mode as *primordial instincts* impelling and structuring biological and psychological processes, or in the Jungian manner as *fundamental formal principles* of the human psyche, universal expressions of a collective unconscious.¹³¹

Fra den beskrivelsen som Hillman gir av arketyper fra psykologisk hold, blir det tydelig at arketyper også ligger nært opp til hva Stephen Pepper og andre i språk-filosofisk tradisjon, har betegnet som rotmetaforer, jf. diskusjonen ovenfor. Det metodiske grepet er likt; man søker etter noen mer ekstensive, underliggende metaforer som ”subsumerer” – vha. rotmetaforens familie-likheter med de begreper, modeller og overflate-metaforer som både forskere og lekfolk bruker når de arbeider med å forstå et område av virkeligheten.

I slike forskningsprosesser og i modellstyrt praksis så går kunnskapingen vanligvis i bare én retning: fra *metafor* til *analogi* (utvidet metafor) til stadig mer formaliserte *modeller* og ender til sist med å være en generelt akseptert *sannhet* som et fag-fellesskap anser som uproblematisk. ”Hjernen er en computer som prosesserer informasjon fra sansene” kan være et eksempel på konstituerende metafor for (deler av) kognitiv psykologi. Metaforen ”markedet klarer prisen i likevektspunktet til etterspørsel- og tilbudskurvene” konstituerer marginalitetsrevolusjonen i økonomien.

Men hvis den sosiale konstruksjonen av slike teorier tenderer den veien, kan retningen reverseres? Kan den opprinnelige metafor vekkes til live igjen? Det er hva Hillman og arketyrisk psykologi er opptatt av og kaller denne reverserende prosessen for ”psykologisering”.

Psykologisering

James Hillman foreslår å psykologisere som en tilnæringsmetode til ikke bare personlige uttrykk som symptomer eller drømmer, men også til faglige tekster. Å psykologisere betyr å bevege seg fra det bokstavelige til det metaforiske, slik at metaforen ”aktiveres”, vekkes til live igjen. Der hvor det før var statisk entydighet blir det ny spenning, en ny utveksling mellom primærsubjektet og sekundærsubjektet for å trekke en parallell til Max Blacks terminologi. Hillman er sterk motstander av bokstavelighet siden den forhindrer ambivalens og flertydighet ved å snevre inn de multiple muligheter for mening som er iboende i språk og tanke inn til én definisjon: ”I join ... a mafia of the metaphor to protect plain men from literalism”¹³²

Når psykologisering bringer oss fra det bokstavelige til det metaforiske, så oppstår en uendelig regress. Det er ikke noe naturlig slutt punkt. Det er ikke noe endelig sted å sette ”to streker under svaret på”, dermed ingen endelige konklusjoner på psykologisering. Bare stadig flere, nye metaforiske forbindelser. Dette er ubehagelig for mange forskere, påpeker Hillman: ”Men denne uendelige regressen kommer likevel til en slags slutt,

¹³¹ Richard Tarnas, 2009, ”Archetypal Principles”, s.27.

¹³² James Hillman, *Re-Visioning Psychology*, 1975, s.149.

nemlig i den permanente tvetydigheten til metaforen. Teoretiske og intellektuelle begreper, som alle begreper, finner ”hvile” eller en ”permanent grunn”, eller ”basis” i metaforens ambivalens, akkurat slik de bare kunne ”etableres” med metaforens hjelp.¹³³

Psykologisering ser *igjennom* det som blir presentert og forelest som noe gitt, *til* forestillingene og metaforene som ledsager det. Det er en form for lesing som ser igjennom det manifeste faglige innhold som foreleses.¹³⁴ Psykologisering skjer hver gang når det reflekteres utfra andre betingelser eller rammer enn de som stoffet presenteres i. Psykologisering søker etter skjulte semantiske mekanismer, eller et spøkelse i maskinen, en etymologisk rot, noe mer enn det bokstavelige gitte nivået i materialet. Sagt på nok en måte: psykologisering leter og ser med et annet type øye. Psykologisering skjer når vi beveger oss mot et ”dypere” nivå, i semantisk, hermeneutisk eller metaforisk forstand.

Den mest vidtrekkende metafor, den som besvarer flest krav til intellektuell forundring og forklaring gjennom det enigmatiske ved å gi som-om-fiksjoner i dybde, kompleksitet og kultiverte (*exquisite*) differensieringer, er *mytene*. Spesielt fra klassisk mytologi fremviser den metaforiske modus seg med storartete og presise detaljer, skriver James Hillman.¹³⁵

En av de beste tingene med mytiske metaforer er at de lekende lett unnslipper bokstaveligheten. Når myten forteller at den nyfødte Hermes samme dag slakter to kyr alene utenfor hulen, vet vi at det ikke er historiske fakta som berettes. ”Vi vet med en gang at dette er umulige sannheter”, påpeker Hillman.¹³⁶ Akkurat slik som metaforen selv, dens unike virkemåte gjennom spenning som aldri kan bli uttømmende forklart, så snakker også myten med minst to tunger samtidig; underholdende og fryktelig, personlig og sosialt, tragisk og komisk, seriøst og ironisk... Mytens metaforer kondenserer fortid og nåtid samtidig, slik at hvert bilde, hvert navn og hver ting i mitt liv, - dersom det oppleves i mytisk perspektiv får et mer universelt meningsinnhold. De abstrakte universalier, store idéer som menneskelig Skjebne, Rettferdighet, Kjærlighet presenteres som lett visualiserbare personifiseringer med karakteristiske handlinger i de mytiske narrativer.¹³⁷

James Hillman påpeker at gamle myter ikke er ment til å være læresetninger eller gi instruksjoner i praktiske løsninger på problemer:

”Myths do not tell us how. They simply give the invisible background which starts us imagining, questioning, going deeper ... As metaphors speak with inverted commas giving a double interiority, an echo to a plain word, so when we begin to mythologize our plain lives they gain another dimension. We are more distanced because we are more richly involved.¹³⁸

Det sentrale grepet i psykologisering er å flytte arbeidet med ideer over *fra* en logisk entydig diskusjonen for og imot, dvs. en diskurs som har empirisk eller logisk entydig

¹³³ Ibid, s. 153.

¹³⁴ Ibid, s. 133.

¹³⁵ Ibid, s. 153.

¹³⁶ Ibid, s. 155.

¹³⁷ Ibid, s. 155.

¹³⁸ Ibid, s. 158–159.

sannhet som mål, og over *til* en undrende assosiativ form for refleksjon som har økende transparens og flertydighet som mål. Det handler da ikke om rett eller galt i analytisk forstand, men om å bli bevisst hvilke kvaliteter, mønstre og bilder de metaforene som faktisk brukes fremhever som ”riktige” i diskursen. Formålet med dette er bl.a. å utvide det meningsmangfold som inngår i beskrivelsen av en situasjon eller et problem, og dermed åpne for nye eller utvidede forståelsesmåter. Psykologisering egner seg slik sett bedre for hypotese-dannende diskurser enn for diskurser som sikter mot replikasjon, etterprøvbarhet og falsifisering.

Oppsummering i form av en typologi

I dette kapitlet har jeg først sett på et mangfold typer metaforer, slik som: elaborert metafor, simile, blandet metafor, metonym, klisjéer, døde, sovende og aktive metaforer, svake og sterke metaforer, samt poetiske, generative, vitenskaplige og konstituerende metaforer, rotmetaforer og konseptuelle metaforer. Deretter har noen viktige metaforteorier blitt gjennomgått med særlig henblikk på relevante trekk for de analysene som skal gjøres av økonomiske metaforer i del II. Som nevnt er det flytende overganger mellom de ulike metafor-begrepene og teoretikerne refererer i liten grad til hverandres begrepsbruk. Det som for eksempel Philip Mirowski (1989b) mener med en poetisk metafor minner en del om det som Black kaller svake metaforer, og hans kategori om vitenskaplig metaforer minner om det som Black kaller sterke metaforer mens Boyd, Klamer og Leonard kaller dem konstituerende metaforer. Det eksisterer altså ingen omforent standard eller typologi. Det er for eksempel ikke vanskelig å finne poetiske metaforer som fungerer vitenskaplig (”kvarker har spinn”), eller vitenskaplige metaforer som har poetisk-provokativ kraft ”barn er som varige goder, fex. et kjøleskap” (jf. Becker). Derfor kan det være nyttig for denne avhandlingens del å etablere en slik omforent typologi, basert på det mangfold som har blitt presentert.

Da velger jeg å ta utgangspunkt i Blacks firefelts matrise for dekorative vs. vesentlige, og lett ladet vs. tungt ladet. En slik ramme gjør det mulig å innplassere de fleste typene av metaforer som er nevnt over inn i et felles rammeverk, se figur 2.4.

	Dekorative	Vesentlige
a) Lett ladet:	1) Svake	4) Modeller
		5) Poetiske
		7) rot-metaforer
b) Tungt ladet:	3) Pedagogiske/heuristiske	6) vitenskaplige/ konstituerende 2) Sterke

Figur 2.4: En typologi for metaforer, basert på Blacks hoveddimensjoner: en dekorativ vs. vesentlig funksjon ift teoriutvikling, og om metaforen er lett vs. tungt ladet med assosiasjoner

I Blacks original har han bare to typer metaforer, 1) svake og 2) sterke langs diagonalen fra lett ladet og dekorative til tungt ladet og vesentlige. Det som avviker fra Blacks modell er introduksjonen av fem nye typer innenfor samme rammeverk: 3) De **pedagogiske** / heuristiske metaforer er såpass tungt ladet med assosiasjoner at de lener seg til utpensle gode forklaringer. De skaper lett rike analogier (fex. "Atomet er et solsystem") slik at det gjør det mulig for ny-begynnere å begripe mer av et komplekst fagområde. 4) Black drøfter **modeller** som metaforer (1962), men plasserer dem ikke i ift. sin typologiske ramme. Jeg mener de passer bra i kvadranten oppe til høyre: vesentlige metaforer med lett assosiativ ladning. Ofte bygger en modell på en heuristisk metafor, slik som "arbeid er et marked", eller "human kapital". En modell skal typisk forstås på én intendert måte, ikke på mange, og er dermed lett ladet. Men den éne assosiasjonen som modellen forsøker formidle bør da være vesentlig ift. den vitenskapelige teorien den beskriver.

5) **Poetiske** metaforer er typisk nye eller ferske metaforer som kommer "overraskende" på et fagfellesskap og som – dersom de blir gjenstand for vedvarende utforskning og konsistenssjekk over tid, gjennom dette kan vokse seg "sterkere". Derav navnet generativt: Noen nye metaforer fungerer generativt for teoriutvikling. Sirkelen er dradd litt til venstre for midten for å illustrere at det er et mindretall av introduserte poetiske metaforer som blir gjenstand for modellering eller blir brukt til teoriutvikling. Men et fåtall av de poetiske metaforer kan etter hvert bli valgt som 4) **konstituerende** eller vitenskaplige metaforer en ny teori eller forskningsprogram. Disse teori-konstituerende vitenskaplige metaforene er dermed en liten subgruppe blant av de "sterke". Til sist, 5), er arketypiske **rot-metaforer** tegnet inn som en annen subgruppe blant de "sterke" metaforene. Men samtidig har de en mer poetisk og / eller pedagogisk funksjon enn modeller og vitenskaplige metaforer, ettersom de ikke direkte blir utforsket for – eller avkrevd logisk konsistens eller empirisk gyldighet slik som en utmeislet vitenskaplig metafor bør bli. De kan være tilsynelatende "sovende" eller "døde" ved at brukerne ikke lenger anser dem for

metaforer, selv om den vitenskaplige metaforen trekker ”semantisk kraft” fra rotmetaforen. Men dersom en slik rotmetaforen vekkes til live igjen, har den ifølge Ricoeur og Hillman, en særlig poetisk virkning ved at dens mange sterke relasjoner i det metaforiske nettverket egner seg godt til psykologisering og vekker den aktive metaforisiteten på ny.

Ved å tenke de poetiske metaforene plassert i ”midten” får modellen også en dynamisk dimensjon: nye metaforen kan tenkes bli introdusert av tenkere, og avhengig av hvilken effekt metaforen får på diskursen vil den ”bevege seg” i retning av å vise seg som en svak, pedagogisk, modell- eller sterk metafor.

Med denne typologien, blir det i del II og del III enklere å skille ulike typer metaforer som brukes i økonomisk teori fra hverandre, og det blir mulig å analysere de ulike typer metaforene med tilhørende og passende metoder. ”En metafor er ikke en metafor”. For eksempel stilles det krav til vitenskaplige metaforer at de skal medføre konsistente implikasjoner og en viss empirisk gyldighet. Mens rotmetafor, derimot, skal fungere assosiativt og sammenbindende, men behøver ikke være teoretisk konsistent eller empirisk gyldig.

3. Metode

Hovedproblemstillingen lyder:

Hvilke implikasjoner har valget av konstituerende økonomiske metaforer for utforming av klimapolitikk og oppfatningen av penger?

De type spørsmål som søkes besvart i arbeidet med hovedproblemstillingen er slike som: Hvilke metaforer ble i sin tid valgt for teoriutvikling om dagens sentrale økonomiske begreper? Hvorfor ble disse metaforene oppfattet som egnede da de ble tatt i bruk? Hvem var det som fremhevet dem? Blir metaforene fortsatt oppfattet som plausible? Hvorfor? Er metaforene ”stivnet” og ”døde” eller er de fortsatt ”generative” og ”levende”? – Videre: Hvordan – og i hvilken grad – påvirker metaforene tanke og handling? Og hva har skjedd / skjer med de negative implikasjonene av den metaforiske analogien?

De teorikonstituerende metaforer for økonomisk teori lar seg ikke utfyllende forstå ut fra ett fagområde alene. Avhandlingen er derfor flerfaglig i sin natur: elementer vil bli hentet fra økonomisk teori, økonomisk historie, økonomisk psykologi, arketypisk psykologi, økonomisk sosiologi, vitenskapssosiologi, etymologi, retorikk og kognitiv lingvistik. Det som binder slike separate fagområdene sammen er deres møtepunkt inn mot sentrale økonomiske metaforer. ”Penger” og ”markeder” er ikke bare økonomiske, men også kulturelle og sosiale begreper og fenomener som blir formet og forvaltet basert på vekslende historiske forståelsesrammer. Økonomiske teorier er kulturelle konstruksjoner som er frembrakt gjennom sosiale, vitenskapssosiologisk avgrensede miljøer i en bestemt historisk kontekst.

Nettopp når innfallsvinklene og spørsmålene er flerfaglige og mange, kreves en strukturert fremgangsmåte når de mest sentrale økonomiske metaforer skal analyseres i en klimapolitisk sammenheng. For å besvare hovedproblemstillingen er den derfor brutt ned i tre delproblemstillinger:

1) Begrepshistorisk bakgrunn: Hva er den kulturelle og begrepshistoriske konteksten for de metaforer som har vært konstituerende for sentrale økonomiske begrepers utvikling?

2) Føring: Hvilke føring og begrensninger legger de konstituerende metaforer til økonomiske begreper på dagens anvendelse av dem i utforming av klimapolitikk?

3) Muligheter: Hvilke virkninger kan forståelsesmåter basert på andre metaforer få innen miljø- og klimapolitikk?

Å besvare hver av delproblemstillingene krever sin egen type tilnærming:

Den første inviterer til en *begrepshistorisk* fremgangsmåte: De økonomiske begrepene som skal undersøkes i del II har alle en lang kulturell forhistorie hvor deres betydningsinnhold og pragmatiske føring har endret seg over tid. For å forstå hvilke implikasjoner som følger fra de økonomiske metaforer som underbygde begrepet, er det nødvendig å avdekke den kontekst som begrepet kom fra og som muligens fremdeles i dag – gjennom et semantisk og teoretisk nettverk – underbygger begrepets innflytelse.

Den andre delproblemstillingen inviterer til en mer kontemporær og *pragmatisk* tilnærming. Det handler om å finne spor i nyere tid om hvordan begrepet gir føring eller barrierer for visse typer praksis. Delproblemstilling 2 handler om å klarlegge hva som hemmer eller fremmer sammenhenger mellom det aktuelle begrepet og holdning / handling: Er det gjort studier av sammenhenger mellom det økonomiske begrepet og visse gruppers atferd? Er det evt. gjort studier av hvorvidt det er samsvar mellom de forhold begrepet beskriver og empiri? Tilnærmingen gjengir derfor andre empiriske analyser eller studier, noe som gjør at de avsnittene i del II som ser på føring og begrensninger, ofte får form som et review av et aktuelt utvalg av forskeres arbeid.

Mens den første tilnærmingen er begrepshistorisk og den andre mer pragmatisk kan den tredje delproblemstillingen best besvares med en *kritisk-hermeneutisk* tilnærming. Den introduserer og beskriver noen alternative metaforer enn den konvensjonelt brukte metaforen for det økonomiske begrepet. Alternative metaforer undersøkes for hvorvidt de har potensiale for å fungere generativt og dermed bli kandidater til nye teorikonstituerende metaforer for begrepet. Disse alternative metaforene innrammer det økonomiske begrepet på en annen måte ("re-framing"), slik at nye mulige implikasjoner for klimapolitikk trer frem. Siden problemstillingen omhandler *muligheter* er den mer fremoverskuende enn de to andre.

Forenklet kan vi si at de tre tilnærmingene undersøker hvert økonomiske begreps fortid, nåtid og mulige fremtid. De tre tilnærmingene beskrives nærmere nedenfor:

3.1 Begrepshistorisk tilnærming til økonomiske begreper

Begrepshistorie er en bred tilnærming som studerer den historiske semantikk til begreper. Helge Jordheim skriver at "Begrepshistorien tar dermed form som en 'historisk-

filologisk' vitenskap som har som mål dels å bestemme ordenes forskjellige betydningsinnhold, dels å analysere hvordan de blir brukt, hvilken polemisk kontekst de hører hjemme i, hvem de henvender seg til osv."¹³⁹ Den tyske historieteoretikeren Reinhardt Koselleck er et viktig navn innen begrepshistorisk metode. Han beskriver begrepshistoriske tilnærmingens oppgave som å anvende språklige kilder, *ikke* for å komme frem til bestemte historiske saksforhold eller å finne ut hva historiske personer har ment om dette og hint, men å "opparbeide de erfaringer og teorier som ligger nedfelt i begrepene".¹⁴⁰

I denne avhandlingen vil det bli lagt mer fokus på hvordan noen utvalgte konstituerende metaforene har bidratt kognitivt til teoridannelsen om de økonomiske begrepene, enn på begrepenes fulle tekstlige eller datidige historiske betydning. For å avdekke det historisk-semantiske og metaforiske nettverket som har utgjort den kognitive rammen for de økonomiske begrepene, benytter jeg et flertall av innfallsvinkler. Først vil jeg gjengi utdrag fra sentrale, ofte klassiske, økonomiske tekster som illustrerer kjernebetydninger av begrepet. Jeg anvender også kilder fra idéhistorie, økonomisk historie og etymologi, for å grave etter den kulturelle kontekst som begrepet vokste frem fra. Til sist prøver jeg å kaste nettet ganske vidt, for å undersøke om det fins mytiske rotmetaforer, som synes være høyst ressonante (jf. Max Black) i forhold til det meningsinnhold, pragmatiske anvendelse og etymologi som omgir det økonomiske begrepet.

Tilnærming 1) innebærer da å undersøke økonomiske begreper som *metaforer* selv om dagens markedsaktører og teoretikere kanskje har sluttet å anse dem som metaforer og anser dem for et veldefinert begrep med entydig innhold, og ofte er mer eller mindre uvitende om dets historisk-semantiske opprinnelse. I del II gjøres dette på begreper som "penger", "velferd", "marked", "rikdom", "regnskap" og "aktør" analysert enkeltvis.

Det er vesentlige forskjeller mellom en historie-faglig tilnærming og en mer begrepshistorisk metafor-tilnærming. Den historiske tilnærming er typisk opptatt av kronologi, enkeltforfatteres bidrag til teoretisk utvikling samt hvilke samfunnshendelser som gjorde disse ulike bidragene aktuelle.¹⁴¹ I kontrast til dette er den begrepshistoriske og metafor-orienterte tilnærmingen som denne avhandlingen benytter seg av i analysen av delproblemstilling 1, mer opptatt av det kognitive og semantiske nettverket som metaforen ble "myntet i" samt hvilken påvirkning metaforen har hatt på den påfølgende teoretiske utvikling. Det handler derfor ikke primært om hvilket årstall, hvilken forfatter og hvilken sosialt-økonomiske hendelse som introduserte begrepet og hvordan de definerte det ift. sin

¹³⁹ Jordheim, 1998, "Innøvelser i en ny filologi", s. 10.

¹⁴⁰ Koselleck: "Einleitung", i: *Geschichtliche Grundbegriffe. Historisches Lexikon zur politisch-sozialen Sprache in Deutschland*. Herausgegeben von Otto Brunner/Werner Conze/Reinhardt Koselleck. Band 1, s. XIV. Siteret i Jordheim 1998 s. 10)

¹⁴¹ Se Sandmo, 2006, *En samfunnsøkonomisk idéhistorie*, for et slikt eksempel fra økonomisk historie.

internt faglige tradisjon. Snarere gjelder det å skissere og kartlegge det kognitive betydningsinnhold som bidro til at begrepet ”grep” om seg og fikk et overtak på utformingen av den teorien eller modellen det senere ble en uunnværlig bestanddel av, og som dermed fremdeles låner det retorisk og politisk kraft i utformingen av klimapolitikk. Det er dette som menes med å avdekke og re-aktualisere den begrephistoriske kontekst til den vitenskaplige eller konstituerende metaforen bak det økonomiske begrepet i tilknytning til delproblemstilling 1.

Slik metafor-analysen utøves metodisk i denne tilnærmingen, har den en del fellestrekk med den metode og intensjon som kjennetegner teoretiske retninger som diskursanalyse (Foucault) og begrephistorie (a la Koselleck). Et slikt fellestrekk er at man er opptatt av en ”kunnskapens arkeologi”. Både Koselleck (1972, 2000) og Foucault (1977, 2006) tar i sine verker typisk et oppgjør med den tradisjonelle / overleverte betydningen av et begrep fra en epoke. Koselleck og Foucault re- og omfortolker de sentrale kjennetrekke ved begrepet, for eksempel hhv. ”opplysningstid” eller ”fornuft”. Den metaforteoretiske tilnærming slik den brukes på delproblemstilling 1 i denne avhandlingens del II, gjør på samme vis et brudd med det tradisjonelle betydningen av sentrale økonomiske begreper, men vil likevel ikke følge en eksplisitt begrepsbruk eller fremgangsmåte som ’kopierer’ Kosellecks eller Foucaults metode. Det vil for eksempel ikke gjøres analyse av prosedyrer for eksklusjon, ritualer og opposisjoner etc som hos Foucault. Disse to teoretikerne har typisk anvendt sine metoder til analyse av historiske epokers forståelse av sentrale politiske begreper som ”opplysningstid”, ”borger”, ”stat” (Koselleck) eller ”seksualitet”, ”fornuft”, ”rett” (Foucault). Men ingen av dem har metaforanalyse som hovedstrategi.

Den begrephistorie som brukes i denne avhandlingen har mer fokus på hvordan den økonomiske teori-dannelse har skjedd ved at visse metaforer har blitt faglig bearbeidet til teorikonstituerende / vitenskaplige metaforer. Både Kosellecks begrephistorie og Foucaults diskursanalyse innebærer å gjøre en nærlesing av et utvalg mer eller mindre kanoniske tekster, for så å flette dem sammen til et nettverk av betydninger som erstatter den overleverte forestilling. Den begrephistoriske tilnærmingen som beskrives her (3.1), gjør en lignende type nærlesing av et (nødvendigvis lite) utvalg tekster om hver begrep, mens den tilnærming som beskrives nedenfor (i 3.3), kritisk-hermeneutisk, gjør mye av det samme ift å bidra til erstatning av den overlevert forestilling med nye forestillinger ved hjelp av alternative metaforer.

Hva er formålet med å gjøre en begrephistorisk analyse med vekt på metaforene og deres kognitive virkemåter? Det metaforteoretiske poeng er at vi ofte er ubevisste (”unaware”) om hvilke metaforer som former vår persepsjon og forståelse av sosiale

situasjoner, hevder bla. Lakoff og Johnson (1980). Når det norske samfunnet i dag skal utrede klimapolitiske problemstillinger (som fex. i Perspektivmeldingen 2009, NOU 2009:16, Klimakur 2020), så anvendes ”automatisk” de rådende økonomiske begreper og modeller som bakgrunn og beslutningsgrunnlag. De brukes både til diagnose og foreskriving av løsning.

For å kunne løse opp den selvklarhet i diagnose og foreskriving innen klimapolitikk som i dag ofte følger med etablerte økonomiske modeller som for eksempel kravet om samfunnsøkonomisk lønnsomhet, kostnadseffektivitet, velferdsfordelene ved vekst, kostnytte-analyse, eller kvotemarkeder, trenger vi først å bli bevisste om og fokusere oppmerksomhet på de konstituerende metaforer som har fungert generativt i dannelsen av de økonomiske problem-definerende fortellingene. Dette er ikke alltid like enkelt, for generative, konstituerende metaforer er gjerne tause eller implisitte, skriver Schön.¹⁴² Når metaforen bak begrepet slik var blitt inkorporert i en større teori, så avgikk den selv ikke sjelden ved døden; eller faller ganske enkelt i søvn (som fex. ”nytte er energi”, ref. kap. 2). Uansett er selve metaforisiteten (utvekslingen mellom primær- og sekundærsubjektet) ikke lenger kognitivt fremtredende, og på et senere tidspunkt kan den til og med få karakter av å være implisitt og en selvsagt beskrivelse av virkeligheten.

Dette kan kreve at man leser noen økonomiske tekster – typisk klassiske tekster, lærebøker eller økonomiske utredninger som anvender disse faglige metaforene på en ubevisst måte – med mer kritiske øyne. Da kan man anvende de brillen som metafor-teori gir oss til å avdekke implisitte metaforiske forbindelser. Det blir da mulig vha. begrepshistorisk graving å løfte frem de utematiserte innramminger rundt begreper som tas for gitt og dermed nå blir brukt på en bokstavelig og/eller normativ måte (som et eksempel gjøres dette med metaforen ”ressurser er knappe” i kapittel 7 om rikdom).

I artikkelen ”Generative metaphor and social policy” (1993) skriver Donald A. Schön at for å kunne bringe generative metaforer til en refleksiv og kritisk bevissthet, må vi tilnærme oss dem gjennom en form for politisk-analyserende litteraturkritikk. Han foreslår en bevegelse *fra* det som er gitt i de problemdefinerende fortellingene slik de blir presentert, *til* en tilstand hvor denne implisitte forståelsesrammen suspenderes og det blir mulig å tenke *om* dem. I denne prosessen er det viktig å skille mellom det vi ovenfor kalte overflate- og dype metaforer, hevder Schön (En parallell til Blacks svak-sterke-typer, jf. tabell 2.1). Det språket som problemet beskrives med inneholder ofte klare avtrykk av de metaforer som definerer problemet i fortellingen, hevder Schön. Den sterke metaforen er i denne betydningen den metafor som står sentralt for de vesentligste kjennetegn ved

¹⁴² Donald Schön, 1993, ”Generative metaphor and social policy”, i Ortony, red., 1993, *Metaphor and Thought*, s. 148. Opptining referer også til Lewins modell for forandring: unfreeze – change – refreeze.

fortellingen. De gjør fortellingen forståelig og løfter frem visse elementer av situasjonen mens andre havner i bakgrunnen. De sterke metaforene er også spesielt virkningsfulle i å få normative konklusjoner til å se ut som om de følger direkte fra fakta selv. De svake eller overflatemetaforene er mer utbroderinger rundt disse sterke metaforene, og nyanserer bildet. De støtter opp under de sterke metaforene ved å forenkle pedagogikk og kommunikasjon.¹⁴³

Blant de sterke metaforene finnes også rotmetaforene (jf. 2.6-2.7). Som en del av den begrephistoriske tilnærmingen i del II, undersøkes det hvorvidt det også foreligger en rotmetafor i tilknytning til de konstituerende metaforene. For å belyse noen relevante rotmetaforer, benyttes det i kapitlene i del II også et eksplisitt narrativt grep eller ”stemme” (gjelder særlig kapittel 6-9). Jeg gjenforteller derfor (utdrag) fra klassiske myter for å levendegjøre og ”vekke opp” semantiske forbindelser og kulturelt dyptgående forestillinger som fins i disse store narrative fra helt tilbake til før-sokratiske tid. De fleste slike narrative passasjer er markert med en svakt uthevet bakgrunn. I kapitlet om markedet, for eksempel, bruker jeg vesentlig plass til å gjengi fortellingen om markedets ”gud” – Merkur /Hermes. Formålet med å introdusere slike mytiske narrativer i en akademisk diskurs er å styrke erkjennelsen av det brede semantiske nettverk som det aktuelle begrepet er vevet inn i. Vi vet – realhistorisk sett – at myter er en løgn. Men myter er samtidig, ifølge arketypisk psykologi, en velegnet kilde til å komme på sporet av dype- eller rotmetaforer for ulike sfærer av menneskelig kognisjon, språk og liv. Sentrale elementer fra de mytiske narrative blir deretter sammenstilt med mer moderne anvendelser av relaterte økonomiske begreper, for å bidra til å remetaforisere disse.

Hvorfor da fortelle og reflektere over myter i en dr.philos? Jo, formålet er å kunne bearbeide en vitenskaplig økonomisk metafor slik at dens semantisk-historiske nettverk blir reaktivert igjen. Når (den uvante) myten og rotmetaforen i den settes i kontakt med den (vante) konstituerende metaforen, bidrar dette til at det metaforiske innholdet i det vitenskaplige begrepet mer tilgjengelig igjen. Da svekkes den éntydighet som begrepet har blitt forsøkt fastlåst i. Dette er det som Hillman definerte som psykologisering (jf kap 2.6) og som Ricoeur kaller metaforens forbløffende kraft til å re-beskrive virkeligheten (jf. kap 2.4)

Det sentrale grepet for å motvirke en ev. vilkårlig og subjektiv remetaforisering av vitenskaplige økonomiske metaforer er å knytte an til de tradisjonssterke metaforiske nettverk som tilbys gjennom de mytiske narrative vår kultur har hatt med seg som spill i de foregående årtusener. Ved å ”forankre” et vitenskaplig begrep og dets metafor i en større fortelling, økes den intersubjektive tilgang til betydningsmangfoldet i begrepet.

¹⁴³ Jf. Donald Schön, 1993, ”Generative metaphor and social policy”, i Ortony, red., 1993, *Metaphor and Thought*, s. 149.

Men hva skal til for å *påvise* at en myte fungerer som rotmetafor for et metaforisk nettverk, og at det eksisterer en klar semantisk eller kognitiv lenke mellom den vitenskaplige metaforen og den mytiske rotmetaforen? Dette er en utfordring som dukker opp for eksempel i kap 6 om markedets ”usynlige hånd” og myten om Hermes. Enklere sagt: Hva er forholdet mellom teorikonstituerende metafor og mytisk rotmetafor? Og når kan man si at de to er så like hverandre at man kan si at de er ”den samme”? Mirowski er inne på samme utfordring i sin analyse av metaforbruk i neoklassisk teoris opprinnelse: ”The stumbling block was the same as that indicated by Wittgenstein: When could one say metaphorical relationships were really ‘the same’? When could one decide that a resemblance or lack thereof is fundamental, and when incidental?”¹⁴⁴

Mirowski (1987) nevner altså Wittgensteins identitets-analyse, men følger ikke temaet. For Wittgenstein avviste nemlig muligheten for slike språklige identiteter i logisk og empirisk forstand, og fokuserte i stedet på å beskrive et sett av familie-likheter mellom begrepene. I stedet for et krav om abstrakt generalitet eller logisk identitet for å holde objekter sammen i en gruppe eller identitet, snakket han om hvordan språkbrukere i praksis gjenkjenner et sett av likheter mellom to ting – som om de tilhørte samme familie.¹⁴⁵ Lakoff er inspirert av Wittgenstein i sin begreps- og kategori-analyse, og påpeker at konsepter ofte har såkalte ”fuzzy borders” (1986). Dette er det metodiske grunnlaget også jeg vil anvende når jeg sammenligner vitenskaplig teorikonstituerende metafor med mytisk rotmetafor: foreligger det en del familie-likheter som gjør det meningsfullt å anvende myten til re-metaforisering? Eller er det så få familielikheter at det ikke engang foreligger et ”fuzzy” grenseområde mellom de to, slik at re-metaforiseringen blir anstrengt? I så fall er det ikke sikkert at en mytiske tilnærming bidrar verken til forståelse av begrepshistorien eller til begrepets fortsatte pragmatiske virkning.

Oppsummert handler den begrepshistoriske tilnærming til delproblemstilling 1) da om å tolke de problem-definerende økonomiske fortellinger som samfunnet anvender innen klimapolitikk på en slik måte at vi gjør deres konstituerende metaforer til gjenstand for fornyet og bevisst refleksjon. Da vil muligens antagelsene om den aktuelle økonomiske ”diagnose” (for eksempel ”manglende global karbonpris) og ”foreskrivning” av løsning (”ett globalt kvotemarked”) slutte å anta selvsagt karakter og vi finner oss selv involvert i stedet i en mer *kritisk* undersøkelse, slik Schön påviste.¹⁴⁶ Etter en begrepshistorisk analyse av de konstituerende metaforene, så blir sklibanen fra fakta til anbefalinger da ikke lenger

¹⁴⁴ Mirowski, 1987, s. 77.

¹⁴⁵ Stanford Dictionary of Philosophy formulerer det slik: ”It is here that Wittgenstein's rejection of general explanations, and definitions based on sufficient and necessary conditions, is best pronounced. Instead of these symptoms of the philosopher's 'craving for generality', he points to 'family resemblance' as the more suitable analogy for the means of connecting particular uses of the same word.”, <http://plato.stanford.edu/entries/wittgenstein/>, nedlastet 3.Jun.2010.

¹⁴⁶ Donald Schön, 1993, s. 150.

så glatt, naturlig og selvsagt: Begrepene og teorien *kunne* være annerledes dersom en annen metafor var blitt valgt og annammet i teoriutviklingen.

3.2 Pragmatisk tilnærming til føringer av metaforen

Etter at den begrephistoriske konteksten til hvert begrep i kapitlene i del II er kartlagt, rettes fokus på mer praktiske implikasjoner i tråd med den andre delproblemstillingen: ”Hvilke føringer og begrensninger legger de konstituerende metaforer til økonomiske begreper på dagens anvendelse av dem i utformingen av klimapolitikk?”

I teori-kapitlet, (avsnitt 2.5 hvor McCloskey og Klamer presenteres) så ble det nevnt en vanlig reaksjon fra økonomer på påstanden om at økonomiske begreper er metaforiske: ”So What?” Reaksjonen kommer fra et standpunkt som anser metaforer for en nyttig fødselshjelper mens teorien er under utvikling, men overflødig og unødvendig støtte når teorien først er formalisert og den empiriske testingen igangsatt.

Men selv om metaforen bak begrepene (for eksempel ”penger er byttmiddel”, ”velferd er nytte”, ”marked er prismekanisme”, etc) idag er sovende, eller endog død, kan den - slik som blant andre Schön, Lakoff og Black hevder i teorikapitlet ovenfor – muligens fortsatt ha implikasjoner for dagens praksis. De argumenterer at ettersom metaforene har vært generative for teorien og modellene som brukes i dag, danner de fortsatt kognitive innramminger som anvendes i dagens forståelse og politikk-utforming, Metaforen har derfor en viss form for autonomi som selvstendig faktor. I følge disse metaforteoretikerne blir altså det forutgående historiske ”valget” av en konstituerende metafor fortsatt kilde til aktuelle og aktive implikasjoner for kognisjon og handling på tross av at begrepet den ga opphav til nå, av mange fagfolk, anses for et fullt ut nøytralt begrep.

Spørsmålet er om valget av teorikonstituerende metafor er likegyldig utenfor kretsen av de som opprinnelig utformet teorien? Er metafor-valget altså et rent historisk anliggende uten praktiske konsekvenser? Et ”ja”-svar på disse to siste spørsmålene kan sies å utgjøre en null-hypotese. ”H0: Valget av teorikonstituerende økonomiske *metaforer* legger ingen føring eller begrensning for utforming klimapolitikk.” Den metodiske utfordringen for å eventuelt forkaste en slik nullhypotese vil bestå i å besvare dette ”So-what?”-spørsmålet ved å dokumentere et utvalg argumenter, begreper og referanser til empiriske studier som underbygger at metafor-valget faktisk fortsatt har kognitive og pragmatiske føringer (i politikk, holdninger og/eller handling) som er vesentlige for utformingen av klimapolitikk.

Med den språkfilosofiske vending rettet Wittgenstein fra 1930-årene fokus fra hvilken mening viktige filosofiske begreper (”sannhet”, ”virkelighet”) hadde i filosofisk, gjerne

metafysisk, sammenheng, til å undersøke hvordan begrepene ble brukt i praksis. Hans påstand var at å studere nærmere den faktiske språkbruken hos utøverne av språket, kunne rydde opp i mye filosofisk forvirring og misforståelser.¹⁴⁷ Dette innflytelsesrike wittgensteinianske bidraget var ett av flere som inspirerte til en serie metodiske endringer som har blitt kalt *den pragmatiske vending* innen filosofi og lingvistik. Tilsvarende fikk man *pragmatikk* innen lingvistikken som bla. undersøker hvordan kontekst bidrar til å gi mening til begreper i form av *talehandlinger* til sosialt betydningsfulle handlinger. I denne avhandlingens tilnærming til delproblemstilling 2 gjøres en lignende avgrensning: jeg skal *ikke* undersøke hvilke teoretiske implikasjoner metaforen har fått for teoriens og begrepets faglige interne konsistens eller dens empiriske gyldighet i beskrivelsen av økonomisk virksomhet. Det er begrepets pragmatiske virkning på utøverne av økonomisk forskning og virksomhet – både forskerfellesskap og aktører, som skal legges under lupen.

En slik pragmatisk vending er også implisitt i fremveksten av de ovenfor nevnte retningene diskursanalyse og begrephistorie: Diskursen blir selv til historie ved at den interaktivt bidrar til samfunnets utvikling. Noen diskurser får, som beskrevet i innledningen i kapittel 1, politisk effekt. Og enkelte begreper som er formet av en metafor, slik som "velferdsstaten", blir pragmatisk viktig fordi "begrepet selv blir historie", som Koselleck formulerer det.

Denne andre tilnærmingen, som altså bygger på en slik pragmatisk språkforståelse, innebærer derfor å undersøke om det fins studier, begreper, undersøkelser og målinger som sier noe om i hvilken grad den rådende forståelsesmåten av det økonomiske begrepet faktisk påvirker kognisjonen og atferd i grupper som forskerfellesskapene og endog hos befolkningen i bred forstand: Kan disse føringene i så fall spores tilbake til vesentlige kognitive karakteristika ved metaforen selv? Og i hvilken grad bidrar denne "metaforiske faktor" til å opprettholde kognitive eller teoretiske barrierer mot realisering av bestemte typer klimapolitikk?

Det er metodisk vanskelig – og kanskje umulig – å rendyrke virkningen av en slik kognitiv metaforisk faktor, for så å sammenstille dens betydning opp mot andre mer materielle eller sosiale faktorer betydning for iverksatt klimapolitikk. Men det blir likevel viktig å se om det også fins empiriske undersøkelser og modeller som kan gi pekepinner i retning av å understøtte eller tilbakevise påstanden om virkninger av en slik kognitiv metaforisk faktor med en viss "autonomi". Formulert på en annen måte: fins det klare spor etter atferds- og holdningsmønstre som ville kunne støtte eller svekke hypotesen om at visse gruppers kognisjon fortsatt følger av valget av teorikonstituerende økonomiske metafor på et bestemt område? I så fall kan man anse "so-what"-spørsmålet som besvart

¹⁴⁷ Wittgenstein 1957, *Philosophical Investigations*.

positivt, og H_0 kan da forkastes. Et eksempel på slike studier gjennomgås i kapittel 9 som omhandler rasjonelle aktører. Det er for eksempel gjort empiriske studier av i hvilken grad økonomi-studenter – etter å ha blitt eksponert for økonomisk teori om rasjonell egeninteresse, faktisk oppfører seg mer i tråd med denne metaforen enn hva andre grupper gjør. På denne måte kan det gis empiriske indikasjoner på i hvilken grad de økonomiske metaforer legger føringer og begrensninger på utforming av praktisk politikk innen for områder som klima-, miljø-, fiskal- og pengepolitikk.

Mens noen metaforer kan synes være tilgjengelige for en empirisk etterprøving (slik som ”velferd er nytte / lykke” eller ”aktører er rasjonelle”) så synes andre teorkonstituerende metaforer å fungerer mer på et epistemologisk og teoretisk grunnleggende nivå (som for eksempel ”penger er byttmiddel”, ”regnskap er fakta”, ”marked er prismetanisme”). Virkningene av slike metaforer kan derfor være vanskelig tilgjengelig for mer direkte empiriske studier. De ulike avsnittene i del II som omhandler delproblemstilling 2, får derfor en noe ulik form og metodisk utforming avhengig av hvilken konstituerende metafor som undersøkes, selv om de alle prøver å besvare det samme ”so-what?”-spørsmålet. Det som er felles for arbeidet med alle begrepene i del II, er en bredere pragmatisk tilnærming, som innebærer et syn på både *kognisjon og på språk* som en aktivt medvirkende faktor i sosial- og faglig utvikling.

Arbeidet med å gjengi studier og empiriske undersøkelser for å besvare delproblemstilling 2, vil dermed ofte få form som et review av et aktuelt utvalg av forskeres arbeid. Viktige metodiske utfordringer blir derfor – som for reviews generelt – å problematisere seleksjon av studier og forskere som presenteres, kravet om så upartisk eller balansert gjengivelse som mulig, samt at man også vektlegger å referere til avvikende resultater og synspunkter fra de som presenteres. Plasshensyn vil nødvendigvis begrense hvor grundig en slik problematisering blir i hvert av kapitlene.

3.3 Kritisk-hermeneutisk tilnærming

Den tredje tilnærmingen, som svarer på tredje delproblemstilling, setter i hvert av kapitlene i del II fokus på *alternative metaforer* for de samme økonomiske begrepene som har blitt drøftet i tilnærming 1 og 2. Mens første tilnærming ser på begrepshistorisk kontekst, og andre ser på pragmatiske føringer og barrierer, så retter den tredje tilnærmingen fokus på kognitiv refortolkning eller *reframing* av det samme begrepet ved hjelp av noen få utvalgte generative metaforer. Hva er formålet med å introdusere slike alternative metaforer som kontrasterer den konvensjonelle metafor?

Arjo Klamer og Leonard skriver om økonomiske modeller, at selv om den metaforen som ga liv til modellen opprinnelig har vært død lenge, kan den vekkes til live igjen. Særlig har outsiders og nykommere til økonomisk modellering en, for noen innsidere, plagsom uvane til å snuble over de metaforiske karakteristikker som økonomiske diskurser anvender. Den vanligste innvendingen mot mikro- eller makroøkonomiske modeller, som typisk bygger på et begrep om "rasjonelle aktører", er at forutsetningene for modellen virker urealistiske. Noen ganger hevder kritikere at økonomer har en overdrevent mekanistisk og kynisk måte å se verden på, når de antar at alle individer er kalkulerende og ledet av selvinteresse. Akademiske økonomer uttrykker ikke sjelden en viss trettighet over slike "anklager". Slike reaksjoner behøver ikke bare bety at kritikerne eller nykommerne ikke har "forstått faget", men også at økonomiske begreper uunngåelig er metaforisk basert og at metaforene fortsatt vekker til live "eksterne" assosiasjoner i kommunikasjonen med andre faggrupper enn de som er intenderte hos innsiderne. Derfor kan det å drøfte noen negative analogier ved metaforen likevel ha en verdi ved at det bidrar til å reanimere den, og dermed svekke initiering og fastholdelse ved modell- og metafor-tro praksis, hevder Klamer og Leonard.¹⁴⁸ Men det å drøfte negative analogier er bare én av flere måter å bidra til en reanimering på.

Som nevnt over, skriver Donald A. Schön i artikkelen "Generative metaphor and social policy" (1993) at for å kunne bringe generative metaforer til en refleksiv og kritisk bevissthet, må vi tilnærme oss dem gjennom en form for politisk-analyserende litteraturkritikk. Han hevder videre at det er særlig *gjennom å introdusere andre metaforer og fortellinger* at vi kanskje best kan bli bevisst ("aware") om hvordan de gamle metaforene har generert de overleverte forståelsesrammene.¹⁴⁹ Denne virkningen kommer fordi de alternative metaforene stiller opp en avstand, en differanse til den konvensjonelle forståelse. De alternative metaforene verken erstatter, gjendriver eller kansellerer den konvensjonelle, men kan primært sies å av-naturalisere den. Han skriver videre: "In this sort of inquiry – which I shall call frame restructuring – we respond to frame conflict by constructing a new problem-setting story, one in which we attempt to integrate conflicting frames by including features and relations drawn from earlier stories. We do this best, I believe in the the context of ... many different combinations of features and relations , countering our Procrustean tendency to notice only what fits our ready-made category schemes."¹⁵⁰

Hvor kan da slike alternative – men relevante – metafor-kandidater hentes fra?

¹⁴⁸ Arjo Klamer og Thomas Leonard, 1994, "So What's an Economic Metaphor?"

¹⁴⁹ Ibid. s. 149.

¹⁵⁰ Schon, 1993, s. 152.

Innen den brede økonomiske forskningslitteraturen finnes det et stort tilfang av alternative konseptualiseringer. Mange av disse baserer seg på mindre variasjoner over den samme konvensjonelle, sterke metafor, men enkelte bidrag blant disse har vesentlige forskjeller i den forstand at de ser ut til å kunne få andre pragmatiske implikasjoner enn de konvensjonelle har. Tilnærming 3 gjør derfor et review blant de aktuelle kandidatene til alternative metaforer i litteraturen, og presenterer et utvalg av disse.

En annen, supplerende måte å få frem alternative sterke metaforer med tung assosiativ ladning på (jf. typologien presentert i 2.7), er å undersøke om den konvensjonelle konstituerende metafor ressonnerer ift en mytisk rotmetafor. Arketypiske rotmetaforer – slik som fins i myter – har ifølge Hillman og Ricoeur en særlig evne til å bidra til en kritisk nylesning av også vitenskaplige begreper ved hjelp av psykologisering og reframing. Dette skyldes at arketypiske rotmetaforer har et så vidtrekkende metaforisk nettverk i språk og tradisjon. Det gir dem en metaforisk kraft til reframing av de aktuelle begrepene ut fra et annet nettverk, slik som beskrevet i teorikapitlet (2.6). Gjennom en slik re-metaforisering av begrepet tydeliggjøres det semantiske nettverket som det vitenskaplige begrepet er en del av, samt hvordan den menneskelige psyke, ofte på et mer ubevisst plan, lar seg influere emosjonelt og kognitivt av disse semantiske / konseptuelle nettverkene som bla. også Lakoff¹⁵¹ har studert den empiriske virkningen av.

Tilnærming 3) får da mye til felles med en mer pragmatisk hermeneutikk, i motsetning til den historisk-rekonstruerende hermeneutikk¹⁵² som går på å fortolke hva avsenderen av teksten i sin tid mente. Den pragmatiske hermeneutikk fra Hans Georg Gadamer er mer opptatt av hvordan den historiske teksten skal *anvendes*, hvilken mening som oppstår i møtet, i spenningen mellom tekst og leser her og nå. Den tredje tilnærmingen støtter seg altså på en form for hermeneutikk, men kommer heller ikke til å følge en rendyrket hermeneutisk fremgangsmåte,¹⁵³ hvor en systematisk følger de ulike hermeneutiske sirkler mellom tekst – leser, helhet – del, forforståelse – forståelse, etc. Dette fordi avhandlingens problemstilling går mer på å situere økonomiske metaforer i et kognitivt, konseptuelt nettverk for å se hvilke pragmatiske effekter de har på økonomiske aktører ift. klimapolitikk, enn å skulle studere meningsdannelse i møte med historiske økonomiske tekster per se. En hermeneutisk lesing av klassiske økonomiske tekster er et interessant forskningsprosjekt i seg selv, men her er jeg mer på jakt etter hvilke psykologisk-emosjonelle implikasjoner dagens økonomiske metaforer har for klimapolitikk og forståelsen av penger.

¹⁵¹ Lakoff og Johnson 1980, *Metaphors we live by*, Lakoff 1986, *Women Fire and Dangerous Things*.

¹⁵² H. Nerheim, 1995, *Vitenskap og kommunikasjon*, kap 27.

¹⁵³ Gadamer, 1960, *Wahrheit und Methode*, 1975, *Truth and method*.

3.4 Avgrensning og oppsummering av metode.

Den overordnede metodiske tilnærmingen i denne avhandlingen er hermeneutisk, og står innenfor den vitenskapelige tradisjonen som arbeider med forståelse {Verstehen} mer enn forklaring {Erklärung} i Diltheys (1976) og von Wrights (1991) terminologi. Dette gjelder alle de tre delproblemstillingene: 1) hvordan kan vi *forstå* økonomiske metaforene, 2) hvordan *forstå* de pragmatiske føringene av begrepene, og 3) kan vi *forstå* begrepene på andre måter. Det er derfor ikke ambisjonen å forsøke å belegge eller falsifisere påstander med konsekvente og tilstrekkelige henvisninger til empiriske studier, samtidig som det er avgjørende å kunne trekke på også empiriske undersøkelser for å utfylle og utfordre forståelsen. Avhandlingens overordnede struktur følger en hermeneutisk sirkel, ved at innledningskapitlet først presenterer en helhetsforståelse og sier noe om hva som står på spill, så undersøker en serie enkeltdeler av de økonomiske diskursene ved å se på en rekke begreper i del II, før den til slutt i del III syr dette sammen til en ny helhetsforståelse. Men selv om dens overordnede tilnærming er hermeneutisk, så følger den ikke en konsekvent eller strengt forstått hermeneutisk metodikk. Det primære metodiske grepet er metaforanalyse, ikke vekslingen mellom historiske tekster og forståelseshorisonten.

Det er tre videre forhold som kan være nyttig å presisere kortfattet i en avrunding av metodekapitlet: 1) avgrensning ift. bredde, 2) kunnskapssosiologisk intern vs. ekstern fagkritikk, samt 3) utvalget av økonomiske begreper for analyse i del II.

Først, som nevnt i innledningen, er det en bevisst intensjon bak denne avhandlingen om å *prioritere bredde fremfor dybde*. Med det mener jeg å gi en oversikt over de kognitiv-strukturelle elementene i noen økonomiske diskurser, fremfor å gjøre fag-spesifikke dypdykk ned i historiske, konseptuelle nyanser forbundet med hvert enkelt begrep. I forskningssammenheng er det vanligere å prioritere dybde og sterk avgrensning fremfor bredde, og avhandlingen blir slik sett atypisk.

Når bredde og oversikt skal prioriteres gjør dette en balansegang mot faglig detaljeringsgrad vanskelig, fordi det ikke finnes noen naturlig eller entydig punkt for hvor dypt ned i de enkelte begrepers teoritradisjon det er riktig å gå. Rent metodisk utfra begrephistoriske prinsipper, burde for eksempel utvalget av økonomiske tekster som nærleses samt antallet forskere som presenteres antagelig vært større i mange av kapitlene i del II. Men det er likevel en nødvendig prioritering å holde på overblikk fremfor dypdykk, fordi avhandlingen skal besvare en ganske overordnet hovedproblemstilling: *hvilke implikasjoner har valget av konstituerende økonomiske metaforer for utforming av klimapolitikk?*

Hvordan avgrenser man seg hvis intensjonen er å være bred? Her har jeg valgt å avgrense meg ved å gjøre et spesifikt analytisk-metodisk grep – som metafor-analyse, samt gjennom å gjøre et svært selektivt utvalg av de økonomiske begreper som ser ut til å ha størst pragmatisk effekt innenfor miljø- og klimapolitikk. Jeg skriver derfor om noen

utvalgte teorikonstituerende metaforer innen hovedstrømmen i økonomisk teori (noen ganger kalt neo-klassisk teori, ref. kap. 10): penger, velferd, marked, rikdom, bokføring og den økonomiske aktør/mann.

For det andre, når bredde prioriteres fremfor dybde, og det anvendes et flerfaglig tilfang av perspektiver og teorier, så mister en også noe av muligheten for å gjøre en ren kunnskapssosiologisk intern kritikk. Med ”intern” henviser jeg til den økonomiske diskurs som undersøkes, og det metodetilfang som typisk anvendes der. Elementer og teorier fra lingvistik, psykologi, sosiologi og idéhistorie bringes inn ”utenfra” og blir slik sett ”eksterne” ift. den pågående økonomiske forvaltningsdiskurs innen klima. Dette står i kontrast til for eksempel Philip Mirowski's (1989) *More Heat than Light* som er en studie av den marginalistiske teoris opprinnelse som går i dybden og undersøker utviklingen av én teorikonstituerende metafor med kildemateriale og avgrenset til et viktig men lite utvalg forskere fra én epoke på 1800-tallet. Når jeg bruker for eksempel myter til å åpne opp økonomiske metaforer for remetaforisering, er de miljøene jeg har metodefelleskap med (typisk humaniora og arketypisk psykologi) ganske eksternt eller fremmed i forhold til de økonomiske fagmiljøer hvis begreper jeg undersøker. Når jeg derfor en gang har gjort det valgte å prioritere flerfaglig bredde fremfor internt faglig dybde blir det derfor ikke mulig å gjøre en rent kunnskapssosiologisk intern kritikk av økonomisk teoriutvikling, selv om dette på mange måter kunne vært ønskelig.

For det tredje, så er utvalget av begreper som analyseres i del II problematisk. En annen forsker enn meg ville kanskje valgt andre begreper, eller endog kanskje bare ett, slik som ”nytte er energi”-metaforen som er den kjerne som Mirowski (1989) analyserer. De seks begrepene og deres konstituerende metaforene som undersøkes i del II tilhører alle hovedstrømmen i økonomisk teori. Men det er utvalg som ikke er fullstendig. Videre, selv om alle begrepene har vært viktige i den neo-klassiske hovedstrømmen innen økonomifaget, favner de ikke lenger dagens svært brede (og dype!) forskningsfront innen økonomi som disiplin.¹⁵⁴ Kanskje er ikke engang de utvalgte begrepene lenger ”interne” ift. dagens forskerfelleskap av økonomer siden forskningsfronten har flyttet seg. Hvorfor da velge å analysere metaforer fra den konvensjonelle, nå antagelig svinnende, hovedstrømmen fra det 20. århundre?

Det er to grunner til å velge ut teorikonstituerende metaforer herfra og ikke fra helt ny forskning. Den første er metodisk: Man kunne ha studert dagens nye metaforer som fungerer *generativt* innen dagens forskningsfront (som behavioral economics, evolutionary economics, neuroeconomics and non-linear complexity economics). Det er kanskje for tidlig å si noe om hva som blir de nye teori-*konstituerende* metaforer innen for disse nye

¹⁵⁴ John Davis (2006), ”The turn in economics: neoclassical dominance to mainstream pluralism”

forskningsområdene og rimelig sikkert for tidlig å si hvilke av disse som får effekt på økonomifagets utøvelse og dermed på klimapolitikk i fremtiden. Den andre grunnen er pragmatisk: Det avhandling forsøker belyse er de implikasjoner som de tradisjonelle økonomiske metaforer fortsatt har på dagens økonomiske *praksis* som problemstillingen nevner. Utvalget av begreper er derfor mer pragmatisk enn teoretisk begrunnet. Dette er i tråd med hypotesen om økonomifagets performativitet som drøftes nærmere i kap.9; at de mest utbredte økonomiske metaforer og teorier ikke bare gjenspeiler eller henviser til forutgående aktivitetene i markedet, men også bidrar aktivt til å forme slike diskurser og aktiviteter. Derfor er det de uttalte føringer og barrierer som de tradisjonelle sentrale metaforene har på dagens holdninger, økonomiske beslutningsprosesser og pågående politikk-utforming innen klimafeltet som her primært skal gjøres til gjenstand for analyse og re-fortolkning.

Del II

- Noen sentrale teorikonstituerende metaforer i økonomi

4. Penger er et byttemiddel?

Jeg kan huske jeg holdt en tikroneseddel i hånden i begynnelsen av 1970-årene. Den var gul. Og representerte for en liten pjukk ”mange penger” – mange bruksmuligheter. I dag er det ikke mye man kan gjøre med en slik tikroneseddel, bortsett fra å putte den i myntsamlingen.

Et av kriteriene for pengenes funksjon, er at de skal kunne være et lager for verdier. Men det virker tydeligvis ikke lenger for min tikrone fra 1970. Hva er egentlig forskjellen på penger i myntsamling og penger i sirkulasjon? Penger blir til våre penger fordi *noen* har skapt en konsensus om at akkurat disse formene for penger kan sirkulere nå som gyldig betalingsmiddel mens andre former for penger er ugyldige. Dagens penger er slik sett et høyst intersubjektivt, høyst temporalt og høyst sosialt fenomen.

Standard økonomiske lærebøker gir klare definisjoner på pengenes *funksjoner*. De forteller at penger kan være *hva som helst* bare det fungerer som 1) betalings- og byttemiddel, 2) oppbevaring av verdier og 3) målestokk for verdier og gjeld. Dette er den velkjente, såkalte penge-triaden. Her er noen eksempler på de typisk korte definisjoner av penger fra lærebøker:

Samuelson og Nordhaus (2001): ”What is money? Money is anything that serves as a commonly accepted medium of exchange... By far the most important function of money is to serve as a *medium of exchange*... 2) Money is also used as the unit of account, the unit by which we measure the value of things... The use of a common unit of account simplifies economic life enormously. 3) Money is sometimes used as a *store of value*.”¹⁵⁵

Isachsen og Høidal (2004): ”Penger er et allment godtatt byttemiddel... Et godt monetært system inngir tillit til at pengeverdien holder seg over tid ... penger fungerer som *verdioppbevaringsmiddel*... En tredje hensiktsmessig egenskap er å bruke penger som verdimåler.”¹⁵⁶

¹⁵⁵ Samuelson og Nordhaus, 2001, s. 511-519.

¹⁵⁶ Isachsen og Høidal, 2004, s. 11-15.

Med en spesifisering av dette anser mange økonomer (i alle fall lærebøkene) seg ferdige med penger og retter oppmerksomheten mot realøkonomien, prisdannelsen i markedet, inflasjon etc. Men har de da svart på spørsmålet om hva penger *er*? Flere sosiologer har kommentert at økonomer synes underlig uinteressert i temaet.¹⁵⁷ Standard økonomi hevder at penger er ”nøytrale” og begrenser seg til diskusjon om temaer som prisfastsettelse, rente, knapphet og ressursfordeling, uten å være opptatt av penger som sådan. Glyn Davies, tidligere Direktør i Bank of Wales og professor ved University of Wales skriver: “Economists, and especially monetarists, tend to overestimate the purely economic, narrow and technical functions of money and have placed insufficient emphasis on its wider social, institutional and psychological aspects.”¹⁵⁸

Hvilke metaforer blir valgt og brukt innen kultur og litteratur til å beskrive hva penger er eller bruke dem? Som eksemplene i tekst-boksen på neste side viser, se figur 4.1, er det et utall måter å forstå og forklare penger på. Utvalget av metaforer, navn og klengenavn på penger; ”gryn, spenn, kæsje, høvdinger, ståler, likvider, disponible midler,” etc er uvanlig stort utenfor terminologien i konvensjonell økonomisk teori.¹⁵⁹

Dette kapitlet tar ikke mål av seg til å gi verken en historisk oversikt over pengenes utvikling eller en gjennomgå den økonomiske historie til de ulike monetære tradisjoner. Snarere skal undersøkelsen avgrenses til de teorikonstituerende metaforer som underligger dagens dominerende oppfatninger om penger innen standard økonomisk teori, samt noen alternative metaforer for penger.

¹⁵⁷ M. Neary og G. Taylor, 1998, *Money and the Human Condition*, G. Ingham, 1996, “Money is a Social Relation” .

¹⁵⁸ G. Davies, 2002, *History of Money – From Ancient Times to the Present Day*, s. 42.

¹⁵⁹ Se Furnham og Argyle, 2000, *Psychology of Money*, appendix A og B.

Penger er ...

... det universelle instrumentet for handel (Adam Smith)
 ... smøreolje for all byttehandel (David Hume)
 ... et slør over realøkonomien (Arthur Pigou)
 ... menneskelig lykkelsighet i abstrakt form (Arthur Schopenhauer)
 ... arbeid. Arbeid er den første prisen, det originale kjøp av penger (Adam Smith)
 ... sturkna mannesveitte (Åsmund Olavsson Vinje)
 ... energi / livsenergi (Joe Dominguez)
 ... gull (Gullstandarden)
 ... tid, og tid er penger (Benjamin Franklin)
 ... krigens sener (– det som holder armeer sammen, Tacitus og Cicero)
 ... som møkk. Må spres for at man skal ha glede av dem. (Francis Bacon)
 ... som vann, friskt når det flyter, men brakkvann som stillestående (Lynne Twist)
 ... som sex – kun for mye er nok (John Updike)
 ... som øl, golf og sex – godt, selv når det er dårlig (Jimmy Williams)
 ... som avføring (Sigmund Freud, Sandor Ferenczi)
 ... vaginamisunnelse (Robert Sardello)
 ... det som får jorden til å snurre rundt (eng. ordtak)
 ... hukommelse, spor av menneskelig samhandling (Keith Hart)
 ... bortkastet, hvis de ikke blir kultivert med imaginasjon (Robert Sardello)
 ... preget frihet ("coined liberty") (Fjodor Dostojevskij)
 ... makt (Thomas Hobbes)
 ... et krav på samfunnet (George Simmel)
 ... vår galskap, vår enorme, kollektive galskap (D.H. Lawrence)
 ... en verdi skapt ved lov (Nicholas Barbon)
 ... den fattige manns kredittkort (Marshal McLuhan)
 ... enighet innen et fellesskap om å bruke noe som betalingsmiddel (Bernard Lietaer)
 ... makt til å omdanne fantasier til fakta, til å virkeliggjøre ønsker (ukjent)
 ... institusjonalisert mistillit (Michael Hussey)
 ... en ny type slaveri – upersonlig, uten relasjon mellom herre og slave (Leo Tolstoy)
 ... inkarnert begjær, frosset begjær (James Buchan)
 ... menneskelige relasjoner (William Bloom)
 ... et mål på sosial interaksjon, intet mindre og heller intet mer (Keith Hart)
 ... den hellige gral, det vi alle jakter på og vil ha (Jacob Needleman)
 ... som elektrisitet: alle bruker dem, men forstår den ikke, (Paul Hwoschinsky)
 ... et symbol på emosjonelle forhold mellom et individ og ... gruppen (William Desmond)

Figur 4.1. Et utvalg fra mangfoldet av metaforer for penger.

4.1 Hva er den begrepshistoriske kontekst for metaforer om penger?

Grovt oppsummert er det to store tradisjoner i synet på penger; hovedstrømmen som følger av metaforen "penger er et byttemiddel", dernest en sidestrøm som mener "penger er en sosial relasjon". Den første kan kalles klassisk, neoklassisk eller monetær, den andre forbindes mer med den historiske skole, institusjonell økonomi og med økonomisk sosiologi.

Det klassiske syn: Penger er olje på handelens tannhjul

Et avgjørende startpunkt for den den klassiske økonomisk monetære tradisjonen er David Humes essay, "Of Money" fra 1752:

"Money is not, properly speaking, one of the subjects of commerce; but only the instrument which men have agreed upon to facilitate the exchange of one commodity for another. It is none of the wheels of trade: *It is the oil which renders the motion of the wheels more smooth and easy.* If we consider any one kingdom by itself, it is evident, that the greater or less plenty of money is of no consequence; since the prices of commodities are always proportioned to the plenty of money, and a crown in HARRY VII.'s time served the same purpose as a pound does at present."¹⁶⁰

Hume's klarsynte og innflytelsesrike analyse ble sitert som forløper for sitt eget syn av nobelprisvinner Lucas i hans nobelforedrag så sent som i 1996. Hvis vi følger metaforen "penger er oljen på handelens tannhjul", så følger det av dette at penger ikke har noen egne karaktertrekk eller effekter på mennesker, produksjon eller handel utover det å effektivisere det som allerede ville skjedd uten pengene. Alt glir bare litt lettere, kun med mindre friksjon. Dynamikken er fastlagt i det mekaniske designet, tannhjulene. Penger er – i følge dette synet – ingen autonom kraft, de er ingen forskjell som gjør en forskjell¹⁶¹, men bidrar kun til å la ting flyte litt mer knirkefritt enn det ville ha gjort uten dem. Det følger av dette synet at mennesker og samfunn ville være det samme som nå om vi hadde valgt andre penger, eller endog måter å forstå pengene på: om det er mineralolje eller vegetabiliske oljer, så gjør det samme nytten på tannhjulene.

Dette har vært den økonomiske hovedstrømmens syn helt siden David Hume, og forbindes gjerne med monetær nøytralitet. I en bok om moderne penger bruker Arne Jon Isachsen metaforer (egentlig analogier) fra måling av vekt og lengde for å få frem poenget:

Om man i Norge skulle gå over til å bruke pund snarere enn kilo som mål på vekt, og tommer og fot som mål på høyde snarere enn meter og centimeter, ville det ikke forandre noe som helst på de underliggende realitetene. En mann som er 1,83 m høy og veier 84 kilo, ville nå få beskjed om at han måler seks fot og veier 185 pund ... Overgang fra et målesystem til et annet er et nominelt sjokk. Det har ingen betydning for virkeligheten... I økonomi skiller vi tilsvarende mellom nominelle sjokk og reelle (eller realøkonomiske) sjokk (eller begivenheter). Et eksempel på det første er en dobling av seddelmengden i en økonomi. Den langsiktige virkningen av et slikt tiltak er en dobling av prisnivået og en halvering av den aktuelle valutaens internasjonale verdi.¹⁶²

Pengene er dermed i følge dette synet egentlig ikke noe annet enn et tall på en målestokk. Men noen lekfolk blir ofte forvirret og har lett for å tro at penger har verdi i seg selv, hevder mange fagøkonomer. En slik forvirring eller sammenblanding av pengenes nominelle (pålydende) beløp med deres realverdi målt ved kjøpekraft på et bestemt tidspunkt, kalles innen økonomien ofte for *pengeillusjon*. Hvis noen får økt sin lønn

¹⁶⁰ Hume, 1752, *Of Money*, II.III.1, min kursiv, sitert. s.35 i Smithin, 2000.

¹⁶¹ Uttrykket er hentet fra Gregory Bateson, 1972, *Steps to an Ecology of Mind*. "A difference that makes a difference", betyr en forskjell i (tall)størrelser som får en større, symbolsk betydning.

¹⁶² Arne J. Isachsen, Geir B. Hoidal, 2004, *Globale Penger*, s. 95.

med 10 % mens inflasjon øker med 20 % ila. samme år, og en person tror at han har fått reell lønnsøkning, så lider vedkommende av pengeillusjon. Da forveksles man nominelle og reelle størrelser, pengene forveksles med reelle verdier. Reelle verdier som matvarer, kapital og bygninger yter oss hvert år nyttige tjenester. Moderne penger som sådan har ingen iboende verdi.

Det moderne syn: Penger er et byttemiddel

I en standard økonomisk ordbok eller oppslagsverk, defineres penger slik:

”Money: something that is widely accepted in payment for goods and services and settling debts. In primitive economies, goods and services were exchanged wholly through barter... Later, coins made of valuable metals came into use as intermediate commodities. In the modern economy ... bank money depends upon confidence that they can be exchanged for things of value. In addition to its use as a medium of exchange, money acts as a store of value, a unit of account and as a standard of deferred payments.”¹⁶³

I hovedstrømmen er da forståelsen av penger innrammet av en metafor som sier at penger først og fremst er et byttemiddel med en bestemt kjøpekraft til et bestemt tidspunkt. Den konstituerende metafor for det monetære perspektiv er da: ”Penger er et byttemiddel”. For å fungere som byttemiddel er man avhengig av at det er allment godtatt, dvs. at det foreligger en utbredt intersubjektiv tillit til at pengene også bevarer sin bytteverdi over tid. Metaforen byttemiddel rammer inn en dyadisk handling (mellom to parter – kjøper og selger) i et universelt – og ikke nærmere spesifisert marked. Metaforen legger føringer for å avgrense teoridannelsen til å gjelde dette forholdet mellom to grupper, kjøpere og selgere, som sammen fullfører en verdifastsettelse i form av en viss sum penger for den realverdien som skifter eier i markedet.

Makroøkonomisk har det vært et sentralt debatttema i hvilken grad økning eller kontraksjon i pengemengden har realøkonomiske effekter i det korte løp, mens det er en del av konsensusen at pengemengdeendringer ikke har noe annet enn inflatoriske (nominelle) virkninger i det lange løp. Dette temaet berører spørsmålet om pengenes nøytralitet. Her har det lenge vært debattert mellom neoklassisk tilnærming (som holder på pengenes nøytralitet) og en neo-keyniansk tradisjon (som mener penger har strukturelle effekt i særlig det korte løp), uten at dette har basis i noe særlig forskjellig syn på pengene i seg selv.¹⁶⁴

Den teorikonstituerende metaforen ”Penger er et byttemiddel” har gitt et analytisk grep som har vært nyttig til monetær og klassisk teoridannelse som søker å forstå prisdannelse i et marked basert på en aggregering av mange slike dyadiske transaksjoner. Samtidig legger denne metaforen føringer som begrenser det økonomiske studiet av

¹⁶³ Bannock et al, 2003, *Penguin Dictionary of Economics*, s. 260.

¹⁶⁴ Se Bertocco, 2007, ”The Characteristics of a Monetary Economy: A Keynes-Schumpeter Approach”

penger til å gjelde prisfastsettelse i markeder, eksemplifisert ved studiene av partielle likevektsteorier og mikroøkonomi. Utover sin hovedrolle som effektivt byttemiddel i markedene, har pengene i seg selv ingen betydning (for økonomisk teori). Men er det slik at penger i seg selv er uten psykologiske eller sosiale virkninger utover å effektivisere dette store antall av dyadiske transaksjoner som til sammen utgjør et marked? Det kan fremmes argumenter om at penger-er-byttemiddel metaforen legger føringer og barrierer innen også klimapolitikk ved at den skjuler hvilke sosiale og politiske ringvirkninger pengebruken skaper og opprettholder. En slik begrensning eller barriere denne metaforen legger for klimapolitikk er at den retter fokus og oppmerksomhet mot summen av penger på visse måter, for eksempel: hva er mest kostnadseffektive klimatiltak? Hvilket velferdstap vil denne bruken av pengene gi? Dette spørsmålet blir nærmere behandlet i del III, kap 11.

Den økonomiske sosiologen Georg Simmel har et nyttig begrepsapparat for hvordan man kan konseptualisere slike sosiale og psykologiske føringer som pengene har. Han var blant dem med andre konstituerende metaforer for penger enn hovedstrømmen på 1800-tallet, og dermed med en annen oppfatning av dem.

4.2 Pengenes sosiale føringer og begrensinger; Simmels pengefilosofi

Georg Simmel (1858 – 1918) var en av grunnleggerne av sosiologi som eget fag. Hans mest sentrale verk innen økonomisk sosiologi er *Philosophie des Geldes*, opprinnelig 1900, et verk som har blitt omtrent fullstendig oversatt av økonomifaget som helhet, men kanskje også fordi han selv helt utelater å referere til alle andre økonomiske teoretikere, og at det knapt er en eneste referanse til økonomiske publikasjoner i hans nesten 500 siders avhandling.

Simmel definerer heller ikke penger formelt. Men han kommer gjentatte ganger tilbake til hvordan penger er en form for *forbindelse*, en lenke, mellom mennesker, et uttrykk for relasjonalitet i all økonomisk praksis:

”In short, money is the expression and the agent of the relationship that makes the satisfaction of one person always mutually dependent upon another person.”¹⁶⁵

I en noe mer utfyllende passasje beskriver Simmel pengenes funksjon slik: Alle økonomiske transaksjoner hviler på det faktum at jeg ønsker noe som noen andre eier. Han vil kun overføre det til meg hvis jeg gir ham noe annet av det jeg eier som han ønsker. Gitt en situasjon hvor person A ønsker en ting b som B har, men kan ikke overtale ham til å gi fra seg b fordi B ikke ønsker den tingen a som A kan tilby. Da er det gunstig for relasjonen mellom A og B at det eksisterer en X som A kan bytte a inn i. Da kan A

¹⁶⁵ G. Simmel, 1900, *Philosophy of Money*, s. 156

tilby X til B som så kan bytte til seg en ting c som person C har, eller d, e, f fra personene D, E og F. ”Thus, it is of great value in the attainment of our purposes that an intermediate link should be introduced into the chain of purposes”, heter det i den engelske oversettelsen. Simmel refererer ikke til Jevons berømte uttalelse om ”the double coincidence of wants”¹⁶⁶, men ideen er – et langt stykke på vei – den samme, selv om fortsettelsen er ulik. Simmel fortsetter: Slik som mine tanker må overføres til et generelt språk, og på samme måte som alle typer kraft fra vann, vind, kull etc. kan transformeres til en annen type kraft, nemlig elektrisitet ved hjelp av en dynamo, så må også mine aktiviteter og eiendeler kunne ta formen av penger for å videre tjene mine mer ultimate formål.¹⁶⁷

Penger blir altså – slik som språk og elektrisitet – en form for forbindelse mellom meg og flere andre, mellom avsendere og mottakere. Dette betinger at det fins et større fellesskap av språkbrukere eller infrastruktur for elektrisitet som gjør at denne ”lenken” bevarer sin funksjonalitet. Det er her Simmel – i motsetning til hovedstrøms økonomisk teori – introduserer nettverket av sosiale relasjoner som en mulighetsbetingelse for penger: ”The nature and effectiveness of money is not to be found simply in the coin that I hold in my hand; its qualities are invested in the social organizations and the supra-subjective norm that make this coin a tool of endlessly diverse and extensive uses despite its material limitations, its in-significance and rigidity.”

Mens økonomer i tradisjonen fra David Hume, Alfred Marshall, Paul Samuelson via Milton Friedman til Robert Lucas har fremhevet metaforene ”penger er byttemidler”, og ”penger er ikke engang tannhjulene i handelen men smøreljen på tannhjulene”, så er Simmel blant de som tidlig velger å se utover byttefunksjonen (jf. ”X” over) til en annen essensiell kvalitet: ”penger er en lenke” og ”penger er en lenke via sosiale organisasjoner og normer til andre mennesker”. Uten disse relasjonene kan verken jeg, den andre eller den tredje, fjerde etc. nå våre respektive mål og formål.

En nærmere gjennomgang av Simmel’s analyser av penger, gjort av Gianfranco Poggi, viser at den konvergerer rundt fem ulike klustre av egenskaper.¹⁶⁸ Disse kan – i et metafor-metodisk lys – ses som et sett av kvaliteter som kleber seg til Simmels sentrale metafor for penger: ”Penger er et instrument for byttehandler mellom mennesker i et samfunn”.

De første er det som kan kalles **pengenes instrumentalitet**. Simmels egen måte å uttrykke dette på er at ”penger er verktøyets reneste form”. Med det mener han at i all oppnåelse av mer komplekse mål, trengs det mellomliggende midler mellom subjekt og objekt, mellom subjektet og det mål det setter seg. Av og til kan en kniv være det ønskede

¹⁶⁶ Jevons, W.S. 1875. *Money and the Mechanism of Exchange*. London: King.

¹⁶⁷ Simmel, 1900, *Philosophy of Money*, s. 210.

¹⁶⁸ Poggi, 1993, *Money and the Modern Mind*, kap. 5.

middel, eller en nål, et måltid eller en reise kan være det som trengs. Men penger er altså alle midlers middel, det rene eksempel på verktøyet eller hjelpemidlet.¹⁶⁹

Dermed kan penger brukes til et svært bredt felt av formål. Pengene er videre lett transportable, dvs. mobile, men også skjulbare. De har en i seg selv ”stille” og relativt usynlig karakter som eieren må bestemme seg for å synliggjøre hvis hun vil at andre skal se dem. Slik blir pengene et ”rent” instrument for å uttrykke indre tilstander til verden: ”The tremendous importance of money for understanding the basic motives of life lies in the fact that money embodies and sublimates the practical relation of man to the objects of his will, his power and his impotence.”¹⁷⁰ Nettopp fordi penger er det perfekte abstrakte instrument med uendelige anvendelsesmuligheter, taler den faktiske, konkrete bruken av penger så høyt om subjektet, og mindre om instrumentet selv. I motsetning til en øks eller en bil eller en flybillett, så har penger ingen iboende begrensninger: ”the absence of any inner significance of money engenders the abundance of its practical uses, and indeed provides the impulse to fill its infinite conceptual categories with new formations, to give new content to its form, because it is never a conclusion but only a transitional point for each content.”¹⁷¹

Det andre kluster av egenskaper er **pengenes apersonlighet**. Ettersom penger bare har mening *mellom* to eller helst flere mennesker, så transcenderer de hver person sett som individ. Penger er det vi kan kalle et nettverksfenomen, de fins bare i mellomrommene. De får gyldighet bare fordi de aksepteres fra alle til alle. I motsetning til et hus, et smykke eller en ku, så har de ingen historie hvor eieren har kunnet sette sitt spor på dem.

Pengenes upersonlighet kan imidlertid sette et spor tilbake på dem som anvender dem, sier Simmel. Det handler om en distansert, kjølig og nøytral holdning, den type mentalitet som passer best til instrumentell håndtering av noe. Det ligger ingen dedikasjon til et bestemt større formål i pengene selv, ettersom de kun er midler. Simmel gjengir derfor et råd han hørte en gang: Gjør aldri pengetransaksjoner med verken venner eller fiender. Med venner, fordi den indifferente objektiviteten implisitt i transaksjonen vil alltid komme i konflikt med relasjonens personlige natur, og kanskje forstyrre denne. Med fiender fordi det å inngå i relasjonen gjennom penger, åpner opp for fiendtlige intensjoner og reaksjoner som de juridiske rammene rundt pengene aldri helt kan beskytte mot.

Penger er altså spesielt egnet til gjensidige relasjoner hvor de involverte ønsker å minimalisere sin egen personlige involvering. Simmel nevner prostitusjon som eksempel. Å betale for seksuelle tjenester med gaver eller private verdigjenstander er mindre egnet fordi ”gavens innhold og valget av den, bærer giverens personlighet, i langt større grad enn å gjøre opp kontant.”¹⁷²

¹⁶⁹ Simmel, 1900, s. 211.

¹⁷⁰ Ibid, s. 211.

¹⁷¹ Ibid, s. 212

¹⁷² ibid s. 376.

Det tredje, relaterte kluster av egenskaper går på pengenes **abstrakte, karakterløse karakter**. Simmel uttrykker det slik: "money embodies that aspect or function which makes things economic, and which is not all there is to things, but is all there is to money itself"¹⁷³. Penger er altså indifferente til hvilke formål de tjener og hvilke personer de for øyeblikket tilhører, samt ytterligere indifferente til hvilke ting de måler verdien på. Slik sett er de karakterløse, et kjennetegn Simmel hevder vi må se positivt på. "Penger har den positive kvalitet som man lett assosierer med det negative begrepet om karakterløshet."¹⁷⁴ Med det mener han også frihet fra personlige føring, og fleksibilitet til å respondere på ytre endringer. Men han ser også at når pengene selv er abstrakt frakoblet alt spesifikt innhold og kun eksisterer som abstrakt kvantitet, så vil dette ha tilbakevirkende kraft på personene som graviterer mot penger: Disse vil – på grunn av pengenes abstrakte kvaliteter – *selv* få påført egenskaper av å være karakterløse.¹⁷⁵ De mennesker som identifiserer seg sterkest med den sosiale institusjon som penger er, vil etter hvert kunne inkarnere denne institusjonens distinkte karaktertrekk, kommenterer Poggi videre. Forholdet mellom penger og mennesker er altså gjensidig. Å bruke penger etterlater sitt spor på pengebrukeren.

I forlengelsen av de foregående klustre, ligger pengenes rent **kvantitative natur**. Simmel spissformulerer poenget slik: "Pengenes kvalitet består utelukkende i deres kvantitet ... Når det gjelder penger spør vi ikke om hva, hvem eller hvordan, men hvor mye?"¹⁷⁶ Dermed blir kalkulasjon en avgjørende mental prosess i vårt forhold til penger. Ikke minst fordi penger er uendelig oppdelbart og lett lener seg til matematikk og kvantitative analyser. Tilsvarende, når penger blir sentralt for det moderne personlige og samfunnsliv, så vil den "exactness, precision and rigor" som er nødvendig for kvantitativ pengehåndtering lett tendere til å skulle anvendes på livsførselen generelt. Dermed fremmer moderne tider, gjennom pengenes prominente posisjon i moderne samfunn, en kalkulerende karakter. Simmel trekker tråden fra kalkulasjon til karakter:

"Vår tids psykologiske kjennetegn står i klar kontrast til den mer impulsive, emosjonelt bestemte karakter av tidligere epoker. Det ser for meg ut til å stå i en tett årsakssammenheng med pengeøkonomien. Pengeøkonomien fremtvinger nødvendigheten av kontinuerlige matematiske operasjoner i våre daglige handlinger. Hele livene til mange mennesker blir fylt av slik evaluering, avveining, kalkulering og reduksjon av kvalitative verdier til kvantitative".¹⁷⁷

Det femte og siste kluster av egenskaper rundt pengene, slik Poggi fremstiller Simmel, er **pengenes potensialitet**. Dette er et kanskje mindre åpenbart syn på penger. I større

¹⁷³ Simmel sitert i Poggi, 1993, s. 141.

¹⁷⁴ Ibid.

¹⁷⁵ Poggi, s. 142.

¹⁷⁶ Simmel, 1900, *Philosophy of Money*, s. 259

¹⁷⁷ Simmel, 1900, s.444.

eller mindre grad, så overfører pengene til de som eier dem det vi kan kalle disponerbare muligheter. Fra dette ståstedet er meningen med penger ikke langt fra det samme som for makt. Pengene konstituerer en ren ”kunnen” – et lager av subjektive intensjoner som kan realiseres i fremtiden. Hvis noen sier han ”kan” gjøre noe, så henviser dette til ikke bare en fremtidig hendelse som utspiller seg som ønsket, men også en allerede her-og-nå eksisterende tilstand av oppladet energi; et sett av psykiske og fysiske unyttede ferdigheter, en bestemt konstellasjon av tilgjengelige elementer, som vil kunne utspille seg ved en senere intensjon om realisering. En som ”kan” spille piano er – selv når han ikke spiller – allerede forskjellig fra ham som ikke kan. Dette skyldes en konkret forskjell i nerver og muskler, og vil kunne komme til uttrykk på et bestemt tidspunkt hvis et piano er tilgjengelig.

Slik er det også med penger: Penger er et potensiale som overfører på de som besitter dem muligheten til å utløse andre handlinger i fremtiden. Meningen med penger ligger i det at de skal brukes. Når de hviler, så opphører de på en måte å være penger, så fremt de ikke settes i relasjon til et spesifikt formål, med andre ord bevarer sin potensialitet til å utløse bestemte hendelser, hevder Simmel¹⁷⁸. Pengenes potensialitet ligger altså da i et krav på samfunnet, et krav på andres produktive kapasitet, og forutsetter, for at dette kravet skal kunne fungere, dermed en vilje hos alle til å akseptere dem i fremtiden. Og da spiller det ingen rolle om pengenes uttrykk er i metall, papir eller digitalt:

{M}etallic money is also a promise to pay and...it differs from the cheque only with respect to the size of the group which vouches for its being accepted. The common relationship that the owner of money and the seller have to a social group—the claim of the former *to a service and the trust of the latter that this claim will be honoured*—provides the sociological constellation in which money transactions, as distinct from barter are accomplished.¹⁷⁹

4.3 Forståelsesmåter basert på andre generative metaforer

4.3.1 Penger er en sosial relasjon

Geoffrey Ingham har i bøker som *The Nature of Money* (2004), og artikkelen ”Money is a social relation” pekt på noen svakheter ved hovedstrømmens teori om penger som primært et byttemiddel. For det første gis det ingen teoretisk redegjørelse for selve ideen om penger, særlig premissene for at de kan fungere som verdimålestokk. For det andre, hevder Ingham, har det ikke lyktes å forklare pengenes funksjoner innenfor rammen av individuell nyttemaksimering: Innenfor en forståelsesramme som avgrenser pengeforståelsen til å basere seg utelukkende på byttehandel mellom individer som

¹⁷⁸ Ibid, s. 510.

¹⁷⁹ Ibid, s. 178, min kursiv.

kalkulerer utfra egennytte, så kan pengene i seg selv aldri bli noe annet enn en spesiell, fascinerende vare blant mange andre. Årsaken til denne manglende evnen til å forklare penger ut fra forutsetningene om rasjonelle aktører, marginal nytteteori og monetær nøytralitet, er at forutsetningene ikke tar høyde for det historiske og sosiale perspektiv. Det trengs en annen, supplerende metafor, hevder han, og foreslår følgende generative metafor som et tillegg: ”penger er en sosial relasjon”.¹⁸⁰

Penger er en sosial relasjon på tre måter: For det første blir penger frembrakt innenfor en institusjonell ramme av sosialt aksepterte, legitime myndigheter. Disse institusjonene er selv ikke egentlige markedsaktører, fordi de står (delvis) utenfor markedet i kraft av sin regulatoriske makt. Vanlige aktører kan ikke lage betalingsmidler selv, uten å gjøre seg til svindlere eller falskmyntere. Det kan imidlertid disse legitime institusjonene, som sentralbanken, staten og bankvesenet når de trer i relasjon til en låntager.

For det andre er enhver økonomisk transaksjon også en sosial handling. Den kan forstås kvalitativt forskjellig fra det rene betalings- eller byttehandelsperspektivet til klassisk teori. Generelt kan det hevdes at penger ikke bare er et slør over de reelle transaksjoner, men hver transaksjon består også av strukturelt distinkte sosiale relasjoner.¹⁸¹ Begge parter i transaksjonen tilhører en sosial gruppe, hvor den enes pengebeholdning har tilliten fra den andre, men også den tredje, dvs. andre gruppemedlemmer. Dette utvidede sosiale nettverket, fra to til mange, er det som gjør penger mulig, og går utover den klassiske ”dyaden” som den monetære teoris bytteteori fokuserer på.

Dersom det å holde penger er et potensielt krav på flere andres produktive kapasitet, så følger det at penger blir konstituert i og gjennom sosiale relasjoner og dermed ikke kan forstås utenfor dem. Dersom det sosiale nettverket går i oppløsning, vil samfunnets penger ikke lenger fungere, heller ikke i dyaden. Slik blir det tydelig at pengenes væremåte er innvevd i det sosiale nettverk, og gjør det nødvendig å inkludere disse sosiale relasjonene i teoriene om dem utover det som er åpenbart ved første blick i analysen av den individuelle nyttemaksimerende aktørs valgsituasjon overfor en annen nyttemaksimerende aktør.

For det tredje, så er penger en sosial relasjon på den måte at penger gradvis har gått fra å være vare-penger (gull, fe, salt, pepper, tobakk etc.) via myndighetsgaranterte fiat-penger til å være bank/kreditt-penger. Den moderne kapitalismen forsynes med penger gjennom bankvesenet, og nye penger oppstår som lån, dvs. lovnader om å betale i fremtiden. På engelsk kan dette uttrykkes som penger er en IOU, altså ”I owe you”. Moderne pengetilgang består av ekspansjon og kontraksjon av kreditt-relasjoner, hvor relasjonene uttrykkes gjennom konti i dobbelt bokføringspraksis og med basis i signerte

¹⁸⁰ Ingham, 2000, ”’Babylonian madness’: on the historical and sociological origins of money”, kap. 2.

¹⁸¹ Ingham, 2000, s. 22.

avtale-papirer i banksystemet. Til syvende og sist er det staten som står som lender-of-last resort ovenfor bankene, og garanterer at borgerne kan stå i relasjon til bankvesenet.

Hvis man da forstår pengene er et IOU-forhold, er det lett å se i hvilken grad dette allerede samsvarer med ”penger er en sosial relasjon”-metaforen. Når regnskapet består i å bokføre hvordan ulike verdier skyldes, betales og deles mellom ulike medlemmer i sosiale grupper, så blir det også tydelig i hvilken grad penger er et sentralt uttrykk for den sosiale prosess som fastsetter verdi.

Hva er så implikasjonene av metaforen ”Penger er en sosial relasjon”? Det betyr at istedenfor at markedet frembringer etterspørselen etter penger for å dekke behovet for å effektivisere transaksjonene, så er det tvert om nettverkene av sosiale relasjoner som skaper pengene som så frembringer markedene. Penger er ikke bare en ren effektivisering av den dyadiske byttehandel som ellers likevel ville ha funnet sted. Penger blir – gjennom de sosiale relasjoner den både forutsetter og åpner for slik sett – en *årsak* til markedene, og ikke en konsekvens av dem. Dermed vil, sosialt-historisk sett, penger og kreditt komme først, dernest marked. Dette betyr videre at forholdet til penger, og de relasjoner som penger skaper, er aktive sosiale og maktbaserte interesser. Reguleringen av pengemengde og rentenivå skapes ikke som en passiv mekanisk konsekvens av markedets frie spill, men blir et resultat av en bestemt maktbalanse mellom den monetære myndighet, staten banksystemet og produksjonsinteresser. Et hvert ”ekvilibrum” av pristabilitet eller rentenivå blir med det et uttrykk for en sosial maktbalanse som representerer et bestemt ønsket nivå penger og varer.¹⁸²

Oppsummering klassisk økonomi vs. sosiologisk økonomi

En spissformulert måte å kontrastere kvantitetsteorien i økonomi med økonomisk sosiologi (eller institusjonell økonomi) på er å si at de første har valgt den generative metaforen ”penger er byttemidler” altså at det handler om en viss mengde betalingsmidler hvor prisdannelsen er det sentrale, mens de sistnevnte har valgt ”penger er *byttemidler*”. Det handler da mer om den sosiale situasjonen rundt byttet, slik at relasjonene mellom de som deltar i byttingen blir den ”figur” som kommer i forgrunnen, mens kvantiteten av byttemidler kommer mer i bakgrunnen. Den første lesningen av metaforen *byttemidler* fører lett forskeren til studier av prisdannelse og ekvilibrum (kan kalles Walras-Menger-Marshall-tradisjonen), den andre, *byttemidler*, til studier av institusjoner og sosiale nettverk (Simmel-Veblen-Polanyi-tradisjonen).

¹⁸² Ingham, 2000, s. 33.

4.3.2 Penger er oppmerksomhet

I tillegg til det monetære og sosiologiske syn på penger, kan penger også forstås utfra den psykologiske sfære. Med psykologisk mener jeg ikke primært bare på et individuelt nivå, men snarere utfra perspektiver som kognisjon, dvs. psykiske forestillinger og følelser. Hva er forholdet mellom penger som ”objektiv” målestokk for verdier på den ene side og penger som oppmerksomhet og kognisjon?

Et godt sted å begynne for en elaborering av denne metaforen er med William James’ nå klassiske definisjon av oppmerksomhet, som det fremdeles refereres til innen oppmerksomhets forskning:

It is the taking possession by the mind, in clear and vivid form, of one out of what seem several simultaneously possible objects or trains of thought. Focalization, concentration, of consciousness are of its essence. It implies withdrawal from some things in order to deal effectively with others, and is a condition which has a real opposite in the confused, dazed, scatterbrained state which in French is called *distracted*, and *Zerstreutheit* in German.¹⁸³

Å si at ”penger er oppmerksomhet” er å flytte fokus for forståelsen av penger fra hvordan de vanligvis manifesteres i handel og banktransaksjoner til de mer kognitive prosessene som gjør en slik effektiv flyt av penger mulig. Fra et byttemiddel-perspektiv så er penger i prinsipp bare en vare blant andre. Man kunne brukt korn, gull, olje eller sigaretter i stedet for dollar og kroner. Men fra et oppmerksomhets-metafor så synes penger ha en serie annerledes kvaliteter som først åpner seg når man ”ser” pengene som oppmerksomhet.

Penger som objektivt manifestert, i form av mynter, sedler eller bankkort, er av en annen type virkelighet enn for eksempel en kopp, en sykkel eller en bil. En kopp er en kopp så lenge den holder vann, men faller bunnen ut av den, er den ikke lenger en kopp. En bil er en bil, selv om den ikke lenger kan bevege seg fra sted til sted. Dens funksjon er bundet til dens form. En hundrekroneseddel, derimot, er en hundrekroneseddel selv om den blir revet i to eller vasket i krøll. Du kan levere den inn og få en ny eller få økt saldo på den digitale kontoen din. Og det er de ”samme” pengene. Pengenes ”vesen” synes å leve et liv helt uavhengig av sitt fysiske (på papir) eller virtuelle (på skjerm) uttrykk. Likevel er de høyst reelle og effektive. De kan enkelt måles og regnes med. Pengene er en konkret og nødvendig del av vår felles verden, også om de blir helt digitale og usynlige.

Pengene synes å ha en *vandre-* eller *grenserealityt*, sier James Buchan.¹⁸⁴ I likhet med et spøkelse eller en flyvende hollender, synes de verken å tilhøre de levende eller de døde. Om det er skjell, perler, gull, kobbermynter, papir, digitale signaler på en skjerm eller magnetstripe som uttrykker pengene, spiller som sagt mindre rolle fra et byttemiddel

¹⁸³ William James, 1890, *The Principles of Psychology*, s. 403-404.

¹⁸⁴ James Buchan, 1996, *Penger - Deres historie og filosofi*, s. 283.

perspektiv. Men fra et kognitivt perspektiv er penger noe usynlig men like fullt virksomt som oppstår i møte med det konkrete uttrykket, og som virker sterkt fokuserende, konsentrerende på bevisstheten, som James formulerte det.

Money talks fordi penger er en metafor, en overførsel og en bro, påpeker mediefilosofen Marshal McLuhan. Han fortsetter: ”Penger er et språk som oversetter bondens arbeid til barberens, doktorens, ingeniørens og rørleggerens. Som et enormt sosialt medium aksellererer pengene handelen og styrker gjensidige bånd i ethvert fellesskap.”¹⁸⁵

Det er altså i rommet mellom mennesker og pengeuttrykket det skjer. *Først i relasjon til andre menneskers interesse for dem skjer det at penger blir penger*. Det er her den sterke fascinasjon og oppmerksomhet oppstår som penger forbindes med i vår kultur. Penger næres av gjensidige mellommenneskelige interesser, fantasier og begjær. Det er menneskers intersubjektive og stadig fornyende forestillingskraft som gir virkelighet til pengene. Når din oppmerksomhet påvirkes av penger, så gjør også min. Uten at det fylles på med stadig nye ønsker og begjær blir det heller ikke *pengeaktighet*¹⁸⁶ verken ved pengenes digitale eller fysiske uttrykk.

Økonomer understreker ofte at det må være tillit til pengene som verdiopppbevaring for at de skal kunne fungere. Men å stoppe ved *tillit* til penger tar det ikke langt nok, ettersom penger går dypere enn til tillit. De vekker også begjær og emosjon og endrer dermed også menneskers kognisjon og oppmerksomhet.¹⁸⁷

Penger kan da forstås som en av disse menneskelige oppfinnelsene som former menneskers psykiske forestillinger. En klokke former tidsopplevelsen og konkretiserer en bestemt forestilling av tid. Et ark med bokstaver og skrevne ord konkretiserer følelsen av å tenke. Og i likhet med andre oppfinnelser blir de mer enn passive slaver av oppfinneren – de begynner å virke tilbake på oss. Relasjonen går begge veier, oppfinnelsen forandrer oppfinneren. Klokken – særlig da den fikk en minutt-viser og delte timen i 60 like enheter – har endret hvem vi er, hvordan vi arbeider og lever oss gjennom hver dag.¹⁸⁸ Bokstavene på papiret gjør det mulig å være i dialog med oss selv og frembringe en ideell abstrakt verden hvor begreper og ideer ser ut til å føre sitt eget liv.¹⁸⁹ Oppfinnelser som dampmaskiner og vevemaskiner forandret både Englands landskap og hvordan

¹⁸⁵ Marshall McLuhan, 1964, *Understanding Media- The Extensions of Man, Critical Edition*, s. 186. Min oversettelse.

¹⁸⁶ IMF skiller mellom ulike grader av pengeaktighet eller ”moneyness”: ”the degree of moneyness of different assets”, i IMF 2000, *Monetary and financial statistics manual*, kap. 6. ”Money, Credit and Debt”.

¹⁸⁷ Furnham og Argyle 2000 *The Psychology of Money*, Buchan, 1996, *Penger / Frozen Desire*. Se også Camerer et al. 2003, *Advances in Behavioral Economics*, for en serie studier om hvordan penger endrer menneskers kognisjon bort fra en rasjonell tillit.

¹⁸⁸ Trond Berg Eriksen, 1999, *Tidens Historie*.

¹⁸⁹ For en grundig utforskning av alfabetets virkning på kropp og tanke, se kap. 4 og 5 i David Abram, 1996, *Spell of the Sensuous*.

mennesker levde utover 1800-tallet. De spredde seg utover og påvirket folk overalt. Slike oppfinnelser har en sterk og uforutsigbar samfunnsformende kraft.¹⁹⁰

Hvis klokken gir oss tiden, skriftspråket gir oss abstrakte begreper og industrimaskiner gir oss varene, hva gir pengene oss? Pengene er en generell teknologi for å forme og realisere de ønsker som fremtrer i oppmerksomheten. La oss trekke økonomiens konvensjonelle definisjoner av penger litt *lenger*: penger er altså et byttemiddel som fungerer som et mål på verdier over tid. Men hvorfor bytter vi egentlig? Jo, fordi vi ønsker noe annet enn det vi har. Ønsker og byttehandel stammer fra et savn, en lengsel etter noe annet som kun er potensielt. Det man ønsker å oppnå med pengene er noe som først kun fins som en forestilling. Og det betyr, kanskje overraskende, at penger først og fremst tilhører og kommer fra fantasiens, lengselens og forestillingskraftens verden.

Den amerikanske kunstneren J.S.G. Boggs¹⁹¹ har spesialisert seg på å improvisere med bilder av penger. Etter et restaurantbesøk hender det han tilbyr betaling med å tegne en kunstnerisk variasjon over en pengeseddel. Han spør om det er greit å betale med den, og får ikke sjelden også tilbake vekslpengen. Et kunstverk heter for eksempel ”10 fun” og ”tan dollars”, figur 3.2. Ingen kan ta dem for ekte penger, men myndighetene ser ikke helt humoren i ”the fun”. For hva betyr det hvis folk aksepterer bildene som ekte penger? Boggs har fått flere rettssaker mot seg for falskmyntneri (men er blitt frikjent). US Secret Service har foretatt razzia og overvåket ham.¹⁹² Hvorfor?



Figur 3.2 Boggs' lekne penger: 10 "fun tan dollars", og "In fun we trust"

Antagelig reageres det så sterkt fordi pengesystemet krever at penger oppfattes som noe hardt, virkelig, seriøst og konkret. Noe substansielt bortenfor vår egen oppmerksomhet. Det passer dårlig at folk begynner å dekonstruere pengefiksjonen ved å stille spørsmål som hva penger betyr, hvordan de virker og hva de egentlig er verdt.

¹⁹⁰ Gode oversikter over hvordan teknologiske oppfinnelser endrer samfunn og økonomi er gitt i David Landes, 2003, *The Unbound Prometheus*, og Joel Mokyr, 1990, *The Lever of Riches*.

¹⁹¹ Se <http://www.indiodesign.com/boggs/jsgboggs.htm>, nedlastet 20.feb.2007.

¹⁹² Keith Hart, 2000, *Money in an Unequal World*, s. 235.

Poenget er at penger er *en rent kognitiv, intersubjektiv konstruksjon hvor verdien av dem avhenger av de forestillingene borgerne har til fremtiden*. Hvis konsumentenes psykiske forventninger til fremtiden falt mot null, hvis oppmerksomheten ikke lenger fokuseres av og på pengene, hvis man overalt begynte å klippe opp kredittkortene sine og sluttet ta opp lån, så vil hele pengesystemet gå i spinn og implodere. Hvis de mister sin evne til å tiltrekke seg oppmerksomhet og *troen* på at de kan oppfylle våre ønsker neste år fordufter, er det sammenbrudd og krise for finanssystemet. Enkelte land som har opplevd hyperinflasjon, som Tyskland på 1920-tallet, illustrerer denne dynamikken om hvordan pengenes evne til å holde og bære folks forestillinger bryter sammen.

Boggs' bilder illustrerer at penger er noe samfunnet selv tegner og skaper for å trekke borgernes oppmerksomhet til seg. Hvis bare penger kunne knyttes til noe varig og objektivt (som gull, sølv, olje, korn eller diamanter), kunne vi alle kanskje hvile trygt i troen på at penger er "virkelige". I stedet går vi inn i en kollektiv fortregning om pengenes natur, hevder Keith Hart.¹⁹³ Trusselen fra Boggs består i at folk kunne komme til å se penger som et påfunn av vår felles fantasi og slett ikke som noe objektivt og solid. Det kan fortone seg såpass sjokkerende at verden ikke orker å tenke på det, kommenterer Hart.

En supplerende metafor for penger, i tillegg til byttemiddel og sosial relasjon, kan da bli at *penger er oppmerksomhet*. Penger blir en oppfinnelse som gir menneskers oppmerksomhet form og retning. Nøyaktig hvordan pengene endrer menneskers tankesett og følelser er empirisk dokumentert blant annet gjennom eksperimenter innen atferdsøkonomien.¹⁹⁴ Penger har potensiale for å la ønskebildene materialiseres i en felles sosial verden, og slik uttrykke hvem man er, som en forlengelse av selvbildet. Penger kan da forstås som en kognitiv teknologi som gir psykisk oppmerksomhet substans og setter ting i bevegelse i retning av nye endringer i tråd med de forestillinger som personen bærer.

4.3.3 Penger som symbol og drøm

I forlengelsen av å forme bevissthet og oppmerksomhet, så taler penger også til, med og om menneskers ønsker, fantasier og lengsler. *Forestillinger om noe som ikke er* kan bli realisert ved hjelp av pengene. Penger blir en slags drømmefanger. De vekker drømmer og lokker oss til å sette dem ut i livet. Ut fra dette fins penger først og fremst i en psykisk

¹⁹³ Keith Hart, 2000, *Money in an Unequal World*, side 237.

¹⁹⁴ Arbeider som Kahneman og Tversky, 1979, "Prospect Theory, An analysis of decisions under risk" og Kahneman 2003, "Psychological Perspective on Economics" er en slik tradisjon som løfter frem hvordan penger påvirker tankesett og sammenhenger mellom økonomiske valg og oppmerksomhet. Camerer et al, red., 2004, *Advances in Behavioral Economics* gir en oversikt.

realitet, eller en symbolsk realitet, som leder til omgang med andre som også lar seg lokke av penger takket være *sine* fantasibilder og lengsler. Fantasien forer oppmerksomheten med stadig nye drømmer og symbolske objekter, for eksempel om et nytt hus eller en ny bil.

Blant økonomiens favorittuttrykk er ”la oss anta et land hvor ...”, ”anta et marked med ett produkt...” og ”la oss forutsette et perfekt marked hvor ...” Dette er uttrykk som inviterer forestillingskraften til å danne og delta i et felles bilde for både forfatter og leser, en felles fiksjon. Jeg ønsker å benytte samme grep for å undersøke forholdet mellom penger og forestillingsbilder:

”Anta at” du en dag får et vinnerbrev fra lotteriselskapet. Eller ”la oss forutsette” at du en dag står med en anselig mengde pengesedler etter en vellykket investering eller at du har fått igjen mye mer på skatten enn du trodde. I alle slike tilfeller så ”våkner” bildene. Hva skal man bruke disse uforutsette pengene til? Penger ser ut til å kunne vekke et spekter av bilder av potensielle anvendelser. Forestillingevnen – eller imaginasjonen – kjører på høygir og produserer bilder av ulike typer. Sett i et arketypisk perspektiv kan noen av disse bildene høre hjemme hos ulike metaforiske nettverk eller myter: Vil jeg spare alle pengene som en gammel gnier (som Kronos)? Svi av alt i en forrykende fest og begeistret fellesskap (som Dionysos)? Investere i produktiv industri for fremtidig vekst og avkastning (som Prometevs) eller gi bort det hele i en storsinnet gest (som Zevs)? Blir det en shoppingrunde med skjønnhets- og pleieartikler med påfølgende SPA (som Afrodite), eller vil jeg egentlig dra på en flere ukers jakt- eller villmarkstur (som Artemis)? Penger vekker til live ulike typer forestillinger og handlingsmønstre hos ulike mennesker. Slike forestillinger forteller om hvilke guder som dominerer fantasilivet til ulike tider, og kan gi en indikasjon om hvilke ”store” narrativer mitt liv forstås gjennom.¹⁹⁵

Slik blir penger en åpning til de mange forskjellige arketypiske mønstre og ofte ubevisste emosjoner som styrer menneskelivet gjennom alle våre mulige og umulige lengsler og ønsker. Det er dermed ingen grunn til at mennesker skulle være enige om hvor det er best å investere, hva slags forbruk eller hvilken ”hest” det skal satses på. Uenighet om penger kommer vi til å måtte leve med, for penger ser ut til å være et ekte polyteistisk fenomen: de kan romme og uttrykke mange ulike ”guders” verdissett.

Penger likner på sex, død, arbeid, kjærlighet, hat, krig, makt eller religiøse lengsler i det at de utgjør *autonome* felt som fungerer uavhengig av både det enkelte individ og en moderne rasjonalitet. Man kan gjerne ønske å la rasjonaliteten råde, men pengenes sosiale og psykiske føringer er ofte sterkere og omslutter enkeltindividets fornuft. Man ender i pengenes fangarmer og må følge disse, selv om en helst ville hatt styring og fått pengene til å oppføre seg slik *en selv* mener er fornuftig.

¹⁹⁵ James Hillman, 1982, ”A Contribution to Soul and Money”, s. 40.

Dette er ikke ulikt vårt forhold til språket. Vi har slett ikke full kontroll over det språket vi snakker. Ikke bare hender det vi sier noe annet enn det vi mener og at andre hører noe annet enn det vi sier. Dypere sett er det også slik at *språket snakker oss*, mer enn at vi snakker det. Stort sett sier vi bare det språket tillater oss å si, eller det som er vanlig å si. Hvordan penger og økonomiske tall former våre tale og fortellingene vi forteller er et team som utdypes i kap. 8 om regnskapsførsel.

Vi er utlevert til språket og de maktstrukturer som ligger i det. Slik er det også med pengene: De strømmer frem, skyller gjennom våre liv, skaper tumult der, rike her, fattige der, tilsynelatende vilkårlig. Hvis språket snakker oss, kunne vi kanskje si at pengene *peng* oss. Med det mener jeg at penger *aktivt* former vårt forhold til verden, og dermed også effektivt former hvem vi er.¹⁹⁶

Tiltrekkingen som penger utøver på folk er avhengig av kraften i metafor og bilde. På samme måte som kunst, representerer penger noe utover seg selv. Et dikt kan be oss tro at det representerer en maur, en nattergal eller en sint tiger. En seddel ber oss tro at tallet som står skrevet på den representerer en sekk poteter, noen timers arbeid eller litt sølv. Verken penger eller skrift ville vært mulig uten menneskesinnets evne til å gripe det faktum at en ting kan stå som erstatning for noe helt annet. Pengenes evne til å være byttmiddel baserer seg på at de kan oversette typer av ting og arbeid til andre typer.

Både kunst og penger er avhengige av vår evne til å skape og håndtere metaforer. Hvis ”min kjærlighet er et kronblad på en rose” gir mening, kan vi også finne mening i ”en tjukekrone er et brød i butikken”.¹⁹⁷ Ikke bare fins det generative metaforer for teorier om penger, men penger blir også selv en metafor. Pengenes verden er avhengige av metaforisitetens kraft – imaginasjonen – akkurat på samme måte som i poesien, lekens og fantasienes verden. Den psykologiske virkemåten i penger er – slik sett – den samme som i symbol og drøm.

4.4 Oppsummering konstituerende metaforer for penger

Avhandlingens tre delproblemstillinger omhandler å se nærmere på sentrale økonomiske metaforer utfra 1) deres historiske og kulturelle kontekst, 2) hvilke føringer og begrensninger som eksisterende begreper og teorier legger på utforming av klimapolitikk, og 3) Hvilke virkninger kan forståelsesmåter basert på andre metaforer få for klimapolitikk og oppfatningen av penger?

¹⁹⁶ Marshal McLuhan, 1964, *Understanding Media*, beskriver penger som en type media på linje med språk, alfabet, veier, biler og radio: De er alle utvidelser av mennesket, og definerer oss.

¹⁹⁷ Fra Jackson, 1995, *The Oxford Book of Money*, sitert i Furnham og Argyle, 1998, *The Psychology of Money*, s. 26.

1) **Begrepshistorisk kontekst.**

Den grunnleggende, konstituerende metafor for penger siden David Hume – som hviler så tungt på forståelsen av penger at det synes vanskelig for mange å løsrive seg fra den, er at penger er et bytemiddel. Den vanligste forståelsen i økonomisk teori supplerer definisjonene av pengenes *funksjon* som a) bytemiddel, med b) verdioppbevaring (store of value) og c) verdimålestokk (unit of account).

Dette er mer tekniske definisjoner som ikke går inn på pengenes sosiale og symbolske virkemåter. Når man forstår penger som et universelt, alment god tatt bytemiddel, så har man lagt grunnlaget for en monodimensjonalitet i verddivurderingen som kanskje er effektiv, men som likevel har vesentlige begrensninger.

2) **Føring/begrensninger.**

En bivirkning av denne forståelsesmåten er at psykologiske, symbolske og sosiale faktorer underkommuniseres i teoriene om hvordan penger fungerer i et samfunn. For å komme forbi begrensningene som de tre klassiske definisjonene gir, kan det være nyttig å supplere med noen metaforer som synliggjør forholdet mellom menneskets psyke og de sosiale forhold som omslutter pengene. Den sosiologiske tradisjonen fra Simmel fremhever at penger blir et instrument i seg selv, at de forsterker apersonlighet, karaterløshet, er rent kvantitative og uttrykker potensialitet. Den psykologiske tilnærming påpeker at den uutømmelige kilden til at det er *vitalitet* i pengene skriver seg fra kontinuerlig menneskelige ønsker og begjær, og at de bevarer sin verdi over tid henger sammen med en tillit til at pengene vil bevare sin tiltrekningskraft på andre menneskers oppmerksomhet i fremtiden.

3) **Muligheter:**

Derfor kan vi, fra et sosialt og psykologisk ståsted, utvide forståelsen av penger med tre andre generative metaforer som kan (og bør?) integreres med de foregående i en mer helhetlig, flerfaglig teori om penger:

d) Penger er en sosial relasjon. Penger *definerer relasjoner mellom mennesker*; de formes av og opprettholder tilbake visse sosiale nettverk; pengene formes av og former sosiale normer og institusjoner. Mennesker med like interesser blir i markeder effektivt og gjensidig trukket til hverandre. Mennesker med mye økonomisk kontakt, blir tettere forbundet til hverandre. De som ikke deltar faller utenfor. Dette punktet bygger på arbeidet innenfor institusjonell økonomi og økonomisk sosiologi.¹⁹⁸

¹⁹⁸ Victor Nee, 2005, “The New Institutionalisms in Economics and Sociology”, kap. 3 i Smelser og Swedberg, red, 2005, *The Handbook of Economic Sociology*.

e) Penger er *oppmerksomhet*. Penger er tett forbundet med psykiske forestillinger og påvirker vår bevissthet og språk gjennom de bilder de vekker. Pengene påvirker sine brukere og brukerne påvirker pengene i intens gjensidighet, omtrent som i en livlig dialog; de synliggjør sosial verdsetting av visse verdier og skjuler andre, avhengig av hva andre synes om de samme verdiene; de leder oss til å bli oppmerksomme på visse sider av virkeligheten og overse andre. Dette punktet bygger på arbeider innen atferdsøkonomi og psykologisk økonomi.¹⁹⁹

Til slutt, f) penger er *symboler og drøm*: Penger forblir ladet med symbolsk mening, fordi de hele tiden lades opp på nytt med nye drømmer fra mennesker. Pengene får liv først når mennesker fyller dem med følelser, ønsker og begjær. Jeg har drøftet noen perspektiver på hvordan pengene lever som bilder i det psykiske feltet – de kan da sees først og fremst som en psykisk og sosial realitet. I den grad de later til å leve sitt eget materielle liv uavhengig av menneskelig subjektivitet i banker eller datamaskiner, er det fordi de har koagulert eller stivnet, slik bokstaver på et papir er stivnet og objektivisert tale og tanke. I denne forstand kan vi si med pengefilosofen James Buchan at penger er *frosset begjær*.²⁰⁰ Den menneskelige psyke er altså avhengig av penger for å uttrykke sine ønsker og lengsler. Og motsatt, så hører penger til i livsverdenen og er avhengig av psykens metaforer og fantasier for å kunne leve. Ellers er de bare meningsløse papirlapper eller vilkårlige tall på en harddisk. Dette punktet bygger på mer kulturelle, psykologiske og filosofiske tilnærminger til penger.²⁰¹

En sammenfattende konklusjon er at med mindre penger også allerede er sosiale relasjoner, oppmerksomhet og et symbol som vekker drømmer, kunne de vanskelig ha tillit nok blant borgere til å bli brukt som byttemidler. Metaforen ”penger er en sosial relasjon” åpner opp teoretisk tilgang til et mer grunnleggende sosialt nivå, slik at pengenes samfunnsformende kraft tydeligere kan gjøres til gjenstand for mer kritisk og flerfaglig granskning. Metaforen ”penger er oppmerksomhet” åpner for å trekke på det som kognitiv- og nevro-vitenskapene har oppdaget om hvordan det menneskelige sinn fungerer når den fokuserer og konsentrerer bevisstheten om penger til fortregning av andre stimuli i bevissthetsfeltet. Metaforen ”penger er symbol og drøm” åpner for å forstå hvorfor de emosjonelle behov så lett trekkes inn i pengenes sfære samt hvordan penger inngår i å fylle menneskers behov for mening og meningsdannelse.

¹⁹⁹ Kahneman 2003 ”A psychological perspective on economics”, og Camerer et al 2003, *Advances in Behavioral Economics*.

²⁰⁰ James Buchan 1996 *Frozen Desire: The philosophy of money*. På norsk: 1997, *Penger: Deres historie og filosofi*.

²⁰¹ Bl.a. Keith Hart, 2000, James Hillman, 1982 og 1995, Buchan 1996, Desmond 1962.

5

Velferd er nytte?

Gamle metaforer for velferd blir nye

I dette kapitlet skal jeg se på hvordan overgangen mellom ulike teorikonstituerende metaforer for velferd har skjedd i de foregående århundre, og se nærmere på hvordan nye typer målinger av menneskers livskvalitet gjør en retur til den opprinnelige ideen i utilitarismen mer empirisk tilgjengelig igjen. Det er ikke ambisjonen å gi noen utfyllende gjennomgang av de ulike nytteteorienes økonomi-historiske utvikling²⁰², men snarere gi et overblikk over de metaforer som har vært generative for disse teoriene.

5.1 Den historiske konteksten for teorikonstituerende metaforer om velferd

Et sted å begynne kan være å se nærmere på hvilke forestillinger selve begrepet velferd opprinnelig var knyttet opp mot. Hvilke semantiske nettverk og metaforiske rammer er begrepet vevd inn i? I den europeiske politiske diskursen har tanken om velferdsstaten stått sentralt i det 20.århundre, og utgjort en ideologisk ramme for hvilken type velferd som var ønskelig.

Metaforen om velferdsstaten

Begrepet ”velferd” kommer etymologisk fra århundregamle ord og forestillinger om å *fare vel* gjennom livet. Tilsvarende har vi på engelsk *welfare* og på tysk *Wohlfart*. I følge Oxford Dictionaries definisjon betyr ”velferd”: velvære, lykke, helse, velstand og trygge livsvilkår for individer og samfunn. Selve ordet velferd er av gammel nordisk opprinnelse. Etymologisk fins det et relatert uttrykk for ønsket når vi skilles fra noen: Far vel! Utfra det disse semantiske nettverkene handler metaforen om velferd om en trygg og god reise mot

²⁰² En kronologisk gjennomgang den økonomiske historie gjøres av Agnar Sandmo, 2006, *Samfunnsøkonomi –en idéhistorie*. Her er utviklingen av velferdsteori dekket.

livets kveld for hver og en som bor i landet. ”Livet er en reise” er en svært utbredt konseptuell metafor, iht. Lakoff og Johnson.²⁰³

Man er usikker på når det først ble brukt i sammensetningen velferdsstat. Antagelig ble ordet Wohlfahrtsstaat brukt tidlig på 1900-tallet om Bismarcks sosiale forsikringsordninger. I Norden ble betegnelsen i alle fall brukt under et nordisk statistikermøte i 1939, men har trolig også vært brukt før. På engelsk skal ”welfare state” første gang være brukt i 1949, av erkebiskopen av York, i en bok der han satte velferdsstaten opp mot maktstaten, dvs. Stalins og Hitlers stater.²⁰⁴

Statens rolle skulle være å garantere hjelp når borgerne kommer ut for helsesvikt, sosial nød eller tap av inntekt, som ved arbeidsledighet eller alderdom, og samtidig sikre retten til utdanning. Staten blir fremstilt som å være et slags gigantisk forsikringsselskap som bruker av sin store pengekiste for at ingen skal miste sin verdighet. Ordet klinger med en semantisk resonans av assosiasjoner som trygt, rettferdig og ansvarlig. Hvis det foreligger en rotmetafor for velferdsstaten kan det påpekes familielikheter med et mytisk bilde om den Gode Far, kanskje som den kristne Gud Fader eller antikkens Allfader Zevs/Jupiter-skikkelser.²⁰⁵ Den ca tre tusen år gamle 15. orfiske hymnen, til Zevs, lyder: ”O Zeus, much-honoured, Zeus supremely great, ... Source of abundance, purifying king, O various-formed, from whom all natures spring; ... give blameless health, with peace divine, and necessary wealth.” Altså ble Zevs knyttet til helse, fred, velstand og velferd allerede fra før-sokratisk tid.

En sentral metafor for samfunnet er at ”samfunnet er en familie”. Og hvis samfunnet er en familie, så ledes det – kognitivt lingvistisk sett – av en ”stor far”. Psykologisk og kognitivt forbinder begrepet velferdsstaten oss med en rotmetafor om en stor far med smil i skjegget som jager kaos og trusler bort, og står som garantist for lov og orden og trygghet for alle.

Slike familie-metaforer er avgjørende viktig for forståelsen av samfunnet og politisk retorikk, påpeker George Lakoff og illustrerer med noen (amerikanske) eksempler: ”We all ... know that George Washington was the Father of his country. Nobody questions it. We all speak of the founding fathers. We send our sons and daughters to war, even if they are not our sons and daughters ... We have Homeland Security. And conservatives complain that progressives want a ’nanny state’.”²⁰⁶

²⁰³ Lakoff og Johnson, 1980, *Metaphors we live by*.

²⁰⁴ Velferd i *Store Norske*, Kunnskapsforlaget, Oslo. Lastet ned fra internett: 30.3.2007. A. Briggs, 1961, ”The Welfare State in Historical Perspective”

²⁰⁵ Den 15. orfiske hymnen, til Zevs, lyder: ”O Zeus, much-honoured, Zeus supremely great, ... Source of abundance, purifying king, O various-formed, from whom all natures spring; ... give blameless health, with peace divine, and necessary wealth.” Altså ble Zevs knyttet til helse, fred, velstand og velferd allerede fra før-sokratisk tid.

²⁰⁶ George Lakoff, 2008, *The Political Mind*, s. 76.

Som erkebiskopen av York, mener han at fars-bildet kommer i to varianter i amerikansk politikk: den autoritative og den omsorgsfulle: "Mapped onto politics, the strict father metaphor explains why conservatism is concerned with authority, with obedience, with discipline, and with punishment. It makes sense in a patriarchal family where male strength dominates unquestionably. Authority, obedience, discipline, and punishment are all there in the family, organised in a package."²⁰⁷

Det progressive syn baserer seg også på en familie-metafor, men her er fars rollen mer den "gode, omsorgsfulle far" enn den "strenge, rettferdige far": "Progressives, correspondingly, have a nurturant parent modell: two parents, with equal responsibilities ... their job is to nurture their children and raise them to be nurturers of others ... The job of parents is protection and empowerment of their children, and a dedication to community life where people care about and take care of each other."²⁰⁸

Lakoff belegger dette synet med kognitivt-lingvistiske analyser som underbygger at denne rotmetaforen har en omfattende pragmatisk betydning på politiske språk og valg.²⁰⁹

For å ha økonomiske ressurser til å dekke sine oppgaver må velferdsstaten ha tilgang til høy verdiskaping og vekst. Men hvor går egentlig grensen for velferdsstatens ansvar og hvilken rolle skal velferdsstaten ha i rike land? Sagt enkelt: Når er velstanden stor nok for statens borgere? Problemstillingen er kanskje enda mer aktuell i dag enn da ideen om velferdsstaten ble formulert under sterk fattigdom og nød i etterkrigstidens Vest-Europa. Den gang handlet det om å løfte store folkegrupper ut av nød, både materiell og sosial elendighet. Velferdsbegrepet var klart og ga tydelig mening: det trengtes vekst til velstand.

Oppfatningen om at økt inntekt og formue vil gjøre mennesker mer tilfredse og lykkeligere har vært en grunnleggende antagelse innen økonomisk teori, selv om økonomi normalt ikke beskjeftiger seg med "subjektive tilstander". Like fullt har implikasjonen vært at enkeltaktører individuelt kan forbedre sin tilfredshet med livet gjennom å få høyere realinntekt, flere valgmuligheter i markedet og dermed økt nytte ved at flere behov blir tilfredsstilt. Politikk som bidrar til økt inntekt i samfunnet som helhet, vil derfor tilsvarende øke velferden.²¹⁰

Det er imidlertid flere tolkninger av nytte som er mulig, gjerne avhengig av hvilken metafor som er blitt valgt som konstituerende for den nytteteorien som anvendes. Likeså vil selve begrepet om velferd forstås ulikt avhengig av hvilken generativ metafor som legges til grunn. For å rydde noe i velferdsbegrepene kan det være nyttig å skille mellom velferd forstått som (materiell) velstand for økt nytte gjennom behovstilfredsstillelse, (psykisk) lykke og (fysisk) helse. Det er mange begreper som anvendes her. Innenfor såkalt

²⁰⁷ Ibid. s. 78.

²⁰⁸ Ibid. s. 81.

²⁰⁹ George Lakoff, 2002, *Moral politics: How liberals and conservatives think*.

²¹⁰ Samuelson & Nordhaus, *Economics*, 2001, kap. 27. Layard, 2005, kap. 9.

lykkeforskning ("happiness research") brukes ofte begrepene *subjektivt velvære*, *opplevd velvære*, *livskvalitet* og noen ganger *tilfredshet* som synonymer for lykke.²¹¹ Se figur 5.1 for hvordan begrepene brukes her.²¹²



Figur 5.1 Noen velferdsbegreper sett i forhold til hverandre. Inndelingen følger Siri Næss (2001).

Jeg foretrekker "opplevd velvære" som norsk oversettelse av det engelske "Subjective Well-Being" (SWB). Edward Diener definerer opplevd velvære slik:

Subjective well-being refers to all of the various types of evaluations, both positive and negative, that people make of their lives. It includes reflective cognitive evaluations, such as life satisfaction and work satisfaction, interest and engagement, and affective reactions to life events, such as joy and sadness. Thus, subjective well-being is an umbrella term for the different valuations people make regarding their lives, the events happening to them, their bodies and minds, and the circumstances in which they live.²¹³

Jeg vil bruke de norske begrepene som omhandler den mer subjektive velferden slik: Opplevd velvære omfatter både livskvalitet og lykke. "Lykke" refererer til mer emosjonelle og affektive tilstander inklusive livsglede og depresjon, mens "livskvalitet" omhandler mer kognitive vurderinger av tilfredshet med livet. Av de tre er da "opplevd velvære" den bredeste betegnelsen innenfor den nederste "boblen" av de tre i figur 5.1.

²¹¹ De engelske ordene for livskvalitet er: subjective wellbeing, happiness og satisfaction. Det er til dels stort overlapp mellom betydningsinnholdet i dem. Siri Næss gir en god oversikt over norske begreper i 2001, "Livskvalitet som psykisk velvære" i *Tidsskrift for den Norske Lægeförening*, 121:1940-4.

²¹² Her følger jeg Siri Næss, 2001, "Livskvalitet som psykisk velvære" i *Tidsskrift for den Norske Lægeförening*, 121: 1940-4, og 2001, "Livskvalitet som psykisk velvære", NOVA rapport 3/01.

²¹³ Ed. Diener, 2006, s. 399-400.

Metaforer for velferd og nytte i utvikling av økonomisk teori

På 1700- og 1800-tallet var økonomisk teoretikere opptatt av lykke, inspirert av tenkere fra Jeremy Bentham til John Stuart Mill. Den første, mer populære oppfatning av nytte, fra Bentham gjennom Frances Edgeworth og Alfred Marshall var at nytte kunne ses som netto sum av en kontinuerlig flyt med ulike mengder av nytelser og ubehag.

Men det var ikke enkelt å finne gode måter å måle det på. I fravær av et ”hedonistisk lykkemeter” som bl.a. Edgeworth prøvde å utarbeide, dukket etter hvert en annen, mer generativ metafor opp: ”Velferd er å dekke folks behov”. Og hva som faktisk dekker folks behov kan ses utfra deres atferd: I valgsituasjoner med begrensede ressurser (tid, penger) vil deres preferanser være et godt uttrykk for hvilke varer og tjenester som i størst grad dekker deres behov.

Utviklingen av økonomisk nytte-teori har etter Bentham og Mills opprinnelige utilitarianisme, gjennomgått to definerende perioder, hevder Cooter og Rappoport²¹⁴: Først kom den ”marginalistiske revolusjon” fra 1870 og utover, og så var det den ”Hicksianske” eller ”ordinale revolusjon” fra 1930 årene og utover. Den første oppnådde å formalisere nytte-teori og gi den en sentral plass i økonomi. Den andre avgrenset ytterligere hvilken type nytte som var akseptabelt å arbeide med i faget. Begrepet den ”ordinale revolusjon” henviser til en faglig avvisning av kardinale oppfatninger av nytte, dvs. at nytte kan måles i enheter som kan sammenlignes mellom ulike individer. La oss kort trekke sammen hovedpoengene i de to revolusjonene, eller ”skolene”:

Den første skolen som Cooter og Rappoport kaller materiell velferdsøkonomi ble utviklet særlig av Edgeworth, Marshall og Pigou.²¹⁵ Den antar at 1) Nytte er kardinal, det vil si at nyttens utslag er målbar gjennom intersubjektive skalaer og sammenlignbar mellom individer. Videre, 2) at preferanser er eksogent gitt og stabile, 3) Økende konsum av samme gode gir mindre og mindre økninger i nytte (avtagende grensenytte) og 4) alle individer har interpersonlig sammenlignbare nyttefunksjoner.

Gitt disse antagelsene mente de at det var mulig å konstruere en sosial velferdsfunksjon ved å summere opp alle individuelle nyttefunksjonene. Det er her innlånet av matematiske formalismer fra fysikk for å kunne beregne nytte kvantitativt kom inn svært nyttig. Økonomi kunne nå utvikles som ”samfunnets fysikk”.²¹⁶ Som nevnt i teori-kapitlet (avsn. 2.5) så påviste Mirowski at grunnleggerne av marginalismen tok matematisk formler som beskrev et område i termodynamisk fysikk og beskrev formelen for nytte ”som om” det var den samme som formelen for energi. Dermed var nytte gjort vitenskaplig operasjoniserbart og med matematisk eleganse.

²¹⁴ Cooter and Rappoport, 1984, ”Were the Ordinalists Wrong About Welfare Economics?”.

²¹⁵ Cooter og Rapoport, 1984, s. 513 ff.

²¹⁶ Mirowski, 1993a, ”Economics as the physics of society – an interview with Mirowski” og Mirowski (1989b), s. 175.

Men har denne matematiske nytten noen relevans for samfunnets samlede velferd? Det ble viktig å trekke tråden fra marginale nytte-formler til vekst i samfunnets aggregerte velferd. En klassiker innen materielle velferdsteorier er Pigous (1920) *Economics of Welfare*, hvor han undersøker hva som konstituerer økonomisk velferd og statens rolle i dette. Pigou gjør et skille mellom ”economic welfare” – som kan måles i penger – og ”welfare in general”, velferd som helhet. Den siste er basert på opplevd nytte og unytte samt sosiale relasjoner. Pigou skriver i kap 1 av *Economics of Welfare*:

The possibility of conflict between the effects of economic causes upon economic welfare and upon welfare in general, which these considerations emphasise, is easily explained. The only aspects of conscious life which can, as a rule, be brought into relation with a money measure, and which, therefore, fall within economic welfare, are a certain limited group of satisfactions and dissatisfactions. But conscious life is a complex of many elements, and includes, not only these satisfactions and dissatisfactions, but also other satisfactions and dissatisfactions, and, along with them, cognitions, emotions and desires.

Og videre:

The preceding discussion makes it plain that any rigid inference from effects on economic welfare to effects on total welfare is out of the question. We may however, ... regard this effect as probably equivalent in direction, though not in magnitude, to the effect on total welfare.

Han lander altså etter teoretiske resonnementer på at ettersom vekst i økonomisk velferd med all sannsynlighet har den effekt at det gir samme retning på samlet velferd, kan økonomer arbeide videre i trygg forvisning om at studiet av økonomisk velferd er representativt for den totale velferd:

It is not necessarily impracticable to ascertain by means of economic science the approximate effects of economic causes upon economic welfare. The bridge that has been built in earlier sections between economic welfare and total welfare need not, therefore, rust unused.²¹⁷

Den ordinale velferdsteori er basert på arbeidene til Pareto, Hicks og Kaldor. Vilfredo Pareto (1848 – 1923) kan sies å være den økonomiske, moderne velferdsteoris grunnlegger.²¹⁸ Han formulerte prinsippet om paretooptimalitet, som vanligvis formuleres som at ”det ikke er mulig å øke nytten for ett individ uten at nytten for noen andre blir redusert”.²¹⁹ Hans nyttebegrep var *ordinalt*, hvilket betyr at hvor mye nytte en vare betyr for ett menneske ikke er direkte sammenlignbart med dets nytte for en annen – det er kun *rekkefølgen* i preferansene hos hver enkelt det tas hensyn til. Dette skiller Paretos nyttebegrep fra de tidlige marginalistenes og den materielle velferdsteoris opprinnelige nyttebegrep, hvor *mengden* nytte og lykke kan tenkes å bli målt og gjøres gjenstand for sammenligninger mellom individer (det kardinale nyttebegrep).

²¹⁷ Pigou, 1920, alle sitater fra kap. 1, §8-§10.

²¹⁸ Agnar Sandmo, 2006, *Samfunnsøkonomi – en idéhistorie*, s. 213.

²¹⁹ *Ibid* s. 214.

Moderne velferdsteori gjør et klart skille mellom den delen av økonomien som omhandler maksimering av effektivitet og den som har med fordeling å gjøre. Disse to bør håndteres separat. Effektivitets-vurderinger kan adresseres med slike kriterier som Pareto-effektivitet og Kaldor-Hicks-kompensasjons tester. Mens spørsmål som gjelder fordeling kan beskrives gjennom spesifisering av sosiale velferdsfunksjoner. Effektivitets-kriteriet opphever behovet for kardinale mål av nytte: Ordinal nytte, som ganske enkelt rangerer et sett med konsumalternativer og som kan beskrives gjennom indifferens-kurver, er tilstrekkelig for hele velferdsanalysen.

Fra 1930-tallet og utover ble økonomisk teori i all hovedsak dominert av det ordinale nytte-begreps perspektiv på velferd. Paul Samuelson og William Nordhaus beskriver i sin lærebok *Economics*, som var en rådende hovedstrøms-lærebok i hele andre halvdel av 1900-tallet, nytte-begrepet slik:

In a word, utility denotes satisfaction. More precisely, it refers to how consumers rank different goods and services. If basket A has higher utility than basket B for Smith, this ranking indicates that Smith prefers A over B. Often, it is convenient to think of utility as the subjective pleasure or usefulness that a person derives from consuming a good or service. But you should definitely resist the idea that utility is a psychological function or feeling that it can be observed or measured. Rather, utility is a scientific construct that economists use to understand how rational consumers divide their limited resources among the commodities that provide them with satisfaction.²²⁰

Og Kenneth Arrow skriver i 1963 om den tidligere, kardinale materiell velferdsteori: "the proponents of measurable utility have been unable to produce any proposition of economic behavior which could be explained by their hypothesis and not by those of the indifference-curve theorists."²²¹ Siden har den ordinale nytteteori vært den dominerende måte å tenke om nytte på, hvilket innebærer at sammenligninger og spørsmål som disse blir "meningsløse" å forske på: Er 100 kr mer verdifulle for den fattige enn for den rike person? Bør økonomer tillegge ulik vekt til den samme tilleggsinntekt for rike og fattige? Er en sulten persons behov for mat større enn det behovet en mann som kjeder seg har for en teaterbillett?²²²

Den første skolen mente da at økonomisk vitenskap handlet om materiell velferd, metoden de foretrakk var empirisme, mens deres begrep om nytte var kardinalt. Den andre ordinale skolen definerte økonomi som vitenskapen om maksimering under knapphet, metoden de foretrakk var positivisme (bl.a. å se kun på valgferd) og definerte nytte ordinalt.

²²⁰ Samuelson og Nordhaus, 2001, *Economics*, s. 85.

²²¹ Arrow, 1963, *Social Choice and Individual Values*, CT: Yale Univ. Press s. 9.

²²² Cooter og Rappoport, 1984, s. 508.

Oppsummering nyttebegreper

Økonomisk velferdsteori ble altså, først gjennom en marginalistisk revolusjon på 1800-tallet og så en ordinal revolusjon på 1900-tallet, fundamentert på en teori om velferd gjennom maksimering av nytten.

Den opprinnelige utilitaristiske metaforen ”velferd er lykke” ble – gjennom disse to revolusjonene erstattet med et teoretisk rammeverk basert på metaforen ”velferd er nytte”. Og nytte ble videre forstått som størst mulig valgfrihet i henhold til å kunne følge personlige preferanser i et marked. Jo mer velstand, desto større ville valgmulighetene bli i markedene. Dermed har den teori-konstituerede metagfor for økonomisk velferdsteori blitt at ”velferd er økt velstand gjennom større nytte”.

Forholdet mellom velstands nivå og lykkenivåer: målinger av opplevd velvære

I de siste 30 årene, spesielt siden en tidlig pioner-artikkel om lykke av Richard Easterlin i 1974,²²³ har debatten om ordinal versus kardinal nytte blusset opp igjen, for en stor del, men ikke bare, drevet av bedre metoder og nye data fra lykkeforskning.

De siste tyve årene har det vokst frem en hel tverrfaglig vitenskap om måling av lykke og lignende sosiale forhold. I henhold til litteraturlit databasen EconLit var det for eksempel bare 4 artikler som gjør analyser basert på målinger av lykke- og tilfredshetsdata i perioden 1991–1995, mens det var over 100 artikler publisert i tilsvarende periode ti år senere, altså 2001–2005.²²⁴ Innen psykologi gjorde Diener et al (1999) en review over ca 300 artikler publisert om ”subjective well-being”, dvs. opplevd velvære, i psykologiske journaler de foregående tre tiårene.²²⁵ Stadig flere målemetoder er etablert for å definere og tallfeste det som menes med begreper som livskvalitet, lykke og opplevd velvære. Det fins nå standard målemetoder og til og med professorater i lykke ved ledende internasjonale universiteter. Feltet har fått sine egne internasjonale fagtidsskrifter, for eksempel *Journal of Happiness Studies* grunnlagt i 2000.²²⁶

Det er ikke målet med dette kapitlet å gi noen utfyllende oversikt over denne eksploderende litteraturen.²²⁷ Denne avhandlingens problemstilling går mer på å avdekke de underliggende metaforiske nettverk til de ulike begrepene, og – hvor mulig – underbygge dette med referanser til empiriske studier.

²²³ Easterlin, Richard A. 1974. “Does Economic Growth Improve the Human Lot?”

²²⁴ Kahneman et al, 2006, ”Developments in the Measurement of Subjective Well-Being”, s. 3

²²⁵ Diener et al, 1999, ”Subjective Well-Being: Three Decades of Progress”

²²⁶ Journalens adresse er <http://www.kluweronline.com/issn/1389-4978>. I tillegg publiseres det ofte artikler om lykke i blant andre *Journal of Economic Psychology*, *Journal of Economic Perspectives* og i *American Economic Review*. En oversikt over feltet gis av Huppert et al, 2005, *The Science of Well-Being*.

²²⁷ Oversikter finnes for eksempel i Kahneman et al 1999, Diener et al 1999, Frey og Stutzer 2002, Blanchflower og Oswald, 2004 og Kahneman et al 2006.

Det har særlig vært én type spørsmål som har bidratt til en fornyet interesse for lykke og livskvalitetsmålinger, og som har bidratt til å gjøre feltet aktuelt og ”nytt” i lys av den vestlige verdens ekstraordinære velstandsutvikling siden den andre verdenskrig.

Enkelt formulert kan dette spørsmålet stilles slik: Kan vi kjøpe oss lykke? Skal man kortfattet oppsummere funn fra forskning innen lykkeforskning og psykologisk økonomi, så gis det et kort og et langt svar. Det korte svaret er *ja*: Rikere mennesker er gjennomsnittlig lykkeligere enn fattigere. Og rike land har gjennomsnittlig klart høyere andel lykkeligere innbyggere enn fattige land. Men sammenhengen er ikke enkel og lineær. Det lange svaret begynner med *ja*, og *kanskje nei*: penger kan ikke kjøpe stadig *mer* lykke. Tallene viser at målinger av menneskers opplevde lykke avtar så snart de har nok til klær, hus og mat. Derfra og oppover så begynner hver ekstra krone man skaffer seg å bety stadig mindre for lykkenivået²²⁸, og noen studier finner at ekstra kroner betyr absolutt ingenting, altså ingen korrelasjon overhodet.²²⁹

Men er dette troverdig empirisk forskning? Spørsmål som ”Er du lykkelig?” har lenge vært ansett som useriøst å forske på, særlig innen økonomi i etterkant av den ordinale revolusjon hvor man ikke trenger vite noe om subjektive tilstander for å fastsette velferdsnivået. Man har ment at hva folk svarer på denne type undersøkelser er syning og ikke fakta. Det er også teoretisk og empirisk tvilsomt om slike målinger kan si noe om økonomisk nytte. Økonomisk tradisjon har i stedet foretrukket å se på folks faktiske preferanser som uttrykt gjennom valgt konsum, slik som beskrevet i avsnittet over i teoriene om ordinal nytte. Bedre å studere hva folk faktisk gjør og er villige til å betale for, enn subjektive meninger som er teoretisk sett ”irrelevante” og attpåtil kan endre seg fra dag til dag.²³⁰

Målemetoder for livskvalitet og lykke

Det empiriske grunnlaget for lykkeforskningen består i et spekter av målemetoder. Det fins data fra enkle spørsmål av typen ”Vil du stort sett beskrive deg selv som meget lykkelig, ganske lykkelig, ikke spesielt lykkelig eller slett ikke lykkelig?”²³¹ til svært kompliserte målemetoder med mange titalls delementer.²³² Nevropsykologer har også målt hjerneaktivitet og funnet at visse mønstre samvarierer ganske godt med muntlig rapportert lykkefølelse.²³³ Helseforskere har oppdaget høyere nivåer av det skadelige

²²⁸ Flere review-artikler gir oversikt over studier som finner slike resultater, fex. Diener og Seligman, 2004, ”Beyond Money” og i Frey & Stutzer, 2002, *Happiness and economics*.

²²⁹ For eksempel Easterlin, 2005, ”Diminishing Marginal Utility of Income?”

²³⁰ DiTella og MacCulloch, 2006, ”Some Uses of Happiness Data in Economics”

²³¹ Eksempel på spørsmål hentet fra MMI Norsk Monitor, Oslo. 1985–2005. I den internasjonale World Values Survey brukes 11 spørsmål: ett om overordnet tilfredshet med livet, fem om positive og fem om negative affekter.

²³² For metodisk diskusjon, se for eksempel Robert Lane, 1991, *The Market Experience*, part VII, eller Daniel Kahneman, 1999, *Well-Being*.

²³³ Se f.eks. Davidsson, 2000, sitert side 17 i Richard Layard, 2004, *Happiness*.

hormonet kortisol hos de som sier seg ulykkelige.²³⁴ I tillegg til egenscore har forskere bedt andre mennesker angi hvor lykkelige de opplever at forsøkspersonen er, hvor ofte han smiler og så videre. Lykkefølelsen går blitt målt med bærbare mentometer som fra time til time ber om målinger i flere dager i strekk, såkalt ”Experience Sampling Method”. Lykkefølelsen går riktignok opp og ned i løpet av en dag og fra dag til dag (og ja, fint vær gir høyere lykkenivå). Likevel har noen individer over tid et klart høyere eller lavere nivå av lykkefølelse enn andre.

Et viktig funn fra lykkeforskningen er at når de fleste av målemetodene korreleres ser det ut til at de har høy samvarians. Nedenfor er en liste slike faktorer som samvarierer med høy selvrapportert lykke, og som styrker påstanden om at lykkemålingene har bra validitet:

- 1) Hyppighet og autenticitet i smilene
- 2) Venners vurdering av personens lykke
- 3) Høyere aktivitet i hjernens lystsentre
- 4) Hyppighet til positive uttalelser
- 5) Omgjengelig og utadrettet
- 6) Søvnkvalitet
- 7) Nær families lykkeskårer
- 8) Selvrapportert helsestilstand
- 9) Raskere frisk etter skader og virus
- 10) Høy inntekt hos person og hos nære relasjoner
- 11) Engasjement i religion og livssyn
- 12) Nylige, positive livshendelser (ekteskap, lønnsøkning)
- 13) Gir mer gaver²³⁵

Videre har test-retest av populasjoner på lykke- og livskvalitetsmålinger gitt ganske høye korrelasjoner, slik at også reliabilitet er bra empirisk dekket. Det forhindrer likevel ikke at det er vesentlige måleproblemer, standardiserings- og tolknings-utfordringer med å bruke og aggregere slike måltall.²³⁶

Uavhengig av hvilken metode som brukes for måling av lykke, virker det altså som folk svarer både konsekvent (reliabelt) og gir svar som tyder på at det faktisk foreligger noe bakenforliggende som kan kalles et individs lykkenivå og som målingene gir tilnærminger til (validitet). Etter tusenvis av studier er forskere enige om at også mer affektive tilstander

²³⁴ Steptoe, Wardle og Marmot, 2005 “Positive Affect and Health-Related Neuroendocrine, Cardiovascular and Inflammatory Processes”

²³⁵ Kilder: Diener og Suh (1999), Frey and Stutzer (2002), Layard (2005), Kahneman (2006), Konow and Earley (2008)

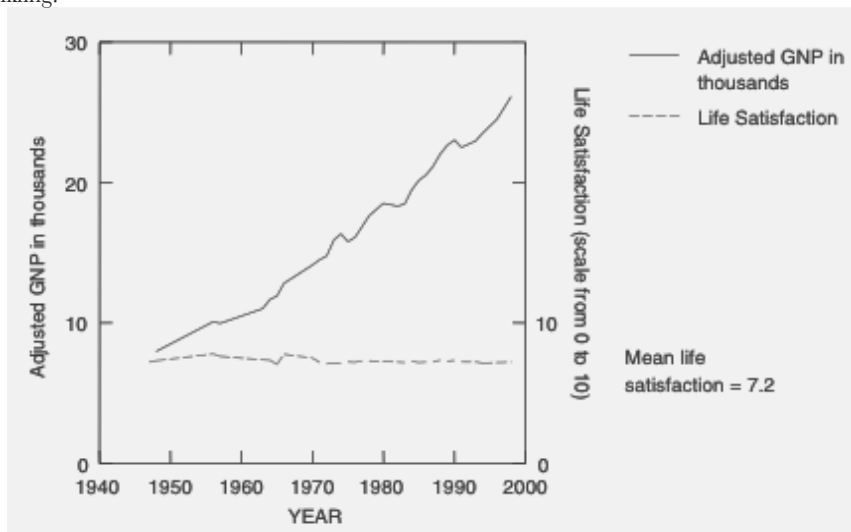
²³⁶ Daniel Kahneman og Krueger, Alan, 2006, “Developments in the Measurement of Subjective Well-Being”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 20, No. 1.

som stemningsleie, lykke og opplevd nytte kan studeres vitenskapelig og kvantitativt.²³⁷ Det betyr at affektive tilstander og opplevd velvære, kan bli offentlig tilgjengelig gjennom et språk som vårt samfunn har stor tillit til: tall.²³⁸

Inntekt-lykke-paradokset

Hva sier så tallene om velferdseffekten av penger, altså forholdet mellom penger (inntekt) og opplevd velvære (lykke)?

De fleste studier tyder på at penger skaper mer lykke inntil det nivå som rike land nådde rundt 1970-årene. Inntektsøkning utover dette nivået skaper verken mer lykke eller mer tilfredshet. Forholdet mellom inntektsøkning og andelen svært lykkelige mennesker i USA gjennom femti års økonomisk vekst (se figur 5.2) viser med all mulig tydelighet denne utflytningen. Femti års økonomisk vekst har ikke gitt flere lykkelige mennesker. Andelen som sier de er ulykkelige har heller ikke gått ned.²³⁹ Funnene gjelder ikke bare gjennomsnittstall for hele befolkningen gjennom perioden. Følger man de samme personene over tid etter hvert som de blir rikere, viser det seg at disse ikke blir lykkeligere når inntekten vokser.²⁴⁰ Målinger i nesten alle andre rike land viser en tilsvarende utvikling.²⁴¹



²³⁷ Diener et al, 1999, "SWB – Three Decades of progress", Kahneman et al 1999, *Well-Being The Foundations of Hedonic Psychology*.

²³⁸ Ref. Porter, 1995, *The Trust in Numbers*.

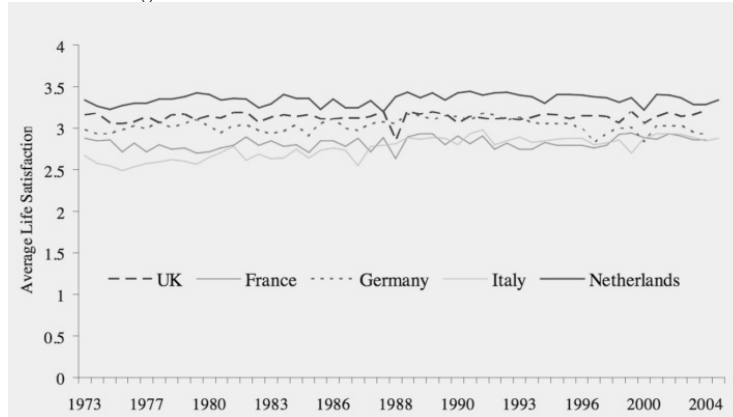
²³⁹ David G. Blanchflower og Oswald, Andrew J., 2004, "Well-being Over Time in Britain and the USA".

²⁴⁰ Flere forskere etterlyser bedre longitudinelle studier innen lykkeforskning, altså studier som følger samme personer over flere år, fordi disse gir bedre forløpsanalyser enn kryss-seksjonelle studier. Se for eksempel Easterlin, 2005, "Diminishing Marginal Utility of Income?"

²⁴¹ Richard Layard, 2004, *Happiness*, kap. 3.

Figur 5.2: Inntekt og lykke i USA 1947-2000, etter Diener (2004, s.3).

Internasjonalt viser dette seg også som en paradoksal forskjell mellom rike og fattige land: Rike land gir innbyggerne stadig høyere inntekt, men ikke mer lykke eller tilfredshet.²⁴² Se figur 5.3.



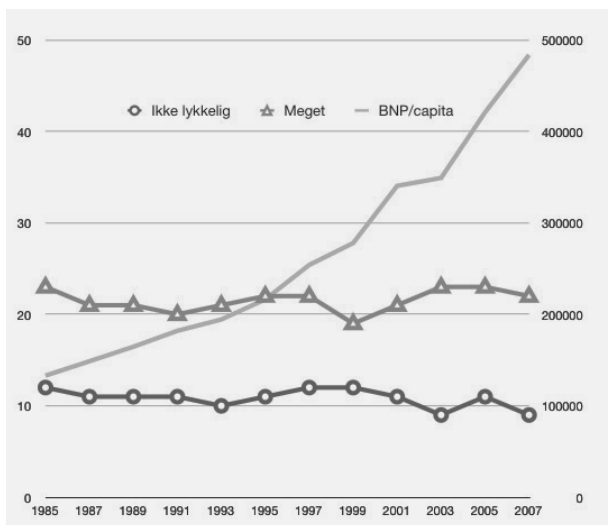
Figur 5.3. Noen europeiske lands gjennomsnittlige livskvalitet over tid. Kilde: European Social Survey, i Oswald, 2006.

Den del av verden som er blitt stadig rikere har også, hevder sentrale livskvalitetsforskere, mer depresjon, mer alkoholisme og mer kriminalitet enn for 30–50 år siden.²⁴³ Også i Norge viser tallene at andelen lykkelige i befolkningen ikke har gått opp fra 1985 til 2007.²⁴⁴

²⁴² Den første klassiske økonomiske artikkel som påpekte dette paradokset er antagelig Richard Easterlin, 1974, "Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence". På bakgrunn av denne artikkelen har fenomenet blitt kalt Easterlin-paradokset.

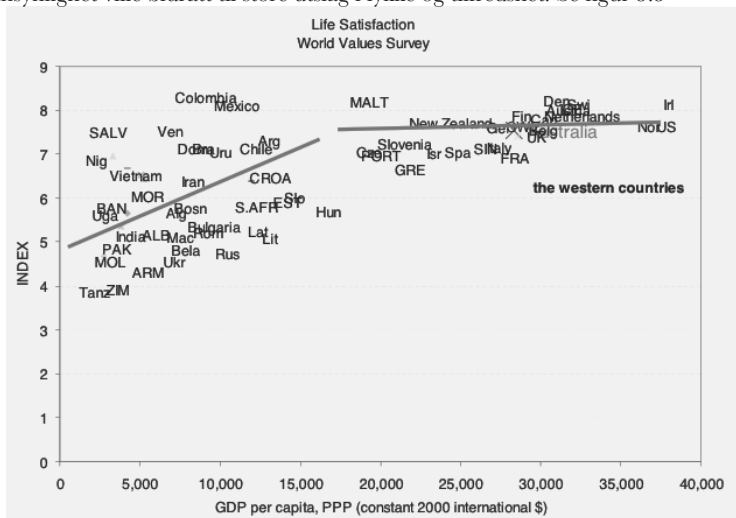
²⁴³ Richard Layard, 2004, *Happiness*, side 38, og Robert Lane, 2001, *The Loss of Happiness*.

²⁴⁴ Ottar Hellevik, 2008, *Jakten på den norske lykken*, Ottar Hellevik, 1999. "Hvorfor blir vi ikke lykkeligere."



Figur 5.4: Norge 1985-2007 BNP-vekst har ingen effekt på lykke. Kilde: SSB Nasjonalregnskap og Norsk Monitor, Hellevik (2008)

Samtidig forblir inntektsnivået lavt i fattige land, hvor ekstra inntekt og velstand med sannsynlighet ville bidratt til store utslag i lykke og tilfredshet. Se figur 5.5



Figur 5.5: Fattige og rike land målt ved tilfredshet vs. kjøpekraft/capita. Oswald (2006.)

For en økonom er denne typer kurver antagelig ikke overraskende: Fenomenet kan også beskrives under den generelle betegnelsen ”avtagende grensenytte”. I dette tilfellet ser det altså ut til å gjelde for avtagende grensenytte av inntekt på livskvalitet. Men hvorvidt dette faktisk er tilfelle er fortsatt under diskusjon. Det fins ikke gode nok longitudinelle

studier til å trekke klare konklusjoner enda, ettersom funnene hittil i hovedsak har vært basert på kryss-seksjonelle, samtidige data.²⁴⁵

Hvis disse data er valide og reliable og hvis det gir mening å sammenligne lykkedata med makroøkonomiske indikatorer som BNP (dette drøftes nærmere nedenfor i 5.3), så har det vidtrekkende sosiale, økonomiske og politiske implikasjoner. Hovedtyngden av økonomisk tenkning har vært basert på metaforen om at "velferd er velstand". Metaforen har bidratt til en teoretisk forklaringsmodell hvor økt velstand medfører økning i velferd gjennom at rasjonelle konsumenter vil omsette den økte kjøpekraften i større nytte. Men hvis disse grunnleggende forhold ikke (lenger) samvarierer, så kan det teoretiske grunnlaget for dagens politikk, bygd på arven fra den industrielle epoken mellom 1800 og 1950 hvor regjeringer og industri skal legge til rette for økt økonomisk vekst og materiell velstand, være modent for revisjon. Det åpner for fremvekst av teorier basert på alternative metaforer.

Ettersom disse funnene har potensielt store følger for velferdsteori og politikkutforming, har det også vært andre forskere som har sett mer kritisk på funnene som ligger til grunn for inntekt-lykke-paradokset, også kalt Easterlin-paradokset siden hans artikkel fra 1973 var blant de tidligste på feltet. Blant disse er Stevenson og Wolfers.²⁴⁶

Drøfting av inntekt-lykke-paradokset.

Stevenson og Wolfers skriver:

We reassess the paradox, analyzing multiple rich datasets spanning many decades. Using recent data on a broader array of countries, we establish a clear positive link between average levels of subjective well-being and GDP per capita across countries, and find no evidence of a satiation point beyond which wealthier countries have no further increases in subjective well-being. We show that the estimated relationship is consistent across many datasets and is similar to that between subjective well-being and income observed within countries. Finally, examining the relationship between changes in subjective well-being and income over time within countries, we find economic growth associated with rising happiness. Together these findings indicate a clear role for absolute income and a more limited role for relative income comparisons in determining happiness.²⁴⁷

Artikkelen som ble lansert i april 2008 hevder altså å ha avslørt at Easterlin-paradokset ikke eksisterer. I all hovedsak er forskjellen mellom Stevenson og Wolfers arbeid og foregående analyser at de sammenligner livskvalitetskårer med logaritmen av inntekt, heller enn absolutt inntekt. Den kurvilineære sammenhengen (at økt inntekt har særlig effekt ved lave lønninger og i fattige land) blir da omtrent lineær, ved at stadig

²⁴⁵ Se Easterlin 2005, Oswald 2006, og Johns og Ormerod 2007, for en nærmere drøfting av dette temaet.

²⁴⁶ Betsey Stevenson og Justin Wolfers, "Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox"

²⁴⁷ Ibid, s. 1.

dobling av inntekten fortsatt synes gi en positiv effekt, om enn stadig svakere, på økning i gjennomsnittlig livskvalitet.

Det andre poenget de har er da å gjendrive en sterk tolkning av Layards (2005) påstand om at det skulle finnes et metningspunkt ved omtrent 15000\$ (2000-\$, PPP) som gir en grense over hvilken en ytterligere økning i inntekt gir *null* livskvalitetsøkning. Stevenson og Wolfers setter sin kvalifikasjon inn i en fotnote: "In a levels specification, the subjective well-being-income gradient is curvilinear and thus is less steep among wealthier countries. Although the slope is never zero, the flattening out of the curve may be more easily misinterpreted as satiation."²⁴⁸ Poenget deres er altså at relasjonen synes være positiv, over null, – så fremt man luker ut de statistiske ut-liggerne, baserer seg på tverr-sektorielle og ikke longitudinelle data, og ellers standardiserer tallene slik de gjør.

Paradoksalt nok, synes da denne kritikken av Easterlin-paradokset å bekrefte hovedsynspunktet i samme paradoks; nemlig at relativ inntekt er viktigere enn absolutt inntekt, og at stadig økende absolutt inntekt har sterkt avtagende virkning på livskvalitet, og kanskje ingen effekt overhode. 1000\$ økning i inntekt i USA eller Norge har liten livskvalitetseffekt, mens samme sum ville ha svært stor betydning i Burundi eller Tanzania. Dette strider mot prinsippet i økonomien om at sammenligning av mellom to ulike individer, fex. fattige eller rike, ikke gir mening (det ordinale nyttebegrepet).

Tradisjonell økonomi har brukt en modell som sier at det er rasjonelt å øke egennytten (i materiell forstand) og at mennesker handler ut fra det. Den nye vitenskapen lykkeforskning – en flerfaglig tilnærming som baserer seg på samarbeid mellom psykologi, sosiologi og økonomi – ser ut til å ha teorikonstituerende metaforer basert på forståelsen av velferd som opplevd velvære.²⁴⁹ Denne tradisjonen har dokumentert at det ikke lenger, slik økonomer i alle fall siden Pigou har antatt, er et klart samsvar i *retningen* mellom økonomisk velferd og samlet velferd. Funnene er omstridt, noe som delvis skyldes ulike tolkninger og analyser av data, men kanskje særlig ulike ideologiske eller teoretiske grunnsyn.

Hvis man aksepterer at inntekt-lykke-paradokset har støtte i empirien, så melder to spørsmål seg i lys av dette: Først, hvordan kan det ha seg at økt velstand tilsynelatende ikke lenger bidrar til økt samlet velferd? Hva kan disse til dels kontrainuitive – eller i alle fall kontra-tradisjonelle – resultatene bunne i? Og for det andre: Er resultatene fra lykkeforskningen egentlig egnet til å utarbeide en ny velferdsmodell med implikasjoner for politikk? Begge disse spørsmålene har nylig vært gjenstand for omfattende internasjonal debatt. Disse spørsmålene berører delproblemstilling to som omhandler hvilke føringer og

²⁴⁸ Ibid. fotnote 46, s. 23.

²⁴⁹ Ex: Kahneman et al. 1999, Well-Being, Camerer et al, 2004, *Advances in Behavioral Economics*, Huppert et al, 2005, *The Science of Well-Being*.

begrensninger som dagens teorikonstituerende økonomiske metaforer legger for bl.a. utformingen av klimapolitikk.

5.2 Føringer og begrensninger i velferd er nytte-metaforen

Velferd-er-nytte-metaforen legger føringer ved at den – som vi har sett ovenfor – setter opp en problemdefinerende rammefortelling hvor økt velstandsvekst blir en ”naturlig” overordnet strategi for bedring av samfunnets velferd. Begrensningen og barrieren som dette gir for klimapolitikk er en oppfatning om at kostbare klimatilstand vil redusere velferden. Klimaendringene kan kreve at moderne samfunn iverksetter en type klimapolitikk som blant annet vil legge begrensninger på energikrevende typer av produksjon og forbruk, innfører insentiver for atferdsendringer og gjennomføring av utslippsreducerende tiltak med økonomiske kostnader som vil medføre mindre disponible ressurser for andre sektorer. Men imperativet om velstandsvekst, som følger av den økonomisk teori basert på en rammeforståelse av velferd-er-nytte-metaforer, blir da en grunnleggende barriere for utforming, aksept av og gjennomføring av slike tiltak innen klimapolitikk.

La oss se nærmere på det første spørsmålet ovenfor: Er det så at økt samlet velferd fortsatt er avhengig av økning i velstand? I kontekst av klimapolitikk vil dette spørsmålet kunne presiseres til følgende: vil reduksjon av valgmulighetene til (energikrevende) konsum gi en reduksjon av velferd? Svaret på begge spørsmål avhenger av om det – for rike land – er en korrelasjon, evt. en årsakssammenheng, mellom velstandsvekst og økt velferd. Den tradisjonelle metaforen at velferd er økt velstand gjennom økt nytte har gitt en velferdsøkonomi som forutsetter en positiv sammenheng mellom velstand og velferd. Men funnene gjengitt i avsnitt 5.1 ovenfor, stiller spørsmålstegn ved nettopp hvorfor opplevd velvære / livskvalitet, ikke øker når vi blir (enda) mer velstående? Hva er faktorene som begrenser den empiriske gyldigheten av velferd-er-nytte-metaforen?

Det har vært lansert en serie med teoretiske svar på hvorfor økt inntekt ikke øker livskvalitet og opplevd velvære når et land først har kommet opp over fattigdomsnivået. I en artikkel av Mariano Rojas²⁵⁰, oppsummerer forfatteren fem typer hypoteser som er lansert for å forklare det såkalte inntekt-lykke paradokset: 1) Adaptasjon (tilvenning), 2) Den relative forklaringen (sosiale sammenligning), 3) Den absolutte, fysiologiske forklaringen (ytterligere materielt konsum utover nødvendige fysiologiske menneskelige behov gir liten ekstra gevinst) 4) Aspirasjon (glidende ambisjonsnivå) og 5) Referent-teori

²⁵⁰ Rojas, 2007, “Heterogeneity in the relationship between income and happiness”

(det finnes flere ulike kulturelt baserte normer og språklige definisjoner av lykke som folk refererer til når de skal bestemme sitt lykkenivå).

Den første, *tilvenning*, har med det enkelte menneskets forhold til seg selv å gjøre og den andre, *sammenligning*, har med forhold mellom mennesker å gjøre. Den tredje har med fysiologisk behovstilfredsstillelse (som uttrykt ved Maslows behovspyramide) å gjøre. Den fjerde har med menneskers tendens til stadig økende *ambisjonsnivå* koblet til den senmoderne produksjon av ønsker å gjøre, hvor også reklameindustrien bidrar til å øke materielle forventninger. Den femte omhandler kognitive mekanismer basert på ulike kulturelt gitte skjemaer. Disse hypotesene eller forklaringsmodellene er ikke gjensidig utelukkende. De kan være additive eller påvirke hverandre gjensidig. Det kunne vært gunstig å drøftet alle, men av plasshensyn er det her særlig de to første som skal få plass.

Tilvenningseffekten – den hedoniske tredemølle

Adaptasjon er en veldokumentert og mye kartlagt psykologisk prosess.²⁵¹ Det synes nesten ikke å være grenser for hva mennesker kan venne seg til, så lenge tilstanden vedvarer. Mennesker venner seg til å leve i slumstrøk, leke på søpleplasser, nyte brennsterkt krydret mat, grillede gresshopper, syltede hundelabber, smalahåve og til og med lutefisk. Etter noen måneder i nye livsforhold har de fleste vent seg til det meste. Ikke mye senere anser mange dette nye for *normalt*. Adaptasjon eller habituering er de psykologiske begreper som oftest benyttes om disse menneskelige egenskapene. Forskning på de som har fått fysiske handicap viser at de i gjennomsnitt forbløffende raskt venner seg til den nye tilstanden, og livskvaliteten for mange nærmer seg det den var før ulykken.²⁵²

Spesielt har fenomenet tilvenning blitt studert i folks forhold til penger og levestandard. Funnene viser gjennomgående at så snart vi har fått mer penger og flere ting mellom hendene, så anser man det høyere inntektsnivået for normalt.²⁵³ På samme vis tror man det nye huset – når det blir ferdig – vil gi en høyere lykkefølelse for alltid, mens den faktiske effekten i hovedsak varer i 3 til 12 måneder. Beregninger av hvor mye av inntektsøkningen folk venner seg til i løpet av ett år, synes å konvergere mot 40 prosent.²⁵⁴ Hvis du for eksempel er svært tilfreds med inntektsøkningen et år, forsvinner nesten halvparten av denne gleden gjennom tilvenning i løpet av påfølgende år.

Gleden ved lønnsøkning gir et klart og målbart utslag på lykkefølelsen akkurat når det skjer. Men gleden er mer knyttet til *selve økningen* enn til det høyere og stabile *nivået*.²⁵⁵

²⁵¹ Diener et al 1999, Frederick og Loewenstein, 1999.

²⁵² Fra en studie på mennesker som har mistet en fot. Omfanget av tilvenning drøftes nærmere i Frederick og Loewenstein, 1999, "Hedonic Adaptation", samt Diener, Lucas og Scollon, 2006, "Beyond the Hedonic Treadmill - Revising the Adaptation Theory of Well-Being".

²⁵³ Diener et al 1999, Frederick og Loewenstein, 1999.

²⁵⁴ Se Richard Layard, 2004, *Happiness*, s. 49, eller van Praag, kap. 21 i Kahneman red., 1999, *Well-Being*.

²⁵⁵ Clark, 1996, "Are Wages habit-forming?"

Gleden renner altså stadig ut og krever påfyll. Av hva? Kanskje ny økning? En slik type dynamikk fins det et spesielt navn for: avhengighet. Også alkoholikere, narkomane og oljeavhengige nasjoner blir avhengige av en stadig sterkere dose for å oppnå samme tilfredsstillelse.

Mens gleden ved godt utført arbeid eller samvær med familie og venner ofte gir samme bidrag til opplevd velvære hver gang (ikke utsatt for adaptasjon), trengs det stadig sterkere skudd med inntektsøkning for å heve den opplevde velvære tilsvarende.²⁵⁶ Dette – sterkere familie, og lokale sosiale nettverk – kan være en del av forklaringen på hvorfor mange fattige land har langt høyere lykkenivå enn hva inntektsnivået alene skulle tilsi.

Tilvenning og de økte forventninger som avhengigheten skaper, kan generere en situasjon som ofte beskrives med metaforen *hedonisk tredemølle*.²⁵⁷ Det er et løpehjul hvor man må løpe raskere og raskere i hjulet for å forbli på samme sted. Det minner om Alice i Eventyrland som treffer den røde dronningen. Hun må løpe så fort hun kan for å forbli på samme sted. ”Det må være et sakte land du kommer fra. Skal du et annet sted her, må du løpe minst dobbelt så fort som dette!” avsluttet den røde dronningen.²⁵⁸

I den vanlige fysiske verden hjelper det kanskje å løpe fortere, men i den emosjonelle verden, hvor tilvenning råder, må du løpe fortere og fortere for å opprettholde samme nivå av tilfredshet.

Denne hypotesen, at lykkenivået bare forbigående påvirkes av endringer i inntekt og livssituasjon, for så å relativt raskt returnere til sitt foregående nivå, har fått mye empirisk støtte.²⁵⁹ Men både omfanget av den hedoniske tredemølle – altså hvor sterkt og raskt tilvenningen til for eksempel mer penger virker – og begrensingene ved den er fortsatt under debatt.²⁶⁰ For eksempel er det mange som aldri venner seg til et handicap og mange forblir ulykkelige etter en skilsmisse eller dødsfall og venner seg ikke til at barn og ektefelle er borte. Å venne seg til støyende omgivelser og leiligheter er også blant de fenomener som viser liten habituering, og heller en tiltagende sensivering (lydene blir bare mer og mer irriterende).²⁶¹

Men det er et generelt prinsipp at hvis vi ikke er bevisst hvor raskt tilvenningen virker, er det lett å overinvestere i anskaffelse av nye eiendeler, påpeker Daniel Kahneman. Da blir det lite tid til annet enn inntektsøkning for å betale på overinvesteringer. Studier synes

²⁵⁶ Argyle, 1999, ”Causes and Correlates of Happiness”, kap 18. i Kahneman, red, 1999, *Well-Being*.

²⁵⁷ Begrepet hedonisk tredemølle ble lansert av Brickman og Campbell (1971). Andre Robert Lane 1991, *The Market Experience*. 545, Kahneman et al 1999, *Well-Being*, Kahneman og Krueger, 2006, ”Developments in the Measurement of Subjective Well-Being”.

²⁵⁸ Kap. 2, i Lewis Carroll, *Through the Looking Glass*. Min oversettelse.

²⁵⁹ En oversikt gis i Frederick og Loewenstein, 1999, ”Hedonic Adaptation”, i Kahneman et al, red. 1999, *Well-Being*.

²⁶⁰ Diener, Lucas og Scollon, 2006, ”Beyond the Hedonic Treadmill - Revising the Adaptation Theory of Well-Being”.

²⁶¹ Frederick og Loewenstein, 1999, s. 320. I Kahneman et al 1999, *Well-Being*.

å bekrefte at folk flest undervurderer hvor sterkt tilvenningen virker.²⁶² Det nye parkettgulvet, flatskjermen, hytta, kjøkkenet og båten gir ikke varig økt opplevd velvære eller tilfredshet med livet. Et resultat av dette blir at livet gradvis vris i retning av lønnsarbeid og inntjening, bort fra andre livsområder som kunne bidratt til mer tilfredshet og velvære.²⁶³

Økonomen Tibor Scitovski skilte mellom en passiv og aktiv lykke²⁶⁴: Den passive er komforten fra ting som vi kan kjøpe oss som en ny sofa eller et lekrere kjøkken. Den aktive lykken er den som kommer gjennom egen deltagelse i forholdet til venner eller i mestring av utfordringer. Den passive har med nytelse å gjøre, den aktive med stimulanse. Å unngå tilvenning, hevder Scitovski, handler om å balansere de to; både å kunne nyte og å oppleve stimulans i aktivitet. For å opprettholde stimulansen må det meningsfylte og kanskje utfordrende innsats og aktiviteter til.

Sammenligningseffekten og skryteforbruk

Den andre kategorien av forklaringer på hvorfor økt inntekt ikke gir økt lykkenivå, er sammenligningseffekten, eller den ”relative forklaringen”. Et lite narrativ får presist frem hovedpoenget i sammenligningseffekten: Gud Fader var ute og gikk på jorden og kom til å treffe på en fattig russisk bonde. Bonden følte seg denne dagen ekstra mistroelig og fortvilet fordi naboen, en annen fattig bonde, hadde fått råd til å skaffe seg ei ku. Hans kone hadde akkurat skjelt ham ut for å være udugelig sammenlignet med naboen. Gud Fader så at bonden var trist og følte at han måtte hjelpe stakkaren: ”Hva kan jeg gjøre for deg?” spurte han.

Svaret kom kontant: ”Drep kua til naboen!”

Hvordan det gikk med kua sier fortellingen ingenting om, men den illustrerer et utbredt funn i forskningen på forholdet mellom lykke og den status som inntekt gir: Vi kan venne oss til det meste, men det er avhengig av at de vi sammenligner oss med ikke har det særlig bedre enn oss. Sammenligning av sosial status sniker seg inn i egen vurdering av livskvalitet og velvære. Forskning innenfor økonomisk psykologi bekrefter hva den russiske bonden opplever: Sammenligner man seg med bedrestilte andre og finner at man kommer til kort, reduseres lykke og tilfredshet klart og målbart.²⁶⁵ Det ville kanskje hjulpet om Gud drepte kua. Men hvor lenge?

²⁶² ”People generally underestimate the extent of hedonic adaptation to new states... Failures of hedonic prediction are even common in the short term,” fra Daniel Kahneman, 2003, ”A Psychological Perspective on Economics”, s. 165.

²⁶³ Richard Layard, 2004, *Happiness*, s. 48.

²⁶⁴ Tibor Scitovski, 1976, *The Joyless Economy*.

²⁶⁵ Drøftinger av ”the relative explanation” eller ”the social comparison effect” fins i Diener et al., 1993; Easterlin, 1974, 1995; Kahneman et al., 1999; Meadow, Mentzer, Rahtz, & Sirgy, 1992.

Det er vanlig å sammenligne seg med andre og - for dem - viktige personer, når de vurderer sin egen lykke og tilfredshet. Disse andre kaller lykkeforskningen for referansegruppen.²⁶⁶ Hvem du sammenligner deg med blir bestemmende for din egen livstilfredshet. Ytre-orienterte mennesker, som i stor grad henter bekreftelse på egen verdi gjennom andre, vil gjerne la følelsen av tilfredshet og lykke bestemmes av posisjonen i en eller annen ranking. Den mørke siden av dette er at det hjelper dersom disse andre går på en smell. Den amerikanske essayisten Gore Vidal har spissformulert poenget i utsagn som “det er ikke nok å lykkes, andre må også feile”, og “hver gang en venn lykkes, er det noe i meg som dør”.²⁶⁷

Det er mye som gir status, og penger er antagelig blant de viktigste i vår tid.²⁶⁸ Men penger som er usynlige, skjult på bankkonto, gir lite synlig status i forhold til andre mennesker. Penger må helst svis av i et konsum som andre kan se, for å gi statueffekt. En tidlig økonom som utforsket disse mindre rasjonelle måter å bruke penger på, var Thorstein Veblen. Han dissekerte med sarkastisk presisjon “the leisure class”, hvordan de rike kunne erklære seg bedre enn bermen gjennom såkalt skryteforbruk (“conspicuous consumption”). Det er en type forbruk som baserer seg på at dyrt er bedre enn billig, uansett. Et sitat fra *The Theory of the Leisure Class* som kom ut i 1899 lyder:

Vi føler alle, ekte og uten tvil, selv om det bare er i vår private husholdning, at vi løftes opp i ånden ved å innta vår daglige toast med hjelp av håndlaget sølvbestikk og drikke teen fra håndmalt porselen (ofte av tvilsom kunstnerisk verdi), sirlig plassert på ekstra dyr lin-duk. Ethvert brudd med den levestandard vi mener oss fortjent til kan føles som et gruelig overgrep mot vår menneskelige verdighet.²⁶⁹

Veblen var ikke bare ute etter å kritisere nyrike eller adelige som baserer sitt velvære på å overgå andre i eiendom og konsum. Han spurte dypere, etter hvilken *funksjon* en slik atferd kunne ha. Skryteforbruk, utbredt overalt i moderne samfunn og hudflettet i århundrer av moralister, kunne ikke og kan ikke forklares innenfor den tradisjonelle økonomiens forestilling om rasjonelle aktører.²⁷⁰

Veblen var ikke overbevist om at den rasjonelle egeninteressen var det som fremmet felleskapets beste og var det som holdt samfunnet sammen slik Adam Smith hevdet. Han var heller ikke overbevist om at forbruk og fritid var å foretrekke fremfor arbeid. Men han så at både fattige og rike konkurrerer gjennom penger og konsum, ikke primært med

²⁶⁶ Se Schwartz og Strack, “Reports of Subjective Well-Being: Judgemental Processes”, s. 73, i kap. 4, Kahneman et al., red., 1999, *Well-Being*.

²⁶⁷ “Whenever a friend succeeds, a little something in me dies.” sitert i *The Sunday Times Magazine*, London, Sept. 16, 1973, “Envy is the central fact of American life.” i Gore Vidal, 1981, *The Paris Review Interviews: Writers at Work*, 5th series, og “It is not enough to succeed. Others must fail.” Sitert av Gerard Irvine, “Antipanegyric for Tom Driberg,” 8. des. 1976.

²⁶⁸ Furnham og Argyle, 2000, *The Psychology of Money*, og Frank, 1987, *Choosing the right pond*.

²⁶⁹ Thorstein Veblen, 1901, *Theory of the Leisure Class*, side 156, sitert i Heilbroner 2000, s. 229.

²⁷⁰ Med mindre man definerer status og sosial oppmerksomhet som knappe goder som kan kjøpes indirekte gjennom penger.

muskler, våpen, sport eller kunnskap. Både arbeidere, borgere og rikfolk søker å demonstrere egen merverdi gjennom overlegenhet i velstand.

Veblen leder oss her på sporet av en dypere motivert atferd enn attenhundretallets økonomiske teori om atferd styrt av rasjonell fornuft og egeninteresse. Hva er det som egentlig holder markedsbaserte samfunn sammen? Adam Smith mente det var arbeidsdelingen og markedets usynlige hånd som gradvis ville løfte hele nasjonen opp fra fattigdom. Marx så ingen grunn til samarbeid og mente at de fattige burde bli kvitt de rike med revolusjon. Men Veblen så at statuskonkurransen bak skryteforbruket nettopp var det som holdt samfunnet sammen. De lavere klasser er ikke, og ønsker ikke å være, i krig med de rike. Fattige ønsker ikke primært å avskaffe den rike klassen. Snarere ønsker de å bli rike selv, påpeker Veblen. De ønsker ikke å bli kvitt de som har mer, de ønsker å klatre opp til deres nivå.²⁷¹

Sammenligning med andre kunne i og for seg være greit nok som lim for å holde samfunnet sammen, så lenge ”velferd er velstand”. Utfra denne metaforen vil alle være forenet i forestillingen om at samlet velstandsøkning gir mest mulig velferd i samfunnet. Men i lys av lykkeforskningen, og utfra metaforen ”velferd er lykke”, så blir den gjensidige kampen for høyere formue eller inntekt *enn andre* selv-ødeleggende i samfunnet som helhet. Hvis min inntekt (eller mitt konsum) øker relativt til din, *faller* samtidig din eksakt like mye relativt til min. Prosessen gir ingen allmen økning i lykke eller velvære uansett hvor mye av livet som brukes til inntektsøkning, status og konsum.²⁷² Det er det som kalles et nullsumspill: Mengden av status til fordeling vokser ikke så lenge alle måles langs samme dimensjon. Og fordi alle må jobbe mer, kan det samlede resultatet bli at velværet faktisk blir lik null - eller går *ned* (et minussumspill).

Den nye lykkeforskningen har forsøkt å tallfeste hvor mye jeg taper i velvære i forhold til din lønnsøkning (eller omvendt), og foreløpige funn peker i retning av 30 prosent. Hvis du får en økning på 10.000 kroner, forventer jeg automatisk 3000 kroner mer selv. I tillegg blir vi begge raskt vant lønnsøkninger. Og som nevnt forsvinner rundt 40 prosent gjennom tilvenning til egen økning hvert år.²⁷³ Slik demper disse prosessene store biter av den opplevde velvære som større inntekt og formue ellers kunne gitt.

Hvis sammenligningseffekten er omfattende og vedvarende, så kan det å holde fast på den konstituerende metaforen ”velferd er materiell velstand” som problemdefinerende fortelling i Donald Schöns forstand, bli en barriere mot videre velferdsvekst og dermed forhindre sin egen løsning. I tråd med Schöns lesning av problemdefinerende metaforer, vil da en endring av metafor bli nødvendig for å komme videre i utviklingen av velferd. Mer av det samme (altså mer velstand) vil, pga. tilvenningseffekten,

²⁷¹ Heilbroner, 2000, kap. 8, s. 232 ff.

²⁷² Richard Layard, 2004, *Happiness*, s. 151.

²⁷³ Stutzer 2003, sitert i Richard Layard, 2004, s. 49/252, se <http://cep.lse.ac.uk/lavard/annex.pdf>.

sammenligningseffekten, ambisjonseffekten m.fl., vanskelig kunne løse problemet som oppstår gjennom valget av den opprinnelige metafor og de begrensninger den medfører.

Oppsummering

En kort oppsummering av foregående og dette avsnitt (5.1 og 5.2) kan være på sin plass før jeg går videre: På mange måter er levekårene i rike land langt bedre nå enn for femti år siden. Velferdsstaten sørger for velstand som aldri før, mer fritid, mer likestilling, bedre helse og mindre fysisk belastende arbeidsplasser. De færreste vil tilbake til tidligere tider. Likevel synes befolkningen i gjennomsnitt ikke å være mer tilfredse eller lykkelige enn for flere tiår siden. Mekanismer som tilvenning, sammenligning og glidende ambisjonsnivå ser ut til å dempe mye av den forbedringen i opplevd velvære som økt inntekt og levestandard ellers kunne brakt. Den økonomiske teorikonstituerende metaforen velferd-er-velstand koblet sammen med velstand-er-nytte synes i rike land å ha blitt en barriere mot videre utvikling av velferden som målt ved ulike livskvalitetsmål, da den legger føringer for prioritering av fortsatt velstandsvekst til fortrenghet for andre faktorer som gir økt opplevd velvære og livskvalitet.

Dette ville antagelig ha overrasket John M. Keynes, som i 1931 la frem følgende hundreårsscenario:

La oss anta vi i løpet av hundre år blir åtte ganger mer velstående enn i 1930. Det kan bety at *det økonomiske problemet* er løst... Kampen for materiell overlevelse har fra de tidligste tider vært vårt tradisjonelle formål... Ser vi inn i fremtiden betyr det at det økonomiske problemet ikke er *menneskehetens permanente problem*... Kan vi ikke da vente oss et generelt ”nervesammenbrudd”? For første gang siden skapelsen vil menneskene stå ansikt til ansikt med sitt virkelig permanente problem: Hvordan bruke friheten fra økonomisk nød til all den frihet som vitenskap og markeder har skapt? Hvordan leve klokt, vennlig og godt? Når akkumulering av rikdom ikke lenger er sosialt viktig, vil det skje en stor endring i normer og moral. Kjærligheten til penger som eiendom – til forskjell fra kjærlighet til penger som middel til å nyte og kjenne livet – vil bli gjenkjent for hva det er, en ganske kvalmende sykkelighet, en av disse halvkriminelle, halvpatologiske tendensene man med et skuldertrekk overlater til spesialister i psykiatri...²⁷⁴

Keynes' scenario er tankevekkende. Men han bryter ikke med den typiske økonomiske tenkemåten hvor penger og inntekt kun er et middel til å skape materiell velstand, som dernest kan brukes til å leve ”klokt, vennlig og godt”. I denne økonomiske rammefortellingen skal effektive markeder og godt regulerte pengestrømmer kun være *midler* til å realisere det mer overordnede mål om et samfunn med høy velferd gjennom høyt konsum.

På samme vis, i konklusjonen på sin 700 siders klassiske lærebok i økonomi, skriver Paul Samuelson: ”Vi avslutter her med det evige spørsmålet om hvordan vi skal bruke de materielle fremskrittene til å forbedre våre personlige og sosiale liv.”²⁷⁵ Mange i økonomifaget, som eksemplifisert ved Keynes og Samuelson, anser jobben som gjort,

²⁷⁴ John Manyard Keynes, 1931, ”Economic possibilities for our Grandchildren” i *Essays in Persuasion*, min oversettelse.

²⁷⁵ Paul Samuelson og William Nordhaus, 2001, *Economics*, s.754.

utfra metaforen om at ”velferd er velstand”, når materiell velstand er skapt på en effektiv måte (og ev. rimelig godt fordelt, som i den viktige balanseringen mellom effektivitet og rettferdig fordeling). Deretter må det være opp til politikerne og den enkelte å bruke, forvalte og fordele velstanden slik at vi får personlig utvikling og gode samfunn. La oss kalle dette ”den tradisjonelle velferdsmodellen”: først vekst, så penger og nytte.



Figur 5.6: Tradisjonell modell for velferd på 1 - 2 - 3

Den mikroøkonomiske tradisjonen er enda mer spesifikk om rekkefølgen på disse trinnene. Ifølge denne tilbyr arbeidstageren sin arbeidskraft på lønnsmarkedet først og fremst *for å* bytte denne i penger. Når de så har fått pengene, kan de brukes til velvalgt forbruk som gir økt nytte i konsumet og dermed høyere (antatt) behovstilfredsstillelse. I mikroøkonomisk teori blir dermed arbeidet i seg selv og de menneskelige relasjoner som skapes der en innsatsfaktor, en personlig kostnad, en u-nytte, Arbeidet har kun *instrumentell verdi* fordi det kan brukes til å skaffe penger som så igjen skal brukes til økt velferd gjennom økt konsum. Forskning på arbeidets iboende verdi og arbeidets innvirkning på livskvalitetsnivåer har funnet blant annet at arbeidsledighet er sterkt korrelert med nedgang i selvspekt, lykke og tilfredshet.²⁷⁶ Videre er arbeidets egenskaper som kilde for personlig utvikling gjennom å oppleve mestring gjennom utfordrende og meningsfylte oppgaver, variasjon etc. svært viktig for den arbeidendes opplevde velvære.²⁷⁷

Videre viser tallene fra den nye psykologisk-økonomiske forskningen, som vi så på over, at nesten uansett hvor mye vår inntekt og vårt materielle konsum stiger, så øker ikke lenger lykken eller tilfredsheten tilsvarende. Hvis man legger metaforen ”velferd er lykke” til grunn, så holder den gamle modellen med velferd på 1-2-3 ikke lenger, ettersom lenken mellom 2 og 3 ikke lenger er gyldig i rike land.

²⁷⁶ Korpi. Tomas, 1997, "Is Well-Being Related to Employment Status? Unemployment, Labor, Market Policies and Subjective Well-Being among Swedish Youth". Kelvin, Peter and Joanna E. Jarrett. 1985. *The Social Psychological Effects of Unemployment*. Murphy, Gregor, and James A. Athanason, 1999, "The Effect of Unemployment on Mental Health". Di Tella, Rafael, Robert MacCulloch and Andrew Oswald, 2001, "Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness." Alesina, Alberto, Edward Glaeser og Bruce Sacerdote. 2005. "Work and Leisure in the U.S. and Europe: Why so Different?" *Mimeo*.

²⁷⁷ Peter Warr, 1999, "Well-Being and the Workplace", i Kahneman et al. red, 1999, *Well-Being*.

5.3 Nye generative metaforer og modeller for velferd

Dette avsnittet skal adressere delproblemstilling tre som lyder: Hvilke virkninger kan forståelsesmåter basert på andre generative metaforer for velferd få for klimapolitikk?

Den forskningsretningen som går under betegnelsen lykkeforskning, baserer seg på en annen teorikonstituerende metafor, enn den ordinale nytte- og velferdsteori fra 1930-årene. I denne nye tradisjonen legges metaforen velferd-er-lykke, ev. velferd-er-livskvalitet til grunn. Lykkeforskningen har vært på jakt etter å ”dekomponere” innholdet i lykke- og livskvalitet-begrepet, slik at man bedre har kunnet dokumentere hvilke faktorer hva som empirisk bidrar til folks opplevelse av lykke og livskvalitet. Mange forskere legger inn et visst skille mellom de to begrepene ved at lykke er et begrep som henviser til mer affektive tilstander, altså en løpende emosjonell tilstand i kontinuumet fra ubehag til lyst (pain to pleasure). Mens livskvalitet handler mer om tilfredshet med livet generelt, og innebærer en mer kognitiv vurdering av den mer helhetlige livssituasjonen personen befinner seg i.

Et gjennomgående funn fra lykkeforskningen på spørsmålet: ”Hva bidrar (mest) til din lykke og livskvalitet?” er at svarene faller inn i to store kategorier: relasjoner og arbeid.²⁷⁸ Ad 1) Relasjoner omfatter både familie-situasjonen (som typisk kommer ut som den viktigste faktoren) og venner og lokale sosiale nettverk. 2) Faktoren finansiell situasjon er relatert til personens arbeidssituasjon. Tap av arbeid, eller utrygghet om arbeidsplassen bidrar sterkt til redusert lykke og livskvalitet.

Den første store faktoren som bidrar til menneskelig utvikling og lykke er i følge lykkeforskningen forholdet til andre mennesker. Familierelasjoner, vennskap og fellesskap kommer konsekvent mye høyere ut som kilde til tilfredshet og lykke, enn økt inntekt.²⁷⁹

Den andre store faktoren, at arbeid i seg selv bidrar til opplevd velvære, står i kontrast til den tradisjonelle mikroøkonomiske ideen om arbeid som en unytte, som ”a bad” som i motsetning til ”a good”. Det er ikke slik som mikroøkonomisk teori forutsetter at i et markedssamfunn så arbeider folk for pengene alene. I alle fall stemmer dette ikke med hva arbeidstakere empirisk svarer på denne type livskvalitetsundersøkelser. Snarere arbeider de for et mangfold av formål, ikke minst for muligheten til å øve seg i ferdigheter og oppnå respekt gjennom tilbakemeldinger fra andre.²⁸⁰ Lykkeforskningen forteller at den største kilden til velvære og tilfredshet langt oftere ligger i selve *arbeidsprosessen*, ikke i

²⁷⁸ Dette er basert på faktoranalyser av store surveys som World Values Survey og European Social Survey. Analyser er gjort av Helliwell 2003 (med et sample på 90000 personer), Di Tella 2003 (Eurobarometer), Layard 2005.

²⁷⁹ Jf. Helliwell, 2003, som analyserer World Values Survey data. Eller Di Tella et al, 2003, som analyserer Eurobarometer og US General Social Survey. Layard, 2005. Se Hellevik 2008.

²⁸⁰ Ibid. kap. 17.

konsumet som muliggjøres av lønnen fra arbeidet: Det å miste sin arbeidsplass er korrelert med sterk nedgang i lykkenivå, som nevnt ovenfor. Mange habituerer ikke – selv over lang tid – til å være arbeidsledig. Meningsfylt arbeid kan – ifølge denne forskningen – synes å ha iboende verdier og vedvarende positiv innvirkning på opplevd velvære som ikke synliggjøres i økonomiske vurderinger. Godt utført arbeid, med tilbakemeldinger på dette, og selvspekten som dette gir, har da vesentlig større utslag på lykke enn ytterligere betaling (når et visst velstandsnivå er nådd).²⁸¹

Det kan da se ut som at Sigmund Freuds gamle definisjon på et meningsfylt liv, med arbeid og kjærlighet (“Arbeit und Liebe”), dukker opp igjen som troll av eske fra lykkeforskningens faktoranalyser. Dette kan settes sammen til en ny modell for velferd basert på metaforen velferd-er-lykke:



Figur 5.7: Illustrasjon av en velferdsmodell basert på metaforen om ”velferd er livskvalitet” (De stiplede pilene angir svake sammenhenger).

De to foregående figurene illustrerer overgangen fra forståelse av velferd-er-velstand til forståelse av velferd-er-lykke. Som analysert i avsnitt 5.1 over, kan det sies at økonomi tradisjonelt har forstått samfunnets velferd utfra metaforen om at ”velferd er velstand”. En sentral indikator på velstand og levestandard har vært bruttonasjonalprodukt per innbygger (BNP/capita). Økt nytte har blitt forstått utfra økt behovstilfredstillelse basert

²⁸¹ Lane, 1991, *The Market Experience*, Warr, 1999, ”Well-Being and the Workplace”, Lane 2000, *The Loss of Happiness*. Richard Sennet, 2003, *Respect*.

på aktørenes egne preferanser, ordinalt forstått og objektivt målt gjennom faktiske kjøp (atferd) i markedet.²⁸²

Den andre modellen inviterer forskere til å bli mer opptatt av hva som påvirker livskvalitet og opplevd velvære hos samfunnets borgere. Denne tradisjonen oppfatter begrepet nytte som det som bidrar til den enkeltes og samfunnets *opplevde velvære* og har en mer kardinal enn ordinal tilnærming. En måte å operasjonalisere lykke-begrepet på er da å forsøke måle folks løpende opplevde velvære, ie. ”experienced utility”.²⁸³

Daniel Kahneman et al. (1997, 1999, 2006) har levert sentrale bidrag her til en vitenskapliggjøring av opplevd velvære. De argumenterer med at det er nyttig å skille mellom ulike begreper for nytte, fremfor å forsøke å måle ett overgripende konsept som motiverer alle menneskelige valg, og innbefatter alle relevante følelser og erfaringer. Ulike mål for velvære og livskvalitet er nyttig for visse definerte formål. Men det er også viktig å huske på at å operasjonalisere velvære-mål som basert på hvordan folk *opplever* sin nytte, er et ganske annet nytte-begrep enn det som økonomer bruker, påpeker Kahneman.²⁸⁴

Kahneman beskriver hvordan opplevd nytte kan måles ved hjelp av ”The Experience Sampling Method”:

The most direct approach to the measurement of experienced utility would avoid effects of judgment and of memory as much as possible. Of course, outside of a laboratory setting, it is not practical to have subjects continually pull levers or turn dials to indicate their pleasure and pain. The Experience Sampling Method was developed to collect information on people’s reported feelings in real time in natural settings during selected moments of the day (Csikszentmihalyi, 1990; Stone and Shiffman, 1994). Participants in experience sampling studies carry a handheld computer that prompts them several times during the course of the day (or days) to answer a set of questions immediately. Participants are shown several menus, on which they indicate their physical location, the activities in which they were engaged just before they were prompted and the people with whom they were interacting. They also report their current subjective experience by indicating the extent to which they feel the presence or absence of various feelings, such as feeling angry, happy, tired and impatient. Positive emotions are highly intercorrelated, while the correlations among negative emotions (like being angry or depressed) are also positive but lower.²⁸⁵

En komplementerende metode til ”The Experience Sampling Method” for å kunne måle opplevd velvære, kalles ”Day Reconstruction Method”, hvor folk skårer ulike hedoniske tilstander i episoder fra foregående dag i en form for dagbok-lignende logg. Resultatene fra The Experience Sampling Method og Day Reconstruction Method er svært like (høy korrelasjon).

For å løse måleproblemer med kardinale nyttebegrep og aggregering av lykke-målinger fra spørreskjemaer, foreslår Kahneman og Krueger å bygge videre på slike

²⁸² Cooter og Rappoport, 1984, gir en historisk oversikt over den teoretiske utviklingen av nyttebegrepet i artikkelen ”Were the Ordinalists wrong?”

²⁸³ Kahneman, D., Wakker, P. P. and Sarin, R. (1997). ”Back to Bentham? Explorations of experienced utility”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112(2), s. 375–405.

²⁸⁴ Kahneman og Krueger, 2006, s. 4.

²⁸⁵ Kahneman og Krueger, 2006, s. 9

metoder nevnt over for å konstruere en indeks over livskvaliteten. De kaller den U-indeksen, hvor u står for Ulykkelig eller Ubehag:

We propose an index, called the U-index (for “unpleasant” or “undesirable”), which overcomes this problem. The U-index measures the proportion of time an individual spends in an unpleasant state. This statistic is immediately understandable and has other desirable properties as well. Most importantly, the U-index is an ordinal measure at the level of feelings.²⁸⁶

Dette gjør det mulig å bygge opp en empirisk vitenskap hvor den avhengige variabel er et mål på opplevd nytte, målt på et affektivt nivå. Denne avhengige variabel, er også et endelig menneskelig mål, iht utilitarismen, og også et meningsfylt politisk målsetning: størst mulig lykke for flest mulig mennesker, men operasjonalisert som minst mulig ulykke for flest mulig.

Blant økonomer som arbeider innenfor en slik ny velferdsmodell, finner vi også Bruno Frey og Alois Stutzer, som skriver:

The subjective approach to utility offers a fruitful *complementary* path to study the world. Firstly, subjective well-being is a much broader concept than decision utility; it includes experienced utility as well as procedural utility, and is for many people an ultimate goal. That is not the case for other things we may want, such as job security, status, power, and especially money (income). We do not want them for themselves, but rather to give us the possibility of making ourselves happier. Secondly, the concept of subjective happiness allows us to capture human well-being directly. This creates a basis for explicitly testing fundamental assumptions and propositions in economic theory.²⁸⁷

Mange innvendinger kan reises mot en slik velferdsmodell. En velferdsteori bygd opp rundt metaforen ”velferd er opplevd velvære”, vil for eksempel støte på filosofisk og økonomi-teoretisk motstand fra velferdsteoretikere som Rawls (1971), Dworkin (2000), Sen (1985) og Nussbaum (2000) ut fra en generell kritikk av utilitarianisme. De vil hevde at å fokusere på hva folk opplever gir tilfredsstillelse vil kunne redusere deres frihet, som for eksempel ”tilfredse” kvinner oppvokst i undertrykkende regimer. Det vil være bedre velferd å utvikle folks kapabiliteter og funksjonsmuligheter, hevder de, enn å utvikle politikk for å styre i retning av en bestemt politisk eller empirisk definert type opplevd velvære.²⁸⁸

Hvilke konsekvenser vil et slikt skifte i generativ metafor kunne få, og hvor ville det gi utslag? Tre teoretiske og praktiske implikasjoner av en ny velferdsmetafor skal få plass her: arbeid, nye styringsmodeller i vekstens innhold.

²⁸⁶ Kahneman og Krueger, 2006, s. 19.

²⁸⁷ Frey og Stutzer, 2002, ”What Can Economists Learn from Happiness Research”, s. 405.

²⁸⁸ Det er ikke rom for å gå inn i denne debatten her. Her følger jeg i hovedsak metaforen velferd-er-lykke linjen ut. En økonomisk og filosofisk balansert fremstilling av ”welfarism” vs. ”liberalism” er gitt i Fleurbaey, 2008 ”Beyond GDP”, avsn. 6.3.

5.3.1 Implikasjoner på arbeidets rolle i velferd

Hvis man skal følge metaforen ”velferd er livskvalitet” og livskvalitet forstås som å innebære menneskelig utvikling, så er mulighetene til meningsfylt arbeid en hovedarena for å øke livskvaliteten.

Det fins empirisk støtte for at arbeidsplasser med rom for læring og kreativitet øker vår 1) kognitive kompleksitet, 2) selvrespekt og 3) opplevelse av personlig kontroll – tre kjernepunkter i menneskelig utvikling.²⁸⁹ Samtidig motvirker disse tre stress, tillært hjelpeløshet og ytrestyrt selvevaluering - tre velkjente bidrag til redusert velvære og lykke.²⁹⁰ I arbeidsmarkedet lærer man egenskaper det ikke er mulig å utvikle som konsument. En aktiv velferdspolitikker vil derfor tilrettelegge for mer læring og kreativitet i alle jobber, og derved inkludere flere i den ”kreative klassen”.²⁹¹

Den nye metaforen for velferd gir fagforeninger i velstående land en ny mulighet. Det er lett å henge fast i den gamle rollen med inntektsøkning som hovedmål. Dersom fagforeningene derimot blir mer opptatt av velferd i ny betydning, vil det gi liten mening å fortsette å kjempe for stadig høyere lønn *sammenliknet* med andre grupper. I lys av den nye kunnskapen øker dette forekomsten av sosial sammenligning og kan faktisk bidra negativt til medlemmenes velvære. Et alternativt hovedmål for fagforeningene kan være å tilrettelegge for flere og mer meningsfulle arbeidsplasser med mer rom for kreativitet. Stadig flere undersøkelser viser at individuelle prestasjonsbaserte lønssystemer har store bivirkninger. Disse øker stress og sammenligningseffekter, og reduserer som oftest selvrespekt og motivasjon.²⁹² De er også bedriftsøkonomisk tvilsomme.²⁹³

To argumenter fra dette feltet svekker kravet om økonomisk likhet mellom forskjellige grupper. For det første bedrer ikke økt inntekt (utover et visst nivå) livskvaliteten spesielt mye. For det andre er subjektivt velvære allerede jevnt fordelt enn hva inntekten er.²⁹⁴

5.3.2 Implikasjoner på nasjonale indikatorer og regnskap

En mer teoretisk grunnleggende konsekvens er nødvendige endringer i økonomisk teori, offentlige styringsmodeller og nasjonale regnskap. Det sentrale poenget ligger i hvordan vi forstår og operasjonaliserer en samlet fremstilling av (nasjonal) velferd. BNP ble opprinnelig utviklet på 1930-tallet blant annet for å analysere endringer i økonomisk

²⁸⁹ Robert E. Lane, 1991, *The Market Experience*, part V.

²⁹⁰ Richard Sennett, 2003, *Respect*, og Richard Layard, 2004, *Happiness* s. 156-160.

²⁹¹ Et sentralt begrep hos Richard Florida, 2003, *The Rise of the Creative Class*.

²⁹² Richard Layard, 2004, *Happiness*, s. 158. Bruno Frey, 1997, *Not Just for The Money*.

²⁹³ Baard Kuvaas, 2006, 'Work performance, affective commitment, and work motivation: The roles of pay administration and pay level'.

²⁹⁴ Robert Lane, 1991, *The Market Experience*, s. 232.

aktivitetsnivå og arbeidsledighet, men er siden ofte blitt brukt utenfor sitt egentlige anvendelsesområde som mål på nasjonal velferd, slik at nasjoner kan sammenlignes og konkurrere med hverandre. BNP/capita er mer en indikator på omfanget av økonomisk aktivitet og det er omstridt i hvilken grad den også kan brukes som velferdsindikator. Likevel brukes det ofte til å sammenligne velferdsutvikling mellom land, og har blitt en standard referanse i grunnlagsdokumenter for politiske beslutningsprosesser som påvirker velferdsutvikling. Dette er en trist historie om et begrep på avveier, sier økonomen Richard Layard, og skynder seg å tilføye at de fleste reflekterte økonomer er godt kjent med de mange svakheter ved BNP som velferds mål.²⁹⁵

Lykkeforskningen har begynt å slå rot i stadig flere tenketanker og politisk-økonomiske miljøer. Strategienheten ved statsministerens kontor i England har laget en policy-rapport basert på denne nye tenkningen.²⁹⁶ Sentrale engelske politikere snakker om å lansere GWB – General Well-Being.²⁹⁷ Frankrikes president Sarkozy har nedsatt en kommisjon ledet av Joseph Stiglitz og Amartya Sen for bl.a. å drøfte nye livskvalitetsmål. OECD og EU-kommisjonen har avholdt store seminarer om temaet.²⁹⁸

En vei videre for økonomi og politikk kan være å revidere teori og måltall ut fra nye funn i grenseland mot psykologi, sosiologi og økologi.²⁹⁹ I første omgang kunne man tillegge en indikator for ”bruttonasjonallykke” (BNL)³⁰⁰ like stor politisk vekt som ”bruttonasjonalprodukt” (BNP). Man kunne utrede effekten av ulike tiltak på lykke og velvære, i like stor grad som man utredet rent økonomiske effekter.

Noen hevder at teorier og funn i lykkeforskning nå er i ferd med å bli så godt utviklet at de kan brukes til politisk utforming.³⁰¹ Andre innen økonomisk psykologi, blant dem Daniel Kahneman, er langt mer usikre på om det gir mening å innføre et BNL på nåværende stadium i utviklingen av lykkevitenskapen. De mener at teori og empiri, selv

²⁹⁵ Richard Layard, 2004, *Happiness*, s. 133. Se også Joseph Stiglitz, 2006, ”Good Numbers Gone Bad – Why relying on GDP accounting can lead to poor decision making”. *Fortune*, 2.okt. s. 24.

²⁹⁶ UK Government Strategy Unit, dec. 2002: *Life Satisfaction: The State of Knowledge and Implications for Government*. Tilgjengelig fra: http://www.strategy.gov.uk/seminars/life_satisfaction/index.asp.

²⁹⁷ David Cameron, lederen av Englands en gang materialistiske Conservative Party, har fremhevet ideen om ’general well-being’ (GWB) som alternativ til BNP.” *The Economist*, lederartikkel, 19. des. 2006.

²⁹⁸ OECDs statistikk-konferanse i Roma, apr. 2007, EUs ”Beyond BNP”-konferanse (EU-kommisjonen, OECD, WWF, Club of Rome) nov 2007, 2009: Sarkozys kommisjon ledet av Joseph Stiglitz og Amartya Sen.

²⁹⁹ Nyere økonomisk forskning, spesielt innen atferdsøkonomi, er allerede i rask bevegelse bort fra den snevære økonomiske egeninteressen. Ifølge prof. Alexander Cappelen ved NHH, er ”den viktigste trenden innenfor økonomifaget idag å inkludere andre former for motivasjon.” *Dagens Næringsliv*, s. 47, (17. feb. 2007).

³⁰⁰ I uttrykket BNL – brutto nasjonal lykke, har ikke ”brutto” noen analytisk mening, men fungerer snarere til å retorisk og semantisk lede oppmerksomheten inn for sammenstilling med BNP.

³⁰¹ Rafael di Tella og Robert MacCulloch. 2006, ”Some Uses of Happiness Data in Economics”, og Richard Layard, 2005, *Happiness*.

om de er i rask utvikling, fremdeles er for umoden til å legges som et nytt grunnlag, og foreslår reduksjon av ulykke som hovedmål fremfor maksimering av lykke:

Another eventual development could be acceptance of a national well-being index, as a complement to the National Income and Product Accounts. ... Governments, including the United Kingdom and Australia, are committed to producing national measures of subjective well-being. A measure of Gross National Happiness would seem to us to be an overly ambitious goal in view of the present state of knowledge and limitations of subjective measurement. The U-index, or proportion of time people spend in an unpleasant emotional state, however, strikes us a promising measure of an important feature of society's well-being. ... Lastly, we suspect that many policymakers are more comfortable with the idea of minimizing a specific concept of misery than maximizing a nebulous concept of happiness.³⁰²

Andre igjen, mener at selve metodikken med å generere makrotall på lykke og sammenligne dette med tradisjonelle økonomiske indikatorer som BNP er grunnleggende teoretisk og statistisk tvilsom. I en rapport om forholdet mellom lykkeforskning og politikk-utforming, fremfører økonomene Johns og Ormerod (2007) følgende kritikk av bruk av lykkemålinger til politikk-utforming:

- 1) Tidsserier med aggregerte lykkemålinger viser lite utslag på reelle inntektsøkninger. Lykkemålinger skjer innenfor et fast intervall (1-3, eller 1-10) mens BNP teoretisk kan vokse mot uendelig. Å sammenligne to slike størrelser vil aldri gi andre resulater enn at det ene vokser, mens det andre forblir (mye mer) stabilt.
- 2) Lykketallene viser også svært små utslag ift. mange andre sosiale og økonomiske endringer de siste 40 år (som voldsnivå, likestilling, inntektskjevheter) som "burde" gitt utslag. Kan det være at lykkemålinger er en svært insensitiv indikator på aggregert nivå; altså at uansett hva som skjer forblir folk i gjennomsnitt like (mis)fornøyd? Politisk bruk av et svært insensitivt måleverktøy vil utvilsomt slå tilbake etter en serie mislykkede forsøk på å få det til å reagere.
- 3) Forholdet mellom lykke og arbeidsledighet eller inflasjon er p.t. altfor ureliabelt til å inngå i politikk-utforming.
- 4) Bruken av lykkemålinger blir fort like etisk problematiske og vilkårlig som andre numeriske måltall, og kanskje enda mer sårbar for en ensidig tolkning.
- 5) Lykke-tilhengerne overdriver i hvilken grad maksimering av nasjonalinntekten får dominere politikk-utformingen. Miljø, helse, regionale og sosiale formål konkurrerer allerede sterkt med inntektsmaksimering i offentlig politikk-utforming.³⁰³

OECD arrangerte våren 2007 sin første konferanse om lykkemålinger og politikk-implikasjoner av disse.³⁰⁴ Et gjennomgående resonnement der er at det trengs en mer

³⁰² Kahneman og Krueger, 2006, s. 22.

³⁰³ Johns og Ormerod, 2007, *Happiness, Economics and Public Policy*, s. 21.

³⁰⁴ OECD, 2007, "Is happiness measurable and what do those measures mean for policy?" Rome, 2-3 April 2007, Conference Summary.

pragmatisk, avveid tilnærming enn noen revolusjon: lykkemålinger kan bli viktige komplementære måltall til eksisterende økonomiske måltall, men er på nåværende tidspunkt ikke noen erstatning for eksisterende økonomiske måltall. OECDs leder for statistikk vil derfor igangsette følgende tiltak:

- The OECD could play a leading role in developing a taxonomy of subjective measures of wellbeing/life satisfaction/quality of life/happiness, etc. in the context of the work launched on the measurement of societal progress.
- The OECD should bring to the attention of national statistical offices the issue of measuring subjective dimensions of wellbeing/life satisfaction/quality of life/happiness as part of existing surveys on households and individuals.
- The OECD should further involve policy makers, analysts and statisticians in discussions about opportunities and risks associated to the use of subjective measures for policy making.³⁰⁵

5.3.3 Implikasjoner for klimapolitikk og vekstens innhold

De fleste moderne regjeringer baserer mange politiske beslutninger og virkemidler på BNP. BNP er et uttrykk for samlet konsum i et samfunn, inklusive investeringer og eksport. Sentraliteten til BNP som politisk mål ble demonstrert etter den økonomiske nedturen i 2008, hvor det å gjenopprette BNP-vekst ble gjenstand for en ”for-ehver-pris” redningsaksjon. Store stimuluspakker ble godkjent og iverksatt på svært kort tid. Det synes som om det å opprettholde BNP-veksten er et slikt mål som forener alle land og alle partier rundt et felles, overordnet målsetning.

Ulempen med å ha BNP-vekst som mål er imidlertid mange. De vanligste kritikkene av BNP er at det ekskluderer slike ting som hjemmeværendes verdiskapning, all ubetalt innsats, fordeling, naturressurser, inkluderer helseskader og ”bads” etc. Hovedpoenget med BNP er at den er uløselig knyttet til økonomisk aktivitet og konsum. Dette konsumet er normalt energikrevende og medfører klimautslipp ettersom det er en sterk korrelasjon mellom økonomisk aktivitet, energiforbruk og klimautslipp. Ved å basere seg på vekst som målt ved BNP har man ”låst” samfunnet til en utvikling som krever fortsatt vekst i konsum og dermed også i utslipp.

En mulighet som forskere som Robert Lane (2001), Richard Layard (2005) og Costanza et al (2007) påpeker, er at lykke-metaforen kan gi et nytt samlende mål for fellesskapet. Layard formulerer det slik: Moderne samfunn trenger sårt til et nytt begrep for et felles formål som kan skape en felles bred oppslutning. Det å øke det generelle livskvalitets- og lykke-nivået kan være et slikt felles mål. Intet individ eller land vil noen gang nå det idealet fullstendig. Men hvis vi anerkjenner idealet, så er det mer sannsynlig at vi er i stand til å nærme oss det.³⁰⁶

³⁰⁵ Ibid, s. 10, sitat fra Enrico Giovanninis, Chief Statistician of the OECD, bidrag til rapporten.

³⁰⁶ Richard Layard, 2005, Happiness, s. 225.

Dette åpner for en mulighet som fremheves av bl.a. Kahneman (2006), Costanza 2007, Cohen og Vandenberg (2008) og Jonathan Porritt (2005) om at økt betydning av sosiale indikatorer for opplevd velvære kan bidra til å redusere den politiske og økonomiske avhengigheten av å fortsatt økning tradisjonell ressurskrevende økonomisk vekst med tilhørende miljø- og klimaskadelige utslipp. Altså kan en større politisk og økonomisk betoning av synspunkter og teorier som baserer seg på metaforen at ”velferd er lykke” bidra til å avlaste behovet for økonomisk vekst i konsum: Jonathan Porritt formulerer det polemisk slik: ”Politicians’ near obsessive pursuit of increased growth, year after year, regardless of increasingly negative consequences, might be justifiable (albeit in a somewhat morally defective way) if people were getting genuinely happier – if all that planet-trashing, consumptive economic activity resulted in more and more people feeling more and more content with their lot every year. But this is absolutely not happening”.³⁰⁷

Er det så mulig å vri økonomisk aktivitet bort fra energi-krevende konsum i retning av alternative tidsanvendelser som gir like høy eller høyere bidrag til opplevd velvære? I en drøfting av i hvilken grad adaptasjon er avgjørende for livskvaliteten, skriver Kahneman om substituerbarhet av erfaringer og fritidsaktiviteter i forhold til opplevd nytte.³⁰⁸ Sett at noen får et plutselig fall i inntekt – som normalt ville medført nedgang i konsum, og dermed nytte i økonomisk forstand. Dersom vedkommende skifter aktivitet fra å være vant til å spille golf på en fasjonabel, kostbar bane utenfor byen, og istedenfor begynner gå turer i offentlige parker eller naturområder, så kan dette – kanskje etter noe tid – medføre lite tap i opplevd nytte. Kanskje vil opplevd nytte av sistnevnte aktiviteter bli høyere enn den tidligere aktiviteten. Målinger av opplevd nytte og opplevd velvære over tidsenheter vil ha potensialet til å avdekke konsekvensene av denne type skift, påpeker Kahneman. Dette åpner altså for den prinsipielle muligheten for at nedgang i økonomisk konsum kan finne sted uten at samlet velferd svekkes tilsvarende, på tross av at vedkommendes opprinnelige preferanser ikke lenger tilfredstilles i samme grad.³⁰⁹

Også lenge før klimaendringer ble et sentralt politisk anliggende, så var det mange økonomer som foreslo å øke konsum-skatter som en måte å forbedre den samlede sosiale velferd. For mer enn 20 år siden, observerte Robert Frank³¹⁰ at ettersom individuell velvære avhenger mer av *relativ* inntekt og konsum enn av *absolutte* nivåer, så vil de som er rikest i et samfunn påføre en negativ eksternalitet på de som er mindre velstående,

³⁰⁷ Jonathon Porritt, 2006, *Capitalism as if the World Matters*, s. 51.

³⁰⁸ Kahneman, 2006, s. 18.

³⁰⁹ Fra det økonomiske perspektivet, dvs. basert på velferd er nytte, vil det kunne innvendes at dette betyr at personen nå kun har endret sine preferanser. Men all den tid økonomi velger å stoppe ved at preferanser er eksogene, og velger se bort fra dannelsen av preferanser, så bærer dette motargumentet liten vekt, sett fra livskvalitets-perspektiv. Se for eksempel Fleurbaey, 2008, ”Beyond GDP”, avsn. 6.3 for nærmere drøftelse av disse to perspektivene.

³¹⁰ Robert Frank, 1987, *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*

gjennom sammenligningseffekten. Selv om det rike individet har nytte av sin økte inntekt, så er dette en privat fordel som gjør at resten av samfunnet får det verre. I en klassisk respons til slike eksternaliteter, så kan man da innføre en progressiv skatt på inntekt og konsum som treffer de med høyest konsum mest, og dermed forbedrer alles relative inntektsposisjon og forbedrer samlet velferd. Richard Layard (2005) er blant de som bruker slike argumenter for å fremme progressive skatter på inntekt, også for å vri konsumet i retning av mer fritid.

Dette kan kobles med, foreslår Cohen og Vandenberg (2008) argumenter for en høyere karbonskatt på varer og tjenester som så tilbakeføres til befolkningen gjennom like "grønne sjekker" til alle: Konsumenter som har høyt karbonfotavtrykk vil måtte betale mer for konsum enn de som har lave. Slik sett vil karbonskattene medføre både mindre press for økt karbonintensivt konsum samt mindre sammenligninger gjennom større utlikning av forskjeller og dermed bedre livskvalitet³¹¹.

Costanza et al (2007) har en komplementær tilnærming til hvordan anvende livskvalitetsmåltall til bærekraftsutvikling. De lener seg til det prinsippet fra hovedstrøms økonomi som sier at effektive investeringer krever allokering av ressurser til den sektor som vil generere den største marginale avkastning, og, innen hver sektor, investere i den produksjonsfaktor i sektoren med høyest avkastning per krone investert. Det går an å anvende samme prinsipp på å investere ressursene der hvor den marginale avkastning er høyest for å forbedre den langsiktige og bærekraftige livskvalitet, påpeker de.³¹² I så fall bør man investere ressurser i å utvikle muligheter der hvor dekning av menneskelige behov vil gi den største avkastning på investeringen som målt ved økning i opplevd velvære. Innenfor de ulike typene av menneskelige behov, bør det investeres i den type kapital (sosial-, human-, natur-kapital) som vil gi størst mulig økning i utviklingsmulighet per enhet investert.

Etter hvert som man identifiserer potensialene for investering (som nødvendigvis vil være et bevegelig mål), så kan man bestemme hvilke typer kapital som vil skape flest muligheter for dekning av behovet til lavest mulig investering. Prinsippet er det samme som med avtagende grensenytte. Man bør stoppe å investere i menneskelig livskvalitet når den marginale nytten nærmer seg null, og investere der hvor marginal nytte er høyest. Dette kan bety at i en tett befolket by, for eksempel, kan livskvalitetsundersøkelser vise sterk misnøye med tilgangen til åpne naturområder, stillhet eller andre naturgoder. Dette vil kunne støtte argumentene for å bruke knappe ressurser til parker, treplanting eller

³¹¹ Cohen og Vandenberg, 2008, "Consumption, Happiness, and Climate Change", s. 9.

³¹² Costanza et al, 2007, "Quality of Life", s. 274-275.

støyskjerming langs gatene. I landlige strøk, eller områder med dårlig byggestandard, kan investeringer i bygningskapital kanskje gi den høyeste avkastning i økt livskvalitet.³¹³

Oppsummert kan lykkeforskning og livskvalitetsindikatorer bidra til et skifte i fokus innen den sosiale oppmerksomhet og offentlig diskurs, fra rent materielle konsum- og prestasjonsmål til et bredere sett av verdier. Betydningen av sosiale relasjoner og relative sammenligninger blir fremhevet gjennom denne forskningen, mens betydningen av økt konsum i absolutte nivåer nedtones. Samtidig er det grunn til å være kritisk mot en for stor tillit til at lykkemål alene skal kunne erstatte andre mål, inklusive BNP. Det kan for eksempel innvendes at lykkemålinger er minst like intersubjektivt og antroposentrisk definert som penger og BNP er, og at de derfor ikke har noen relevans for absolutte og fysiske mål som klimautslipp og biodiversitet. Det er med andre ord fullt mulig at et samfunn går inn for å maksimere lykke (evt. minimere ulykke) over relativt korte tidsrom, og gjennomfører dette på en måte som medfører sterk vekst i utslippsgenerende konsum. Hvis du blir mer lykkelig av å kjøre firehjulstrekket eller scooter gjennom naturreservatene, hvorfor ikke? Hvis du trives med å dusje to timer hver dag i varmtvann eller opplever at lange utendørs boblebad om vinteren øker din livskvalitet, hvorfor da begrense det? Lykke-måltall alene gir dermed ingen garanti for oppslutning om eller gjennomføring av en aktiv klimapolitikk. Mot dette igjen kan det innvendes, slik Costanza et al (2007) gjør, at siden tilgang til natur er blant de faktorer som generelt rapporteres å øke livskvalitet, så vil et kortsiktig forbruk av denne naturen resultere i en langsiktig nedgang i livskvalitet, og dermed vil være kortsiktig lykke-politikk. Men det er ingenting i lykkemålene *per se* som styrker den langsiktige tenkningen. Snarere vil lykketall brukt innen dagens politisk system antagelig fokusere på mer kortsiktige svingninger, og dermed kunne bli en hemsko for det langsiktige målene som må ligge til grunn for en klimapolitikk.

5.4 Noen konklusjoner om velferdsmetaforer

Avhandlingens tre delproblemstillinger omhandler å se nærmere på sentrale økonomiske metaforer utfra 1) deres begrephistoriske og kulturelle kontekst, 2) føringer og begrensninger fra eksisterende metaforer og teorier for velferd på utforming av klimapolitikk, og 3) virkning av andre metaforer for velferd på klimapolitikk?

1) **Begrephistorisk kontekst.** Rotmetaforen for velferd(staten) er den Gode Far som verner om sine barn med velstand, trygghet og helse, ikke ulike en Gud, Zevs eller Jahve.

³¹³ Ibid, s. 275.

Fra dette semantiske nettverket har den økonomiske ideen om velferd blitt snevret inn gjennom metaforene ”velferd er velstand” og kombinert med ”velferd er nytte” har vært en teori-konstituerende metafor for den ordinale, neoklassiske økonomi. Siden Adam Smith har klassisk økonomi hevdet at vekst i velferd oppstår gjennom den spesialisering og handel som er forutsetningen for markedsdrevet velstandsvekst. Dermed har markedsdrevet økning i velstand automatisk vært en forutsetning for vekst i velferd.

Så kom den marginalistiske (1870) revolusjon med begrepet om grensenytte og den ordinale revolusjoner (1930) med et ordinalt nyttebegrep. I mangel av bedre måltall, og antagelsen om at vekst i økonomisk velferd vil gi vekst i samlet velferd, så etablerer det seg en konvensjon om at økt velstand forstått som vekst i BNP/capita kan gjelde som offentlig hovedmål for politikk. Det legger føringer for at velferd kan økes gjennom (eksponentiell) økning i konsum og medfører automatisk et tilsvarende økende energiforbruk og klimautslipp.

2) Begrensinger og føringer.

I tråd med Donald Schöns (1993) metode om dobbeltlæring gjennom å avdekke hvilke generative metaforer som frembringer samfunnets problem-definerende fortellinger, kan det se ut som at ”velferd er velstand” har vært, og fortsatt er, en slik problem-definerende generativ metafor i standard økonomi. I sin analyse av generative metaforer påpeker Donald Schön at måten vi rammer inn sosiale problemer på bestemmer både hvilke formål og verdier vi søker å realisere, og hvilken retning vi søker etter løsninger. Motsatt av hva det problemfokuserte perspektivet lett antar, så er problemer ikke noe som foreligger ferdig gitt. Problemer innrammes og forstås gjennom de fortellinger vi forteller om dem. Disse rammene og fortellingene henter sin beskrivende og definerende kraft fra underliggende generative metaforer. Valget av metafor for å beskrive problemet, vil da også ofte gi føringer for dets løsning.³¹⁴

Dersom et samfunn synes å ha manglende utvikling i velferd, vil det – innenfor rammene satt av denne metaforen – dermed falle ”naturlig” å diagnostisere manglende økonomisk velstandsvekst, og foreskrive tiltak som fremmer dette for å ”løse velferdsproblemet”. Motsatt vil anvendelse av ressurser og penger på tiltak som *ikke* gir direkte forbedring i økonomisk velstand, slik som reduksjon i konsum eller i energiutslipp, være vanskelig å begrunne fordi de tilsynelatende reduserer den økonomiske velstand og dermed også velferden. Men sosiale og psykologiske begrensninger på opplevd velvære – slik som tilvenning, sammenligning, aspirasjon, kulturelle eller fysiologiske – kan dempe eller spise helt opp den forbedring i velferd som man ellers kunne anta ville fulgt av en fortsatt velstandsvekst i rike land.

³¹⁴ Donald Schön, 1993, ”Generative metaphor and social policy”, s 150.

Anvendt på klimapolitikk vil den rådende metafor for velferd legge føringer i retning av at ”klimaproblemet” bør møtes med ytterligere velstandsvekst, slik at man da kan få bedre råd til å løse klimaproblemet ved å betale for de nødvendige (tekniske) løsninger.

3) **Muligheter:**

Hvilke virkninger kan forståelsesmåter basert på andre metaforer ha?

Innenfor fagfeltet økonomisk psykologi har mange forskere begynt å arbeide innenfor en ramme gitt av en alternativ generativ metafor: ”Velferd er opplevd velvære / lykke” og koblet denne med at ”nytte er opplevd velvære” (experienced utility). Dette har resultert i en omfattende empirisk forskning på menneskers opplevelse av nytte og følelser av opplevd velvære/lykke. Innenfor dette fagfeltet er det en oppfatning av at mye politikk og økonomi er basert på det enkelte forskere kaller den grunnleggende ”økonomistiske feilslutning”; at økt velstand bringer tilsvarende økning i livskvalitet.³¹⁵ De henviser til at dette er en forutsetning som ikke holder empirisk for de vestlige land vi har reliable livskvalitetsmålinger for i perioden etter 1950. Sett fra det ståstedet – som defineres ved metaforen ”velferd er lykke” – blir faglige og økonomiske begrunnelser utelukkende basert på metaforen ”velferd er velstand” begrensende for videre velferdsutvikling.

I situasjoner med konfrontasjon mellom faglige eller politiske skillelinjer vil disse konfliktlinjene ikke sjelden følge grensene mellom slike forståelsesrammer basert på ulike konstituerende metaforer. En slik situasjon synes å foreligge i debatten for og mot bruk av lykke-målinger til velferds-politikk. Men i Donald Schöns perspektiv er ikke dette et ”empirisk problem” som en dag vil finne sin empiriske løsning ved at den ene side får ”sterkere” funn og resultater enn den andre. Snarere handler det om en konflikt mellom ulike forståelsesrammer, hver bygd på sine ulike metaforer. I en slik situasjon er ikke partene uenige om hvilke empiriske fakta som foreligger, men – delvis styrt av ”sin” generative metafor – rettes oppmerksomheten mot *ulik forståelse av fakta og ulike typer fakta*. Videre, skriver Schön, er det ”nesten alltid mulig å avvise visse fakta, stille spørsmålsteget ved metoder og data (som oftest fuzzy uansett), eller å gjøre mindre justeringer i eksisterende teorier for å ta hensyn til nye data uten grunnleggende revisjon av selve den faglige fortellingen.”³¹⁶

Men selv om man utviklet velferdsmodeller basert på opplevd velvære vil dette være basert på en form for etisk utilitarianisme som er filosofisk omstridt. Noen liberale velferdsteorier vil fraråde bruken av en slik ”paternalistisk” velferdstilnærming og i stedet for ”lykke” anbefale å fokusere på økte kapabiliteter og funksjonsmuligheter.³¹⁷

³¹⁵ Robert Lane, 1991, *The Market Experience*, s. 600.

³¹⁶ Donald Schön, 1993, ”Generative metaphor and social policy”, s. 152.

³¹⁷ Se Fleurbaey, 2008, ”Beyond GDP”.

En mulighet som bl.a. Robert Lane (2001), Richard Layard (2005) og Costanza et al (2007) påpeker at lykke-metaforen kan gi, er et nytt samlende mål for fellesskapet. En annen mulighet som fremheves av bl.a. Kahneman (2006), Costanza (2007), Cohen (2008) og Jonathan Porritt (2004) er at økt politisk betydning av lykke-indikatorer kan bidra til å redusere den politiske og økonomiske avhengigheten av fortsatt økning i tradisjonell ressurskrevende økonomisk vekst med tilhørende miljø- og klimaskadelige utslipp. Målet er et samfunn med høy livskvalitet og lave utslipp. Samtidig er det ingen garanti for at økt politisk fokus på (kortsiktig) opplevd velvære vil innebære styrking av en langsiktig klimapolitikk.

En videre interessant konsekvens av metafor-teori for dette feltet, er den mulighet for kreativitet og nye forskningsgenerende perspektiver, som typisk oppstår i grenseflaten mellom ulike metaforiske nettverk.³¹⁸ Etter hvert som data og tenkning rundt hvordan disse to ulike metaforiske rammeverkene kan kombineres, er det da grunn til å vente at nye ideer fra kombinasjoner av de to rotmetaforene for velferd kan gi nye spinoffs.

Avslutningsvis, kan et scenario for 2030 være at denne mer psykologisk baserte metaforen for velferd vokser inn i hovedstrømmen, og begynner å påvirke politikktutforming. Kanskje vil samfunnet i 2030 være mer opptatt av utviklingen i BNL enn i BNP, som indikator på velferd?³¹⁹

³¹⁸ Mihaly Csikszentmihályi, 1996, *Creativity: Flow and the Psychology of Discovery and Invention*.

³¹⁹ Se BI, 2007, "Fremtidsbilder 2030".

6. Marked er prismekanisme?

Hvem eier den usynlige hånd?

Markedsbegreper får ofte en sentral plass i samfunnets problemdefinerende fortellinger: For eksempel har det vært hevdet at helsevesenet er dyrt og ineffektivt og at det skyldes at det ikke har vært noe marked for helsetjenester i Norge. Andre har hevdet at bankenes utlåns-iver og dårlig regulert kredittmarked har skylden for at boligmarkedet utviklet seg til en boble etter årtusenskiftet. Atter andre har påpekt at EU-landenes landbrukssubsidier forstyrrer det frie markedet for matvarer og skader produsenter i fattige land. I klimadebatten er det blitt vanlig å hevde at når man har et internasjonalt kvotemarked for CO₂-utslipp, er det mest kostnadseffektivt å redusere ens utslipp ved å kjøpe kvoter på et internasjonalt kvotemarked da dette gir lavere kostnad enn å redusere utslippene i Norge.

I dag dominerer markedsteorier den moderne, offentlige diskurs på en historisk unik måte.³²⁰ Denne markedsførståelsen er videre basert på et historisk utvalg av generative metaforer som har medvirket til konstruksjon av teorier om markedene. Hvilke metaforer er det som har vært konstituerende for dagens forståelse av markedet? Hvilke egenskaper fremheves og skjules når markedsmetaforer legges til grunn for en analytisk fortelling? For å svare på slike spørsmål er det nødvendig å gå ganske detaljert til verks i studiet av de historiske forestillingene knyttet til markedet, og av de metaforer som var rådende den gang grunnlaget for markedsteorien ble formulert.

Dette kapitlet skal drøfte avhandlingens tre delproblemstillinger med hensyn på markedet. Tilpasset til dette kapitlet blir de som følger:

- 1) Hva er den kulturelle og begrepshistoriske konteksten for de metaforer som har vært konstituerende for utviklingen av markedsteori?
- 2) Hvilke føringer og begrensninger legger disse konstituerende metaforer på anvendelse av markedsbegrepet i dagens utforming av klimapolitikk?
- 3) Hvilke effekter kan forståelsesmåter basert på andre metaforer få innen klimapolitikk?

³²⁰ Hogdson, 2008, "Markets." *The New Palgrave Dictionary of Economics*.

6.1 Markedsbegrepets historiske bakgrunn

”Markedet” er antagelig økonomiens mest sentrale begrep. Sammenlignet med velferdsbegrepet i forrige kapittel, så har kultur og tenkning om markedene en svært mye lenger begrepsmessig og teoretisk historie. Opprinnelig ble selve ordet marked mest brukt for å beskrive et fysisk sted, markedsplassen, hvor folk samlet seg og byttehandler fant sted. Slike markeder ser ut til å ha eksistert så langt tilbake som nedtegnet historie går.³²¹

Fra markeds plasser til Markedet

Steintavlene fra egyptiske Tell el-Amarna forteller om livlig handel mellom faraone og syriske konger for tre og et halvt tusen år siden, skriver Heilbroner i en beskrivelse av et marked anno 1405 f.Kr., Egypt³²²: En åpen, solsvidd slette mellom to lave åser. Krigsvogner med kniver påmontert hjulene raser over het sand, dradd av prustende fullblods araberhester med vidåpne nesebor. Svetten skummer rundt seletøyet. Gull og krigsvogner byttes mot slaver og hester. Noen forhandler, hundrevis av soldater, slaver og tjenere står og ser på.

Enkelte historikere hevder at markeder først oppstod ved slike mellom-folkelige, mellom-stamme-transaksjoner, og at de interne transaksjonene i stammen/folket ikke hadde markedspreg. Max Weber påpekte at i før-klassisk tid foregikk handel primært i mellom stammer og folkeslag, og i mindre grad *intern* i samme kultur.³²³ Det første interne markedet i Athen kom først fra det sjette århundre f.Kr. på bytorget Agora. Der stod selgerne av fisk samlet i ett område, slakterne i et annet. Klær, parfyme og pottemakerne hadde sine boder på faste steder. I tillegg til å være en markeds plass var Agora også hjertet av Athen; et sted for atletiske konkurranser, politiske møter, teater-oppsetninger og religiøse festivaler.³²⁴ Det var klare sosiale regler for hvem som kunne selge hva, når, hvor og hvordan. Dette er blant de aller første interne markeder som vi kjenner til, med mange kjøpere og selgere, som var hyppig åpent og med slike klart definerte regler for handel.³²⁵

Marked anno 1305, Sør-Frankrike: Reisende kjøpmenn ankommer tidlig om morgenen med sine bevåpnede vakter. Lystig fargesterke striped telt settes opp. Ikke lenger etter er de igang med å kjøpslå og handle mellom seg selv og lokalbefolkningen. Eksotisk luktende varer er til salgs i dag: silkestoffer, krydder og parfyme, skinn og pels. Noe er brakt fra østlige middelhavsområder, noe langt nord fra Skandinavia, andre varer

³²¹ McMillan 2002, *Reinventing the Bazaar*, s. 4. Hodgson 2008, ”Markets”, *The New Palgrave Dictionary of Economics*.

³²² Robert Heilbroner, 1995, *The Wordly Philosophers*, s. 26.

³²³ Max Weber, 1927, s. 195. ”Not between members of the same tribe or of the same community .. but .. in the oldest social communities an external phenomenon, being directed only towards foreign tribes”. Sitert i Hodgson, 2008, ”Markets”, *The New Palgrave Dictionary of Economics*.

³²⁴ Thompson, 1976, sitert i McMillan, 2002, *Re-Inventing the Bazaar*, s. 4.

³²⁵ Polanyi, 1971, North 1977.

er bare fraktet noen få mil. Sammen med vanlige folk vandrer den lokale adel og deres damer mellom staller og telt, ivrige etter avveksling fra sitt monotone, herskapelege liv. Med livlige spørsmål prøver de å hente ut mest mulig nytt innimellom informasjon om de underlige varene fra Arabya. Nye produkter introduseres: divan, sirup, artisjokk, spinat. Mengden av varer er liten, selv om markedet er en stor lokal hendelse. Hindringer i form av lokale toll-stasjoner og bomstasjoner florerer. Over de største grensekryssingene går det ikke mer varer i løpet av et år enn det ville vært romslig plass til på ett av dagens godstog.³²⁶ Gjøglere, verdslige sangere og musikanter hadde dette som en viktig kulturell scene, og som uoffisiell samfunnskritisk arena. Alle i nærheten ble trukket som av magneter til disse årlige sosiale høydepunkter, fullpakkede festdager i radikal kontrast til hverdagene. Historikeren Henri Pirenne skriver: ”Strange though it may seem, medieval commerce developed from the beginning not of local but of export trade.”³²⁷

Ideen om byttehandel er antagelig like gammel som mennesket og instinktet for egeninteresse mye eldre enn det igjen, men virksomheten på de gamle markedsplassene var ikke det samme som å drive virksomhet i en markedsøkonomi.³²⁸ En moderne markedsøkonomi innebærer at mesteparten av samfunnet er kontinuerlig vevd inn i markedsprosessene. De gamle markedene var bestemte lokasjoner som periodisk ble til sosiale attraksjoner som tiltrakk seg mennesker fra alle samfunnslag, både de med og uten midler til å handle. Moderne markeder består typisk av vedvarende, organiserte bytteprosesser bygd på veletablerte sosiale institusjoner integrert med elaborert logistikk og informasjonsprosesser.

Lærebøker i økonomi påpeker gjerne som en innledning til diskusjonen om markeder og prisdannelse at i dag er det markedenes kontinuerlige, selvstyrte varestømmer som sørger for at samfunnet ikke faller fra hverandre. Skulle de utrolig intrikate varestømmene svikte, ville enhver storby, som New York, gå i stå omtrent fra den ene dagen til den andre. Her er et typisk eksempel fra en klassisk lærebok som beskriver markedets effektive funksjonsmåter:

Without a constant flow of goods into and out of the city, New Yorkers would be on the verge of starvation within a week ... from the far corners of the world, goods travel for days and weeks with NY as their destination. How is it that 10 million people can sleep easily at night, without living in mortal terror of a breakdown in the elaborate economic processes upon which they rely? The surprising answer is that, without coercion or centralized direction by anyone, these economic activities are coordinated through the market.³²⁹

De siste 200 år har ordet marked altså gått fra primært å henvise til et fysisk sted til å henvise til visse måter å organisere byttehandler på. I dag henviser begrepet marked til et

³²⁶ Henri Pirenne, *Economic and Social History of Medieval Europe*, sitert i Robert Heilbroner, 1995, s. 21.

³²⁷ Henri Pirenne, 1937 *Economic and Social History of Medieval Europe*, s. 140.

³²⁸ Robert Heilbroner, 1995, *The Worldly Philosophers*, s. 26.

³²⁹ Samuelson & Nordhaus 2001, kap. 2. Krugman og Wells 2006, Introduction.

system som – i Gary Beckers oppsummering – baserer seg på teorier om individuelle valg, nyttemaksimerende atferd, markedsekvilibrum og stabile preferanser.³³⁰

Noen vanlige definisjoner av markedet, som illustrert i følgende utvalg, lyder:

- 1) New Oxford American Dictionary: an area or arena in which commercial dealings are conducted , origin from Middle English , via Anglo-Norman French from Latin *mercatus*, from *mercari* 'buy' (see also *merchant*).
- 2) Penguin Dictionary of Economics: A collection of homogeneous transactions... A market is created whenever potential sellers of a good or service are brought into contact with potential buyers and a means of exchange is available.
- 3) Paul Samuelson og William Nordhaus: An arrangement whereby buyers and sellers interact to determine the prices and quantities of a commodity. Some markets take place in physical locations; other markets are organized through communication (telephone, computers, internet) ... og: A market is a mechanism through which buyers and sellers interact to set prices and exchange goods and services.³³¹
- 4) John McMillan: A definition of a market transaction then, is an exchange that is voluntary: each party can veto it, and (subject to the rules of the marketplace) each freely agrees to the terms. A market is a forum for carrying out such exchanges. In addition to markets there is also *the market*.³³²
- 5) Arthur Sullivan, Steven M. Sheffrin "A market is an arrangement that allows buyers and sellers to exchange things".³³³
- 6) Wikipedia: "In mainstream economics, the concept of a market is any structure that allows buyers and sellers to exchange any type of goods, services and information. The exchange of goods or services for money is a transaction. Market participants consist of all the buyers and sellers of a good who influence its price. This influence is a major study of economics and has given rise to several theories and models concerning the basic market forces of supply and demand."³³⁴

Det som er felles for definisjonene over er at de fremhever rollene til kjøpere og selgere i kommersiell samhandling, basert på pris og mengde. Klassisk og nyklassisk økonomisk teori har i all hovedsak fokusert på de prisdannende egenskapene ved markedene. Klassisk økonomi var først, og særlig siden Ricardo, mest opptatt av tilbudssiden for å forstå prisdannelsen. Men med den marginalistiske revolusjon fra 1870-tallet ble det klart at etterspørsel var like viktig, og at det forholdet mellom de to fastsatte prisen.³³⁵ Hver side var, med Alfred Marshals metafor som "de to bladene i en saks": der hvor de skjæres fastsettes prisen.

³³⁰ "The combined assumptions of maximizing behavior, market equilibrium, and stable preferences, used relentlessly and unflinchingly, form the heart of the economic approach." Becker 1976, s. 4.

³³¹ Samuelson og Nordhaus, 2001, *Economics*. 769, s. 27.

³³² McMillan, 2002, *Re-Inventing the Bazaar*, s. 6.

³³³ Arthur Sullivan, Steven M. Sheffrin (2003) *Economics: Principles in action*. Upper Saddle River, New Jersey 07458: Pearson Prentice Hall. s. 28.

³³⁴ Wikipedia, <http://en.wikipedia.org/wiki/Market>

³³⁵ Sandmo, 2006, *Samfunnsøkonomi – en idehistorie*.

Er markedet ett universelt system eller kulturelt unike institusjoner?

Men om markedet som sosial institusjon var det lenge forbløffende stille i økonomisk teori. Geoffrey Hodgson påpeker at siden marginalismen har økonomer vært mest opptatt av prisdannelse i markedene (tilbud- og etterspørsels-analyse), men i liten grad drøftet markedets institusjonelle natur og hvordan markedene faktisk fungerer når transaksjoner gjennomføres.³³⁶

Ikke færre enn tre nobelprisvinnere i økonomi har notert seg ved dette paradokset, med ca ti års mellomrom. George Stigler skrev i 1967: "The efficacy of markets should be of great interest to the economist: Economic theory is concerned with markets much more than with factories or kitchens. It is, therefore, a source of embarrassment that so little attention has been paid to the theory of markets and that little chiefly to speculation."³³⁷ Stigler oppfordret den gang til en teoretisk studie av markedene, som lenge gikk ubemerket hen. Ti år senere skriver Douglass North: "It is a peculiar fact that the literature on economics and economic history contains so little discussion of the central institution that underlies neoclassical economics – the market"³³⁸. Så gikk det på nytt 11 år før Ronald Coase (1988), observerte at: "In modern economic theory the market itself has an even more shadowy role than the firm. Economists are interested only in 'the determination of market prices' whereas 'discussion of the market place itself has entirely disappeared'."³³⁹

Økonomer har altså, ifølge ledende økonomer selv, hatt lite å si om markedets sosiale, institusjonelle natur utover å klassifisere dem etter grad av konkurranse og antallet kjøpere og selgere, konkluderer Swedberg (1994) og Hodgson (2008). Markeder ble i følge disse forskerne i mesteparten av etterkrigstiden typisk beskrevet som en relativt homogen og udifferensiert størrelse. De er prinsipielt og abstrakt definert på samme måte på alle steder og til alle tider. Når markedsmekanismer ble beskrevet skjedde dette typisk innen rammeverket definert av begreper som tilbuds- og etterspørsels-kurver, individuelle indifferenskurver, partiell og generell likevektsteori og med liten oppmerksomhet rettet mot institusjonelle rammer, dynamikk over tid, informasjonsspredning, kulturelle særtrekk eller alternative markedsstrukturer.³⁴⁰ Sett med denne avhandlingens tilnærming, så har hovedstrømmen i økonomisk teori forstått markedene utfra den konstituerende metaforen om at "markeder er mekanismer for prisdannelse ved likevekt mellom etterspørsel og tilbud", slik som for eksempel Samuelson og Nordhaus' definisjon fremhever: "a

³³⁶ Hodgson, 2008, "markets", *The New Palgrave Dictionary of Economics*.

³³⁷ Stigler, 1967, "Imperfetions in the capital market", s. 291.

³³⁸ North, 1977, "Markets and other allocation systems in history", s. 710

³³⁹ Coase, 1988, *The Firm, the Market, and the Law*, s. 7.

³⁴⁰ Se for eksempel Stiglitz 2000, 2001 og 2002, for hans utdypning av forskjellene mellom en hovedstrømstilnærming til markedene versus en informasjonsøkonomisk tilnærming.

mechanism through which buyers and sellers interact to set prices and exchange goods and services”.

Økonomisk markedsteori har altså basert seg på en idé om at markedssystemet er universelt mønster, som transcenderer de spesifikke markedsplassene, takket være generelle lover om tilbud og etterspørsel. Begynnelsen på denne overgangen fra kulturelle markedsplasser til et universelt markedssystem er imidlertid ikke mer enn 2-300 år gammel. Selv om ideen om markeder som møtested mellom kjøpere og selgere er svært gammel, så er det først med fremveksten av industrielle, markedsbaserte samfunn at vi kan begynne å snakke om et økonomifag, som vitenskapen om markedene. Det var ideen om et selvregulerende markedssystem som gjorde Adam Smith berømt. Smith beskrev det nye i at gjennom arbeidsdeling og utstrakt markedshandel med en eller annen spesialisert produsent ett eller annet sted i verden, så kunne alle materielle behov dekkes stadig mer effektivt. Alle tilbyderne retter seg etter den prisen markedet kan gi for det de lager. Markedet løser dermed – uten styring ovenfra eller utenfra – de økonomiske utfordringer ved å avgjøre *hva* som skal produseres, *hvor* og for *hvem*.³⁴¹

Adam Smiths markedsbegrep

Markedet får varene til å fly på ”veier gjennom luften”³⁴² – beskriver Smith det i en annen høystemt metafor. Markedet sender da varer langt over grensene for å dekke selv de underligste ønsker, så fremt det fins noen ett eller annet sted som har penger å betale med.

Den spesialiserte arbeidsdelingen og byttehandelen som ligger til grunn for at vi alle er innvevd i markedene, kunne ikke skje, mente Adam Smith, uten at vi var disponert for det. At det var og er i tråd med den menneskelige natur. Han sier: ”Arbeidsdeling er den nødvendige konsekvens av en bestemt tendens i den menneskelige natur til å ville transportere, forhandle og bytte én ting med en annen... Uten denne disposisjonen måtte hver mann ha skaffet seg selv enhver livsnødvendighet og vare han måtte trenge, og alle måtte gjøre samme selvbergingsarbeid.”³⁴³ Smith påpeker at bakeren, bryggeren og slakteren har større glede av sine egne varer dersom de kan bytte med hverandre, enn om de skulle fortært alle sine brød, sitt øl og sine koteletter selv. Ideen om gjensidige fordeler gjennom handel er blant de tidlige og grunnleggende innsiktene i økonomifaget.

Smith så inn i mylderet av industriell aktivitet – med fattiglemmer og kjøpmenn, fabrikker og håndverkere, jordbruksprodukter fra adelige gods i konkurranse med

³⁴¹ ”By matching sellers and buyers (supply and demand) in each market, a market economy simultaneously solves the three problems of what, how and for whom.”, Samuelson og Nordhaus, 2001, s. 27-29.

³⁴² Adam Smith, 1776, *Wealth of Nations* II, ii, 86, i Heilbroner, 1997, *The Essential Smith*, s. 233.

³⁴³ Adam Smith, 1776, *Wealth of Nations*, I, ii, 25–26, i Heilbroner, 1997, *The Essential Smith*, s. 168–170.

importert korn – som kjennetegnet tiden han levde i. Og han klarte å oppdage og beskrive en viss orden og systematikk der på en bedre måte enn de før ham hadde maktet. Der hvor Kepler og Newton oppdaget en skjult orden i planetenes baner, oppdaget Adam Smith en skjult orden i markedssamfunnet.³⁴⁴ Han påpekte et mønster som viste at gjennom produksjon og handel ble enhver, når han handlet ut fra sin egen økonomiske interesse, ledet som av en usynlig hånd til å fremme nasjonens beste. Gjennom hver enkelt aktørs egoistiske handlinger gjør markedet, på nesten magisk vis, alle rikere. I en moderne lærebok i offentlig økonomi benevner Erik Grønn dette som ”økonomifagets mest spennende idé”.³⁴⁵

Metaforen om den usynlige hånden, henviser til hvordan et effektivt, selvregulerende markedssystem kan oppstå ut av et myldrende sosialt system av kontrakter, varestrømmer, forhandlinger, penger, kredittordninger og regninger. Den ble raskt populær. Økonomer flest har siden Smith typisk ment at myndigheter bør tukle minst mulig med markedets interne aktiviteter. Statens oppgave er å legge til rette gjennom oversiktlige og stabile rammebetingelser rundt markedet. Men hold fingrene fra markedsfatet og la den usynlige hånd i størst mulig grad ordne den indre dynamikken. Politikere som innbiller seg at de er bedre i stand til å regulere markedet enn den usynlige hånd, er gjenstand for hundrevis av sider med ramsalt, besk kritikk fra Adam Smiths hånd. Og siden utgivelsen av *Wealth of Nations* i 1776 er kritikken av politisk styring av markedene (som max- eller minimumspriser, subsidier, forskrifter, forbud eller tollreguleringer) gjentatt og utbrodert i over to hundre år, som f.eks. i kapitlet om ”markedets hevsn” i Krugmans lærebok fra 2006.³⁴⁶ Også den norske økonomen Finn Kydland, ble i 2004 belønnet med nobelpris for en artikkel fra 1977, hvor han og amerikaneren Ed Prescott viser hvorfor myndighetene bør unngå brå skift i regulering av markedene. Myndighetenes forutsigbarhet, kredibilitet, og konsistens over tid er nøklene til effektive rammer rundt de omskiftelige markedene.³⁴⁷

Dette er velkjente økonomiske synspunkter på markedet som gjentas i de fleste lærebøker om økonomi, som for eksempel Samuelson (2001), Mankiw (1998) og Krugman (2006). Metaforen om den usynlige hånd lever fortsatt i beste velgående, og har vært så vital at den har fostret et antall avkom av svake metaforer slik som ”den usynlige fot” (finansøkonomien snubler og ødelegger for seg) og ”den usynlige knyttneve” (klassekamp og utbytting). Men det er så vidt jeg vet nærmest ingen som har stilt spørsmål om *hvem* som eier eller styrer denne usynlige hånden som Smith ser virkningene av.³⁴⁸ Og hvilke

³⁴⁴ Ref. Heilbroner, 2000, *The Worldly Philosophers*, kap. 3.

³⁴⁵ Grønn, Erik 1999, *Forelesninger i offentlig økonomi*.

³⁴⁶ Krugman, 2006, *Macroeconomics*, kap.5.

³⁴⁷ Finn Kydland og Ed Prescott, 1977, “Rules rather than discretion: The inconsistency of optimal plans”, *Journal of Political Economy*, s. 85 og s. 473–490.

³⁴⁸ I en tysk artikkel Peter Bendixen, 2004, “Die Konstruktion des ökonomischen Blicks”, analyseres den usynlige hånd hos Hermes/Merkur i forhold til Goethes og Adam Smiths verker:

emosjoner, hvilke grunnleggende trekk i den menneskelige natur er det som får det økonomiske systemet til å vokse frem på tross av all motstand fra føydale systemer, hierarkier, sosiale kaster, kommandobaserte økonomier, tradisjoner og nasjonale grenser? Hvor kommer denne trangten til å reise, bytte, tuske, spekulere og handle fra? Hvilken type emosjon er det som gjør mennesker kontinuerlig fascinert av byttehandler og byttemidler? ”Hvem” er så å si markedet?

Uttrykket ”den usynlige hånd” har altså fått kontinuerlig oppmerksomhet, fra den først ble beskrevet i 1776 og frem til i dag. Hva gir denne metaforen slik tiltrekningskraft at den fremdeles kan brukes som politisk argument for hvordan vi bør organisere samfunnet? En dypere forståelse av markeder og metaforen om den usynlige hånd kan komme til syne ved å undersøke noen av de kulturelle røttene til våre forestillinger om markedet. Disse røttene går i vestlig kultur tilbake til de gamle greske mytene fra før-Sokratisk tid. De peker i retning av den myteskikkelsen som grekerne kalte *Hermes* og romerne *Mercur*.

Det er rimelig å anta at Adam Smith, som enhver 1700-talls professor med klassisk dannelse, var vel bevandret i de greske mytene. Med metaforen om den usynlige hånd har Smith forankret økonomifaget i et metaforisk nettverk av begreper og tenkning med tusenårige røtter i kulturell språk og tenkning om menneskers hang til å reise, handle og krysse grenser. Det mytiske grunnlaget for økonomifaget er ikke blitt borte fra økonomisk tenkning og praksis – for selv om han ikke nevnes i moderne lærebøker om økonomi, er de metaforene som forbindes med *Hermes* antagelig mer vitale enn noen gang. De færreste som arbeider på børsen i dag, vet noe særlig om ham, men han står faktisk støpt i bronse utenfor Oslo Børs. De som satte ham opp der i 1911, visste ett og annet om børsens idéhistoriske og emosjonelle fundament.³⁴⁹ Men for de fleste børsmeglere i dag er statuen ikke annet enn pynt, eller kanskje en tilfeldig grafisk logo. Samtidig lever og brenner meglere for den frie handel. De er også iherdige kritikere av nye politiske reguleringer som forsøker å legge begrensninger på markedsaktørenes (og den usynlige hånds) frihet. Trosgrunnlaget har de felles med høyt utdannede og kunnskapsrike meningsfeller over hele verden, og de har drøssevis med solide økonomiske argumenter.

De tror kanskje ikke på gud, men foretrekker markedets uransakelige veier. Fra et narrativt og arketypisk perspektiv er det ikke sikkert at de to alternativene er så ulike.

”Erst viele Jahrhunderte nach Athen und Rom wird ausgerechnet ein Dichter darauf kommen, den wahren Charakter der unsichtbaren Hand des Merkur aufzudecken, jener geheimnisvollen, vermeintlich göttlichen Kraft, die den Eigennutz des wirtschaftenden Menschen auf wundersame Weise in den Wohlstand aller verwandelt... Der Glaube an die Wohltätigkeit der den Markt lenkenden ’unsichtbaren Hand’ wird dann schon längst durch einen schottischen Moralphilosophen zu einer gefestigten positiven Glaubensgewissheit der Ökonomen geworden sein.“

³⁴⁹ 27. september 1911 overrakte grosserer Conrad Langaard en Mercur-statue i bronse. Den ble plassert foran hovedfasaden hvor den fremdeles står.

http://www.oslobors.no/ob/historie_borsbygningen, nedlastet 02 feb. 07.

Markedets rotmetafor: Hermes/Merkur

Gresk mytologi beskriver Hermes som guden for grenser, og for alle reisende som krysser dem. Han er fortellernes, gjeterens og oppfinnernes gud. Hans domener omfatter handel og markeder, kommunikasjon generelt og salgstaler spesielt. Alle tyvers sluhet, grå og hvite løgner, rappkjefet og glatt tale tilhører også ham. Han er budbringer fra guder til mennesker, fra de olympiske sfærer til jorden og videre til det underjordiske. Han fører til slutt alle menneskers sjeler gjennom dødens porter, over elven Styx og til dødsriket Hades. Han er veiviser for sjeler som har gått seg bort eller står fast.³⁵⁰

Den etymologiske stammen i hans greske navn Hermes kommer fra *herm* – som betyr varde eller grensestein.³⁵¹ Et heldig funn, ”jag fant, jeg fant” som vår norske Askeladd sier, het hos grekerne et *hermaion*. En oversetter av fremmede språk ble kalt *hermeneus*. Fra Hermes har vi *hermeneutikk*, vitenskapen om fortolkning. Det norske ordet *herme* kommer også fra det å hente noe, flytte det til et annet sted og formidle nesten det samme, men med en liten vri. Planeten Merkur og metallet kvikksølv (mercury) har fått navn etter ham. Fra det latinske Merkur har vi engelske ord som *merchant*, *merchandise* begge fra *mercari* – å handle eller kjøpe. Selve ordet marked har også sin etymologiske rot i ordet *mercari* – altså noe som kommer fra Merkur/Hermes.

Geoffrey Bowker skriver om forbindelsen mellom handelsmenn og grensekryssing:

The archetypal figure adjudicating between boundaries is that of the merchant, who is the trader between the inside (members of the polis in classical Greece) and the outside (neighboring communities which wish to operate some kind of trade). In his book *Le Prix de La Vérité* (the price/prize of truth), Marcel Hénaff traces the vicissitudes of this mediation over time, tying it initially to Plato's apothegms against the sophists selling that which is beyond price – philosophical truth.³⁵²

Jeg nevner disse semantiske eksemplene for å illustrere at Merkur/Hermes som en rotmetafor har hatt vedvarende påvirkning på vestlig språk og tanke i flere tusen år, og spesielt på europeiske kulturers oppfatninger om markedene, hvor til og med den filosofiske ”sannheten” er til salgs. Ettersom den mytiske fortellingen ikke lenger kan forutsettes være kjent blant alle lesere, velger jeg å gjengi den i sin helhet her,³⁵³ som et eksempel på hvordan en mytisk fortelling vever sammen et nettverk av tilknyttede metaforer rundt den arketypiske rotmetaforen. Myten beskriver det dypeste kulturelt-semantiske nivået for tenkning om markedene som har vedvart i europeiske kulturer i allefall i de foregående 2500 år.

³⁵⁰ Graves, 1955, Hillman 1995.

³⁵¹ Norman Brown, 1947, *Hermes the Thief*.

³⁵² Bowker G, 2004, ”Time, money and biodiversity”, in *Global Assemblages: Technology, Politics, and Ethics as Anthropological Problems*.

³⁵³ Gjengivelsen er en sammenstilling av versjoner av fortellingen gjengitt i Robert Graves, *The Greek Myths, Homeric Hymns* (overs. ved Charles Boer) og fra Greek Mythology Link, <http://homepage.mac.com/cparada/GML/>.

Hermes var sønn av Zevs og Maia, en særlig vital nymfe. Hun var den eldste og vakreste av pleiadene, men også svært sky. Hennes hår var langt og frodig, og Zevs fant henne uimotståelig. Ti fullmåner senere, forteller den homeriske hymnen til Hermes, presset en sønn seg ut av hennes liv, ”en røver, en kveggjeter, en bringer av drømmer, en overløper, en tyv ved portene, en som skulle utføre de utroligste gjerninger blant de udødelige gudene”.³⁵⁴

Etter fødselen svøpte moren ham og la ham fra seg i en vogge innerst i den lune hulen deres. Men han vokste med utrolig fart, og så snart moren hadde snudd ryggen til for å hvile seg, skled han forbi henne og ut på jakt etter eventyr. Rett utenfor hulen møtte han en stor skilpadde. Han vendte skilpadden på ryggen, skar av lemmene og skrapte ut alt det bløte. Med kvikke håndbevegelser drillet han hull i skallet og festet strenger i biter av horn på begge sider. Så prøvde han tonene, stemte dem og var klar til å spille på historiens første strengeinstrument, en lyre.

Han plasserte lyren innenfor huleåpningen og satte av gårde nedover veien. Etter en stund oppdaget han femti flotte kyr. De tilhørte den strålende solguden Apollon. Kveg var den tids fremste form for kapital. Hermes funderte på hvilke triks han kunne bruke for å få med seg femti kyr uten at eieren skjønnte hvor de var blitt av.

Dermed kom han på å drive kyrne baklengs, mens han selv gikk i store sandaler av kvister for å gjøre sporene umulige å følge. Slik drev han kyrne bort fra engen, over sandgrunn og inn på hardt fjell. Vel over fjellet fyrte han opp et bål, slaktet to av kyrne og parterte dem i tolv like store deler, én for hver av gudene på Olympen. Ubeskjededt nok inkluderte han seg selv som en av de tolv, og selv om han var sulten, ofret han de øvrige elleve delene på bålet.

Det nærmet seg morgengry, og han fant at det var på tide å trekke seg tilbake. Han lukket inngangen til fjøset, krysset fjellet tilbake og skled inn huleåpningen. Der hentet han lyren og forsøkte å snike seg ubemerket opp i vogga. Men moren Maia lot seg ikke lure så lett: ”Din røver, du har vært ute i natten med ulovligheter.”

Hans videre svar røper mye om hans karakter, hans visjon og hans verdisett:

Hør kjære mor,
Vi skal nok ikke holde til her lenge ...
Det er langt bedre
å tilbringe hver dag
i samtale med gudene
rike, rause og æret med
offer fra åkrene,
enn å stelle her hjemme
i denne usle hulen.

³⁵⁴ Den homeriske hymne til Hermes, l. 30-35, oversatt til engelsk av Charles Boer, 1970, *The Homeric Hymns*.

Når det gjelder ære,
 skal jeg nok få ordnet meg de samme rettigheter
 som Apollon, min halvbror, har fått.
 Jeg er garantert i stand til å bli
 den fremste blant tyver!³⁵⁵

Ved morgengry våknet den mektige Apollon. Han oppdaget tyveriet med én gang. Nøye studerte han sporene og ble først forvirret, så forbauset og forskrekket, over å se spor som han, Foibos Apollon, fornuften og klarsynet selv, ikke maktet å tyde. Kvegsporene pekte jo i retning av beitet. Men rundt kvegsporene var det fotavtrykk som aldri tidligere hadde vært sett.

Noen langvingede fugler hadde oppdaget de to kuskinnene og ga tegn. Rasende løp han mot fjellet og fant de etterlatte kuskinnene ved bålet. Med logikkens hjelp fikk han puslet sammen et klart bilde av lovbruddets forløp. Han marsjerte andpusten inn i Maias hule.

Da Hermes så det strenge ansiktet til Apollon, krympet han seg ned i det velluktende babytøyet og plirte mot Apollon. ”Du lille stymper der i vogga, fortell nå raskt og uten omveier om kveget mitt, ellers skal vi to snart komme i kamp. Og jeg vil kaste deg dypt ned i det støvete helvete til det skrekkeligste mørke.” Hermes dro noen plagg til side, så munnen ble fri: ”Klarsynte Apollon, hvilke fryktelige ord er dette? Hva er det du snakker du om – kveg?”

Jeg har ikke sett dem
 Jeg har ikke hørt om dem
 Ingen har fortalt meg om dem
 Jeg har ingen nyheter om dem
 og kan derfor dessverre heller ikke
 vinne belønning for nyhetene.
 Jeg ble først født i går
 Og mine fine små ben er så myke
 og bakken der ute så hard
 ... men hvis du vil
 sverger jeg gjerne en ed ved min fars hode
 at jeg ikke er skyldig
 og heller ikke har sett hvem som stjal dem
 hva nå engang ’kveg’ er
 for knapt har jeg hørt om slikt.”

Apollon måtte nesten le: ”Din rakker og forfører! Du snakker så glatt at jeg blir overbevist om at du allerede må ha brutt deg inn i mange velbygde hus om natten og rundstjålet mer enn én stakkar, så han antagelig knapt har hatt en stol å sitte på etter at du var ferdig.” De fortsatte å krangle, begge like sta, om hver liten detalj i den annens tale. Til slutt sa

³⁵⁵ Oversettelse til engelsk ved Charles Boer .

Apollon: ”Du får gå selv, foran meg, for nå skal vi til allfader Zevs på Olympen som skal felle en rettferdig dom over deg.” På vei ut av hulen plukket Hermes opp lyren sin og la så i vei på sine små raske ben.

På snøklare, strålende Olympen var de udødelige samlet i timen rett etter soloppgang. Apollon dyttet Hermes foran seg, til begge sto overfor Zevs: ”Hvem er det du bringer hit, Foibos Apollon, et barn med utseende som en budbringer?”

Apollon svarte sin far: ”Her er en røver som jeg fant etter en lang tur i Kyllene-fjellene. Han stjal kyrne mine, drev dem baklengs og med underlige spor”. Apollon gikk detaljert til verks, og la alle fakta klart og oversiktlig frem for Zevs og Olympens udødelige. Med ugjendrivelig logikk og klare slutninger pekte han ut hvordan synderen til slutt hadde prøvd å vri seg unna med løgn og glatt tale. ”Nå, hva sier du til dette,” spurte Zevs?

Hermes blunket til Zevs, som han forstod hadde gjenkjent ham som sin sønn, og begynte i en lav tone: ”Kjære Zevs, min far...” Et gisp gikk gjennom forsamlingen. ”Jeg vil snakke sannferdig til deg, for jeg er en ærlig barnlig sjel, og *helt* ute av stand til å lyve. Denne strålende Apollon kom rasende inn i vår hule i dag tidlig, og kommanderte meg til å tilstå, under trusler av å kaste meg i Tartaros. Han er stor, sterk og full av manndoms kraft, mens jeg er en liten baby, født i går, og som han også vet er jeg ingen omflakkende banditt og kvegrover. Bare se, jeg er ennå ikke tørr bak øret,” sa Hermes, og med tommelen i munnen brettet han det ene øret frem slik at hele forsamlingen måtte le av ham og av Apollons harde ansikt.

”Tro du meg,” fortsatte Hermes da latteren hadde gitt seg, ”at jeg ikke har drevet kveget hans til hulen for å bli rik, hva nå kveg engang er, for det er et ord jeg bare så vidt har hørt. Tro meg, for jeg elsker deg og frykter ham, den strenge. Du selv, allvitende Zevs, vet at jeg er et uskyldig barn, og jeg kan sverge en stor ed ved det. Og en dag skal jeg nok straffe ham, sterk som han er, for hans hensynsløse behandling av en nyfødt slumrende i sin vogge. Men nå må *du* hjelpe meg, den yngre.”

Zevs brøt ut i en rungende latter over denne utpekerte, veltalende sønnen som så glatt benektet all skyld. I stedet for å felle en dom kommanderte han dem til å gå utenfor og bli enige om en løsning sammen.

Utenfor ville Apollon binde Hermes' hender. Men båndene løsnest og gled av hendene av seg selv. Mens Apollon måtte plukke Hermes frem lyren og begynte å spille. Til de vakre tonene sang han smigrende strofer om Apollon. Tonene smeltet hans panser. En myk lengsel etter dette vidunderlige instrumentet fylte hans hjerte og fikk sinnet til å renne av ham. For første gang var stemmen vennlig: ”Du Maias oppfinnsomme sønn, har dette instrumentet vært med deg fra fødselen, eller har du fått det av en gud eller et menneske? Og hvem har lært deg slik himmelsk sang?”

”Jeg vil gjerne være venn med deg i tanke og ord,” svarte Hermes. ”Du er dyktig til gjennomtenkt og velordnet tale. Derfor gir jeg deg denne som gave og vil be om at jeg får kveget i bytte.”

Apollon svarte: `Slayer of oxen, trickster, busy one, comrade of the feast, this song of yours is worth fifty cows, and I believe that presently we shall settle our quarrel peacefully.³⁵⁶

Apollon grep lyren og prøvde strengene forsiktig. De klang overveldende vakkert ved hans berøring. ”Klart du kan få bølingen,” gjentok Apollon mens han lyttet henført til lyrens toner. Så gikk de sammen og gjette kveget tilbake til beitet. Hermes, gjeteren over atferden i markedenes kveg- og saueflokker, var klar for sitt virke til evig tid. Den første byttehandel var gjort: fele for ku, innovasjon for kapital.

Myten bygger opp spenningsnivået til vendepunktet i hele fortellingen skjer ved selve byttet av kveg (kapital/pengeenhet) mot lyre (produkt/innovasjon). Dette peker mot den frivillige og sosialt gjensidige byttehandel som avgjørende for forståelse av markedets og



Figur 6.1 Giambolognas statue av Merkur/Hermes, ca 1564. Med merkurstaven Caduceus i ene hånden og markering av et poeng med den andre.

Hermes' natur. Den økonomiske sosiologen Georg Simmel påpeker at det ikke er *produksjonen* selv som er det fundamentale økonomiske fenomen. Heller ikke er det knappe ressurser, fordeling, konsum, nytte eller arbeidsdeling som utgjør fundamentet. Signifikante som disse er, tilhører de likevel ikke essensen av den økonomiske handling. Det fundamentale økonomiske fenomen er *byttehandelen*, påpeker han. Økonomisk handling blir økonomisk nettopp idet den fokuserer på *sammenligningen* mellom to ting, hver som har verdi i seg selv, men i en situasjon hvor eierskap for den enkelte til begge ting er umulig, og eierskapet til det ene må gis opp for å få tak i det andre.³⁵⁷

Økonomiske handler finner sted typisk når to ting eller eiendeler er under kontroll av to ulike individer/aktører, og når hver av dem overgir hva de kontrollerer for å få tilgang til det som er under den annens kontroll.

Overgivelsen av kontroll i handelen er dermed uttrykk for en gjensidig sosial relasjon basert på at det foreligger (et visst minstemål av) gjensidig tillit.

³⁵⁶ Her i engelsk oversettelse fra *Homeric Hymn to Hermes*, (ll. 436-462). Engelsk fordi ordet ”trickster” er omtrent uoversettelig.

³⁵⁷ Sitert i G. Poggi, 1993, *Money and the Modern Mind* s. 95.

Simmel: "That a thing is worth something in purely economic terms, means that to me it is worth something, that is that I am willing to give up *something* for it".³⁵⁸ Hvilket er nettopp hva Apollon her gjør.

Etter således å ha påpekt fundamentet, eller essensen ifølge Simmel, av økonomisk handling og dermed lagt fundamentet for et marked, dreier myten seg i en mer institusjonell retning: hvordan kan byttehandler i markedet sikres stabilitet og trygge rammevilkår? Tilbake til myten:

Men Apollon, klarsynt som han er, fryktet Hermes' oppfinnsomhet og grådighet: "Hva holder deg tilbake fra å stjele eller bytte til deg lyren igjen, eller kanskje min langt skytende sølvbue, for det er jo tydelig at du har en oppgave med grenseoverskridende tuske- og byttehandler blant mennesker og guder over hele den fruktbare jorden."³⁵⁹ De laget derfor den første forhandlede kontrakt mellom kjøper og selger. Den hadde en klar rollefordeling, hvor Hermes lovet ikke å stjele noe som Apollon eide og heller ikke gå nær hans hus. Til gjengjeld forærte Apollon Hermes den gylne stav for rikdom og velstand. Den er siden kjent som merkurstaven eller Caduceus. Med den kan Hermes bruke markedenes magi til å frembringe velstand og helse. Men prediksjon og profetier forble Apollons domène. Hermes selv var – og er – totalt uforutsigbar.

Hermes og Apollon gikk inn igjen i Olympens himmelhøye hall, begge vel fornøyde med fordelene ved handelen. Zevs utnevnte prompte Hermes til å være gudenes herold og budbringer, gud for alle kjøpmenn, tyver og markeder.

Den homeriske hymnen til Hermes slutter med noen velformulerte advarsler om å feste lit til Hermes' trofasthet eller vilje til rettferdig fordeling av velstand:

Selv om han
nå og da
hjelper noen lykkelig utvalgte få
så snyter han, lurer og
forvirrer med forførende tale
et uendelig antall sjeler blant
menneskers dødelige, ulykkelige slekter.
Så farvel, nå, sønn av Zevs og Maia,
men jeg vil alltid huske deg i mine sanger.³⁶⁰

³⁵⁸ Georg Simmel, 1900, *The Philosophy of Money*, s.92.

³⁵⁹ Den homeriske hymne til Hermes, linje 513–520.

³⁶⁰ Den homeriske hymne til Hermes, linje 574-580, overs. av Charles Boer, 1970.

Grensekrysserguden

Det er anakronistisk og fordomsfylt hvis noen sitter i det 21. århundre og anser en slik fortelling kun som en mer eller mindre tilfeldig oppsamling av underholdende, overtroiske elementer. Myten hadde – før den ble skrevet ned – overlevd århundrer med muntlig fortellertradisjon hvor hver generasjons skaldler omhyggelig ivaretok sentrale strukturer og sammenhenger, mens de antagelig utbroderte i detalj elementer som passet til deres egen tid og kultur.³⁶¹ Dette kan ses som den tids avanserte filosofi og psykologi: omhyggelige observasjoner av interaksjoner mellom mennesker og natur formulert i et nøye utvalgt metafor- og symbolspråk.³⁶² I fortellingen om selveste kommunikasjonens og fortellingens gud er det rimelig å anta at de var spesielt omhyggelige.

Først og fremst handler Hermes-fortellingen om det som har med kryssing og overskridelse av alle slags grenser å gjøre. Ingen hule kan holde ham inne. Ingens eiendom er utenfor hans potensielle rekkevidde. Ingen bånd kan binde hans kvikke hånd. Ingen kan heller målbinde ham. Som for å understreke dette viser de fleste illustrasjoner Hermes med vinger på beina og med usynlighetshatt. Når han har sin usynlighetshatt på, så merker ingen at han har kryssset noen grense eller kommer inn i et rom.

Som Geoffrey Bowker var inne på i sitatet ovenfor så er det først og fremst den handelsreisende som krysser grensene. Han og hun er mellommannen mellom innsiden ("oss") og utsiden ("de", dvs. nabo-samfunn og fremmede samfunn) og sørget slik for kontakt over grensene, forbi grensesteinene.

Som nevnt kommer navnet Hermes fra roten *herm*, som betydde varde eller grensestein. Det var satt opp mange *herm*-er ved veiskiller og grenser rundt om i Hellas. Mange av dem viser et skjegget mannsansikt øverst på en pilar, lik en fallos, med genitaliene nederst. En rastløs, fruktbar og potent kar. Hermes personifiserer emosjoner som reiselyst, virketrang, møteskaping, forhandling, rykter og skravling.

Setter vi sammen disse to kjennetegnene (grense og



³⁶¹ Dodds, 1950, 2001, *The Greeks and the Irrational*.

³⁶² Campbell, 1984, *Myths to live by*.

Figur 6.2 En "herm" var en varde, en grensestein med Hermes' hode på topp. Den var assosiert med fruktbarhet, god lykke, veier og grensekryssing.

fruktbarhet) fremkommer det at Hermes fins i den fruktbare overskridelsen, når vi krysser en grense fra det kjente til det ukjente, og på alle steder hvor mennesker møtes og støter mot hverandre i samtale, begjær, konflikt eller forhandling. Hermes' egenskaper fins i ord som overgang, overdrivelse, overskridelse, overføring og oversettelse. Men også i transaksjon, transport, transcendens og transitt. Vi finner dem i byttehandel, rykte, endring, megling og veltalenhet. Alle kvaliteter som er fremtredende i markedene forstått som kulturelle og sosiale institusjoner.

Hermes og Adam Smith

Når Hermes hadde usynlighetshatten på, kunne ingen merke at han var tilstede og påvirket utfallet med sin ”usynlige hånd”. Smith brukte ”invisible hand”-metaforen kun et fåtall ganger (én i *Wealth*, én i *Sentiments* og i alle fall én gang utenom disse skriftene). Hvorfor har likevel denne metaforen fått en slik enorm effekt, en slik populær og faglig utbredelse? En hypotese – fra kognitiv lingvistik og arketypisk psykologi – vil være å anse at Smiths berømte uttrykk henter sin emosjonelle kraft fra det metaforiske nettverket som konstituerte markedenes domene.

At retorikk-professoren Smith kjente til klassisk mytologi er hevet over enhver tvil.

Deidre McCloskey skriver om Smiths kjennskap til metafor og retorikk:

”Adam Smith knew at the beginning of economics that an economy was illuminated by a metaphor of speaking, and it has taken some effort by economists since Smith to forget it. ”Everyone is practising oratory . . . {and therefore} they acquire a certain dexterity and address in managing their affairs, or in other words in managing of men; and this is altogether the practise of every man in most ordinary affairs. . . , the constant employment or trade of every man. . . .”³⁶³

Ved å anvende metaforen ”usynlig hånd” forankrer da Smith – uten å være eksplisitt på om han mener en gresk eller kristen referanse – markedsdynamikken i en bredere retorisk sfære. Han plasserer antagelig begrepet svært bevisst – men uten å overdrive hyppigheten i anvendelsen av det – i et mer mytisk nettverk, og oppnår med det å trekke forbindelser til det emosjonelle nivå i retorikken, *pathos*.

Samtidig, ved å henvise til Hermes/Merkurs usynlige hånd, så fletter han inn forbindelsen mellom marked og egeninteresse. I myten følger Merkur i utgangpunktet bare sin egen ”self-interest”, som han fremstiller i sin visjon eller ”programerklæring” på sin første dag (natt) i talen til moren Maia: ” Det er langt bedre/å tilbringe hver dag/i samtale med gudene/rike, rause og æret med /offer fra åkrene/enn å stelle her hjemme / i denne usle hulen.” Han vil ut, frem og opp. Måten han løser dette på, gjennom forhandling, forførelse og byttehandel, bidrar indirekte til Olympens beste. Apollon får sin elskede lyre, Zevs får en budbringer og alle gudene får en fast megler, humørspreder og

³⁶³ Adam Smith, *Lectures on Jurisprudence*, Glasgow Edition of 1978, Meek, Raphael, og Stein, red. Liberty Classics, 1982. Siter i McCloskey 1995, s. 231

historieforteller. Alle markeder og tyver får sin egen gud. Slik kan vi se en klar parallell i myten til Smiths idé om at når noen forfølger egeninteressen i et markedssystem, fremmer han også utviklingen i samfunnet. Ofte er dette et bedre bidrag enn når noen med idealistiske intensjoner prøver å endre samfunnet i en bestemt retning, sier Smith.³⁶⁴

I tillegg til den usynlige hånd snakker Smith om handelens ”vognveier gjennom luften”.³⁶⁵ Her bygger han videre på bildet av Hermes med vinger på beina, alle reisendes Gud, på vei mellom her og der med varer. Når Smith i tillegg snakker om en universell menneskelig trang til ”truck, barter and exchange”³⁶⁶, er dette også klare kulturelle referanser til handelsreisendes beskytter, Merkur/Hermes.

Han beskriver arbeidsdelingen som en "consequence of a certain propensity ... to truck, barter, and exchange ... {W}hether this propensity be one of those original principles in human nature, of which no further account can be given; or whether, as seems more probable, it be the necessary consequence of the faculties of reason and speech ... {he could not say}."³⁶⁷ Deidre McCloskey argumenterer med at:

The Wealth of Nations does not again mention the faculty of speech in a foundational role, though Smith, who began his career as a teacher of rhetoric, did remark frequently on how business people and politicians talked together. Half of his foundational formula, the faculty of reason, became in time the characteristic obsession of economists. Smith himself did not much pursue it. Economic Man, whether speaking or seeking, is not a Smithian character. It was later economists, first Jeremy Bentham and in the twentieth century Paul Samuelson, who reduced economics to the reasoning of a constrained maximizer, that peasant metaphor of Seeking Man. ³⁶⁸

Det er ikke uten grunn at etablerte autoriteter og rettsmyndigheter, som Apollon, prøver å begrense markeders og kjøpmenns fremvoksende makt. Der markedet kommer inn, ryker ofte gamle strukturer og topptunge hierarkier ut, eller må gjøre plass og skape akseptable rammer for nykommeren. Apollon oppfatter ganske fort at dersom Hermes slipper løs sine grenseoverskridende byttehandler og markeder, vil det bli forandring. Derfor prøver han å binde Hermes fast. Men den rastløse kvaliteten i handel og entreprenørskap, med kryssing av tradisjonelle grenser og nye nettverk, lar seg vanskelig binde. Ethvert marked av en viss størrelse er på en eller annen måte koblet opp mot andre markeder, og videre til et grenseløst nettverk av stadig nye og mer vidtrekkende markeder.³⁶⁹ Mens lokale herskere søker kontroll over undersåttene, prøver markedets prinsipp gjennom byttehandler alltid å krysse nye grenser.

³⁶⁴ Adam Smith, 1776, *Wealth of Nations* Book IV, ii, 456, i Heilbroner, 1997, *Essential Smith*, s. 265.

³⁶⁵ Adam Smith, 1776, *Wealth of Nations* Book II, ii, 86, Glasgow ed.

³⁶⁶ Adam Smith, 1776, *Wealth of Nations*, Book I, Chapter II.

³⁶⁷ Ibid, 1776 Book I, ii, s. 25,.

³⁶⁸ McCloskey, 1995, "Metaphors Economists live by", s. 231.

³⁶⁹ Keith Hart, 2001, *Money in an Unequal World*, s 203.

Sentrale markedbegreperes rot i markedsmysten: innovasjon og kapital

Myten stiller aller først den rappfotede, rappkjeftede og kreative Hermes opp i kontrast mot den trege skilpadden. Historien om skilpadden utenfor hulen kan ses som en illustrasjon av at det er kvikketen og oppfinnsomheten som får størst verdi i Hermes' verden. Apollon benevner ham som den travle, "the busy one" i Charles Boer's oversettelse. Råmaterialer og andre ressurser er grunnlaget, men det er gjennom innovasjon, kommunikasjon og forhandling at de virkelig får verdi som byttevarer i et marked. Inne i Maias hule har lyren tilnærmet null verdi for Hermes. Han slenger den fra seg. Det gjelder å vekke noens, det vil si en kjøpers, begjær etter produktet ditt. Hermes' kvikke blikk ser muligheten til fortjeneste i den trege skilpaddens ubearbeidede skall. Han har entreprenørens vilje til å bryte grenser, til å snu ting på hodet, som er nettopp hva han gjør med skilpadden.

Det er særlig innovasjoner, ikke bare kapitalen i seg selv, som driver samfunnsutviklingen fremover. Innovasjoner kan medføre en kreativ destruksjon – med Joseph Schumpeters begrep.³⁷⁰ Og Hermes er hensynsløs nok til ikke å dvele ved ressursen i seg selv. Skilpadden rekker ikke å komme til orde før den er partert og skrapet ut. I Hermes' verden er ikke slike hensyn til ressurser viktige, for, som hymnen forteller, allerede mens han prøvespiller på lyren er hans sinn opptatt med andre ting. Han lengter etter mer, etter kveg og kapital og hvordan han skal tilfredsstille sitt begjær etter fet biff. Denne guden har en voldsom appetitt fra "første dag", hvilket kan mytologisk forstås slik at det er en primær kvalitet ved markedene.³⁷¹

Jeg har sammenstilt ordene kveg og kapital i foregående avsnitt. Det er ikke tilfeldig at det nettopp er kveg Hermes er ute etter. Opprinnelsen til ordet kapital, kapitalismens mest sentrale begrep, er ordet *caput*, som betyr hode, og mer spesifikt: kvegghoder.³⁷² Det kommer fra den gang rikdom ble vurdert etter hvor stor bøling du hadde; hvor mange hoder du hadde i kvegflokken. Å telle sine kyr var å gjøre opp regning med ens kapital. Apollon hadde minst femti, altså "veldig mange".

³⁷⁰ Joseph Schumpeter, 1942, *The Process of Creative Destruction*.

³⁷¹ Ginette Paris, 1990, *Pagan Grace*, og Lopez-Pedraza, Rafael, 1989, *Hermes and His Children*.

³⁷² William H. Desmond, 1962, *Magic, Myth, and Money: The Origin of Money in Religious Ritual*. "The bull was a widespread unit of value in the early history of the Graeco-Roman culture. Representations of ox heads in a palace inventory from Cnossus indicate that the ox unit was probably used in Crete in Minoan times. In Homer values are invariably expressed in terms of oxen. The arms of Diomedes are declared equivalent to nine oxen; those of Glaucos to 100. Female slaves skilled in crafts sold for four oxen, and the three-legged pot was worth twelve." s.109 f. Glyn Davies, 2002, *History of Money – From Ancient Times to the Present Day*: "Cattle used as money were of course counted by head... The religious usage of cattle {for sacrifice} probably preceded their adoption for more general monetary purposes.. They were movable, an immense advantage, forming man's earliest working capital and the linguistic origin of our ... terms capital and chattels.", s. 42–43.

Vi finner en tett historisk relasjon mellom penger og dyreflokker: Sau, geit og ku har alle fungert som penger i byttehandler. ”Pekuniær” står for det som har med penger å gjøre; det stammer fra den latinske roten *pecu*, som igjen betyr kveg. Det engelske *fee* som betyr betaling eller gebyr, kommer fra *faihi*, gotisk for kveg, som også er roten til ordet *fe* på norsk. Den greske mynten *obelos* henviser til offerkjøttet fra en velsignet okse, og den romerske mynten *as* tilsvarte et stykke av roastbiffen.³⁷³ På engelsk kalles høykonjunktur fremdeles *bull market*. Maynard Keynes snakket om ”the animal spirits” i kapitalismen, begjæret etter kjøtt og kapital, samt frykten for å miste det – og måtte gå sulten.

Økonomisk handling blir alltid motivert av begjær, påpeker Georg Simmel i *Philosophy of Money*.³⁷⁴ Et slikt begjær kan imidlertid finne uttrykk gjennom andre typer handlinger enn de økonomiske, for eksempel gjennom voldelig handling eller utpekulert tyveri. I tyveri blir det å få tilgang til det begjærte gjort like bevisst og viljedrevet, men mer direkte og mindre relasjonelt enn gjennom handel. Plyndring og robberi tilhører et mindre sivilisert stadium enn forhandling og byttehandel.³⁷⁵ Bevegelsen fra tyveri til forhandlet bytte, er altså en videreutvikling av sivilisasjon og en oppbygging av gjensidige sosiale relasjoner. Det styrker prinsipielt begges posisjoner, og øker intendert eller uintentert – som ved en usynlig hånd (!)– også den sosiale kapital i et samfunn.³⁷⁶ Hermes vokser opp fra å være drevet av et sterkt infantilt begjær som uttrykt i tyveri til å inngå i et sett av mer sofistikerte sosiale relasjoner. Vellykkede og gjentatte økonomiske byttehandler er – i dette perspektivet – også et stykke institusjons-, samfunns- og kulturbygging.

Grensekrysseren og megleren Hermes er unikt egnet til å gå i mellom ulike kontekster og virkelighetsoppfatninger. Ingen kan gå imellom og veksle frem og tilbake som han. Han er selv pluralistisk. Ingen av de greske mytene fremstiller ham noensinne i en fastlåst situasjon. Tvert imot er han den som bringer bevegelse og endring der hvor andre står fast. Han er den som krysser grensene i eventuelle konflikter og spiller på et større mangfold og motsetninger. Kanskje er det nettopp offeret til de andre gudene som sikrer en vennlig velkomst på Olympen når Apollon senere trekker ham dit for å få ham dømt som kvegtyv.

Den retning Hermes beveger seg i er *fra* isolert tilværelse i huler og på beitemarker til samfunn og deltakelse. Prosessen får en indre spenning og egenverdi. Han synes å elske å gjøre avtaler, smøre, prate og bringe budskap både mellom mennesker og mellom mennesker og guder. En måte å forstå dette på er at et slikt atferdsmønster *i seg selv dekker et arketyrisk grunnbehov i den menneskelige psyke* og utgjør noe vesentlig mer enn hvordan Adam Smiths opprinnelige formulering om ”barter and exchange” har blitt tolket som en instrumentell arbeidsinnsats for den materielle velstands skyld alene. Verdien er iboende i

³⁷³ Ibid. side 118.

³⁷⁴ Georg Simmel, 1900, sitert i Poggi, 1993, *Money and the Modern Mind*, s. 98.

³⁷⁵ Georg Simmel, 1900, sitert i Poggi, 1993, s. 98.

³⁷⁶ Se P. Dasgupta, 2001, ”Social Capital and Economic Performance: Analytics”

tillegg til å kunne være instrumentell. Fortellingen om Hermes synes understreke en iboende sosial funksjon i markedshandlene: En gjensidig ønsket handel kan fremme *både* velstand og kontakt mellom aktørene. Når den ene part har noe den andre begjærer, kan en god forhandlingsprosess skape gjensidig respekt og sosial kapital i tillegg til velstandsøkning.

Under slike gjensidige tilstander, så har byttehandel den vesentlige egenskap at det løsner det grep knapphet har på mennesket. Byttehandel gir ikke null-sum: Etter handelen har begge parter tilgang til en større sum av verdi enn de hadde før, fordi begge har fått noe de verdsetter høyere. Dette er fordelene ved handel, "mutual gains by trade", som har vært blant de viktigste erkjennelsene i økonomien siden Adam Smith. Tyveri, derimot, er, som Georg Simmel påpeker, et null-sum (eller kanskje minus-sum) fordi den som røver maksimalt vinner like mye som den frarøvede taper.³⁷⁷

Dette går til essensen av hvordan markeder fungerer: hver handel er altså et frivillig bytte som partene kan godta eller avvise etter gjeldende regler for dette markedet.³⁷⁸ Fortellingen om Hermes leder frem til det avgjørende vendepunktet hvor han og Apollon blir gjensidige parter. Hermes er ikke krigersk eller voldelig, fremsetter ikke trusler eller ultimatum. Hermes liker ikke tvang, han foretrekker å bygge nettverk gjennom megling og underholdende samtale. Dette er helt i tråd med hvordan Deirdre McCloskey beskriver de sosiale realiteter rundt markeder: "Gossip, shoptalk, schmoozing, committees, reasoning, hallway conferences: these are the guts of capitalism. The next investment opportunity is constructed by words (it had better obey the laws of physics, too, but that does not make the behavior less social)".³⁷⁹

I myten møter vi en veltalende Hermes. Over 3000 år senere kan vi fremdeles nyte de overraskende vinklingene, kvikkheten og humoren hos denne skikkelsen, denne kommunikasjonsmesternes gud. Han er handelens og markedenes beskytter, men Zevs utnevner ham også til budbringer for gudene. Markeder kan forstås som informasjonsnettverk, og en velsmurt flyt av informasjon er kritisk for at markedene skal fungere.³⁸⁰ Men det er mange situasjoner hvor tilgang til, og søk etter, korrekt informasjon blir så vanskelig eller så dyrt at markedet ikke fungerer iht. til den ideelle modellen.³⁸¹ Økonomen Kenneth Arrow sa i 2000 at "The biggest new concept in economics in the last thirty years, is the development of the importance of information,

³⁷⁷ G. Poggi, 1993, *Money and the Modern Mind*, s. 99.

³⁷⁸ John McMillan, 2002, *Reinventing the Bazaar: A natural History of Markets*, s. 6.

³⁷⁹ McCloskey 1995, "Metaphors economist live by"

³⁸⁰ Jf. Stiglitz, 2000, 2001, 2002. Også Tranøy 2006, *Markedens Makt over sinnene*.

³⁸¹ McMillan, 2002, *Reinventing the Bazaar*, kap. 4.

along with the dispersion of information”.³⁸² Her er det tydelig at metaforen om at et ”marked er en mekanisme for fastsettelse av pris mellom kjøper og selger”, blir utvidet fra et tidløst etterspørsels-og-tilbuds-klarering til en mer sosialt kompleks virkelighet hvor både maktforholdet som informasjonsulikhet gir opphav til og informasjonspredning over tid blir mer sentrale enn før.

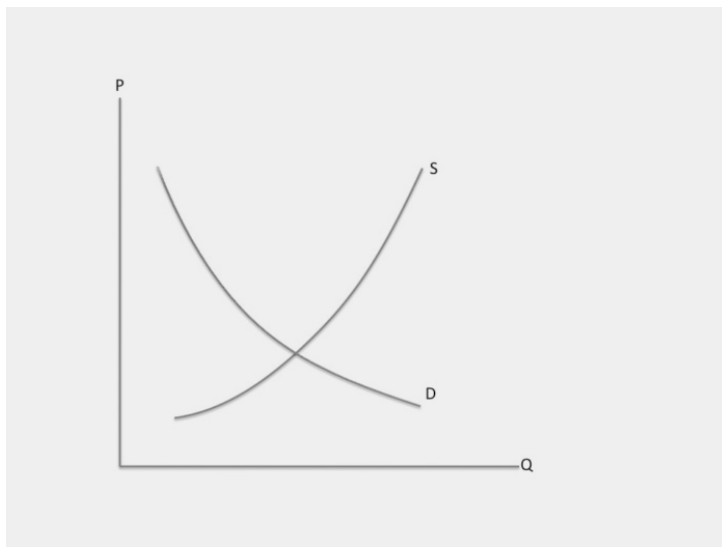
6.2 Begrensninger og føringer av ”markeder er prismekanismer i likevekt”

Dette avsnittet skal se på delproblemstilling 2: Hvilke føringer og begrensninger legger de konstituerende metaforer for markedsbegrepet i økonomi på dagens anvendelse av det til utforming av klimapolitikk?

I økonomi bidrar velfungerende markeder til effektive, desentrale beslutningsprosesser gjennom klare prissignaler, som dermed besørger fleksibel og optimal distribusjon av varer og tjenester. Markedene er også velegnet til å belønne nyskaping, håndtere risiko og reagere på endringer i omverdenen og på den måten skape velstand for samfunnet. Som vist i foregående avsnitt, har begrepet om markeder som møtesteder for kjøpere og selgere en lang og variert kulturell historie som går tilbake til før-sokratisk tid. Det fins et historisk mangfold av typer av markeder samt et mangfold av måter å forstå dem på. Konvensjonell (”neoklassisk”³⁸³) økonomisk teori har siden marginalitetsrevolusjonen bygget på en generativ metafor om at ”markeder er pris-mekanismer i likevekt”. Ut fra denne metaforen ble det ikoniske markedediagrammet skapt som en universell modell for alle markeder, se figur 6.3. Teorien har derfor, kognitivt innrammet av denne metaforen, fokusert på markedenes evne til å klarere etterspørsel med tilbud, og dermed øyeblikkelig fastsette prisen der hvor skjæringspunktet, likevekten, mellom de to ligger.

³⁸² Ken Arrow sitert i *Journal of Economic Perspectives*, Sommer 2000, s. 238.

³⁸³ Begrepet neoklassisk drøftes nærmere i kapittel 11.



Figur 6.3 Partiell likevektsdiagram. P=pris, Q=quantity, S=supply, D=demand.

Takket være markedenes fordeler for samfunnet, og muligheten for å matematisk modellere ”effektive markeder” har dette fristet flere økonomer til å applisere markedsmodeller universelt, hevder Deidre McCloskey. Som nevnt i innledningen, så ligner for noen økonomer til og med barneomsorg på omsettelig verdipapirer på NYSE, takket være den transformerende kraft i metaforene om markedet:

When economists look at, say, childcare, they think of markets. "Childcare"—which to other people looks like a piece of social control or a set of buildings or a problem for new parents—looks to economists like a certificate on the New York stock exchange. By the choice of metaphor the economists are driven to identify a demand curve, a supply curve, and a price. If they are of the mainstream, neoclassical kind, they will see "rational" behavior in such a market; if they are Marxist or institutionalist or Austrian economists, they will see other things, but in any case through a market metaphor.³⁸⁴

Når man derfor – på samme vis – ser med økonomiske briller på utslipp av klimagasser, så ”ser” man på samme vis ganske raskt et marked for utslippstillatelser, fordi dette effektivt vil kunne sette en pris på klimagassutslippene. Man ser en ”kostnadskurve på tiltak” som kan utgjøre tilbudssiden i et marked dersom det kan genereres en etterspørsel etter klimautslipps-kutt. Hvis etterspørselen så stimuleres ved at det utstedes færre omsettelig kvoter enn de faktiske utslipp, så vil prisen på kvotene øke og flere tiltak vil av seg selv, dvs. ”som ledet av en usynlig hånd”, realiseres av markedet ettersom de nå har blitt ”lønnsomme”.

Denne måten å se markeder på har lagt en serie av føringer for hvordan teorier har blitt utformet og anvendt på markedsdesign. I dette avsnittet (6.2) skal jeg se nærmere på to typer av føringer: 1) At alle markeder lett forstås, designes og administreres mer eller

³⁸⁴ McCloskey, 1995, ”Metaphors Economists live by”, s. 215.

mindre utfra samme logikk og prinsipper. La oss kalle denne føringen for ”universalismen” i prismekanismen. 2) Den andre føringen av ”markeder er prismekanismer i likevekt”, blir lagt av den andre halvdel i metaforen, altså prinsippet om at markeder raskt finner en ”likevekt” mellom tilbud og etterspørsel.

6.2.1 Universalisme i prismekanismen

Som det ble påpekt i 6.1 har det vært svært få økonomer som har engasjert seg i å beskrive den institusjonelle karakter som markeder har utfra en konkurrerende metafor som for eksempel ”markeder er sosiale institusjoner”. Hva kan årsaken til dette være? Før mulige årsaker til dette drøftes, så kan det være greit å fremheve noen unntak, som det jo alltid fins. Geoffrey Hodgson skriver:

The exceptions consist of economists who placed a special emphasis on institutions. The institutional character of markets was emphasised by German historical economists such as Gustav Schmoller and Werner Sombart in the 19th century (Hodgson, 2001). The British dissident economist John A. Hobson (1902, s. 144) wrote: ‘A market, however crudely formed, is a social institution’. Likewise, for the American institutionalist John Maurice Clark (1957, s. 53): ‘the mechanism of the market, which dominates the values that purport to be economic, is not a mere mechanism for neutral recording of people's preferences, but a social institution with biases of its own’.³⁸⁵

Men disse perspektivene ble i liten grad dominerende for utviklingen av økonomifaget, som særlig etter andre verdenskrig foretrakk en matematisering av modellene for markedet ledet av Samuelson, Hicks m.fl. Som Agnar Sandmo skriver: ”Med gjennombruddet for marginalismen og generell likevektsteori ble det institusjonelle perspektivet gradvis skjøvet til side. Det oppstod en oppfatning om at interesse for institusjoner var teorifiendtlig ... Den generelle likevektsteorien skapte et bilde av markedøkonomien som styrt av anonyme ’krefter’ ”.³⁸⁶ Dette er en føring som er i tråd med hva man kan forvente utfra generell metafor-teori: Som Black, Schön, Ricouer, Lakoff m.fl. har påpekt (jf. Kap. 2) så vil en metafor fremheve noen egenskaper ved primærsubjektet (marked) ved at det bæres over kvaliteter fra sekundærsubjektet (prismekanisme, likevekt mellom fysiske krefter), mens andre egenskaper ved primærsubjektet blir nedtonet. Det betyr at den dominerende metaforen har medført et slags kognitivt, gestalt-psykologisk fenomen, hvor prisdannelse typisk har tatt forgrunnen på scenen, mens det dynamiske eller kulturelt institusjonelle, det unike ved de ulike markedene, havner i bakgrunnen. Med mekanistiske forutsetninger, så kan årsak og virkning modelleres med logiske symboler og formler, som dermed kan erstatte historisk tid og sosial kontekst som forklaringsfaktorer.³⁸⁷ Lipsey (2001) skriver at

³⁸⁵ Hodgson, 2008, ”Markets” i *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*

³⁸⁶ Sandmo, 2006, *Samfunnsøkonomi*, s. 355.

³⁸⁷ Robinson 1974, sitert i Hodgson, 1993, *Economics and Evolution*, s. 22.

“... the high cost of learning advanced mathematics has tended to push more descriptive and factual material out of the curriculum. . .Elegant error is often preferred to messy truth. . .Theoretical tractability is often preferred to empirical relevance”³⁸⁸

Medvirkende til denne tendensen var antagelig et ønske fra økonomers side allerede på 1800-tallet om å skape et så universelt fag som mulig, omtrent som den høyt ansette fagdisiplinen (termodynamisk) fysikk. Spesielt Mirowski (1987, 1989a, 1989b, 1991) har vært tydelig om at kjernen i marginalismen kom som en metaforisk import av matematiske formalismer fra 1870-tallets fysikk, som nevnt i teori-kapitlet (2.5). For å bidra til en samfunnsfagenes fysikk, valgte Jevons, Wlaras og Menger å forstå markeder utfra at ”nytte er potensiell energi”, ”priser er krefter” og ”varer er spatiale koordinater”: “the progenitors of neoclassical economic theory boldly copied the reigning physical theories in the 1870s ...they copied their models term for term and symbol for symbol, and said so”.³⁸⁹ Med hjelp av disse konstituerende metaforene, så kunne de matematiske formalismene overføres inn i kjernen av forskningsprogrammet. Og, som beskrevet i teorikapitlet, så legger den valgte metafor klare føringer ved at visse resonnementer med universalistiske kjennetrekke som stemmer overens med de matematiske formlene blir naturlige og akseptable, mens andre anses som lite (natur)vitenskaplige.³⁹⁰

Men jo større oppmerksomhet som vies universalitet, abstraksjon og matematisering, desto mindre plass ble det for kulturelle og historisk spesifikke institusjonelle strukturer. Som følge av matematiseringen og kopieringen fra fysikk antok formuleringer av ”markedslover” karakter av som-om å være naturlover, og ideene om markedet antok mer av-institusjonaliserte former, ... ”as if it was the primeval and universal ether of all human interactions”, skriver Hodgson (2008). Ideen om at økonomi skulle defineres som den generelle ”vitenskapen om valg under begrensninger”, jf. Robbins (1932), utgjorde en videre motivasjon for denne tradisjonen.

Det følger av de generelle tilbuds- og etterspørselslovene at markeder kan oppstå og fungere til enhver tid og sted, så fremt selgere og kjøpere handler rasjonelt, individuelt og uavhengig av hverandre. Denne antagelsen om konsumenter og produsenter (økonomisk individualisme) legger føringer for økonomisk tenkning ved at den muliggjør og gir prioritet til konstruksjonen av matematiske modeller med stor universalitet. Et høyt abstraksjonsnivå blir altså mulig fordi de blir i utgangspunktet oppfattet som å finne sted utenfor partikulær tid, sted og samfunn. Videre har denne modellen hatt økende påvirkningskraft på faktiske moderne markeder som synes få mer preg av denne universaliteten, ikke minst drevet av at penger har blitt en egen vare i seg selv som kan

³⁸⁸ Lipsey, R.G., 2001. ”Successes and failures in the transformation of economics”. *Journal of Economic Methodology* 8, s. 169 – 201.

³⁸⁹ Mirowski, 1989a, *More heat than light*, s. 3.

³⁹⁰ Mirowski, 1989b, ”How not to do things with metaphors”, p. 176.

handles med kontinuerlig 24 timer i døgnet i et globalt nettverk av pengehandelnde aktører.

De institusjonelle betingelser som gir antagelsen om økonomisk individualisme en viss troverdighet og gjennomførbarhet, er imidlertid historisk sett ganske unormale, hevder sosiologen og sosialantropologen Keith Hart.³⁹¹ Det var først i en håndfull land og etter et par århundrer at denne måten å forstå markeder på, vant frem gjennom intense faglige og politiske kamper. Ideen om at individuelle kjøpere og selgere er helt frie (dvs. atomistisk, uavhengig av hverandre) til å gjøre sine valg når det gjelder pris og antall av varer som skal overføres mellom dem er ganske bemerkelsesverdig, selv om alt som står på spill er eiendomsretten til noen par av sko eller matvarer. Men dette blir langt mer innviklet i det øyeblikket det som skal omsettes er noens evne til å arbeide, eller et hus for familien å leve i. Slike produkter er ”sosiale” i en helt annen grad enn enkle konsumvarer. Det var dette som fikk Karl Polanyi³⁹², påpeker Hart videre, til å insistere på at markedstransaksjoner vanligvis er tett ”innvevd” (embedded) i personers sosiale liv, uansett hvilken innsats eller grep økonomer eller regnskapsførere kan finne på for å håndtere transaksjonene på en abstrakt og universell måte.³⁹³

Blant andre Geoffrey Hodgson³⁹⁴ argumenterer med at økonomer som ikke tar innover seg den historisk-kulturelle kontekst av markedet, (”historical specificity”) antagelig vil ende opp med å gi svake politisk-økonomiske anbefalinger. Et eksempel på den praktiske effekten slike føringer fra universell teori kan gi, er hva som skjedde i Øst-Europa etter Sovjetunionens fall. Flere sentrale økonomer, som for eksempel Jeffrey Sachs³⁹⁵, gikk utfra ideen om et deinstitusjonalisert universelt markedsprinsipp, og antok at markeder ville springe opp som paddehatter helt av seg selv, så snart sentralplanleggerne i de øst-europeiske landene forlot sine maktposisjoner. Men dette skjedde ikke, det kom ikke produktive markeder i vakuemet etter sentralplanleggerne, fordi kommersielle lover, normer og institusjoner var fraværende i disse landene. I 1999 innrømte Alan Greenspan at han hadde tatt feil på dette punkt om ex-sovjet land. Han anser det nå for sikkert at kapitalistiske markeder ikke følger uunngåelig av den menneskelige natur (i samspill med universelle markedslover), men at dette handler mer om kultur enn natur.³⁹⁶ Joseph Stiglitz gir videre en serie eksempler på hvor svakt

³⁹¹ Hart, 2000, *Money in an Unequal World* s. 181.

³⁹² Karl Polanyi, 1944, *The Great Transformation*.

³⁹³ Ibid.

³⁹⁴ Hodgson, 2001, *How Economics Forgot History*, og Tranøy, 2006, *Markedenes makt over sinnene*

³⁹⁵ Jeffrey Sachs, 1993, *Poland's Jump to a Market Economy*, s. xxi.

³⁹⁶ Alan Greenspan, sitert i Schiffman, 2004, ”Mainstream economics, heterodoxy and academic exclusion: a review essay”, s. 1087.

utviklingshjelp og globalisering fungerer når tiltakene er formet ut fra et universelt, de-institusjonalsisert syn i boken *Globalisation and its discontents*.³⁹⁷

Ift. klimapolitikk vil de valgte universelle markedsmetaforene legge føringer for økonomiske analyser og anbefalinger, ved at de typisk starter med en forutsetning om at markeder for omsetning av klimautslippkvoter vil fungere som et effektivt marked, med kontinuerlige tilbuds- og etterspørselskurver, hvor kvotepriser kan estimeres utfra generelle og globale modeller og hvor alle aktører antas ha rasjonelle forventninger. I *modellen* vil det øyeblikkelig bli en likevekt mellom tilbud og etterspørsel. Den kulturelle og historiske analyse av nødvendighet av institusjonsutvikling for å få velfungerende markeder på plass, vil tilsvarende typisk havne i bakgrunnen av slike modellbaserte analyser.

I en ideell verden vil fungerende markeder for klimautslipp (for internalisering av eksternaliteter som forurensende utslipp) springe opp, antas det, bare tilbud og etterspørsel av klimautslippsrettigheter settes opp på en faglig grundig og politisk forutsigbar måte. At det kan kreves politisk inspirasjon, ulike rammebetingelser for ulike sektorer og regioner, visjonært og langsiktig lederskap, langvarig institusjonsbygging, bygging av folkelig oppslutning, streng kontroll med korrupsjon, og endringer i holdningsdannelse og beslutningsatferd i befolkningen, vil være hensyn som uvilkårlig havner i bakgrunnen gitt dominansen til prismekanisme-metaforen.

Et eksempel er debatten rundt forbilde-effekten: bør noen land ”gå foran” andre for å demonstrere at det er mulig, kanskje bære ekstra kostnader og stimulere til eksperimentering med ulike institusjonelle ordninger? Eller er det mest kostnadseffektivt at alle land beveger seg ”i takt” med det globale markedet ved at rammebetingelser og priser for klimautslipp er mest mulig universelle? Svaret på slike spørsmål vil typisk variere med hvilken teorikonstituerende metafor som informerer tankegang og argumentasjon om markedenes rolle i klimapolitikk og øvrig samfunnsøkonomisk utvikling.

Slike forskjeller i kognitiv innramming av argumentasjonen kommer tydelig frem av debatten mellom professor i samfunnsøkonomi Michael Hoel og professor i klimastrategi, Jørgen Randers i *Dagens Næringsliv* våren 2009.

Randers, som anlegger et strategisk perspektiv hvor endring skjer raskere ved at noen går i forveien, skriver:

Kvotepreisen vil ikke bli høy nok til å fremelske de tiltak som er nødvendige for å redusere utslippene så mye som trengs for å nå vedtatte klimamål. Dette gjelder både i EU og i Norge. I de siste fem årene har det vært gjort mange omhyggelige analyser av hva ulike globale klimatiltak vil koste, sist av konsultentselskapet McKinsey i januar 2009. McKinseys analyse viser at man trenger en kvotepris på over 500 kroner per tonn for å gjøre tilstrekkelig mange av deres 250 tiltak lønnsomme. I en ideell verden ville kvotetaket (som jo er politisk bestemt) vært lavere og kvotepreisen høyere. Men vi lever ikke i en ideell verden,

³⁹⁷ Stiglitz, 2003, *Globalisation and its discontents*.

så kvoteprisen vil forbli for lav helt til 2020... Konklusjonen er ikke at kvotehandel er unødvendig. Konklusjonen er at kvotehandelen må suppleres med andre kraftfulle verktøy om man skal klare å kutte 20 prosent innen 2020: ³⁹⁸

Randers fortsetter noen dager senere:

Michael Hoel (DN 22/4) gir støtte til den livsfarlige feiloppfatningen om at det ikke hjelper å redusere Norges klimautslipp gjennom aktive tiltak, fordi vi er med i EUs kvotehandelsystem. Det vi kutter i Norge, sier han, gir andre anledning til å øke sine utslipp, slik at virkningen blir null ... (Men dette) kan vi få til ved å kombinere en CO2-avgift med lovpålegg og offentlig finansiert teknologitviking. ³⁹⁹

Hoel som argumenterer ut fra et mer universelt, markedsteoretisk perspektiv svarer:

I et innlegg 22. april hevdet jeg at norske tiltak rettet mot utslipp som er omfattet av EUs kvotesystem ikke vil ha noen virkning på samlede utslipp. Jeg viste spesielt til elektrifisering av sokkelen, samt en avgift på toppen av kvoteplikten, som var to tiltak Jørgen Randers anbefalte i et tidligere innlegg. I den grad slike tiltak reduserer utslippene fra norske bedrifter, vil de bruke færre kvoter, som derved blir tilgjengelig for andre. Summen av utslipp blir ikke påvirket ... Tiltakene Randers foreslår, vil derfor påføre Norge kostnader, men en oppnår ikke annet enn å flytte utslipp fra Norge til andre land i Europa. Jeg har vanskelig for å se hvorfor dette er god klimapolitikk. ⁴⁰⁰

I Randers' argumentasjon trengs institusjonelle tiltak i og rundt markedet for klimautslipp, både for å påskynde klimakutt-tiltakene og for å påskynde teknologiutvikling og -implementering. I Hoels argumentasjon er det best å la markedets balansering av tilbud og etterspørsel være eneste hovedaktør i løsningen, fordi dette prinsippet vil uansett overstyre effekten av særnorske tiltak samt for øvrig sikre at de mest kostnadseffektive løsningene realiseres "av seg selv". Utvekslingen av tilbuds- og etterspørselskrefter vil da finne likevektspunktet uten ytterligere politiske eller institusjonelle grep. Å gjennomføre slike grep vil kun påføre Norge kostnader, men en oppnår "ikke annet enn" å flytte utslipp fra Norge til Europa. Hoel argumenterer utfra en prismekanistisk metafor for markedet, hvor likevekt vil råde og det er lite rom for institusjonelle hensyn og utvikling (utover de som setter EU's kvotetak for markedet). Randers oppfatter markedsmekanismen som utilstrekkelig alene (pga. institusjonelle mangler), og argumenterer for kompensierende grep ettersom det haster å finne utslippsreduksjoner. En slik institusjonell argumentasjon faller lett utenfor hovedstrømmen i økonomisk diskurs, så lenge den bygger på en universell prismekanisme-metafor.

Oppsummering: universell prismekanisme vs. institusjoner

³⁹⁸ *Dagens Næringsliv*, 16.apr.2009, s. 3.

³⁹⁹ *Dagens Næringsliv*, 27.apr.2009, s. 3.

⁴⁰⁰ *Dagens Næringsliv*, 5.mai.2009, s. 3.

En serie økonomer og andre samfunnsvitere hevder, som beskrevet over, at det er langt fra sikkert at samme universelle idealmødel for markeder automatisk kan appliseres overalt. Markeder kan designes for å passe til ulike kulturer, ulike institusjoner og for ulike formål. Alvin Roth skriver i en artikkel om det nye økonomiske fagfeltet markedsdesign:

Economists have lately been called upon not only to analyze markets, but to design them. Market design involves a responsibility for detail, a need to deal with all of a market's complications, not just its principle features. Designers therefore cannot work only with the simple conceptual models used for theoretical insights into the general working of markets. ... Design need not be an entirely a priori craft; much can be learned from the history of related markets, and sometimes there is an opportunity and a need to tinker with new designs, based on early experience. Finally, at least some of the work of design reflects the fact that the adoption of a design is at least partly a political process.⁴⁰¹

Denne heterogeniteten ved markedene står da i sterk kontrast til det homogene idealet som "det frie markedet" eller "et perfekt kompetitivt marked" som hovedstrømmen i økonomi typisk har fremholdt. En slik måte å forstå markedene på kan sies å være deinstitutionalisert.

Joseph Stiglitz konkluderer i sitt Nobel-foredrag på følgende måte om behovet for å integrere abstrakt økonomi med sosiale institusjoner:

I have criticized the Washington consensus development {competitive equilibrium model} strategies partly on the grounds that they perceived of development as nothing more than increasing the stock of capital and reducing economic distortions. But development represents a far more fundamental transformation of society, including a change in "preferences" and attitudes, an acceptance of change and an abandonment of many traditional ways of thinking. Especially during the last few years, as I have become more deeply immersed in the problems of development, I have felt more strongly these and some of the other deficiencies of the standard paradigm, for instance, its attempt to separate out economics from broader social concerns.⁴⁰²

6.2.2 "Markeder er i likevekt."

Blant de videre føringer og begrensninger som "markeder er effektive prismekanismer" bringer med seg, finner vi oppfatning om markeder alltid er i likevekt. Dette kan legge føringer og begrensninger på tiltak og virkemidler innen klimapolitikk, fordi man ledes til å anta at markeder for klimakvoter, for eksempel, øyeblikkelig vil klareres, og at aktørene i markedet opptrer rasjonelt og med perfekt informasjon også om egne klimautslipp og fremtidige priser på slike.

⁴⁰¹ Roth, A. 2002. The economist as engineer: game theory, experimentation, and computation as tools for design economics. *Econometrica*, vol. 70-4, 1341-78.

⁴⁰² Stiglitz, "Information and the change in the paradigm in Economics", Nobel Prize Lecture, 8. des. 2001, s. 520.

Marginalistene Walras, Jevons og Menger var på 1870-tallet og utover inspirert av en gren av termodynamisk fysikk, hvor det var fysiske ”krefter” som presset partikler inn mot likevektstilstander. Økonomiske aktører reagerer også på et tenkt krysspress av generelle økonomiske krefter, og tvinges til å søke likevektspunktet, omtrent som de var materielle partikler underlagt mekaniske lover. Metaforene om etterspørsels”kurver” og tilbuds”kurver” som ”klareres” i ”likevekt” har utgjort kjernen i neoklassisk økonomi siden denne såkalte marginalisme-revolusjonen. Her er et eksempel på Walras’ begejstrede beskrivelse av det storslåtte i deres teori:

Loven om tilbud og etterspørsel regulerer alle disse varebyttene på samme måte som gravitasjonsloven regulerer alle himmellegemenes bevegelser. Slik viser altså det økonomiske univers seg til slutt i all sin storhet og kompleksitet; et system som på samme tid er gigantisk og enkelt, og som når det gjelder ren skjønnhet ligner det astronomiske univers.⁴⁰³

Fremdeles er fremstillingen om at markeder generelt går mot likevekt i det ene punkt hvor etterspørsels- og tilbudskurver skjærer hverandre, svært utbredt i økonomiske lærebøker. Samuelson illustrerer kjernen i ekvilibriumsteorien ved å beskrive likevekt som en tilstand der ulike krefter er i arbeid men i balanse, ved hjelp av den pedagogiske metaforen om en ball i en balje: Hvis man for eksempel ser en ball rulle nedover i en bakke eller en stor balje, så er kreftene som trekker ballen nedover sterkest. Dette er derfor et disekvilibrium. Når ballen kommer til hvile i på det laveste punkt, er kreftene som virker på ballen i balanse, og tilstanden er et ekvilibrium. Samuelson og Nordhaus skriver:

Similarly, in macroeconomics, an equilibrium level of output is one where the different forces of spending and saving are in balance: in equilibrium, the level of output tends to persist until there are changes in the forces affecting the economy... At equilibrium, firms will not find inventories piling up on their shelves, nor will their sales be so brisk as to force them to produce more goods. So production, employment, income and spending will remain the same. In this case GDP stays at point *E*, and we can rightly call it an equilibrium.⁴⁰⁴

Utfra denne metaforen vil tenking om markedene tendere mot å se at utviklingen går mot en likevekt over tid, selv om nå-situasjonen kan kjennetegnes ved ulikevekt og volatilitet. Denne modellen har lagt begrensninger og føringer for utforming av økonomisk politikk, ved at det er utviklet generelle likevekts-modeller, som ser på utviklingen i ”det lange løp” (”Long run” i Marshalls metafor). Disse har lagt fundamentet for tilråding av styrken og valget av virkemidler og tiltak, både innen økonomisk politikk generelt samt miljø- og klimapolitikk generelt. Et eksempel på anvendelse og en beskrivelse finnes i NOU1998-11, om kraft- og energi-politikk:

De langsiktige framskrivningene til 2020 er utarbeidet ved hjelp av en relativt ny versjon av MSG (MSG-6), som er en flersektors generell likevektsmodell for norsk økonomi. En

⁴⁰³ Walras, 1877, sitert i Sandmo, 2006, s. 180.

⁴⁰⁴ Samuelson og Nordhaus, 2001, s. 493.

avgjørende forutsetning for modellens virkemåte, er at det skjer tilpasninger i økonomien slik at økonomien trekkes mot en likevekt, der forbrukere og produsenter utnytter alle tilgjengelige ressurser. Dette innebærer blant annet at all tilgjengelig arbeidskraft blir utnyttet, gjennom en tilpasning av lønnsnivået. Modellen egner seg derfor ikke til å analysere kortsiktige omstillingsproblemer eller utviklingen i arbeidsledigheten. Dette vil blant annet gjelde i de framskrivningene hvor den kraftintensive industrien stilles ovenfor andre rammebetingelser enn i dag. Ved større endringer i virkemidler er det også rimelig resultatene som realistiske først etter en viss tilpasningsperiode.⁴⁰⁵

Makroøkonomiske likevektsmodeller står da sentralt i utformingen og den teoretiske analyse av virkemidler, ikke minst på energi- og klimaområdet. I NOU 2009:16 *Globale miljøutfordringer – norsk politikk*,⁴⁰⁶ fremheves samfunnsøkonomiske analyser som det mest sentrale verktøyet for beslutningsprosesser i offentlig sektor. Det henvises til Finansdepartementets veileder, (Veileder i samfunnsøkonomiske analyser, Finansdepartementet 2005). Både her og igjen i NOU 2009:16 anbefales det at større prosjekter modellerer effektene av nytte og kostnader til større tiltak i tråd med generelle makroøkonomiske likevektsmodeller. Med andre ord legger denne spesielle måten å tenke om markedet på fremdeles sterke føringer på offentlige beslutningsprosesser: Hvis tiltak ikke blir beregnet som samfunnsøkonomisk lønnsomme innen rammen av en langsiktig likevektsmodell, vil de vanskelig kunne bli anbefalt i offentlig politikk. De tiltak som ifølge modellen ikke er de(t) mest kostnadseffektive, vil bli nedprioritert i økonomiske beslutningsgrunnlag med nettopp denne begrunnelsen. Dette er et tema jeg kommer tilbake til i kap. 11, hvor begrepet kostnadseffektivitet drøftes nærmere.

Men hvordan står det egentlig til med generell likevekts-teoriene som faglig økonomisk teori om markedene?

Fra 1940-årene til 1970-årene ga generell likevekts-teori, særlig som formulert av Ken Arrow og Gerard Debreu i Arrow-Debreu-modellen for generell likevekt⁴⁰⁷, et rammeverk innenfor hvilket økonomer kunne undersøke hvordan markedene fungerte under en lang rekke betingelser. Metaforen ”markedet er en mekanisme for generell likevekt” ble således til en svært produktiv generativ metafor. Begrensningene til dette storslåtte prosjektet ble imidlertid tydeligere utover i 1970-årene, når det ble vist at få overordnede konklusjoner kunne trekkes av denne modellen likevel. Særlig arbeider av Sonnenschein, Mantel og Debreu demonstrerte at innenfor generell likevektsteori, kan aggregerte etterspørsels-funksjoner anta en hvilken som helst form, det såkalte Sonnenschein-Mantel-Debreu-teoremet (SMD)⁴⁰⁸. Videre utgjør eksistensen av

⁴⁰⁵ NOU 1998:11, s. 450–451.

⁴⁰⁶ Helt ferskt overlevert til FIN, når denne dr.graden er i ferd med å avsluttes.

⁴⁰⁷ Ken Arrow, 1951, *Social Choice and Individual Values*, Ken Arrow og Gérard Debreu, 1954, ”Existence of an equilibrium for a competitive economy”, Debreu, 1959, *A Theory of Value*.

⁴⁰⁸ Sonnenschein, H. 1973, ”Do Walras’ Identity and Continuity Characterize the Class of Community Excess Demand Functions?” *Journal of Economic Theory* 6:345–54.

ufullstendige sett markeder et prinsipielt problem, for at en *generell* likevekt skal kunne oppstå.

I en nyere oppsummeringsartikkel om denne debatten skriver Rizvi (2006):

Along with the Arrow-Debreu existence theorem and some results on regular economies, SMD theory fills in many of the gaps we might have in our understanding of general equilibrium theory (Chiappori et al. 2004).¹ It is also a deeply negative result. SMD theory means that assumptions guaranteeing good behavior at the microeconomic level do not carry over to the aggregate level or to qualitative features of the equilibrium... In part because of a conviction that progress could not be made in general equilibrium theory, there was a substantial redirection in economic theory. As the results in SMD theory became well known, for example through Wayne Shafer and Hugo Sonnenschein's survey (1982), economists began to question the centrality of general equilibrium theory and put forward alternatives to it.⁴⁰⁹

De teoretisk-tekniske problemene påvist av Sonnenschein og andre, ledet økonomisk teoriutvikling til å se til andre steder enn til generell likevektsteori. Som alternativ har bl.a. spill-teori og informasjonsøkonomi kommet i fokus som supplerende verktøy for teoretisk analyse. Rizvi konkluderer hvordan det står til med dagens forskningsfront innen likevekts-teori slik:

Not only are there no results for general configurations of the data in these areas (Nachbar 2002, 2004), we cannot test to see if an economy is poorly behaved. So we still have no progress on these aspects of the theory. In this important area, then, the intuition that general equilibrium theory is devoid of meaningfully general results remains true. It turns out that Arrow was correct to conclude that "if agents are different in unspecifiable ways, then . . . very little, if any, inferences can be made."⁴¹⁰

Men hvis det er så at, også ifølge Ken Arrow, likevekts-modellens opphavsmann selv, at veldig få slutninger kan trekkes av generelle likevekts-modeller, hvorfor blir generell likevekts-teori fremdeles i 2009 anbefalt som det mest sentrale verktøyet for utforming av offentlige beslutningsprosesser, inklusive på klimaområdet?

Kritikere av ekvilibrums-dominert økonomisk teori påpeker at denne type modeller av markedet legger en serie føringer. Steve Keen er en slik fritt-talende kritiker, som påpeker at likevekts-modellen lener seg generelt "konservative" ideologiske posisjoner:

If you believe that a free market system will naturally tend towards equilibrium – and also that equilibrium embodies the highest possible welfare for the highest number – then ipso facto, any system other than a complete free market will produce disequilibrium and reduce welfare. You will therefore oppose minimum wage legislation and social security payments – because they will lead to disequilibrium in the labour market. You will oppose price controls – because they will cause disequilibrium in product markets. You will argue for private provision of services... because governments untrammled by the discipline of supply and demand, will either over or undersupply the market. In fact the only policies you

⁴⁰⁹ Rizvi, 2006, "The Sonnenschein-Mantel-Debreu Results after Thirty Years", *History of Political Economy*, Supplement, vol. 38, s. 228–245

⁴¹⁰ Rizvi, *ibid*, s. 242. Schiffman (2004), s. 1089, henviser til Ackerman (2002) som "sums up the shortcomings of general equilibrium theory, including the aggregation problem. He suggests an explanation for these shortcomings, and outlines the basic ingredients necessary for a new and improved approach to micromodeling."

will support are ones that make the real world conform more closely to your economic model.⁴¹¹

Man vil også, kunne man tilføye fra et klimapolitisk perspektiv, være skeptisk til ulike reguleringer for ulike næringer, samt to-pris-systemer for kraftmarkedet, eller synkende kalkulasjonsrente over tid på langsiktige investeringer, ettersom slike tiltak typisk er lite kostnadseffektivt fordi det vil kunne skape avvik fra den paretooptimale generelle likevekt. Man vil også lett støtte opp under det generelle prinsippet om næringsnøytralitet i politikken, ettersom alle næringer bør stå under samme betingelser for å optimalisere effektiviteten i en generell likvekt(smodell). Dermed vil man være skeptisk til å støtte nye fremvoksende industrier, som klima- eller miljøvennlige næringer fremfor andre næringer.

Keen hevder det er tre årsaker til at økonomer gjennomgående velger å overse svakhetene ved likevekts-metaforen:

For det første har økonomi vært basert på forståelsen av samfunnet som en enkel sum av nytte-maksimerende individer siden starten av neoklassisk tenking i 1870-årene (jf. kap. 9). Når krikken fra SMD-teorien gradvis og omsider ble tydelig utover i 1980-årene blant akademiske økonomer, har avhengigheten av dette fundamentet vært for sterk til å brytes. ”Heller lete etter spesielle betingelser, *post hoc*, som lar teorien overleve, - uansett hvor fjerne og usannsynlig de måtte være, enn å innrømme at man har tatt feil så lenge”, hevder Sam Keen.⁴¹²

En annen årsak er at det spesielle fagspråk og den tilhørende matematikken som er brukt til å utlede resultater fra modellen, har gjort det vanskelig for utenforstående å se hvor ekstreme teoretiske antagelser som må til for å opprettholde aggregeringsprosedyrene til likevekt. Det høres mye mer faglig imponerende ut å si at ”preferences are assumed to be homothetic and affine in income” enn å ganske enkelt uttrykke det slik at man må kunne anta at ”alle konsumenter er identiske”, og at de ”aldri endrer sine konsumentvaner selv om inntektene mangedobles”.

En tredje årsak, og kanskje den viktigste fortsetter Keen, er at hovedstrømmen av økonomer er oppdelt i ulike divisjoner, eller siloer, hvor kun en liten andel økonomer har foretatt den nødvendige og detaljerte matematiske analysen av mulige svakheter i likevektsteorien. Dette har den lille andelen gjort ordentlig, og konkludert med at teorien er inkonsistent: Den er bare konsistent under de mest restriktive og luftigste sett av antagelser. Men denne erkjennelse synes likevel ikke å ha spredt seg bredt ut over de interne ”silo-grensene” internt i økonomi, eller til den mer praktisk-byråkratiske, utøvende del av offentlig økonomisk administrasjon. For eksempel blir det i Finansdepartementets perspektivmelding av 2004 samt 2009⁴¹³ fremdeles anvendt den generelle likevektsmodellen MSG-6 til makroøkonomiske fremskrivninger, uten at konsistensen i

⁴¹¹ Keen, 2001, *Debunking Economics*, s. 163.

⁴¹² *Ibid* s. 48.

⁴¹³ Finansdepartementet, 2009, *Perspektivmeldingen 2009*, St.meld. nr. 9 (2008–2009).

dens teoretiske grunnlag eller dens empiriske treffsikkerhetsrate gjøres til gjenstand for drøfting. At det hefter usikkerhet ved fremskrivninger (og eksogene variable) er gjentatte ganger poengtert, men det blir ikke presentert alternative modeller eller alternative prosesser til likevekts-modellene.

I en artikkel om hva finanskrisen fra 2008–2009 gjør med kjernen av makroøkonomisk teori, og hvilke føringer de sentrale likevektsmodellen fortsatt utøver, fremhever *The Economist* følgende:

Economists can and do depart from the benchmark {general equilibrium models}. That, indeed, is how they get published. Thus a growing number of cutting-edge models incorporate one or two financial frictions... But the benchmark still matters. It formalises economists' gut instincts about where the best analytical cuts lie. It is the starting point to which the theorist returns after every ingenious excursion. Few economists really believe all its assumptions, but few would rather start anywhere else.

Unfortunately, it is these primitive models, rather than their sophisticated descendants, that often exert the most influence over the world of policy and practice. This is partly because these first principles endure long enough to find their way from academia into policymaking circles. As Keynes pointed out, the economists who most influence practical men of action are the defunct ones whose scribblings have had time to percolate from the seminar room to wider conversations.⁴¹⁴

Hadde det ikke vært for at økonomiske teoretikere allerede på 1970-tallet hadde demonstrert den generelle likevekts umulighet, ville det være fristende å spørre nå i 2009 – etter det største finansielle cracket siden den store depresjonen – hvor det ble av den generelle likevekten til det finansielle systemet.⁴¹⁵ Men etter å ha blitt kjent med rotmetaforen til handelens og markedets psykologi, Merkur/Hermes, så er vi bedre kognitivt rustet til å forstå hvorfor en likevekts-metafor ikke kan gi en fyllestgjørende beskrivelse av markedets dynamikk og ”sjel” ... Hvis markeder er kulturelle mønstre skapt utfra en form for kognisjon som kan personifiseres i Merkur-skikkelsen, så er det ingen grunn til å forvente kun én likevekt og dermed langsiktig stabilitet fra ham. Metaforen ”Merkur er likevekt” henger ikke på greip, semantisk og mytisk sett. Det er Apollon som forbindes kognitivt og metaforisk med orden, rasjonalitet, balanse og middelvei (ref. kap. 9). Myten sier at Apollon prøver holder å holde Merkur fast, men han glir unna. Kognitivt lingvistisk og metaforisk sett har tankemønsteret i likevektsanalysen mer til felles med Apollon enn med Merkur.

Men av institusjonelle årsaker, forblir modellen sentralt til den økonomiske fagutviklingen – og klimapolitikken – selv etter cracket i 2008-09, slik både *the Economist* og kritikere som Keen fremhever. Hvilke implikasjoner dette har for utforming av klimapolitikk blir utførlig drøftet i kapittel 11 om likevektsbasert kostnadseffektivitet.

⁴¹⁴ *The Economist*, Jul 16th 2009, ”The other-worldly philosophers ”

⁴¹⁵ Se Akerlof og Shiller, 2009, *Animal Spirits*, for en oppdatert drøfting av dette spørsmålet, og en serie teorier som forklarer de ”irrasjonelle” svingingene i finans-, eiendoms- og aksjemarkedene. En artikkel i *The Economist*, 18.juli 2009, ”Efficiency and Beyond”, tegner en kortfattet oversikt.

6.3 Nye metaforer for markeder

Adam Smith var, som nevnt, ingen marginalistisk likevekts-teoretiker, selv om han snakket om en vares ”naturlige pris”. Hans metafor om den usynlige hånd, henviste ikke til hvordan markedssystemet frembrakte en likevektspris som klarerer tilbud og etterspørsel i Walras’ forstand, men mer til hvordan alle kommer bedre ut hvis de i konkurranse med andre øker sitt eget utbytte ved å spesialisere seg stadig mer og så handle med andre spesialister.

En serie med andre metaforer kan velges for å beskrive markedene og dermed operasjonalisere den usynlig hånd i en modell: markeder er spill (spill-teori), markeder er komplekse, og kaotiske dynamiske systemer, markeder er institusjoner i evolusjon, markeder er samtale etc. Nedenfor skal jeg kort illustrere noen slike alternative tilnærminger.

6.3.1 “Markeder er dynamiske systemer”

Walras formulerte opprinnelig statisk likevekt som et forenkende hjelpemiddel til å nærme seg et fjernere, mer krevende mål, nemlig å forstå dynamiske markedssystemer. Men denne initielle, tidlige metaforen ble etter hvert så generativ og dominerende for teoriutviklingen at den skapte en form for teoretisk lock-in, ettersom stadig flere teoretikere sluttet seg til denne statiske likevekts-metaforen for markedene. Når moderne makroøkonomer snakker om dynamisk analyse, mener de fremdeles i hovedsak studiet av overgangen fra en likevektstilstand til en annen. En lærebok som understreker at de skal gjøre en ”dynamiske analyser” understreker likevel ”Throughout this book we will assume that the economics system is stable and most of the analysis will be conducted in the comparative static mode.”⁴¹⁶

En alternativ metafor til mekanisk likevekt, er å arbeide utfra at ”markedet er et dynamisk system”. Denne måten å tenke om systemer på har mer med biologiske, evolusjonære og kaotiske systemer å gjøre enn med mekanistiske likevektstilstander. Det fins mange verktøy for å lage modeller ut fra metaforen ”et marked er et evolusjonært system”, ev. et ”marked er et dynamisk system”. En formal beskrivelse av en systemdynamisk modell for den usynlige hånd gis av bl.a. Daniel Serman i boken *Business Dynamics*. Se figur 6.4.

Han starter med å gjengi sentrale passasjer fra *Wealth of Nations* om hvordan Smith la merke til at prisene reagerte på balansen mellom tilbud og etterspørsel:

⁴¹⁶ Taslim and Chowdhury, 1995, *Macroeconomic Analysis*.

The market price of every particular commodity is regulated by the proportion between the quantity which is actually brought to market, and the demand of those who are willing to pay the natural price of the commodity ... When the quantity of any commodity which is brought to market falls short of the effectual demand, all those who are willing to pay the whole value ... cannot be supplied with the quantity which they want. Rather than want it altogether, some of them will be willing to give more. A competition will immediately begin among them, and the market price will rise more or less above the natural price. Similarly, when supply exceeds demand, "the market price will sink more or less below the natural price."⁴¹⁷

En enkel system-dynamisk representasjon av den usynlige hånd er, som nevnt, vist i figur 6.3. Modellen bør leses slik at man begynner i midten av figuren med boksen merket "pris" som uttrykker denne modellens sentrale variabel. Følger vi den øverste sløyfen i retning med klokken, så uttrykker den at når prisen på noe går opp, så påvirker dette den relative verdien til varen negativt i forhold til andre varer. Dette vil gi lavere etterspørsel som virker tilbake på prisen igjen. (Går prisen ned blir dynamikken i sløyfen motsatt).

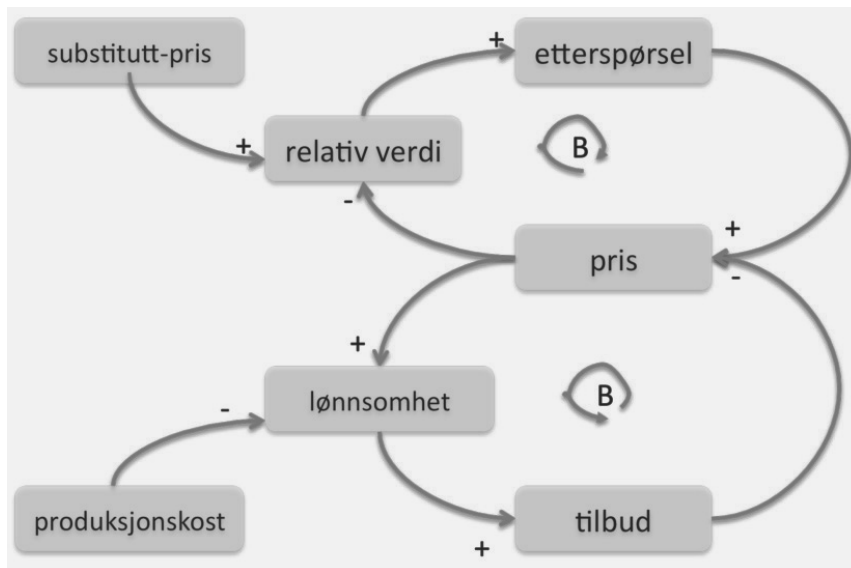
På samme måte kan man lese nederste sløyfe, som virker samtidig som den øverste (leses mot klokken). Prisendringer vil påvirke produsentenes lønnsomhet og dermed fremtidig produksjonsvolum. Endring i samlet tilbud, virker tilbake på prisen. To "eksogene" variabler påvirker systemet: Prisen på substitutter påvirker den relative verdi av varen, og endringer i produksjonskostnader påvirker lønnsomheten til produsentene. Pga. ulike tidsforsinkelser (øverste sløyfe kan gå raskere i tid enn nederste) og lagernivåer som kan tydeliggjøres i denne modellen, vil systemet typisk kunne vise fluktuerende nivåer i priser og volum over tid. Dette gjør at prisen sjelden vil havne i en stabil, "flat" likevektstilstand slik som i statiske likevekts-modeller.

Denne måten å modellere på har mange likhetstrekk med hvordan man i systembiologien modellerer populasjoner i økosystemer (antall fødsler påvirker etter hvert den avlende bestand som etter hvert bestemmer antall fødsler). Tilsvarende med fysiologisk selvregulering i kroppen (lavt blodsukkernivå påvirker leveren som skiller ut mer blodsukker etc.) Mange hevder at en slik dynamisk modellering er nærmere den "reelle verden" enn likevektsbaserte modellers gjengivelse av markeder som typisk frembringer priskurver som tenderer mot stabilitet nær den langsiktige marginalkostnaden.⁴¹⁸ I motsetning til slike modeller som er laget ut fra metaforen om at "markeder er prisme mekanismer i likevekt" hvor prisen tenderer typisk beveger seg mot et slikt likevektspunkt, så skaper systemdynamiske modeller forløp i den sentrale variabel hvor det typisk blir kontinuerlige fluktusjoner eller svingninger i den sentrale variabel over tid. En konsekvens av å bruke systemdynamiske modeller på markedet, er en forståelse hvor det, i motsetning til økonomiske likevektsmodeller, ikke finnes noe stabilt ekvilibrumpunkt, på samme måte som for været, økosystempopulasjoner og andre

⁴¹⁷ Adam Smith, *Wealth of Nations*, sitert s. 170 i Sterman, 2000, *Business Dynamics*.

⁴¹⁸ Se for eksempel Sterman, 2000, *Business Dynamics*, Steve Keen, 2001, *Debunking Economics*, kap 8.

organiske systemer. Kaos- og kompleksitets-studier har også laget (andre typer) matematiske modeller av hvordan slike systemer oppfører seg uten noen gang å bli liggende i et optimalt likevekts punkt.⁴¹⁹



Figur 6.4: Den usynlige hånd fremstilt vha. Systemdynamikk. Kilde: Sterman, 2000.⁴²⁰

Et eksempel på en evolusjonær, dynamisk metafor for finansmarkedene er under utarbeiding av Andrew Lo. The Economist beskriver hans tilnærming slik:

Andrew Lo, of the Massachusetts Institute of Technology, sees merit in both the rational and behavioural views. He has tried to reconcile them in the “adaptive markets hypothesis”, which supposes that humans are neither fully rational nor psychologically unhinged. Instead, they work by making best guesses and by trial and error. If one investment strategy fails, they try another. If it works, they stick with it. Mr. Lo borrows heavily from evolutionary science. He does not see markets as efficient in Mr Fama’s sense, but thinks they are fiercely competitive. Because the “ecology” changes over time, people make mistakes when adapting. Old strategies become obsolete and new ones are called for.⁴²¹

Disse eksemplene illustrerer at selv om systemer forstås som komplekse og dynamiske, er det fullt mulig å lage presise modeller, bare basert på andre metaforer, som er fullt kvantifiserbare og prinsipielt testbare. (Dette betyr ikke nødvendigvis at deres prediksjonevne eller treffsikkerhetsrate blir empirisk bedre enn andre typer modeller, ettersom komplekse systemer ofte har høy sensitivitet for utgangsbetingelser, og derfor er prinsipielt og matematisk uforutsigbare.) Det slike eksempler innebærer for økonomi er at det er fullt mulig å lage modeller for markeder basert på andre generative metaforer enn

⁴¹⁹ Blant mange talsmenn for kompleksitets-økonomi er blant andre Paul Ormerod, 1998, *Butterfly Economics*.

⁴²⁰ Ref. The “Invisible Hand” feedback structure of markets. Ref. figur 5-26 i Sterman, 2000, *Business Dynamics*.

⁴²¹ The Economist, Efficiency and beyond, Jul 16th 2009, *The Economist print edition*

likevekt, og at i dette arbeidet kan man trekke på kunnskap og erfaringer fra andre disipliner som også studerer komplekse, dynamiske systemer, og hvor matematikk og modelleringsverktøy har blitt langt utviklet. Den nye grenen innen økonomi som arbeider ut fra slike metaforer benevnes ofte for kompleksitets-økonomi.⁴²²

6.3.2 “Markeder er institusjoner”

Mye har allerede vært sagt om metaforen ”markeder er institusjoner” i sammenligningen med et universelt likevektsbasert markedsbegrep over. Her skal noen videre implikasjoner kort skisseres.

Blant mange fremtredende økonomer har Coase og North bidratt til å gjenoppvekke en interesse i den institusjonelle strukturen til markeder, som havnet i bakgrunnen av hovedstrømmen i økonomi på 1900-tallet. Innen eksperimentell økonomi og atferdsøkonomi, har det blitt tydelig at for å gjøre eksperimenter, må det settes opp en spesifikk institusjonell struktur for situasjonen i laboratoriet (hva skal forsøkslederens rolle være, hva er reglene for informasjonsdeling etc.) Bare å benevne situasjonen i laboratoriet for å være et marked, er ikke nok for å gi meningsfulle resultater. Slik Vernon Smith formulerer det: ‘it is not possible to design a laboratory resource allocation experiment without designing an institution in all its detail’.⁴²³ Arbeid innenfor eksperimentell økonomi har derfor understreket betydningen av regler, roller og styringsprinsipper, og vist at de resultater man oppnår i markedsmodelleringene ofte er svært insensitive til informasjonsprosesserings-kapasiteten til den enkelte forsøksdeltager, men høyst sensitive til endringer i betingelsene for markedsoppsettet.⁴²⁴ Det å differensiere mellom ulike typer markeder i henhold til klassisk typologi i konvensjonelle lærebøker, fra perfekt/imperfekt konkurranse til oligopol og monopol, er ikke tilstrekkelig, hevder Hodgson (2008). Institusjoner, informasjonsflyt, normer og kultur er derfor nødt til å bli trukket inn i bildet. Mange ulike typer av markeds-institusjoner er mulige, som involverer forskjellige rutiner, prisings-prosedyrer osv. ”Dette har vært erkjent av et økende antall av økonomer, etter hvert som ideen om én universell markedstype har mistet troverdighet”, skriver Hodgson (2008).

McMillan konkluderer i boken *Reinventing the Bazaar*, med noen generelle prinsipper for at markeder skal fungere godt. Det må 1) være mulig å ha tillit til folk mesteparten av tiden, 2) være trygghet om eiendomsretter, 3) informasjon om mengder og kvalitet må flyte godt nok, 4) bivirkninger på andre må kompenseres og 5) konkurranse må fungere.

⁴²² Se for eksempel David Colander, 2000, *The Complexity Vision: The Teaching of Economics*, eller Krugman, 1996, *The Self-Organizing Economy*.

⁴²³ Vernon Smith, 1982, ”Microeconomic systems as an experimental science”, s. 923.

⁴²⁴ Gode og Sunder, 1993, ”Allocative efficiency of markets with zero-intelligence traders: market as a partial substitute for individual rationality”

Dette er igjen helt avhengig av det unike markedets design: "This requires looking into the details of the specific market, while taking into account any distortions that government's action would bring."⁴²⁵ Å sette fokus på markedets design, er ganske enkelt å beskrive dets formål og dets institusjoner, som er en langt bredere oppgave enn å analysere dets prismekanisme.

I en oversiktsartikkel hevder og siterer Hodgson⁴²⁶ at så mange ledende økonomer nå har forlatt likevekts-paradigmet, at det er en slags institusjonalisme som faktisk kan sies å utgjøre den nye hovedstrømmen i økonomi. Han avslutter:

These arguments suggest that the transformation of economics into an institutional and evolutionary science is not simply a matter of theoretical assumptions but of the institutional reform of the higher learning... This article has also emphasized the importance of interdisciplinary dialogue, including with psychology, sociology, history and philosophy. The technocratic specialists that now populate departments of economics have little grounding in the broad fundamentals of enquiry in the social sciences. Academic wisdom and breadth of knowledge is required as well as technical competence.⁴²⁷

6.3.3 "Markeder er samtaler – 'Sweet talk' "

Forretningsfolk kjenner betydningen av å vedlikeholde sitt sosiale nettverk. Hermes bygger en relasjon til Apollon på samme måte som en god forretningskvinne vet å skape nye forbindelser til de rette personene.⁴²⁸ Et sentralt poeng fra myten samstemmer med nyere forskning: markeder kan skape former for sosialitet og nettverk basert på frivillig gjensidighet som andre sosiale ordninger ikke makter.⁴²⁹ Fra Hermes' utsiktspunkt er kanskje markedenes egentlige mål en stadig videreføring av forhandling og bevegelse, av oppfinnsomhet og nye relasjoner. Deidre McCloskey igjen:

The secretary shepherding a document through the company bureaucracy or the manager persuading his employees to get on the program are exercising persuasion all day long, there being no alternative to sweet talk in a society of free people ⁴³⁰

Spesialisering av arbeidsdelingen er, hevder McCloskey videre, kun begrenset av samtalens utvidelse, hvor langt man klarer strekke den presise og inkluderende

⁴²⁵ McMillan, 2002, *Reinventing the Bazaar*, s. 226.

⁴²⁶ Hodgson, 2007, "Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream?"

⁴²⁷ Ibid, s. 20.

⁴²⁸ Som Ginette Paris, 1990, påpeker om Hermes i boken *Pagan Grace; Dionysos, Hermes and the Goddess Memory in Daily Life*.

⁴²⁹ Hvilke vilkår som fremmer utviklingen av tillit (tillit er sentralt i sosial kapital) i en tidsserie av transaksjoner har vært et sentralt tema både i spillteoretisk og eksperimentell økonomi. Markedstransaksjoner kan like gjerne skape dyp mistillit (grab-and-run) som tillit. Hver enkelt virkelig transaksjon foregår på et bestemt tidspunkt og på et "sted". Det er bare i klassiske, partielle likevektsmodeller at markedet klarer prisen øyeblikkelig og uten behov for tillit, eller rettere sagt utenfor tid og situasjon, påpeker den økonomiske sosiologen Keith Hart, 2000. Han fortsetter: "What is needed is an effort to distinguish between the properties of markets, of buying and selling as a form of human activity, and those of capitalism increasingly organized by states and bureaucracy." s. 205 i *Money in an Unequal World*, kap. 5: "The Market from an Humanist Point of View".

⁴³⁰ McCloskey, 1995, "Metaphors economists live by", s. 231.

kommunikasjon: Jo mer spesialisert økonomien blir – altså, jo mer oppdelt flyproduksjonen blir i spesialdeler og underleverandører, jo mer distribusjonen av kjøtt fordeles på spesial-kjøpmenn, jo flere klimakutt som skal realiseres og omsettes – desto mer samtale er nødvendig for å etablere nødvendig tillit mellom de samarbeidende partene. Å utvikle tillit er en del av samtalens økonomi, påpeker hun.⁴³¹ :

Here then is the use of an old metaphor, neglected in economics since Jeremy Bentham, of the market as a conversation. In a modern economy, about a quarter of economic activity is persuasion—not commands or information, but sweet talk ⁴³²

Markedet som kilde til meningsfull samtale, menneskelig utvikling og glede har ikke stått sentralt i økonomi. Markedsanalyse og økonomi foregår innenfor en kognitiv innramming om analytisk presisjon, hierarki og seriositet. Men er dette essensen av markedets vesen? Eller er det bare uttrykk for en holdning som bygger på oversikt, analyse, seriositet og tap-vinn-mentalitet? Det kan se ut til at den rasjonelt nyttemaksimerende aktør i neoklassisk teori ligner mer på Apollon enn på Hermes (Dette kommer jeg tilbake til i kapittel 9).

Når jeg leser om Hermes, får jeg snarere inntrykk av at handel og marked er mer ”funny business” med lek, ordspill og forførelse, enn det er ”serious business”.⁴³³ På Olympen, for eksempel, er Hermes i en svært presset situasjon og har all grunn til å være alvorlig. Han står under trussel om å bli dømt og kastet i Tartaros, den straffende delen av underverdenen. Likevel klarer han å bevare humoren og bygge relasjoner.

Et slikt fokus på selve kommunikasjonssituasjonen i markedet har vært undersøkt innenfor såkalt informasjonsøkonomi. Informasjonsøkonomien har særlig analysert hvordan *ulik tilgang* på informasjon vil påvirke markedsdynamikk og ekvilibrier. Men informasjonsflyt i seg selv er langt fra hele ”forklaringen” på menneskelige samtaler. Samtaler krever kunnskap, og kunnskap kan beskrives som informasjon integrert med vurdering. Og med det andre leddet, vurderings-prosessene, så blir uunngåelig hele settet av kulturelle normer og verdier involvert i markedssamtalene.

Den tredje delproblemstillingen i avhandlingen handler om hvilke muligheter andre metaforer for begrepene kan ha/få. Her har vi da en sentral ny kandidat, fremmet av Adam Smith og McCloskey: ”Markeder er samtaler om byttehandler” Kanskje kan en bevisst bruk av disse egenskapene bidra til å styrke en fornyelse og utvidelse til sosial- og naturkapital (jfr. Del III). Kanskje er vi, etter den klassiske økonomiske og industrielle epoke, så vidt i gang med å oppdage markedenes fulle potensial?

⁴³¹ McCloskey, *ibid.*

⁴³² McCloskey and Klamer, 1995, "One Quarter of GDP is Persuasion," *American Economic Review* (May 19).

⁴³³ Kjell A. Nordstrøm og Jonas Ridderstråle, 1999, snakker om *Funny Business*, men i Hermes' kontekst tenker jeg at *funny business* er enda mer på sin plass.

6.4 Noen konklusjoner om markedsmetaforer

1) Begrepshistorisk kontekst.

I mange århundrer før moderniteten tid var markeder lokale og kulturelle fenomener med unike og ulike strukturer med svært varierende grader av effektivitet og som ble regulert på ymse vis. Likevel tiltrakk de seg folk, varer og penger.

Klassisk økonomi har forstått markedet som et system eller en mekanisme hvor beslutninger om priser gjøres i konkurranse mellom mange individuelle produsenter og konsumenter i møte mellom samlet tilbud og etterspørsel.⁴³⁴ Den usynlige hånd refereres fremdeles i moderne økonomiske lærebøker til hvordan et marked kan gi gode resultater for samfunnet når den enkelte forfølger sin egen interesse i et slikt system.⁴³⁵

I den konvensjonelle økonomiske analyse av markedet er det prisdannelsen som oppstår mellom samlet tilbud og etterspørsel som settes i fokus. Et marked blir da en arena hvor alle tilbud av, og all etterspørsel etter, en vare eller en tjeneste konfronteres gjennom konkurranse og klareres i ekvilibrium. Det er da valgt en mekanistisk metafor markedet: prismekanismen ligner på termodynamiske ekvilibrium slik disse ble forstått innen 1800-tallets fysikk ved at den utligner kreftene som oppstår i et system med mange ”partikler” av tilbydere og kjøpere.

Men det kan videre synes som om, hevder flere kritikere⁴³⁶, at moderne økonomi har glemt kilden for den avgjørende metafor de selv har bygget på. Den ga mye inspirasjon til teoriutvikling i perioden fra 1870 og fremover til Hicks, Samuelsons, Arrow og Debreus matematisk elegante formuleringer av markedslikevekten. Med det fokus på matematisk form fremfor konseptuell relevans som ble rådende i annen halvdel av det 20. århundre, skiftet oppmerksomheten til anvendelse av universelle og formaliserbare kjennetegn ved markedene, og bort fra refleksjon om teoriens opprinnelse og hvilken virkning valg av konstituerende metaforer til grunn for teorien hadde gitt.

2. Begrensinger og føringer.

Jeg har i dette kapitlet løftet frem to typer begrensninger som følger av den neoklassiske markedsmetaforen om markedet som en prismekanisme i statisk likevekt: først det antatt universelle ved mekanismen, og så den andre halvdel av metaforen, dvs. likevekt.

⁴³⁴ Samuelson og Nordhaus, 2001, *Economics* s. 27.

⁴³⁵ Krugman og Wells, 2006, *Macroeconomics*.

⁴³⁶ Hodgson 1996, s. 22. Hodgson nevner at bl.a. Deutsch (1951), Georgescu-Roegen (1966, 1971, 1976, 1990), Mirowski (1988, 1989), Norgaard (1987, 1989) og Veblen (1919) har drøftet mangler og skjevheter ved den mekanistiske metaforen fra klassisk fysikk hos den marginalistiske tradisjonen.

Samlet etterspørsel og samlet tilbud blir gjerne fremstilt som ”kurver” i forholdet mellom pris og mengde. Ved hjelp av metaforene om ”etterspørselskurven” og ”tilbudskurven” blir det mulig å matematisk modellere markedet og endringer i markedet på et høyt aggregert nivå ved å definere ligninger for ulike tilstander, altså flytting av kurver i et likevekts-diagram (”comparative statics”). På dette nivået abstraheres de enkelte transaksjonene og kjennetegn ved byttehandlene som er fundamentet for markedene bort. Også tid, den sosial og økologiske situasjon, normer og institusjoner havner i bakgrunnen i markedsteorien.

De fleste økonomiske modeller for modellering av klimautslippsmarkeder baserer seg i dag på den dominerende likevektsmetaforen. Men ettersom klima og økosystemer ofte forstås og modelleres som dynamiske systemer, er det ikke gitt at utslippsmarkeder basert på statiske, likevektsmodeller er automatisk appliserbare til å regulere den type kompleks dynamikk som klima representerer.

I forhold til klimapolitikk kan det vise seg avgjørende å innreflektere en erkjennelse fra det nye fagfeltet markedsdesign om at ulike markeder trenger ulike typer design for å fungere optimalt. En automatisert applisering av standard likevektsmodell på markeder for utslippsrettigheter for å internalisere den ”eksternalitet” som klimaendringer utgjør på en mest mulig effektiv måte, løper faren for å gjenta feilen fra håndteringen av Øst-Europa etter Sovjetunionens fall: Samme modell skal appliseres uansett tema og unikhet. Men hva om det er politisk og institusjonelt urealistisk å få til et perfekt klimautslippsmarked på mellomlang til lang sikt?⁴³⁷ At man forventer for mye av myndigheter, aktører og institusjoner som ikke er modne / har fått anledning til å utvikles tilstrekkelig? Å insistere på at klimapolitikk må følge den universelle modell basert på likevekts-metaforen, fremfor å tilpasse den til de unike institusjonelle behovene i klimautslippsmarkedene, kan da føre til at man foretrekker å beholde modellen og tape verdens økosystemer, fremfor å beholde verdens økosystemer men måtte gi opp den teoretiske modellen.

3. Muligheter

Andre metaforer for markeder er imidlertid mulige: Markeder kan forstås blant annet som a) biologiske, evolusjonære og/eller dynamiske systemer, som b) institusjonelle rammer rundt byttehandler og som c) samtaler og narrativer om verdier.

Dersom markedet innrammes av slike metaforer som fremhever at byttehandler er gjensidige sosialt-kognitive handlinger innen en institusjonell ramme, så blir ikke lenger

⁴³⁷ Callon 2009, *Civilizing markets: Carbon trading between in vitro and in vivo experiments*, *Accounting, Organizations and Society* 34 (2009) 535–548

markedets rolle i prisdannelse og optimalt effektiv allokering av goder med nødvendighet dets mest sentrale egenskap. Da kan også de sosiale kontaktnett og de institusjoner som markedet påvirkes av og som det påvirker tilbake, havne i forgrunnen. Markeder er ut fra dette like mye sosiale og dynamiske nettverk som de er “mekanismer for kobling av kjøper og selger gjennom pris”.⁴³⁸

Økonomiske fag har lenge analysert hva som er kjennetegnene for optimalt effektive markeder gjennom kriterier som paretooptimalitet. Dette for å oppnå maksimal sosial velferd forstått som aggregert nytte fra konsum. Men i lys av det foregående kapittel som utforsket metaforen om at ”velferd er livskvalitet”, blir det nye, like viktige spørsmålet nå: hva kjennetegner markeder som også gir optimale nivåer også av sosiale relasjoner og institusjoner?

Markedene blir fort til markedet i en global verden med digital finans. Men enkelte økonomer har lenge argumentert for at markeder kan tjene flere formål – og balansere mellom dem.⁴³⁹ Det har vist seg mulig å utvikle også markeder for reduksjon av utslipp, markeder for å holde fiskefangst innen forsvarlige totalkvoter, for rensing av ferskvann og vern av skog og våtmarkeder.⁴⁴⁰ Det kan tenkes at vi så vidt har kommet igang med å utnytte markedenes potensial for å tjene ulike formål i samfunnsutvikling og klimapolitikk. Skifte mellom generative metafor for markedsteori, slik Donald Schön anfører, kan bidra til å åpne andre veier for forskning, modellutvikling og virkemiddelanalyser.

Den sentrale innsikten i dette kapitlet må – inspirert av myten om Merkur – bli at markedene er /kan være / noe langt mer enn den enkle fortellingen om én type effektiv prismekanisme for konkurranse og allokasjon basert på endimensjonale penger. En klar implikasjon av dette argumentet er at de relativt unyanserte – men utbredte – pro- og anti-marked posisjoner i politikk-diskusjon, begge er insensitive til muligheten av å utvide spekteret av ulike typer av markeder. I stedet for å anerkjenne den viktige rollen og mulighetene til ulike kulturer og handelstradisjoner, så har både motstandere og tilhengere av ”Markedet” fokusert nesten eksklusivt på dets universelle kjennetrek.

Hvordan markeder kan anvendes for flere formål i en multidimensjonal økonomi vil bli nærmere drøftet i kap. 12 i Del III.

⁴³⁸ Samuelson og Nordhaus, 2001, *Economics*, side 27.

⁴³⁹ Gibbs, W.W., 2005, ”How should we set priorities?”, i *Scientific American*, sept. 2005, Gretchen C. Daily and Katherine Ellison, 2002, *The New Economy of Nature*, Island Press, 2002.

⁴⁴⁰ Engela, Stefanie, Pagiolab, Stefanie og Wunderc, Sven, 2008, ”Designing payments for environmental services in theory and practice: An overview of the issues” *Ecological Economics* Volume 65, Issue 4, 1 May 2008, Pages 663-674.

7. Rikdom er vekst?

”Rikdom er ikke uten sine fordeler, og argumentene for det motsatte – selv om de ofte har blitt fremmet – har aldri klart å vinne bredt gjennomslag.” J.K. Galbraith⁴⁴¹

Helt siden Adam Smiths 1776 *Wealth of Nations*, har det å forstå rikdom vært det overordnede formålet for økonomisk teori. Men hva er nå en gang rikdom? Hvordan konstrueres forståelsen av rikdom opp i gjennom ulike kulturelt og historiske kontekster?

Hvilke metaforer og bilder former denne forståelsen og dermed også våre begreper og handlinger? Måten man forstår rikdom på former også indirekte forståelsen av fattigdom, så de to kan ses som gjensidig avhengige begreper. Målet med dette kapitlet er ikke en omfattende kartlegging av ulike definisjoner av rikdomsbegreper fra økonomiske historie, men å avdekke de konstituerende metaforer som har hatt kognitiv betydning ved å innramme både moderne økonomifaglige begreper om – og psykologiske holdninger til – rikdom og fattigdom, samt hvordan disse metaforene løfter frem visse forståelsesmåter på bekostning av andre.

Dette kapitlet gjør derfor først en (nødvendigvis kortfattet) undersøkelse av ulike historisk betingede innramninger av rikdomsbegrepet fra Adam Smith til nyere vekstteori, og sammenligner disse deretter med mer dominante psykologiske holdninger til rikdom. En nærmere forståelse av forskjellene mellom disse to feltene kan bidra til mulige forklaringsmodeller om hvorfor det oppstår spenninger mellom økonomifaglige vurderinger og politiske beslutningsprosesser med hensyn til prioritering av ulike virkemidler og tiltak og kanskje særlig innenfor miljø- og klimaområdet. Del 7.3 gjør et forsøk på å remetaforisere rikdomsbegrepet utfra den greske narrativet om Kronos, en mulig rotmetafor for våre holdninger og kognitivt-lingvistiske forestillinger om rikdom.

⁴⁴¹ John K. Galbraith, 1998, *The Affluent Society*, s. 1.

7.1 Den begrepshistoriske bakgrunn for rikdom

De økonomiske ideene som mennesker i den velstående del av verden tolker sin eksistens gjennom, og som de lar sine handlinger ledes av, ble ikke formet i en tid eller en verden av overflod, påpeker økonomen John Kenneth Galbraith.⁴⁴² Ideene vokste frem i en verden hvor fattigdom alltid hadde vært menneskets normale skjebne, og hvor en annen tilstand knapt var mulig å forestille seg, fortsetter han. Dette var ikke den elegante tortur av sjelen som kommer fra følelsen hos noen i middelklassen av å sammenligne sine egne eiendeler med en annen som har enda mer, men fra den smertefulle gnagingen på kroppen som sult, sykdom og kulde utgjør. For de fattige masser gjennom århundrer av historien har sulten vært et vedvarende nærvær. Og det er lite sannsynlig at denne fattigdommen ble lettere å bære av det faktum at kun et fåtall mennesker rundt dem var svært rike.

Et viktig spørsmål er i hvilken grad de grunnleggende økonomiske ideene som vokste frem i en slik verden av fattigdom, fortsatt kan sies å ha samme grad av gyldighet nå et par århundrer senere i rike områder av verden. Uansett grad av gyldighet lever de videre i den sentrale økonomiske tradisjonen, hevder Galbraith, i grunnleggende antagelser som knapphet, den fundamentale betydningen til produksjon-siden⁴⁴³ og i effektivitet som avgjørende prioriteter i økonomisk tenking. ”Som et resultat av det manglende oppgjøret med disse ideene gjør vi mange ting som er unødvendig, noen som er ukloke og enkelte som er vanvittige. Noen av dem er en trussel mot rikdommen selv” avrunder Galbraith.⁴⁴⁴

Da Adam Smith publiserte *Wealth of Nations* tilbake i 1776, var altså fattigdom det normale i vestlige samfunn. Det som var underlig og trengte en forklaring den gang, var det overraskende faktum at stadig flere entreprenører, kapitalister og etter hvert også hele nasjonen, begynte å få økt sin rikdom etter århundrer med stabil og utbredt fattigdom. Stadig mer utbredt rikdom var overraskende og trengte forklaring. Men selv ikke hos ”optimisten” Smith var det noe håp om at fattigdom og nød skulle bli borte fra de brede, arbeidende lag av folket. Smith mente at i fordelingen av overskuddet mellom arbeidere, handelsmenn, produsenter, kapitalister og land-adel, så ville arbeiderne uunngåelig havne på den tapende siden. Smith skriver:

It is not, however, difficult to foresee which of the two parties must, upon all ordinary occasions, have the advantage in the dispute, and force the other into a compliance with their terms. The masters, being fewer in number, can combine much more easily; and the

⁴⁴² John Kenneth Galbraith, 1998, *The Affluent Society*.

⁴⁴³ Betydningen av produksjon har vært særlig understreket innen den såkalt ”supply-side economics”.

⁴⁴⁴ Galbraith, *The Affluent Society*, ibid, s.2.

law, besides, authorizes, or at least does not prohibit their combinations, while it prohibits those of the workmen.⁴⁴⁵

Men der var et ”gulv” lønnsnivået ikke kunne falle under. Det var det nivå som skulle til for at arbeiderne skulle kunne opprettholde livet til seg og sin familie, og få tilstrekkelig mange barn til at arbeiderklassen ikke døde ut. Det var ikke mye. Og dette ble opphav til metaforen om ”jern-loven”, som ble nærmere formulert av Thomas Malthus og David Ricardo. Med disse to ble ideen om vedvarende fattigdom og ulikhet videreført til en grunnleggende og uunngåelig premis for samfunnsutviklingen. I økonomifagets første århundrer var velstand forbeholdt de få, absolutt fattigdom og sult for de mange. Dette var ikke en konsekvens av ond vilje eller hemmelig konspirasjon, men ganske enkelt en del av naturens gang. De to beskrev nøkternt det samfunnet som fantes rundt dem. Dette var samfunnets underliggende objektive lover, slik de klassiske økonomene forstod det. Det var noe naturgitt og nødvendig over situasjonen, i deres øyne.

I Malthus' *Essay on Population*⁴⁴⁶ ble dette formulert slik: Antall mennesker er begrenset av hvor mange som kan brodføs. En økning i mattilgangen, ville etter hvert føre til en økning i antall arbeidere istedenfor at hver av dem får mer. Dette holder i alle situasjoner med mindre de plutselig, og av uforståelige grunner, skulle begynne å utvise ”moralisk tilbakehold” og som helhet begynne å lage færre barn – en nesten utenkelig mulighet. Derfor vil de fleste alltid måtte leve på sultegrensen. For Malthus var dette i mindre grad en form for fremskriving, enn en beskrivelse av de underliggende lover i samfunnet han var omgitt av, observert med nøkternhet og vitenskaplig distanse. I tillegg anså han mesteparten av (engelsk) historie som en bekreftelse av dette systemet.

Hos Ricardo ble kildene til vedvarende ulikhet mellom ulike klasser nærmere analysert. Mer kapital og produktivitet i økonomien kan resultere også i en økning av befolkningen og arbeidskraft. Men den faktor som ikke øker er det landareal, som skal til for å brodfø arbeidskraften, påpekte Ricardo. Land blir derfor i økende grad et knapt gode, og de som besitter landeiendommene, får følgelig stadig høyere avkastning på disse. ”Enhver økning i profitt vil medføre økning til kapitalen og til økning av populasjonen, og vil dermed i neste omgang gi en økning i land-rente”⁴⁴⁷. Det kapitalistiske systemet var skrudd sammen slik at arbeiderklassen aldri kunne bli sittende med en varig andel av profitten, som – i Ricardos analyse – til syvende sist ville suges opp av den formuende og landbesittende klassen. Landadelen var ganske enkelt passive mottagere av et overskudd som strømmet i retning av dem takket være sin historisk heldige posisjon.

I konflikt mellom arbeid, kapital og land, ville det være inntekten – markedsprisen på arbeid – som taper, og presses ned mot et minimum for overlevelse:

⁴⁴⁵ A. Smith, 1776, *Wealth of Nations*, G.ed. s. 84.

⁴⁴⁶ T Malthus, 1798-1826, *An Essay on the Principle of Population*.

⁴⁴⁷ D. Ricardo, *Letter to Malthus*, Vol I, s. 411.

”Labour, like all other things which are purchased and sold, and which may be increased or diminished in quantity, has its natural and its market price. The natural price of labour is that price which is necessary to enable the labourers, one with another, to subsist and perpetuate their race, without either increase or diminution”.⁴⁴⁸

Dette ble Ricardos formulering av jern-loven; hvorfor systemet alltid ville la de rike ”spise” de fattiges andel. Slik økonomifaget ble nedarvet fra Ricardo og Malthus, var de økonomiske mulighetene til økt rikdom for folk flest ganske små. Det kapitalistiske system ville med nødvendighet sluke de fattige til fordel for de store. Og det var heller ikke så mye å gjøre med det, ettersom dette fulgte av upersonlige ”lover”; særlig de arbeidendes biologiske tendens til å lage mange barn.

Denne innrammingen av rikdom fra økonomifagets grunnleggere Smith, Malthus og Ricardo, som noe som alltid ville være utenfor rekkevidde av massene, er blant forklaringene på at merkelappen ”the dismal science”, som Thomas Carlyle klistret på faget,⁴⁴⁹ ble hengende. Det manglet ikke på emosjonelt opprørt kritikk mot økonomien som disiplin, som hadde valgt å basere sine resonnementer på metaforer lik jernloven. Blant de mer samfunnsengasjerte, neoklassiske økonomer er Alfred Marshal som i sin *Principles* skriver:

We have seen that economics is, on the one side, a Science of Wealth; and, on the other, that part of the Social Science of man's action in society, which deals with his Efforts to satisfy his Wants, in so far as the efforts and wants are capable of being measured in terms of wealth, or its general representative, i.e. money...

Thus though it is true that "money" or "general purchasing power" or "command over material wealth," is the centre around which economic science clusters; this is so, not because money or material wealth is regarded as the main aim of human effort, nor even as affording the main subject-matter for the study of the economist, but because in this world of ours it is the one convenient means of measuring human motive on a large scale. If the older economists had made this clear, they would have escaped many grievous misrepresentations; and the splendid teachings of Carlyle and Ruskin as to the right aims of human endeavour and the right uses of wealth, would not then have been marred by bitter attacks on economics, based on the mistaken belief that that science had no concern with any motive except the selfish desire for wealth, or even that it inculcated a policy of sordid selfishness.⁴⁵⁰

Drømmen om rikdom stikker antagelig like dypt ned i både menneskelig- som kulturhistorien, som det fins spor etter den.⁴⁵¹ Men med moderne økonomi fra 1800-tallet ble det valgt en bestemt forståelsesramme for hvordan rikdom ble oppfattet. Der hvor rikdom i tidligere kulturer ble oppfattet som identisk med oppsamling av dyreflokker, landeiendommer eller gull, så ble forståelsesrammen nå gradvis vridd i retning av rikdom som vekst i samfunnets samlede vekst i velstand gjennom økonomisk aktivitet og handel, i forlengelsen av ideen om spesialisering av arbeidet. Dette tilsvarer, forenklet, overgangen fra merkantilismens syn på rikdom som gull – ”bullion” – til den klassiske økonomiens tro

⁴⁴⁸ Ricardo, *ibid.*, Vol I., s. 93.

⁴⁴⁹ Thomas Carlyle, 1849, *Occasional Discourse*.

⁴⁵⁰ Alfred Marshal, 1890-1920, *Principles of Economics*, Book II, Chap I.

⁴⁵¹ Wiseman, 1974, *The Money Motive*.

på rikdom som konsekvens av Smiths idé om ”the benefits of trade”. Ikke lenger kontroll over en gitt mengde land eller gull, men vekst i materiell velstand gjennom økt byttehandel.

Fra rikdom til knapphet og vekst på 1900-tallet

Det foregående er ikke tilfeldige resonnementer, gjort av tre tilfeldige menn på 1700- og 1800-tallet. Til sammen utgjør disse tankesettene det idéhistoriske fundament som den sentrale økonomiske tradisjonen senere bygget videre på. Riktignok ble økonomer i løpet av 1800-tallet mer positive og optimistiske etter hvert som den industrielle revolusjonen langsomt begynte å marginalt heve lønnsnivåer og levestandarder. Men det grunnleggende rammeverket, og mange av de konstituerende metaforene var gitt i og med arven fra Smith, Malthus og Ricardo. Man kan anta at det var fordi deres metaforer og tankemodellene traff en gjenklang hos andre sosial- og økonomi-faglige akademikere og kommentatorer, som delvis gjennom akkomodasjon og delvis kritikk, valgte å arbeide videre innen den tradisjonen som med dette var blitt grunnlagt.

Kanskje som en reaksjon til denne innramming av økonomifaget i sosial knapphet og fattigdom, ble vektleggingen av *vekst* i industriell produksjon mer sentralt. Vekst er nødvendig for å fjerne knappheten på økonomiske goder. Rikdom var ikke lenger gull eller penger, men realøkonomisk vekst hvor kapital gir avkastning på mer kapital i samspill med de andre produksjonsfaktorene. Midt under den store depresjonen på 1930-tallet, en situasjon med utbredt fattigdom, mens rikdom (i form av penger og kapital) ble holdt fanget i likviditetsfellen, skrev Lionel Robbins i 1932 et innflytelsesrikt verk: *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*.⁴⁵² Her tar han et oppgjør med forståelsen av økonomi som studiet av materiell rikdom i tradisjonen fra fysiokratene men også fra Smith til Marshal hvor økonomi fremdeles var vitenskapen om velstand:

From my house equally as from my valet or the services of the opera singer, I derive an income which "perishes in the moment of its production". But if this is so, is it not misleading to go on describing economics as the study of the causes of material welfare? The services of the opera dancer are wealth. Economics deals with the pricing of these services, equally with the pricing of the services of a cook. Whatever Economics is concerned with, it is not concerned with the causes of material welfare as such ... This definition is the last vestige of Physiocratic influence.⁴⁵³

Han argumenterer for å redefinere økonomi som vitenskapen om forholdet mellom knappe ressurser og ønskede mål, altså instrumentelle mål-middel relasjoner: ”Economics is the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses.”⁴⁵⁴

⁴⁵² “Economics is the science which studies human behavior as a relationship between given ends and scarce means which have alternative uses”, s. 16.

⁴⁵³ Lionel Robbins, 1932, s. 9.

⁴⁵⁴ *Ibid.*, s. 15.

Robbins' definisjon viste seg å bli innflytelsesrik og ble tatt opp av en serie tenkere, ikke minst av Paul Samuelson i *Economics*, som definerer økonomi slik: "Economics is the study of how societies use scarce resources to produce valuable commodities and distribute them among different people."⁴⁵⁵ I denne læreboken påpeker forfatterne at økonomi har to hovedtemaer: knapphet og effektivitet. Økonomi koker ned til disse to nøkkelideene som har vidtrekkende implikasjoner: at goder er knappe og at samfunnet derfor må bruke sine ressurser effektivt. "Økonomi blir viktig som fag nettopp pga. at knapphet er et faktum og et derav følgende ønske om effektivitet", påpeker de.⁴⁵⁶ For å understreke poenget gjøres et tanke-eksperiment:

"Consider a world without scarcity. If infinite quantities of every good could be produced or if human desires were fully satisfied, what would be the consequences? ... In such a Eden of affluence, all goods would be free, like sand in the desert or seawater at the beach. All prices would be zero and markets would be unnecessary. Indeed, economics would no longer be a useful subject. But no society has reached a utopia of limitless possibilities. Ours is a world of **scarcity**, full of **economic goods**. An objective observer would have to agree that, even after two centuries of rapid economic growth, production in the US is simply not high enough to meet everyone's desires... Given unlimited wants, it is important that an economy make the best use of its limited resources. That brings us to the critical notion of efficiency"⁴⁵⁷

Så hos Robbins og Samuelson, takket være startpunkt i det som den gang var nye metaforer for forståelse av faget, så ble den moderne verden fremdeles en verden definert gjennom knapphet, akkurat slik som hos Ricardo og de andre da økonomifaget begynte: varer forblir knappe goder selv når industri lager mange av dem. Det kan aldri bli "nok" så lenge det fins "unsatisfied human desires". Rikdom og tilstrekkelighet forblir et fjernt mål skjøvet fremover i fremtiden mot uendeligheten. Endringen fra Smith til Samuelson er omlegging i forståelse av økonomifaget fra å være studiet av nasjonens rikdom til å studere aggregering av individuell valgfaterferd innenfor rammen av knapphet. To århundrer med økonomisk vekst gir – innenfor Samuelsons innramming – fremdeles ikke en tilstand av rikdom, men forblir fortsatt "a world of scarcity", selv om den blir stadig mer "full of economic goods". Knapphet er derfor ikke noe man arbeider seg utfra etter hvert som rikdommen stiger, men forblir et *permanent premiss*, en kognitiv innramming av alle økonomiske valg og med det hele økonomifaget. Aksepterer man dette forståelsesrammen av knapphet, så følger det at maksimering av nytte under begrensninger, mao. effektivitet, blir et imperativ av største nødvendighet.

Samuelsons lærebok har ikke noe eget kapittel om rikdom, kun et avsnitt om hvordan rikdom måles, og en kort definisjon: "Wealth: the net value of tangible and financial items owned by a nation or person at a point of time. It equals all assets less all liabilities".⁴⁵⁸

⁴⁵⁵ Samuelson og Nordhaus, 2001, *Economics*, s. 4.

⁴⁵⁶ Ibid.

⁴⁵⁷ Ibid.

⁴⁵⁸ Ibid. s. 778

Derimot er det mange avsnitt om konkurranse, markeder og effektivitet, samt mange kapitler om økonomisk vekst (hele del fem til syv i læreboken, av totalt syv). Skiftet fra ”rikdom er materiell velstand”, til ”rikdom er vekst og effektivitet”, synes være nær fullstendig.

Samuelson og Nordhaus' lærebok, som andre hovedstrøms lærebøker, gjengir at økonomi skiller mellom to hovedformer for å måle rikdom: formue og inntekt. Formuen består av sammenlagt netto verdi av alt en person eier ved årsslutt. Formuen er forstått som en kapital*mengde* omtrent som ”vannvolumet i en innsjø”, er en metafor Paul Samuelson velger å bruke.⁴⁵⁹ Inntekten derimot er en ”strøm”, en bestemt pengemengde over en tidsperiode. Samuelsson sammenligner inntekten med vannføringen i en elv. Å være rik kan da bety to ting økonomisk sett: at du har høy inntekt eller at du har stor formue.

Man kan altså velge å se rikdom enten som en flyt av verdier – inntekt, eller som en sum på et bestemt tidspunkt – formue. Økonomisk teori siden Robbins og Samuelson ser i hovedsak ut til å ha valgt en innramming av nasjonal rikdom som går på den første; altså inntekt. Veien til rikdom både på samfunnsnivå og personlig nivå er å komme ut av knapphet gjennom økt vekst i inntekt. Derfor har ulike vekst-teorier fått sentrale posisjoner i nyere økonomiske teorier, og indikatorer som Netto Nasjonal Inntekt (NNI) og Brutto Nasjonal Produkt (BNP) fått viktige roller.

Samuelson og Nordhaus fremstillinger betydningen av vekst slik:

You can see that real GDP of the US has grown by a factor of almost 18 since 1900 to 2000. This is perhaps the central economic fact of the century. Continuing rapideconomic growth enabled advanced industrial countries to provide more of everything to their citizens... Nations continue to view economic growth as a central objective of policy. Countries which succeed in the economic growth race, such as Britain in the nineteenth century or US in the twentieth century, rise in the pecking order of nations and serve as role models... Economic growth is the single most important factor in the success of nations in the long run.⁴⁶⁰

Et annet eksempel er en nyere tekst fra nyklassisk veksttradisjon (fra Verdensbankens internasjonale Growth Commission), som beskriver betydningen av BNP og vekst slik:

Gross domestic product (GDP) is a familiar but remarkable statistic. It is an astonishing feat of statistical compression, reducing the restless endeavor and bewildering variety of a national economy into a single number, which can increase over time. China's GDP grew by 11.9 percent in 2007, America's may not grow at all in 2008. Both of those terse statistical statements sum up world-changing developments, which will attract vast volumes of commentary and explanation. Few other statistics in the social sciences are as expressive.

A growing GDP is evidence of a society getting its collective act together. As its economy grows, a society becomes more tightly organized, more densely interwoven. A growing

⁴⁵⁹ Samuelson og Nordhaus, 2001, *Economics*, s. 228.

⁴⁶⁰ *Ibid*, s. 567.

economy is one in which energies are better directed; resources better deployed; techniques mastered, then advanced.⁴⁶¹

Som oftest når det i en økonomisk kontekst snakkes om vekst, er det underforstått at det er vekst i BNP man snakker om, ikke vekst i rikdom forstått som formue.

Fra et snevert til et bredt rikdomsbegrep på 2000-tallet?

Et alternativt syn har begynt å vokse frem i senere tid, basert på et utvidet kapitalbegrep som ser ut til å returnere til forståelsen av rikdom som tilstanden til formue, mer enn inntektstrøm. Dette synet er inspirert av arbeider fra nobelprisvinner Ken Arrow samt navn som Gretchen Daily, Paul Ehrlich, Geoffrey Heal, Simon Levin, Karl-Goran Mäler og Partha Dasgupta. Partha Dasgupta kan stå som en sentral representant for dette synet. Dasgupta skiller mellom et snevert og et bredt rikdomsbegrep.⁴⁶² Rikdom henviser vanligvis til veksten i et samfunns samlede økonomiske eiendeler, påpeker han. Å si at et samfunn har blitt rikere betyr at den samlede verdien av hele økonomiens akkumulerte kapitaltyper går opp. Synet på rikdom bør derfor inkludere hele samfunnets ”produktive base”, altså ikke bare de produserte kapitalformer som veier og bygninger, maskiner og utstyr slik tradisjonell vekst-teori gjør, men også kapitalformer som humankapital og naturkapital. Et samfunns rikdom, nasjonalformuen, er den samlede sosiale verdi av dets formuesobjekter.⁴⁶³

For eksempel så utelates investeringer i humankapital fra BNP, og føres som utgift/konsum i stedet. Og når det gjelder naturkapital er situasjonen enda mer inadekvat, hevder Dasgupta blant annet i artikkelen ”Nature in Economics”:

Nature did not appear much in twentieth century economics, and it doesn't do so in current economic modelling. When asked, economists acknowledge nature's existence, but most deny that she is worth much. I have professional colleagues who believe that the services nature provides amount at best to 2–3% of an economy's output, which is the share of agriculture in the GDP of the United States. Why, they ask, should one incorporate a capital asset of negligible importance in macro-economic models of growth and distribution?⁴⁶⁴

Gitt at Adam Smiths undersøkelse av nasjonenes rikdom er over to hundre år gammel, er det kanskje overraskende at moderne økonomi har målt nasjonenes fremskritt utfra andre forståelsesrammer enn rikdom og formue. BNP og BNP per capita, påpeker Dasgupta, er en sum av en økonomis konsumrate og dens brutto investeringer. Men BNP kan villede om faktisk rikdomsutvikling fordi den ikke anerkjenner slit på kapitalene.

⁴⁶¹ The World Bank, 2008, *The Growth Report - Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*, Commission on Growth and Development, May 2008

⁴⁶² Partha Dasgupta, 2003, “Economic growth often accompanies a decline in a poor country's wealth”, 2007a, *Human Well-Being and the Natural Environment*, og 2007b, ”Nature in Economics”.

⁴⁶³ Dasgupta, 2007a, s. xxiii og s. 142.

⁴⁶⁴ Dasgupta, 2007b, ”Nature in Economics”, s.1.

Dermed blir det fullt mulig for BNP å vise vekst samtidig som samfunnets brede rikdom faktisk faller.⁴⁶⁵

En slik situasjon oppstår dersom en nasjon øker BNP, for eksempel ved å utvinne mineraler eller olje, samt svekker økosystemer i en raskere rate enn det investeres i andre former for kapital slik som kunnskap, humankapital eller naturkapital. Men en situasjon hvor BNP vokser mens den brede rikdom faller, kan ikke vare for evig. Dersom de kapitalene som inngår i den brede nasjonalformuen slites for hardt ned, så vil også BNP til slutt begynne å falle.⁴⁶⁶

Hvilken plass har natur og naturkapital i nasjonal rikdom?

I nasjonalregnskapet er netto nasjonalinntekt (NNI) et mål på hvor mye som er tilgjengelig for konsum og sparing i hvert enkelt år. NNI inkluderer ikke slitasje på all kapital, men bare slitet på den produserte realkapitalen. Verken BNP eller NNI tar hensyn til at ikke-fornybare naturressurser må ta slutt før eller siden, eller at overutnyttelse av fornybare naturressurser gir mindre inntektsmuligheter i framtiden. I en rapport fra SSB hevder Greaker et al.⁴⁶⁷ at utviklingen i NNI derfor ikke er egnet til å vurdere hvorvidt dagens forbruk er bærekraftig.

Ideelt sett kunne man tenke seg et inntekts- eller formuesmål som tar hensyn *både* til at bidraget fra de ikke-fornybare naturressursene etter hvert vil bli borte, og å justere de fremtidige bidragene fra fiskerier, skogbruk og andre fornybare naturressurser. De lanserer derfor nasjonalformuen som et alternativt begrep for å se om utviklingen er bærekraftig:

Metoden for å beregne nasjonalformuen tilfredsstiller langt på vei begge disse kravene. Først dekomponeres NNI på en slik måte at inntektsbidraget til NNI fra de enkelte naturressursene blir skilt ut. Deretter gjør man en vurdering av de enkelte ressursers levetid, og beregner fremtidige inntekter fra ressursen. Til slutt kalkulerer man nasjonalformuen ved å legge sammen verdien av den produsert kapitalen, human kapitalen og inntektsbidragene fra de ulike naturressursene. Siden inntektsbidraget fra f.eks. olje og gass er midlertidig, vil nasjonalformuen falle dersom ikke disse inntektene reinvesteres i andre formuesobjekter som f.eks. produsert kapital. På den annen side, så lenge nasjonalformuen holder seg konstant eller øker, så er det grunn til å tro at utviklingen er bærekraftig.⁴⁶⁸

Ifølge Greaker, Løkkevik og Valle er altså utviklingen i nasjonalformuen et interessant alternativ til indikatorer som BNP eller NNI når det gjelder å besvare spørsmål som om økonomiske rikdomsutviklingen er bærekraftig eller ikke. De velger å tolke begrepet bærekraftig utvikling som at nivået på forbruket målt per capita i et gitt år ikke skal være større enn at man har mulighet til å velge det samme nivået på forbruket per capita for

⁴⁶⁵ Dasgupta, 2003, s. 29.

⁴⁶⁶ Ibid.

⁴⁶⁷ Greaker, Løkkevik og Walle, 2005.

⁴⁶⁸ Greaker, Løkkevik og Walle, 2005, s. 7.

alle påfølgende år. Med forbruk mener de videre ikke bare forbruk av varer og tjenester som produseres ved hjelp av menneskelig aktivitet, men også "forbruk" av alle andre tjenester som bidrar til menneskelig velferd f.eks. tilgang til uberørt natur, rent vann, ren luft etc.

Med en slik tolkning av bærekraftig utvikling, blir spørsmålet hvordan man kan avgjøre om nasjonens forbruk er bærekraftig eller ikke i forhold til dens samlede formue. Dette spørsmålet er særlig aktuelt i forbindelse med bruk av ikke-fornybare naturressurser som olje og gass, og irreversibel degradering av naturmiljøet som tap av biologisk mangfold, menneskeskapte klimaendringer etc. Dette rikdomsbegrepet tar inn over seg at økonomisk utvikling bare kan være bærekraftig dersom det konsumet den medfører ikke blir større enn forbruket av naturkapitaler som klima og biodiversitet. Disse to siste kapital-typene er det imidlertid vanskelig å få prissatt. Derfor velger Grecker et al. å utelate dem fra beregningene av nasjonalformuen. Det forhold at det er vanskelig å gi disse en økonomisk verdi prissatt i vanlige penger betyr altså at de blir utdefinert eller "usynlige" i formues- og rikdomsbegrepet slik de beregner nasjonalformuen.

Oppsummering over metaforene for rikdom

Forståelsen av rikdom har i økonomisk historie gjennomgått en serie transformasjoner, der ulike generative metaforer for hvordan rikdom kan forstås har preget de ulike periodene. Hos fysiokratene var rikdom knyttet til land, eiendommer og produktivt arbeid i landbruket. Rikdom var "markens grøde". En utbredt metafor hos merkantilistene, derimot, var rikdom kognitivt innrammet i en fortolkning av oppsamling av gull og edle metaller fra overskudd i handel med utlandet.

Etter Adam Smith ble den usynlige hånd utbredt som konstituerende metafor for hvordan materiell rikdom oppstod gjennom spesialisering og økt handel i frie markeder. Fortsatt var rikdom forbeholdt de få øverste i samfunnet mens de brede masser med nødvendighet måtte tape i den ujevne kampen om den materielle rikdommen. Rikdom var etter naturens lover kun for de utvalgte på toppen av næringskjeden.

Med Robbins, Samuelson og Solow kom neoklassiske vekstteorier hvor nasjonenes rikdom ble forstått som vekst i de former for økonomisk aktivitet som inngår i BNP. Denne veksten oppstod ikke minst gjennom forbedringer i teknologi og produktivitet. Ved stor og vedvarende vekst ville rikdommen kunne dryppe nedover, og etter hvert også heve de fattiges kår opp fra overlevelse og minimumsnivå i retning av bred velstand.

I den senere tids økonomisk teori har forholdet mellom økt økonomisk vekst og konsumnivå på den ene, og naturkapitaler og klima, på den andre, fått økt

oppmerksomhet. Utfra denne debatten gjøres det forsøk på å se rikdom som en aggregering av samfunnets utvidede kapitalformer – dets nasjonalformue, hvor humankapital, kunnskap og ulike naturkapitaler hvor klima vil ha effekt. Rikdom består i at et samfunn øker sin sosiale nytte over tid i balanse med sitt naturgrunnlag, slik at nasjonalformuen som helhet ikke faller i fremtiden.

Det ovenstående vitner om en betydelig spennvidde i hvilket kognitivt bilde eller typer metaforer som har vært anvendt for å forstå og utlede teorier om rikdom. Det spesielle med fenomenet rikdom i økonomisk teori, synes å være at det ligger på et dypt generativt metaforisk nivå: Altså at det grunnsynet, eller den kognitive rammen, som legges rundt rikdom, får store konsekvenser for hvilken type økonomisk teori, bokføring og praksis som utledes og anses som riktig og ”naturlig”.

For, slik som Lakoff, Black, Schön, Boyd, Ricoeur og de andre metafor-teoretikerne har påpekt, så er valget av metafor verken tilfeldig eller likegyldig. Valget av generativ metafor skjer ut fra en førforståelse og legger føringer for hvordan modeller og teorier konstrueres. Metaforen kommer på mange måter ”før” argumentene; man kan vanskelig argumentere mot valg av konstituerende metafor dersom ens perspektiv er innenfra den teori som metaforen har gitt opphav til. Derfor blir debatter mellom økonomer med ulike konstituerende metafor for rikdom vanskelig. Dette kan synes å gjelde om det er klimatiltak som diskuteres, slik som i debatten mellom William Nordhaus versus Nicholas Stern⁴⁶⁹, eller reell vekst i fattige land slik som i ulikhetene mellom Robert Solow og Partha Dasgupta, eller forholdet mellom økonomiens størrelse og naturens begrensninger slik som i forskjellene mellom en Lawrence Summers og Herman Daly i Verdensbanken.⁴⁷⁰

7.2 Moderne psykologiske holdninger til rikdom

Er det mulig å se spor etter hvordan de ulike generative metaforer for rikdom (rikdom er gull, rikdom er materiell formue, rikdom er vekst og effektivitet) påvirker folks holdninger til personlig inntekt og formue?

Psykologiske undersøkelser viser at selv om det rent økonomisk kvantitativt er enkelt å definere inntekt og formue, bor det likevel en dyp tvetydighet i folks holdninger til penger og rikdom, påpeker Furnham og Argyle.⁴⁷¹ Særlig der hvor større mengder penger blir involvert. Ønsketenkning blandes med misunnelse og fordømmelse. Stor rikdom vekker

⁴⁶⁹ William Nordhaus, 2008, *A Question of Balance: Weighing the options on global warming policies*, versus Nicholas Stern, 2007, *The Economics of Climate Change: The Stern Review*. Se kap. 11 i denne avhandlingen.

⁴⁷⁰ Se Daly, 1996, *Beyond Growth*.

⁴⁷¹ Furnham og Argyle, 1998, *The Psychology of Money*.

motsatte følelser. Grådighet versus sømmelighet. Kommersialisme versus idealisme. Pendling mellom avvisning og beundring. Det synes å ligge til grunn en kulturelt nedarvet mistenksomhet overfor penger, som gjør det vanskelig å være uanfektet. For svært rike mennesker kan dette medføre en sosial isolasjon; det blir vanskeligere å omgås ”vanlige folk”. De ender opp i samvær bare med andre rike. Penger virker slik sterkt sosialiserende alt etter hvilken sosio-økonomisk klasse man tilhører.⁴⁷²

Forskere innen økonomisk psykologi har forsøkt gjennom selvrapporteringskjemaer å forstå de grunnleggende strukturene i folks holdninger til penger og rikdom. Siden 1980-årene har godt over et dusin ulike instrumenter blitt konstruert og uttestet. Selv om det ikke har etablert seg noen endelig enighet om hva som er det underliggende settet med holdningsstrukturer, så er det et klart overlapp mellom mange dem. For eksempel finner de fleste av studiene sterke elementer av makt, prestisje og konsum koblet til penger og rikdom som et middel til å påvirke og imponere andre. Pengeholdninger er også sterkt korrelert med politiske overbevisninger, kjønn og alder.⁴⁷³

Studier i land som England og Australia viser at mellom 70 og 80 prosent av befolkningen mener at de eksisterende forskjellene ikke er rettfærdig. De mener at de rike har for mye, og at forskjellen mellom fattig og rik er urettferdig.⁴⁷⁴ De fleste erkjenner nødvendigheten av forskjell i inntekt og formue ut fra hvilke funksjoner folk har og deres arbeidsinnsats. Men nødvendigheten dekker ikke opp den opplevde forskjellen. Og den faktiske forskjellen er større enn den opplevde: De fattige synes konsekvent å undervurdere hvor mye de svært rike faktisk tjener. Det virker som beløpene er hinsides deres forestillingsevne.⁴⁷⁵

En undersøkelse viser at under 50 prosent forteller om sine inntekter til foreldre eller venner. Under 20 prosent forteller om inntekt til sine søsken. Det råder utbredt hemmeligholdelse rundt pengene: De tenker mye på penger, men snakker ikke om egen inntekt og formue annet enn til veldig få andre mennesker. Og med økende rikdom, så øker også hemmeligholdelsen og ønsket om å skjule rikdommen.⁴⁷⁶

Forskeren Thomas Tang utviklet et instrument kalt “Money Ethic Scale”, for å kartlegge holdninger til penger og rikdom:⁴⁷⁷ Blant hans funn var at ens holdninger til å budsjettere og være positive til penger er positivt korrelert med inntekt og høyere alder: “High income people tended to think that money revealed one's achievement and was less evil. Young people are more oriented to see money as evil. High Protestant Ethic

⁴⁷² Furnham og Argyle, 1998, kap. 2.

⁴⁷³ Furnham og Argyle, 1998, kap. 2, s. 60.

⁴⁷⁴ Furnham og Argyle, 1998, s. 262.

⁴⁷⁵ Ibid.

⁴⁷⁶ Rubinstein, 1981, sitert i Furnham og Argyle, s. 46–47.

⁴⁷⁷ Tang et al, 1992, 2000, 2005.

subjects (PEs) reported that they budgeted their money properly and tended to see money as {as high on both of the two factors} evil and freedom/power. High Leisure Ethic individuals (LEs) were more oriented to see money as good, less evil, achievement, and freedom/power.”⁴⁷⁸

Sosialpsykologisk forskning har bekreftet at holdninger til penger og rikdom ikke sjelden er inkonsistente: de fleste gjerne vil være rike, samtidig har de rike altfor mye. Om ikke de rike er direkte suspekter, så oppfattes situasjonen som urettferdig. Rikdom er attraktivt og rikdom er umoralsk.

I boken *Money Madness* skriver Goldberg and Lewis

To some, money is the root of all evil. To others, the lack of money is perceived to be the basis of all their troubles. Any attempt to make sense of the confusing and paradoxical attitudes that people have toward money is a monumental undertaking. It seems that for some people money is the most important thing in the world. Yet they pretend it is the least important. The worship of money and the condemnation of money exist side by side, sometimes even in the same individual. When people are bombarded with two opposing philosophies or ideologies, it might seem logical that they would accept one and reject the other. But the human mind is extremely flexible. At different times it can accept completely opposing points of view and somehow juggle them so that the contradictions are not readily apparent.⁴⁷⁹

Oppsummering holdninger til rikdom

Psykologisk skiller ikke folk så nøye mellom penger, inntekt og formue, slik økonomisk teori gjør. Mens økonomiske tilnærminger til rikdom i hovedsak tar utgangspunkt i mål-middel-analyser og forsøker å være analytisk distanserte, så viser psykologisk forskning at rikdom og penger vekker sterke *moralske* reaksjoner. Penger er ladet med emosjonelle meninger og omtales med et uvanlig stort tilfang av (overflate) metaforer.⁴⁸⁰ Penger har en ”fuzzy” likhet med rikdom. De fleste respondentene i undersøkelsene ser ut til å basere seg på ”eldre” metaforer hvor rikdom er det samme som materiell velstand, pengesedler, gull etc. De har altså i liten grad tatt innover seg monetære metaforer som ta ”penger er en nøytral verdimålestokk” og ”penger er et slør”. En mulig årsak til dette kan være at mange lekfolk ikke gjør noe klart skille mellom penger og rikdom: ”Rikdom er mange penger”.

Holdningene til penger og rikdom er komplekse og paradoksale: de assosieres med overflod og knapphet, godt og ondt, undertrykkelse og makt. Størst er variasjonen mellom ulike individer, men én og samme person kan også ha motstridende oppfatninger samtidig.

⁴⁷⁸ Tang, 1992, ”The Meaning of Money Revisited”, s. 200.

⁴⁷⁹ Goldberg, H. og Lewis, L., 1978, *Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving and Hating Money*, s. 42.

⁴⁸⁰ Furnham og Argyle, appendix 1. Se også figur 3.1 ovenfor.

Furnham og Argyle oppsummerer slik:

Few would disagree with the proposition that everybody has a fairly complex set of attitudes to the abstract concept of money. Money is clearly symbolic and imbued with moral and emotional meaning. These attitudes clearly play a role in how people use money – whether they are compulsive savers or profligate spenders; whether it includes pain or pleasure; and whether it is sacred or profane. What is abundantly clear from the anthropological, sociological and psychological literature is that money is far from value free and that few people are dispassionate, disinterested, economically rational users of money. ⁴⁸¹

7.3 Re-metaforisering av rikdomsbegrepet

Så langt i dette kapitlet har vi sett på den begrephistoriske konteksten for ulike rikdomsbegreper, samt utdrag om hvilke holdninger som er utbredt til rikdom og penger. Der hvor økonomisk teori historisk har forstått rikdom som gull, vekst eller nasjonalformue, og sosialpsykologien ser på variasjoner i folks individuelle holdninger til rikdom, så vil en re-metaforisering av rikdomsbegrepet returnere begrepet til det nettverk av kulturelle konstruksjoner, bilder og narrativer som forståelsen av rikdom ble spunnet inn i.

Som beskrevet i metodekapitlet (3.3) er én måte å få frem alternative sterke metaforer med tung assosiativ ladning på, er å undersøke om den konvensjonelle konstituerende metafor ressonnerer ift en mytisk rotmetafor. Arketypiske rotmetaforer – slik som fins i myter – har ifølge Hillman og Ricoeur en særlig evne til å bidra til en kritisk nylesning av også vitenskaplige begreper ved hjelp av ny reframing. Dette skyldes at arketypiske rotmetaforer har et så vidtrekkende metaforisk nettverk i språk og tradisjon. Det gir dem en metaforisk kraft til reframing av de aktuelle begrepene ut fra et annet nettverk, slik som beskrevet i teorikapitlet (2.6). Hensikten er å lete etter muligheter for en re-metaforisering, eller en fornyelse av metaforen i tråd med det som interaksjonsteorien om metafor påpeker alltid er mulig.

I tillegg til å være en teorikonstituerende metafor i definisjonene for moderne økonomi, så er knapphet - som gjengitt over i 7.1 og 7.2 - også en type psykologisk forestilling med emosjonell ladning. Kan knapphet forstås som en rotmetafor i Ricoeurs eller Hillmans forstand? Og i så fall, hva kjennetegner det kognitivt lingvistisk nettverket av begreper og forestillinger som en slik rotmetafor opphav til? En søken i den klassiske greske mytologien gir det resultat at det er først og fremst Kronos som oftest forbindes med både innhøsting og hamstring av rikdom og overflod, men samtidig også med knapphet, gniighet og glupskhet.

⁴⁸¹ Furnham og Argyle, s. 60.

7.3.1 Knapphet personifisert - Kronos

Kronos hersket en gang over den Gyldne Tidsalder. Den gang var alle rike og avlingene storslåtte. Han var gud for markens grøde, høsting og for sammenskrapte formuer. Metallene hans var både gull og bly. Det er imidlertid ikke bare gull og glede, men også tungt, tregt og tørt i hans verden. Kronos hersker også over hamstring og bunnløs grådighet. Romerne kalte ham Saturn, og saturnalia var innhøstingsfester. Vi kan gjenfinne ham i ”mannen med ljåen” som høster både mennesker og grøde når tiden er inne. Hvordan kom Kronos til å bli slik?

Myten forteller om et orakel fra urtiden som hadde sagt at hvis Kronos fikk barn med sin kone Rhea, datter av jordgudinnen Gaia, så ville ett av barna dytte ham ned fra tronen og ta alle hans rikdommer. Derfor slukte han alle sine elleve barn så fort de var født. Men til slutt klarte Rhea å lure ham. Hun svøpte en stein i et klede og ga Kronos dette istedenfor den nyfødte babyen Zevs. Kronos merket ingenting, bare slukte steinen i en diger jafs. Da Zevs ble voksen, rev han faren ned fra tronen og fikk ham til å kaste opp de andre udødelige gudene. Så ble Zevs hersker over universet, og Kronos ble forvist til jordens indre, til dødsriket. Derfra vokter denne nå gamle gnieren og gammelmannsguden over sitt gull men sørger også for at dagene og tiden går sin gang.⁴⁸²

Såkalt kronologisk tid er en lineær tid: ubønnhørlig skrider den fremover og bringer alt til en slutt. Vi rører ved Kronos-kvaliteter når vi snakker om tidens gang og tings forgjengelighet. På latin ble han ofte betegnet som *senex*, den gamle mann. Dette er opphavet til moderne vestlige ord som ”senior” og ”senil”. Det betyr ikke at Kronos er gud bare for gamle menn. Snarere henviser det til en potensielt gammelmannsaktig og konserverende holdning i alle menneskers psyke, påpeker James Hillman i en analyse av de arketyperiske forestillinger rundt Kronos.⁴⁸³

Som psykologisk egenskap kan vi også gjenfinne Kronos i gamle, fastgrodde vaner og tankesett, som effektivt sluker unnfangelsen av nye ideer og erfaringer, påpeker James Hillman.⁴⁸⁴ Kronos tviholder på sin egen måte å se ting på, og blokkerer mulighetene for nyskaping og forandring. Men har vi først fått tak i noe, fins Kronos i viljen til å holde fast på det. Og jo mer vi får, desto mer prøver vi å sluke.⁴⁸⁵

Kronos personifiserer det vi kunne kalle en *vedvarende knapphets- eller fattigdomsbevissthet*, ut fra den evige emosjon av sult og av å mangle. Det mytiske bildet av Kronos som sluker sine 12 barn kan forstås som dette aggressive suget etter mer. Å komme inn i en kultur, organisasjon eller samtale hvor knapphet er den underliggende grunntonen, er å komme inn i Kronos-Saturns psykiske verden. Det gjelder å karre sammen til egen posisjon og

⁴⁸² Robert Graves, 1955, *The Greek Myths* Vol. I, side 46-47.

⁴⁸³ James Hillman, 1987, *Puer Papers*.

⁴⁸⁴ Ibid.

⁴⁸⁵ James Hillman, 1987, ”Senex and Puer”, i *Puer Papers*.

interesse. Knapphetsfølelsen kan overstyre det meste. Stemmen til Kronos er istand til å skape forstyrrede holdninger til penger både hos rike og fattige. Heller litt ekstra til meg enn bittelitt mer til mange.

Kronos får makt og kognitiv dominans i bevisstheten gjennom den emosjonelt sterke frykten for nedgang og tap. Økonomisk psykologi har målt at det oppleves langt verre å tape for eksempel 10 000 kr på en investering enn gleden som oppnås å vinne samme beløp. Tapsvegring er langt mer utbredt enn hva som er logisk blant investorer og andre markedsaktører.⁴⁸⁶

Dette åpner for å kunne spille på en slik iboende redsel for tap hos folk flest. I politisk og økonomisk debatt kan Kronos' stemme lett bli en dominerende stemme i psykens indre monolog, ved å spille på denne frykten for at vi selv og våre nærmeste ikke skal få nok til å leve et godt og gledesfylt liv. Selv er han uten glede og uten evne til nytelse, forteller den klassiske myten. Uansett hvor mye han har slukt ligger godene ubrukt, slik at de blir borte for denne verden.

Men vi skal ikke være for negative mot mørkets gud. Kronos gir også stabilitet over tid. Kronologisk kontinuitet, lange tidsserier og historisk erfaring er forestillinger basert på hans symbolske verden. Det gir tyngde å henvise til lang erfaring. Den økonomiske aktør tenker og regner nødvendigvis kronologisk. Tiden er også knapp og et begrenset gode.

7.3.2 Gaias Naturkapital - Den gylne overflod

I den mytiske fortellingen settes det gylne overflødigtheshornet som kontrast til Kronos' glupskhet:

Da Zevs var reddet unna Kronos' gap, plasserte Rhea ham i en gyllen vogge som hang i et tre i det fruktbare Arkadia. Han fikk spise honning og drikke melk av den himmelske geitenymfen Amaltheia.⁴⁸⁷ Zevs fikk også det ene hornet hennes, og det er dette vi kjenner som overflødigtheshornet. Det er alltid fylt av den mat eller drikke som eieren måtte ønske.

Gudinnene Gaia, datteren Rhea og datterdatteren Demeter kan sees som sykliske fruktbarhetsgudinner. De er i konflikt med Kronos, forteller myten. Det kan forstås som at de lever etter et annet prinsipp enn linearitet og knapphet. De lar ting flyte, de gir melk, nektar og gyllen honning til alle sine barn. Gaia, Rhea og Demeter åpner seg for luften og for solens varme og får en uendelighet av goder til å strømme frem, igjen og igjen. Deres rikdom ligger ikke i hva de samler, men i hva de gir ut. De blir sinte først når underverdensguder som Kronos eller Hades stjeler barna deres og beholder dem uten å gi

⁴⁸⁶ Daniel Kahneman, 2003, "Psychological Perspective on Economics"

⁴⁸⁷ Som takk for dette plasserte Zevs henne senere på himmelhvelvet, og hennes bilde kan du i dag se i stjernebildet steinbukken.

noe tilbake. Da får Rhea sønnen Zevs til å knuse Kronos og gjenopprette balansen i kosmos. Tilsvarende tvinger Demeter Hades til å slippe datteren Persefone slik at våren kan komme på nytt.

Hvis man kan anta at de mytiske figurene er metaforer som refererer til grunnleggende kognitive strukturer i den menneskelige hjerne eller psyke, så vil man kunne bruke disse til å komme i inngrep med hvordan slike rotmetaforer kan påvirke både psykologisk holdningsdannelse og faglig teoridannelse. Dette er i tråd med hvordan den kognitive lingvistikken forstår konseptuelle metaforer: jf. ”bedre er opp” etc.⁴⁸⁸ Det mytiske temaet kan forstås som å beskrive ulike grunnholdninger til formue og knapphet versus overflod og tilstrekkelighet. Der hvor en Kronos-inspirert økonomi kvantifiserer oppsamlet formue, vil en Rhea-inspirert økonomi gå for syklisk fornyelse. Opplevelsen av tilstrekkelighet er et alternativ til følelsen av mangel. Skikkelsen Kronos kan man forstå som personifisering av knapphet og behov for hamstring og sikring. Som konseptuell metafor blir det ”rikdom er å hamstre”. Hans kone Rheas kan man forstå som personifisering av systemer av økologiske relasjoner. Rhea forstått som metafor antyder at det er et optimalt nivå for flyt og tilstrekkelighet innenfor systemets begrensninger, om ikke alltid overflod. Som konseptuell metafor kan hun beskrives som: ”rikdom er flyt og fornyelse.”

Metaforteori forklarer at de brillene vi har på bestemmer hva vi ser (jf. kap. 2). Den valgte rotmetaforen former hvordan begreper og ting oppfattes. I Gaia/Rheas verden er det alltid *nok*. I Kronos’ verden alltid *knapt*. Hvis Kronos psykologisk sett uttrykker en slags fattigdomsbevissthet, kan man si at Rhea personifiserer en rikdomsbevissthet – hvor naturens elementer befinner seg i omtrent evigvarende sykluser, hvor alt til sist er koblet sammen med alt. Jordens økosystemer lar en strøm av gaver flyte til også mennesker, ganske gratis. I Rheas perspektiv stemmer ikke det økonomiske uttrykket: ”There’s no such thing as a free lunch”. Snarere tvert imot er mennesker avhengig av gratis tjenester fra økosystemene, både for å overleve frem til lunsj, og å spise den.

Prinsippet kan mer økonomisk formuleres slik som lederen for den internasjonale prosjektet ”The Economics of Ecosystems and Biodiversity” (TEEB), Pavan Sukhdev, uttrykker det:

”The basic problem is that nature gives us all this for free. Why should producers or any of us be interested in giving value to resources and services for which consumers do not have to pay? If that resource was taken away, the cost of replacing it would be high... {Normally,} we pay premium for risk. But nature does not charge you a premium. Nature is no financial institution. It is not charging a premium for the assurance of providing its services next year and the year after. You’re assuming it, for there is no charge.”⁴⁸⁹

⁴⁸⁸ Lakoff og Johnson (1980) og Lakoff, 1986 og 2008.

⁴⁸⁹ Pavan Sukhdev, 2009, ”The Economics of Nature”, interview in Environment & Poverty Times, 06-2009, UNEP / GRID-A

Et skifte i mentale modeller når det gjelder hvordan man oppfatter natur og ressurser skjer ikke nødvendigvis ut fra idealisme eller altruisme. Det kan også skje ved et skifte i forståelsen av hva rikdom er. Økonomisk vekst-teori ser det som optimalt å velge tiltak som maksimerer sosial velferd over tid ved å øke nytte gjennom økt samlet materielt konsum. Forståelsen baserer seg på en metafor om at ”rikdom er vekst” og det innebærer voksende konsum over tid. En annen metafor for rikdom er å forstå den som å ha tilgang til selv-fornyende overskudd fra naturkapitalen, dvs. klodens økosystemer og klima over tid. Hvis ”rikdom er flyt og fornyelse”, så kan økt rikdom komme fra å forvalte og investere i disse ressursstrømmene, ikke i – på Kronos-vis – ”sluke” mest mulig for å maksimere summen av individuell nytte på bekostning av naturkapitaler.

7.4 Oppsummering av konstituerende metaforer for rikdom

Avhandlingen hovedproblemstilling er: *Hvilke implikasjoner har valget av konstituerende økonomiske metaforer for holdninger til penger og utforming av klimapolitikk?* De tre delproblemstillinger spesifisert for dette kapitlet lyder: 1) Hva er den kulturelle og historiske konteksten for de metaforer som har vært konstituerende for forståelsen av rikdom? 2) Hvilke føringer og begrensninger legger disse konstituerende metaforer for rikdom på dagens anvendelse av dem i utformingen av klimapolitikk? Og 3) hvilke effekter kan andre forståelsesmåter av rikdom få innen miljø- og klimapolitikk?

1) Begrepshistorisk kontekst

Den begrepshistorisk opprinnelige teorikonstituerende metaforen for økonomisk fag fra Smith var at økonomi var vitenskapen om rikdom. Etter hvert ble forståelsen av rikdom endret fra materiell velstand til hvordan bruke knappe ressurser til å dekke menneskelige behov gjennom vekst. Økonomi ble da vitenskapen om anvendelsen av *knappe* ressurser til dekke menneskelige behov. Dette har hatt vidtrekkende implikasjoner for folks holdninger til penger og for klimapolitikk.

2) Begrensende føringer

Hvilke føringer og begrensninger legger disse konstituerende metaforer til slike begreper på dagens anvendelse av dem i utformingen av klimapolitikk?

Med *knapphet* som rotmetafor for neoklassisk økonomi settes en ramme innenfor hvilken de mer detaljerte teoriene utarbeides. Dersom knapphet er premisset, blir høyest mulig effektivitet en logisk følge. En klar føring som legges av dette valget av rotmetafor blir synlig når ulike økonomiske tradisjoner og andre fagdisipliner tørner sammen i

diskusjonen om relative kostnader og verdier på områder som økosystemtjenester og klimatilak: Hva er verdien på et velfungerende økosystem i fremtiden? Hva er verdien på å bevare et klima som ikke overstiger 2.0C temperaturøkning ift. 1900?

En føring og begrensning som neoklassisk økonomi påfører samfunnet, er imidlertid at den ser knappe ressurser og goder uansett hvor den retter blikket og uansett hvor høyt BNP enn er: Det er udekkede behov, minkende ressurser, mangelfull konkurranse, underinvestering, manglende vekst. Klima og økosystemers funksjonsnivå er derfor ikke lønnsomt, eller har man ikke råd til, eller det er ikke kostnadseffektivt å ta hensyn til.

3) Muligheter

Hvilke virkninger kan forståelsesmåter basert på andre metaforer få innen miljø- og klimapolitikk?

Partha Dasgupta m.fl. opererer med en annen metafor for rikdom, nemlig samfunnets nasjonalformue forstått som samfunnets "samlede produktive base". Som følge av denne generative metaforen hevder han at man istedenfor samlet økonomisk vekst, bør se på utviklingen i denne nasjonalformuen som også inkluderer naturkapital.

Trer vi ut av økonomenes rekker, og spør en økolog eller biolog, blir svaret typisk svært annerledes: "I cant imagine anything more important than air, water, soil and biodiversity. These are the things that keep us alive." (New scientist, 18oct08) Den teori-konstituerende metafor som kommer til uttrykk her, synes å ligge nærmere et Gaia-Rheanettverk av metaforer enn det nettverket av begreper og metaforer som Samuelson og Nordhaus baserer seg på i forståelsen av rikdom.

Neoklassisk økonomisk teori synes å basere seg – i et mytisk eller rotmetaforisk perspektiv – på utnyttelse av Gaia/Rheas gaver, men bevarer likefullt Kronos' tankesett.

Utfra diskusjonen ovenfor kunne det føre til spørsmålet om hvordan en "tilstrekkelighets økonomi" ville se ut? Det ville innebære en økonomisk teoritradisjon som baserer seg på en konstituerende metafor om tilstrekkelighet i stedet for tradisjonen fra Robbins og Samuelson som baserer seg på metaforen om økonomisk fag som vitenskapen om hvordan knappe ressurser kan maksimeres. Det ville være å utarbeide økonomiske teorier ut fra en forståelse av at jorden med alle sine fysiske begrensninger likevel er tilstrekkelig rik. Kanskje dette kunne beskrives som å ta utgangspunkt i en rikdomsøkonomi snarere enn en knapphets- og fattigdomsøkonomi? En forutsetning her er at man er villig til å tenke psykologisk like mye som materielt om vekst og utvikling.

Tilløp til et sånt skifte er synlig innenfor den nye økonomiske tradisjonen som vurderer om økonomisk utvikling er bærekraftig ved å studere utviklingen i samfunnets

nasjonalformue over tid. Her er poenget at det er *nok* – eller tilstrekkelig – rikdom hvis samfunnets konsum-nivå ikke tærer på den samlede kapitalbasen.

Forsøk på å fastsette om rikdommen øker eller minker, som målt ved begrepet om nasjonalformuen, har imidlertid støtt på problemer ved verdifastsettelse av de ”nye” delene av nasjonalformuen; som human-, sosial- og natur-kapital: hvordan verdivurdere og føre regnskap over disse kapitalformene? Hvilken type penger eller valuta, samt verdsettingsprosesser, egner seg til å verdsette disse andre kapitalformene? Det leder til det neste sentrale begrepet å studere i denne avhandlingen, nemlig bokføring.

8. Regnskap er fakta?

Forholdet mellom økonomi og regnskap

Den fremstående, nå avdøde økonomen Rudiger Dornbusch holdt i 1991 en tale for en fullstappet sal med minst 2000 akademiske regnskapsførere i Tennessee, USA. Det var en keynote presentasjon for American Accounting Association om fremtiden for den globale økonomien. Siden han var økonom og holdt tale for regnskapsførere, følte han behovet for å kommentere på forholdet mellom de to fagene. I begynnelsen av talen rettet han derfor salens oppmerksomhet mot det han anså som et sentralt, avgjørende møtepunkt mellom de to disiplinene: At de eneste fakta økonomer hadde å snakke og analysere om, var de fakta som regnskapsførerne skaffet til veie. Alt forbi dette faktagrunnlaget var igrunn over grensen til ren teori og spekulasjon. David Moore, som var til stede i salen, merket en bølge av uro spre seg rundt ham. En bølge han tolket som knyttet til den utbredte og felles erkjennelsen blant de samlede regnskapsførerne om at ethvert tall som noensinne er tatt fra regnskapsbøkene har vært og er, for å si det mildt, høyst diskutabelt. Det som Dornbusch avslørte i sin åpningskommentar, var at regnskapsfaget hadde oppnådd, i det minste i øynene til mange ikke-regnskapsførere, det ultimate mål for enhver retoriker: å bli oppfattet som ikke-retorisk, altså faktisk. Moore skriver videre:

”Economists may have their disputes, Dornbusch was saying, but when accountants send them the word that the labor force worked W hours, inventories expanded by X , total investment declined by Y or the dog food market amounted to Z , - economists can safely talk, measurement errors aside, about the facts, the real, the truth.”⁴⁹⁰

Klamer og McCloskey hevder at økonomer flest lett inntar en noe oven-fra-og-ned-holdning til regnskapsfaget:

⁴⁹⁰ David Moore, 1994, ”Feminist accounting theory as a critique of what’s natural in economics”, s. 583.

Economists see themselves variously as worldly philosophers or social physicists or empirical scientists - the ideal varies, but is anyway distinct from mere keepers of account books, grey men on tall stools. Yet most economists do not know what they scorn. Few have experience in business. Few have taken a course in accounting. A business degree, in which such a course might be required, is viewed as poor preparation for economics. Mathematics or even history are thought to be better, the less about the world of business the better; ancient history, perhaps, or algebraic topology. Most economists have not read an article on accounting. In fact, most are startled to learn of the existence of academic articles on accounting. Academic accounting? One might as well have academic plumbing⁴⁹¹.

I sin lærebok, *Economics*, tilegner Samuelson og Nordhaus kun 4 av 800 sider til regnskap.⁴⁹² De utelater noen definisjon og forklarer formålet med regnskap i en setning: "From General Motors down to the corner deli, businesses use more or less elaborate systems to keep track of their costs." Mest fokus rettes mot å forstå resultat- og balansefremstillinger, samt forskjellen på bokførte kostnader og økonomiske kostnader (marginalverdi og alternativkost). Sett fra deres ståsted er altså regnskapsføring primært et middel for bedrifter og andre institusjoner for å holde oversikt over påløpte og kommende kostnader. Samuelson og Nordhaus er fullt klar over at det fins mange målefeil og at mesteparten av regnskapstallene er estimater: "Cash is the only asset whose value is exact rather than an estimate"⁴⁹³. Samtidig, i innledningskapitlet understreker de at den viktige og vitenskaplige metoden økonometri forholder seg til hele "fjell av økonomiske data," som de kan analysere for å finne frem til økonomiske sammenhenger. En stor del av disse data kommer fra regnskapsføring, både i bedrifter og institusjoner, som så aggregeres i nasjonalregnskapene. I beskrivelsen av nasjonalregnskapene gjentar Samuelson: "The most important source of *data* is business accounts."⁴⁹⁴

I en artikkel skrevet til verdenskongressen til økonometri påpeker Christopher Sims det samme:

Almost every kind of data used in economics - microeconomics as well as macroeconomics - is an aggregate or index number of some sort. We deal with accounting data. Household budget studies divide expenditures into a finite number of categories with somewhat arbitrary bounds. Studies of firms use the firms' own books to construct measures of input, output and prices. Businessmen and government officials have for hundreds of years used accounting data to guide decision making.⁴⁹⁵

På ett eller annet sted, så konverteres altså det regnskapsførere anser som høyst selektive utvalg, tolkninger og estimater av organisatorisk aktivitet, over til å bli fakta og data i økonomifagets analyser. Dette kapitlet skal se nærmere på hvilke metaforisk-kognitive rammer det er som gjør en slik produksjon av fakta mulig, og hvilke føringer og

⁴⁹¹ Klamer, Arjo and McCloskey, D.N., 1992, "Accounting as the Master of Metaphor of Economics,"

⁴⁹² Samuelson og Nordhaus, 2001, *Economics*, s. 134-137.

⁴⁹³ Ibid, s. 137.

⁴⁹⁴ Ibid, s. 436, min kursiv.

⁴⁹⁵ Christopher Sims, "Making economics credible", i Truman F. Bewley, red, 1994, *Advances in Econometrics*, Econometric Society. Fifth World Congress.

begrensninger dette gir samt om det fins relevante alternative metaforer for nye teorier om regnskap.

Den eksisterende og utbredte metafor for regnskap ser da ut til å være at ”regnskap er dokumentasjon og nedtegnelsen av historiske, økonomiske fakta”, eller kortere: ”regnskap er fakta”.⁴⁹⁶ Dens rolle er å notere ned og rapportere salg og kostnader, jf. ”keep track of costs” i Samuelson og Nordhaus (2001). Videre er den befestet i det numeriske syn på virkeligheten; ”Virkeligheten er tall”.⁴⁹⁷ Det som ikke kan tallfestes faller da utenfor påpeker Gareth Morgan.⁴⁹⁸ Joel Demski tar i artikkelen om regnskap i *New Palgrave Dictionary of economics* også utgangspunkt i metaforer om måling, nedtegnelse og rapportering når regnskap skal forklares og defineres:

Broadly viewed, economics is concerned with the production and allocation of resources, and accounting is concerned with *measuring and reporting* on the production and allocation of resources. . . . Accounting, in fact, uses the language of economics (for example, value, income and debt) and the algebra of economic valuation (as income is change in value adjusted for dividends and stock issues). But it falls far short of how an economist would approach these matters.⁴⁹⁹

I denne artikkelen fremhever Joel S. Demski at ”målings-tilnærmingen” til regnskap tar sitt startpunkt fra standard økonomi. I en fullt utviklet generell likevektsmodell med fullstendige og perfekte markeder (som for eksempel i tradisjonen fra Debreu⁵⁰⁰), så er verdi og inntekt godt definert, og det er også verdiene av et selskaps aktiva og passiva. Målingstilnærmingen tar dette som et ideal, og forsøker å nærme seg denne. Dette er kilden regnskapets intellektuelle historie i det 20. århundre, dets underliggende definisjoner av eiendeler, ansvar, inntekt, omsetning og kostnad og den retorikk som dens regulatorer anvender, hevder Demski.⁵⁰¹

Men, innvender Klamer og McCloskey, istedenfor at regnskap kommer til kort (”falls far short of”, Demski) i forhold til det ideal som økonomi stiller opp, så er regnskap snarere både den historiske opprinnelsen til økonomi og selve den grunn som økonomifaget selv vokser opp fra: Økonomi er faktisk dominert av ideer og metaforer fra regnskap, ikke omvendt, hevder de. Kostnad og overskudd, økonomisk rasjonalitet og

⁴⁹⁶ ”Accounting as a historical record,” har vært hovedsynet på regnskap ihht. i Davis, S. W., Menon, K., & Morgan, G., 1982, ”The images that have shaped accounting theory”, s. 309. Se også Walters 2004, ”Alternative accounting thought and the prison-house of metaphor”

⁴⁹⁷ Dette er et idéhistorisk og filosofisk perspektiv med dype røtter, som går langt tilbake og i alle fall til Pythagoras.

⁴⁹⁸ Morgan, G., 1988, ”Accounting as reality construction: towards a new epistemology for accounting practice”.

⁴⁹⁹ Demski, Joel S. "accounting and economics." *The New Palgrave Dictionary of Economics*, min kursiv.

⁵⁰⁰ Debreu, G. 1959. *A Theory of Value*.

⁵⁰¹ Ibid.

kalkulasjon er avhengig av et sett med bøker og konti forstått som et lukket system. Beholdning og varestrømmer, det sirkulære flytdiagram, knapphet, valg under begrensninger: Økonomer tenker og kalkulerer gjennom regnskaps-termer, hevder de:

One of economics' many metaphors, in fact its leading one, is the making of a set of accounts. Modern accounting, which has taken over the strict neoclassical model, is concerned with incentive systems and information as an input into the incentive system. One can view economists as doing the same thing for larger accounting entities - governments and especially whole nations and whole worlds. The main point is that economics lives on accounting ideas.⁵⁰²

Regnskap oppstod, påpeker både Klamer og McCloskey samt andre regnskapshistorikere, lenge før økonomi som fag. For å forstå regnskapets rolle og funksjon i moderne økonomi, blir det derfor viktig å kjenne til når og hvordan regnskapet kom til og hvilke metaforer som var rådende for dens fremvekst.

8.1 Regnskapets begrepshistoriske kontekst

La oss gå tilbake til middelaldermarkedene fra 1305, som vi besøkte i kapittel 6, og rusle nedover bodene mens vi ser for oss de handlende i intens bytting, pruting og veksling. Går vi ved dagens slutt bak bordene og blar litt i kjøpmennenes bøker, vil vi finne litt av hvert som dagens revisorer ville fått hikke av. Her finnes sjelden sirlige kolonner, mest løse notater. En kjøpmann fører inn følgende postering: ”Skylder ti gylden til en mann fra Whitsuntide. Jeg har glemte hans navn.” Beløp og kalkulasjoner er ført mest i romerske heltall og addisjoner er ikke sjelden feil. Divisjon med store romerske tall er krevende. For de fleste er slike divisjoner litt av et mysterium, og forståelsen av tallet null er uklart.⁵⁰³ Hva de tjener på eller taper på, og hvilke produkter som er mer lønnsomme enn andre, er like klart som tykk tåke en regntung novembermorgen.

Men i triangelet mellom handelsfolkene i de italienske byene Genova, Venezia og Firenze skjedde det en gradvis utvikling av en ny måte å strukturere regnskapene på. Historiske funn tyder på at dobbelt bokføring var en oppfinnelse gjort av italienske kjøpmannshus i Genova – Venezia – Firenze-triangelet i perioden 1200-1350, hevder Gary Giroux. Det innebar en kommersiell revolusjon. Det var nok ikke ett enkeltindivid som oppfant det alene, men bokføring som møtte behovene til ulike kjøpmannshus. Etter hvert som forretningene og kompleksiteten økte, så økte også en del kjøpmannshus sofistikasjonen til sine bøker tilsvarende. Konti ført i pennen av Amatino Manucci, en

⁵⁰² Klamer og McCloskey, 1992, ”Accounting as the master metaphor of economics”, s.159.

⁵⁰³ Miriam Beard, 1938, *A History of the Business Man* sitert i Robert Heilbroner, 2000, *The Wordly Philosophers*, side 22.

partner i det Firenze-baserte selskapet Giovanni Farolfi & Co, er blant de få som har blitt bevart og analysert fra denne perioden.⁵⁰⁴

Den virkelige revolusjonen innen regnskap kom imidlertid først i 1494. Det var da fransiskanerbroren Luca Pacioli i datidens Italia publiserte en av renessansens bestselgere, som blant annet omhandlet det system av dobbelt bokholderi som da hadde vokst frem.⁵⁰⁵ Han formaliserte systemet ytterligere og satte det inn i en matematisk kontekst. For dette har han fått tilnavnet ”regnskapets far”. Boken ble tilgjengelig på fransk, engelsk og hollandsk i løpet av bare to generasjoner. Dobbelt bokføring spredte seg sakte men sikkert utover til de fleste europeiske land og skjøt fart med industrialiseringen og fasene i kapitalismen.⁵⁰⁶

Siden har det bygget på seg med forordninger, regelverk, prinsipper og lover i alle verdens land. Denne kunnskapen og teknologien, dobbel bokføring, med tilhørende institusjoner, fikk gradvis en samfunnsformende kraft som knapt kan overvurderes, påstår teoretikere som Werner Sombart, Max Weber og nyligere Eve Chiapello⁵⁰⁷. Uten denne teknologien som dobbel bokføring utgjør, ville ikke den moderne utviklingen av større organisasjoner, bedrifter eller markeder vært mulig, hevder de, og dermed heller ingen moderne *kapitalisme*:

Max Weber påpekte at både kapitalisme og kapitalistiske foretak har eksistert i Kina, India, Babylon, Egypt og Europa før moderne tid.⁵⁰⁸ Men den kalkulerende *rasjonelle kapitalismen* som utviklet seg i Vesten var avhengig av dobbelt bokholderi. Den innfører et klart skille mellom husholdet og virksomheten. Startbalansen til virksomheten settes opp, så føres suksessivt alle transaksjoner inn til debet og kredit. Virksomhetens balanse kan gjøres opp både ved begynnelsen og ved slutten av et prosjekt / en forretning. Summene på venstre og høyre side skal hele tiden være like, og differansen null. Man kunne sjekke for feil og gjøre opp balansen på ethvert tidspunkt, slik at man beholdt kontroll over utgifter og kunne tilbakeføre disse til ulike prosjekter og konti. Når sluttbalansen gjøres opp, kan størrelse og grunnlag for virksomhetens overskudd bestemmes nøyaktig ut fra den foregående bilagsføringen. Påstanden til Weber, Sombart m.fl. er at dette var historisk nytt, og avgjørende for moderne kapitalisme.

Romerne i klassisk tid hadde detaljerte eiendomsfortegnelser, men ingen nøyaktig måte å vurdere kapital og fortjeneste på. Først den senere vestlige formen for kapitalisme bygget på et rasjonelt regnskapssystem, med mulighet for beregning av profitt for hver

⁵⁰⁴ Sitat fra Giroux: Gary Giroux, 1999, "A Short History of Accounting and Business", <http://acct.tamu.edu/giroux/FIRST.html>, nedlastet 2.7.2009. Se også G. A. Lee, 1977, "The Coming of Age of Double Entry: The Giovanni Farolfi Ledger of 1299-1300".

⁵⁰⁵ Luca Pacioli, 1494, *Summa de Arithmetica Geometria Proportioni et Proportionalità*.

⁵⁰⁶ Werner Sombart, 1916, *Der moderne Kapitalismus*.

⁵⁰⁷ Eve Chiapello, 2007, "Accounting and the birth of the notion of capitalism".

⁵⁰⁸ Max Weber, 1920. Fra "Prefatory Remarks" til *Collected Essays in the Sociology of Religion*, gjengitt i: Max Weber 2002. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, s. 153–6.

enkelt handelstransaksjon. Kanskje noe paradoksalt var det den gudfryktige fransiskaneren som ga Vesten dette verdslige verktøyet. Men han oppfordret alle til å begynne regnskapet på en kristelig måte: ”Målet for og hensikten til enhver forretningsmann er å skape et lovlig og tilfredsstillende overskudd, slik at han kan underholde seg selv. Derfor bør han begynne med Guds navn,” skrev Luca Pacioli i *Particularis*.⁵⁰⁹ Dette var i en tid da forretningslivet fremdeles (i alle fall mange steder) men også folks liv generelt var underordnet kirkens innflytelse. Kristne måtte huske at St. Peter fører sine bøker over menneskers liv i himmelen, og at de vil bli konfrontert med sine konti når de dør. Redelighet, rettskaffenhet, orden, klarhet og nøyaktighet var verdier som ble assosiert med dobbel bokføring siden starten. Dette var verdier som falt lett sammen med den protestantiske etikk. En reformert kristen har orden i sine bøker, påpeker Weber:

The religious account-books in which sins, temptations and progress made in grace were entered or tabulated were common to both the most enthusiastic Reformed circles, and some parts of modern Catholicism, above all under the influence of the Jesuits... The Reformed Christian, however, felt his own pulse with its aid. It is mentioned by all the moralists and theologians, while Benjamin Franklin's tabulated statistical book-keeping on his progress in the different virtues is a classic example. On the other hand, the old medieval (even ancient) idea of God's book-keeping is carried by Bunyan to the characteristically tasteless extreme of comparing the relation of a sinner to his God with that of customer and shopkeeper.⁵¹⁰

Werner Sombart, en tysk økonomisk sosiolog av den historiske skolen (elev av Gustav Schmoller som var på den tapende side i Methodenstreit mot Menger og Walras), publiserte sitt hovedverk i 1902 (andre versjon i 1916): *Der moderne Kapitalismus*. Her gjør han rede for sammenhengen mellom kapitalismens ulike faser og dens forhold til dobbel bokføring. I ”Frühkapitalismus” – tidligkapitalismen, så ble gjennom dobbel bokføring ”foretakets konti uadskillelig tett sammenbundet som en bunt med grener”. Gradvis ble også praksisen med å lukke konti, som i årsavslutningen innført, og Sombart henfører til året 1608 som en skillelinje her. Da publiserte en Simon Stevin publiserte en lærebok om dette, og lukking av konti i årsavslutningen ble koblet mot rutiner om vareopptelling utover 1600-tallet.⁵¹¹

Som konsekvens av dette ble vekst og akkumulasjon tydeliggjort og forsterket, hevder Sombart: ”Når en hengir seg til dobbel bokføring, blir etter hvert alle gods og varer i seg selv glemte, og prinsippet om å dekke ens egne behov blir borte, for alt som betyr noe er etter hvert å se en vekst i ens samlede kapital.” Sombart fortsetter: ”Selve det moderne begrepet om kapital, som selskapets produktive eiendeler, ble født ut fra dette perspektivet.” Først med dobbel bokføring blir en gjennomført rasjonaliseringen av

⁵⁰⁹ Luca Pacioli, 1494, *Particularis de Computis et Scripturis*, (Of Reckonings and Writings). Sitat fra Brown og Johnston, 1963, *Paciolo on Accounting*, s. 118.

⁵¹⁰ Max Weber, 1920, s. 124.

⁵¹¹ Sombart, gjengitt i Chiapello, 2007, ”Accounting and the birth of Capitalism”, s. 265.

handel mulig. Prinsippet om målbar kapitalvekst blir koblet med rasjonalitet på basis av en form for omfattende kodifisering av forretningsverdenen til tall: "The conceptual artillery of the private economy and the political economy being applied to the capitalistic economy is largely derived from the arsenal of double bookkeeping".⁵¹² Dette bringer oss til Sombarts *Hoch-Kapitalismus*-periode, høykapitalismen, fra 1750 og fremover til 1900. I denne perioden blir dobbel bokføring uunnværlig for større industrielle foretak: uten dobbel bokføring, ingen moderne vestlig kapitalisme. De to begrepene, "capitalism and double entry bookkeeping are absolutely indissociable; their relationship to each other is that of form to content", konkluderer Sombart.⁵¹³

Ikke alle har vært enig med Sombart i omfanget av regnskapets innflytelse og bl.a. Yamey har i en serie artikler⁵¹⁴ hevdet at Sombart overdriver betydningen av regnskap; bl.a. var trangen til akkumulasjon tilstede allerede med eller uten dobbel bokføring, og det fantes mange dyktige kapitalister som ikke brukte systemet men lyktes likevel, slik som Fugger-familien. Dobbelt bokføring var derfor ikke en *uatskillelig og nødvendig* del av kapitalismens fremvekst, hevder Yamey.

Klamer og McCloskey forholder seg mer til den klassiske økonomilitteraturen enn til Schmoller-Sombart-Weber-tradisjonen. De påpeker hvor tynt og hvor lite, økonomiske teoretikere som Fischer, Schumpeter og Samuelson baserer seg på regnskapsteori. I Schumpeters magnus opus, *History of Economic Analysis*⁵¹⁵, er det kun tre referanser til regnskap. En referanse til Luca Pacioli var strøket ut av manuset av Schumpeter selv, men ble gjeninnsatt av hans kone som redigerte den endelige, post-hume utgaven.⁵¹⁶ Klamer og McCloskey hevder at det de tidlige økonomer hadde av kunnskaper om regnskap hadde de typisk tatt fra den borgerlige kultur generelt, ettersom denne gradvis var blitt gjennomsyret av regnskaps-metaforer. Ikke bare i religiøs tradisjon men også i skjønnlitteraturen: I Defoe's *Robinson Crusoe*⁵¹⁷ er et hovedtema fra begynnelse til slutt hvordan Robinson lykkes bevare sin rasjonalitet og siviliserthet gjennom nitidig journal- og regnskapføring på øya i løpet av de 28 årene oppholdet varte. Klamer og McCloskey (1991) går gjennom Defoe's og andres verker og konkluderer:

Here – not in the pages of eighteenth-century philosophers, who were concerned chiefly with moral sentiments, – is Economic Man. Defoe is cannily realistic about the type: Crusoe calculates, but also frequently and disasterously miscalculates, as when he makes with much labour a dugout canoe heavier than he can move. Crusoe discovers rational though, put

⁵¹² Ibid.

⁵¹³ Sombart, 1916, sitert i Chiapello, 2007, s. 264

⁵¹⁴ Yamey, 1949, "Scientific bookkeeping and the rise of capitalism", Yamey, 1964, "Accounting and the rise of capitalism: further notes of a theme by Sombart", Yamey, 2005, "The historical significance of double-entry bookkeeping: some non-sombartian claims.", Yamey, 2008, "Double-entry bookkeeping."

⁵¹⁵ Schumpeter, J. A., Schumpeter, E. B., & Perlman, M. (Eds.). (1994 (1954)). *History of economic analysis*.

⁵¹⁶ Klamer og McCloskey, 1991, s. 147.

⁵¹⁷ Først utgitt 1719, - har blitt ansett som den første engelskspråklige roman.

there by God, in the necessities of choice... It is the playwrights, poets and novelists of the eighteenth century who provide the types of calculating individuals, from Defoe's shipwrecked merchant to Jane Austen's would-be mothers-in-law.⁵¹⁸

I samspill mellom kultur og næringsliv, borgere og handelsmenn, handel og kirke, endret altså dobbel bokføring mentaliteten til brede lag i samfunnet. Eve Chiapello påpeker at selv om ikke dobbel bokføring med nødvendighet kan dokumenteres som *nødvendig* for fremveksten av det vestlige kapitalistiske system, slik Yamey argumenterer for, så dokumenterer hun at fremveksten av selve det moderne *begrepet* om kapital og kapitalisme fra Marx og Weber og fremover, ville vært svært vanskelig uten det språk og de metaforer som dobbel bokføring anvender. Eve Chiapello argumenterer slik for dette:

It is surely thoroughly unlikely that such definitions of capital as the "different forms over and over again assumed and stripped off successively by the same advanced capital-value during its curriculum vitae" (Marx, 1867), so appropriate to business accounting practices and summing up so perfectly the system of sources and applications evident in double-entry bookkeeping (DEB), *could have been arrived at without accounting knowledge*. If this theory is correct, then the accounting practices of the time made a significant contribution to Marx's definition of capital, which itself determined Sombart's (and Weber's) definition of capitalism. The DEB system of the second half of the 19th century is then encapsulated in the very concept of capitalism, which could not have come into being without it.⁵¹⁹

Tilbake til Sombarts tre stadier for kapitalismen. Han kalte perioden etter 1914 for "Spätkapitalismus". På denne tid er dobbel bokføring perfektjonert (og får senere store konsekvenser bl.a. for nasjonal regnskap). Med voksende bedriftsstørrelse og de mer kompliserte bedriftsformer som etter hvert vokste frem, særlig under den raske industrielle utvikling på slutten av 1800-tallet, ble det tradisjonelle system og den tradisjonelle teknikk utnyttet til den ytterste grense. Det vokste derfor frem en rekke noe ulike "systemer" (dvs. engelske, tyske, franske og amerikanske varianter av regnskap). Men disse systemene kunne imidlertid ikke løse de nye kravene til regnskapet som den senere industrielle revolusjon stilte, verken på det systematiske eller det tekniske område. De økte behov for nøyaktig kalkyle som særlig industrien hadde, krevde nøyaktig og detaljert beskrivelse også av de *bedriftsinterne* verdibevegelser, mens de konvensjonelle regnskapssystemene var bygd opp ensidig over verdibevegelser mellom bedrift og marked, som er det alt overskyggende i handel.⁵²⁰

Den bedriftsøkonomiske forskning tok disse interne verdibevegelser og den regnskapsmessige behandling av dem opp til gransking. Det praktiske resultat ble systematiske kontoplaner og utviklingen av en spesiell driftsregnskap ved siden av eller kombinert med forretningsregnskap. I denne videreutvikling av bedriftsregnskapet spilte den tyske bedriftsøkonom Eugen Schmalenbach med sitt verk *Der Kontenrahmen* (1927) en viktig rolle, hevder Kaurel (2009).⁵²¹

⁵¹⁸ Klamer & McCloskey, 1991, s. 148-9.

⁵¹⁹ Chiapello, 2007, s. 282, min kursiv.

⁵²⁰ Store norske leksikon, snl.no, ved Finn-Egil Kaurel, 23.jul.09, <http://snl.no/regnskap>

⁵²¹ Ibid.

I etterkant av den store depresjonen kom behovet for å ha mer presis oversikt over den nasjonale inntekten, noe som ble enda mer akutt i England for å finansiere andre verdenskrig. I tillegg kom behovet for å kunne gjøre nasjonale sammenligninger. Alle disse tre forhold intensiverte innsatsen til bl.a. John M. Keynes og noen sentrale økonomiske statistikere og bokførere (særlig Meade og Stone) som videreutviklet britiske nasjonalregnskap under WWII. Stones og Keynes' kladder ble raskt formalisert og befestet som offisielle fakta, hevder regnskaps-historikeren Tomo Suzuki.⁵²² De måtte pga. krigen ta noen raske grep, men fikk publisert en serie såkalte "White papers" om tilstanden i den britiske økonomien. Disse var suksessrike og ble ganske raskt institusjonalisert som offisielle. Etter krigen ble de videre utbygd, flere datatyper ble bokført, og fikk etter hvert stor påvirkningskraft på internasjonale standarder. I grove trekk har disse nasjonalregnskapene, som er inspirert av dobbel bokføring og den såkalte Keyneske identitet for BNP ($Y = C+G+I$), vært med oss frem til 2000-tallet, konkluderer Tomo Suzuki i en artikkel om makroøkonomiens epistemologi.⁵²³

Men detaljene om den videre utviklings-historien til nasjonalregnskapene er et tema som vil føre for langt ift. denne avhandlingens metafor-teoretiske avgrensning. I det følgende skal jeg fokusere på hvilke føringer og begrensninger som de konvensjonelle metaforer for regnskap har fått på organisasjon og samfunns selvforståelse:

8.2 Føringer og begrensninger i metaforen "regnskap er fakta"

Nye vendinger innen regnskapsteori har søkt å problematisere den måten som en implisitt, objektivitetens retorikk har anvendt for å forme og presentere regnskap som fakta, påpeker Glenn Morgan og Willmott (1993). Innenfor ny regnskaps-forskning (New Accounting Research, heretter NAR), forsøkes regnskap synliggjort som en aktivt formende teknologi som fungerer politisk konstituerende i en bred sosial og historisk kontekst. Mer enn å passivt rapportere objektive nøytrale fakta, utøver teknologien en form for sosial og organisatorisk kontroll og påvirkning.⁵²⁴ Denne påvirkningen har sin rot i to typer føringer som lett skjules av den konvensjonelle metaforen om at regnskap er

⁵²² T. Suzuki, 2003a, "The epistemology of macroeconomic reality: the Keynesian Revolution from an accounting point of view", og T. Suzuki, 2003b, "The accounting figuration of business statistics as a foundation for the spread of economic ideas".

⁵²³ Suzuki 2003a, s. 507-8. I formelen $Y=C+G+I$ er Y =årlig BNP, C er privat konsum, G er offentlig konsum, og I er investeringer. Vanligvis legger man også til E-ksport og trekker fra I-mport.

⁵²⁴ Glenn Morgan og Hugh Willmott, 1993, "The 'New' Accounting Research: On Making Accounting More Visible".

fakta: for det første at regnskap også er et språk, og for det andre at regnskapet synliggjør visse deler av organisasjon og samfunn mens den utelater og nedtoner andre.

8.2.1 Regnskap former forståelsehorisonten for økonomiske beslutningsprosesser

I mange lærebøker og ved starten av kurs i regnskap får studentene gjerne høre at ”regnskap er næringslivets språk”. Summer som føres fra debet til kredit og omvendt, forteller om hvordan pengene flytter seg, hvordan fysiske ting skifter eier og om tjenester som er utført. Føring av ett enkelt bilag utgjør slik sett noen få tegn i setningene til det større narrative om hva en organisasjon holder på med, hva den har utrettet i det året boken behandler. Til sist kommer hvert år oppsummeringer av fortellingen med overskrift Resultat og Balanse. Å kunne *lese* resultatregnskap og balanse hører med til å beherske næringslivets *språk*.

Her er et par eksempler fra lærebøker i regnskap som i starten typisk løfter frem dette poenget:

Horngren: “(Accounting) is a *language* with a special vocabulary aimed at conveying the financial *story* of organizations. To understand corporate annual reports, a *reader* must learn the fundamentals of the language.”⁵²⁵

Anthony: “As is the case with language, accounting has many *dialects*. There are differences in *terminology* and practice among industries and among companies within industries. . . Accounting also resembles a language in that some of its *rules* are definite, whereas others are not, and there are differences of opinions among accountants as to how a given event should be recorded just as there are differences of opinions among *grammarians* as to many matters of *sentence* structure, punctuation, and choice of words.”⁵²⁶

Å lære seg å *lese*, *skrive* og *anvende* dette regnskapspråket legger en serie føringer på atferd og konklusjoner, hevder bl.a. Belkaoui og Davis, m.fl.⁵²⁷ Men både erfarne næringsdrivende, regnskapsførere og økonomer har lett for å glemme, at regnskap nettopp er *et språk* og hva et språklig perspektiv faktisk innebærer. I sitatene ovenfor så anvendes metaforen mest som en svak eller ornamentell overflatemetafor. I det andre sitatet blir det en utvidet metafor i form av en analogi (dialekter, terminologi, regler, grammatikk etc).

Mange synes mangle en reflektert filosofisk forståelse av hvordan språk og begreper fungerer i forholdet mellom den talende og det omtalte. Det er lett å tro at regnskap simpelthen er et språk for å registrere og å skrive ned i egnede bøker det som har skjedd, etter at det har skjedd, og at denne nedtegningen passivt avspeiler den økonomiske

⁵²⁵ Horngren, Charles T., *Accounting for Management Control*, s. 70. Sitert i Belkaoui, 1978, ”Linguistic relativity in accounting”, s. 100, min kursiv.

⁵²⁶ Anthony and Reece, 1975, *Management Accounting*, s. 12. Sitert i Belkaoui, 1978, *ibid.*, min kursiv.

⁵²⁷ A. Belkaoui, 1978, ”Linguistic relativity in accounting.”, Davis, S., Menon, K., & Morgan, G., 1982, ”The images that have shaped accounting theory”, Morgan og Wilmott 1993, ”The ‘New’ Accounting Research: On Making Accounting More Visible”

virkeligheten. Regnskapsførere og brukere av regnskapsdata ser ofte seg selv som involvert i en objektiv, verdinøytral, teknisk prosess hvor målet er å gjengi virkeligheten slik den er. Men i dette arbeidet er de faktisk med-konstruktører av virkeligheten, hevder en kritiske nye regnskapsforskningen, NAR. Regnskapsførere presenterer og representerer utvalgte situasjoner på bestemte men ensidige måter. De er ikke bare teknikere som måler virkeligheten ved å utøve sitt håndverk på en riktig, lovgitt eller naturgitt måte. De er deltagere i en mye større prosess av virkelighets-konstruksjon, som produserer delvise og perspektiv-avhengige syn på organisatoriske og sosiale aktiviteter.⁵²⁸

Belkaoui anvender den lingvistiske Sapir-Whorf-hypotesen (at språket påvirker kognisjon og hvordan folk tenker, slik at språklige kategorier begrenser og bestemmer både lingvistisk og ikke-lingvistisk atferd) på regnskap for å undersøke hvilke implikasjoner dette språket har for atferd. Belkaoui's review av empirisk forskning konkluderer med følgende fire påstander om hvordan regnskapspråket påvirker brukerens atferd:

1. "The users that make certain lexical distinctions in accounting are enabled to talk and/or solve problems that cannot be easily solved by users that do not".
2. "The users that make certain lexical distinctions in accounting are enabled to perform (nonlinguistic) tasks more rapidly or more completely than those users that do not".
3. "The users that possess the accounting (grammatical) rules are predisposed to different managerial styles or emphases than those that do not".
4. The accounting techniques may tend to facilitate or render more difficult various (nonlinguistic) managerial behaviors on the part of users".⁵²⁹

Disse fire påstandene bør undersøkes videre i forskningen, fordi bokførere, forretningsfolk og publikum generelt kan ha nytte av kunnskapen om at de leksikalske og grammatiske reglene i regnskap påvirker valg av ord, symboler og de beslutningssituasjoner hvor regnskap anvendes, avslutter Belkaoui.

En forståelse av språket som kun å ha en passivt gjengivende og representerende funksjon, har en lang tradisjon, forankret ikke minst i en positivistisk tilnærming. Dette perspektivet som var utbredt på 1800-tallet, og som nå av språkforskere flest anses som utdatert, forstår det slik at et ord peker, ostentivt, på noe virkelig der ute i verden, utenfor språket. Ordet "bord" forstås da som en mental representasjon av det materielle bordet jeg sitter ved. Tilsvarende vil en postering i regnskapet være bare en passiv registrering av noe som allerede har skjedd i markedet utenfor regnskapet og som dokumenter ved et bilag.

⁵²⁸ Morgan, 1988, "Accounting as reality construction: towards a new epistemology for accounting practice", s. 477.

⁵²⁹ Belkaoui, 1978, "Linguistic relativity in Accounting", s. 103.

På det språkfaglige og språkfilosofiske områder har det vært en omfattende utvikling siden den tid. I dag er det en bred konsensus om at både språk og handling, språk og verden er langt tettere forbundet enn den ostentive, positive tradisjonen.⁵³⁰ Det fins en bred filosofisk tradisjon som poengterer at språket taler oss, like mye som vi taler språket.⁵³¹ Språkets virkemåte er ikke først og fremst å speile en objektiv verden der ute. Den språkfilosofiske tradisjon undersøker og understreker hvordan språket *medskaper* verden. Gjennom å tale språket skaper vi også ny forståelse og ny virkelighet; vi kobler oss til tingene og til hverandre på en annen måte gjennom å delta i språket.⁵³² Gjennom nye ord - som for eksempel ”websites”, ”humankapital”, ”naturkapital”, ”emisjon”, ”opsjon” eller ”egenkapitalgrad” og ”CO2-kvote” - blir vi i stand til å delta i og medskape den virkeligheten vi kaller internett eller den virkeligheten vi kaller finans. Språk er ikke av sekundær betydning for disse verdener – det med-frembringer dem. Denne typen språkforståelse omtales ofte som den pragmatiske språkforståelsen, og man taler om den ”pragmatiske vending” i språkfilosofien. En grundig gjennomgang av dette ligger utenfor denne avhandlingens avgrensning.⁵³³ Her trekkes kun frem noen implikasjoner av denne pragmatiske vendingen for forståelsen av regnskap som språk.

Det dette betyr er at vi ikke bare snakker passivt observerende om hva vi ser, men at *vi bare kan snakke om de forhold som språket tillater oss å se.* ”Language is not just talk, it is our way of seeing the real world.”, sier Lavoie i en artikkel om regnskap som næringslivets språk.⁵³⁴ Før vi har språk for noe, kan vi ikke forstå det, og da finnes det heller ikke for bevisstheten. Et eksempel er spørsmålet om hvor bakteriene var før Pasteur? Bruno Latour poengterer at for menneskene før Pasteur, så fantes heller ikke bakterier.⁵³⁵ Når dette trekkes frem i kontekst av regnskap, er det fordi det – med regnskapsføring som næringslivets språk – *først er ved å bli bokført at noe kan oppfattes og forstås som en fast realitet* i organisasjoners beslutningsprosesser, og dernest som fakta på makronivå i nasjonalregnskapene og i politikk. Vi kan således snakke om en konstruksjon av fakta basert på en bestemt historisk, sosial og teknologisk praksis. Man kan bruke kunnskapssosiologi for å studere denne prosessen i noe mer detalj, slik Alan Lowe gjør i en artikkel om regnskapskonstruksjon basert på vitenskapsfilosofien i tradisjonen fra Bruno

⁵³⁰ En klassiker her er John Austin, 1962 *How to Do Things With Words*, 2.utg., 2005.

⁵³¹ Fenomenologen Martin Heidegger, f.eks., snakker om “language as the house of being”. Ludwig Wittgenstein, Paul Ricoeur, Jaques Derrida og en rekke sosialkonstruktivist er sentrale navn fra andre slike tradisjoner som poengterer språkets konstituerende karakter.

⁵³² Dette kalles den pragmatiske språkforståelse. Vendingen assosieres i filosofien særlig til de senere arbeidene til Ludwig Wittgenstein, 1957, *Philosophical Investigations*. Hans oppfatninger av språkspillenes aktivt livsformende funksjon kan også anvendes på regnskap og regnskap som har strenge formelle og uformelle regler for sine ”spill”.

⁵³³ En oversikt gis i Davis, red, 1991, *Pragmatics: A Reader.*, s. 265–277.

⁵³⁴ Lavoie, D., 1987, ”The accounting of interpretations and the interpretation of accounts: ”The language of business””.

⁵³⁵ Bruno Latour 1999, *Pandora's Hope: Essays on the Reality of Science Studies*.

Latour.⁵³⁶ Konsekvensen er at det som ikke havner i bøkene spesifisert på bestemt konto, slik som *klimautslipp eller andre miljøbelastninger*, blir i neste runde lett usynlig for organisasjon og myndigheter. Når bunnlinjen trekkes med to streker, er alt som ikke er med i regnestykket over streken av liten betydning i det økonomiske beslutningsgrunnlaget. Det er ikke registrert, du gjenfinner det ikke i dokumentene til styret og eierne får ikke kjennskap til det. Det har blitt forvandlet – tryllet bort – til det som økonomi kaller en ”eksternalitet”. Det er ikke fordi dette ikke fins som organisatorisk eller økologisk realitet, men fordi det ikke anerkjennes av regnskapsføringen og derfor ikke inngår i produksjonen av fakta. De ting som blir tilkjent en form for økonomisk eksistens får da oppmerksomhet og blir produsert til fakta, men andre ting får ingen oppmerksomhet og går hen uten å bli dokumentert, påpeker Morgan og Willmott.⁵³⁷

”Det du måler er det du får!”, er et kjent slagord fra en type tradisjon i og tilnærming til ledelse i organisasjonsliv og økonomi.⁵³⁸ Det finnes riktignok andre målesystemer enn konvensjonelt regnskap, som for eksempel balansert målstyring, intellektuell kapital eller miljøregnskap som har vokst frem spesielt i vestlige land siden 1990-årene. Disse representerer forsøk på å utvide hva selskapet måler, slik at andre formål og måltyper enn de rent finansielle kan identifiseres, måles og følges opp. Men i praksis er det først og fremst i det finansielle regnskapet at hva som er virkelig og vesentlig blir konstruert. Har det direkte effekt på topplinjen eller bunnlinjen, så teller det. Hvis det ikke er *talt* noe sted, finnes det heller ikke. Det man velger å måle kan fort få bestemme hva man snakker om og hvordan man snakker om det. Det er enklere å snakke vedvarende og strukturert samt å fatte beslutninger om de sakene som det fins klare måltall for.

Det er noe rart med tall.⁵³⁹ De virker så konkrete, faktanære, uimotsigelige. Fysikeren Lord Kelvin uttrykte poenget på en klassisk naturvitenskaplig, om ikke positivistisk, måte:

I often say that when you can measure what you are speaking about, and express it in numbers, you know something about it; but when you cannot measure it, when you cannot express it in numbers, your knowledge is of a meagre and unsatisfactory kind; it may be the beginning of knowledge, but you have scarcely in your thoughts advanced to the state of Science, whatever the matter may be.”⁵⁴⁰

Men tall viser ikke til en rent objektiv verden der ute. De er først og fremst en form for språk og tale. Måltall er en effektiv form for tale; å telle noe og bokføre det er såkalte talehandlinger. Disse fyller vår felles bevissthet og styrer våre felles handlinger. Tallene

⁵³⁶ Lowe, 2004, ”Methodology choices and the construction of facts: some implications from the sociology of scientific knowledge”.

⁵³⁷ Morgan og Willmott 1993, s. 10.

⁵³⁸ Se f.eks. Bino Catasús, et al, 2007, ”What gets measured gets...on indicating, mobilizing and acting.”.

⁵³⁹ Dette er temaer som utforskes i dybde i bøker som Alonso og Starr, 1987, *The politics of numbers* og Porter, T. M., 1995, *Trust in numbers: the pursuit of objectivity in science and public life*.

⁵⁴⁰ Kelvin, 1883, ”Electrical Units of Measurement”, 1883-05-03, *PLA*, vol. 1.

konstruerer virkeligheten, og vi får det vi måler. Tallene får den makten vi gir dem, og de taler tilbake til oss med denne makten.

Vi finner en parallell til denne dobbeltheten mellom å telle og tale, telle og fortelle, i det engelske ordet for regnskap, *accounting*. Mens *count* er å telle, betyr *to account for* å forklare eller redegjøre for bakgrunnen til noe.⁵⁴¹ Når vi skaper en konto for noe, en *account*, så har det dypere sett å gjøre med at vi ønsker å kjenne nærmere til historien til det temaet kontoen er knyttet til. En tredje betydning finner vi i ordet *accountable* – å være ansvarlig. Grenser for ansvar og eiendeler synliggjøres gjennom regnskapet og uttrykkes i balansen. Balansen sier noe om den økonomiske identitet eller tilstand på ethvert tidspunkt. Men fremdeles er det vanskelig å få full forståelse av selskapet gjennom summene for aktiva og passiva i balansen. Det kreves fotnoter, tillegg og forklaringer. Alt dette må komme sammen i en regnskapsspråklig fortelling om utfordringer, tap og seire, resultater og endringer, som for eksempel ”Apple inc. leverer knalltall i 2.kvartal”. Institusjonen med større selskapers årsberetning som inkluderer styrets beretning er alle fortellinger basert på det samme plott og kan sies være variasjoner over denne strukturen: ”I fjor var vi slik, nå er vi sånn, i fremtiden blir vi enda flinkere.” Det går an å variere aspekter i den, men man kan ikke ett år plutselig la være å fortelle fortellingen, droppe årsrapporten. Årsavslutning og rapport *binds* utøverne til denne måten å snakke og handle på, både de som skriver dem men også de som inntar et kritisk perspektiv til hvordan regnskapet er satt opp (eller ”sminket”).

8.2.2 Regnskap former organisasjons-kultur og -styring

Gareth Morgan trekker frem fire hovedføringer fra regnskapspråket på organisasjonsstyring:⁵⁴²

1) Regnskapspråket påvirker organisasjonens kultur.

Mer enn å bare speile eller monitorere en forutgående virkelighet bestående av organisatoriske aktiviteter, så former regnskapssystemet aktivt denne virkeligheten. Som eksempel kan en se på effekten av å innføre forretningsbaserte driftsmodeller for helseforetak. Mange har rapportert endring i organisasjonskulturen som følge av at man nå skal allokere sin tid og materialbruk mer forretningsbasert enn tidligere.⁵⁴³ Både sykepleieres og legers forhold til pasienter endrer seg gradvis som følge av at administrasjonen orienterer seg mer mot kostnadskontroll, lønnsomhet per diagnose og for å holde seg innen budsjettene til de ulike ”forretningsområdene” innen helseforetaket.

⁵⁴¹ Et poeng som gjøres mange steder, for eksempel Morgan 1988, og i Fred Kofman, 1995, ”Double-loop Accounting” i Peter Senge et al., 1995, *The Fifth Discipline Fieldbook*, s. 286.

⁵⁴² G. Morgan, 1988, s. 483.

⁵⁴³ Se Jones, 2007, ”Determinants of changes in accounting practices: Accounting and the UK Health Service” eller Davis, 1986, ”Accounting for the patient as a product”.

Under forventninger om å møte inntjeningskravene kan hele arbeidsorienteringen til ulike helsepersonellgrupper vris mot et mer administrativt og lønnsomhetsfokus enn mot et pasientfokus, uansett hvor gjerne ledelsens visjoner går mot å holde ”pasienten i sentrum”. Finansielle regnskapstall kan slik endre en organisasjonskultur i samspill med andre eksterne forhold som påvirker denne kulturen. Har dette også betydning for problemstillingen i avhandlingen om implikasjoner for klimapolitikk? Jeg har ikke vært i stand til å finne forskning som undersøker om det fins et eventuelt potensial i endring av organisasjonskultur med hensyn på regnskap av klimautslipp, men i kap. 12, vil jeg gjengi forskning som viser implikasjoner av en slik form for regnskap på individuell atferd.

2) Regnskap legger føringer på beslutninger om investeringer

De fleste organisasjoner krever at større kapitalanvendelser og prosjekter, inklusive de hvor ny teknologi inklusiv klimateknologier inngår, skal gjennomgå en rigorøs finansiell vurdering før den godkjennes. Disse prosedyrene har gjerne en veldefinert prosess for å bestemme prosjektets finansielle og økonomiske lønnsomhet/levedyktighet/bærekraft, kjennetegnet ved ROI, EBITDA, etc. Men andre aspekter som de mer generelle sosiale og teknologiske konsekvenser, og til og med dens mer langsiktige strategiske implikasjoner, blir langt svakere analysert/beskrevet, hevder Morgan.⁵⁴⁴ Ofte er det kun noen kvalitative vurderinger som henger på den kvantitative hovedanalysen, som et slags vedlegg. Som følge av dette vil slike evalueringsprosesser fremme en kostnadsbevissthet, på bekostning av de bredere systemiske, sosiale og økologiske effektene av den potensielle investeringen. De endimensjonale regnskapsprosessene (pengeevaluering) tenderer mot å skape monodimensjonale beslutningsprosesser. Dette kan selvsagt forsøkes motvirket av en bevisst og villet helhetlig vurdering, men tendensen vil være i retning av at de mer strukturelle verktøyene veier tyngst, i kraft av sin tilsynelatende ”objektivitet” fra tallene.

3) Regnskap styrker aksjonær-interessene i organisasjonen

Mye av regnskapsspråket er innrettet mot å fremskaffe og opprettholde et aksjonær-perspektiv på organisasjonen. I de siste tiår har et alternativt, bredere perspektiv på organisasjonen vokst frem, som ser organisasjonen utfra et bredere interessent-ståsted, som omfatter og inkluderer aksjonær-perspektivet. Dette omhandler Corporate Social Responsibility-tradisjonen (CSR), eller bare Corporate Responsibility (CR). Dette er også en tradisjon som det blir for omfattende for denne avhandlingen å gå inn på her. Denne fjerde typen føring av regnskapsspråket tas med her for å minne om at regnskapssystemene, helt siden Pacioli i 1492, har lagt eierinteressene til grunn, og gitt disse fortrinn i forhold til ansatte-, lokalsamfunn-, miljø- eller sivilsektors-interesser.

⁵⁴⁴ Morgan, 1988, s.483.

Regnskap av andre typer interessent-interaksjoner har vært forsøkt implementert (bl.a. Global Reporting Initiative (GRI) på organisasjonsnivå og System of Integrated Environmental and Economic Accounting SEEA-2003⁵⁴⁵ på nasjonalregnskapsnivå) men ikke lyktes komme inn i ”kjernen” av regnskapet. Det blir mye vedlegg og tillegg og ”satellitt-regnskap” til hovedtallene i det finansielle regnskapet.

Alle disse fire punktene viser at regnskap er en praksis som a) er perspektiv-basert og vokser fram av en bestemt historisk tall-basert metafor, og b) at regnskap er en form for konstruksjonsprosess som former beslutningsprosesser i tråd med de regnskapsprinsipper som er brukt.

8.2.3 Regnskap synliggjør deler av organisasjoner og samfunn, men skjuler andre.

Regnskap produserer synlighet på bestemte måter: Det gir visse fenomener oppmerksomhet, ved å oversette og transformere dem over i numeriske tall. Dette krever en abstrahering fra fenomenene i de sosiale situasjonen de opprinnelig var innvevd i. I det denne oversettelsen skjer, så vil enhver form for unikheter og ulikheter bli visket ut og redusert til målbare og tilsynelatende sammenlignbare størrelser. De tingene som ikke blir målt, eller ikke utvalgt, eller heller ikke ”riktig” kategorisert blir så gradvis skjøvet til side. De havner i regnskapets skyggeside, så å si. Når først disse prosedyrene for synliggjøring er fastlagt, kan de være svært vanskelige å justere på, i alle fall svært vanskelig å argumentere mot.

Begrepet eksternalisering representerer en spesiell versjon av dette. Ettersom regnskapet ”bestemmer” hva som er innenfor og hva som er utenfor selskapets aktiva og passiva, konstruerer den også et skille mellom internaliteter og eksternaliteter. En måte å redusere driftskostnader på er å ikke føre dem overhodet, men legge dem over på miljø og lokalsamfunn.⁵⁴⁶ Regnskapspraksiser skaper slik rutinemessig eksternaliteter ved å gjøre visse typer kostnader usynlige i selskapets resultater og balanse.⁵⁴⁷

Det ligger derfor, som fremstilt over i 8.2, kraftige føringer i hvordan regnskapssystemene definerer noe og hvordan man teller det. Men dersom samfunnet endrer seg, må antagelig etter hvert begreper og tellemetoder endre seg. Dette taler for reformer i regnskapet, kanskje også reformer basert på nye metaforer for regnskapet selv, slik at dette praktiske språket i større grad evner å omtale og fremstille de verdidimensjoner som er avgjørende for dagens og fremtidens samfunn, og ikke henger fast i foreldede formål fra tidligere århundre.

⁵⁴⁵ United Nations et al., 2003, *Handbook for Integrated Environmental and Economic Accounting*.

⁵⁴⁶ Joel Bakan, 2005, i *The Corporation*, kaller derfor moderne selskaper for eksternaliserings-maskiner, kap. 3.

⁵⁴⁷ Morgan og Willmot, 1993 s. 23–24.

Hva styrer de viktigste beslutninger i dagens økonomiske liv? Hva avgjør om et oljefelt blir utbygd eller om naturen får ligge der urørt? Hva bestemmer om eiendom skal kjøpes, hus rives og nye hotellkomplekser skal settes opp på tomtene? Hva avgjør om renten settes opp eller ned? Det er verken Guds navn, paven eller Bøkenes Bok som i den tidlige kapitalismens tid, men nå i senkapitalismen er det omfattende regnestykker basert på tall fra selvskevne regnskapsbøker.

Investeringsbeslutninger gjøres i dag basert på tiltro til begreper som ROI, EBITDA og ROCE.⁵⁴⁸ Ulike selskaper legger litt ulike definisjoner til grunn, men regnestykkene og måten man setter dem opp på avgjør hvilke selskaper som går inn hvor, med hvilken type teknologi og med hvor mye kapital. Til sammen skaper de beslutningstagernes språk og former deres økonomiske bevissthet. Nøkkeltall fra bøkene, som omsetning, resultat, cashflow og egenkapitalgrad, har fått en spesiell status. Selskapets ledere kan prøve å vri, strekke og pynte på tallene slik at deres innsats fremstår så positiv som mulig. Men de kan i liten grad bestemme *hvilke* tall de skal bruke. De utformer og pynter på regnestykkene, men regnemåte og regnestykkene bestemmer også over dem. Tall med tilhørende begreper blir da den moderne tids ledestjerner, det som handlekraftige selskaper navigerer etter når de skal bygge fem hundre meter høye hus, sende satellitter opp i bane, installere gigantiske oljeinstallasjoner på havbunnen eller introdusere nye legemidler på verdensmarkedet. Investeringer forskyves systematisk i retning av det som gir bokførbare verdier og kalkulerbart overskudd.

Dette har hatt vidtrekkende konsekvenser for våre samfunn og for den brede omstillingen som klimaendringene representerer. Hva kan kostnadsføres og aktiviseres og hva kan ikke? Bygninger, biler og båter kan leses ut i balansen. Men verdier som sosial tillit, institusjonell utvikling, ivaretagelse av biomangfold samt økoeffektivitet, er ikke bokførbare innen et monodimensjonalt verdsettingssystem og vises ikke i resultat og balanse. Heller ikke investering i ny kunnskap hos medarbeidere får utslag i regnskapet. Fem hundre års regnskapspraksis lar investeringer i bygg, maskiner og verdipapirer komme til syne på aktivasiden i bøkene, mens investeringer i kunnskap, estetikk og sosial- og miljøhensyn blir kostnader som ikke gjenspeiles i oversikten over de verdier organisasjonen skaper og eier.

Siden 1990-årene er det derfor gjort omfattende forsøk på å bokføre utviklingen i blant annet den kunnskap bedriftene eier. Et sentralt begrep her har vært intellektuelle

⁵⁴⁸ Dette er forkortelser som henviser til ulike måter å beregne lønnsomhet av prosjekter eller forretningsområder på: ROI = Return On Investment. EBITDA = Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization. ROCE = Return on Capital Employed. Valget av metode og premisser for beregninger, kan bli avgjørende for beslutninger om gjennomføring eller nedleggelse.

kapital. Formålet med å regnskapsføre intellektuell kapital har vært å rette opp systematiske skjevheter som har styrt tradisjonell regnskap ved å synliggjøre investering og utvikling i selskapets produktive kunnskapsbase. Kunnskapsbasen består av både strukturelle former for informasjons- og kunnskapssystemer (som patenter) og i form av humankapital. Ingen felles standarder har så langt blitt etablert, men ganske mange årsrapporter har gjort forsøk på å sidestille det intellektuelle regnskapet med det finansielle. Andre selskaper har forsøkt å bokføre sosial rettferdighet (samfunnsansvar), skjønnhet (estetisk kapital) og miljøhensyn (miljøregnskap). En oversikt over noen sentrale tradisjoner i dette gis nedenfor i avsnitt 8.3.2.

Men vanlige finansielle investorer tar ikke slike nye regnskapsformer like alvorlig som det de anser for realitetene, det vil si det finansielle regnskapet. Så uansett status på disse nye forsøkene, blir det – 500 år etter Paciolis innsats – stadig tydeligere at det trengs grunnleggende reformer i regnskapet. Kanskje trengs det en ny Pacioli som kan gi det 21. århundret en sårt tiltrengt fornyelse av det økonomiske språket. Fra år 2100 og utover vil man kanskje se tilbake på dagens regnskap med like stor forundring, som vi i dag ser på 1400-tallets handelsbøker.

Man klarer neppe fange eller forstå multidimensjonaliteten som ligger til grunn for økonomisk virksomhet uten et språk som evner beskrive mer av den faktiske kompleksiteten. Når virkeligheten endrer seg som følge av ny teknologi, nye kulturverdier og nye naturforhold, må også språket og måten man dokumenterer virksomheten på endre seg. Dette er bakgrunnen for en fornyet interesse i forskning på regnskap, og fremveksten av en kritisk forskningstradisjon som eksemplifisert i journalene *Critical Perspectives on Accounting* og *Accounting, Organizations and Society*. Det har vært fremmet feministiske kritikker (hvorfor teller ikke husholdningsarbeid som verdiskapning?), epistemologiske kritikker, marxistiske, og ikke minst sosiale- og miljø-hensyn ift. konvensjonelt regnskap. Til sammen utgjør dette den nye regnskapsforskningen (NAR) i hht. Morgan og Willmott (1993).

Arrington og Francis hevder at det i disse tradisjonene er bred enighet om at regnskap er ...

intimately wedded to economic efficiency and capital growth, is implicated in a range of urgent moral issues that surrounds us today: an economically ravaged environment, a deskilled labour force, the social dysfunctions of corporate power, the arbitrariness of the market as a distributor of goods and life chances, and growing suspicions about the tenability of the rhetoric of "professionalism" and "public service" that surrounds the accounting professions.⁵⁴⁹

Men standard-metaforen for regnskap, "regnskap er registrering av historisk-økonomiske fakta" skaper motvilje mot nye typer regnskap basert på andre metaforer. De som har forsøkt seg på regnskap av andre typer informasjon basert på andre, og typisk

⁵⁴⁹ Arrington og Francis, 1993, "Giving economic accounts: accounting as cultural practice" s 106.

bredere, metaforer, som ”regnskap er dokumentasjon av forholdet til interessenter”, har blitt møtt med motvilje og motargumenter mot at dette *egentlig* ikke er regnskap, hevder Rob Gray i en review-artikkel:

That theme of hostility to and skepticism about social accounting - typically coupled with assertions that it was not a part of "accounting" {was} a formative influence {in 1970s}... Active hostility to environmental issues in accounting was present until 1990; active hostility to social accounting was present until the mid 1990s; and passive hostility - or, at best, overwhelming indifference - is still present in both the profession and academe.⁵⁵⁰

Like fullt, etter kritikken fra NAR, så har det begynt å vokse frem en større bredde i synet på regnskap, basert på nye metaforer – og etter hvert også definisjoner – for hva regnskap er.

8.3 Nye metaforer for regnskap

Forskning på regnskapsmetaforer har kommet opp med et helt nettverk av metaforer som kjennetegner det eksisterende, konvensjonelle hovedstrømssynet på regnskap. Melissa Walters oppsummerer disse slik:

The mainstream conceptual edifice exists as a complex schema of ... re-presentations of accounting practice itself such as ‘accounting as historical record’, ‘accounting as current economic reality’, ‘accounting as an impartial tool of economic efficiency’, ‘accounting as passive’, ‘accounting as techno-rational’, ‘accounting as information system’, ‘accounting as a commodity’, ‘accounting as neutral representation’, ‘accounting as cartography’, ‘accounting as score-keeping’, and ‘accounting as bean counting’.⁵⁵¹

På basis av dette nettverket av metaforer har hovedstrømmen av regnskap og regnskapsforskning navnsatt, definert og arrangert hele forretningsverden inn i logiske, positive kategorier men uten å erkjenne at den har vært fullt ut engasjert i en primært metaforisk basert aktivitet. Både for å tydeliggjøre dette men også for å løfte frem alternative måter å gjøre regnskap på, så er det i NAR-litteraturen blitt foreslått en serie alternative metaforer for regnskap. Walters (2004) lister opp et mangfold av alternative metaforer som har vært fremmet innen NAR:

Regnskap er sosial konstruksjon. Regnskap er ideologi og politikk. Regnskap er makt. Regnskap er legitimering. Regnskap er tekst. Regnskap er kommunikasjon. Regnskap er retorikk. Regnskap er heksekunst og magi. Regnskap er narrativ. Regnskap er simulacrum.⁵⁵²

⁵⁵⁰ Rob Gray, 2008, ”Social and Environmental Accounting and Reporting: From Ridicule to Revolution?”

⁵⁵¹ Walters, 2004, ”Alternative accounting thought”, s. 162.

⁵⁵² Ibid, s. 167.

Jeg vil i det følgende utdype to av disse, som begge vokser frem av to distinkte nettverk av metaforer: 8.3.1) om regnskap som tekst, retorikk og historiefortelling, og den andre 8.3.2) om regnskap som dokumentasjon av forholdet til interessenter, og dermed som dokumentasjon av ansvar for etisk-politiske samfunnsverdier (Gray 1998, 2002 og 2008). Til sist, og forbundet med dette andre punktet, vil jeg i 8.3.3) se om vi kan komme på sporet av en rotmetafor for regnskapsføring som kan kontrastere den vitenskaplige metafor for å bidra til en remetaforisering av regnskap utfra et mytisk-semantisk nettverk.

8.3.1 “Regnskap er historiefortelling”

En mulig metafor i forlengelsen av drøftingen av regnskap som språk er at ”regnskap er tekst”, og kan leses som en fortelling: ”Regnskap er historiefortelling”. Hva innebærer et slikt narrativt perspektiv på regnskap?

Først må det bemerkes at dette ikke er en genuint ”ny” metafor, men innebærer snarere en nylesing og revitalisering av metaforen hvor regnskap forstås som næringslivets språk. Lærebøker og hovedstrømsforskere innen regnskap har lenge omtalt regnskap som et språk, men, som beskrevet ovenfor, i liten grad tatt innover seg hvordan språk virker. I metaforen ”regnskap er språk” så er sekundærsubjektet språk. Det er tungt ladet med assosiasjoner til tekst, tale, retorikk og fortelling. Ved å aktivisere metaforen og la den virke den andre veien, så vil sekundærsubjektet om språk få en rekke virkninger tilbake på regnskap:

Det vil for det første innebære at man kan åpne opp og få tilgang til *nye faglige tilnærminger* til regnskap. Lingvistikk, litteraturkritikk, retorikk og hermeneutikk blir alle mulige faglige grep som kan brukes til å undersøke og utvide gjeldende regnskapspraksiser, i og med at regnskap nå ses som et eget språk mer enn som passiv registrering av fakta.

Hvis regnskapets popularitet spredte om seg i betydningsfull europeisk skjønnlitteratur (klassikere) som Bunyan’s Pilgrim, Defoes Robinsoe Crusoe, og Austens kalkulerende svigermødre, slik Klamer og McCloskey fremhever⁵⁵³, så er det prinsipielt mulig å la metaforen gå den andre veien også: Det kan bety å forstå kontoutskrifter, årsrapporter og balanser som tekst og narrativer: Hvilken fortelling er det egentlig organisasjonen forteller?

En narrativ tilnærming til regnskap vil anse økonomiske konti som fortellinger om organisasjoner og samfunn, hvor disse aktørene har viktige dramatiske roller å spille i sin utvikling. Slike narrativer vil ha en temporal horisont: med begynnelse, midte og slutt. De ville også ha en sosial og moralsk horisont – om hvilke verdier som står mot hverandre.

⁵⁵³ Klamer og McCloskey, 1991, s. 147–150.

De ville ha en økonomisk horisont hvor også ulike institusjoner påvirker resultatene. De ville ha en økologisk horisont innenfor hvilken de økonomiske handlingene finner sted. Å beskrive disse horisontene som fortellingen finner sted innenfor, vil invitere til en konkret praksis av å gi økonomisk redegjørelse som ikke bare følger den distanserende retorikken hvor fortelleren prøver å utsette sin eget point-of-view, men selv er situert innenfor disse horisontene som beskrevet ved fortellingen.

Chua påpeker at å anvende kalkulerende språk vil bidra til å abstrahere bort kulturelle, temporale og historiske kontekster. Men dette er nettopp de kontekster som trengs løstes til forgrunnen for å forstå, lede og administrere mange organisatoriske og offentlige ressurser og mennesker på en ansvarlig måte.⁵⁵⁴ Mennesker “cannot be treated as natural scientific objects because they are self-interpretive beings who create the structures around them”.⁵⁵⁵ Chua foreslå at regnskapsførere bør vurdere mer fortolkende og kritiske alternativer i stedet for å forsøke etterligne naturvitenskapene.⁵⁵⁶

Hovedeffekten av denne metaforen om regnskap som tekst og fortelling er å endre regnskapets faglige kontekst fra å være basert på en positivistisk orientert økonomitradisjon, til å inkludere mer hermeneutiske og språkpragmatiske tradisjoner. Dette vil kunne bidra til å gjøre regnskapet mer ansvarlig, hevder Carnegie og West⁵⁵⁷. Dette vil kunne frigjøre mer enn det binder eller forvirrer, mener Lavoie, ettersom hovedstrømmen i regnskapsforskning har definert seg selv innenfor en for snever ramme:

Accounting research suffers under the weight of a positivistic philosophy of science which has led to its increasing formalization in order to try to make theory “objective” and thus free from the difficulties and ambiguities of interpretation. This in turn has led to a growing chasm between theory and practice. As has also happened in economics, what is taken to be the most “sophisticated” theoretical research today is often considered to be of dubious relevance to practical affairs.⁵⁵⁸

Som Paul Ricoeur har vist filosofisk, så har fremstillingen av all menneskelig historie en irreduserbar narrativ karakter, påpeker Lavoie.⁵⁵⁹ Og god økonomisk historiefremstilling deler mange av attributtene til god fiksjon. Essensielt handler det om å tilkjenne mening, signifikans og akseptbarhet til hendelser i historien. Dette bringer oss ikke til en søken etter determinerte teoretiske modeller eller empiriske lover, men til en historiefortelling som sosial handling. Lavoie siterer Ricoeur:

⁵⁵⁴ Chua, 1996, “Teaching and learning only the language of numbers”, s. 151

⁵⁵⁵ Chua, 1986, “Radical Developments in Accounting Thought”, s.604.

⁵⁵⁶ Siter i Garry D. Carnegie og Brian P. West, 2005, “Making accounting accountable in the public sector”.

⁵⁵⁷ Carnegie og West, ibid, s. 924.

⁵⁵⁸ Lavoie, 1987, “The accounting of interpretations and the interpretation of accounts: the communicative function of business.”.

⁵⁵⁹ Lavoie 1987, s. 595.

Accordingly, to follow a story is to understand the successive actions, thoughts and feelings as displaying a particular directedness. By this I mean that we are pushed along by the development and that we respond to this thrust with expectations concerning the outcome and culmination of the process. In this sense, the 'conclusion' of the story is the pole of attraction of the whole process. But a narrative conclusion can be neither deduced nor predicted. There is no story unless our attention is held in suspense by a thousand contingencies. Hence we must follow the story to its conclusion. So rather than being *predictable*, a conclusion must be *acceptable*. Looking back from the conclusion towards the episodes which led up to it, we must be able to say that this end required those events and that chain of action.⁵⁶⁰

I en fortelling – så vel som i en tekstlig fortolkning – så blir ikke kvantiteter og kvaliteter satt opp som motsetninger. Kvantiteter ekskluderer ikke kvaliteter. I en fortelling har de begge sin plass, og de to kan veves sammen i en som situeres innenfor en hermeneutisk forståelseshorisont. Hendelsene og ”fakta” blir i denne fortelling omgitt av større horisonter, hvor praktisk handling og endringsprosesser kan sees i en rikere beskrevet kontekst.

Det er SSB som fører regnskapet for Norge. Deres motto er: ”SSB – en institusjon som teller og forteller”. En praktisk konsekvens hvis denne metaforen for regnskap vinner frem og viser seg å bli generativ for regnskapsteori, er at mer innsats vil måtte legges i det andre leddet i mottoet. Det handler ikke om å gjengi fakta som produsert av en bestemt teoretisk modell, men om å fortelle begrunnede fortellinger om fortid, nåtid og fremtid hvis indre konsistens og plott er akseptabelt uten nødvendigvis å være prediktive.

8.3.2 “Regnskap er synliggjøring av ansvar for samfunnet”

De konvensjonelle teorikonstituerende metaforer innen regnskap har fulgt, og har i andre halvdel av 1900-tallet vært tett sammenknyttet med, hovedstrømmen i økonomi. Denne klassiske økonomiske og finansielle regnskapsteorien vil rettferdiggjøre sine tjenester for samfunnets beste, hevder regnskapsforskeren Rob Gray, ved å henvise til at den tjener å effektivisere økonomien. Ved at økonomien får så presis informasjon om aktivitetene, som mulig kan markedene realisere sine potensialer til å gi det størst mulige antall mennesker størst mulig nytte. Dette baserer seg på følgende resonnement i tråd med konvensjonell økonomi:

A market of self-interested people is best served by providing it with information, which will enable these self-interested actors, if they act only selfishly and 'rationally', to act in pursuit of maximising their financial returns. If we {accountants} provide this information then markets may come to be information efficient. If these markets are information efficient, then, in some (unspecified) manner or other, they will also become allocative efficient directing new funds to more economically sound investments and away from less economically sound investments. This process, it is maintained, results in the maximisation of economic growth, which, in turn, results in the maximisation of social welfare. In this

⁵⁶⁰ Ricoeur, 1981, *Hermeneutics and the Human Sciences*, s. 277.

perception of the world, additional data relating to ethics, social or environmental issues is 'noise', distracting actors from their first (and probably moral) duty to maximise economic returns because it is through the economy that all other benefits flow.⁵⁶¹

Gray påpeker altså at formålet med konvensjonell bokføring er begrenset til et narrativ skapt rundt metaforer som fakta, informasjon, effektivitet og vekst. Det er slik regnskap bidrar til samfunnet, dets samfunnsoppdrag. En alternativ metafor som har blitt generativ i forståelsen av regnskap, er at regnskap er en redegjørelse for håndteringen av verdier i enhetens interaksjoner med samfunnet, eller kort: ”regnskap synliggjør sosialt ansvar”. En alternativ, eller kritisk tradisjon har i de seneste år vokst frem innen internasjonal regnskapsforskning på bakgrunnen av denne andre metaforen. Denne ser på nye måter å forstå regnskapets rolle og formål på enn standard-synet slik det er beskrevet av Gray i sitatet ovenfor. Hovedformålet med dette sosial- og miljø-regnskapet er å skulle synliggjøre andre verdidimensjoner i samfunnet i tillegg til bidraget til økonomisk vekst som informasjonseffektive markeder gir.

Denne generative metaforen har de siste 20–30 årene gitt en sterk oppblomstring av teorier om sosial- og miljø-regnskap i et mangfoldig spekter av tradisjoner, slik som for corporate social responsibility (CSR), social and environmental accounting (SEA) og nylig også i standarder for nasjonalregnskap: System of Environmental and Economic Accounts (SEEA 2003). En ”ny” og slik utvidet definisjon av regnskap gis av Miller, som kaller den “a process of attributing financial value and rationales to a *wide range of social practices*, thereby according them a specific visibility, calculability and operational utility”.⁵⁶² Grays foreslåtte definisjon av sosial og miljøregnskap (SEA) er: “... the preparation and publication of an account about an organisation’s social, environmental, employee, community, customer and other stakeholder interactions and activities and their consequences”⁵⁶³ Dette avsnittet skal gi en kortfattet oversikt over noen slike typer teorier som nylig har vokst frem og som er kompatible med de sistnevnte definisjoner.

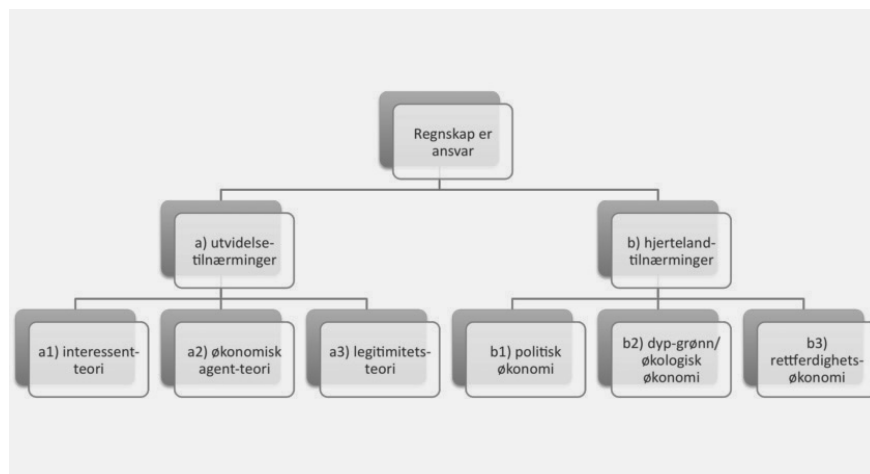
Rob Gray (2002, 2008) og Parker (2005) trekker frem en viktig distinksjon mellom to kategorier teorier: først, sosial- og miljøregnskap som en *utvidelse* av eksisterende regnskaper, og dernest hjerteland-tilnærmingen (“heartland”) hvor ambisjonen er å innføre sosial- og miljøregnskap i kjernen av regnskapet. Se figur 8.1 I den første kategorien så utgjør de ulike regnskapsaktiviteter som CSR, SEA og nasjonale miljøregnskap altså et slags tillegg til den eksisterende finansielle rapporteringen og statistikken. Sosial- og miljøverdier kan sees som a) underordnet det finansielle

⁵⁶¹ Rob Gray, 2002, ”Of Messiness, Systems and Sustainability: Towards a more social and environmental finance and accounting”.

⁵⁶² s. 317– 318 i P. Miller, 1990, “On the Interrelations Between Accounting and the State”.

⁵⁶³ Gray 2008, s. 3.

regnskapssystemet som det trengs å redegjøres for. I den andre kategorien, b) fins det et større mangfold av regnskapstyper hvor sosiale-, miljø- og finansielle regnskaper utgjør tre ulike, men likestilte regioner. Gray (2002) og Parker (2005) gir oversikter over utviklingen av SEA, men ingen av dem ser ennå noen klar konvergens på feltet, selv om alle involverte forskerne opplever dette som viktig. Enten vokser det en kraftfull stamme opp fra dette mangfoldet, som viser seg å bli ”bærekraftig”, eller så fragmenterer feltet og dør. Begge deler kan skje med CSR/SEA, hevder Gray (2002, 2008) og Parker (2005).



Figur 8.1 Taksonomi over *social and environmental accounting*, SEA, som viser forgreninger innen ”regnskap er ansvar”-metaforen.

Innen den første hovedtypen som Parker (2005) og Gray (2008) benevner som a)utvidelses-tilnærmingen, har det vokst frem minst tre typer teorier som slåss om oppmerksomheten: interessent-teori, økonomisk agent-teori, og legitimitets-teori.

a1) Interessent-teori innebærer at organisasjonene går inn for frivillig synliggjøring av forholdet til relevante interessegrupper. Kjerneordet er ansvar/responsibility, som har nedfelt seg i betegnelser som CSR eller bare CR – corporate responsibility. Men nøyaktig hva skal man ta ansvar for, og overfor hvilke interessegrupper? For å svare på dette spørsmålet trengs det en nærmere definisjon. Dette med å gi definisjoner for CSR er imidlertid en sport som det har gått inflasjon i. Dahlsrud (2008) har nylig kartlagt 37 ulike definisjoner av CSR fra den relevante delen av litteraturen, og gjort en frekvens-analyse av hvor ofte de blir brukt.⁵⁶⁴ Det er selvsagt betydelig grad av overlapp mellom definisjonene, men det sier noe om vanskene som både teoretikere og praktikere har hatt

⁵⁶⁴ Dahlsrud, 2008, ”How Corporate Social Responsibility is Defined: an Analysis of 37 Definitions.”

med å ta denne nye generative metaforen og utvikle konsistente modeller og klar teori og praksis basert på dem. Carrol (1999) gir en oversikt over evolusjonen av ulike varianter av CSR-begrepet, men finner ingen ”kjerne”, bare ulike formuleringer oppgjennom de ulike tiårene hun reviewer. Uklarhetene rundt hva som skal forstås med CSR og hvordan det skal operasjonaliseres har blant mange skapt en grunnleggende skepsis til hele feltet ettersom det tilsynelatende ikke henviser til noe konsistent eller substansielt. Williams og Aguilera gjør en oppsummering i sin artikkel:

Moreover, the field of empirical CSR research generally has been hampered by the lack of a consistent definition of the construct of CSR, as well as its operationalization and measurement, as recently pointed out by McWilliams, Siegel, and Wright (2006) and Rodríguez, Siegel, Hillman and Eden (2006). This lack of consistency of CSR definitions across studies makes it difficult to evaluate and compare the findings from different studies because they usually refer to different dimensions of CSR. Most research on CSR has focused on the consequences of CSR implementation—or lack of implementation—on financial performance with little attention to comparative issues (e.g., McWilliams and Siegel, 2000; Margolis and Walsh, 2003; Barnett and Salomon, 2006), ... We know, however, from existing research that individuals are likely to have distinct expectations and attitudes towards CSR contingent on the industry (Bansal and Roth, 2000; Strike, Gao and Bansal, 2006) or societal culture (Waldam et al., 2006) in which they are embedded.⁵⁶⁵

Det er imidlertid ikke å forvente at faglig utvikling basert på en aktiv, generativ metafor skal ”falle på plass” med én gang i en konsensus om en logisk og konsistent modell. I et fagfelt under rask utvikling er et fortolkningsmangfold å forvente.⁵⁶⁶ Spørsmålet er om en slik modell kommer før det er ”for sent” for feltet.

a2) Den andre typen teori baserer seg på økonomisk agent-teori, og er motivert utfra tanken om at det vil være finansielt gunstig å innta et sosialt ansvar / CSR-engasjement. Blant viktige motivasjoner er at offentliggjøring av slik type informasjon vil kunne bedre selskapets omdømme og attraktivitet for arbeidstakere, og dermed fremstå i mer et positivt lys i konsumenters og arbeidssøkendes øyne. Studier her har typisk fokusert på forholdet mellom graden og kvaliteten på CSR-rapporteringen og selskapers finansielle verdi, som målt ved lønnsomhet og aksjekurser. Studiene her har også vært empirisk orienterte ved at de har undersøkt holdninger og organisasjonskultur for å se om det er samsvar mellom strategisk CSR-satsing og ledelses / medarbeider-atferd. Resultatene har vært sprikende, og generelt har disse studiene feilet i ”so what?”-testen, sier Parker.⁵⁶⁷ I denne tradisjonen blir CSR-informasjonen, på samme måte som for eksempel intellektuell kapital-rapportering, et *tilllegg* til den finansielle informasjon som kan gi finansielle investorer en pekepinn på utviklingen i selskapets fremtidige verdi.

⁵⁶⁵ Williams og Aguilera, 2006. ”Corporate social responsibility in a comparative perspective”, s.1, min kursiv.

⁵⁶⁶ McWilliams, Siegel, og Wright, 2006. ”Corporate social responsibility: Strategic implications.”.

⁵⁶⁷ Parker, 2005, ”Social and environmental accountability research”, s. 846.

a3) Den tredje teori som Parker (2005) nevner innenfor denne kategorien er legitimitets-teori. Den er den minst ambisiøse. Teorien påpeker at organisasjonen trenger å legitimere sin eksistens overfor samfunnet for å beholde sin "license to operate". Hvis selskapet avviker for langt fra verdier og normer som preger samfunnet rundt det, vil det stå i fare for å miste sin legitimitet. Regnskap av sosialt ansvar ivaretar denne legitimiteten ved å dokumentere selskapets innsats i henhold til de samfunnsverdier og krav som omgivende institusjoner stiller til det.

Den andre kategorien, *hertelandet*, er preget ved at sosial- og miljø-regnskap flytter inn i kjernen av regnskap, og at konvensjonelt finansielt regnskap ikke lenger utgjør en privilegert, overordnet form for rapportering. Både Gray og Parker nevner tre typer teori innenfor denne kategorien også:

b1) Den første type understreker regnskapets virkelighets-konstruerende natur. Den har vært benevnt som "politisk økonomi-regnskap", og påpeker at regnskap spiller en avgjørende, langsiktig rolle i hvordan organisasjoner konstruerer seg selv og sine omgivelser, både økonomisk, politisk og sosialt. Det som er typisk for disse teoriene er en analyse av hvordan regnskapsinformasjon konstrueres, spres og underbygger eksisterende ideologier og deres relaterte institusjoner for å opprettholde en kontekst hvor organisasjonen kan overleve og vokse. Tanken er at ved å føre sosial- og miljøinformasjon inn i kjernen av selskapet vha. utvidet regnskap, vil dette gradvis bidra til å konstruere selskapets realiteter på nye måter.⁵⁶⁸

b2) Den femte type teorier er inspirert av en "dyp grønn" eller økologisk tilnærming til regnskap. Den legger ofte en økologisk økonomi av den type som Georgescu-Roegen⁵⁶⁹ og Herman Daly⁵⁷⁰ fremstiller til grunn, hvor begrepet om naturkapital får en sentral plass. I en slik regnskapspraksis må hvert selskap bokføre sine interaksjoner med fornybare, ikke-fornybare og kritiske naturkapital-typer. Et eksempel på denne tilnærmingen til regnskap finnes i Gray (1992) som beskriver prinsippet slik:

{There} would be a non-financial accounting, which attempted to identify and then track elements in the three categories of "capital" which lay under the control of the organisation. The practical (and definitional) problems are clearly critical but, in principle at least, the very process of identifying critical, renewable or substitutable and man-made capitals would start the process of making biosphere interaction more visible. Thus, again it might be possible to identify the diminutions (and improvements) in both natural capitals (depletion of mineral resources, use of non-renewable and renewable energy, habitat destroyed or replaced, influence on air and water quality, etc.) which have been necessary to "create" the

⁵⁶⁸ Parker, 2005, s. 847

⁵⁶⁹ Georgescu-Roegen, 1971. *The Entropy Law and the Economic Process*.

⁵⁷⁰ Daly 1996 *Beyond Growth* og 2003 *Ecological Economics and Sustainable Development*.

increases in man-made capital as shown, for example, by changes in balance-sheet values.⁵⁷¹

Dette innebærer en bærekraftsforståelse hvor utnytting av ressurser bare kan skje lønnsomt så lenge en ikke tærer på den underliggende naturkapitalen, og regnskapet må endres til å gjøre denne type verdier synlig. Noen regnskapsteoretikere⁵⁷² er inspirert av den dypøkologiske tilnærmingen, som beskrevet av Arne Naess⁵⁷³, samt Sessions og Devall⁵⁷⁴, legger videre en økosentrisk filosofi til grunn for virkelighetsforståelsen, i motsetning til den dominerende antroposentriske filosofien som ligger til grunn for konvensjonell regnskap. Dypøkologien begynner fra premisset om at hver art og organisme har sin egenverdi, og at det ikke er opp til mennesker å forsyne seg av planeten som om de andre skapningene og økosystemene på jorda ikke også har ”intrinsic value”. Regnskapet må derfor – ifølge dette perspektivet – kunne etisk dokumentere selskapenes påvirkning på også ikke-menneskelige organismer.⁵⁷⁵

b3) En tredje type teori innen kjernelands-kategorien, springer utfra Rawls rettferdighetsteorier⁵⁷⁶ og Habermas sine teorier hvor idealet om en mer inkluderende, herredømmefri diskurs får utgjøre rammen rundt samtalen mellom selskapet og dets omgivelser. Lehman (1995,1999 og 2001) beskriver eksempler på en slik regnskapsteori. Ved å legge til rette for en inkluderende og transparent diskurs mellom selskapet, dets interessenter og evt. kritikere vil selskapet kunne dokumentere sine bidrag til en mer rettferdig, demokratisk og bærekraftig utvikling.

Hovedproblemet med de tre foregående teoriene (b1, b2 og b3) er mangelen på konkrete regnskapspraksiser som følger av teoriene, påpeker Parker (2005). Uten konkret praksis, fylldige eksempler, empiriske studier og evalueringer av disse blir videre teoriutvikling vanskeliggjort, hevder han. Forskere innen disse nye retningene har også slitt med å få gjennomslag i hovedstrøms journaler som *The Accounting Review* og *Journal of Accounting Research*, hevder Gray (2002)

Parker påpeker videre fem viktige utfordringer for videreutvikling av regnskapsteori basert på synliggjøring av samfunnsansvar-metaforen: 1) Innenfor CSR fins et spekter av praksiser, men feltet mangler et konsistent teoretisk fundament som er eksplisitt på selskaps-samfunnsforholdet. 2) Frivillig CSR-rapportering blir fort basert på tilfældighet, skiftende moter, uklare standarder og lite kunnskap blant praktikerne, 3) Regnskapsførere

⁵⁷¹ Gray, 1992, ”Accounting and Environmentalism”, s. 418-419.

⁵⁷² Andrew, 2000, ”The accounting craft and the environmental crisis”.

⁵⁷³ Naess, A. 1972. ”The Shallow and the Deep, Long-Range Ecology Movement”.

⁵⁷⁴ Devall B. Sessions G, 1985, *Deep Ecology. Living as if Nature mattered.*

⁵⁷⁵ Andrew, 2000, ”The accounting craft and the environmental crisis”.

⁵⁷⁶ Rawls, 1971, *A Theory of Justice.*

og forelesere i regnskapsteori verken vet eller kan noe særlig om SEA-tilnærmingene, og er således svake rådgivere eller hjelpere. De blir som oftest – i tråd med stereotypien om bokførere – ”festbremsen” i praktiske og organisatoriske SEA-sammenhenger. 4) Etske investeringsfond og store selskaper redefinerer gjerne bærekraftsbegrepene på en opportunistisk måte som passer dem i øyeblikket, hvert år har sin ”hype” når det gjelder ”corporate disclosure”. 5) SEA presses ikke sjelden inn i finansielle regnskapets prokrusteseng ved at det kreves en form for prising av verdier som det ikke fins markeder for (typisk ved betalingsvillighetsstudier).⁵⁷⁷

SEA-feltet har etablert seg selv som en signifikant diskurs innen regnskapsforskning. Det bærer et sterkt preg av utprøving og utvikling i teoretiske, empiriske, politiske og praktiske sfærer. Det kan skryte av et sterkt voksende internasjonalt fellesskap av forskere rundt en ny infrastruktur av forskningssentre, konferanser og journaler. Men har denne strømmen av aktivitet innflytelse på den faktiske regnskapet i noen viktige økonomiske organisasjoner? Bidrar forskningen basert på denne nye generative metaforen til en mer vidstrakt og systematisk anvendelse av den som gir signifikante resultater? Parker, Gray og andre sentrale SEA-teoretikere sier at de selv pendler mellom fortvilelse og håp i lys av de fremskritt og tilbakeslag som feltet har opplevd de foregående 20 år.⁵⁷⁸

8.3.3. Remetaforisering: Hestia som regnskapsføringens rotmetafor:

Ikke bare ble dobbelt regnskap ”født” av en munk, Luca Pacioli, bokføringens far. Den ble også brukt av Kirken for å hjelpe til med å lage gode oversikt over dens mange inntekter og eiendeler i senmiddelalderen og fremover. Klassisk bokføring ble også en sentral teologisk og anvendt metafor for et rettskaffent liv: både forestillingene om St. Peters regnskap, avlat og protestantisk livsførsel ble iht Max Weber påvirket av dobbel bokføring. Sentrale kjennetegn ved protestantisk etikk ble dermed i praksis integrert i ”kapitalismens ånd”. Regnskap kommer altså fra en åndelig historisk bakgrunn.

Davis et al. påpeker de opprinnelige kulturelle røtter går enda lengre tilbake:

This conception of accounting has a long history stretching as far back as the Babylonian empires, ca. 2300 B.C. where the need to keep track of wealth set the basis of record keeping (Jencks, 1954). The fact that the records were kept by temple stewards and other agents involved in business transactions also set the basis for ideas about accountability and stewardship. We find here the basis for an accounting practice which is later rationalized in theoretical terms in various theories of historical accounting and the related notions of stewardship and accountability which provide a means for guiding practice.⁵⁷⁹

⁵⁷⁷ Parker 2005, s. 848–850.

⁵⁷⁸ Parker 2005, 856 og Gray, 2008, s. 15.

⁵⁷⁹ Davis et al 1982, s. 310.

Regnskapsforskeren Raar (2009) etterlyser, aktualisert av finanskrisen, en sterkere fokus på de verdier som er utgjør regnskapsprofesjonens etiske fundament. Som et fellesskap i den globale landsbyen, er profesjonen en institusjonalisering av ansvarlighet, noe som igjen er avhengighet av profesjonell ærlighet og at man oppfattes som tillitsverdig. Omdømmet til regnskaps-fellesskapet er en viktig, immateriell eiendell, påpeker Raar.⁵⁸⁰ Han ønsker å bidra til refleksjon over de verdier som underbygger integriteten og den etiske grunnholdning til profesjonen. Men etiske regelverk og veiledninger er i seg selv ikke nok for å fremme etisk praksis. Med internasjonalsisering av selskapene og deres regnskapsføring, så kommer selv-reguleringsbaserte prosedyrer og undersøkelser som et lokalt, profesjonelt fagorgan kan bidra med, til kort. Mye vil skje utenfor dets geografiske ansvarsområde. Da faller den internasjonale regnskapsprofesjonen tilbake på sine egne grunnverdier som eneste rettesnor. Men hva står da profesjonen egentlig for, spør Raar? Han argumenterer for at regnskap må sees innenfor et bredere narrativ enn det som omhandler informasjonseffektivitet og teknisk korrekte prosedyrer, slik også Gray etterlyste.

I et kognitivt-lingvistisk perspektiv kan dette sees som et ønske om mer refleksjon over de metafor-teoretiske nettverk som forestillinger og teorier om regnskap konstitueres ved, og som også innreflekterer integritet og etiske dimensjoner. I tråd med denne avhandlingens narrative tilnærming, kan man nærme seg de klassiske mytene for å se om det fins indikasjoner her på en rotmetafor for et slikt språklig nettverk. Kanskje kan grekernes gudinne for trygghet, pålitelighet og varme fortelle noe om etisk etterrettelighet og integritet i en verden preget av skandaler og turbulens som Enron, Madoff og finansielle crack og hvor alle varige verdier synes være i flyt og regnskapstall ofte ses en stor bløff?

Hestia var gudinne for ildstedet, for varme og glød, selve husets sentrum. Hestia var førstefødt datter av Kronos og Rhea, som beskrevet i kapitlet om rikdom, og dermed den eldste blant de olympiske gudene. Det finnes lite bilder og skulpturer av Hestia, men slik hun fremstilles er det gjerne i rene, lange klær og i rakrygget, diskret positur. Sittende eller stående viser hun aldri noen form for sinnsbevegelse, men utstråler ro og verdighet. Hvis forfulgte søkte tilflukt ved Hestias ild, kunne de ikke angripes så lenge de oppholdt seg der. I Roma, hvor de kalte henne Vesta, kunne til og med en dødsdømt bli frikjent hvis han møtte en vestalinne, som Vestas prestinner ble kalt, på vei til retterstedet.⁵⁸¹ I Vestas tempel på Forum Romanum passet de seks vestalinnene på den evige ilden og de hellige formål som kun de alene fikk se. I tillegg oppfylte de andre religiøse funksjoner og deltok i

⁵⁸⁰ Jean Raar, 2009, ” The new global accounting community: Rationale for dialogue to establish its accountability”.

⁵⁸¹ Nanna L. Hauge, 1989, *Antikkens Guder og Helter*, s. 38.

offentlige seremonier. Deres tjeneste varte i tretti år. Under denne tiden levde de et privilegert liv, men i henhold til strenge regler. De avga blant annet et kyskhetsløfte og brudd mot dette ble straffet med levende begravelse. De hadde rett til å benåde forbrytere, og det var dødsstraff for å forulempe en vestalinne.⁵⁸²

Lenge hadde de greske bystatene en felles byild viet til Hestia i sin midte, og rundt den var det vanlig at folk samlet seg.⁵⁸³ Hestia fartet ikke omkring slik de andre gudene gjorde. Derfor kunne folk oppholde seg hos henne i fred og ro. Den engelske klassisisten Robert Graves beskriver henne som den mildeste, redeligste og barmhjertigste av alle de olympiske gudene.⁵⁸⁴ Hun tok aldri del i de andre gudenes krangler og kriger. Trofast holdt hun seg til sin plass på Olympen.

På latin betyr ordet *focus* brennpunkt eller ildsted. Å fokusere (på en kjerne eller noe annet) betyr slik sett etymologisk å samle seg om et brennpunkt. Det kan trekkes en parallell til forestillingene om Hestia (og Vesta) som det trygge, varme og avgrensede sentrum man samles rundt. Denne tenkemåten personifiserer i arketypisk perspektiv en Hestia-tendens i psyken. Når vi kognitivt lingvistisk anvender ord som ”å fokusere”, ”å falle til ro”, ”finne kjernen” og ”pleie ilden”, så er dette begreper innenfor samme metaforiske nettverk. Hestia kan vi forestille oss som personifisert sinnsro og upartisk redelighet.⁵⁸⁵

I lys av denne rotmetaforen er det man forventer fra regnskap kanskje mer troverdigheten, etterrettligheten, upartiskheten og integriteten til fremstillingen av økonomisk virksomhet, enn en objektiv oppsummering av rene fakta. Når det gjelder økonomiske tall er det uunngåelig at vurderingskomponenten alltid blir stor og bred. Tallene trenger fortolkning, men kanskje av en mer nøktern type enn ”sminke” eller forførelse ”hype”. Hestia bruker ikke sminke eller skjønnhetsbelte som Afrodite/Frøya, og fyker ikke rundt på markeder og grenseveier med forførelse og halvløgner som Hermes. Med rotmetaforen om Hestia, den eldste og den første blant gudinnen blant alle på Olympen, kan regnskapstradisjonen finne et symbolsk nettverk som gir mening – og en motvekt – til den omskiftelighet og forførelse som ofte preger markedene, men heller ikke den distanserte, formale rasjonalitet som preger Apollon.

Hvorfor holde frem Hestia som en slags rotmetafor for de idealene som regnskapstradisjonen etterstreber? I en artikkel om å ”gjøre rede” for sitt liv, ”accounting for one’s life” gir Schweiker bidrag til en form for svar:

⁵⁸² [http://en.wikipedia.org/wiki/Vesta_\(mythology\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Vesta_(mythology))

⁵⁸³ Ginette Paris, 1991, *Pagan Meditations*, s. 168.

⁵⁸⁴ Robert Graves, 1955, *The Greek Myths I*, s. 74.

⁵⁸⁵ Ginette Paris, 1991, *ibid.*

... religious traditions customarily place human life, action and being within a mythic or narrative framework that speaks of origins and ultimate ends as bearing on present acts of fidelity. It is also the reason for political philosophies developing myths of origins, like Rousseau did, or seeking to trace the tradition-bound shape of political identity as crucial for structures of authority (see Arendt, 1977; Schweiker, 1987). We seek the unity of life within the plurality of lived time through performative activities like that of giving an account. These activities help to constitute life.⁵⁸⁶

Myten om Hestia løfter frem troverdighet og ærbarhet som eksistensielle verdier. Å gjøre rede for ens liv på en sann og rolig møte plasserer denne aktiviteten inn i en livsbevarende ramme. Det setter livet i relasjon til ultimate formål, konkluderer Schweiker.

Det å supplere ”regnskap er fakta” for vekst- og effektivitetsformål, med å remetaforisere regnskap mer i lys av en slik rotmetafor, kan bidra til å besvare Raars og Grays etterlysning om hva profesjonen egentlig står for. Den forankres da i en lang kulturell tradisjon og i en rotmetafor med et omfattende kognitivt semantisk nettverk.

8.4 Konklusjoner regnskap og regnskap

Avhandlingens hovedproblemstilling er: *hvilke implikasjoner har valget av konstituerende økonomiske metaforer for utforming av klimapolitikk og oppfatningen av penger?* I dette kapitlet har hovedproblemstillingen blitt brutt ned til tre delproblemstillinger: 1) Hva er den begrephistoriske konteksten for de metaforer som har vært konstituerende for regnskap? 2) Hvilke føringer og begrensninger har de konstituerende metaforer for regnskap lagt på dagens utforming av klimapolitikk? Og 3) hvilke virkninger kan forståelsesmåter basert på andre metaforer for regnskap få innen miljø- og klimapolitikk?

1) Begrephistorisk kontekst:

Det moderne regnskapsbegrepet har historiske røtter tilbake til dobbel italiensk bokføring fra før 1492, og oppstod i en teologisk kontekst. Regnskapets gradvise påvirkning på forretningsdrift, markeder, borgeres livssyn, kultur, kapital-akkumulasjon og kapitalisme er betydelig og med tiltagende styrke fra tidlig-, over høy- til senkapitalismen. Hovedmetaforen for konvensjonell, moderne regnskap er at regnskap er nedtegnelse av objektive fakta fra økonomisk liv. Fra 1850 og utover vokste ”objektiv” bokføring sterkt i institusjonell tyngde og i omfanget av reguleringer.

Regnskap utgjør dermed den usynlige bakgrunn som økonomisk aktivitet baserer seg på. Men langt fra å kun være en slags passiv dokumentasjon av fakta, ”fjell av data”, som kan ”mines” av økonometrien for å hente ut økonomiske sammenhenger fra en objektiv

⁵⁸⁶ Schweiker, 1993, ”Accounting for ourselves”, s. 244.

verden ”der ute”,⁵⁸⁷ så utgjør regnskap også et bestemt språk for å fortolke verden, samt fremstille, snakke om og fatte beslutninger på. Også kapitalismen som begrep og som system, samt økonomien som fagdisiplin, er bygd på den doble bokføringens måte å fremstille både materielle og immaterielle verdier på.

2) Føringer og begrensninger:

Regnskap og bokføring er mer grunnleggende for identitet og beslutningsprosesser enn mange er klar over. De er fundamentet for økonomien. De gir oversikt og blir både grunnlag og horisont for økonomiske beslutninger og påvirker dermed handling.⁵⁸⁸

Hovedstrømmen i regnskap har lett for å glemme at regnskap er, som de selv sier, et *språk*, men at dette nettopp derfor også aktivt medskaper den realiteten beslutningstakere forholder seg til. Dette språket konstruerer synlighet og usynlighet gjennom sitt selektive utvalg av begreper og kategorier, og legger med det sterke føringer for prosesser og kriterier for offentlige og private beslutninger. Dette blir særlig relevant innenfor et potensielt kostnadskrevende felt som klimapolitikk og klimateknologier. Eksisterende bokføring *synliggjør* konsekvent visse materielle og immaterielle finansielle verdier med et privilegert ståsted for aksjonærene, mens den utelater sosial- og naturkapitaler samt klima. En annen måte å bokføre klimahensyn på beskrives nærmere i kapittel 12.

3) Mulige alternative, generative metaforer

Regnskap er altså det språk hvormed det blir mulig å beskrive og beslutte tiltak og endringer gjennom. En helt vesentlig del av grunnleggende omlegging av det økonomiske system, som mange hevder er nødvendig (ref. Korten 1995, Porritt 2005, Daly 1996, 2003) for å lykkes med å takle klimautfordringen, vil derfor måtte inkludere en endring av selve regnskapsrutinene som konstruerer dagens og fremtidens sosiale virkelighet.

Hvis ”regnskap er et språk”, kan regnskap også revitaliseres av sekundærsubjektets implikasjoner: Språkvitenskaper som hermeneutikk, lingvistik og narrative tilnærminger har / kan få full gyldighet innen regnskapsvirksomhet.

Hvis ”regnskap er synliggjøring av samfunnsansvar”, kan en rekke nye regnskapspraksiser vokse frem. Denne metaforen har vært og er fortsatt høyst generativ innen internasjonal regnskapsforskning og eksperimentering, men den har ennå en (svært) lang vei å gå før den kan sies å være kommet til kjernen, ”herteland” innen regnskapsteori, undervisning og praksis. Endringsforsøk har her støtt på betydelige

⁵⁸⁷ Deirdre McCloskey, 2002, *The Secret Sins of Economics*, Chicago: Prickly Paradigm Press, 41, 55f, Deirdre McCloskey, ”The Cult of Statistical Significance: How the Standard Error Costs Us Jobs, Justice, and Lives” (January 2008)

⁵⁸⁸ Morgan & Willmott 1993, ”The ‘New Accounting Research’”.

institusjonelle og praktiske barrierer mot omlegging, både på organisatorisk⁵⁸⁹ og nasjonalt nivå.⁵⁹⁰ Det er trolig derfor arbeidet med reformer i regnskapet går så tregt.⁵⁹¹ Ikke alle gjennomførte forsøk har heller vært teoretisk fruktbare.⁵⁹² Det kan imidlertid fortsatt være for tidlig å avskrive endringsforsøk innen grunnleggende regnskap av sosiale og miljømessige realiteter som et fåfenget prosjekt. Den finansielle doble bokføringen har tross alt ca 500 års (siden 1492) forsprang på de nye SEA-tilnærmingene.

En re-metaforisering av regnskapet – en mer utbredt erkjennelse av at regnskap ikke er fakta men et språk for å snakke om verden på en troverdig måte, og at regnskap synliggjør og løfter frem de verdier som visse grupper av samfunnet har ansett som viktige – vil kunne stimulere til en raskere implementering av de endringer i regnskap som en ny klimapolitikk vil kreve.

Regnskapsforskning og regnskapsføring kan også til slutt re-metaforiseres fra å være stengt inne i et metaforisk nettverk av objektivitet og fakta i arven fra standardpøisjoner innen samfunns- og naturvitenskapene på 1800-tallet, til et metaforisk nettverk av integritet, upartiskhet, etterrettlighet og stabilitet som Hestia personifiserer. Hvis man aksepterer at språket legger føringer for kognisjon og praksis (Sapir-Whorf), vil en slik remetaforisering kunne bidra til en tydeligere forankring for regnskapsfagets i et etisk fundament sammen med kognitivt lingvistiske føringer for ny type praksis.

⁵⁸⁹ Gray 2002, 2008, Parker 2005

⁵⁹⁰ Smith, 2007, "Development of the SEEA 2003 and its implementation."

⁵⁹¹ Se Hareesh Sapra, 2006, "Accounting Reform: - The Costs and Benefits of Marking-to-Market".

⁵⁹² ref. for eksempel Alfßen og Greker 2007.

9. Aktører er rasjonelle?

– *Er Homo economicus fremdeles i live?*

Det er et under at han lever. Fortsatt. Han har lenge vært skyteskive og truet med utryddelse: I 1898 beskrev Thorstein Veblen Walras' og Marshalls rasjonelle økonomiske aktør sarkastisk som "a lightning calculator of pleasures and pains, who oscillates like a homogenous globule of desire of happiness under the impulse of stimuli."⁵⁹³ En så virkelighetsfjern skapning ville snart dø av sin egen urimelighet. I 1939 erklærte Peter Drucker at tiden var over for homo economicus med boken *The End of Economic Man*. Harvey Leibenstein kunne se forbi hans epoke i *Beyond Economic Man* i 1976. Ti år senere stiller David Marsden det nå klassiske spørsmålet om slutten på hans liv: *The End of Economic Man?* I 1993 skjer det igjen: Marianne Ferber og Julie Nelson går *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics*. Etter årtusenskiftet erklærer franske studenter i et opprør homo economicus for å være autist og hele økonomifaget for å være autistisk. De går selv inn for et post-autistisk liv, og ønsker å legge homo economicus bak seg. De fikk med seg 5000 økonomer inn i *post-autistic economics*, senere omdøpt til *real-world economics*. I 2002 får Daniel Kahneman nobelprisen i økonomi for i 30 år ha publisert dokumentasjon om at *homo economicus* ikke stemmer med menneskers faktisk atferd i mange valgsituasjoner. Etter finanskrakket i 2008–2009, sier Anatole Kaletsky "Goodbye to Homo Economicus"⁵⁹⁴, og George Akerlof og Robert Schiller konkluderer med at *Animal Spirits*⁵⁹⁵ er viktigere enn rasjonelle forventninger i å forstå markedets svinginger som åpenbart er langt fra "rasjonelle", nesten uansett hvordan man tolker begrepet.

Og allikevel.

På tross av alle slike advarsler, trusler og gravtaler, så har homo economicus ikke bare overlevd frem til nå. Majoriteten av økonomer forblir sikre på den fortsatte overlevelse av deres favoritt-art blant alle av sosialvitenskapenes arter, hevder Joseph Persky.⁵⁹⁶ I Max Weber-forelesningen av mai 2009, sier for eksempel økonomen David Levine: "Certainly

⁵⁹³ T. Veblen, 1898, "Why is Economics not an Evolutionary Science?"

⁵⁹⁴ Anatole Kaletsky, 2009, http://www.prospect-magazine.co.uk/article_details.php?id=10683

⁵⁹⁵ Akerlof og Schiller, 2009, *Animal Spirits*,

⁵⁹⁶ J. Persky, 1995, "The Ethology of Homo Economicus".

behavioral economics is all the rage these days. The casual reader might have the impression that the rational homo economicus has died a sad death and the economics profession has moved on to recognize the true irrationality of humankind. Nothing could be further from the truth.”⁵⁹⁷ Her er det tydelig at Levine søker å rekonstruere et skille mellom rasjonalitet og irrasjonalitet, i stedet for å henvise til en pluralitet av rasjonalitetsformer, slik dette kapitlet skal se nærmere på.

Ambisjonen for dette kapitlet er langt ifra å gi noen fullstendig oversikt over begrepet homo economicus’ utvikling og status, og heller ikke over all den type kritikk det har tiltrukket seg. I tråd med avhandlingens metode skal jeg se nærmere på noen utvalgte representative tekster og metaforer som har vært generative i utviklingen av begrepet samt disse metaforenes innflytelse på utforming av teori og modeller. Neste avsnitt, 9.2, ser på hvilke føringer metaforen har lagt særlig for klimapolitikk, og avsnitt 9.3 ser på alternative metaforer for den økonomiske aktør.

9.1 Homo Economicus’ begrepshistoriske kontekst.

Homo economicus gjør sin første spede entré i John Stuart Mills essay ”On the Definition of Political Economy; and on the Method of Investigation Proper to It” av 1836. Selve navnet ”Economic Man” er det ikke Mill selv, men snarere en av hans senere kritikere, sosiologen John Ingram som først anvender, og da i en negativ tone: ”{Mill} dealt not with real but with imaginary men—'economic men' ... conceived as simply 'money-making animals'.”⁵⁹⁸

9.1.1 John Stuart Mills *Economic Man*

Mill valgte å beskrive ham som et hypotetisk subjekt, med snevre og veldefinerte motiver, slik at han kan kunne bli en nyttig abstraksjon for anvendelse i økonomiske analyser. Politisk økonomi, ifølge Mill, ...

does not treat of the whole of man's nature as modified by the social state, nor of the whole conduct of man in society. It is concerned with him solely as a being who desires to possess wealth, and who is capable of judging the comparative efficacy of means for obtaining that end.⁵⁹⁹

⁵⁹⁷ David K. Levine, 2009, ”Is Behavioral Economics Doomed?”.

⁵⁹⁸ John Kells Ingrams, 1888, *A History of Political Economy*, s. 218

⁵⁹⁹ Mill, 1836, s. 321, sitert i Persky, 1995, s. 223.

Dette var fra begynnelsen altså en skapning som *kun* begjærer rikdom *og* som er dyktig på å velge rett middel for å nå målet. En annen passasje i samme essay beskriver den økonomiske mann som:

an arbitrary definition of man, as a being who inevitably does that by which he may obtain the greatest amount of necessities, conveniences, and luxuries, with the smallest quantity of labour and physical self-denial with which they can be obtained.

Men lenger nede på samme side, så kvalifiserer Mill sin fremstilling noe:

It {political economy} makes entire abstraction of every other human passion or motive; except those which may be regarded as perpetually antagonizing to the desire of wealth, namely, aversion to labour, and desire of the present enjoyment of costly indulgences. These it takes, to a certain extent, into its calculations, because these do not merely, like other desires, occasionally conflict with the pursuit of wealth, but accompany it always as a drag, or impediment, and are therefore inseparably mixed up in the consideration of it.⁶⁰⁰

Dette betyr at denne ”økonomiske mann”⁶⁰¹ har et lett anstrøk av mer personlighet enn den syltynne, monomant penge-besatte skikkelsen som Mills kritiker, Ingram, beskriver ham som. For i tillegg til hans vedvarende drift for akkumulasjon, så ønsker Mills abstraksjon seg også både luksus og fritid. Til sist, noe lenger ute i essayet legger han til enda et element, nemlig ”den økonomiske manns” ønske om å produsere babyer som fremstilt i ”prinsippet om populasjon” med henvisning til Malthus.

Oppsummert så er Mills økonomiske mann opptatt av fire ting her i verden: økt rikdom, luksuskonsum, fritid og avkom. Det vil si at det er *noe* mer enn hans kritikere tillå ham, men kanskje mindre enn de hadde ønsket. For alt det andre i menneskers liv, som formes av samfunn som moral og kultur, tenkes tatt bort. Mill mente at fire kvaliteter allerede var et høyt nok antall egenskaper å holde styr på, for den økonomiske deduksjon virker best når man har fokusert på tydelig avgrensede og relativt enkle abstraksjoner. Ifølge Mill kunne ingen enkelt teori forventes å skulle dekke hele spekteret av menneskelige motivasjoner, påpeker Persky.⁶⁰²

Mills økonomiske mann var altså litt mer kompleks enn Mills kritikere anklaget ham for. Mill hadde heller ikke utstyrt ham med (perfekt) rasjonalitet. I moderne bruk av *homo economicus* ligger rasjonaliteten ikke i *hva* han velger å forfølge (penger, barn, luksus eller fritid), men henviser til nettopp den rasjonelle måten å gjøre valg på ut fra et gitt sett med preferanser. Som påpekt i kapittel 7 skjer det et skifte fra Smiths, Mills og Marshalls

⁶⁰⁰ John Stuart Mill, 1836, s. 321, begge sitater sitert i Persky, 1995, s. 221.

⁶⁰¹ Uttrykket *Economic Man* kan kun upresist oversettes til økonomisk mann, da engelsk *Man* også betyr menneske på engelsk og inkluderer kvinner. *Homo economicus* er mer kjønnsnøytralt: ”Donald McCloskey tells us that *homo economicus* is better translated as ”economic human” since a male adult would usually be designated by *vir* in Latin, while *homo* had a broader meaning. For a truly sexist economic man, McCloskey (1993, s. 79) suggests *vir economicus*,” skriver Persky. På norsk blir det da ”økonomisk mann”. Jeg bruker derfor økonomisk mann når jeg omtaler Mills skikkelse, og *homo economicus* ellers.

⁶⁰² Joseph Persky, 1995, s. 223.

forståelse av økonomi som vitenskapen om velstand, til etterfølgerne etter Lionel Robbins' definisjon om økonomi som vitenskapen om nyttemaksimerende, rasjonelle valg under knappe betingelser. Legg også merke til, sier Persky, at Mill inkluderer muligheten for å ville ha avkom som kan innebære at den økonomiske mann ikke likevel er utelukkende rasjonelt styrt i sin atferd...

Mills økonomiske mann har akkurat nok psykologisk kompleksitet til så vidt å gjøre ham interessant, sier Persky. På den ene side så argumenterer Mill at en ekspansjon av økonomiske manns bredde av motivasjoner risikerer for stor uklarhet i modellen. På den andre side ville denne roboten uten et slikt minimum av psykologisk kompleksitet, ikke ha noen andre alternativer enn å arbeide hele dagen, til han stuper i seng for et minimum av søvn før han gyver på igjen helt uavhengig av samfunn eller omstendighet. En slik arbeidsnarkoman ville oppføre seg på eksakt samme måte i ethvert kulturelt miljø. Men Mill visste utmerket godt, sier Persky⁶⁰³ at en stor variasjon i økonomisk atferd kunne ses på tvers av sektorer, nasjoner og århundrer. Han antok at store deler av denne variasjonen i atferd kunne spores tilbake til ulike kulturelle og økonomiske institusjoner. I hans øyne burde politisk økonomi fokusere på hvilken atferd den økonomiske mann, med sin helt minimale – men overkommelige – psykologi, utviser i møte med ulike institusjonelle betingelser.

Når Mill kom ut med sitt hovedverk *Principles of Political Economy* i 1848 bestod derfor en sentral del av analysen av hvordan den økonomiske mann oppførte seg forskjellig i landbruk i forhold til i industri, i Irland, England, Frankrike og til USA alt avhengig av hva slags eiendomsrett eller kontrakter som lå til grunn for hans arbeid. De store observerte forskjellene i atferd kunne ikke skyldes, hevdet Mill, forskjeller i fysiske miljø, menneskelig natur eller kunnskapsnivå. For Mill ble nøkkelen til økonomisk analyse å utforske *interaksjonen* mellom den menneskelige natur (som forenklet til den økonomiske mann) og hans omgivende institusjoner. Persky: "As soon as we recognize that economic man considers several key tradeoffs in his behavior, we can imagine a society of economic men, each with strong interests in wealth, luxury, leisure and procreation, and attempt to determine the likely effects on them of differing institutions."⁶⁰⁴ I en beskrivelse av situasjonen til de irske leiebøndene, som enkelte anså som laverestående og mindre produktive, så argumenterer Mill⁶⁰⁵ med følgende: "What race would not be indolent and insouciant when things are so arranged, that they derive no advantage from forethought or exertion." Mill demonstrerer, konkluderer Persky⁶⁰⁶, med at mye kan læres fra å

⁶⁰³ Persky, 1995, s. 224

⁶⁰⁴ *ibid.*

⁶⁰⁵ Mill, 1848, s. 324, sitert i Persky, 1995, s. 225.

⁶⁰⁶ Persky, 1995, s. 226.

analysere en enkel, men ikke triviell, utgave av menneskelig natur i interaksjon med ulike virkelige sosiale institusjoner. Og denne metoden som Mill påbegynte – å studere homo economicus under vidt ulike institusjonelle betingelser – har på nytt blitt en essensiell forskningsmåte i moderne økonomisk forskning, ikke minst i spillteori, atferdsøkonomi og ny institusjonell økonomi.

Ingen begrepshistorisk beskrivelse, selv en så kortfattet som denne, av den rasjonelle aktør kan komme utenom Smiths klassiske analyse i *Wealth of Nations*, kap II: Of the Principle which gives occasion to the Division of Labour. Dette er et av de mest berømte sitatene til Smith, om slakteren, bakeren og bryggeren, men som ofte tas ut av sin sammenheng. Sammenhengen handler egentlig om borgernes innvevdhet og gjensidige avhengighet av hverandre gjennom bytte og forhandling, ikke om nyttemaksimering:

Man has almost constant occasion for the help of his brethren, and it is in vain for him to expect it from their benevolence only. He will be more likely to prevail if he can interest their self-love in his favour, and shew them that it is for their own advantage to do for him what he requires of them. Whoever offers to another a bargain of any kind, proposes to do this. Give me that which I want, and you shall have this which you want, is the meaning of every such offer; and it is in this manner that we obtain from one another the far greater part of those good offices which we stand in need of. It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we expect our dinner, but from their regard to their own interest. We address ourselves, not to their humanity but to their self-love, and never talk to them of our own necessities but of their advantages. Nobody but a beggar chuses to depend chiefly upon the benevolence of his fellow-citizens.⁶⁰⁷

Smiths formulering fremhever ganske enkelt at i økonomiske sammenhenger, dvs. utenfor ”ren” altruisme og veldedighet som utgjør tiggernes domene, så vil man komme lengst med å handle i gjensidige og frivillige utvekslinger med andre som spesialiserer seg i sitt arbeid, og å forholde seg til disse som var de også styrt av sin egenkjærighet, sin ”self-love”. Det er slik mesteparten av alle økonomiske transaksjoner finner sted, konstaterer Smith.

Ronald Coase skriver i en artikkel om Adam Smiths menneskesyn at:

It is wrong to believe, as is commonly done, that Adam Smith had as his view of man an abstraction, an “economic man,” rationally pursuing his self-interest in a single-minded way. Adam Smith would not have thought it sensible to treat man as a rational utility-maximiser. He thinks of man as he actually is - dominated, it is true, by self-love but not without some concern for others, able to reason but not necessarily in such a way as to reach the right conclusion, seeing the outcomes of his actions but through a veil of self-delusion.⁶⁰⁸

Så godt som ingen økonomer i den andre halvdel av 1800-tallet påstod at samfunns- eller økonomisk utvikling, kunne forstås gjennom homo economicus, påpeker Persky.⁶⁰⁹

⁶⁰⁷ Adam Smith, 1776, *The Wealth of Nations*, G.Ed. s.27.

⁶⁰⁸ Ronald Coase, 1976, “Adam Smith’s View of Man.”

⁶⁰⁹ Persky, 1995, s. 227.

Et vanlig syn, som blant annet ble fremmet av den fremtredende engelske økonomen Walter Bagehot (1879⁶¹⁰), var at motiver og handlemåter som var typiske for den økonomiske mann, var i seg selv et produkt av spredningen av handel. Bagehot mente at *Economic Man* var et produkt av et samfunn hvor "the commercial element is the greatest element,". Det innebærer at logikken i en politisk-økonomisk analyse som anvender homo economicus, bare valid kan brukes på denne type samfunn. Bagehot fortsetter: "In so far as nations are occupied in 'buying and selling', in so far will Political Economy, the exclusive theory of men buying and selling, come out right, and be true." Derfor mente Bagehot at homo economicus var egnet for å analysere England hvor dette kunne være "exactly true." Men i resten av verden, for mesteparten av historien, så hadde homo economicus en begrenset anvendbarhet. I for eksempel militærstater basert på slavearbeid om Roma, i føydale Russland eller i orientalske samfunn basert på familie eller tradisjon, var anvendelse av begrepet uegnet. I klassisk økonomi var da homo economicus, eller Economic Man, helt klart en teoretisk forenkling velegnet til å beskrive visse egenskaper ved markedsaktører, men med tydelige psykologiske (Smith, Mill) kulturelle og institusjonelle (Bagehot, Mill) begrensninger.

9.1.2 Fra klassisk rikdomsrevet til neoklassisk nyttemaksimering

I den klassiske perioden (fra 1767 til ca 1900) så man altså fremveksten av en "økonomisk mann" med særlig to kjennetegn som ble forsterket og videreutviklet frem mot senmoderne tid: egeninteresse og rasjonell, instrumentell atferd. Men ettersom homo economicus reiste fra klassisk til neoklassisk teori, gjennomgikk han en evolusjon, eller kanskje også en transformasjon: Han ble et analytisk verktøy for beskrivelse og prediksjon av markedsresultater gitt hans kjennetegn som egeninteresserevet nyttemaksimerer av sine gitte preferanser innenfor et sett av begrensninger. Dette henger sammen med omdefinering av økonomi som fag rundt 1930–1940 som beskrevet av Lionel Robbins. I sitt innflytelsesrike essay *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, så fremmet Robbins kraftfullt det syn at "Economics is the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses"⁶¹¹ Han fremstilte videre økonomisk vurdering som en nøytral, positiv prosess som innebar at økonomi handler om det som *er*, og ikke det som *bør* være. Det som kjennetegner homo economicus' rasjonalitet er hans evne til å vurdere midler opp mot et gitt mål, ikke rasjonaliteten i å vurdere målene. Homo economicus har en *instrumentell rasjonalitet* som altså kun omhandler forholdet mellom begrensede midler og gitte mål. Videre bidro

⁶¹⁰ Bagehot har fremdeles "sin" egen ukentlige spalte i *The Economist*.

⁶¹¹ Robbins, 1932, s. 16.

Robbins til å etablere økonomisk teori som et fagfelt hvor man beskriver faktisk atferd i markedene basert på en deduktiv metode, hvor homo economicus fungerer som premis. Dette gjør økonomi ulik fra andre natur- og sosial-vitenskaper, påpekte Robbins.⁶¹²

Når den deduktive metoden ble anvendt på økonomiske analyser, medførte dette at man typisk antok at homo economicus har perfekt rasjonalitet. Han ble videre antatt å være i stand til å forutsi ethvert mulig utfall av sine valg, og hans beslutninger vil være de som maksimerer hans nytte, gitt hans preferanser. Det vil si at man slipper ta med kompliserende faktorer som variasjoner i personlighet, verdier, tro, normer eller emosjoner. I neoklassisk økonomi kan homo economicus' atferd forklares fullt ut gjennom sin instrumentelt rasjonelle egeninteresse, skriver Ng og Tseng og forklarer at dette har blitt med også over i spillteoretisk analyse:

In economics, therefore, the definition of the game rules can define the boundary of economic man's behavior, but it does not change the fact that economic man will always be self-interested. Even sacrifice is driven by self-interest. Although some may argue that the concept is unrealistic, it has served as a powerful analytical tool in neoclassical economics.⁶¹³

I sin reneste form blir begrepet homo economicus i hovedstrøms/neoklassisk tradisjon avgrenset til en formell modell som er rent instrumentelt rasjonell. I *New Palgrave Dictionary*'s artikkel om economic man beskriver Shaun Heap denne idealtipe som å inneha et fullt sett ordnede preferanser (med oversikt over konsekvensene av sine potensielle handlinger), perfekt informasjon og all nødvendig beregningskraft. Etter overveining velger han/hun den handling som tilfredsstiller preferansene best (eller ikke dårligere enn) i forhold til alle andre muligheter. Ingen spørsmål stilles om kilden til, eller verdiene innbakt i, preferansene. Rasjonaliteten omhandler som sagt kun det effektive valg av beste midler for gitte mål.⁶¹⁴

Dette er grunnmodellen for dagens homo economicus. Men så har den selvsagt blitt videreutviklet. I samme artikkel skriver Shaun Heap videre:

The theory of risk allows for the point that an action may have several possible consequences. When preferences are represented via the device of a utility function, the agent assesses his or her expected utility by discounting the utility of each consequence by how likely it is to be the actual one. That requires the agent to have a probability distribution for the consequences, even if only a subjective one. Other refinements include allowance for costs of acquiring information, of processing it and of action. Then there are complexities, illustrated by game theory, when actions of other agents form part of the environment in which the person acts. The basic vision remains, however, one of agents who are rational in the sense that they maximize an objective function subject to constraints (or act 'as if' this were the case).⁶¹⁵

⁶¹² Ng og Tseng (2008), "Learning to be Sociable - The Evolution of Homo Economicus" s. 266.

⁶¹³ Ibid, s. 268.

⁶¹⁴ Heap, Shaun Hargreaves, 2008, "Economic man." *The New Palgrave Dictionary of Economics*.

⁶¹⁵ Ibid.

Kritikker av homo economicus

Det har ikke manglet på kritikk – eller dødsdommer, som nevnt innledningsvis – mot denne modellen som er basert på metaforen om at ”aktører er rasjonelle”. Blant mange ikke-økonomer fremstår homo economicus som en skikkelse som vet prisen på alt, men ikke kjenner verdien av noe, altså noe tilnærmet en fullkommen sosiopat som hovedstrøms økonomi attpåtil fremhever som ”en ideal-type”. En serie typer av kritikker har blitt fremmet, og slik sett har denne metaforen vært svært generativ: både som teorikonstituerende metafor for økonomisk teori, men kanskje særlig produktiv til å utløse en lang serie kritikker mot den i over mer enn 100 år, både internt i økonomi og fra andre sosialvitenskapstradisjoner. Blant disse finner vi følgende – delvis overlappende – typer av kritikker: økonomisk formelle, begrenset rasjonalitet, atferdsøkonomiske, psykologiske, sosiologiske og kulturelle. Jeg tar dem kort etter tur:

- Homo economicus har blitt kritisert av økonomer på basis av rent logiske, empiriske, informasjonsteoretisk og beslutningsteoretiske argumenter. Amartya Sen oppsummerer i en artikkel om rational behaviour i *New Palgrave*: ”Neither of the two standard views of rational behaviour – as ‘consistent choice’ or as ‘self-interest maximization’ – has emerged as being really adequate as representations of rationality or of actuality.”⁶¹⁶

- Begrenset rasjonalitet: økonomer som Thorstein Veblen, John Maynard Keynes, Herbert Simon, og mange fra den østerrikske skole (Mises m.fl.) har kritisert homo economicus for å være en aktør med overdrevet forståelse av makroøkonomi og økonomisk prediksjonsevne i sine beslutninger. De understreker hvor mye usikkerhet og begrenset rasjonalitet som inngår i økonomiske beslutninger. Det kan være bedre å basere seg på en modell med begrenset rasjonalitet som fungerer tilfredsstillende (satisficing) heller enn å stole på en perfekt rasjonell aktør som maksimerer (maximising) ut fra full informasjon om alle omstendigheter rundt sine beslutninger, nå og i fremtiden.

- Atferdsøkonomiske begrensninger: Kahneman og Tversky startet mye av oppmerksomheten rundt atferdsøkonomi med artikkelen om prospekt-teori som fremhever hvordan rasjonelle valg er relative til situasjonen, at økonomiske aktører har såkalt referanse-avhengighet.⁶¹⁷ Dette har siden blitt en svært bred tradisjon som ”utfordrer” homo economicus modellen ved å forsøke gjøre ham mer realistisk ift. empirisk atferd i valgsituasjoner.

⁶¹⁶ Amartya Sen, 2008, "Rational behaviour." *The New Palgrave Dictionary of Economics*.

⁶¹⁷ Kahneman og Tversky, 1979, "Prospect theory".

- Psykologiske kritikker: emosjoner spiller en regulær og predikerbar rolle i mange valgsituasjoner som minsker rasjonaliteten. Mest kjent av disse er problemet med kortsiktig vs. langsiktig nytte. Hvorfor ikke spise hele kaken med én gang? Seksuelt opphissede mennesker tar systematisk og forutsigbart andre, og mindre rasjonelle typer valg enn når de ikke er opphisset.⁶¹⁸ Ulike del-selv vil kunne ha ulike rasjonaliteter som ikke bare preger ett individ, men aggregering av individer i visse type situasjoner samt hele kulturer. En annen type psykologisk kritikk er fremmet av økonomen Bruno Frey, som understreker hvor mye atferd som er styrt av indre motivasjon i motsetning til rasjonalitetsmodellens typiske eksterne, instrumentelle motivasjon.⁶¹⁹

- Sosiologiske kritikker har understreket at homo economicus-modellen overser det sentrale poeng at opprinnelsen til preferansene – og mange valgsituasjoner selv – er styrt av sosiale normer med en sosial historie. Normene kommer altså *før* individenes preferanse, og sosiale normer vil i mange situasjoner kunne overstyre ren instrumentell egeninteresse. Interaksjonen mellom aktørene er minst like viktig som hvilken type individuell valgmodell man har, når en skal forstå hvordan hele systemet virker. All økonomisk handling er ”embedded in social life”, sier sosiologer som Granovetter.⁶²⁰

- Økonomisk antropologi har påvist at mange kulturer har bytte- og handelssystemer, for eksempel gaveøkonomier, som skarpt fraviker fra den type rasjonaliteten som homo economicus innehar (Mauss, Polanyi, Malinowski etc.)

Men økonomer lar seg ikke så lett overtale til å gi slipp på at homo economicus-prinsippet, fordi en sterk forenkling til en oversiktlig modell drevet av egeninteresse, er et fruktbart ståsted å ha når man skal analysere markedet:

Nevertheless, the ideal-type Economic Man remains a powerful model of action not only in neoclassical theories, where insights in comparative statics have been especially notable, but elsewhere too. How powerful it finally is depends, within economics, on what becomes of the informational difficulties and on whether procedural or bounded models can come up with rival results of equal scope and elegance. For the wider social sciences, it offers a tempting analysis of social behavior at large both for transactions in other social arenas and for the emergence of the institutions that govern those arenas. But the greater its ambitions, the more serious become the unresolved doubts about the origin of preferences and their relation to norms and institutions.⁶²¹

Samuelson og Nordhaus forsvarer den økonomiske mann slik, i en teksts bok med tittelen ”er konsumenter supermennesker?” i sin lærebok *Economics* (2001). De påpeker at i økonomiske diskusjoner om konsumenter kan det kanskje lett høres ut som om det er

⁶¹⁸ Camerer et al, 2003, *Advances in Behavioral Economics*.

⁶¹⁹ Frey, 1997, *Not Just for the Money*.

⁶²⁰ Granovetter, 1985, “Economic Action and Social Structure”, s. 506.

⁶²¹ Shaun Heap, 2008, “Economic man.” *New Palgrave Dictionary*.

snakk om supermennesker med perfekt informasjon og ubegrenset kalkulasjonsevne av sin marginal-nytte ned til tiendedels nøyaktighet som løser kompliserte integralligninger på løpende bånd:

This unrealistic view is definitely not what we assume in economics. We know that most decisions are made in a routine way and that people sometimes buy lemons or are bilked by unscrupulous sales pitches. What is assumed in economics is that consumers are fairly consistent in their tastes and actions – that they do not flail around in unpredictable ways, making themselves miserable by persistent errors of judgment or arithmetic. If most people act consistently most of the time, avoiding erratic changes in buying behavior and generally choosing their most preferred commodities, our scientific theory will provide a reasonably good approximation to the facts. As always, however, we must be alert to situations where irrational or inconsistent behavior tends to crop up.⁶²²

Men bortsett fra en avsluttende sterk formaning om å være årvåkne, ”alert”, nevner Samuelson og Nordhaus ingen andre modeller og teorier om hvilke ”situations” og hvilke former for ”irrationalities” man skal ta høyde for, når inkonsistenser og avvik begynner å hope seg opp. Deidre McCloskey gir oss muligens ett svar på hvorfor homo economicus fortsatt henger med, men også hva som er problemet med å ta metaforen for bokstavelig:

The rational-choice model is the master metaphor of mainstream economics, enticing one to think ”as if” people really made decisions in this way. The neoclassicals (I am one of them) are fond of their charmless metaphor. What is problematic is the ”positive” and ”objective” status they ascribe to it, what is Really There. It was not always so. Ambiguity and contention surrounded the triumph of calculating choice as the definition of economics.⁶²³

Economic man er altså en konstituerende eller ”master” metafor for hovedstrømmen, og kan derfor vanskelig kastes ut. Problemet er snarere at man har glemt at det er tale om en metafor, og i diskursen begynt anta at markedet reellt og objektivt sett fungerer slik.

9.1.3 Fra neoklassisk til nye beslutningsteorier og strategisk rasjonalitet.

Selv om enkelte økonomer har feid slike typer av kritikker til side, har nok kritikkene likevel hatt et visst stikk i seg, for homo economicus har transformert seg videre. Etter at likevektsteorier og rasjonelle forventninger var over middagshøyden i faglig buzz ved forskningsfronten med utløpet av 1970-tallet, fikk blant annet begrenset rasjonalitet og spill-teorier stadig mer oppmerksomhet i forskningsfronten. Gradvis beveget konseptualiseringen av homo economicus seg fra en neoklassisk ramme til en mer strategisk ramme ettersom spillteoretisk utvikling og forskning fikk vind i seilene. Møtet mellom metaforen ”aktører er rasjonelle” med metaforen ”aktører er spilldeltagere” utløste en sterkt generativ teori-utvikling. Når den økonomiske mann dermed gradvis kommer over i sin (spill)strategiske alder, så blir temaer som sosiale normer, interaktive

⁶²² Samuelson og Nordhaus, 2001, *Economics*, s. 90.

⁶²³ McCloskey 1995, ”Metaphors Economists live by”, s. 224

valg med andre, læring og samarbeid viktigere i formuleringen av den økonomiske aktør, ettersom forskerne etterstrebet en mer empirisk robust konseptualisering av homo economicus, hevder bl.a. Ng og Tseng.⁶²⁴

Ettersom trykket fra kritikken mot homo economicus om bedre teoretisk konsistens, samt prediksjoner i forhold til nye empiriske resultater økte, beveget økonomer seg videre, både i utforskning i (nye) beslutningsteorier samt over i retning av den strategiske fase gjennom utforskning og videreutvikling av spillteorien.

Flere typer **beslutningsteorier** er forsøkt formulert for å fange opp hva som menes med økonomisk rasjonalitet og rasjonelle valg. Blume and Easley i *New Palgrave Dictionary*, refererer til fem typer beslutningsteorier for rasjonalitet: 1) Generell valgteori hvor funksjonen til nyttebegrepet er å gi en passende representasjon av preferansene (jf. ”indifferenskurver”), 2) forventet nytte-teori, hvor aktøren vurderer sin forventede nytte ved å diskontere nytten til hver enkelt konsekvens med hvor sannsynlig den vil bli, 3) i subjektiv forventet nytte teori, fra Savage (1956), 4) rasjonelle forventninger (fra Muth og Lucas) som sier at konsumentenes antagelser alltid vil være riktige, og 5) ikke-kooperativ spill teori hvor rasjonaliteten ligger i hvor godt aktører kan forutsi andre aktørers valg (i tradisjonen etter Nash).⁶²⁵

Ng og Tseng (2008) utdyper det strategiske/spillteoretiske forhold til homo economicus. **Spillteori** studerer de optimale valg som individer kan gjøre når gevinsten avhenger av valgene til andre individer eller ”spillere” (Spiegler 2005). Gitt individenes rasjonelle valg i en slik situasjon, vil det kunne oppstå et såkalt Nash-ekvilibrium (Nash 1951). Slike interaktive valg utgjør et sentralt tema i spillteori, og da har homo economicus blitt en stadig mer strategisk skapning. I det velkjente fangens dilemma så vil en aktør gjøre sin beslutning ved å ta de(n) andre spilleren(es) potensielle beslutninger med i betraktningen. Et samarbeidende spill kan vise hvordan aktørene gjør bindende beslutninger for å oppnå pareto-optimalitet (Rasmusen 2001).

Ettersom spillteori utviklet seg til å bli mer sofistikert og utforske eksperimenter med gjentatte runder i spill basert på evolusjonære modeller (se Samuelson 2002), utviklet også spillteoretiske formuleringer av homo economicus seg til å bli mer robust i å predikere resultatene. Kreps et al. (1982) finner at når informasjonen ikke er fullstendig, så kan spillere bli samarbeidende hvis de tror at andre spillere kan oppnå fordeler gjennom samarbeid og gjenytelser. Og Conlon (2003) undersøker et spill hvor aktørene rasjonelt kan være tett samarbeidende over en lang periode, uten at gjenytelsene bryter sammen.

⁶²⁴ Ng og Tseng, 2008, s. 266.

⁶²⁵ Disse fem typene beslutningsteorier er nærmere beskrevet i Blume og Easley, 2008, ”rationality” *New Palgrave Dictionary*.

Dette står i sterk kontrast til en rent individualistisk "Crusoe"-lignende neoklassisk homo economicus, som ikke tar hensyn til at det fins andre "spillere på øya". Den strategiske homo economicus er rasjonell gjennom å gjøre interaktive valg sammen med andre spillere gitt et sett regler og belønninger i den konteksten, skriver Ng og Tseng (2008).

Gjennom spillteori, som setter opp institusjonelle rammer rundt aktørene, så kan altså homo economicus også være (tilsynelatende) altruistisk og samarbeidende, han kan imitere og lære av andre. Som Ng og Tseng formulerer det, så driver homo economicus nå – i nyere økonomisk forskning – og *lærer å bli sosial*.⁶²⁶ Slik sett nærmer han seg homo sociologicus. Det som ikke har forandret seg, er imidlertid den underliggende antagelse om instrumentell rasjonalitet: homo economicus er fortsatt rasjonell i den forstand at han samarbeider med andre *for å* oppnå større egen nytte til seg selv. Blume og Easley formulerer det slik:

The rationality hypothesis does not preclude other-regarding desires. Interest in those externalities that arise from ethical concerns, social norms, and other social constructions has increased enormously since the mid-1990s. Much of the literature on social interactions is a study of the consequences of other-regarding preferences. Not surprisingly, other-regarding preferences usefully model both altruism and racism. This is not a fix for those critics who see the selfishness of traditional neoclassical models as a moral failing rather than a behavioural one.⁶²⁷

Hensikten med aktørmodeller i økonomi er å forklare valgferden, ikke til enkeltindivider, men til aggregeringer av individer, særlig i markedene. Det har vært fremmet en lang rekke ulike tolkninger av "aktører er rasjonelle"-metaforen som har resultert i en serie begreper, slik som egeninteresse, rasjonelle valg, forventet nytte, rasjonelle forventninger og strategisk rasjonalitet. Men økonomi har konsekvent valgt å bruke alle disse begrepene ut fra en metodologisk individualisme, altså at forklaringene baserer seg på hvordan individuelle økonomiske aktører handler i sine egne autonome valg, og så aggregerer dette opp til samfunnsnivå. Det er etter hvor godt disse modellene treffer på aggregert nivå, heller enn til å forklare individuell valgferd, at rasjonalitetsprinsippet bør bli evaluert, konkluderer Blume og Easley (2008). De føyer til at: "Although there appear to be no serious alternatives to the rational choice paradigm on the near horizon, there is much to regret in how the rationality principle is discussed... It is surprising how little this {new decision} research has affected market and game theoretic analysis. The norm still seems to be self-interested preferences, expected utility and rational expectations."

Så det fins altså et mangfold av ulike formuleringer av rasjonalitetsbegrepet, det fins nyanseringer og utvikling i tolkning og forskning, men likevel er det visse kjernebetydninger som fortsetter å være normen i praksis. Hvor kommer disse fra – kan

⁶²⁶ Ng og Tseng, 2008, "Learning to be sociable".

⁶²⁷ Blume og Easley, 2008, "rationality" *New Palgrave Dictionary*

det være metaforiske nettverk i virksomhet her som bidrar til en slags kognitiv stabilitet eller inertia?

9.1.4 Hvilken type rasjonalitet? – Apollon som rasjonalitetens rotmetafor

Rasjonalitetsbegrepet har, som nevnt over, gjennomgått en serie omfortolkninger fra Smiths opprinnelige formulering av self-love til vår tids begrep om rasjonelle forventninger. I en *New Palgrave Dictionary*-artikkel om begrepet rasjonalitet hevder Esther-Mirjam Sent at den rasjonelle forventnings-retningen innen makroøkonomi har tatt det til ekstremer. Tolkninger av rasjonalitet spenner imidlertid over et bredt spekter som inkludere å det status som aksiom, som a priorisk sannhet, selv-evident påstand, nyttig fiksjon, en utopi, ideal-type, analytisk konsept, heuristisk konsept, udiskuterbart faktum fra erfaring eller rett og slett det typiske atferdsmønster under kapitalismen.⁶²⁸

Rasjonalitetsbegrep(ene) er allestedsnærværende i moderne økonomi, og på mange måter er dette kjernebegrepet, rotmetaforen til hele faget, påpeker McCloskey:

The one they use is a metaphor of humans as calculating machines and rational choosers. The neoclassicals say that the human situation is rational choice, the maximization of an objective function subject to constraints. Their metaphor is less thrilling perhaps than the economy as a struggle between good and evil or as the final round of the NBA playoffs; but it is no less metaphorical on that count.⁶²⁹

Men ettersom det fins så mange ulike tolkninger av rasjonalitet, og økonomer ofte tar begrepet for gitt uten å presisere hvilken av de nevnte betydninger de anvender det på, så har dette som resultat at økonomiske resonnementer ofte starter fra en vag grunnleggende antagelse om rasjonalitet, men som ikke er eksplisert. Ofte tror man at man mener det samme med begrepet i ulike kontekster, men dette er imidlertid langt fra tilfelle, hevder Esther-Mirjam Sent i samme *New Palgrave Dictionary*-artikkel om begrepet.⁶³⁰ Det er altså et problem at den aktuelle tolkningen av rasjonalitetsbegrepet ofte ikke ekspliseres: "The assumption of rationality may be motivated by an appeal to the notion of self-interest, with due allowance made for the fact that preferences may extend to the welfare of others, but its use in expected utility theory, the analysis of strategic behaviour, rational expectations, and so on raise issues that are sufficiently profound that the meaning of the concept of rationality is fundamentally changed."⁶³¹

Det fins da mange tolkninger av rasjonalitetsbegrepet bare innen økonomien, men det gjør det ikke minst også i kulturelle og filosofiske tradisjoner utenom økonomifaget. Grekernes rasjonalitet var ikke helt det samme som for eksempel renessansens, teologiens,

⁶²⁸ Esther-Mirjam Sent, 2008, "rationality, history of the concept." *The New Palgrave Dictionary*

⁶²⁹ McCloskey, 1995, "Metaphors Economists live by", s. 224.

⁶³⁰ Sent, 2008, "rationality, history of the concept." *The New Palgrave Dictionary*.

⁶³¹ Ibid.

Descartes, etter hvert naturvitenskapens eller opplysningstradisjonens. Vestlige samfunns rasjonalitetsbegrep i det 20. århundre hadde med seg elementer fra mange av disse forløperne, hevder George Lakoff. Han har fordypet seg i ulike lingvistiske forståelsesrammer rundt rasjonalitets-metaforene, og han hevder at det 20 århundrets rasjonalitetsbegrep har mange paralleller tilbake i alle fall til opplysningstradisjonen:

Most of us have inherited a theory of mind dating back at least to the Enlightenment, namely, that reason is conscious, literal, logical, unemotional, disembodied, universal and functions to serve our interests... As the cognitive and brain sciences have been showing, this is a false view of reason ... but it persists."⁶³²

Han mener at den lever videre – som innbakt kognitiv lingvistisk arv i språket generelt, og får dermed påvirkning på politiske og økonomiske ideologier fremdeles.

Men hvor kommer de kulturelle forestillingene om rasjonalitet fra i våre vestlige moderne samfunn? Hva er deres mytiske grunnlag eller røtter? Blant de klassiske mytene er det én skikkelse som peker seg ut: Apollon, som er gud for lyset, men også for dannelselse, kunst og vitenskap. Han ble kalt Apollon Foibos, "den rene" eller "den strålende". Han uttrykker greske idealer som balanse, harmoni og kultivert skjønnhet. Han var blant



Figur 9.1 Tiepolo Giambattista: "Apollon og Diana", 1757. Den strålende Apollon ser ned på verden fra sin høye sky.

grekernes aller viktigste guder. Han var så strålende at han av og til ble omtalt som solen selv. Når han som solen hver morgen stiger opp med sitt lys, fortrenger han mørket og skaper dagverdenen.⁶³³

⁶³² George Lakoff, 2008, *The Political Mind*, s. 2-3.

⁶³³ Apollon deler status med Helios om å være solgud (på samme måte som det finnes flere månegudinner). Helios var nok en eldre solgud enn Apollon, som ble «forfremmet» til solgud noe senere (i både mytisk og religionshistorisk tid). Vi kan kanskje tenke oss Helios som *solen* selv, mens Apollon mer representerer "det klare lyset" og "opplysning".

Apollon ble ofte avbildet som overjordisk vakker; høy, slank og med gyllent hår. På hodet hadde han gjerne en krone av laurbærblad og i hånden en lyre. Han utgjorde på mange måter det perfekte ideal av maskulin eleganse og styrke. De gamle homeriske hymnene beskriver ham slik:

Apollon, bueskytteren!
når han går gjennom huset til Zevs
får han alle gudene til å beve
De reiser seg, står opp fra sine leier
når han kommer inn
og tar av seg
sin strålende bue.
...
Leto, hans mor, fører ham
til hans plass
Og Zevs, hans far, skjenker ham
nektar i gyllent krus
Han ønsker sin sønn velkommen
mens de andre gudene
ber ham sitte ned.⁶³⁴

Apollon gir et imponerende inntrykk på de rundt. Alle merker med en gang hans kløkt, utstråling og opphøydhed. Han blir typisk omtalt som bueskytteren eller fjernskytteren, den som virker på avstand. Blant de viktige klassiske narrativeene hvor Apollon er hovedpersonen er beretningen om da Apollon ble født:

Apollons mor Leto fødte ham på øya Delos. Dette var det eneste stedet på jord hvor hun kunne føde, ettersom Leto var blitt gravid med Zevs og den alltid sjalu Hera hadde sendt den slangeaktige dragen Python etter henne. Python fikk ikke tak i verken Leto eller Apollon, så monsteret måtte nøye seg med å spise unge menn og kvinner fra nærliggende landsbyer. Situasjonen var uholdbar. Apollon var ikke gamle karen før han bad om å få en sølvbue med piler. Det fikk han straks av Hefaistos, smedguden. Han la så ut på vandring mot fjellet Parnassus, hvor han visste at Python holdt til. Python var et veldig beist, født av jordens urkrefter og sterkere enn selv Zevs. Ovid skildrer møtet slik:

Motvillig var det, men dog måtte jorden avle en slange
som deg, du veldige Python, og for de gjenskapte slekter

⁶³⁴ Fra "Hymn to Pythian Apollo", i *The Homeric Hymns*, gjendiktet til engelsk av Charles Boer, 1970 og oversatt til norsk av meg.

var du en uhørt skrekk, der du bredte deg over berget.
 Gudene med bue og pil, som aldri før hadde anvendt
 dette sitt våpen på annet enn rådyr og springende geiter,
 fylte det med tusende piler –
 han tømte nesten sitt koger udyret
 og lot giften strømme ut av dets levende sår.⁶³⁵

Monsteret Python kan sammenstilles med trollet i norske folkeeventyr. Når det møter dagslys og fornuft, sprekker trollet. Vrangforestillinger fordufter foran den gjennomborende innsikt. Når klarheten sprer seg i menneskers bevissthet er det – i et mytisk perspektiv – Apollon som har blitt konstellert.

Apollon flådde skinnet av Python og tok det med seg til Delfi. Der overtok han et gammelt orakelsted som tidligere hadde tilhørt Gaia. Han fikk bygget et stort nytt tempel med flotte søyleganger. Ruinene står der ennå. Over inngangen stod ordene “Kjenn deg selv!” Til oraklet i Delfi kunne folk ofre og få svar på sine spørsmål. Apollons spådommer – hans innsikt i fortid, nåtid og fremtid – ble ansett for å være de sikreste. Derfor dro grekerne dit fra hele det vide Hellas når de trengte råd.

Apollon giftet seg aldri og hans forhold til kvinner og det kvinnelige var langt fra vellykket. Han var en distansert og reservert herre. En berømt historie forteller om da denne strålende bueskytteren selv ble truffet av Eros' piler. Apollon fortapte seg i nymfen Dafne, som var datter av en elvegud og en usedvanlig vital nymfe. Men hun var også svært sky. Noen sa at hun nedstammet fra Gaia selv, og at hun var en av hennes kyske prestinner. Ugift og fri vandret hun om i skogene uten tanke på kjærlighet eller samliv.

Apollon ser henne på lang avstand og begjæret velter over ham så han blir tørr i munnen. Kjærligheten forbrenner hans tanker og gjør klarsynet til skamme, forteller Ovid. Også den strålende opplyste fornuft kan bli forført:

Han ser hennes hår falle vilt ned over nakken
 Han ser hennes øyne, der glimter som klare stjerner
 Han ser hennes munn – og kan ikke nøyes ved synet.
 Full av beundring er han for fingre og hender
 håndledd og albuer, armer og skuldrer som nesten er bare
 og hva tøyet dekker, tror han er ennå bedre.⁶³⁶

⁶³⁵ Ovid, 1989 *Forvandlinger*, oversatt til dansk ved Otto Steen Due. Sitat fra Første sang, 438-444, tilrettelagt til norsk av meg.

⁶³⁶ Ovid, 1989, *Forvandlinger*, sitat fra Første sang, 497–502.

Men når han nærmer seg, viker hun unna. Han følger etter og prøver å overtale henne, forklare at hun misforstår. Han prøver å rope til henne hvem han er, men hun springer fortere og fortere, så selv Apollon knapt kan holde følge. Nå går det over stokk og stein i et forrykende tempo. Han har ikke lenger pust til å prate, men setter alt inn på å nå henne igjen med en siste spurt. Idet han strekker hånden frem for å gripe henne, roper hun i sin fortvilelse til sin elveguden og til Gaia at de må frelse henne. Og i samme øyeblikk som Apollon legger sin hånd på nymfen, forvandles hun til et laurbærtre.

Armene blir til grener, kroppen dekkes av bark og føttene strekker seg som røtter ned i jorden. Hivende etter pusten står Apollon tilbake og omfavner et tre. Han er fremdeles forelsket og merker at hjertet ennå banker der inne i treet. Han kysser det, men til og med dette forsøker treet å unnvike. Til slutt erklærer han at selv om hun ikke vil ha ham, vil han gjøre laurbærtreet til sitt tre og sørge for at det er grønt hele året. Han plukker blader og kvister, og fletter seg en laurbærkrans som han siden alltid bærer på hodet, omkring sine lange, gylne lokker.



Figure 9.2 Apollon forsøker å omfavne Dafne, som forstokkes av grepet. Av Jean-Étienne Liotard, 1760.

Etter dette talte Apollon for moderasjon i alle ting. ”Kjenn deg selv!” og ”Alt med måte!”, sa han hver gang det bød seg en anledning.⁶³⁷ Han skulle aldri ha seg lokke til å la følelsene løpe av med ham igjen. Fra nå av stod han for ro og orden, balanse og moderasjon, kjølig fornuft og høye idealer. Han ble et forbilde for rasjonalitet og målrettethet og har siden inspirert alle som vil leve etter disse idealene. Opplysning er hans domene. Alle som driver opplysende virksomhet, også nå i det 21. århundret, plasserer seg under hans beskyttelse og virker i hans navn, selv om de ikke kjenner de klassiske fortellingene om Apollon. Å la seg begeistre av analysens kraft og opplysningens visshet når klarheten

inntreffer er kognitivt sett å ta del i den apollinske bevissthetsform og få oversikt ved hjelp av hans klare, inspirerende lys.

⁶³⁷ Robert Graves (1955): *The Greek Myths*, bd. I side 79 (kap. 21, n og o)

Har økonomisk teori noen kognitive strukturer med familielikheter til felles med dette mytisk-semantiske nettverket som myten beskriver? Hva har homo economicus og Apollon til felles i en metaforisk analyse? Blant slike metaforiske familielikheter fins disse:

1) Apollon, sies det, *treffer blink*. Han er målrettet, og han har (virke)midlene for å treffe målet. Han benevnes gjentatte ganger som bueskytteren, den fjerntvirkende. I bildet av Apollon innføres det altså en distinksjon mellom mål (drage) og middel (pil og bue), og personifiserer med det en instrumentell rasjonalitet.

2) Apollon står støtt, *balansert*, i likevekt som ordet ekvilibrium betyr. Han innbyr ikke til overstrømmende emosjonalitet, radikalitet og hallusinasjoner (som sin halvbror Dionysos), og prøver heller ikke forføre eller selge noe (som sin halvbror Hermes). Han står for den gylne middelvei, realisme, måtehold og likevekt i ”the long run”.

3) Klarhet og lys. Apollon har full *oversikt* over situasjonen og valgmuligheten (et fullstendig sett preferanser, perfekt informasjon og oversikt, som solen, og ubegrenset kalkulasjonsevne). Av Allfader Zevs var han gitt ansvaret for all prediksjon (profetier) og var hans fortrolige rådgiver, slik også økonomer typisk inntar rollen som ”kongens” rådgiver og stadig vekker forledes til å prøve seg med prediksjoner⁶³⁸ om markedets forunderlige veier på vei til den langsiktige likevekt.

4) Apollon er elegant, formell og *logisk*. Han analyserer og oppklarer, slik som etter Hermes’ tyveri av kyrne. Han vekker beundring i sin entré på Olympen der han kommer inn som den inkarnerte ener, selvtilstrekkelig og perfekt. Han er best og vet det, overlegen de andre gudene (med unntak av Zevs). Med samme type arroganse som fysikk og medisinsk kirurgi, anser økonomi seg gjerne som den fremste, mest elegante og presise blant sosialvitenskapene.⁶³⁹

5) Apollon har også en skyggeside i form av til dels mangelfullt sosialt utviklede evner når det gjelder å være *nær* andre. Det blir *ikke nærhet i relasjoner* slik fortellingen om Dafne illustrerer. Han er en distansert og distanserende gud. Når han prøver komme helt nær, gripe det levende fenomenet, Dafne, så stivner det i det øyeblikk det blir be-grepet av denne formen for fornuft og blir for-stokket. Han sitter igjen med en flink, fin men stiv abstraksjon, som han gjerne smykker seg med. Apollon kommer også med en iboende nedvurdering av det kvinnelig, feminine, som blir underordnet, flyktig og ”hysterisk”, ifølge James Hillman.⁶⁴⁰ Dersom denne ”økonomisk mann” – som løper fortere og fortere etter hva han begjærer men aldri helt kan være tilfreds med og nyte det han har for hånden – har en slags rotmetafor i gresk mytologi, så er det neppe Dafne.

⁶³⁸ Se for eksempel William Sherden, 2001, *The Fortune Sellers* eller Isachsen, Stoknes og Bjønness, 1999, ”Den store gjettekonkurransen”.

⁶³⁹ Se Klamer 1987, ”As if Economists and Their Subjects Were Rational.” McCloskey 2002, *The Secret Sins of Economics*

⁶⁴⁰ Hillman 1973, *The Myth of Analysis*, del III.

En slik oppstilling i 5 punkter, ”5 bullets”, kan i seg selv sies å være en apollinsk tenkemønster i (forsøket på) ryddighet, orden og presisjon. Men Apollon selv får vi nok ikke fanget med en slik hermenutikk, selv ikke i en eller annen tolkning av rasjonalitetsbegrepet eller 5 slike tentativt presise piler/punkter. Som arketypisk forestilling så overlever han nye generasjoners og fagfelts språklige fortolkninger, også økonomifagets forsøk på å gi uttømmende beskrivelse av rasjonaliteten.⁶⁴¹ Han dukker gjerne opp igjen i nettopp den logisk-analytiske *måten*, den *retorikken*, vi forsøker å begrepsfeste rasjonaliteten på. Apollon er jo en gud, dvs. en rotmetafor eller et arketypisk – i betydningen mer-enn-individuelt – kognitivt mønster. Det kan sies være hva historikeren Fernand Braudel benevner som en *longue durée*, en langvarig historisk og sosial struktur som våre teorier er situert i fremdeles i dag.⁶⁴² En kognitiv lingvistisk hypotese er at det er takket være sine røtter i et slikt kraftfullt metaforisk nettverk, at homo economicus har overlevd så mye kritikk så lenge. Forestillingene om rasjonalitet er for dypt innvevd i språk og kognisjon selv, til å la seg argumentere bort av kritikk. Metaforen

Det er selvsagt mulig å avvise en slik tolkningshypotese og innvende at disse familielikhetene er ”for fuzzy”. Videre er denne type hermenutisk sammenstilling av økonomisk rasjonalitet med en gammel myte om Apollon, vilkårlig og mangler historisk belegg. Det kan også innvendes at om det skulle foreligge en slik delvis autonom kognitiv rotmetafor som understøtter seiglivetheten til en Economic Man, så er denne faktorens innflytelse antagelig svært begrenset ift. andre materielle, ideologiske eller kunnskapssosiologiske faktorer (dette drøftes nærmere i 10.1). Men som nevnt i metodekapitlet er det ikke denne avhandlingens ambisjon å påvise en ”arketypisk kausalitet” eller ”logisk identitet” mellom de to. Snarere er formålet a) å påpeke familielikheter med et utvidet kulturelt semantisk nettverk, og b) anvende myten til å inspirere til en remetaforisering av rasjonalitetsbegrepet (jf. 9.3).

9.2 Føringer og begrensinger fra ”aktører er rasjonelle”-metaforen

Som McCloskey⁶⁴³ og flere påpeker, så er ”aktører er rasjonelle”-metaforen grunnlaget for det økonomiske fag. Slik sett er hele det økonomi-teoretiske faget, en ”føring” generert i forlengelsen av denne metaforen – etter hvert i samspill med andre tilknyttede metaforer. Men med mindre at mennesker brakte en form for rasjonalitet til markedene, slik at det oppstod en form for mønster der, så ville det heller ikke være mulig

⁶⁴¹ Blume og Easley, 2008, ”Rationality” i *New Palgrave Dict.*

⁶⁴² Fernand Braudel og Sarah Matthews, 1982, *On History*.

⁶⁴³ For eksempel McCloskey 1995, ”Metaphors Economists live by” og Klamer 1987, ”As if Economists and Their Subjects Were Rational.”

å beskrive deres atferd økonomisk og matematisk. Hvor kommer da denne kalkulerende markeds-rasjonaliteten til aktørene fra?

9.2.1 Economic Man: verken natur eller kultur, men stadig rekonstruert.

Den ovenfor nevnte hypotesen som Bagehot var talsmann for – at ”economic man” kun var anvendbar i visse kulturer hvor markeder og kalkulasjonsbasert handel var utbredt, men ikke passet i for eksempel slavestater eller tradisjonsdrevne kulturer – har blitt videreutviklet og gitt en vri av bl.a. den økonomiske sosiologen Michel Callon. Økonomisk teori har lenge prøvd å finne en teoretisk konsistent formulering av rasjonalitet i tråd med konsistent valg eller nyttemaksimering.⁶⁴⁴ Like fullt ser kalkulasjonsbasert rasjonalitet til å være gjennomgående i markedene.

Med Michel Callons (1998) bok *The Laws of the Market* kommer altså da et (relativt) nytt grep i debatten. Først avviser han den *psykologiske* tradisjonen i jakten på rasjonaliteten: Disse psykiske prosessene kan ikke være kilde til den type kalkulasjonsbasert atferd man ser i markedene, fordi det stiller for store krav til det kalkulerende individs mentale kapasitet. Ikke bare menneskelige hjerner er involvert i kalkulasjon, men ”the material reality of calculation, involving figures, writing mediums and inscriptions ... are decisive in performing calculations... From collective performance we cannot induce individual mental competence.”⁶⁴⁵ Kritikken treffer til en viss grad også de relaterte fagområdene som studerer begrenset rasjonalitet, kognitiv psykologi og atferdsøkonomi. Callons foretrukne analytiske nivå er ikke den individuelle aktør, men det integrerte systemet av individer, datamaskiner, papirer, bokføring og institusjoner som til sammen fremviser kalkulerende atferd.

Heller ikke sosiologi og antropologi kan redde homo economicus’ rasjonalitet: å henvise til at for eksempel den engelske kultur skulle være spesielt kalkulerende og dermed alene frembringe homo economicus fra kulturelle normer, er å strekke strikken for langt: ”it is asserted that in all cases certain social structures or cultural forms favour calculation and selfish interest... but culture cannot explain ... a major transformation”.⁶⁴⁶ Han henviser til studier av nylig industrialiserte land, som Sør-Korea, som viser at overgangen til en kalkulatorisk, rasjonell markedsatferd ikke kan forklares gjennom en plutselig rasjonalisering av kulturen. Hva kan da forklare den rasjonelle markedsdeltakers rasjonalitet, når verken ren a priori rasjonalitet, psykologiske prosesser eller kulturelle strukturer genererer den?

⁶⁴⁴ Ref. Amartya Sen, 2008, ”Rational behaviour”

⁶⁴⁵ Callon, 1998, *The Laws of the Market*, s. 4-5.

⁶⁴⁶ Ibid, s. 5-6

Michel Callons svar er følgende: den økonomiske teori selv virker performativt på økonomien og de økonomiske aktører. Det innebærer at gjennom regler og normer for handel, bokføring, kalkyler, grafer, gjennomsnitt, diskontering etc. skapt ut fra én foretrukket form for rasjonalitet, dvs. økonomifagets idealtipe av en rasjonelt kalkulerende aktør, *så formes markeder og aktører etter hvert i tråd med hvordan den rådende teori fungerer i den offentlig-utøvende diskursen*. Ikke minst så informeres stat og regulatoriske autoriteter av økonomisk teori, og setter opp markedene for å ligne de idealtypene som økonomisk teori anvender. Staten konstituerer markeder mer enn den intervensjoner i dem gjennom forhold som: regler for anvendelse av kapital, regler for lovverk om ansettelsesforhold, utstedelse av gyldige penger og deres tilhørende institusjoner, infrastruktur og grenser mot resten av verden etc.⁶⁴⁷ Økonomiske teorier har vært en viktig input i alle disse markeds-konstituerende og regulatoriske logikker de foregående århundrer.

Økonomisk teori kan da ses som at den på en bred måte ”gjennomfører”, former og formaterer den faktiske økonomien, mer enn at den bare observerer og beskriver hvordan den empirisk fungerer. Skillet mellom positiv og normativ økonomi holder ikke, fordi idealene som er innbakt i teori blir input og legger sterke føringer for både aktører og regulatorer. Både aktører og regulatorer forsøker vedvarende å bli mer rasjonelle – i økonomisk forstand – ved å gjennomføre kalkulasjoner fra regnskap, likevektsanalyser og hele settet av økonomiske regnemåter. Denne definisjonen av rasjonalitet er kompatibel med hva som ofte kalles rasjonell handling eller formell rasjonalitet, skriver Callon.⁶⁴⁸ Men den er også noe mer generell på den måte at den definerer de betingelser som muliggjør at rasjonell atferd kan fremkomme. Den gjør fremveksten av rasjonell kalkulasjon i markedene empirisk undersøkbar på et systemisk nivå, istedenfor den tradisjonelle økonomiske tilnærming som har forsøkt å formulere den som noe rent logisk / a priori.

På denne måten kan kritikken – og forståelsen – av homo economicus fornyes, hevder Callon. Samtidig tydeliggjør dette perspektivet hvilke enorme føringer denne metaforen har fått. Det er ikke det at homo economicus er en virkelighetsfjern fiksjon og egentlig ikke eksisterer. Jo, sier Michel Callon: Homo economicus finnes virkelig. Han fins selvsagt i mange versjoner og hans forhistorie er lang og hans slekt har mange forgreninger. Men han kan ikke være en naturlig, genetisk determinert skapning, ei heller et rent kulturelt fenomen. Callon konkluderer:

{Homo economicus} is formatted, framed and equipped with prostheses which help him in his calculations and which are, for the most part, produced by economics ... It is not a matter of giving a soul back to a dehumanized agent, nor of rejecting the very idea of his

⁶⁴⁷ Ibid, s.40-41

⁶⁴⁸ Ibid, note 8 s. 52.

existence. The {new} objective may be to explore the diversity of calculative agencies forms and distributions, and hence of organized markets.⁶⁴⁹

Omfanget av økonomisk teoris performativitet på faktiske markeder, er selvsagt omstridt innen økonomisk sosiologi. Daniel Miller (2002) innvender at "the theory that Callon produces is in most major respects a defence of the economists' view of the world and a rejection of the evidence of how actual economies operate as available to anthropologists and sociologists." Og MacKenzie (2004) skiller mellom et generisk og lite omstridt performativetsbegrep, og en sterkere "Austinsk" performativitet hvor økonomien frembringer eksistensen av det den beskriver (altså en selv-oppfyllende praksis). Mens MacKenzie's case studier av Chicago's futures-børser viser at en generisk performativitet kan underbygges, viser de empiriske resultatene mindre støtte for en sterk, austinsk performativitet. Etter Black Monday i 1987, ble for eksempel meglerne på futures-børsene varig mer opptatt av moralske normer (mindre lik homo economicus), enn de hadde vært før crashet.⁶⁵⁰ Mens Mirowski (2008) hevder at Callons teori tillegger økonomene langt større innflytelse på markedsdesign enn hva de faktisk har hatt.⁶⁵¹

Omfanget av performativitet er altså omstridt. Men en hovedimplikasjon av å akseptere at økonomisk teori virker performativitet blir at homo economicus har *fått større utbredelse* i den sosiale virkelighet i tråd med veksten av bokføring og økonomisk teoris anvendelse i markedsdesign. Men på samme måte som mange andre først vellykkede teorier tenderer til å gjøre, har han blitt gjenstand for teoretisk overekstensjon. Han ble gjort til én universell homo sapiens, gyldig for alle situasjoner til nærmest alle tider. (Gary Becker fant for eksempel homo economicus også i familien, i forbrytere, Diane Coyle mener at han fins i all menneskelig natur og forfatterne av *Freakonomics* "oppdager" ham overalt.) Vi har da definitivt lagt bak oss skillet mellom det deskriptive og det normative, slik også Blume og Easley er inne på i sin artikkel om rasjonalitet i *New Palgrave Dictionary*:

The conflation of positive and normative concerns in decision theory is more fundamental than simple carelessness in an argument. In his criticism of the fact/value dichotomy, Putnam (2002) asks us to consider the word 'cruel'. He observes that the word often has both descriptive and normative content, and in most uses they cannot be separated. The same could be said of the adjective 'rational' in economists' usage. Marshak (1950, p. 111) illustrates this perfectly when he writes that the purpose of expected utility is '... to describe the behavior of men who, it is believed, cannot be "all fools all the time"...' When the word 'rational' is used to describe a system in which all agents hold accurate probabilistic beliefs, the implication is that someone holding inaccurate beliefs gets it wrong. Rational expectations equilibrium is often informally defended by the assertion that, if an economic actor's beliefs were incorrect, he would observe this and form new ones. The assertion is either a positive assertion, that actors do indeed have such beliefs, or a normative assertion,

⁶⁴⁹ Callon, 1998, s. 51.

⁶⁵⁰ MacKenzie, 2003, s. 139-140.

⁶⁵¹ Mirowski og Nikk-Khah , 2008, "Markets Made Flesh", kap 7 i MacKenzie 2008

that they should hold such beliefs. The normative assertion is a metaphysical defence of the validity of the rational expectations hypothesis.⁶⁵²

Homo economicus blir da noe som frembringes og gjennomføres performativt ("is performed" i Callons terminologi), mer enn noe som "er der" forut for og uavhengig av teori. Metaforen og teorien, som konstitueres ved den, blir performative og legger med det grunnleggende føringer for konstruksjon og reguleringen av markedene samt den mer "endogene" markedsutviklingen. Callon (1998) henviser bl.a. til studier som Granovetters av elektrisitetsmarkedet i USA⁶⁵³ og Dumez' undersøkelse av sement-industrien⁶⁵⁴, for å se hvordan økonomisk teori frembringer markedsinstitusjoner og tilhørende atferd. Et norsk eksempel er Petter Holms undersøkelse av innføringen av et marked for omsettbare fiskekvoter blant fiskere i Norge.⁶⁵⁵ Callon (2005) gjør en nærmere undersøkelse av hvilke betingelser om må være tilstede for at varer og tjenester kommer til å bli rasjonelt kalkulerbare overhodet:

Economic calculation is not an anthropological fiction, precisely because it is not a purely human mechanical and mental competence; it is distributed among human actors and material devices. As this article shows, this applies to markets. A market can be described (at least partially) as a collective device for the evaluation of goods. This calculation is possible only if goods can be calculated by calculative agencies whose encounters are organized and stabilized to a greater or lesser degree.⁶⁵⁶

Metaforen "aktører er rasjonelle" har da fått omfattende og dyptgående konsekvenser som er vanskelig å spore i detalj (i alle fall her). Økonomen Arjo Klamer (1987) undersøkte dens føringer på kulturen og retorikken blant akademiske økonomer og konkluderer:

The tribe seems to have been converted to their beliefs. No graduate student will get through even preliminary examinations without knowing how rational expectations work. Building a model with rational expectations has become the fashion for people writing doctoral theses in macroeconomics. And the final mark of recognition will probably come in the form of a Nobel Prize for Lucas.⁶⁵⁷ Economists are clearly captivated by the idea that economic agents are rational in their decisions ... It tells the economists how to model behaviour in any conceivable situation, under any constraints ... the rationality assumption provides inexhaustible chances for new and innovative models to stimulate the economic imagination. It engenders numerous puzzles, and has generated interest in all kinds of issues, such as the importance of information and the problem of uncertainty.⁶⁵⁸

Men ikke bare akademiske økonomer har blitt konvertert til "troen" på denne metaforen. I tråd med performativitetshypotesen til Callon ser det ut til at troen

⁶⁵² Blume og Easley, 2008,

⁶⁵³ Mark Granovetter and Patrick McGuire, 1998, "The making of an industry: electricity in the US", i M. Callon (red), 1998, *The Laws of the Market*.

⁶⁵⁴ Hervé Dumez og Alain Jeunemaitre, 1998, "The Unlikely encounter between economics and a market: the case of the sement industry", i M. Callon (red), 1998, *The Laws of the Market*, s. 222-243.

⁶⁵⁵ Petter Holm, 2001, *The invisible revolution: the construction of institutional change in the fisheries*.

⁶⁵⁶ Callon og Muniesa, 2005, "Peripheral Vision: Economic Markets as Calculative Collective Devices", s. 1245

⁶⁵⁷ Klamer skrev i 1987. Lucas fikk faktisk nobelprisen i 1995.

⁶⁵⁸ Arjo Klamer, 1987, "As if Economists and Their Subjects Were Rational".

reproduseres hos studentene i økonomi, sammenlignet med andre typer studenter. En serie studier som sammenligner økonomistudenter med andre grupper, viser at disse ender opp med atferd mer i tråd med den konvensjonelle homo economicus-modellen. De utviser også mer rasjonell egeninteresse etter enn før de tok økonomi-kurset. Typisk viser det seg at de i fangens-dilemma type spill, er mindre villige til å samarbeide med andre spillere. Blant studier som finner slike resultater er Frank et al (1993, 1996), og Frey (1996, 2003),⁶⁵⁹ samt Rubinstein (2006). Rubinstein (2006) konkluderer etter en undersøkelse av hvordan økonomistudentene ville håndtere beslutninger for en beskrevet organisasjon med et dilemma om nedbemannings-utfordringer:

The economics students had a much stronger tendency to maximise profits than did the subjects in other groups ... Our view of the results as economists cannot easily be separated from our personal beliefs about what an economic agent should do in such a situation. If you believe that the manager of a company is obliged morally or legally to maximise profits, then you should be pleased by the success of economics in educating its students... Presenting a problem mathematically, as we often do in economics, conceals the real-life complexity of the situation... In the best case, these mathematical exercises simply make the study of economics less interesting; in the worst case, they contribute to the shaping of a rather unpleasant 'economic man'⁶⁶⁰

Ettersom økonomer er så vant til å tolke all atferd i lys av en underliggende rasjonalitet, blir det vanskelig for dem å forestille seg at atferd faktisk *kan* bunne i andre typer motivasjon enn den økonomiske varianten av rasjonalitet, hevder Klamer i en passasje som presist speiler effekten av den apollinske rotmetaforen:

An assumption of the rationality of individual behaviour conforms with the spirit of the Age of Reason. The belief in the supremacy of reason has been handed down by Greek and Renaissance philosophers and strengthened by scientific successes. It allows people to overcome superstition and to act upon factors other than intuition, emotion, custom or prejudice. The dominance of this belief is demonstrated by the difficulty economists have in imagining that agents act irrationally by leaving profit opportunities unexploited, or by not seeking the optimal choice.⁶⁶¹

Til sist i dette punktet bør det trekkes en tråd til implikasjoner for klimapolitikken: På samme måte som denne metaforen kanskje er den mest fundamentale for økonomiske modeller, så er den også – på mange måter – den mest fundamentale barriere mot handling i klimapolitikken. Slik som rasjonalitetsbegrepet er tolket innenfor en metodologisk individualisme i økonomien, så er det ganske enkelt, selvnynnsende, *ikke rasjonelt* for økonomiske aktører å endre atferd for å redusere sine klimautslipp, hvis dette på noen måte reduserer deres egeninteresse mht en eller annen preferanse. Unytten ved å handle "klimavennlig" kommer med en gang (redusere flyreiser, bilkjøring, kjøtt, boligareal) mens en eventuell nytte av atferden er langt borte. Nytten fra individuell

⁶⁵⁹ Frank, Gilovich og Regan, 1993, "Does studying economics inhibit cooperation?" Frank, Gilovich og Regan, 1996, "Do economists make bad citizens?", Frey og Meier, 2003, "Are political economists selfish and indoctrinated?", Frey, Pommerhene og Gygi, 1993, "Economics indoctrination or selection? Some empirical results"

⁶⁶⁰ Ariel Rubinstein, 2006, "A sceptic's comment on the study of economics".

⁶⁶¹ Klamer, 1987, "As if Economists and Their Subjects Were Rational" s. 176.

utslippsreduksjon kommer først – om lenge – alle (andre) mennesker til gode. Den individualistiske, egeninteresse-rasjonalitet som homo economicus uttrykker, gir ingen grunn til endring i den energikrevende atferd som påvirker klimautslipp overhodet.

Den samme metaforen overføres til nasjonalt nivå når for eksempel Norge anses som en rasjonell aktør. Alle stater i verden blir forventet drevet som om de styres av ”rational choice”-mønsteret. Denne logikken fører til at det ”økonomisk sett” er ingen grunn til å handle før det kommer en pris på klimautslipp, som er felles, global og stor nok til å påvirke rasjonell atferd. Som Klamer skriver: Hvis man er vel innrettet i det retoriske nettverket som økonomiens rasjonalitetsbegrep utgjør, så er det vanskelig å forestille seg at det skulle være noen annen tilnærming til å løse klimautslipps-vanskene på, enn gjennom ”en, global pris” som blir høy nok til å påvirke rasjonell atferd. De rasjonelle aktørene genererer forurensing som en eksternalitet. Det trengs bare å få på plass en avgift eller et karbon-marked, så vil eksternaliteten internaliseres, og klimaproblemet blir løst av markedsmekanismen.

Denne måten å tenke på, metodologisk individualisme basert på en jeg-rasjonalitet – og som kommer fra den samme måten å tenke på som har bidratt til å skape problemet – vil da automatisk sette andre tankeformer, kognitive nettverk, i bakgrunnen, som for eksempel de som vokser fram av en rotmetafor som vi-rasjonalitet.⁶⁶² Slike alternativer blir da fundamentalt usynlig for de som er innvevd i dagens rasjonalitets-nettverk, et punkt jeg vil komme tilbake til nedenfor.

Dette bringer oss til metaforens føringer for offentlig politikk-utforming.

9.2.2 Offentlige virkemidler / analyser er utformet på basis av Economic man.

Opprinnelsen til, og den fortsatte anvendelsen av, forståelsen av økonomiske motivasjoner har sterke implikasjoner for offentlig politikk-utforming i dag. Anvendbarheten av en hel rekke offentlige og private reformer, inklusive fattigdoms-initiativer, velferdsreformer og bistandsarbeid og klimapolitikk hviler alle på i hvilken grad det å endre økonomiske incentiver kan ha rask og forutsigbar effekt på atferden til den relevante befolkningsgruppene.⁶⁶³

I NOU 2009:16, med tittel ”Globale miljøutfordringer – norsk politikk, hvordan bærekraftig utvikling og klima bedre kan ivaretas i offentlige beslutningsprosesser”, gjøres en bred økonomisk gjennomgang av mulige prosedyrer og analysemetoder for å bedre

⁶⁶² Etzioni, 1985, *The Moral Dimension*, Vatn, 2008. ”Sustainability: the Need for Institutional Change”.

⁶⁶³ Persky, 1995, ”The Ethology of Economic Man”, s. 228.

utforming av offentlig klimapolitikk på klima, miljøgifter og biomangfold. Utvalget består hovedsakelig av fremtredende norske økonomer. Deres hovedanbefaling (kap. 13.3) er, som nevnt i kap.1, at det bør gjennomføres samfunnsøkonomiske analyser som slik nytte-kostnadsanalyser og kostnadseffektivitetsanalyser:

Oversikt over sentrale anbefalinger:

- Samfunnsøkonomiske analyser bedrer beslutningsgrunnlaget i offentlig sektor, og det er derfor viktig at slike analyser utføres.

- I en samfunnsøkonomisk analyse vil vi i mange tilfeller (bl.a. på miljøsidan) ikke kunne, eller ønske å, verdsette alle konsekvenser i kroner. Det er i så fall viktig med en systematisk beskrivelse og vektlegging av de elementene som ikke verdsettes.⁶⁶⁴

I en forskningsrapport som både NOU 2009:16 og FIN's Veileder i samfunnsøkonomiske analyser, henviser til, skriver utvalgsmedlemmet Karin Nyborg:

Nytte-kostnadsanalyser er en metode som er mye brukt ved samfunnsøkonomisk analyse av alternative offentlige tiltak. I en nytte-kostnadsanalyse verdsettes konsekvensene av et tiltak i kroner og øre, og hovedprinsippet for verdsettingen er at en konsekvens er verdt det befolkningen til sammen er villig til å betale for å oppnå den. Dersom betalingsvilligheten for alle tiltakets nyttevirkinger er større enn summen av kostnadene, defineres tiltaket som samfunnsøkonomisk lønnsomt... Det teoretiske grunnlaget for nytte-kostnadsanalyse bygger på standard økonomisk teori.⁶⁶⁵

Og i finansdepartementets veileder (2005) står det:

For å vurdere store reformer, som f.eks. en fullstendig omlegging av reguleringssystemet i jordbruket og fiskeriene eller en vesentlig endring i folketrygdsystemet, kan det være nødvendig med en mer fullstendig beskrivelse av økonomien enn hva som er mulig innenfor de metodene som beskrives i denne veilederen. Den vanligste framgangsmåten i slike tilfeller er å benytte såkalte generelle likevektsmodeller for å beskrive økonomien.⁶⁶⁶

Litt mer direkte sagt, er det tydelig at i offentlige beslutningsprosesser, legges det sterke føringer for at det skal gjøres samfunnsøkonomiske analyser – som kostnadseffektivitetsanalyse eller nytte-kostnadsanalyser iht. korrekt og standard "økonomisk mal". I større omlegginger (som ved klimatilakt) skal det videre (etter "den vanligste måten") gjøres fullstendige beskrivelser ved hjelp av generelle likevektsmodeller. Som Nyborg skriver, er det teoretiske grunnlaget for samfunnsøkonomiske analyser såkalt "standard økonomisk teori", som altså bygger på homo economicus og aggregerte etterspørsels- og tilbudskurver basert på metodologiske individualisme.

Men som beskrevet over, i avsnittene 6.2 og 9.1, har det hopet seg opp faglige kritikker mot denne modellen, i tillegg til den inkonsistens som Nyborg påpeker ligger i å anvende et kardinalt nyttebegrepet i nytte-kostnadsanalyser.⁶⁶⁷ Disse regnemethodene

⁶⁶⁴ NOU 2009:16, avsnitt 13.3 (foreløpig utgave, 22.jun.09).

⁶⁶⁵ Nyborg, 2002, "Miljø og nytte-kostnadsanalyse. Noen prinsipielle vurderinger", s. 4.

⁶⁶⁶ FIN, 2005, "Veileder i samfunnsøkonomiske analyser", s. 9.

⁶⁶⁷ Nyborg, 2002. "Miljø og nytte-kostnadsanalyse. Noen prinsipielle vurderinger"

forutsetter også at det er en individualistisk modell hvor ingen aktører kopierer hverandre (flokkatferd), forutsetter at det ikke er systematiske skjevheter fra den rasjonelle beslutningsmodell (som behavioral economics har dokumentert mange av), at indremotivasjon ikke er vesentlig som motivasjon, etc.

De to kjente økonomene George Akerlof og Robert Shiller, distanserer seg fra standard-modellen for utforming av offentlig politikk, i en fremstilling som har blitt betydelig aktualisert av finanskrisen 2008–2009.⁶⁶⁸ De hevder at dersom metaforen ”aktører er rasjonelle” får dominere modell-bygging, teoriutvikling og politikk-anbefaling, så ekskluderer den en rekke faktorer som en mer balansert modell av menneskelig valg bør inkludere. Den ekskluderer det faktum at tankesett og forretningsdrift endrer seg i oppgangstider ift. nedgangstider. Den ekskluderer betydning av psykologiske faktorer som tap, tillit og konfidens. Den ekskluderer opplevelsen av rettferdighet som hindrer den lønns- og prisfleksibilitet som kunne stabilisere en økonomi. Den ekskluderer betydningen av korrupsjon og vilje til salg av dårlige produkter i oppgangstider samt betydningen av offentliggjøring av slikt når boblen sprekker. Den ekskluderer også betydning av felles historiefortelling som måte å fortolke den økonomisk utvikling på.

Akerlof og Schiller 2009 konkluderer:

”The real problem, as we have repeatedly seen in these pages, is the conventional wisdom that underlies so much of current economic theory. So many members of the macroeconomics and finance profession have gone so far in the direction of ’rational expectations’ and ’efficient markets’ that they fail to consider the most important dynamics underlying economic crises. Failing to incorporate animal spirits into the model can blind us to the real sources of trouble. The crisis was not foreseen, and is still not fully understood by the public, and also by many key decision makers, because, there have been no principles in conventional economic theories regarding animal spirits.”⁶⁶⁹

Både Nyborg (2002), FIN’s veileder (2005) og NOU2009:16 tar mange forbehold og kvalifikasjoner om kvalitative og helhetlige vurderinger som bør med i tillegg til de verdsettinger som kan gjøres i kroner, men tatt i betraktning av performativiteten til økonomisk teorier og den generelle tilliten til tall⁶⁷⁰, synes det foreligge sterke normative føringer om å bygge på homo economicus og likevektsmodeller, fortsatt i 2009. Ja, han lever, og kanskje takket være behovet for modellerbarhet i seg selv.

Dette betyr i praksis at det i offentlige beslutningsprosesser blir lagt sterke begrensninger på rangering av klimatiltak. Mange tiltak som kan gi direkte nedgang i klimautslipp vil dermed ikke bli anbefalt gjennomført med mindre de fremstår som samfunnsøkonomisk kostnadseffektive i likevektsmodellene basert på homo economicus. Temaet blir behandlet i noe større dybde i kap. 11.

⁶⁶⁸ George Akerlof og Robert Shiller, 2009, *Animal Spirits*.

⁶⁶⁹ Akerlof og Shiller, 2009, s. 167

⁶⁷⁰ Callon 1998 *Laws of the Market*, og Porter 1995, *Trust in Numbers*.

9.3 Alternative metaforer for den økonomiske aktør

Hvordan kan vi modellere mennesket i markedet hvis en prøver å legge den neoklassiske/spillteoretisk nyttemaksimerende homo economicus til side? Kan eller skal homo economicus erstattes av én ny ”mer realistisk” modell av den økonomiske aktør?

9.3.1 “Økonomiske aktører har animal spirits”.

Akerlof og Schiller (2009) henter fram en metafor fra John M. Keynes, som kan sies å fange opp en serie av de nye retningene innen økonomi: *the animal spirits*. Metaforen har røtter i økonomisk litteratur tilbake til Adam Smiths begrep om lidenskapene i *Theory of the Moral Sentiments*. Både tilnærminger som begrenset rasjonalitet, evolusjonære teorier, kompleksitetsteorier basert på flokk-atferd, atferds-økonomi, nevroøkonomi samt en del institusjonelle teorier kan ses som utvekster av en mer slik adaptiv, flokk-avhengig, emosjonsdrevet økonomisk aktør. En alternativ metafor for denne tilnærmingen blir da: ”økonomiske aktører er adaptive” eller ”aktører har animal spirits”.

Noen eksempler fra atferdsøkonomi kan illustrere dette: Da den økonomiske psykologen Daniel Kahneman fikk Nobelprisen i økonomi i 2002, var det en anerkjennelse av det langvarige arbeidet med å nyansere bildet av homo economicus. Sammen med hundrevis av andre forskere har han bidratt til bedre kunnskap om hva som empirisk påvirker menneskelige aktører i økonomiske valgsituasjoner.

En serie systematiske avvik i faktisk menneskelig atferd fra modellen av homo economicus har blitt utforsket, dokumentert og navngitt.⁶⁷¹ Slike avvik baserer seg bl.a. på enkle psykologiske ”tommelfingerregler” for tenkning og økonomiske valg som kalles for heuristikker. De er ofte nyttige forenklinger, men kan fort gi feil resultat. Det gjelder for eksempel når folk synes dyrt øl smaker bedre enn billig øl – noe som fortsatt gjelder om du gjør samme testen men bytter om på prislappene (”dyrt-er-bra”-heuristikken). Et annet eksempel er når folk legger større vekt på dramatiske eller fargerike hendelser (å vinne i lotto, å dø av smittsomt fuglevirus), enn på mer normale og grå hendelser (å tape i lotto, å dø i trafikkuhell). En annen raritet er at folk ser ut til å hate tap av penger mer enn de gleder seg over å vinne en tilsvarende sum. Det betyr at vi er (ulogisk) tapsvegrende.

⁶⁷¹ En omfattende oversikt gis i boken Camerer (red) 2003, *Advances in Behavioural Economics.*, samt Kahneman og Tversky, 2000, *Choices, Values, Frames*.

Tilsvarende gleder jeg meg hvis jeg får penger tilbake på skatten, selv om det faktisk betyr at jeg tidligere har betalt inn for mye.

Det er også dokumentert en skjevhet i retning av status quo: Langt færre velger for eksempel å skifte strømleverandør enn det som ville vært økonomisk optimalt. Folk flest er systematisk ”tregere” enn homo economicus. De foretrekker systematisk og forutsigbart det kjente, det eksisterende, det de allerede har og eier, samt forankrer sine vurderinger i et subjektivt referansepunkt fremfor å tenke i absolutte nivåer.

En annen tradisjon er evolusjonær økonomi, hvor man modellerer aktører ut fra enkle læringsprinsipper der de også påvirkes av andre aktører over tid: De er ikke rasjonelle i konvensjonell forstand, men de prøver og feiler. Enten gjør de noe de selv kommer på (”tilfeldig”) eller de gjør det sammen som naboen. Teorien følger en metaforen om at ”aktører er flokk-dyr”. Bli det gevinst av atferden de forsøker, så fortsetter de. Bli det ikke det, så prøver de noe annet. Man kan si at denne tradisjonen baserer seg på metaforen: ”aktører er evolusjonært adaptive”.⁶⁷²

Homo economicus største fordel er antagelig hans enkelhet og dermed muligheten for å modellere matematisk. Selv om kritikken mot homo economicus har vært mange, foreligger det få andre modeller med tilsvarende grad av modellérbarhet. Dersom man utvider homo economicus med en serie psykologiske avvik fra formelt rasjonell valgtatferd, kan modellen fort bli uoverstigelig kompleks. Aggregerte (likevekts-) modeller basert på denne kompleksiteten, blir fort vanskelige å utvikle, bruke og tolke resultatene fra.

Men kanskje er det heller ikke noe mål å utvikle én modell til å dekke alle valgsituasjoner, påpeker Bruno Frey.⁶⁷³ Han stiller seg tvilende til dette, fordi en altomfattende empirisk ”riktigere” modell fort vil bli ekstremt komplisert (og da mister man også den som nevnt viktigste fordelten med homo economicus, nemlig enkelhet). I stedet for en homo economicus som skal dekke alle situasjoner, anbefaler han å utvikle *flere modeller for menneskelig valg* til bruk i ulike typer analyser. Da vil forskere først ta høyde for hvilken type problem og situasjon som skal analyseres, og deretter velge en modell som passer til formålet. Han argumenterer slik sett for plurale rasjonaliteter innenfor ulike institusjonelle kontekster. Dette står i kontrast til standard økonomi, hvor den samme modellen for menneskelige valg ofte er utgangspunktet, som i praksisen med å utføre samfunnsøkonomiske analyser, og som dermed automatisk anvender samme modell på alle slags problemer.

⁶⁷² Et eksempel på denne tradisjonen er Paul Ormerod, *Butterfly Economics*, 2000

⁶⁷³ Bruno S. Frey, 1997, *Not Just for the Money - An Economic Theory of Personal Motivation*

Å snu på dette, slik at problemområdet kommer først, og valget mellom ulike modeller deretter, kan omgjøre økonomisk analyse fra en mer eller mindre mekanisk anvendelse av bestemte standard teknikker til en faglig kunst. Det krevende valget mellom flere ulike typer *homines oeconomici* ville skille mesteren fra teknikeren. Kunnskap av en dypere art kan dermed bli verdsatt igjen, avslutter Bruno Frey.⁶⁷⁴ Fra et arketypisk perspektiv kan dette uttrykkes som at det trengs ”flere guder”, dvs. flere rasjonalitetsformer for å unngå å havne i en reduktiv mono-dimensjonalitet. Ikke bare metaforer fra Apollon, men også Hermes, Hestia eller Rhea/Gaia. De andre gudene er ikke ”irrasjonelle”, men de personifiserer ulike rasjonalitetsformer for ulike kontekster.

9.3.2 ”Økonomiske aktører er vi-rasjonelle”

En metafor om at økonomiske aktører er vi-rasjonelle innebærer å gå tilbake til startpunktet for økonomisk teori, ja, kanskje litt før utgangspunktet. Med det mener jeg ikke bare Adam Smiths *Wealth of Nations*, 1776, men hans *Theory of the Moral Sentiments*, 1759.⁶⁷⁵

Det bildet som blir tydelig fra Smiths drøftinger i *Sentiments*, påpeker Coase i en artikkel om Smiths menneskesyn, er at mennesker riktignok er gjennomtrukket av egeninteresse eller ”self-love”. ”Vi er ikke klare til å mistenke noen person for å mangle egeninteresse,” sier Smith.⁶⁷⁶ Likevel, så tar mennesker hensyn til den effekt ens handlinger har på andre. Denne hensyntagen skjer fordi det hos hvert individ oppstår sympatiske responser til hvordan andre har det. Slik sett er egeninteresse-rasjonalitet og vi-rasjonalitet to parallelle – og ofte forbundne – fornuftsformer. Vi føler lett slik som andre føler og vil ta sosiale hensyn av tre følgende og forbundne årsaker, hevder Smith: Først fordi vi *liker* å kjenne en sympatisk harmoni med andre, dernest fordi vi ønsker å fremtre som moralsk beundringsverdige i egne øye, og for det tredje etterlever vi regler som er akseptert i samfunnet fordi vi ønsker å bli beundret som moralske av andre. Han fortsetter:

When our passive feelings are almost always so sordid and so selfish, how comes it that our active principles should often be so generous and so noble? When we are always so much more deeply affected by whatever concerns ourselves than by whatever concerns other men; what is it which prompts the generous upon all occasions, and the mean upon many, to sacrifice their own interests to the greater interests of others? It is not the soft power of humanity, it is not that feeble spark of benevolence which Nature has lighted up in the human heart, that is thus capable of counteracting the strongest impulses of self-love. . . . It

⁶⁷⁴ Bruno S. Frey, 1997, *Not Just for the Money*, s. 124.

⁶⁷⁵ Smith, A. 1759. *The Theory of Moral Sentiments*.

⁶⁷⁶ Coase, 1976, ”Adam Smith’s View of Man”, s. 8.

is a stronger love, a more powerful affection, which generally takes place upon such occasions; the love of what is honourable and noble, of the grandeur, and dignity, and superiority of our own characters.'

How selfish soever man may be supposed, there are evidently some principles in his nature, which interest him in the fortune of others, and render their happiness necessary to him though he derives nothing from it, except the pleasure of seeing it. . . . The greatest ruffian, the most hardened violator of the laws of society, is not altogether without it.⁶⁷⁷

Adam Smith gjorde altså sympati med andre til basis for menneskers sosiale og moralske atferd i (økonomiske) valgsituasjoner. Vi utformer ideer om hvordan andre føler ved å forestille oss hvordan vi selv ville følt et om vi var i samme tilstand. Vissheten om at noe vil påføre våre medmennesker ubehag eller lidelse, påfører også oss selv ubehag og lidelse. Det som gir dem lykke gir også oss selv lykke. I Smiths syn kan dette skje fordi mennesker ved hjelp av imaginasjonen er istand til å identifisere seg med andre, og dermed se seg selv i deres sted. Våre følelser har kanskje ikke samme intensitet som andres, men de er hos Smith følelser av samme type og i samme retning, påpeker Coase. Smith igjen:

"Love is an agreeable, resentment a disagreeable passion: and accordingly we are not half as anxious that our friends should adopt our friendships, as that they should enter into our resentments. . . . The agreeable passions of love and joy can satisfy and support the heart without any auxiliary pleasure. The bitter and painful emotions of grief and resentment more strongly require the healing consolation of sympathy."

Det er altså ikke bare av hensyn til egne "gode følelser" gjennom sympati at mennesker kan la hensynet til andre gå først, hevder Smith. Ofte er det av hensyn til eget selvbilde og egen verdighet at man kan sette egne hensyn til side. Å handle til andres beste er ofte i tråd med det som Smith beskriver over som "the grandeur, and dignity, and superiority of our own characters".

I hovedsak har Smiths metafor fra *Sentiments* om at "økonomiske aktører er sosialt sympatiske", alternativt "økonomiske aktører er vi-rasjonelle", ikke blitt plukket opp av de påfølgende århundrer økonomiske tenkning. Den ble ikke generativ for hovedstrømmen av økonomisk teori på 1800- og 1900-tallet. Istedenfor ble begrepet "self-love" først omgjort til "self-interest", og "rasjonalitet" deretter gradvis tolket på måter som var basert utelukkende på individuelle og instrumentelle former for rasjonalitet i egeninteressens tjeneste, som for eksempel i "rational utility maximization", "rational choice theory" og "rational expectations". Det er først nå, omtrent 250 år etter publikasjonen av *Theory of Sentiments*, at det har begynt å komme nye teorier med tilhørende systematisk økonomisk empiri om at det også eksisterer en aktiv form for sosial- eller vi-rasjonalitet i økonomiske sammenhenger.

⁶⁷⁷ Smith, 1759, *The Theory of Moral Sentiments*, sitert i Coase, 1976, s. 3–4.

En rekke moderne økonomiske tenkere, blant annet Amartya Sen⁶⁷⁸ og Amitai Etzioni⁶⁷⁹ har de siste tiårene beskrevet økonomiske aktører som å inneha evne til å handle på *både* i individualistiske og sosialt ansvarlige måter. De anvender dermed rasjonalitets-begrepet på en mer flertydig måte enn i konvensjonell økonomi. Sens og Etzions "nye" rasjonalitetsformer kan forstås i tråd med at metaforen om vi-rasjonalitet blir generativ og begynner bidra til ny teori, nye konsepter og etter hvert ny empirisk forskning. Etzioni hevder at heller enn å anta at folk søker å maksimere kun én type nytte, kan de bedre forstås som å forfølge (minst) to typer nytter: både behovstilfredstillelse og moralitet. I den andre kategorien nytte, er Etzioni – som Smith – opptatt av forskjellene mellom ytre belønning/motivasjon på den ene og såkalt indre motivasjon på den annen. "The behavior of a person who feels he/she *ought* to work hard is different from that of one who feels it *pays* to work hard" ⁶⁸⁰

Sosial rasjonalitet kan ta flere former, påpeker Arild Vatn.⁶⁸¹ To hovedklasser er vi-rasjonalitet og dem-rasjonalitet. Vi-rasjonalitet henviser til hvordan økonomiske aktører handler for å ivareta behov og interesse for gruppen man tilhører, mens dem-rasjonalitet henviser til en gruppe som den økonomiske aktør ikke selv oppfatter som sin egen.

Der hvor neo-klassiske økonomer bare ser individuell og kalkulatativ rasjonalitet, så ser de klassiske institusjonelle økonomer også en evne til å handle i samarbeid og engasjere seg i grupper og organisatorisk interesse, altså en sosial rasjonalitet.⁶⁸²

I tillegg til homo economicus, fins det derfor *homo politicus* og *homo reciprocans*, hevder for eksempel Gintis (2000) i en oppsummeringsartikkel om eksperimentell forskning på homo economicus' mer sosiale "brødre":

Actors in economic settings involving strategic interaction are cooperative and prosocial in a way not predicted by Homo economicus. In particular, economic actors in many circumstances behave more like Homo reciprocans than Homo economicus: they are strong reciprocators who come to strategic interactions with a propensity to cooperate, respond to cooperative behavior by maintaining or increasing cooperation, and respond to noncooperative free-riders by retaliating against the 'offenders', even at a personal cost, and even when there is no reasonable expectation that future personal gains will flow from such retaliation.⁶⁸³

I en stor undersøkelse som involverte kontrollerte studier av økonomisk beslutningsatferd i 15 ulike kulturer, konkluderte Henrich m.fl.⁶⁸⁴ med at det var vanskelig å finne empirisk belegg for homo economicus i de fleste av de undersøkte kulturene.

⁶⁷⁸ Sen, A., 'Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory', *Philosophy and Public Affairs*, 6 (4), 1977, s.317–44.

⁶⁷⁹ A. Etzioni, 1988 *The Moral Dimension: Toward a new Economics*.

⁶⁸⁰ Etzioni, 1988, s 46, min kursiv.

⁶⁸¹ Vatn, 2008, "Sustainability: the Need for Institutional Change"

⁶⁸² Vatn, 2008, s. 2.

⁶⁸³ Gintis, 2000, "Beyond Homo economicus : evidence from experimental economics."

⁶⁸⁴ Henrich, J.R., B.S. Bowles, C. Camerer, E. Fehr, H. Gintis and R. McElrath, 2001, "In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies".

Mange aktører som deltar i empiriske undersøkelser av økonomiske valg, ser ut til å bry seg mer om sosiale forhold som rettferdighet og gjensidighet. De er villig til å endre distribusjonen av materiell fordeling også til en personlig kostnad, samt belønne de som oppfører seg samarbeidende og straffe de som ikke samarbeider, også når disse handlingene innebærer ytterligere personlige kostnader. Slike avvik fra det som kan kalles den ”kanoniske” homo economicus-modellen har en lang rekke konsekvenser for økonomiske fenomener, inklusive optimal utforming av institusjoner og kontrakter, allokering av eiendomsrettigheter, betingelser for kollektiv handling, analyse av ufullstendige kontrakter og den vedvarende forekomsten av ikke-konkurranse baserte lønnsbetingelser.⁶⁸⁵

Henrich et al oppsummerer sine funn slik:

First, the canonical model is not supported in any society studied. Second, there is considerably more behavioral variability across groups than had been found in previous cross-cultural research, and the canonical model fails in a wider variety of ways than in previous experiments. Third, group-level differences in economic organization and the degree of market integration explain a substantial portion of the behavioral variation across societies: the higher the degree of market integration and the higher the payoffs to cooperation, the greater the level of cooperation in experimental games. Fourth, individual-level economic and demographic variables do not explain behavior either within or across groups. Fifth, behavior in the experiments is generally consistent with economic patterns of everyday life in these societies.⁶⁸⁶

Henrich et al konkluderer med at økonomiske valg *ikke* baseres på gitte preferanser som er individuelt gitt helt uavhengig av sosiale kontekster. Preferansene ser ut til å bli formet av den sosiale interaksjoner i hverdagslivet og den form for rasjonalitet disse interaksjonene påkrever. Det blir vanskelig å ikke ta hensyn til sosiale preferanser dersom man skal videreutvikle økonomisk velferdsteori med mindre en slik sosial rasjonalitet integreres i modellen av aktøren.

Denne dobbelte form for rasjonalitet hos økonomiske aktører kommer også frem i forhold til studier av betalingsvillighet i forbindelse med nytte-kostnadsanalyser. Her vil borgeres betalingsvillighet for et gode som ikke prises i markedene på normal måte, ofte være avgjørende for å bestemme nytte-kostnadsbrøken. I en artikkel av Karine Nyborg om *homo politicus*⁶⁸⁷ siterer hun Sagoff som fremmer et argument om at klima- og miljøvurderinger basert på betalingsvillighet ofte ikke lykkes gjøre et tydelig skille mellom individets roller som *konsument* og som *borger*. Men den rollen som er mest fremtredende i undersøkelsessituasjonen vil imidlertid påvirke det svar som gis.

⁶⁸⁵ Henrich et al 2001, s. 73.

⁶⁸⁶ Henrich et al 2001, s. 74

⁶⁸⁷ Nyborg, 2000, ”Homo Economicus and Homo Politicus: interpretation and aggregation of environmental values”

“As a citizen, I am concerned with the public interest, rather than my own interest; with the good of the community, rather than simply the well-being of my own family . . . In my role as a consumer, (. . .) I pursue the goals I have as an individual.”⁶⁸⁸

Denne distinksjonen mellom aktører i rollene som konsumenter og som borgere, synes antyde at individene har (minst) to distinkte og muligens konfliktuerende preferanse-sett for ønskede sosiale tilstander, ett sett preferanser for hver rolle. Sagoff er ikke alene om å fremme et slikt syn: mange økonomer i ulike økonomiske fagfelt som *social choice theory* og *public choice* har antydnet at individer kan ha multiple preferansesett, og anvende ulike preferanser i ulike kontekster, avhengig av hvilken type rasjonalitet konteksten, dvs. de aktuelle institusjonene, setter.⁶⁸⁹

I forhold til klimapolitikk kan slike forhold vise seg avgjørende når man undersøker betalingsvillighet for et kollektivt gode som for eksempel reduserte utslipp. Svaret som gis vil antagelig utvise store forskjeller om undersøkelsessituasjonen innrammer betalingsvillighets-spørsmålet til informanten på en slik måte at hun svarer utfra rollen som konsument, som borger, verdensborger eller som forelder/besteforeldre. Nyborg skriver:

In contingent valuation studies of environmental change, major fractions of respondents' reported willingness to pay sometimes appear to be motivated by altruism or moral commitment, rather than one's own use of the good (see, for example, Stevens et al., 1991). Consequently, an extensive literature on altruistic values and so-called non-use values has emerged in recent years. In most of this literature, it is assumed that individuals derive well-being from knowing that others are made better off, from the act of giving, or simply from knowing that an environmental resource exists.⁶⁹⁰

Institusjoner består av normer, konvensjoner og de formelle regler i et samfunn. De er både formelle og uformelle strukturer. Organisasjoner både formes av og former institusjoner. Institusjoner er således ikke bare begrensninger på individers handlingsfrihet og rasjonalitet, men bidrar også til å skape en kulturelt spesifikk opplevelse av mening. Slik sett kan institusjoner sies å være *rasjonalitets-formende kontekster*, hevder Arild Vatn og påpeker at en slik forståelse er i tråd med kjernetradisjonen innen institusjonell økonomi, fra Veblen og Commons, til Bromley og Hodgson.⁶⁹¹

Den tradisjonelle modellen for markedet var basert på institusjoner som fremmet jeger-rasjonalitet for økonomiske aktører i rollen som konsument. Hvordan blir da markeder basert på modellen om vi-rasjonalitet i rollen som borger? Mange slike institusjoner finnes allerede og former økonomisk atferd slik at den i mange kontekster vil fravike sterkt fra homo economicus modellen.⁶⁹² Men her henger teoriutviklingen og bevisst uforming av

⁶⁸⁸ Sagoff, 1988, s. 8., sitert i Nyborg 2000, s. 306.

⁶⁸⁹ Dette gjelder økonomer som Arrow, 1951; Harsanyi, 1955; Sen, 1977; Margolis, 1982; Hausman and McPherson, 1996, sitert i Nyborg 2000.

⁶⁹⁰ Nyborg, 2000, s. 305.

⁶⁹¹ Vatn, 2008, "Sustainability: the Need for Institutional Change", s. 2.

⁶⁹² Henrich et al 2001.

institusjoner for styrke sosial rasjonalitet etter både empiriske funn og behovet for institusjonell reform, hevder Vatn.

Det å øke omfanget av sosial rasjonalitet er både en stor mulighet, men også en nødvendighet i lys av de sosiale, klimatiske og biodiversitets-utfordringene som er felles for menneskeheten. Den gode nyheten fra forskning på økonomisk atferd er at den bekrefter at sosial rasjonalitet har empirisk støtte, og at den kan utvikles og styrkes gjennom institusjonell utvikling. Kommunikativ interaksjon er avgjørende for å gjøre sosial rasjonalitet levedyktig over tid, fordi slik kommunikasjon styrker denne rasjonalitetsformen gjennom å muliggjøre samarbeid om felles resultater. Samarbeid om felles resultater styrker også gruppesolidaritet, mulighetene for videre konsensus, samt forpliktelse til fortsatt samarbeid.⁶⁹³ Dette knytter an til den alternative metaforen drøftet i avsnitt 6.3.3 om at ”markeder er samtaler”.

Arild Vatn avslutter med en utfordring om å utvikle nye institusjoner basert på sosial rasjonalitet som også inkluderer andre verdievalueringsdimensjoner enn penger alene:

My point is that it is very hard to produce a system dealing well with sustainability issues if we do not include also changes in the basic motivation structures of economic decisions. What seems to be needed is an *institutional reform where the role of social rationality is strengthened and where multi-dimensional and multi-functional assessments are instituted as part of this*. Moreover, these considerations must be instituted at the core of the system and not as correcting forces operating at various, continuously changing margins....More completely, we need to go from a system favouring separation, individual rationality and strategic interaction to one favouring integration, social rationality and communicative interaction. While separation has been instrumental in boosting growth, it is incompatible with sustainability.⁶⁹⁴

Denne avhandling forsøker å ta opp hansken fra Vatn ved å se på hvordan alternative metaforer for sentrale økonomiske begreper kan bli generative for ny teori- og institusjonsutvikling, nettopp for å i større grad ivareta en multi-dimensjonal verdievaluering ved hjelp av nye institusjoner. Et eksempel på en slik generativ bruk av metaforer med forsøksvis integrasjon av individuell rasjonalitet med sosial rasjonalitet innenfor en institusjonell ramme av multidimensjonal verdsettingsprosesser, gjøres i kapittel 12.

9.4 Oppsummering av ”aktører er rasjonelle”

Avhandlingens hovedproblemstilling er: hvilke implikasjoner har valget av konstituerende økonomiske metaforer for holdninger til penger og utforming av klimapolitikk? Hovedproblemstillingen ble brutt ned til tre delproblemstillinger, som for dette kapitlet har vært: 1) Hva er den kulturelle og historiske konteksten for de metaforer som har vært konstituerende for teorier om den økonomiske aktør? 2) Hvilke føringer og

⁶⁹³ Vatn, 2008, s. 14, og Kopelman et al. 2002.

⁶⁹⁴ Vatn, 2008, s. 13, min kursiv.

begrensninger har de teorikonstituerende metaforer om aktørene lagt på dagens utforming av klimapolitikk? Og 3) hvilke virkninger kan forståelsesmåter basert på andre metaforer for økonomiske aktører få innen miljø- og klimapolitikk?

1) Begrephistorisk kontekst:

John Stuart Mill demonstrerte at mye kan læres fra å analysere en enkel, men ikke triviell, modell av den menneskelige natur i interaksjon med ulike virkelige, sosiale institusjoner. Opprinnelig var Smith opptatt av å forstå self-love, ikke nyttemaksimering under begrensninger. Imidlertid ble disse forståelsesmåtene av rasjonelle aktører omdefinert med Robbins nye definisjon av økonomi og fremveksten av neoklassiske likevektsmodeller. Det har vært fremmet en lang rekke ulike tolkninger av ”aktører er rasjonelle”-metaforen som har resultert i en serie rasjonalitetsbegreper som nyttemaksimering, rasjonelle valg, forventet nytte, rasjonelle forventninger og strategisk rasjonalitet. Men økonomi har konsekvent valgt å bruke alle disse begrepene ut fra en metodologisk individualisme, altså at forklaringene baserer seg på hvordan individuelle økonomiske aktører agerer separat og autonomt, og så aggregere dette til sosialt nivå. En metafor-teoretisk hypotese er at homo economicus har stått plantet i et nettverk av rasjonalitets-metaforer slik at teoriene har blitt påvirket av det europeiske tankegods som ligger i arven etter rotmetaforen fra mytene om Apollon, en såkalt *long durée*.

2) Føringer og begrensninger:

Den formen for rasjonalitet som økonomisk teori har holdt frem i begreper som rasjonelle valg og rasjonelle forventninger har bare blitt dannet deduktivt, og i liten grad induktivt lest ut av faktisk økonomisk atferd i markeder. Disse modellene har imidlertid blitt brukt til å forme markedene, hevder Callon. Teoriene om den rasjonelle aktor virker derfor etter hvert performativt på markedsatferd. Det skjer ved at en serie kalkulasjonsteknologier, normer og offentlige forskrifter blir tatt i bruk i markedene. Økonomisk teori kan da ses som at den på en bred måte ”gjennomfører”, former og formaterer den faktiske økonomien, mer enn at den bare passivt observerer og forsøker forklare *post hoc* hvordan den fungerer.

Slik som rasjonalitetsbegrepet er tolket innenfor en metodologisk individualisme i økonomien, så er det ganske enkelt, selvnynsende, *ikke rasjonelt* for økonomiske aktører å redusere sine klimautslipp, hvis dette på noen måte reduserer deres egeninteresse mht. en eller annen preferanse. Når man er vel innrettet i det retoriske nettverket som økonomiens rasjonalitetsbegrep utgjør, så er det vanskelig å *forestille* seg at det skulle være noen annen tilnærming til å løse klimautslipps-vanskene på, enn gjennom ”en riktig pris” som vil påvirke rasjonell atferd. ”Homo economicus, has several characteristics that are relatively

unproblematic in a market setting, but have potentially seriously misleading implications when applied outside this sphere.” skriver Gintis.⁶⁹⁵

I offentlige beslutningsprosesser, legges det sterke føringer for at det skal gjøres samfunnsøkonomiske analyser – som samfunnsøkonomisk effektivitetsanalyse eller nytte-kostnadsanalyser iht. standard økonomisk mal. Mange tiltak som kan gi direkte nedgang i klimautslipp vil dermed ikke kunne anbefales gjennomført med mindre de fremstår som samfunnsøkonomisk kostnadseffektive i likevektsmodellene basert på homo economicus.

3) Mulige alternative, generative metaforer

Flere økonomiske forskere hevder at økonomiske aktører har en begrenset form for rasjonalitet, følger flokkatferd og er emosjonsdrevet. De har, som Keynes formulerte det, *animal spirits*. Forskning innen atferdsøkonomi får frem hvordan slike forhold gjør at økonomiske aktører avviker fra det rasjonelle ideal som er nedfelt i mer konvensjonelle formuleringer av ”aktører er rasjonelle”-metaforen. I stedet for én homo economicus som skal dekke alle situasjoner, anbefaler Bruno Frey å utvikle *flere modeller for menneskelig valg* til bruk i ulike typer analyser. Da vil forskere først ta høyde for hvilken type problem som skal analyseres og deretter velge en modell som passer til formålet.

En annen alternativ metafor innebærer å anse aktører for sosialt rasjonelle; ”aktører er vi-rasjonelle”. Det kan gjøres en distinksjon mellom økonomiske aktører ettersom de inntar vekselvise roller som konsumenter eller som borgere. Det synes å være at individer har (minst) to distinkte og muligens konfliktuerende preferanse-sett for ønskede sosiale tilstander, ett sett preferanser for hver rolle. Det synes å foreligge et stort potensial for å utvikle teorier og institusjoner basert på menneskers sosiale rasjonalitet som et tillegg til deres rasjonelle egeninteresse.

Begrensningen i verdien til disse nye metaforene ligger i at de enda i liten grad har resultert i modeller for økonomisk atferd som pragmatisk og matematisk lar seg aggregere til anvendbare modeller til politisk virkemiddel-utforming. Det foreligger ennå ikke noen allment aksepterte makroøkonomiske modeller basert på ”aktører har animal spirits” eller ”aktører er sosialt rasjonelle” som for eksempel byråkrater i departementene kan lene seg til når beslutninger skal fattes. Slik sett har homo economicus – av rent pragmatiske hensyn – fortsatt ”monopol” på dette markedet.

Men til slutt kan det være fristende å stille spørsmålet om hvilken pris vi rasjonelt kan forvente for homo economicus i fremtiden. Hvordan vil etterspørselen etter denne modellen av menneskelige valg i markedet – som baserer seg på metaforen om at aktører er rasjonelle – utvikle seg? Hvor stort behov vil det være for ham i fremtiden? Leker vi litt

⁶⁹⁵ Gintis, 2000, ”Beyond Homo economicus”, s. 312.

videre med markedsmetaforer kunne vi si at det synes være avtagende grensenytte av homo economicus, spesielt i økonomisk forskning. Mye av nytten lå i potensialet for teoriutvikling og generalisering fra de første formelle modellene. Han var – og er – enkel å formalisere på elegant men statisk vis. Men etter hvert som anvendelsene av denne typen har blitt stadig mer utbredt, har grensenytten avtatt. Med synkende etterspørsel fra forskningsfronten etter nye homo economicus-modeller, kan vi ikke se bort fra at hans akademiske markedspris vil stupe. Men samtidig lever han videre i beste velgående i departementale og til andre administrative og anvendte behov. Skal vi *go short* eller *go long*?

Del III -Drøfting

av økonomiske metaforers
implikasjoner på klimapolitikk

Innledning til del III

I kap. 10–12 drøftes de tre delproblemstillingene basert på de foregående enkeltstående metaforanalysene fra del II, men nå med mer vekt på *helheten* i nåtidens økonomiske diskurs. Del III oppsummerer dermed først funn fra hver av de tre delproblemstillingene fra del II og anvender dem så videre på et mer samlet, overordnet nivå.

Kap. 10 tar opp delproblemstilling 1: Hva er den kulturelle og historiske konteksten for de metaforer som har vært konstituerende for den økonomiske diskurs? Kapitlet ser nærmere særlig på den ”neoklassiske” teoris utvikling og historiske rolle, samt den betydning dette har hatt for undervisning og utøvende forvaltning innenfor miljøøkonomi og dermed klimapolitikk. Økonomifagets selvportrettering som en positiv / rent deskriptiv vitenskap, står sentralt i drøftingen.

Kap. 11 tar opp delproblemstilling 2: ”Hvilke føringer og begrensninger legger de konstituerende metaforer til økonomiske begreper på dagens anvendelse av dem i utformingen av klimapolitikk?”. Delproblemstillingen blir belyst ved å drøfte hvordan de konstituerende metaforer utforsket i del II, legger føringer for tiltak gjennom to sentrale begreper i den klimapolitiske diskurs: *kostnadseffektivitet* og *kalkulasjonsrente* (diskonteringsrente).

Kap. 12 tar opp delproblemstilling 3: ”Hvilke effekter kan utvidet/fornytt forståelsesmåte ha innen klimapolitikk?” Kapitlet utforsker hvordan en annen forståelsesmåte av penger, eksemplifisert ved ideen om omsettbare individuelle utslippskvoter per capita som en form for *special-purpose money* teoretisk kan gi andre effekter på klimapolitikk enn dagens forståelsesmåter av kvotepriser målt i standard valuta.

10. Neoklassisk diskurs: dead or alive?

The disagreements among economists turn often on metaphorical choices, unexamined because unselfconscious. (McCloskey 1995, s. 225)

Kap. 10 skal oppsummere og drøfte funn fra del II med hensyn på delproblemstilling 1. Mens det i del II var ett og ett begrep som ble undersøkt, er det her en ambisjon om å sammenfatte undersøkelsen ved å se nærmere på hva som kjennetegner den økonomiske diskurs som helhet. Delproblemstilling 1 kan derfor i dette kapitlet justeres til å lyde: ”Hva er den begrephistoriske konteksten for valget av neoklassiske begreper og metaforer for å analysere og utforme klimapolitikk?”

Det er på mange måter et paradoks, at selv om neoklassisk teori har vært omfattende kritisert, forskningsfronten har forlatt den og det er vanskelig å finne noen økonom som benevner sitt arbeid som neoklassisk, så ser den tilsynelatende fortsatt ut til å leve i beste velgående i hovedstrømmen av utøvelse av økonomi. Kapitlet vil belegge og se nærmere på dette paradokset, og forsøke utarbeide en forståelse. En litt annen måte å formulere kapitlets vinkling på delproblemstilling 1 kan derfor formuleres slik: *Hvorfor anvender statsadministrasjonen fortsatt en økonomisk diskurs basert på neoklassisk marginalisme og likevektsteorier når klimapolitikk skal utredes og utformes?*

Først, i avsnitt 10.1, tar jeg et skritt tilbake og ser på ulike typer forklaringsmodeller eller faktorer som kan tenkes bidra til en bedre forståelse av den neoklassiske økonomis fortsatte dominans. Deretter, i 10.2, må selve begrepet ”neoklassisk” undersøkes nærmere: hva refererer det egentlig til? Fins det fortsatt en neoklassisk økonomi overheadet og hvordan kan den i så fall beskrives? I 10.3 beskrives neoklassisk teori gjennom den metafor-teoretiske tilnærming basert på resultatene fra del II. I 10.4 undersøkes dette nettverket for å se om det kan være en sentral rotmetafor som gir det en sterk semantisk kontekst og som bidrar til å holde det samlet. Sammenfatning av svaret på delproblemstillingen gis i 10.5.

10.1 Ulike forklaringsfaktorer av ”neoklassisk” dominans

Som nevnt over, så kan delproblemstilling 1 reformuleres i dette kapitlet til å drøfte paradokset i at til tross for neoklassisk teoris mange problemer, så lever den videre; Hvorfor anvender (i alle fall den norske) statsadministrasjonen fortsatt en økonomisk diskurs basert på neoklassisk marginalisme og likevekt når klimapolitikk skal utredes og utformes?

Det kan selvsagt innvendes at begrepet ”neoklassisk teori” er en stråmann, at begrepet er forlatt, dødt eller meningsstomt, og at påstanden innbakt i spørsmålet dermed i utgangspunktet er feil eller meningsløs. Jeg skal komme tilbake igjen til dette i 10.2. La derfor denne innvendingen få stå i parantes en liten stund, og la oss anta at det er noe som er ”neoklassisk” i måten økonomi utøves på innen klimapolitikk.

For å forklare denne fortsatte og utbredte anvendelse av neoklassiske begreper (som for eksempel ”marginalkostnaden for reduksjon av CO2 utslipp per tonn”), kan man anvende en serie forklaringstradisjoner eller faktorer. Blant disse er: a) materielle forhold, b) historiske, c) ideologiske, d) kunnskapssosiologiske, e) behovet for vitenskaplig benchmark, f) utfra forvaltnings-administrative behov, eller g) utfra kognitivt metaforiske faktorer.

a) En **materiell** forklaring kunne ta utgangspunkt i at nasjoner som UK & USA i forgående århundre har demonstrert sterk økonomisk vekst og bygd imperier på basis av sitt sterke materielle og militære grunnlag. Den neoklassiske teoris dominans har blitt legitimert gjennom å være den rådende teori blant økonomisk-administrative miljøer i disse landene (”nothing succeeds as success”). Videre har denne materielle basis gitt ledende US universiteter rikelige ressurser til å tiltrekke seg de beste talentene, etc.

b) En **historisk** forklaring kunne bl.a. studere effekten av den tyske Methodenstreit på slutten av 1800-tallet, og se på hvordan andre verdenskrig førte til flukt av ledende økonomer til USA. Man kunne se på innflytelsesrike personer som Keynes’ rolle etter den store depresjonen og under krigen, samt den sterke oppbyggingen av den økonomiske forskermiljøet i engelsk-språklig kontekst til global dominans. Andre forhold som kunne trekkes inn er Veblens marginalisering i USA, forholdet mellom Harvard, MIT og Samuelson-tradisjonen etc.

c) En **ideologisk** forklaring ville kunne peke på hvordan neoklassisk teori har passet godt med behovene til vestlige nasjoner, særlig USA, under den kalde krigen for å

forsvare frie valg og markeder mot kommunisme. Grunntanken her er at neoklassisk teori passet til behovene blant konservative, fremstående politikere og kapitalister. Økonomi blir sammenblandet med politikk på en så tett og nær måte at det økonomisk faget nærmest blir et akademisk alibi for utformingen av bestemte typer politikk som har passet bra for de mest innflytelsesrike gruppene.

d) En **kunnskapssosiologisk** forklaring ville undersøke det sosiale profesjons- og forskerfelleskap som et selv-forsterkende system. Kanskje ligner økonomi-profesjonen på et ”laug” som belønner sine konservative og lojale medlemmer, og med effektive eksklusjonsprosesser for avvikende synspunkter og personer. Man er enige om hva man kan være uenige om. Tilgangen til posisjoner som redigering og peer-review av sentrale journaler voktes kanskje nøye. Sirkulasjonen av økonomer fra forsker stillinger til ledende administrativt-utøvende stillinger i forvaltning, nasjonalbanker og statistikk er viktig, etc. Effektive institusjoner for utdanning og seleksjon av nye medlemmer for en sterk sosialisering mot felles faglig identitet hører også hjemme her.

e) Behovet for en **vitenskaplig benchmark** kan stå sentralt i nok en type forklaring. Kanskje er det slik at det ganske enkelt ikke fins noen bedre dokumentert eller velkjent teori som fungerer som faglig referanse? Jeg har referert til *The Economist* (i avsn. 6.2.2) som påpeker at selv om forskere nå – spesielt etter finanskrisen – går i mange retninger, så gir neoklassiske likevektsmodeller et felles utgangspunkt og referanseramme for ”alle” som arbeider med økonomi. Fortsatt virker den faglig, vitenskaplig nøytral i de fleste øyne, og låner feltet et vitenskaplig karaktertrekk.

f) Relatert til den forrige – men antagelig likevel en selvstendig forklaringsfaktor – kan være å peke på de **forvaltnings-administrativ behov** innenfor et politisk demokrati. En slik vinkling er en mer statsvitenskaplig tilnærming enn de ovenfor. I et demokrati er det – og skal være – mange særinteresser som alle vil insistere på at de er spesielle og har særegne behov som må ivaretas politisk. Politikere må være med på dette fordi de er brikker i et system av gjensidige avhengigheter som belønner utstrakt kontakt med og støtte til interessegrupper av velgere. For å motstå et slikt vedvarende press om støtte i alle retninger fra politikere og interessegrupper, trenger statsadministrasjon (departementer og kanskje særlig finansdepartementer) en tilsynelatende nøytral teori som gjør at man abstrakt og distansert kan behandle alle sektorer så énsartet som mulig og innenfor samme ”rasjonelle” modell og fremgangsmåte. Forklaringen vil hevde at neoklassisk teori fungerer bra til å dekke et slikt behov, og derfor blir foretrukket selv om dens interne vitenskaplige basis kanskje ikke er helt konsistent. I så fall må dens legitimitet stadig reproduseres med tilgjengelige midler.

g) Til sist i denne listen har jeg satt det som er denne avhandlingens fokus; den mer **kognitivt metafor-teoretiske** tilnærmingen: I hvilken grad kan det sies å være en ”metaforisk faktor” som forklarer hvorfor neoklassisk teori har bevart sin posisjon som foretrukket referanseramme og fremdeles blir brukt når klimapolitikk skal utredes og utformes. Forklaringen vil påpeke at begreper og tankemønstre som er kompatible med de teorikonstituerende metaforene vil være dyptgående, og få en selvforsterkende, til dels autuonom karakter. Overflate-metaforer og modeller kan lett endres, men de konstituerende metaforene går på faglig identitet og skaper et psykologisk eierskap til sentrale faglige begreper. Dermed skapes et stabilt metaforisk nettverk som opprettholder et bilde av vitenskaplighet, av ”klar viten” men som også medfører en *kognitiv inertia*. Denne forklaringen baserer seg på det som i teori- og metodekapitlet er beskrevet som en begrepshistorisk tilnærming som bygger på særlig historisk-filologiske og ulike kognitivt-psykologiske forskningsretninger og metaforteorier.

Forklaringsfaktorene a-g over behøver ikke å være gjensidig utelukkende. Hver av dem er her kun kortfattet og essensielt beskrevet, men de representerer alle hver især muligheter for dyptpløyende separate studier, og det fins allerede mye forskning gjort innenfor de fleste av dem. Men fremfor å gjøre dypdykk i a-h, velger jeg i resten av kapitlet – i tråd med avhandlingens overordnede problemstilling – å avgrense undersøkelsen i hovedsak til g) den metafor-teoretiske faktor. Så vil jeg i 10.5 returnere til spørsmålet om hvorvidt en metafor-faktor kan veies opp mot, integreres eller underordnes med de øvrige. Men en forutsetning for å kunne gjøre en slik drøfting, er å først undersøke nærmere hva som egentlig menes med begrepet ”nyklassisk” eller ”neoklassisk” teori.

10.2 Først, fins neoklassisk økonomi fortsatt?

Begrepet ”neoklassisk” eller ”den neoklassiske syntese” er altså omstridt og man finner det sjelden som karakteristikk på dagens hovedstrøm i moderne lærebøker. De foretrekker å beskrive og definere begreper innen mikro-økonomi, tilbuds- og etterspørselsteorier, makroøkonomi, økonometri etc. Det kan virke som om det først og fremst er kritikerne av hovedstrømmen i økonomisk teori som anvender begrepet som merkelapp på en mer eller mindre homogen gruppe av antatte ”motstandere”. I hvilken grad gir det da mening å fremholde en påstand om at den moderne økonomisk diskurs er neoklassisk? Hvilken diskurs snakker vi i så fall om? Min strategi for å klare opp i dette er først å undersøke hva som lærebøker og ordbøker beskriver som et minste felles multiplum innen standard moderne økonomi (10.2.1), og deretter undersøke hva økonomiske historikere har

beskrevet som neoklassiske diskurser. Så retter jeg blikket mot hvordan et lite men balansert utvalg av fremtredende økonomer har beskrevet sin oppfatning om hva som er hovedstrøm og kjernen i faget (10.2.2.). Deretter undersøkes påstanden om økonomi er en positiv/deskriptiv vitenskap (10.2.3), før de ulike typer kritikker av neoklassisk teori oppsummeres til slutt (i 10.2.4).

10.2.1 Hva består “kjernen” i? - tre typer diskurser

I viktige, bestselgende internasjonale (mest amerikanske) lærebøker har forfattere som Greg Mankiw og Paul Krugman forsøkt å samle de viktigste prinsippene i en liste over hva som typisk kjennetegner moderne økonomiske diskurser. Paul Krugman og Robin Wells skriver: ”The Annual meeting of the American Economic Association draws thousands of economists, young and old, famous and obscure... What do these people have in common? An expert on the stock market probably knows very little about the economics of housework, and vice versa. Yet an economist who wanders into the wrong seminar and ends up listening to presentations on some unfamiliar topic is nonetheless likely to hear much that is familiar. The reason is that all economic analysis is based *on a set of common principles* that apply to many different issues.”⁶⁹⁶

Disse felles prinsippene har dannet utgangspunkt for grunnleggende utdanning og lærebøker i økonomi. Her er to slike oversikter over felles prinsipper fra viktige (amerikanske) introduksjonsbøker til økonomi:

Greg Mankiws Ten Principles ⁶⁹⁷	Paul Krugman (2006) First Principles:
1: People Face Tradeoffs.	1: Resources are scarce
2: The Cost of Something Is What You Give Up to Get It.	2: The real cost of something is what you must give up to get it.
3: Rational People think at the Margin.	3: ”How much” is a decision at the margin.
4: People Respond to Incentives.	4: People usually exploit opportunities to make themselves better off.
5: Trade Can Make Everyone Better Off.	5: There are gains from trade.
6: Markets Are Usually a Good Way to Organize Economic Activity.	6: Markets move toward equilibrium
7: Governments Can Sometimes Improve Market Outcomes.	7: Resources should be used as efficiently as possible to achieve society’s goals
8: A Country’s Standard of Living Depends on Its Ability to Produce Goods and Services.	8: Markets usually lead to efficiency
9: Prices Rise when the Government Prints Too Much Money.	9: When markets don’t achieve efficiency, government intervention can improve society’s welfare.
10: Society Faces a Short-Run Tradeoff between Inflation and Unemployment.	

⁶⁹⁶ Paul Krugman og Robin Wells, 2006, min kursiv.

⁶⁹⁷ Greg Mankiw, 1998, *Principles of Economics*. Paul Krugman og Robin Wells, 2006, *Macroeconomics*.

Noen økonomer velger altså å kalle en slik diskurs basert på prinsipper slik som de i tabellen over for *neoklassisk*, mens andre er mer skeptiske til å bruke denne betegnelsen på hovedstrømmen i moderne økonomi. I *The Concise Encyclopedia of Economics*, så definerer E. Roy Weintraub (1993) neoklassisk økonomi slik:

Neoclassical economics is what is called a metatheory. That is, it is a set of implicit rules or understandings for constructing satisfactory economic theories. It is a scientific research program that generates economic theories. Its fundamental assumptions are not open to discussion in that they define the shared understandings of those who call themselves neoclassical economists, or economists without any adjective. Those fundamental assumptions include the following:

1. People have rational preferences among outcomes. 2. Individuals maximize utility and firms maximize profits. 3. People act independently on the basis of full and relevant information.
Theories based on, or guided by, these assumptions are neoclassical theories.⁶⁹⁸

Men John Colander, president i *History of Economics Society*, erklærte imidlertid i 2000 begrepet for død og begravet. Neoklassisk teori har ingen utøvere lenger, mener han:

I'm not sure when we should say neoclassical economics died. The most logical cutoff would be somewhere between 1935 and 2000. The date cannot be pinpointed because its death was gradual - a slow transition rather than a sudden epiphany. Game theory made its appearance in 1946. In many ways, the two books that tied up the loose ends and captured the essence of neoclassical economics, Hick's *Value and Capital* (1939) and Samuelson's *Foundations* (1947) were culminating works - they put all the pieces of marginalism together. Important work thereafter was modern ... Mark Blaug writes: "Neoclassical economics transformed itself so radically in the 1940s and 1950s that someone ought to invent an entirely new label for post-war orthodox economics."⁶⁹⁹

Stephen Keen, derimot, hevder at neoklassisk teori fortsatt er i live, aktiv og medskyldig i å utløse krakket i 2008.⁷⁰⁰ Det kan synes være få moderne fremtredende økonomer som betegner seg selv som "neoklassiske". Flere lærebøker (som Krugman, Samuelson, Mankiw) unngår betegnelsen fullstendig. I Agnar Sandmos (2006) *Samfunnsøkonomi – en idéhistorie* foretrekkes begrepene marginalisme eller generell likevektsteori. Er da betegnelsen "neoklassisk" noe som først og fremst kritikere av hovedstrømmen i moderne økonomi anvender som en merkelapp på sine (antatt "sterkere") motstandere? Christian Arnsperger og Yanis Varoufakis skriver i en artikkel om "What is neoclassical economics?":

There is nothing more frustrating for critics of neoclassical economics than the argument that neoclassical economics is a figment of their imagination; that, simply, there is scientific economics and there is speculative hand-waiving (by those who have never really grasped the finer points of mainstream economic theory). In this sense, neoclassicism resembles racism: while ever present and dominant, no one claims to be guided by it. Critics must find a clear definition of neoclassicism if only in order to liberate neoclassical economists from

⁶⁹⁸ E. Roy Weintraub, 1993, "Neoclassical Economics", *The Concise Encyclopedia of Economics*.

⁶⁹⁹ David Colander, 2000, "The Death of Neoclassical Economics" s. 133.

⁷⁰⁰ Steve Keen, 2009, "Mad, bad and dangerous to know".

the temptation to barricade themselves behind infantile arguments viz. the non-existence of their school of thought.⁷⁰¹

Det er tydelig at dette har vært et mye omdebattert tema i skjæringspunktene mellom hovedstrøms økonomi og såkalt heterodoks økonomi. En nyansert fremstilling av hvordan neoklassisk teori både kan være levende og død på samme tid, gjøres av John B. Davis (2006) i en artikkel kalt ”The turn in economics: neoclassical dominance to mainstream pluralism?”. Her påpeker han at det er et paradoks å hevde at neoklassiske ideer har mistet sin dominans i økonomisk teori, fordi selv om kun få moderne økonomiske forskere anser seg som neoklassiske, så forblir neoklassisk tradisjon solid innbakt i økonomisk undervisning og lærebøker. Paradokset leder til nødvendigheten av en nærmere undersøkelse av endringsprosesser og institusjonelle forhold i den økonomiske fagdisiplin selv. Han fremsetter to hypoteser, først 1) at retningen for endring i økonomifaget går fra forskningsfronten til undervisning med en vesentlig tidsforsinkelse, og 2) økonomisk forskning skjer på en kontinuerlig bevegelig forskningsfront. Han konkluderer med at: ”til sammen setter disse hypotesene oss i stand til å si at nyere ikke-neoklassisk utvikling av den økonomiske forskningsfronten gir evidens om at den neoklassiske dominansen i økonomi nå er i ferd med å bli erstattet av en ny pluralistisk hovedstrøm.”⁷⁰²

Det kan være vel verdt å sitere Colander et al (2004) analyse av denne diffusjonsprosessen fra ny forskning til undervisning-praksis i noe detalj, ettersom han her gir en nøkkel til å forstå paradokset om at neoklassisk økonomi er død og levende på samme tid:

the {new} working paper or article will show up in graduate program reading lists, and eventually make its way into graduate textbooks. The process from conception of an idea to its appearance in graduate textbooks can take *up to ten years*. Intermediate and upper level undergraduate textbooks usually take *another five to ten years* to include these ideas, although they may show up as a supplemental box, or an added paragraph earlier than this. Principles books take *another five to ten years* to actually incorporate the idea as a central element, although, like their undergraduate upper level counterparts, they may add them as addenda so that they look modern.

There is a paradox in this diffusion process. The *more central the idea, the less likely it is to be included in a central way in the texts*. For example, complexity economics suggests the whole conception of equilibrium in an economy needs to be reconsidered, and experimental economics suggests that the entire approach to thinking about the appropriate mix of induction and deduction needs to be rethought. Such a reconsideration and rethinking would likely change the entire way textbooks are structured, and the way the courses are taught. Such major changes are *unlikely to show up even with the long lags that we discussed*. Instead they will be simply added as an addendum to the existing core. (For a discussion of these issues, see Colander, 2000b.) Such changes resemble more the kind of changes that Kuhn discussed in his analysis of paradigm shifts, even if the shift has occurred in the more gradualist manner that we have been describing.⁷⁰³

Det kan altså ta mer enn tredve år fra at forskning basert på viktige nye konstituerende metaforer kommer fra et working paper / artikkel, til å bli inkorporert i

⁷⁰¹ Chrisitan Armsperger og Yani Varoufakis, 2006, ”What is Neoclassical Economics?”,

⁷⁰² John Davis, 2006, ”The Turn in economics: neoclassical dominance to mainstream pluralism?”

⁷⁰³ Colander et al, 2004, ”The Changing Face of Mainstream Economics”, s. 494., min kursiv.

kjernen av lærebøkene fremstilling. Videre tar det kanskje 5 til 30 år fra en student lærer seg dette, til han/hun er ferdig med å utøve økonomi i forhold til den kognitive strukturen de internaliserte i løpet av sin utdanningstid.

Colander et als (2004) konklusjoner ser ut til å implisere at de metaforer som har vært generative for hovedstrømmen ikke lenger fungerer generativt for forskningen. Dette er det noen kaller ”krisen”⁷⁰⁴, og Colander m.fl. for ”the changing face” i dagens økonomi. Det har vært og er andre metaforer som tiltrekker seg (nye) forskeres oppmerksomhet og bidrar til ny teoriutvikling, slik som i spill-teori (”et økonomisk valg er trekk i et spill med regler”), informasjonsøkonomi (”et økonomisk valg skjer utfra usymmetrisk informasjon”), evolusjonær økonomi (”økonomisk utvikling er evolusjon”), atferdsøkonomi (”økonomiske valg er kognisjon og sosial læring”), institusjonell økonomi (”markeder er sosiale institusjoner”), kompleksitetsøkonomi (”økonomiske markeder er ikke-lineære og selvorganiserende systemer”), eller nevro-økonomi (”økonomiske valg er styrt av hjernens neurofysiologi”).

For å presisere hva som menes med ”den økonomiske diskurs” kan det da, inspirert av Colander’s (2000, 2004) og Davis’ (2006) distinksjoner, være nyttig å skille mellom tre ulike typer økonomiske diskurser: a) den fagøkonomiske *forsknings-diskurs*, b) en *undervisningsdiskurs* basert på de tilhørende økonomiske lærebøker, og c) en *utøvende diskurs* som omfatter hvordan økonomiske teorier og metaforer anvendes i administrasjon, politikkutforming og handling.

a) **Forskningsdiskursen:** Dagens økonomiske *forskningsfront* er svært bred og dekker et enormt antall tilnærminger, ikke minst de som ble nevnt i avsnittet ovenfor. Det er både Colander og Davis enige om. Spørsmålet er om det overhodet lar seg gjøre å snakke om én faglig hovedstrøm. Det lot seg kanskje gjøre i 1970-80 årene, da ”neoklassisk tradisjon” var på sin middagshøyde og dominerte hovedstrømmen i faget.⁷⁰⁵ Alcorn og Solarz, to Yale-økonomer, har oppsummert elementene i begrepet neoklassisk fra den perioden slik: ”a competitive paradigm in which large numbers of rational, value-maximizing firms interact with rational, value-maximizing consumers in an economy with a complete set of perfectly competitive markets.”⁷⁰⁶ Både teoretisk og eksperimentell forskning har – særlig siden rundt 1980 – stilt stadig flere spørsmålstegn ved alle disse kjennetegnene ved neoklassisk teori.

⁷⁰⁴ Edward Fullbrook, 2003, *The Crisis in Economics*.

⁷⁰⁵ John Davis, 2006, ”The Turn in economics: neoclassical dominance to mainstream pluralism?”, David Colander et al 2004, ”The Changing Face of Mainstream Economics”.

⁷⁰⁶ Stanley Alcorn and Ben Solarz, 2006, ”The Autistic Economist”, *Yale Economic Review*, Summer 2006.

b) **Undervisningsdiskursen:** I undervisning og i lærebøkene blir mangfoldet og motsetningene og spørsmålsteget i forskningsfronten lett borte. I stedet for å gjengi konfliktlinjer og uenigheter, så fremstiller de fleste lærebøker økonomi som om det hadde en klar kjerne og gyldige prinsipper som det råder sterk grad av konsensus om (ref. Samuelson og Nordhaus, *Economics* eller Mankiw's *Principles of Economics*, og definisjonen som nevnt i a) over). Når studenten behersker disse er hun blitt økonom. I undervisningen og lærebøkene ser det ut til at retninger som evolusjonær-, informasjons-, institusjonell økonomi og andre fra den nyere bevegelige forskningsfronten samt økonomisk historie blir sterkt underkommunisert i forholdet til den plass som vies "neoklassisk kjerne".⁷⁰⁷ Joseph Stiglitz skriver om dette: "For more than 20 years, economists were enthralled by so-called "rational expectations" models which assumed that all participants have the same (if not perfect) information and act perfectly rationally, that markets are perfectly efficient, that unemployment never exists (except when caused by greedy unions or government minimum wages), and where there is never any credit rationing."⁷⁰⁸ Han fortsetter med å påpeke at når slike modeller rådet så lenge, spesielt på høyskoler og universiteter i USA, og på tross av forskningsresultater og erfaringer som motsa modellene, vitner det om *ideologiens triumf over vitenskapen*. Dessverre sitter mange studenter fra disse programmene fremdeles som premissgivere for den politiske utformingen i mange land," avslutter Stiglitz. De har altså blitt deltagere i den utøvende diskursen.

c) **Den utøvende diskurs:** Videre skjer det en overgang fra undervisning til praksis når studenter som har gjennomgått kurser og eksamener ved universiteter og høyskoler kommer ut i det "virkelige" liv og skal praktisere den form for økonomi de har lært. De har da innlært visse økonomiske metaforer og modeller formet av denne sentrale diskursen og finner nå handlingsmåter i tråd med disse "naturlig". Ivrigt (nyutdannede?) byråkrater kaster seg over samfunnsproblemer, og anbefaler optimale løsninger basert på modeller de har brukt så mye tid på å lære. Nå kan de endelig få anvendt sin dyrt tilegnede kunnskap. Med denne økonomiske forståelsen får metaforene og modellene de har med seg en uttalt normativ effekt når de skal velge eller anbefale visse handlemåter på bekostning av andre. Det blir da mulig å snakke om en distinkt *ideologisk basert praksis* som vokser frem av hele settet av metaforer og teorier. Uansett om den kommer til uttrykk i ledelse av bedrifter i privat sektor eller i utforming av politiske virkemidler og tiltak, så synes den, ifølge Colander (2004) Davis (2006) og Stiglitz (2002) å være minst like frakoblet den nyere forskningsfronten som undervisningen var. Konstituerende metaforer fra tidligere tiders lærebøker har "bitt seg fast" som innlærte kognitive strukturer og blitt

⁷⁰⁷ Colander og Klamer, 1990, *The Making of an Economist*, inneholder en bred undersøkelse av studieinnhold og oppfatning hos ledende studenter på amerikanske elite-universiteter. En update ble publisert i Colander, 2005, "The Making of an Economist – Redux".

⁷⁰⁸ Joseph Stiglitz, 2002, "There Is No Invisible Hand".

med på lasset ut i beslutningsprosessene og får etterhvert en samfunnsformende virkning, (for eksempel $MC = MR$ eller prosedyrer for nytte-kostnadsanalyser). Neoklassisk teori har da gått fra å være en (gammel) abstrakt teori til å være performativ på praksis. Når (offentlige) rapporter skrives, anbefalinger drøftes og beslutninger fattes i møter, så er diskursen vel rotfestet i et økonomisk begrepsfelleskap som de deler med andre økonomer som har blitt utdannet og sosialisert inn i samme tradisjon. Det som opprinnelig var generative, teoretisk nydannende metaforer i perioden 1870 til 1950 har nå blitt gulv, vegger og tak til en diskurs eller et konseptuelt nettverk med pragmatiske føringer. Hvordan dette sprang fra deskriptive til normative utsagn skjer, vil bli drøftet nærmere nedenfor (i avsnitt 10.2.3).

10.2.2 Speil, speil på veggen -noen økonomers oppfatning av egen diskurs

En annen tilnærming til å klarlegge hva som fins i hovedstrømmen av økonomi, er å se på hvordan fremtredende tenkere beskriver eget fag. Dette avsnittet skal derfor se nærmere på hvordan noen få nobelprisvinnere i økonomer uttrykker sin oppfatning av eget fag og diskurs. Det vil derfor inneholde en del sitater fra utvalgte tekster som beskriver kjennetegn ved det økonomiske feltet – i metode og prinsipper – og som nettopp gjør det til økonomi. Jeg har forsøkt å gjøre et balansert utvalg ved å se på to godt innenfor hovedstrøm; Samuelson og Friedman, og to som har ansett seg utenfor hovedstrøm; Simon og Stiglitz. Utvalget kunne gjerne vært bredere og tekstene flere.⁷⁰⁹

Paul Samuelson har utgitt den mest innflytelsesrike læreboka i økonomi noen gang; *Economics*. Den kom i hele 18 revisjoner i perioden 1948–2005. Den har formet generasjoner av økonomistudenter. Etter salg i millioner har den kanonisk status.⁷¹⁰ Innledningskapitlet om ”Økonomiens fundament” henviser til Alfred Marshalls utsagn om at verden trenger økonomer med varme hjerter og kalde hoder. Samuelson skriver videre: ”Den beste veien til økonomisk fremgang eller en mer rettferdig fordeling av samfunnets produksjon, krever beslutning av kalde hoder, slike som kan veie kostnad og nytte av ulike tilnærminger objektivt, og prøve så hardt som menneskelig mulig å holde analysen fri for ethvert spor av ønsketenkning.”⁷¹¹

⁷⁰⁹ En mer fullstendig gjennomgang av hvordan ledende økonomer ser på sitt fag, ligger utenfor det som denne avhandlingen har rom for, og er et mulig forskningsprosjekt i seg selv. Et eksempel på en slik review ble først gjort av Klamer, 1988, i *Conversations with economists*, og siden gjort av Snowdon og Vane, 1999, *Conversations with leading economists*.

⁷¹⁰ Mark Schneider, 2006, “Great Minds in Economics: Paul Samuelson”. Se også Mark Skousen, 1997, “The Perseverance of Paul Samuelson's Text Book” og Agnar Sandmo, 2006, *Samfunnsøkonomi - en idéhistorie*, s. 335.

⁷¹¹ Samuelson & Nordhaus, 2001, *Economics*, side 7. De siterer Alfred Marshall: ”It will be my most cherished ambition to increase the numbers who Cambridge University sends out into the world

Her tegnes idealet for rollen som økonom klart opp. Egne ønsker, omsorg og visjoner må gjerne være motivasjon for å engasjere seg, men de må ikke blandes inn i den kjølige analytiske diskursen. Økonomers jobb er å sørge for at rollene ikke blandes, men at det kalde hodet likevel står i det varme hjertets tjeneste. Det varme hjertet setter målet og det kalde hodet finner det mest rasjonelle midlet for å nå målet, og gir så uavhengige ekspertråd om hvordan målet best kan nås.

På samme side introduserer Samuelson et sentralt skille i økonomifaget, skillet mellom *positiv økonomi* og *normativ økonomi*. Den første er ment som en empirisk og analytisk disiplin, hvor fakta skal tale for seg selv uten innblanding av ønsker, verdier eller drømmer. Normativ økonomi er derimot mer politisk og basert på etiske avveininger som kan resultere i konkrete anbefalinger. Den første handler mest om *er*, mens den andre handler om *bør*. Samuelson trekker da på det velkjente skillet fra den skotske 1700-talls-filosofen David Hume.⁷¹²

Kjernen i faget, fortsetter Samuelson, er å bruke en *naturvitenskapelig* ("scientific"⁷¹³) tilnærming for å forstå all økonomisk virksomhet. Det innebærer å bygge teorier fra nøyaktige analyser. Den teoretiske tilnærming gjør det mulig å lage generaliseringer som favner millioner av enkelthandlinger. Ved hjelp av matematikk og statistikk kan økonomer da se tvers igjennom store fjell av data og grave frem de viktigste sammenhengene i verden der ute.⁷¹⁴ Disse settes så sammen i en *formell, kvantifiserbar modell* av virkeligheten. Modellen kan så kjøres på en datamaskin og testes mot empiriske data.

Sentrale økonomer gir Samuelson en del av æren for den omfattende matematiseringen av økonomifeltet i etterkrigstiden.⁷¹⁵ Det er dette arbeidet med å formulere etterprøvbare modeller som kjennetegner det typisk økonomiske ved økonomi. Colander et al (2004) formulerer det slik: "Our view is that the current elite are relatively open minded when it comes to new ideas, but quite closed minded when it comes to alternative methodologies. If it isn't modeled, it isn't economics, no matter how insightful."⁷¹⁶

Milton Friedman var opptatt av å forbedre den "positive økonomi", som han mente er kjernen i den økonomiske diskurs:

Positive economics is in principle independent of any particular ethical position or normative judgments. As John Neville Keynes says, it deals with "what is", not with "what

with cool heads but warm hearts, willing to give some of their best powers to grappling with the social suffering around them..." s. 16.

⁷¹² Av noen kalt Humes guilljotine fordi den kapper de to helt av, og henviser dem til vidt ulike sfærer. Et slikt skarpt skille er dypt vitenskapsteoretisk problematisk.

⁷¹³ Ordet scientific henviser normalt på engelsk til de "harde" naturvitenskapene, altså det vi i Norge kaller realfagene. På engelsk brukes ofte humanities om språkvitenskapene, og social sciences om samfunnsvitenskapene. I min lesning av Samuelson virker det som at han med ordet scientific henviser først og fremst til naturvitenskapenes metoder.

⁷¹⁴ Samuelson og Nordhaus, 2001, *Economics*, side 5.

⁷¹⁵ Schneider, M., 2006, "Great Minds in Economics: Paul Samuelson"

⁷¹⁶ Collander et al, 2004, "The changing face of economics", s. 493.

ought to be." Its task is to provide a system of generalizations that can be used to make correct predictions about the consequences of any change in circumstances. Its performance is to be judged by the precision, scope and conformity with experience of the predictions it yields. In short, positive economics is, or can be, an "objective" science, in precisely the same sense as any of the physical sciences. ...⁷¹⁷

Friedman henviser til de mange kritikker av (neoklassisk) økonomis forutsetninger. En gjennomgående anklage har vært at disse forutsetningene (om rasjonalitet, oversikt) er urealistiske. Men han påpeker videre at en teori ikke kan vurderes utfra hvor realistiske dens forutsetninger er, men etter hvor presise dens prediksjoner blir:

One confusion that has been particularly rife ... is about the role of "assumptions" in economic analysis... Such a theory cannot be tested by comparing its "assumptions" directly with "reality". Indeed, there is no meaningful way in which this can be done. Complete "realism" is clearly unattainable, and the question whether a theory is realistic "enough" can be settled only by seeing whether it yields predictions that are good enough for the purpose in hand or that are better than predictions from alternative theories.⁷¹⁸

En annen nobelprisvinner i økonomi, **Herbert Simon**, fremhever i sitt nobelforedrag at økonomifaget er som et stort land hvor de aller fleste økonomer har bosatt seg på midten. Der fins det noen fine tinder som teoretikere har hatt stor glede av å klatre opp på. Derfra kan de se verden klart. Sentrale forskere som Walras, Marshall, Samuelson, Schultz og andre har formulert teorier med en matematisk eleganse som gjør selv fysikken rangen stridig i skjønnhet og eleganse, skriver Simon, og fortsetter:

In its actual development, however, economic science has focused on just one aspect of Man's character, his reason, and particularly on the application of that reason to problems of allocation in the face of scarcity. Still, modern definitions of the economic sciences, whether phrased in terms of allocating scarce resources or in terms of rational decision making, mark out a vast domain for conquest and settlement...

The density of settlement of economists over the whole empire of economic science is very uneven, with a few areas of modest size holding the bulk of the population. The economic Heartland is the normative study of the international and national economies and their markets, with its triple main concerns of full employment of resources, the efficient allocation of resources, and equity in distribution of the economic product. Instead of the ambiguous and over-general term "economics," I will use "political economy" to designate this Heartland, and "economic sciences" to denote the whole empire, including its most remote colonies.⁷¹⁹

Herbert Simon opplevde den gang seg selv litt i utkanten, med sin forskning på "begrenset rasjonalitet", en "fjern koloni".

En fjerde, nyere, nobelprisvinner, **Josef Stiglitz**, uttrykker større direkte skepsis til "the heartland", altså hovedstrømmen av økonomi og dens antagelse av perfekt kompetitive markeder. I perioden 1960 og til 1990 var økonomer flest begejstret for

⁷¹⁷ Milton Friedman, 1953, *Essays in Positive Economics*, s. 4.

⁷¹⁸ Friedman, *ibid.* s. 40–41.

⁷¹⁹ Herbert, Simon, 1978. *Rational Decision-making in Business Organizations*, Nobelforedrag 8.des.1078.

modeller med såkalte “rasjonelle forventninger”, hvor det ble antatt at alle aktører hadde tilgang til samme informasjon og oppførte seg perfekt rasjonelt. Økonomene antok videre at markeder var perfekt effektive, at arbeidsløshet ikke fantes og at det aldri var noen form for kredittbegrensninger:

For more than a hundred years, formal modeling in economics has focused on models in which information was perfect. Of course, everyone recognized that information was in fact imperfect, but the hope, following Marshall’s dictum “Natura non facit saltum” was that economies in which information was not too imperfect would look very much like economies in which information was perfect. One of the main results of our research was to show that this was not true; that even a small amount of information imperfection could have a profound effect on the nature of the equilibrium.

The reigning paradigm of the twentieth century, the neoclassical model, ignored the warnings of the nineteenth century and earlier masters on how information concerns might alter the analyses, perhaps because they could not see how to embrace them in their seemingly precise models, perhaps because doing so would have led to uncomfortable conclusions about the efficiency of markets. For instance, Smith, in anticipating later discussions of adverse selection, wrote that as firms raise interest rates, the best borrowers drop out of the market. If lenders know perfectly the risks associated with each borrower, this would matter little; each borrower would be charged an appropriate risk premium. It is because lenders do not know the default probabilities of borrowers perfectly that this process of adverse selection has such important consequences.⁷²⁰

Stiglitz identifiserer her klart og tydelig hovedstrømmen med et neoklassisk paradigme. Men han forlater altså selv den neoklassiske modellen ved å påpeke at på grunn av asymmetri av informasjon i markedet, informasjonsøkonomi, så gjelder ikke lenger den konkurransebaserte likevektsmodellen som neoklassisk teori bygger på.

Økonom og forfatter Paul Ormerod har sett på listen over nobelprisvinnere tildelt etter år 2000 og fastslår at mange av dem har arbeidet *utenfor* standardparadigmet fra 1900-tallet. Han trekker konklusjonen – i tråd med Colander – at forskningsfronten i økonomi har endret seg dramatisk. Men omtrent all økonomi slik den faktisk undervises og praktiseres ligger langt etter, hevder også Ormerod.⁷²¹

Hva forteller disse – riktignok høyst selektive – eksemplene om fagets selvbilde? I kjernen av økonomisk ideologi gjennom mesteparten av 1900-tallet ligger begreper som fri handel, konkurranse, likevekt, rasjonalitet og rasjonelle valg, rasjonelle forventninger, positiv økonomi, nyttemaksimering under begrensninger og økonomisk vekst. Til sammen utgjør en diskurs basert på disse begrepene den tradisjonen som ofte kalles neoklassisk,

⁷²⁰ Joseph E. Stiglitz, 2001, "Information and the Change in the paradigm in Economics", Nobelforedrag, 8. des. 2001.

⁷²¹ Paul Ormerod, 2006, "Shun the rational agent to rebuild economics" i *Financial Times*. Ormerod tilføyer: "The challenge of reconstructing economic theory virtually from scratch makes it an exciting time to be an economist. It is attracting eminent researchers from other disciplines, such as mathematical sociology, computer science and statistical physics."

selv om det altså ikke er faglig enighet om nøyaktig hva begrepet betyr.⁷²² Når disse tankesettene anvendes i *en utøvende økonomisk diskurs*, som jeg vil kalle ”økonomisme” basert på de normative føringer som ligger innbakt i metaforene. Denne økonomismen, som altså ikke lenger har klar forankring i nyere økonomisk forskning, kan se ut til å fortsette sin dominans innen forvaltningspraksis, basert på en legitimitet arvet fra den oversikt og teoretisk eleganse som modellene fremstod med gjennom mye av 1900-tallet.

10.2.3 Økonomi som en positiv vitenskap

Som beskrevet i avsnitt 6.1 og 9.1 i Del II så modellerte økonomi seg selv på 1800-tallet utfra newtonsk fysikk. Derfor, hevder Mirowski og flere økonomiske historikere, er hovedstrømmen bygd på mange mekaniske metaforer fremdeles idag.⁷²³ I de aller fleste moderne lærebøker gjøres det et stort poeng ut av at økonomi skal følge en (natur)vitenskaplig prosedyre (jf. Samuelson, Nordhaus og Friedman), og så langt som mulig følge naturvitenskaplige, empiriske metoder. Også artikler i prestisjetunge økonomifaglige journaler følger vanligvis strengt den vitenskaplige retorikk, struktur og metode. (jf. McCloskey, Mirowski)

Derfor fremstilles økonomifaget ofte – særlig i lærebøkene – som en deskriptiv eller positiv vitenskap. Samuelson og Nordhaus skriver:

In thinking about economic questions, we must distinguish questions of fact from questions of fairness. Positive economics describes the facts of an economy, while normative economics involves value judgements. Positive economics deals with questions {that} ... can all be resolved by reference to analysis and empirical evidence... Normative economics involves ethical precepts and norms of fairness. .. There are no right or wrong answers to these questions because they involve ethics and values rather than facts. They can be resolved only by political debate and decisions, not by economic analysis alone.⁷²⁴

Greg Mankiw (1998) skriver i innledningen til sin *Principles* følgende:

Economists try to address their subject with a scientist's objectivity. They approach the subject of the economy in much the same way as a physicist approaches the study of matter

⁷²² David Colander, 2000, “The Death of Neoclassical Economics”. Høydepunktet for neoklassisk dominans var på 1970-tallet, ifølge John Davis, 2006, og kom fra den såkalte Chicago-skolen i økonomi hvor Becker, Friedman, Lucas, Stigler og Hayek var sentrale skikkelser. De hadde en holdning som kvalifiserer til økonomisk imperialism, illustrert ved utsagnet “the economic approach is a comprehensive one that is applicable to all human behavior” fra Gary Becker, 1976, *The Economic Approach to Human Behavior*. Sitert i John Davis, *ibid*.

⁷²³ Eksempler er: pris-mekanismen, transmisjons-mekanismen, akselerator, multiplikator, politisk instrument, ekvilibrium. Se P. Mirowski, 1989, *More Heat than Light*, eller Mirowski red., 1994, *Natural Images in Economic Thought*. For eksempel s. 484: “Adam Smith severed economic science from politics: he dealt with it as concerned with physical objects and natural laws. To his English predecessors it had been a department of politics or morals; while many of his English successors recognised that in his hands it had become more analogous to physics, and delighted to treat it by the methods of mechanical science.” Cunningham, 1910, sitert i J. P. Henderson, 1994, “The Place of economics in the hierarchy of the sciences”, kap. 18 i *Natural Images*.

⁷²⁴ Samuelson og Nordhaus, 2001, *Economics*, s.7-8

and a biologist approaches the study of life: They devise theories, collect data, and then analyze these data in an attempt to verify their theories.⁷²⁵

Dette finner sin klare gjenspeiling i norsk forvaltningstradisjon hvor økonomiske forvaltningsmiljøer typisk hevder at det er politikernes rolle å ta verdivalgene og sette målene, og deretter kan økonomiske analyser bidra med faktabasert og nøytral rådgivning om de beste måtene å oppnå disse politisk bestemte målene på. Også her, først normativ politikk, så positiv økonomi.

Men en slik fremstilling av økonomi som verdinøytral vitenskap strider mot mye av den kritiske tradisjonen innen vitenskapsfilosofi, som ikke minst har problematisert dikotomien mellom fakta og verdier.

I tråd med dette verdinøytrale, positive vitenskapssynet har økonomisk retorikk ofte valgt metaforer og språk som samsvarer med dette vitenskapsidealet: formler, bevis, logikk, statistikk, prediksjoner, hypoteser, effektivitet, matematiske beskrivelser, etterspørselskurver, modellering, ekvilibrium etc. I McCloskeys (1985,1998) *The Rhetorics of Economics*, går hun nøye gjennom en serie viktige økonomiske artikler og undersøker deres retoriske anvendelse av metaforer for å få frem sitt budskap og øke deres overtalelseskraft. Mange anvender et scientistisk språk til dette formål, som eksempelet med Muths (1961) artikkel "Rational Expectations and the Theory of Price Movements", som hun analyserer i kap. 4 med tittelen "The Rhetoric of Scientism". Hennes konklusjoner er bla. at det fins en utbredt arv etter positivismen i økonomiske teksters vitenskapsforståelse.⁷²⁶

Philip Mirowski (1984, 1989) fremsetter to teser om utviklingen av neoklassisk økonomi som en form for vitenskap: først, hevder han at det var en klart identifiserbart diskontinuitet i økonomisk teori fra 1870-årene som ble opprinnelsen til neoklassisk teori. Både tidsperioden og det intellektuelle innholdet kan forklares ved parallelle utviklinger i fysikk fra midten av samme århundre.

Den andre tesen er at den harde kjerne til neoklassisk økonomisk teori er adaptasjonen av 1800-tallets fysikkformler til et rigid økonomisk paradigme. Denne harde kjerne har blitt bevart og styrket opp gjennom det tyvende århundre, selv etter at fysikk har beveget seg videre til nye metaforer og nye teknikker.⁷²⁷

Den fremstående historikeren Robert Heilbroner skriver i et nytt etterord (1998) til den mest leste boken om økonomisk historie *The Worldly Philosophers* (først publisert 1953), at før omtrent 1950 var det fortsatt ikke økonomiens første kjennetegn at den var en (positiv) vitenskap. Da var dens selybilde mer opptatt av å være studiet av kapitalismen eller de ulike formene for kapitalismer. Heilbroner er usikker på hvor bra det har vært å

⁷²⁵ Mankiw, 1998, *Principles of Economics*, innledn.

⁷²⁶ McCloskey, 1998, *The Rhetoric of Economics*, s. 22 og 99, samt i 2002, *The Secret Sins of Economics*.

⁷²⁷ Mirowski, 1984, s. 372.

endre formålet med økonomi fra å være studiet av kapitalismer til vitenskapen om det universelle markedet.

Han oppgir to hovedårsaker til dette: For det første at mennesker prinsipielt, selv om de fleste handler i tråd med ”økonomiske lover” som synkende etterspørsel ved økende pris, er likevel vesensforskjellige fra fysiske elementer. Mennesker er selv-refleksive og har frihet til velge å avvike fra generelle økonomiske handlingsmønstre. Økonomiske lover har derfor bare en overflattisk likhet med de fysiske. Eller er det noen som vil våge påstå, hevder Heilbroner, at fordeling av velstand og inntekt er bestemt av en form for sosial gravitasjonslov? På samme måte er det tvilsomt om arveskatter, underbetalt lønnsarbeid, kvinners lønnsnivå og husholdningenes aksjeavkastning er uunngåelige resultater av ubevegelige naturlover. For slik også Alfred Marshall påpekte, så handler ikke økonomi om atomer eller billiardkuler, ”men den alltid bevegelige og finjusterte menneskelige bevissthet.”⁷²⁸

For det andre, fortsetter Heilbroner, er menneskers liv uunngåelig sosialt bestemt, og dermed uunngåelig politisk. Det finnes ikke noe marked som ikke er innbakt i politiske rammer, politiske ideologier og regulert av politisk påvirkede institusjoner. Ethvert kjøp og salg er også prinsipielt en politisk, verdiladet handling fordi vi med det ”avgir en stemme” med lommeboken om hvilke produkter og tjenester som skal omsettes i samfunnet.

I vitenskapsfilosofi – som arbeider med å tydeliggjøre hva som er det vitenskaplige i vitenskapene – har kritikken mot det tradisjonelle verdinøytrale vitenskapsidealet stått sentralt. Det er ikke tilfeldig *når* noen beslutter å gjøre en vitenskaplig undersøkelse, foreta observasjoner, *hvor* problemstillinger formuleres, *hvilke* modeller og metoder som anvendes, *hvem* som anlegger perspektiver og selekterer ut noen former for data mens andre data ignoreres så videre. Dette er forhold som har med sosiale prosesser, makt og dermed også politikk å gjøre. Forskningsresultatene får da sin mening fra, har sitt utspring i og får sin retning gitt av de verdioppfatninger forskeren går til arbeidet med og av de verdioppfatninger som råder blant hennes kolleger. Andre verdioppfatninger kunne gitt en annen forskningsprosess.⁷²⁹

Allerede Max Weber uttalte, lenge før den scientistiske, formalistiske dreining i økonomien som Heilbroner påpeker, at ”Når det til stadighet hevdes {av tradisjonelle forskere} at disse synspunkter kun ’tas fra stoffet selv’, utspringer det av spesialistens naive selvbedrag; han legger ikke merke til at han på forhånd har fremhevet en ørliten

⁷²⁸ Alfred Marshall: ”Economics cannot be compared with the exact physical sciences for it deals with the ever-changing and subtle forces of human nature.” s. 317 i Robert Heilbroner, 2000, *The Worldly Philosophers*,.

⁷²⁹ Jf. s. 195 i Odd Wormnæss, 1987, *Vitenskapsfilosofi*,.

bestanddel av en absolutt uendelighet som det er viktig for ham å studere, og at han har gjort dette i kraft av de verdioppfatninger som han ubevisst er gått til stoffet med.”⁷³⁰

Dermed blir det vitenskapsfilosofisk sett faglig uholdbart å presentere positive, økonomiske analyser som om de er gitt av seg selv, direkte og nøytralt, fra et fritt marked. Økonomisk vitenskap er ikke objektivt fri fra verdier, uansett hvor deskriptiv og positiv den gjerne måtte ønske å fremstille seg å være.

Fra et vitenskapsteoretisk perspektiv kan det synes være en viss naivitet som fremvises av økonomiske lærebøker når de innledningsvis skiller positiv og normativ økonomi fra hverandre med en form for selvfølgelighet. Og når de ikke engang prøver problematisere det. Det er imidlertid en vanlig oppfatning ift. den utøvende forvaltningsdiskurs å hevde at ”Økonomers jobb er bare å *beskrive* hvordan økonomien fungerer og kan tenkes reagere på ulike virkemidler. Det er politikernes jobb å sette målene og gjøre valget.”⁷³¹ På denne måten tildekkes den ”skjulte herredømmemakt”⁷³² som ligger i de verdibaserte valgene som økonomiske analyser er bygd på.

Robert Heilbroner slutter seg til McCloskey’s og Mirowski’s synspunkter, og oppfordrer sine kolleger til en retur fra en slik formalistisk “ren” vitenskap tilbake til den verdslige *moralfilosofien* som økonomi har vært siden Adam Smith. Han påpeker at kapitalismer kommer i en serie ulike former, blant annet fra den skandinaviske modell til den søreuropeiske, fra etiopiske til den amerikanske, fra japansk til indisk. Hver av disse kapitalismene trenger klargjøring og fordyping i relasjon til deres kultur, sosiale strukturer og forståelsesmåter. Videre står alle disse kapitalismene ovenfor enorme utfordringer med å håndtere klimaendringer, folkevandringer og etniske stridigheter. Det er ikke sikkert at vitenskaplig universalisme, one-size-fits-all, er til fordel for disse kapitalismenes videre utvikling og overlevelse i det 21. århundre.

10.2.4 Kritikker har haglet, men neoklassisk teori nekter å dø.

Siden Thorstein Veblen først myntet betegnelsen ”neoklassisk” på Marshalls marginalistiske syntese – og det i en kritisk-satirisk forstand – så har det ikke manglet på kritikk mot neoklassisk teori. En jevn serie av kritikker har vært ført i pennen, blant annet disse:

It is a failed attempt to pattern economics on the physicomathematical conception of an invisible hand operating to establish equilibrium (Ingrao and Israel 1990)

It is dominated by positivism (McCloskey 1985)

It is dominated by excessive formalism (Stanfield 1989)

⁷³⁰ Max Weber, 1923, *Makt og byråkrati*. sitert s. 194 i Wormnæss, 1987 *Vitenskapsfilosofi*.

⁷³¹ Ref. John Kenneth Galbraith (1987) *A history of Economics: the past as present*.

⁷³² Jf. Jürgen Habermas *Dogmatisme, formuft og beslutning*. sitert i Wormnæss, 1987, s. 201.

It is driven by a desire to find terminal settled states of affairs (long run equilibrium), that prevents evolutionary understanding (Veblen 1898 & Samuels 1989)

It is characterised by utter unrealism, (Lawson and Maki 1989)

It has no historical specificity (Hodgson 2001)

Primary influence on neoclassicism has been the quest for certainty for finality for truth, which then explain such derivative features as mathematicalisation, physics metaphors. (1991 Walker)

En vanlig kritikk av moderne neoklassisk teori er at den har uavklarte sosiale fundament: den har ingen teori om institusjoner, hvordan teknologi blir til, lovlige og juridiske krav, informasjonsdeling etc.etc. Videre, siden ”opprøret” blant franske, australske og ”cambridgske” studenter i 2001–2002, har hele den ”post-autistiske økonomi-bevegelsen” helt bensin på bålet.

Og så brant hele den finansielle verden nesten ned til grunnen med kreditt-krisen i 2008-2009, noe som veldig få hovedstrøms økonomer hadde antatt kunne være mulig ettersom mange inntil da hadde forsvart teorien om ”the efficient market thesis”.

Men lærebøkene er ikke trukket tilbake i universitetene ennå, og myndighetene bruker fortsatt neoklassisk økonomi (*generell likevektsteori*, som vist i avsnitt 6.2, forutsetter *rasjonelle aktører* jf. kap 9.2.2, samt i *kostnadseffektivitetsanalyser* jf. kap 11) på tross av teori-interne problemer med likevektsmodellene⁷³³, omfattende empiri fra atferdsøkonomi som tilsynelatende falsifiserer hypotesen om rasjonelle aktører⁷³⁴, og alle øvrige kritikker nevnt over. Tross alt dette, så anvender også norske myndigheter neoklassiske prinsipper – flere viktige eksempler blir nærmere beskrevet i kap 11 – i arbeidet med å utforme norsk klimapolitikk.

Dermed, forbløffende nok, så lever både neoklassisk teori videre, på samme måte som tilfellet er med *homo economicus* i avsnitt 9.1. Hvordan kan dette ha seg? Dette – som nå er belagt med utvalgte tekster over (i 10.2) utgjør bakgrunnen for det som er hovedspørsmålet for dette kapitlet: Hvorfor anvender statsadministrasjonen fortsatt en økonomisk diskurs basert på neoklassisk marginalisme og likevektsteorier når klimapolitikk skal utredes og utformes? En mulighet er, som James Galbraith hevder, fordi det *ennå ikke er laget en god nok teoretisk erstatning til denne*⁷³⁵, altså den vitenskapelig benchmark-faktoren som nevnt i innledningen (avsn. 10.1) Men både Stiglitz, Simon og Kahneman har alle formulert teoretiske alternativer som er verdige en nobelpris, - men de blir likevel ikke adoptert inn i kjernen av de utøvende diskurser.

⁷³³ Jf. for eksempel den interne kritikken av likevekt fra Sonnenschein-Mantel-Debreu som er referert i avsnitt 6.2.2.

⁷³⁴ Noe av denne kritikken er empirisk baserte kritikken er referert i avsnitt 9.3.1.

⁷³⁵ James Galbraith, 2002, ”Can we please move on? A note on the Guerrien debate”

De andre forklaringsfaktorene nevnt der kan også være aktuelle, men den faktoren som særlig skal undersøkes her, er den metafor-teoretiske. Mirowski's hovedhypotese er at det er ved hjelp av en *matematisk formalisme som opprinnelig var hentet fra termodynamisk fysikk-metafor* at den har overlevd så lenge.⁷³⁶ Ved å sette "nytte = potensiell energi" og så kopiere og justere de formlene som den tidens ledende vitenskap hadde utviklet, så overførtes også en verdiladning av "vitenskapelighet" fra matematikk og mekanisk fysikk til marginalistisk økonomi. Marginalistene valgte å anse varer som å inneholde en homogen verdi-substans (energi), som verken økte eller minsket ved handel, og kunne øke med produksjon samt minske gjennom konsum.⁷³⁷ Ved å introdusere en felt-teori om økonomisk verdi, kunne man ta i bruk formlene i felt-teorien om energi. Jevons, for eksempel, uttalte eksplisitt at "verdi-begrepet er i økonomi det samme som energi-begrepet er for fysikk."⁷³⁸ Mirowski skriver at "the appropriation of the physical concept of the field and its elevation to pride of place in the theory of value ... is the essence of neoclassical economics."⁷³⁹

Dette muliggjorde en form for matematisering og formelbruk som har vært nyttig til å produsere et bilde av vitenskaplighet i tråd med det positive naturvitenskaplige idealet som vi så på fremtredende økonomer som Hicks, Samuelson, Friedman, Nordhaus, Mankiw, etc satte høyt. Denne matematiske rigorøsitet og eleganse som de fysiske formlene bar med seg, har gjort det mulig å holde liv i et prosjekt for en vitenskapelig økonomi, hvor økonomien har forsøkt være en slags fysikk blant samfunnsfagene. Videre har utstrakt bruk av metoder for statistisk signifikans og abstrakte teoremer bidratt til denne produksjonen av vitenskaplighet, hevde McCloskey og Ziliak.⁷⁴⁰ Men at disse "grepene" har gjort det mulig - og vært tilstrekkelige - til å holde liv i det neoklassiske forskningsprogram så lenge, må også ha sitt motsvar i at samfunnet - de administrative og forskningsbevilgnende myndigheter - har satt pris på og vært villig til å støtte en slik form for vitenskaplighet, hevder Mirowski, og støtter med det opp under forklaringsfaktor h) i avsnitt 10.1.⁷⁴¹

I Mirowski's lesning ser det ut til at "nytte = energi"-metaforen er en slags rotmetafor for hele det neoklassiske forskningsprogrammet, dets harde kjerne, siden det var dette som gjorde en matematisk formulering av etterspørselskurvene og dermed marginalismen mulig. D. Walker hevder imidlertid i et review av *More heat than light* at Mirowski overdriver effekten av denne metaforen over tid, og at mye videreutvikling fra 1880 årene ikke er konsistent med metaforen.⁷⁴² Mens en annen metafor-orientert økonomisk

⁷³⁶ Mirowski, 1987, 1989, 1993a, 1993b.

⁷³⁷ Mirowski, 1989a, s. 192.

⁷³⁸ Jevons sitert i Mirowski, 1989a, s. 219.

⁷³⁹ Mirowski, 1989a, s. 272.

⁷⁴⁰ McCloskey 1998, 2002, samt Ziliak og McCloskey, 2004 og 2008.

⁷⁴¹ Mirowski, i Heinonen, 1993, s. 513.

⁷⁴² Walker, 1991, "Economics as Social Physics - a review article"

historiker, Wade Hands, har påpekt at Mirowski kanskje undervurderer effekten av andre metaforer, slik som av ”den usynlige hånd”-metaforen for prisme mekanismen.⁷⁴³ Det er min forståelse også at – selv om det er nyttig å se om man kan finne ett brennpunkt for hele begrepsapparatet og lokalisere dette i metaforen om nytte = energi, så er likevel det neoklassiske prosjekt et vesentlig større lerret, med et visst mangfold av konstituerende metaforer som samvirker. Jeg mener derfor – som Hands – at det kan berike forståelsen å se ”nytte=energi”-metaforen i lys av også andre teori-konstituerende metaforene, og se om det ikke foreligger et helt *nettverk* av slike metaforer.

10.3 Neoklassisk teori som metaforisk nettverk

En annen måte å forstå neoklassisk teori på er som et nettverk av sentrale begreper, hvor de tilhørende teoriene og modeller er basert på visse konstituerende metaforer. Når en student lærer seg økonomisk teori, så innlæres gjennom teoriene også kognitivt konseptuelt et sett underliggende metaforer (penger er byttmiddel, velferd er nytte etc), og man lærer hva som er intenderte og ikke-intenderte assosiasjoner av de konstituerende metaforene til respektive begrepene. Ifølge metafor-teori vil en konstituerende metafor innramme diskursen slik at den strukturerer brukernes tanker og perspektiver på en nødvendig måte. Klamer og Leonard illustrerer den strukturerende effekten med et eksempel: ”Constitutive metaphors frame a discursive practice in the way that the US Constitution frames US legal discourse”.⁷⁴⁴ Og Schön bruker et annet eksempel: ”Tenk på DNA som en form for kode, om du vil’, sier kanskje en biologilærer. Men dette er faktisk den eneste måten som biologien har til å forstå cellenes genetik, og blir den underliggende forståelse som de aller fleste biologer kommer ut av studiet med.⁷⁴⁵

Konstituerende metaforer, skriver Richard Boyd, som introduserte begrepet i klassikeren *Metaphor and Thought* fra 1963 ”konstituerer i allefall for en periode en uerstattelig del av det lingvistiske apparat for en vitenskapelig teori og gjør det mulig for forskerne å utforme teoretiske påstander som det ikke fins adekvate bokstavelige parafiseringer for.”⁷⁴⁶ De konstituerende metaforene inviterer også til utforming av hjelpende, dvs. heuristiske metaforer og vitenskapelige formler og modeller bygd på disse.

For en økonom som behersker et veletablert nettverk av konstituerende metaforer gjør dette nettverket det mulig å fremsette påstander i økonomiske diskurser med stor

⁷⁴³ Hands, 1993, “More Light on Integrability, Symmetry, and Utility as Potential Energy in Mirowski’s Critical History,”.

⁷⁴⁴ Klamer og Leonard, 1994, s. 40.

⁷⁴⁵ Schön, 1993, s. 105.

⁷⁴⁶ Boyd, 1993, s. 486.

selvfølgelighet eller forklaringskraft. Hun kan for eksempel minne om at når alle forfølger sin *egen interesse*, vil dette systemisk gagne helheten.⁷⁴⁷ Det kan være økonomisk *effektivt* selv om det er store forskjeller i velstand mellom mennesker.⁷⁴⁸ Gjennom modeller utvides denne effekten til også å gjelde økonomiske regnestykker som ikke sjelden får en vesentlig innflytelse på hvilke investeringer som blir gjennomført eller ikke. Slike regnestykker som for eksempel regner på forventet avkastning på investert kapital, kobles til forventninger om ”realavkastning på minst syv prosent *hvert år*,” uavhengig av bransje og geografi.

Dette gjelder også klimapolitikken. Det erkjennes at klimaendringene er alvorlige, men regnestykkene forteller oss at man ikke kan lagre CO₂ under havbunnen fordi det er ”for dyrt”.⁷⁴⁹ Eller som Finansdepartementets perspektivmelding sier det: ”Tiltak mot avskoging i tropiske strøk vil kunne virke raskt og være et rimelig tiltak. På lengre sikt kan fangst og lagring av CO₂ være et viktig bidrag for å løse klimautfordringen.” (Underforstått er det *for dyrt* nå).⁷⁵⁰

Disse eksemplene illustrerer hvordan nettverket av teorikonstituerende økonomiske metaforer har implikasjoner for holdninger til penger og utforming av klimapolitikk, ref. hovedproblemstillingen for avhandlingen. Det trengs en oppsummering av hvilke ”noder” selve dette nettverket består av fra analysene som er gjennomført i del II:

10.3.1 Nettverkets bestanddeler – oppsummering fra del II

I kapittel fire ble det kartlagt at den teorikonstituerende metaforen for økonomifagets teori om penger har vært at ”**penger er et bytemiddel**”. Før dette var det metaforen ”penger er gull og edle metaller”, som gjaldt (merkantilismen). Men fra David Humes (1752) essay *Of Money* og til den moderne monetære tradisjon er det tydelig at den teorikonstituerende metaforen om ”penger er et bytemiddel” har vært dominerende. Denne tilnærmingen har senere tilføyd at penger også er en verdimålestokk og en form for verdioppsparing. Men disse funksjonene kan sies å være underordnede følger av at penger er et bytemiddel. En viktig føring og begrensning for den økonomiske diskurs på et overordnet nivå, er da pengenes prinsipielle nøytralitet. Hvis det knyttes symbolske meninger, emosjoner, institusjonelle forhold eller sosiale relasjoner, til dette bytemidlet, er dette et sekundært eller perifert forhold ift. hovedstrømmen innenfor monetær og økonomisk diskurs: At penger er i denne forståelsesmåten først og fremst et universelt og

⁷⁴⁷ ”Økonomifagets mest spennende idé siden 1776”, skriver Erik Grønn, 1999, *Forelesninger i offentlig økonomi*, s. 30.

⁷⁴⁸ Efficiency vs. Equality - the big trade-off. Samuelson & Nordhaus, 2001: “The conflict between equality and efficiency is our biggest socioeconomic tradeoff, and it plagues us in dozens of dimensions of social policy. We can’t have our cake of market efficiency and share it equally.” Arthur Okun, 1975, sitert *ibid.*, s. 385.

⁷⁴⁹ Gasscos rapport til Olje- og energidepartementet i juni 2006 konkluderer med at alle CO₂-verdikjedene de har studert har negativ nåverdi. De fraråder derfor CO₂-utskilling.

⁷⁵⁰ FIN, 2009, *Perspektivmeldingen 2009*, St.meld. nr 9, s. 10.

effektivt byttemiddel og derfor en nøytral verdimålestokk uten selv å ha strukturelle virkninger.

I kapittel fem ble det kartlagt at ”**velferd er nytte**” har vært den teorikonstituerende metafor for velferdsøkonomi. På 1800-tallet var oppfatningen at ”velferd er økt materiell velstand”, men med Robbins og Samuelson på 1900-tallet ble det klart at det ikke var bare var materiell velstand, men også tjenester og opplevelser som måtte inkluderes i økonomisk forståelse av velferd. Ved å sette nytte = energi, kunne man kvantifisere og modellere aggregert nytte på matematisk elegant vis. Fra 1930 kom det også en teoretisk vending i retning av at ”velferd er nytte” – fra rikdom til behovstilfredsstillelse, og at økonomisk velferd dermed kan måles ved aggregert individuelt konsum.

I kapittel seks var den teorikonstituerende metaforen for markeder først gitt gjennom Smiths ”usynlige hånd”: Markeder frembringer vekst ved at alle forfølger sin egeninteresse i markedssystemet. Med marginalitetsrevolusjon ble metaforer fra 1800-talls termodynamisk fysikk fremtredende: ”mekanismer”, universelle ”naturlover” for tilbud og etterspørsel og ideen om partielle ”ekvilibrum”. Matematiske formalismer som metaforer hjelper til med å gjøre markedet mer elegant formulérbart. Dermed utviklet markedsteorien seg til å være basert på en metafor om at ”**markedet er en effektiv prismekanisme**”. Den usynlige hånd hadde nå gått fra å være markedets ånd, Hermes, til å bli en upersonlig prismekanisme som lar kjøpere og selgere og desentralt fastsette prisene.

I kapittel syv ble teorier om rikdom satt i fokus. Historisk rådet oppfatningen om at ”rikdom er overvinnelse av fattigdom”. Fra 1930 og utover ble knapphetsbegrepet viktigere. Utfra dette vokste en forståelse basert på at optimal utnyttelse av knappe ressurser frem. I tilknytning til denne ble også metaforen om at ”**rikdom er vekst**” - gjennom effektive markeder – etter hvert generativ for økonomisk teoriutvikling og neoklassisk vekstteori.

I kapittel åtte ble det avdekket at økonomisk data har blitt produsert basert på en konsituerende metafor om at ”**regnskap er** registrering av objektive **fakta**”. Å holde orden på ens bøker var historisk sett moralsk nødvendig og ble faglig grunnleggende. Dobbelt bokføring muliggjorde kapitalisme som system og var nødvendig for kapitalisme som begrep. Når det hevdes at økonomi er en empirisk vitenskap, er det på bakgrunn av at nettopp denne metaforen muliggjør forståelse av bokførings- og regnskapstall som noe empirisk som ligger ”utenfor teori”.

I kapittel ni så vi på den teorikonstituerende metaforen om den økonomiske aktør: ”**Homo Economicus er rasjonell**”. Dette gjorde det mulig å resonnerer utfra den fortelling om at økonomiske aktører tar rasjonelle valg, basert på logikk og full informasjon. Markedsaktører velger – på individuell basis – ”som om” de var ”rasjonelle kalkulatorer” i betydningen av at de maksimerer sin egen nytte under begrensninger. Når

homo economicus har overlevd så mange generasjoner med kritikk, handler det antagelig om at han dekker et behov, ikke minst for å møte kravet om enkel modellérbarhet med stor forklaringskraft.

Oppsummert får vi da et nettverk av metaforer: Penger er byttemiddel, velferd er nytte, markeder er prismekanismer, rikdom er vekst, bokføring er fakta og økonomiske aktører er rasjonelle. Til sammen har disse metaforene historisk og konseptuelt vært generative i dannelsen av hovedstrømmen i økonomisk teori.

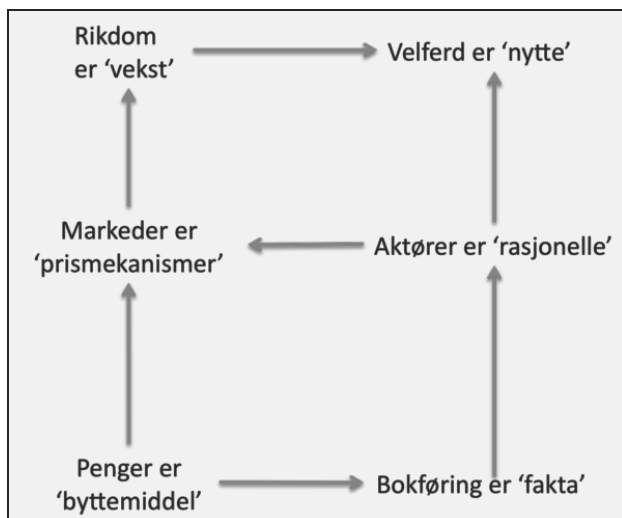


Figure 10.1. Noen relasjoner blant konstituerende metaforer i neoklassisk teori. Pilene er ment til – i løs forstand – kunne leses som å underbygge / styrke i pilens retning.

Figur 10.1 illustrerer noen sammenhenger mellom konstituerende metaforer hvor pilene er løst ment å antyde noen retninger for hva som typisk bygger på hva. Men selv om innslag av noen eller alle disse metaforene er felles generative for økonomisk teoridannelse, så har den mer spesifikke utformingen av dem gitt opphav til et mangfold av økonomiske teorier eller skoler som langt fra har vært innbyrdes enige. Det er slik jeg forstår McCloskey's uttalelse om at "The disagreements among economists turn often on metaphorical choices, unexamined because unselfconscious."⁷⁵¹ Ved å skifte ut enkelte av disse metaforene eller ved å endre på den dominerende tolkning av metaforen, har man kunnet utvikle nye heuristiske metaforer og modeller av dem igjen, men samtidig forbli på samme faglige banehalvdel. "Nyere" temaer og tanker – som for eksempel klimapolitikk siden 1992 – blir innplassert og innordnet i henhold til dette "gamle" nettverket.

⁷⁵¹ McCloskey, 1995, s. 225.

Videre vil disse teoriene typisk bli gjenstand for kvantitativ modellering, og det er da matematiseringen kommer inn og bidrar til å øke graden av universalisme, antatt repliserbarhet og er med på å produsere et bilde av positiv vitenskaplighet.

10.3.3 Det normative sprang

Tilbake til ”so-what”-spørsmålet fra teori-kapitlet (jf. avsnitt 2.5). Det ligger da kanskje en håndfull metaforer til grunn for økonomisk teori. Men hva så? Det må kunne innvendes at dette gjelder alle vitenskaplige teorier, inkludert metafor-teori og kognitiv psykologi selv. Har en slik metaforisk faktor noen praktisk betydning for en samfunnsvitenskap som har som mål å finne modeller og teorier for å forklare økonomiske fenomener? Det må da være den endelige teoriens og modellens forklaringskraft og presisjon som er avgjørende, og ikke hvilke metaforer teoriene opprinnelig ”kom fra”?

Slike innvendinger overser at valget av konstituerende metafor til en antatt deskriptiv teori langt ifra er normativt nøytralt. Ved å bære over ”bilder” fra sekundærsubjektet til primærsubjektet slik som metaforer gjør (ref. avsnitt 2.2), så overføres også en verdiladning som fins i sekundærobjektet til primærobjektet. Det gjør en kognitiv, emosjonell og normativ forskjell på om man sier om en leder at ”han er helt konge” eller om ”han er en rev”. Det gjør videre en forskjell om man sier at ”markedet er i ekvilibrium” eller ”markedet er overopphøyet”. Politisk og retorisk kan det gjøre stor forskjell på å snakke om ”skattelette” eller ”reduksjon i skattenivå”. I ”skatte-lette” ligger det konseptuelle føringer til en forståelse basert på at ”skatt er en plage / straff”. I ”reduksjon av skattenivå” ligger det konseptuelle føringer fra en metafor som at ”skatter er kontingent for borgerskap”. Når man beskriver en atferd som ”rasjonell” eller et marked ”i ubalanse” eller en banks portefølje med ”råtne” lån så skjer det samtidig uunngåelig en evaluering av det som beskrives. Når vi ser A som B skjer det uvilkårlig en overføring av evaluering fra B til A.

Kognitivt har dette å gjøre med innramming (”framing”) å gjøre. George Lakoff illustrerer framing med uttrykket: ”Don’t think of an elephant”. Når man ber et publikum om dette, så konstitueres uvilkårlig et bilde av en elefant likevel. Innrammingseffekter er imidlertid i liten grad noe man kan velge å ha eller ikke i sosiale kommunikasjonsituasjoner. Det vil alltid være en innramming tilstede, uttalt eller uuttalt. Og gjennom en prosess med navnetting og innramming så bæres altså et bilde over fra sekundærsubjektet til primærsubjektet i det øyeblikk en metaforisk innramming blir aktiv. Og dermed – gjennom et valg av det man skulle tro var en ”positiv” eller nøytral beskrivelse – skjer det dermed et normativt sprang fra data til anbefaling, påpeker Donald Schön:

Through the processes of naming and framing, the stories make what Rein and Schön (1974) have called the "normative leap from data to recommendations, from facts to values,

from 'is' to 'ought'." It is typical of diagnostic / prescriptive stories such as these that they execute the normative leap in such a way as to make it seem graceful, compelling, even obvious. ..Each of these generative metaphors derives its normative force from certain purposes and values, certain normative images, which have long been powerful in our culture. We abhor disease {and unbalance} and strive for health {and balance}...⁷⁵²

En situasjon kan altså til å begynne med synes være kompleks, uoversiktlig og åpen. Men hvis vi beskriver situasjonen ved hjelp av konseptuelle metaforer hentet fra motsetninger som helse / sykdom, lys / mørke, opp / ned, balansert / skjevt, så gis det samtidig føringer for i hvilken vei det er riktig å bevege seg. Da har vi samtidig normativt foreskrevet en handling gjennom vårt valg av metaforisk innramming. Det er heller ikke lett å unngå metaforer, både fordi all teori kan sies å være bygd med basis i slike kognitive bilder og fordi modeller i seg selv også er en form for metaforer (ref. Black, kap. 2).

Donald Schön avrunder slik:

Indeed, the diagnosis and the prescription will seem obvious. This sense of the obviousness of what is wrong and what needs fixing is the hallmark of generative metaphor in the field of social policy.⁷⁵³

Gunnar Myrdal er også blant dem som har kritisert oppfatningen om økonomisk vitenskap som en nøytral diskurs. Han påpekte tidlig det vitenskapsteoretisk umulige i Samuelsons og Friedmans prosjekt for en positiv økonomi:

For centuries the tradition in social science has been to conceal the valuations that have determined the scientific approach. Like people in general, social scientists are apt to conceal valuations and conflicts between valuations by stating their positions as if they were simply logical inferences from facts...Our whole {economic} science is permeated by value judgements, despite prefatory statements to the contrary.⁷⁵⁴

Myrdals og andres kritikk forhindrer imidlertid ikke at lærebøker fortsatt underviser nye studenter i skillet mellom deskriptiv og normativ økonomi, uten å invitere til vitenskapsfilosofisk refleksjon over denne distinksjonens filosofiske sett tvilsomme validitet.

Dette er viktig i forhold til hovedproblemstillingen fordi det viser at valget av økonomiske metaforer uvegerlig vil ha normative føringer, også for utforming av klimapolitikk. Eksempler på dette blir analysert i kapittel 11. Paradoksalt nok kan effekten av det normative sprang være sterkere desto mer teorien fremstår som vitenskaplig og verdinøytral. Dette følger av ofte ubevisste kognitive prosesser. Hvor kommer et slikt vedvarende produsert bilde av vitenskaplighet fra?

⁷⁵² Schön, 1993, s.150.

⁷⁵³ Schön, 1993, s.153.

⁷⁵⁴ Gunnar Myrdal, (1970) *Objectivity in social research* s. 50, 52.

10.4 Rotmetafor og produksjon av bildet av vitenskaplighet

Fra et arketypisk psykologisk perspektiv vil man stille spørsmålet om det fins et mytisk mønster som har en familielikhet med det metaforiske nettverket beskrevet i 10.3. En hypotese er at disse begrepene i økonomisk tenkning trekker på en historisk-semantisk tradisjon som går lenger tilbake enn til den neoklassiske tradisjon illustrert ved Jevons, Walras, Menger, Marshall, Friedman, Hicks, Samuelson og Lucas. Grekerne hadde også en gud for fornuftig, distansert tenkning, for opphøydhed og oversikt, for klarhet og logikk. Han har allerede figurert i kap. 6 om markeder og i kap. 9 om rasjonelle aktører, nemlig Apollon.

En hypotese fra arketypisk psykologi er da at økonomisk teori, på godt og ondt, rammes inn av kognisjon og konseptuelle metaforer til en stil som er i tråd med det apollinske mønsteret: Med kjølig hode og intellekt ("cool heads and warm hearts", var Marshall og Samuelsons metafor) hever man seg over verden, observerer rolig endringer på avstand, skaffer seg oversikt gjennom best mulig fakta og statistiske metoder. Deretter kastes "lys" over sammenhenger og "fjell av data", med en annen Samuelson-metafor. Det er som å sitte høyt på en sky eller oppe på den intellektuelle fjelltopp som Herbert Simon beskriver, og beskue verden fra sitt opphøyde sted. Karakteristisk nok viser forsiden på Samuelsons lærebok et bilde av jordkloden sett fra rommet, satt sammen som et puslespill. Leseren inviteres med opp i stratosfæren. Derfra kan vi legge puslespill med biter av verden langt der nede. Det blir fristende å komme med prediksjoner og prognoser, slik Friedman (1953) mente man burde, i likhet med oraklet i Delfi, om hvordan det vil gå i den økonomiske verden.

"La oss anta en verden med en stabil populasjon... La oss forestille oss en økonomi som bare produserer to typer varer: geværer og smør," sier Samuelson og Nordhaus i sin lærebok.⁷⁵⁵ Så kan du sette deg til rette på din forestillingssky og se ned, hvordan det går med produksjon og effektivitet hvis vi vil ha mer av geværer enn av smør. Denne type tankeeksperimenter er det mange av i neoklassisk økonomi.

Den apollinske bevissthetsformen inviterer altså til **logisk abstraksjon** og distansert observasjon. Logikk og statistisk gjennomsnitt blir viktigere enn detaljrikdom og det uberegnelige enkelttilfellet. Tallenes tale betyr mer enn tårenes tale. Innenfor et apollinsk tankesett blir vi skeptiske til tabloidisering, politisk retorikk og massemediens lettvinde fortellerkunst, som tilhører Hermes' domene. Vi kjenner oss bedre igjen i bueskytteren som rolig sikter på målet langt der borte. Utsikt, oversikt og kontroll.

⁷⁵⁵ Samuelson og Nordhaus, 2001, s. 15.

Man tenker ovenfra og ned fra et sett med antagelser, dvs. aksiomatisk og deduktivt. Modellmakerne oppfatter seg gjerne som en elite innen samfunnsforståelse, hvor man holder hodet kaldt og ikke gir etter for pressgrupper, tårer eller ønsketenkning.

Apollinske tenkere er nøye med å vurdere data og deres validitet, foruten andre analytikers grundighet, dannelse og troverdighet. Disse andre må være blant de utvalgte hvis de skal tas seriøst, i alle fall universitetsutdannet, gjerne med matematikk i tillegg til en god eksamen fra økonomisk institutt eller anerkjent universitet. Analyser som ligger høyt i abstrakt eleganse og forklaringsstyrke foretrekkes. Teoriformulering og modellutvikling får høyere status enn bokføring, datainnsamling og laboratorie- og felteksperimenter hvor man kan bli ”møkkete på henda”.

Apollons stil er den rettlinjede, gjennomgående innsikt. Han er en streiting. En bueskytter. Denne type kunnskap har gjerne det å ”se” som rotmetafor: kaste lys over, et øyeblikk av innsikt, danne seg et bilde, bli klar over, etc. Det er ”klart” at ”lys” og ”syn” er metaforer for kunnskap.⁷⁵⁶

Dette minner om situasjonen hvor man står ovenfor et stort og komplisert ”markedstroll” med et uoversiktlig mylder av kjøpere og selgere. Hvordan forholde seg til dette kaoset? Hvordan vite hva som er rett pris på et produkt? Jo, det er midt i blinken, sier økonomene med apollinsk mine: nøyaktig i det skjæringspunktet hvor tilbudskurve og etterspørselskurve møter hverandre. Der ”klareres” markedet. Der ligger ekvilibrium, den rasjonelle ”balanse”. Markedet søker seg øyeblikkelig inn mot denne likevekten.

Roten til **ekvilibrium** er latin *æqui* – ”lik” og *libra* – ”balanse”. Like-vekt. På 1600-tallet, lenge før økonomisk (eller psykologisk) teori tok begrepet i bruk, var ekvilibrium et ord for å beskrive sinnstilstanden hos velbalanserte personer.⁷⁵⁷ Apollons vekt på balanse og punktet midt i blinken dukker opp igjen, via 1800-tallets fysikk, til etterkrigstidens gjennombrudd for generelle likevektsmodeller.⁷⁵⁸

Også i forestillingene om **rasjonelle forventninger** aner vi konturene av Apollons klare blikk. I en berømt artikkel fra 1961 la økonomen John Muth⁷⁵⁹ vekt på at økonomer hittil ikke hadde tilkjent aktørene i markedet *nok* rasjonalitet. Det er ikke slik, påpeker han, at økonomer er bedre i stand til å forutsi utviklingen i priser eller renter enn entreprenører eller konsumenter. Da ville økonomene kunnet være mye rikere enn suksessrike entreprenører. Og det er de ikke. Ergo, firmaer som overlever og trives i markedet bruker sin fornuft slik at de i gjennomsnitt og over tid treffer blink med sine antagelser.

⁷⁵⁶ Klamer og Leonard, 1994, ”So What’s an Economic metaphor?”, s. 32. De henviser også til Schön, 1967, *The Invention and Evolution of Ideas*, s.170.

⁷⁵⁷ *New Oxford American Dictionary* oppgir følgende synonymer til ekvilibrium: ”his equilibrium was never shaken composure, calm, equanimity, sangfroid; level-headedness, coolheadedness, imperturbability, poise, presence of mind; self-possession, self-command; impassivity, placidity, tranquility, serenity; cool.” – en arketypisk sett utrolig presis gjengivelse av de mytiske forestillinger om Apollon. I selve ordet ekvilibrium er vi tett inntil essensen av det apollinske.

⁷⁵⁸ Philip Mirowski, 1989, *More Heat than Light: Economics as Social Physics*.

⁷⁵⁹ J. F. Muth, 1961 ”Rational expectations and the theory of price movements”.

Antagelsen om rasjonelle forventninger fikk et voldsomt gjennomslag i økonomisk teori fra 1970-tallet og utover. Robert Lucas ble belønnet med nobelprisen i 1995, for videreutvikling av begrepet og dets konsekvenser. Det sentrale poenget er at individer i økonomien ikke lar seg pille på nesen av regjeringens skatte- og pengepolitikk, men øyeblikkelig sørger for å tilpasse seg. Dermed kan ikke myndighetene lure aktørene ved for eksempel å øke pengemengden eller offentlige budsjettunderskudd uten at de forstår at dette vil skape mer inflasjon og innretter seg etter det. Lytter vi med et mytisk-metforisk øre, sier forestillingen om rasjonalitet at markedsaktørene er skapt i Apollons bilde: Hver mann (sjelden kvinner i denne fortellingen) utfører sine presise og rasjonelle prediksjoner, uansett omstendigheter.

I tillegg til abstraksjon, ekvilibrium og rasjonelle forventninger finner vi at økonomisk tenkning ikke sjelden inviterer til en type **elitetenkning** som er Apollon verdig. Slik hymnen til Apollon beskriver hans entré blant gudene, er han i en klasse for seg. Apollon menger seg ikke med bermen. Han er sin høye fars utvalgte rådgiver. Med strålende utsyn og treffsikre analyse-piler. Det er til ham Zevs vender seg når det trengs gode råd. Blir man først drillet i apollinske tenkemåter, følger det gjerne med selvsikkerhet og en følelse av overlegenhet. Har forskeren internalisert den apollinske fantasi, føler han – ofte ubevisst – sin egen tilnærming som om dette er den eneste riktige, eller best mulige posisjonen og alternativer blir kjettetske, utstøtt, liggende i skyggen. Han vet bedre, for dataene sees fra oven, fra en prioritert og opphøyd posisjon.

”Det er ikke lett å være ydmyk når man vet at man har rett,” kan være et uttrykk som hører hjemme i dette mytiske universet. Den som ikke forstår matematiske formler, modeller og abstrakte markedsdiagrammer med flere forskjøvede etterspørsels- og tilbudskurver, har strengt tatt ikke rett til å uttale seg om økonomisk politikk. Den som ikke kjenner sine tall godt nok, bør holde seg hjemme og ikke prøve å vinne argumenter i Olympens høye saler og departementenes korridorer.

McCloskey kommenterer – med en god porsjon humor – på dette fenomenet blant intellektuelle profesjoner:

Lots of intellectual professions are arrogant. Physicists, for example, are contemptuous of chemists, whom they regard as imperfect versions of themselves. In fact physicists are contemptuous of most people. But when a physicist at North Carolina named Robert Palmer went in 1989 to a conference in which physicists and economists were to educate each other he remarked, “I used to think that physicists were the most arrogant people in the world. The economists were, if anything, more arrogant.” I’m afraid he’s right on this score. Though of course in general he’s a dope: a mere physicist.⁷⁶⁰

Tidligere sjefsøkonom ved Verdensbanken, Josef Stiglitz, skildrer noen utslag av denne holdningen hos Det internasjonale pengefondet, IMF, som ikke er særlig

⁷⁶⁰ McCloskey, 2002, *The Secret Sins of Economics*, s. 35.

humoristiske: “Pengefondet var visdommens kilde, leverandør av en ortodoksi som var altfor subtil til å kunne begripes av mennesker i utviklingslandene. Budskapet var temmelig klart: I beste fall fantes det et medlem av eliten – en finansminister eller sjefen for en sentralbank – som fondet kunne føre en meningsfylt dialog med. Utenfor denne kretsen var det ikke noe særlig poeng i å forsøke snakke med noen.”⁷⁶¹

Eliter behøver ikke forstås som noe udemokratisk eller forkastelig. Det er en uunngåelig del av det apollinske bildet. Samfunnet trenger spisskompetanse, dybdekunnskap, spesialister og sentre for fremragende forskning, ikke minst for å analysere presist og akkumulere store kunnskapsmengder. Videre trengs analyser, prognoser og virkningsberegninger så gode som det er mulig å lage dem ved hjelp av kraftige datamaskiner og store databaser. Uten disse egenskapene ved det apollinske analysen vil uvitenhet og forvirring overta; da ”går vi oss vill i mørket”.

Fra et arketypisk psykologi-ståsted ville man typisk minne om at den apollinske bevissthetsform også har en ofte ubevisst skyggeside som dukker opp bak det intense lyset som denne bevissthetsformen bringer med seg. Og skyggesiden kan bestå av en like sterk, kanskje fundamentalistisk, overbevisning om egen form for rasjonalitet. Man kan glemme at man selv bare har ett rasjonalitets-perspektiv i et større symbolsk univers - eller uttrykt med mytologiske metaforer: at dette bare er én gud blant flere andre på Olympen. Elitisme blir lett ensidig og potensielt fundamentalistisk når den gir næring til en ofte ubevisst fornemmelse av å være sannhetens fremste vokter. Man har *jo fakta*. Man *vet*. Andre oppfatninger blir ”synsing”, mindreverdige og uopplyste.

Fra et kognitivt og psykologisk ståsted handler slike oppfatninger mer om *holdningen* utøverne har til teori og fag, enn om teorien og faget som sådan. Det handler om et ofte ureflektert bilde eller skinn av vitenskaplighet. Hvordan produseres og opprettholdes en slik projeksjon av vitenskaplighet?

Philip Mirowski har stusset over det samme:

”So many people ask the question: why isn’t economics a science? I’m turning it around. I’m saying: ‘Why is the culture so insistent upon economics being a science and then rewarding it for being this ersatz science?’ It certainly works historically, doesn’t it? Neoclassicism has come to dominate every other school of economics {in the 20.th century}.”⁷⁶² Han fortsetter å understreke at dette paradoksalt nok skjer nettopp også når teorien på den ene side er full av interne problemer som alle hovedaktørene kjenner til, og på den annen samtidig står kulturelt sterkere i flere nasjoner enn noen sinne. Hans

⁷⁶¹ Joseph Stiglitz, 2002, *Globalisering. En stor desillusjon*, s. 59. Siste setning fra en tidligere artikkel, Joseph Stiglitz, 2000, “The Insider”, i *The New Republic* 17. april 2000.

⁷⁶² Mirowski, sitert i Heinonen, 1993, “Economics as the physics of society – an interview with Philip Mirowski.”, s.513.

forklaring lyder at ”The strength of neoclassicism as a cultural phenomenon comes from its image of being scientific.”⁷⁶³

Fra et arketypisk perspektiv kan man fremme den påstand at det vitenskaplige bildet som neoklassisk økonomisk teori har fått projisert på seg, stammer fra dens konseptuelt-kognitive rotmetafor, som kan personifiseres ved den mytiske skikkelsen Apollon. Det metaforiske nettverket med rasjonelle aktører, markeder i ekvilibrium, universelle abstraksjoner, basert på klare fakta, og alt knyttet sammen av elegante matematiske formuleringer i et tilsynelatende logisk og konsistent hele, ressonnerer sterkt med de langvarige kulturelle referansene til Fornuftens Gud. Et slikt bilde kan ha en affektiv, symbolsk komponent som veier tyngre i kulturelt henseende enn den logiske stringens som ligger internt teorien selv. Som Paul Ricoeur uttrykte det i *Rule of Metaphor* (avsn. 2.4) må de (økonomiske) metaforer gjenkjennes, *mimesis*, og kobles til *mythos* for å ha en dyptgående emosjonelle virkning, altså *katarsis*. Og James Hillman understreker at en nødvendig og uunngåelig effekt av alle arketypiske rotmetaforer er at de kan ha en emosjonelt besettende virkning, som lett kan få en autonomi som overstyrer også en kritisk selv-refleksjon (se avsn. 2.6).

Oppsummert er påstanden i dette avsnittet (10.4) at neoklassisk økonomisk teori kan sies å være semantisk basert på en klar familielikhhet med en apollinsk rotmetafor, hvor det apollinske kommer til uttrykk ved et nettverk av metaforer med iboende bias til instrumentell rasjonalitet, matematisk eleganse, kompetitive ekvilibrium, klarhet og balanse, en distanserende form for maskulinitet samt verdsettelse av prediktiv utsagnskraft og elitisme. Påstanden innebærer at assosiasjonen til Apollon (familielikhheten) er sterkere i tilfellet neoklassisk økonomi enn i andre retninger som institusjonell-, evolusjonær-, kompleksitet- eller atferds-økonomi. Til sammen bidrar dette til å produsere et bilde av vitenskaplighet over og rundt den neoklassiske harde kjerne. Dette har dekket et kulturelt behov, spesielt innen undervisningsdiskursen og den offentlige, utøvende forvaltningsdiskurs hvor etterspørselen etter (natur)vitenskaplig objektivitet har vært sterk. Men sett i lys av arketypisk psykologi, vil dette også medføre en iboende skyggeside som tøvterne av økonomisme gjerne i liten grad vil være bevisst om.

⁷⁶³ Mirowski, *ibid*, s. 514.

10.5 Konklusjon delproblemstilling 1:

Kapitlet har forsøkt å forstå paradokset: Hvorfor anvender statsadministrasjonen fortsatt en økonomisk diskurs basert på neoklassisk marginalisme og likevekt når klimapolitikk skal utredes og utformes?

Avsnitt 10.1 fremstilte en serie forklaringstradisjoner eller faktorer. Blant disse er: a) materielle forhold, b) historiske, c) ideologiske, d) kunnskapssosiologiske, e) behovet for vitenskaplig benchmark, f) utfra forvaltnings-administrativ behov, eller g) utfra kognitive og metaforiske faktorer.

Avsnitt 10.2 beskrev og avgrenset den aktuelle neoklassiske diskurs til å være ”død” og forlatt i forskningsdiskursen, men i live i undervisnings- og den utøvende diskursen.

Avsnitt 10.3 beskrev neoklassisk teori som å bestå i form av et relativt stabilt nettverk av gjensidig avhengige, konstituerende metaforer, som gir rom for en serie fortolkningsmuligheter men alle innenfor samme faglige innramming.

Avsnitt 10.4 fremmet en påstand om at det ligger en apollinsk rotmetafor til grunn for nettverket, som bidrar til at det kognitivt konseptuelt (re)produseres et bilde av vitenskaplighet rundt fremstillinger av økonomi i den utøvende diskursen.

Da gjenstår det å først besvare hovedspørsmålet utfra en metaforteoretisk tilnærming, før de ulike forklaringsfaktorene ses i sammenheng. *Ut fra en metafor-teoretisk tilnærming* kan årsaken til at statsadministrasjonen fortsatt anvender en økonomisk diskurs basert på neoklassisk marginalisme og likevekt ift. klimapolitikk, oppsummeres i tre punkter: i) kognitiv inertia og stabilitet i nettverket av metaforer, ii) at dette nettverket skaper en innramming for hva som gjelder som ”økonomi” og samtidig genererer delvis automatiserte eksklusjonskriterier for hva som faller utenfor, og iii) at det reproduseres et bilde av vitenskaplighet knyttet til diskursen ved hjelp av dets rotmetafor.

i) Nettverket av begreper med teorikonstituerende metaforer gir en innramming om hva som er kjernen i faget for undervisnings- og utøvende diskurser. Denne stabile (eller harde) kjerne er konseptuelt innlært gjennom lærebøker og undervisning og bidrar til en *kognitiv inertia*, et kjent psykologisk og vitenskapsfilosofisk fenomen som kan gjelde de fleste fagdisipliner med en tydelig kjerne.⁷⁶⁴

ii) Den konseptuelle innramming som nettverket utgjør, opprettholder også innkluderings- og eksklusjons-prosedyrer hva som gjelder som økonomi. Nye tanker og faktiske tiltak må være kompatible med dette nettverket for å kunne tas i bruk i den utøvende diskursen. Tilnærmingen som bruker andre analysemetoder til problemstillinger

⁷⁶⁴ ”In this sense, they are like the Maxwellian physicists about whom Max Planck remarked that ‘A new scientific truth does not triumph by convincing its opponents and making them see the light, but rather because its opponents eventually die, and a new generation grows up that is familiar with it.’” Kuhn 1970, s. 150. Keynes berømte sitat om idéenes makt (se s. 17) er i samme gate.

innen klimapolitikk, slik som institusjonell økonomi eller systemdynamikk, vil dermed bli – ofte ubevisst – marginalisert. Det passer ikke inn i det narrative, den problemdefinerende fortellingen, som fremstilles av den utøvende diskursen.

iii) Neoklassiske metaforer genererer fortsatt et bilde som gir assosiasjoner til (natur)vitenskap: ”regnskap er fakta”, ”markeder er prismekanismer i likevekt”, ”velferd er ordinal nytte”. Dette gjør de ved å anvende matematiske formalismer som metaforer for modellering sammen med utstrakt bruk av statistisk signifikans og en såkalt scientistisk retorikk (jf. Mirowski og McCloskey). I dette arbeidet anses økonomiske data som ”objektive fakta” (jf. avsnitt 8.2), og modellen forstås som å ”testes” mot empiri i tråd med hypotetisk-deduktiv metode som ligner på den som anvendes i naturvitenskapene. Videre, så låner rotmetaforen Apollon en emosjonell basis til utøverne som bruker begreper fra det empiriske nettverket (følelse av balanse, oversikt, eleganse, kontroll, viten), men også dens skyggeside (arroganse, scientisme, rasjonalisme).

Ideelt sett kunne man nå tenkt seg en prioritering eller vektning av f) metafor-tilnærmings forklaringskraft sammenlignet med faktorene a-e i avsnitt 10.1. Dette ligger imidlertid utenfor ambisjonsnivået til denne avhandlingen. Men selv om en slik systematisk vektning er metodisk utenfor rekkevidde (om det overhodet er mulig), ønsker jeg å påpeke at den metafor-teoretiske forklaring lett lar seg integrere med for eksempel ideologiske, historiske, kunnskapssosiologiske og forvaltningspolitiske faktorer. Metafor-tilnærmingen kan utfylle forståelsen med hva som skjer ideologisk, historisk og kunnskapssosiologisk ved å beskrive de kognitive og konseptuelle prosesser hos utøverne av den økonomiske diskurs til ulike steder og tider.

Hva betyr så dette for hovedproblemstillingen: ”Hvilke implikasjoner har valget av konstituerende økonomiske metaforer for utforming av klimapolitikk og oppfatningen av penger?” Den viktigste påvirkningsfaktor som den kulturelle og historiske kontekst til nåtidens økonomiske diskurs har på klimapolitikk, er den sentrale rolle den økonomiske utøvende diskurs har i å verdsette og prioritere ulike tiltak som samfunnet vurderer gjennomføre i møte med økologiske utfordringer generelt og klimakrisen spesielt. Den utøvende økonomiske diskursen, basert på nettverket identifisert i 10.3, kan hevdes å fungere som en form for vitenskaplig legitimert port-vokter for hvilke klimapolitiske tiltak som skal slippe gjennom og tildeles økonomiske ressurser. Med mindre virkemidler og tiltak innen klimapolitikk kan tilfredsstille de krav som den økonomiske diskursen mener de bør, vil de ikke bli akseptert gjennom porten. Tiltak som kan gi store utslippsreduksjoner vil dermed ikke slippe gjennom til anvendelse i praktisk politikk, fordi denne anvendelsen er avhengig av den aksept og legitimitet som den økonomiske diskursen tildeler eller avviser når ressurser skal allokeres. Til sammen utgjør diskursen en

normativ ideologi om hvordan samfunnet fungerer, bør fungere og hva som er mest ønskelig fremtidig utvikling. Sentralt i denne normative diskursen kommer begreper som *kostnadseffektivitet*, *nytte-kostnadsanalyse* og *diskonteringsrate*, som legger sterke føringer og begrensninger på utformingen av klimapolitikk. Med det punktet kommer vi frem til delproblemstilling 2.

11. Noen økonomiske begrepers skjulte normativitet

Om kostnadseffektivitet og diskonteringsrate

Dette kapitlet skal oppsummere og drøfte funn for delproblemstilling 2: ”Hvilke føringer og begrensninger legger de konstituerende metaforer til økonomiske begreper på dagens anvendelse av dem i utformingen av klimapolitikk?”

Det er særlig to moderne økonomiske begreper som har lagt sterke føringer på utformingen av klimapolitikk. Det er *kostnadseffektivitet* og *diskonteringsrate*. Årsaken er at disse begrepene har vært brukt til å rangere ulike typer tiltak etter økonomiske kriterier. Kapitlet ser derfor nærmere særlig på disse to begrepene, og prøver å kartlegge hvordan de forholder seg til det metaforiske nettverket som har blitt identifisert i del II, og løfter frem normative følger av deres underliggende metaforer.

De to spørsmålene som undersøkelsen søker finne svar på, er: 1) Hvorfor og hvordan brukes begrepet kostnadseffektivitet som kriterium for evaluering av alternative tiltak? 2) Hvilken type argumentasjon brukes for å fastsette diskonteringsrate for nåverdien av fremtidige nytte og kostnader?

Kapitlet skal ikke gjennomføre noen utførlig idéhistorisk eller detaljert økonomisk historisk analyse av ulike forskeres syn på og bruk av de to begrepene. Det ville føre til et for stort omfang, og kunne være en hovedproblemstilling for minst et par avhandlinger i seg selv. Derfor skal jeg, i tråd med avhandlingens metodiske avgrensning som beskrevet i kap. 3, holde fast på en spesifikt metafor-undersøkende tilnærming til vår tids økonomiske problem-definerende fortellinger.

Men før oppmerksomheten rettes mot kostnadseffektivitet og diskonteringsrate, er det nyttig å oppsummere funnene fra del II med hensyn på delproblemstilling 2, altså hvilke

føringer og begrensninger de teorikonstituerende metaforene har medført for deres anvendelse i politikk-utforming:

Oppsummering fra del II, delproblemstilling 2

I kapittel fire, om metaforen ”Penger er et bytemiddel”, så ble det kartlagt hvordan den praktiske forståelsen av penger som bytemiddel også former menneskers bevissthet: Oppmerksomhet fokuseres mot relative priser, inntekt og kostnader, og fremkaller – ifølge bl.a. Simmel – en kalkulerende form for bevissthet. Dette medfører videre den begrensning at andre verdier, særlig de som ikke kan omsettes for bytemidler i dagens markeder som for eksempel sosialkapital, klima eller artsmangfold, blir mindre synlige, dvs. mindre fremtredende i menneskers bevissthet generelt og økonomiske beslutningsprosesser spesielt.

I kapittel fem, om velferd, ble det fastslått at hovedstrømmen i økonomi tradisjonelt forstod velferd utfra metaforene ”velferd er materiell velstand” og ”velferd er nytte”. Fordi ingen har vært mot materiell velstand, og fordi man fant enkle måter å måle og modellere nytte matematisk på (ordinal nytte), har dette blitt normativt som offentlig hovedmål for politikk. Konsummåltall som BNP har dermed – kanskje uintendert – gått fra å være et deskriptivt måltall til et normativt mål, og har med det lagt føringer for fortsatt eksponentielt økt konsum med tilhørende vekst i klimagassutslipp.

Et resultat fra kapittel seks var at metaforen ”markeder er prismekanismer i ekvilibrium” har vært teorikonstituerende for hovedstrømmen i den økonomiske diskursen. De begrensninger denne metaforen medfører er at sosiale normer, sosiale relasjoner og institusjoner ofte har blitt utelatt i den utøvende diskursen. Markeder har videre blitt analysert ut fra statiske modeller som ikke inkluderer kontinuerlige tidsforløp. Mange hevder at tidsforløp er stemoderlig behandlet (ettersom også dynamiske analyser har sett på forholdet mellom ulike statiske situasjoner i likevekt). Teorien om universelle markedslover setter det institusjonelle perspektiv i bakgrunnen og dermed nødvendigheten av institusjonell evolusjon for at de enkelte, sosialt situerte markeder skal kunne virke. Dette har den føringen for klimapolitikk at det blir lett ”å anta” et globalt marked for omsettelige kvoter for klimagassutslipp (særlig modellere det med ekvilibriumspriser etc.), uten å ta tilstrekkelig hensyn til den institusjonsoppbygging som er en nødvendighet for at dette skal kunne finne sted. Det ble – til sist – antydning at generelle likevektsmodeller av markedene har lagt føringer for rangering av klimatiltak etter kostnadseffektivitet, forstått innenfor denne modelleringsstilmærningen. Dette drøftes nærmere i 11.1.

I kapittel syv var det metaforen ”rikdom er vekst” som ble undersøkt. Den legger føringer som både bidrar til at BNP vekst blir et overordnet mål, og at effektivitet blir

normativt ettersom økonomi ofte forstås som å handle om optimalisering under *a priori* knappe ressurser. En føring som følger av neoklassisk økonomis forståelsesramme av rikdom, er at den ser knappe ressurser og goder uansett hvor den retter blikket og uansett hvor høyt BNP enn er. Klima og økosystemers funksjonsnivå teller ikke som rikdom og det kan derfor ikke bli *lønnsomt*, – eller man har ikke *råd til* – å ta hensyn til disse (før evt. dokumenterte skader på økonomisk aktivitet foreligger).

Kapittel åtte så på virkningene av metaforen ”bokføring er fakta”. Bokføring legger sterke føring for den forståelseshorizonten som beslutninger fattes innenfor. Men regnskap er også et *språk*, og dette regnskapsspråket påvirker organisasjonens kultur, legger føring for beslutninger om investeringer og teknologisk endring, samt styrker aksjonærinteressene for private organisasjoner. Det fins veletablerte systemer for finansiell og produsert kapital som bokføres nøye, men disse har en alvorlig begrensning i at bokføring av sosial- og naturkapital utelates. Manglende bokføring av sosiale, biodiversitet og klima-relaterte verdidimensjoner bidrar til å gjøre disse mindre synlige i økonomiske beslutningsprosesser.

Hovedmetaforen i kapittel ni var at ”økonomiske aktører er rasjonelle”. Denne metaforen legger føring hvor denne måten å forstå økonomisk handling på blir en norm for markedsdesign, markedsregulering og beslutningsprosesser. Den økonomiske mann er en ideal-type som ikke fins empirisk i menneskelig natur eller forutgående kultur, men han approksimeres performativt gjennom utbygging av det økonomiske pengesystem med støtte for en kalkulerende bevissthetsform slik som ved budsjettering, regnskap, datamaskiner, reguleringer, informasjonsnettverk og elektroniske markedssteder. Også innen klimapolitikk spiller economic man en avgjørende rolle for modellering. Dersom man er dypt sosialisert inn i den diskurs som bygger på økonomiske lærebøkers standard rasjonalitetsbegrep, så kan det være vanskelig å *forestille seg* at det skulle være noen annen tilnærming til å løse klimautslipps-vanskene på, enn gjennom ”en riktig karbonpris” som vil påvirke rasjonell atferd.

11.1 Om kostnadseffektivitet, tre cases

Det sentrale metodiske grepet i dette avsnittet (11.1) er å lese tekstutdrag fra tre relevante cases og så drøfte hvordan kostnadseffektivitets begrepet begrunnes, beskrives og anvendes. De tre hovedcasene som jeg har valgt har alle klar tilknytning til energi- og klimapolitikk, to er fra den norske utøvende forvaltningsdiskurs (NOU'er) og ett er amerikansk. Drøftingen suppleres med henvisninger og sitater fra relatert litteratur.

11.1.1 Case NOU 1998:11, Kraft- og Energi-utredningen til 2020

Kostnadseffektivitet betegner generelt at et mål nås til lavest mulige kostnader for samfunnet.⁷⁶⁵ Begrepet kostnadseffektivitet er et bestemt særtilfelle av det noe mer generelle ”samfunnsøkonomisk effektivitet”. I NOU 1998:11 levert til Olje- og Energidepartementet, er det et eget kapittel om samfunnsøkonomisk effektivitet sett i forhold til energisektoren som har særlig betydning for klimapolitikken. Dette avsnittet vil først drøfte begrepet slik det blir presisert der, samt videre utdypet i Finansdepartementets (2005) veileder i samfunnsøkonomiske analyser.

NOU 1998:11 begrunner først viktigheten av begrepet effektivitet ved hjelp av en kognitiv innramming av knapphet. Som vi så i denne avhandlingens kapittel 7, så vokser ideen om maksimal effektivitet frem som en ”naturlig” respons til den teorikonstituerende metaforen om knapphet. Hvis noe er knapt, må vi bruke det vi har så effektivt som mulig. Utvalget uttrykker det slik:

Den grunnleggende forklaringen på hvorfor det er viktig at ressursbruken er samfunnsøkonomisk effektiv, er at ressurstilgangen er knapp i forhold til behovene som det er ønskelig å dekke. Da bør en sørge for å få så mye som mulig ut av de produksjonsfaktorene som settes inn i produksjonsprosessen. Noe annet ville innebære at det ble sløst med verdifulle ressurser.⁷⁶⁶

Kostnadseffektivitet gjelder, fortsetter NOU'en, først og fremst for verdier som kan måles ”noenlunde objektivt” med hjelp av penger, det vil si en målestokk som er basert på verdsettelse av verdier gjennom byttehandler til kvantitative størrelser:

For å få en mer interessant avgrensning av hva som skal regnes som et økonomisk gode, må mengden av det kunne måles på en noenlunde objektiv måte. Denne avgrensningen av det samfunnsøkonomiske effektivitetsbegrepet kan være viktig for vurderingen av tiltak eller prosjekter der økonomisk lønnsomhet må settes opp mot kvalitative eller vanskelig målbare konsekvenser. I slike tilfeller kan en gjerne inkludere de kvalitative virkningene i et rent teoretisk resonnement om hva som er samfunnsøkonomisk effektivt, men virkningene kan vanskelig kvantifiseres objektivt med sikte på verdsettelse i form av et pengebeløp.⁷⁶⁷

Det kvalitative og ”vanskelig målbare” må altså behandles ”rent teoretisk”. Det stilles her i retorisk kontrast til det som er praktisk målbart, hvilket vil si markedspriser fordi disse kan måles på en ”noenlunde objektiv måte”. Avsnittet over er også tydelig på at det finnes tilfeller hvor konsekvenser kan være vanskelig målbare i penger, slik at kostnadseffektivitetsvurderinger derfor bør kunne *suppleres* med kvalitative avveininger. Når man skal komme frem til en klar anbefaling er det imidlertid ofte slik at de kvalitative

⁷⁶⁵ Anders Dedekam jr, 2006, *Samfunnsøkonomisk Oppslagsbok*.

⁷⁶⁶ NOU 1998-11, s. 68.

⁷⁶⁷ NOU 1998-11, s. 69.

avveininger lett kommer i bakgrunnen ift. de som lettere ”kvantifiseres objektivt ... i form av et pengebeløp”.

Men de kvantitative lett sammenlignbare størrelsene har imidlertid også en formende virkning på psykologisk oppmerksomhet i retning av ”lønnsomhet”, ”bunnlinje” og enkle prisbaserte sammenligningseffekter slik som bla. Kahneman m.fl (2000) har demonstrert. Dette gjør kvalitative og kvantitative resonnementer ofte vanskelig sammenlignbare. Dette henger sammen med det kalkulerende tankesett og språk som penger og økonomi medfører, ref. diskusjonen av pengenes kvantitative natur (avsnitt 4.2) samt forholdet mellom å telle og tale i avsnitt 8.2. Tall taler en gang atskillig høyere.

Sammenhengen mellom samfunnsøkonomisk lønnsomhet og velferd beskrives i NOU1998:11 slik:

Samfunnsøkonomisk lønnsomhet er et relativt begrep. En virksomhet eller en ressursanvendelse er ikke lønnsom i absolutt forstand, den er bare mer eller mindre økonomisk verdifull enn alternative måter å anvende ressursene på. Den prinsipielle tanken bak dette er at det finnes mange alternative ressursanvendelser, mange forskjellige produkter å fremstille, mange ulike konsummønstre å velge blant; og at det gjelder å velge det settet av ressursanvendelser som gir størst verdi for samfunnet som helhet. Dette kan teoretisk sett oppnås ved å velge ut de anvendelsene som framstår som mest verdifulle i sammenligning med alternativene. For et gitt teknologisk nivå ville det ikke være mulig å øke produksjonen av noen vare uten å måtte redusere produksjonen av minst én annen vare. Det ville ikke være mulig å øke den økonomiske velferden for noen uten å måtte redusere den for andre. Situasjonen ville være samfunnsøkonomisk effektiv.⁷⁶⁸

Her begrunnes samfunnsøkonomisk effektivitet i Pareto-optimaliteten for velferd (jf. kap. 5). Det handler altså om at det som er samfunnsøkonomisk effektivt gir størst mulig nytte for samfunnet som helhet.

En sentral tanke i økonomi er, videre, at bruk av markeder (jf. kap. 6) gir best kostnadseffektivitet:

Kriteriene for en samfunnsøkonomisk effektiv ressursbruk er ikke avhengige av at virksomheten i økonomien organiseres som et system av markeder. Teoretisk er det mulig å tenke seg en effektiv planøkonomi. I praksis har det likevel vist seg at informasjonsproblemet som må løses i et slikt system for å kanalisere ressurser dit de har størst verdi, blir nærmest uhåndterlig selv i små økonomier. Blant økonomer er det i dag bred enighet om at mulighetene for å oppnå en effektiv ressursbruk er størst i et markedssystem.⁷⁶⁹

Men for at markeder skal kunne være kostnadseffektive, krever det at alle aktører har samme vilkår og priser:

Et hovedpoeng ved samfunnsøkonomisk effektivitet er at ressursene skal kanaliseres til de anvendelsene der ressursinnsatsen har høyest verdi. For at alle alternative måter å bruke

⁷⁶⁸ Ibid.

⁷⁶⁹ Ibid. s. 71.

ressursene på skal kunne sammenlignes, er det nødvendig at nytteverdien av de ulike anvendelsene får komme til uttrykk i form av marginal betalingsvillighet i markedene...

Flere betingelser må som nevnt være oppfylt for at kraftmarkedene skal fungere effektivt. De viktigste gjelder prisdannelsen, og kan sammenfattes slik:

- Alle kjøpere bør stå overfor samme pris på samme vare eller tjeneste
- Alle selgere bør stå overfor samme pris på samme vare eller tjeneste
- Kjøperprisen bør være lik den marginale betalingsvillighet i markedet
- Selgerprisen bør være lik den kortsiktige grensekostnaden i markedet, men likevel ikke lavere enn at samlet etterspørsel er lik samlet tilbud⁷⁷⁰

Her ser vi marginalistiske prinsipper formidlet i ”ren form”. Hvis prisene ikke er de samme overalt, vil altså markedet ikke fungere effektivt i henhold til teorien som bygger på at markedet nettopp *er* en prismekanisme. Kostnadseffektiviteten vil svekkes og det kan bli vanskelig å finne den faktiske kostnaden til gjennomføring av energi- og klimatiltak. Hvis neoklassisk teori var død, slik Colander (2000) hevdet, hvorfor publiseres den fortsatt i NOU’er, om ikke det er fordi den fortsatt fins i den utøvende diskursen?

Ett eksempel på en normativ føring fra denne innrammingen av kraft-markedene er at norske økonomer flest anser kraft-krevende industri lange og billige priskontrakter som ugunstige og dårlige ift. samfunnsøkonomisk effektivitet. Ulike kjøpere står her ovenfor ulike priser på samme vare. Økonomer i den utøvende diskursen vil derfor lett innta det som må sies å være et industri-politisk standpunkt på basis av sin faglige virkelighetsforståelse (jf. s. 76 i NOU1998-11).

En annen føring kommer til syne i økonomers respons til forslag om et virkemiddel med to-prissystemer på kraft for private aktører (de som bruker mye strøm, dvs. over en bestemt grense, må betale høyere pris for ”overforbruk”). Dette ville kanskje være politisk gjennomførbart ettersom det kan oppfattes positivt i fordelingsøyemed, men økonomer som baserer seg på et neoklassisk syn på markedet som en marginalistisk prismekanisme med én likevekt, vil ledes til å være mot et slikt virkemiddel fordi det svekker effektiviteten i markedet å operere med to ulike priser. Mitt poeng er ikke at det er ”riktig” å være for gunstige priser til kraftkrevende industri, eller for to-pris-systemer. Poenget med eksemplene er å belyse hvordan normative sprang skjer, at en teori som beskriver seg selv som rent positiv / deskriptiv teori uvilkårlig også legger politiske føringer/begrensninger på virkemiddelbruken i energi- og klimapolitikk.

Denne utøvende forvaltningsdiskursen befestes videre i en serie utgaver av Finansdepartementets innflytelsesrike veileder i samfunnsøkonomiske analyser (1998, 2000 og 2005 som er sist publiserte versjon). I drøftingen om kostnadseffektivitet innledes det (i 2005-utgaven) på nytt med en påminnelse om prinsippet av knapphet:

Offentlige ressurser er knappe. Det er konkurranse om de tilgjengelige midlene til ulike gode formål. Det er derfor viktig at prioriteringene mellom de ulike formålene, enten de foretas på administrativt eller politisk plan, er velbegrunnede og gjennomtenkte...

⁷⁷⁰ Ibid. s. 75.

Hovedformålet med samfunnsøkonomiske analyser er å klarlegge, synliggjøre og systematisere konsekvensene av tiltak og reformer før beslutninger fattes. Slike konsekvenser omfatter bl.a. kostnader som belastes offentlige budsjetter, inntekts- og kostnadsendringer for private husholdninger og privat næringsliv i tillegg til virkninger for miljø, helse og sikkerhet.

Vi ser igjen, også her, at selv i en skandinavisk velferdsstat som har flere kroner å rutte med per capita enn de aller fleste andre land i verden og noen gang i verdenshistorien, så beskrives altså offentlige ressurser ut ifra en forståelsesramme definert ved knapphets- og konkurranse-metaforer. At prioriteringer bør være ”velbegrunnede” og ”gjennomtenkte” er allerede normativt ladede begreper og trenger strengt tatt ikke videre begrunnelse. Motsetningen ville være ”ubegrunnede” og ”tilfeldige” prioriteringer. Leserens oppmerksomhet ledes så til ordene *konsekvenser* og til *kostnader*.

Selve avsnittet om kostnadseffektivitetsanalyser innledes slik:

For noen tiltak kan mange effekter være vanskelige å verdsette i kroner. Dette kan f.eks. være tilfelle for tiltak innenfor helsesektoren. Da vil det være mindre hensiktsmessig å gjennomføre en fullstendig nytte-kostnadsanalyse. Ofte er måleproblemene begrenset til nyttesiden, mens det er mulig å sette en kroneverdi på kostnadene ved tiltaket. I slike tilfeller kan vi i stedet benytte en kostnadseffektivitetsanalyse. Formålet med denne typen analyser er å komme fram til det tiltaket som minimerer kostnadene ved å oppnå et gitt mål. I likhet med en nyttekostnadsanalyse vil en kostnadseffektivitetsanalyse bidra til å klarlegge og synliggjøre effektene av ulike tiltak. Forskjellen på metodene er at i en kostnadseffektivitetsanalyse er målet med tiltaket gitt.⁷⁷¹

Her gjøres det oppmerksom på at flere typer goder ikke er priset av markeder, og derfor vanskelige å verdsette. Prinsippet er igjen at det må politisk fastsettes et mål for disse godene, og deretter kan den økonomiske diskurs gi anbefalinger – gjennom kostnadseffektivitetsanalyser – om prioriteringer av alternative tiltak for å oppnå målet på best mulig måte.

Ved å konstruere en fortelling om knapphet og kostnadseffektivitet, så fremstår prioritering av tiltak som en rent faglig – teknisk øvelse: man beregner alle tiltak, og identifiserer så de tiltakene som minimerer kostnadene. Dette klarlegges gjennom metodisk korrekt gjennomførte samfunnsøkonomiske analyser. I klimapolitikk er det særlig tallet på marginalkostnad for CO₂-utslippsreduksjoner per tonn som har blitt satt i fokus. Vi kan da se at det foreligger en implisitt kognitiv innramming av energi- og klimadebatten ut fra særlig de tre-fire følgende noder i det metaforiske nettverk som har blitt identifisert i del II og sammenfattet i kapittel 10:

- rikdom er vekst bort fra knapphet,
- rasjonalitet er optimering av nytte under ...
- begrensede / knappe ressurser, og
- markeder er effektive prismekanismer i likevekt.

Med denne innrammingen følger det ”naturlig” at det billigste tiltaket i markedet skal gjøres først og prioriteres høyest. Offentlige virkemidler må innstilles på å utløse disse

⁷⁷¹ Finansdepartementet 2005, *Veileder i samfunnsøkonomiske analyser*, s. 10, min kursiv.

billigste tiltakene først. Ved å ramme inn problemstillingen med de ovenstående metaforene, så faller iht. kognitiv metafor-teori andre faktorer uvilkårlig i bakgrunnen, som for eksempel teknologiske, evolusjonære, institusjonelle, strategiske, biologiske, samfunnsgeografiske, politiske, psykologiske og etiske faktorer som ville kunne ha betydning for gjennomføring av klimapolitikk. Deres relevans blir automatisk nedjustert som indirekte følge av de teorikonstituerende metaforene man benytter.

Det fins altså veletablerte økonomiske regnemåter for å veie alternativer opp mot hverandre med hensyn på nytte og kostnader.⁷⁷² Når ulike tiltak innenfor klimapolitikk skal vurderes opp mot hverandre for å nå et politisk bestemt mål (f.eks. om stabilisering av CO₂ i atmosfæren på et gitt nivå), blir økonomiske argumenter viktige som beslutningsgrunnlag for prosessen om hvilke alternative tiltak som skal prioriteres. Disse argumentene klargjøres i en kjent internasjonal studie av klimapolitikk, skrevet av William Nordhaus:

11.1.2 Case Nordhaus (2008) Kostnadseffektivitet og prioritering

Ifølge Nordhaus i boken *A Question of Balance* (2008) er essensen i økonomisk analyse å oversette all økonomisk aktivitet over i en felles verdimålestokk og så sammenligne ulike alternativets påvirkning på de samlede resultater over tid. Han illustrerer dette med følgende eksempel:

Suppose that an economy produces only corn. We might decide to reduce corn consumption today and store it for the future to offset the damage from climate change on future corn production. In weighing this policy, we consider the economic value of corn both today and in the future in order to decide how much corn to store and how much to consume today. In a complete economic account, "corn" would be all economic consumption. It would include all market goods and services, as well as the value of nonmarket and environmental goods and services. That is, economic welfare – properly measured – should include everything that is of value to people, even if those things are not included in the marketplace.⁷⁷³

Her inviteres vi igjen med opp på den apollinske sky (point of view from outside/above), og blir gjennom en metafor om "corn" bedt om å anta en verden: skal vi spare og lagre all mais/alle godene til fremtiden eller bruke opp alt i dag? På denne måten homogeniseres alle typer verdier til en éndimensjonal verdiskala. Til vanlig er ikke dette "corn" men penger på et bestemt årstall, f.eks. US \$ i 2005. Denne forenklingen er nødvendig for å kunne gjøre sammenlignbare kostnadseffektivitetsvurderinger, og bygger bl.a. på metaforen om "penger er et universelt byttemiddel".

Med dette utgangspunkt kjører William Nordhaus nytte-kostnads-analyser på en generell likevektsmodell for hele verden, kalt "DICE-2007", fra år 2005 til år 2100 og 2200. Kjøringene gir en rangering av politiske tiltak etter hvor god nytte-kostnads-brøken

⁷⁷² Ibid.

⁷⁷³ William Nordhaus, 2008, *A Question of Balance*, s.4.

til ulike mulige utslippsbaner blir sammenlignet med det alternativet som består i å gjøre ingenting.⁷⁷⁴

Overlegent best er det alternativet hvor det dukker opp en teknologisk løsning, et gjennombrudd, som erstatter alle fossile brenslers med en konkurransedyktig null-utslipps energikilde. Ingen slik teknologi eksisterer, og denne fremskrivningsbanen representerer at man faktisk håper på et teknisk ”mirakel”. Problemet med et slikt alternativ, er selvsagt at det ikke kan vedtas politisk, selv om sannsynligheten kan økes med en totalt ukjent faktor ved å øke bevilgning til (grunn)forskning.

I fravær av å kunne vedta et teknologisk mirakel står man igjen med en serie andre alternativer. Resultatene fra DICE-kjøringene viser følgende:

1) Den klimapolitikken som innebærer å utsette klimatiltakene med 50 år istedenfor å begynne nå, er det alternativet som har høyest nytte-kostnads-brøk (=2.4), dvs. best samfunnsøkonomisk effektivitet. Hovedårsaken til dette er at verdenssamfunnene på grunn av økonomisk vekst vil være vesentlig rikere om 50 år, og derfor bedre økonomisk rustet til å gjennomføre antatt kostbare klimatiltakene langt senere. DICE-modellen anslår da at temperaturen øker til +3,5 C over førindustrielt nivå i år 2200 (685 ppm).

2) Å vedta et bindende mål om å begrense CO₂-konsentrasjonen til 2.5 x førindustrielt nivå (700 ppm) og så begynne forsiktig nå med karbonprising som øker sakte men sikkert, kommer omtrent like bra ut som 1). Kostnadene er noe høyere, men det er også nytten i form av reduserte skader, derfor blir nyttekostnadsbrøken lik det første alternativet (=2.4).

3) En styrket Kyoto-protokoll hvor stadig flere av verdens land blir med på bindende utslippsbegrensninger er også analysert. Dette er en optimistisk hypotese om utviklingen av Kyoto-prosessen, hvor det forutsettes at Kina blir med fra 2020 og tar 50 % kutt innen 2045. India kommer 10 år etter Kina. Nytte-kostnadsbrøken til dette alternativet er ”midt på treet” i rangeringen, men samtidig bare litt bedre (=1.1) enn å gjøre absolutt ingenting (=1.0). Å forlenge ordningen med Kyoto-protokollen anno 2008, med eller uten USA, har nesten ingen nytteeffekt på verdens klima. Det vil si at den reduserer nesten ikke klimaskadene, og kan dermed utelates som et interessant alternativ. Den er omtrent irrelevant i følge Nordhaus / DICE-analysen (som da ikke baserer seg på noen form for institusjonelt eller evolusjonært perspektiv).

4) Å innføre sterke begrensninger på klimautslipp for å stabilisere temperaturer på 1,5C økning (420 ppm), samt andre ambisiøse forslag som å gjennomføre anbefalingene i Stern-rapporten eller Al Gores forslag, er også beregnet. Det betyr å innføre en karbonpris på ca 40\$/tCO_{2e} økende til rundt 270\$/tCO_{2e} i 2100. Denne type ambisiøse tiltak kommer klart dårligst ut med en nytte-kostnadsbrøk på rundt 0,5. Det vil si at de *ikke*

⁷⁷⁴ Ibid. s. 89. Gjøre-ingenting-alternativet innebærer at CO₂-konsentrasjonen går opp til 1183 ppm med forventet global temperaturøkning på 5,3C (og fortsatt økende) etter år 2200.

er samfunnsøkonomisk effektive og faktisk verre enn å gjøre ingenting (1.0). Sammenlignet med alternativene 1) eller 2), kommer de svært mye dårligere ut.

Nordhaus kommenterer forskjellene mellom alternativene slik:

There are clearly big stakes involved in climate-change policies. Efficient policies can avoid at least \$5 trn in discounted damages with costs of less than half that. On the other hand, inefficient programs can easily cost 5\$, 10\$ or 30\$ trn more than efficient programs.⁷⁷⁵

Han konkluderer derfor med at resultatene fra kjøringene av DICE-modellen i boken *A Question of Balance*, utvetydig peker på betydningen av å designe mest mulig kostnadseffektive tiltak, og til å unngå de ineffektive i klimapolitikken. Hvis det, for eksempel, blir politisk bestemt å begrense global temperaturøkning til max 2.5 C, så kan den økonomiske tilnærming deretter finne de beste måter å oppnå dette målet på med de laveste kostnadene til økonomien.⁷⁷⁶

Dette forutsetter imidlertid, fortsetter Nordhaus, at de marginale kostnadene til utslippsreduksjoner blir gjort like på kryss av sektorer og på kryss av land. Den eneste realistiske måte å oppnå dette er å innføre harmoniserte karbonutslippspriser som gjelder overalt, med ingen unntak eller favoriserte sektorer eller land. Om denne harmoniserte karbonprisen oppnås gjennom en form for direkte skatt (cap-and-tax) system eller et kvotehandelssystem (cap-and-trade) er underordnet, men Nordhaus anbefaler likevel cap-and-tax fordi dette er lettere å administrere og kontrollere.⁷⁷⁷

I den norske debatten har det såkalte Olsenutvalget (2009) nylig levert et viktig bidrag til å definere og utvide rollen til økonomisk argumentasjon i global og nasjonal klimadebatt. Også her spiller begrepet om kostnadseffektivitet en sentral rolle:

11.1.3 Case Olsenutvalgets NOU 2009:16 *Globale miljøutfordringer*

Denne NOU'en gir først en oversikt over begrepet bærekraftig utvikling og dets forhold til norske beslutningsprosesser, før den kommer til Klimautfordringen i kap. 4. Det er særlig to kapitler som er relevante for drøftingen av den normative anvendelsen av kostnadseffektivitetsbegrepet: kap. 4 om Klimautfordringen og kap 9 om Klimapolitikk. Jeg vil avgrense drøftingen av dette caset til tre argumenter fra disse kapitlene som bygger på den normative kraften i kostnadseffektivitetsbegrepet:

a) I valget mellom virkemidler i klimapolitikken blir hensyn til både kostnadseffektivitet og styringseffektivitet trukket frem, og det argumenteres i NOUen for

⁷⁷⁵ Nordhaus, 2008, s. 88-89.

⁷⁷⁶ Ibid., s. 17.

⁷⁷⁷ Ibid., s. 162-164.

at kvotemarkeder er overlegen reguleringer fordi reguleringer har styringseffektivitet men mangler kostnadseffektivitet, mens kvotemarkeder har begge deler.

b) Samfunnsøkonomiske analyser bør legges til grunn for større offentlige investeringer og baseres på én forventet karbonprisbane og likevektmodellberegninger.

c) Et innenlandsk mål for utslippsutvikling innebærer en løsning som ikke er kostnadseffektiv.

a) Det fremheves innledningsvis to hovedkriterier for valg av virkemidler: kostnadseffektivitet og styringseffektivitet. Utvalget innrammer kostnadseffektivitetsbegrepet i en global ramme, ettersom det ”spiller ingen rolle hvor utslippene skjer for størrelsen eller lokalisering av skadene”⁷⁷⁸. Derfor bør man oppnå så store globale utslippsreduksjoner som mulig for hver krone som brukes til tiltak. Styringseffektivitet defineres som: ”at virkemidlene er inn- rettet mot oppfyllelsen av et tallfestet mål.”⁷⁷⁹ Selv om styringseffektivitet ofte forbindes med direkte reguleringer, så kan også økonomiske virkemidler ha høy styringseffektivitet, påpeker utvalget. Forholdet mellom de to utdypes i en boks 4.2:

Markedsbaserte virkemidler har den fordelen at de leder til kostnadseffektivitet. Med kostnadseffektivitet menes en løsning hvor de samlede utslippsreduksjonene har framkommet på billigst mulige måte. Dette er ikke nødvendigvis tilfelle med direkte reguleringer. Dersom myndighetene bestemmer hvor mye hver enkelt bedrift eller sektor skal rense, har vi ingen garanti for at ikke en annen fordeling av rensingen ville gitt like store utslippsreduksjoner til en lavere kostnad.⁷⁸⁰

Med omsettbare kvoter kan myndighetene bestemme de totale utslippene slik som for direkte reguleringer, påpeker utvalget. De henviser til at siden aktørene kan handle omsettbare kvoter seg i mellom, så vil aktørene med de laveste rensekostnadene automatiske gjennomføre sine løsninger først. Dette er en kjerne i argumentasjonen for CO₂-kvotemarkeder, nemlig at man *både* får kostnadseffektivitet *og* styringseffektivitet ved at myndigheten setter målet for totale utslipp på et gitt tidspunkt i fremtiden og aktørene selv så identifiserer de billigste tiltakene. De skriver også at ”litteraturen om {viser at} omsettbare kvoter er å foretrekke dersom marginale miljøkostnader er større enn marginale rensekostnader”⁷⁸¹

Til grunn for denne argumentasjonen ligger det imidlertid kognitive mønstre i tråd med de neoklassiske metafor-nettverkene: Først antas alle aktører ha perfekt informasjon om sine CO₂-utslipp og rensekostnader (jf. denne avhandlingens kap 6), dernest antas alle være rasjonelle (jf. kap 9), videre at det er institusjonell kapasitet og evne hos aktørene til å gjennomføre faktiske tiltak, samt at reguleringen av ”markedet” for omsettbare CO₂-

⁷⁷⁸ NOU 2009:16, s. 32.

⁷⁷⁹ Ibid s. 20.

⁷⁸⁰ Ibid s. 33.

⁷⁸¹ Ibid s. 33.

kvoter fungerer knirkefritt, og at finanssektoren bidrar slik at kapitalbehov for investeringer i antatt lønnsomme utslippsløsninger dekkes øyeblikkelig. Til slutt fremgår det, gjennom påpekingen av marginale kostnader, at man tenker på dette markedet innenfor en innramming som sier at det (alltid) er klarert i likevektspunktet.

Ved hjelp av disse metaforene skapes det en innramming av diskursen hvor det er naturlig og fornuftig å kreve maksimal kostnadseffektivitet av virkemiddel-bruken innen klimapolitikk. Enklere sagt: det skal være så billig som mulig. Dette har den normative føring at virkemidler og tiltak som krever reguleringer for å bli iverksatt vil bli motarbeidet i den økonomiske utøvende diskurs, også selv om disse av – rent politisk-taktiske, biologiske, etiske, teknologiske eller psykologiske hensyn – kunne ha større sannsynlighet for å bli implementert og slik bidra til faktisk reduksjon av innenlandske klimautslipp. Argumentene for den billigste løsning kan da bli en barriere for at tiltak gjennomføres overhodet.

b) Det andre argumentet gjentas mange steder i NOUen, og går på at samfunnsøkonomiske analyser bør legges til grunn for større offentlige investeringer og baseres på én forventet karbonprisbane og likevektmodellberegninger.⁷⁸² Utvalgets første og sentrale tilråding lyder: ”Samfunnsøkonomiske analyser bedrer beslutningsgrunnlaget i offentlig sektor, og det er derfor viktig at slike analyser utføres.”⁷⁸³ I dette tungt økonomifaglig dominerte utvalget⁷⁸⁴, avlagt til Finansdepartementet, fremheves det altså at standard samfunnsøkonomisk analyse bør danne basis for klimapolitikken.

Videre forankres motivasjonen for å gjennomføre slike samfunnsøkonomiske analyser gjentatte ganger i behovet for kostnadseffektivitet:

”Kostnadseffektivitet burde framheves som et veiledende prinsipp for bærekraftarbeidet.” (s.13)

”FNs Klimakonvensjon slår derfor fast at utslippsreduksjonene bør finne sted der hvor de koster minst å gjennomføre (kostnadseffektivitet).” s. 26

”Det er også belegg for å hevde at kostnadene vil stige dersom landene ikke velger en kostnadseffektiv politikk, f.eks. ved at enkelte sektorer skjermes”, s. 32

”Et naturlig utgangspunkt er at Norge gjennomfører sine {klima}mål på en kostnadseffektiv måte”, s. 89.

Selv om samfunnsøkonomiske analyser fremheves som et nødvendig grunnlag, er utvalget svært tydelig på de metodiske begrensningene i slike. Hele kapittel 7 er viet nytte-kost-analyse pluss nærmere drøfting av de økonomiske virkemidler. Her er utvalget eksplisitt på en serie faglige og metodiske avgrensninger:

⁷⁸² Kravet om samfunnsøkonomiske analyser fremmes for eksempel i NOU’ens avsnitt 7.6, 8.7, 9.6 og 13.3.

⁷⁸³ NOU 2009-16, s. 127.

⁷⁸⁴ En enkel gjennomgang av utvalgets medlemmer viser at 6-7 av 8 medlemmer har tung økonomifaglig bakgrunn. Utvalgets leder, Øystein Olsen, er også en fremtredende økonom.

"Nytte-kostnadsanalyse måler pengeverdier, ikke nytte eller velferd som sådan. Nytte-kostnadsanalyser måler ulike tiltaks nettovirkning på samfunnets velferd bare dersom en krone ekstra regnes som like viktig for alle berørte. Dette er en kontroversiell forutsetning... Det kan imidlertid være nyttig å betrakte slike {samfunnsøkonomiske} analyser som et verktøy for å systematisere informasjon om virkninger, snarere enn et verktøy for direkte normativ anbefaling. Den beregnede samfunnsøkonomiske lønnsomheten blir da å betrakte som en indikator som normalt vil måtte suppleres med annen informasjon for endelige beslutninger tas.⁷⁸⁵

Særlig det at nytte-siden og verdien av klimaskader er vanskelig målbart i penger gjør at man ikke kan anvende disse til en direkte entydig rangering. Utvalget sier at kostnadseffektivitets-analyse og "Nytte-kostnadsanalysen blir på denne måten ikke nødvendigvis et verktøy for å rangere eller entydig tilrå eller frarå prosjekter, men snarere en framgangsmåte for å gi systematisk bakgrunnsinformasjon for en politisk eller administrativ beslutningsprosess, jf. omtalen i avsnitt 7.1. Denne rollen blir enda klarere dersom vi i tillegg til aggregeringsproblemet har elementer i analysen som vi ikke kan verdsette i kroner."

Det tas altså en rekke eksplisitte forbehold om anvendeligheten til samfunnsøkonomiske analyser for å ivareta et helhetsbilde. Men etter at disse forbeholdene er nevnt, så er det imidlertid snart "full fart" igjen og det fremmes sterke anbefalinger om å bruke dem likevel. Men den viktigste rollen som samfunnsøkonomiske analyser da spiller fra et kognitivt-psykologisk og lingvistisk perspektiv, blir da at de *innrammer diskusjonen på en slik måte at dette språket danner "vegger og tak" i den klimapolitiske diskursen.*

c) En tredje politisk-normativ føring som følger av kostnadseffektivitetsbegrepet er synet på politisk bestemte innenlandske utslippsmål for Norge, som ev. overstiger de internasjonale forpliktelsene.

Hvis man aksepterer den innrammingen som følger av et globalt kvotemarked i likevekt, så følger det en serie implikasjoner, fex. utvalgets konklusjoner i 13.3.2 :

"Et innenlandsk mål for utslippsutvikling innebærer en løsning som ikke er kostnadseffektiv. For en gitt kostnad vil totale utslippsreduksjoner bli lavere enn uten et slikt mål."⁷⁸⁶

Nettverket av metaforer skaper en innramming rundt norsk klimapolitikk som gjør at det forstås situert i et globalt velfungerende marked for utslippskvoter i likevekt. Ettersom det vil finnes rimeligere tiltak for utslippsreduksjoner andre steder i verden, så vil det være billigere å kjøpe kvoter eller tiltak der fremfor å gjennomføre noe i Norge. Videre vil det være slik at ekstra reduksjoner innenlands, vil medføre økte utslipp andre steder, for eksempel i EU ETS, fordi det samlede utslippstaket forblir det samme for det markedet Norge inngår i.

⁷⁸⁵ Ibid s.65

⁷⁸⁶ Ibid. s. 128

I Klimakur 2020 fra det norske Klima- og Forurensingsdirektoratet (2010), gjøres en oversikt over ”alle” tilgjengelige tiltak i Norge med beregning av kostnader. Argumentasjonen fra NOU 2009-16 og Finansdepartementets veileder (2005) blir referert og anvendt. De tre argumentene som er nevnt over, slår ut slik i Klimakur 2020:

a) Alle tiltak er beregnet og rangert etter kostnadseffektivitet, men ikke styringseffektivitet (jf. KLIF, 2010, figurer s. 7, 136, 174, vedlegg 2). Det mest kostnadseffektive virkemiddelmenyen er nevnt som nr. 1.

b) Samfunnsøkonomiske makroanalyser basert på én forventet karbonprisbane og likevekts analyser med informasjonseffektive markeder ble gjennomført iht. standard metode (KLIF 2010, MSG-modellen, del C og vedlegg 3)

c) Klimakur har med argumentasjon som refererer til hvorvidt nasjonale mål er hensiktsmessige innen et kvotemarked: ”Reduserte innenlandske utslipp i kvotepliktig sektor fører dermed bare til at utslipp flyttes innen- for EUs kvotesystem, og ikke til at de totale utslippene innenfor kvotesystemet blir redusert.”⁷⁸⁷

Den type metode- og fremgangsmåte som NOU 2009-16 legger føringer for, får dermed et minst like mye normativt som et deskriptivt preg.

11.1.4 Drøfting av veien fra metafor til føringer på klimapolitikk

Fra de tre casene 1) NOU 1998:11 supplert av FIN’s veileder (2005), 2) William Nordhaus’ arbeider (2008), samt 3) NOU 2009-16, ser man at begrepet om kostnadseffektivitet begrunnes frem av et dypere nettverk av metaforer som har vært teorikonstituerende innen økonomi:

Begrepet om kostnadseffektivitet forankres først i metaforen om *materiell knapphet*, og videre i tanken om at penger er en objektiv *verdimål* basert på metaforen om penger som et nøytralt og effektivt *byttmiddel*. Deretter settes kostnadseffektivitet i forbindelse med metaforen om at *velferd er nytte* og at maksimering av økonomisk velferd skjer best med en paretooptimal fordeling. Videre at markeder er *effektive prismekanismer* for desentrale beslutninger om allokering og prisdannelse. For at markedene skal fungere optimalt må prisene være *universelle*, og reflektere marginal betalingsvillighet for alle kjøpere, slik at markedene oppnår *ekvilibrum*. Da blir markedene mest effektive og kan gi klare signaler til alle aktører slik at de kan fatte *rasjonelle valg*.

Begrepet om kostnadseffektivt blir dermed en form for samlepunkt for føringer som følger av et helt nettverk av sentrale teorikonstituerende metaforer. Begrepet kan ikke i seg selv sies å være av typen rotmetafor, fordi det ikke medbringer et langvarig eller dypt

⁷⁸⁷ KLIF 2010, s. 7. Klimakur2020 tar imidlertid også høyde for at det kan være andre motivasjoner enn maksimal kostnadseffektivitet som skal gjelde.

semantisk nettverk og er heller ikke tungt ladet med vesentlige teori-formende assosiasjoner. Begrepet er snarere et produkt av økonomiske metaforer, enn opphav til dem. ”Kostnadseffektivitet” vokser frem som en teoretisk og språklig konsekvens fra disse andre økonomiske grunnbegrepene, og henter sin normative kraft fra dem. Sagt på en annen måte, blir kriteriet om at klimatiltak skal være kostnadseffektive en form for ”krystallisering” av en serie grunnelementer fra økonomisk teori, til et samlede brennpunkt. Se figur 11.1



Figur 11.1 Nettverket av teorikonstituerende metaforer som danner bakgrunnen implisert med begrepet om kostnadseffektivitet.

Siden begrepet om kostnadseffektivitet vokser frem av et slikt tett nettverk av konstituerende metaforer, blir begrepet lett anvendt i den utøvende økonomiske diskurs, (”økonomismen”) som normativt, mer enn deskriptivt. Et siste eksempel er Perspektivmeldingen fra Finansdepartementet (2009), hvor begrepet brukes med normativ ladning 6 ganger i løpet av like mange sider i avsnittet om ”3.2.3 Internasjonale avtaler”.⁷⁸⁸ Her er noen utdrag:

Uten nye klimatiltak vil skadene på naturmiljø og økonomi i kjølvannet av en global oppvarming bli meget store. Samtidig vil kostnadene for å oppnå en betydelig reduksjon i utslippene av klimagasser, selv med en kostnadseffektiv gjennomføring, bli store...Ikke bare økonomiske, men også etiske betraktninger vil her være viktige.

FNs klimapanel, den britiske Stern-rapporten og OECDs Environmental Outlook er enige om at kostnadene ved sterke og kostnadseffektive utslippsreduksjoner nå, vil være lavere enn kostnadene ved klimaendringene som følger uten tiltak...

Det er nødvendig med store utslippsreduksjoner for å begrense klimaendringene, og store deler av verden må bidra. Dersom en global avtale ikke legger opp til kostnadseffektivitet og god ressursutnyttelse, vil kostnadene ved å redusere utslippene kunne øke dramatisk, og

⁷⁸⁸ Finansdepartementet, 2009, *Perspektivmeldingen 2009*, St. meld. nr. 9, s. 46-52.

oppslutningen om en ambisjos avtale kan bli svekket. En global pris på utslipp av klimagasser må være en grunnstein i et effektivt globalt klimaregime.⁷⁸⁹

Her er det tydelig hvordan kostnadseffektivitet-begrepet ikke er nøytralt, men språket som bruker det er verdiladet: ”selv med en kostnadseffektiv gjennomføring blir kostnadene store”, ”kostnadseffektive utslippsreduksjoner nå” foretrekkes fremfor senere, hvis ”en global avtale ikke” er kostnadseffektiv svekkes oppslutningen, én ”global pris” er nødvendig for et ”effektivt globalt klimaregime”, etc.

Videre, i tråd med den tendensen i den utøvende diskurs som ble identifisert i forrige kapittel, så identifiserer her Finansdepartementet i samme avsnitt økonomiske resonnementer med ikke-etisk, dvs. verdinøytral teori: ”Ikke bare økonomiske, men også etiske betraktninger vil her være viktige.” Gjennom slike formuleringer reproduseres et skille mellom antatt deskriptiv økonomi (”er”) og etikk (”bør”). Hele 35 år etter Gunnar Myrdals kritikk⁷⁹⁰ må man da konstatere at her fremstilles fremdeles økonomiske betraktninger som om de utgjør objektive, verdifrie utsagn og ikke alltid allerede selv er etiske betraktninger.

Karine Nyborg (2002) drøfter det eksplisitt normative ved bruk av det parallelle begrepet samfunnsøkonomisk lønnsomhet:

Kostnadsberegningutvalget (1998, s. 12) definerte samfunnsøkonomisk lønnsomhet slik: ”At noe er ’samfunnsøkonomisk lønnsomt’ vil derfor her bety at befolkningen til sammen er villig til å betale minst like mye som tiltaket faktisk koster”... Merk at definisjonen av samfunnsøkonomisk lønnsomhet som ble gitt over i utgangspunktet er rent deskriptiv. Det er fullt mulig å bruke lønnsomhetsbegrepet i en strengt beskrivende forstand, om tiltak der samlet betalingsvillighet overstiger kostnadene.

Likevel er det ikke til å komme fra at uttrykket ”samfunnsøkonomisk lønnsomhet” har en sterk normativ klang: Hvem vil vel være motstander av noe som er lønnsomt, sett fra hele samfunnets perspektiv? I faglitteratur, så vel som i offentlig debatt, er det da også vanlig å bruke begrepet normativt. For eksempel fremstilles gjerne politikere som støtter ”ulønnsomme” veiprosjekter som litt dumme, som ensidig opptatt av å bli gjenvalgt, eller i alle fall ikke særlig opptatt av samfunnets beste.⁷⁹¹

Nyborg retter oppmerksomheten mot hvordan uttrykket ”samfunnsøkonomisk lønnsomhet” har en sterk normativ klang, men beskriver ikke nærmere de kognitive prosessene som denne normative klangen opererer gjennom. Utfra metafor-teori skyldes dette nettopp metaforenes evne til å skape verdiladet forståelse ved å bære over assosiasjoner fra et begrep/bilde til et annet. ”Lønnsomhet” kommer fra domenet bedriftsøkonomi og har en positiv vurdering her, for ikke å snakke om at det utgjør selve deres *raison d'être*. Dette blir så båret over til å gjelde samfunnet som helhet ved at metaforen om ”samfunnsøkonomisk lønnsomhet” fremkaller en sammenstilling som refererer til en underliggende metafor om at: ”samfunnet er en bedrift”. Denne sammenstillingen sørger gjennom den aktive metaforisiteten (som beskrevet i

⁷⁸⁹ Ibid., s. 44.

⁷⁹⁰ Gunnar Myrdal, (1970) *Objectivity in social research*, s. 50–52.

⁷⁹¹ Nyborg, 2002, ”Miljø og nytte-kostnadsanalyse. Noen prinsipielle vurderinger”. s. 12.

interaksjonsteorien i kapittel 2) for at det bæres over en god og positiv verdiladning til ”samfunnsøkonomisk lønnsomhet”.

Å gjøre en beregning av et politisk tiltaks kostnadseffektivitet for å rangere det med et annet politisk tiltak, er samtidig å gi det en evaluering og dermed implisitt en anbefaling til handling: høy (=bra) eller lav (=dårlig) kostnadseffektivitet. Lakoff og Johnson utredet i sin analyse av kognitivt konseptuelle metaforer hvordan ”mer er opp” mens ”lavt er ned” og uunngåelig kommer med hver sine normative ladninger. En slik kvantitativ og positiv vurdering vil ha en normativ effekt for hvilken handling som bør velges, og dermed er det sterke argumenter for å si at enhver kostnadseffektivitets-vurderingen samtidig innebærer både en politisk og en etisk betraktning.

I tråd med diskusjonen om forholdet mellom økonomi som positiv versus normativ vitenskap i forrige kapittel, kan det da se ut til at et begrep som ”kostnadseffektiv” her anvendes på sterkt normative måter, tilsvarende det som Nyborg (2002) påpeker lett skjer med begrepet ”samfunnsøkonomisk lønnsomhet”. Kostnadseffektivitet kan synes bli oppfattet som et så viktig prinsipp innen den utøvende diskurs om klimapolitikk, at flere økonomer vil foretrekke å ikke iverksette noen nasjonale tiltak for å bidra til måloppnåelse (av f.eks. reduserte klimautslipp overhodet), fremfor å iverksette tiltak som baserer seg på ulike regionale priser eller andre forhold som gir lavere kostnadseffektivitet. Det å ikke velge det mest kostnadseffektive til enhver tid, vil bli oppfattet som ”sløsing”, ”dumt”, ”urimelig” eller ”lite gjennomtenkt”.⁷⁹²

11.1.5 Oppsummering kostnadseffektivitet og normativitet

Når kostnadseffektivitet defineres som ”hvordan man billigst oppnår et gitt mål”, så får begrepet en selv-evident og normativ karakter. Det virker selvinnslysende fordelaktig å oppnå samme mål billig fremfor å gjøre det dyrt, *ceteris paribus*. I denne modellen er det politikerne som skal sette målet, og fagøkonomene (”teknokratene”) regner ut hvilke tiltak og virkemidler som så billigst mulig oppnår det gitte målet. Det første blir da typisk ansett som normativt (”politisk” eller ”etisk” basert) mens det andre er antatt objektivt og positivt, nå helst kalt ”deskriptivt” eller ”empirisk” i økonomisk diskurs.

Det blir dermed selvinnslysende at høy kostnadseffektivitet er bra. Men dette betinger at man aksepterer – og ikke problematiserer – de teorikonstituerende metaforer som den økonomiske diskurs baserer seg på, dvs. at penger er nøytrale byttemidler, velferd er nytte,

⁷⁹² Et eksempel her er tidligere visesentralbanksjef Jarle Berge, som 02.feb.08 uttaler: ” - Som økonom får jeg grøsninger på ryggen” til klimatiltsaksforslag som ikke er optimalt kostnadseffektive: Berge mener klimautfordringene må møtes med bruk av markedsmekanismer, og peker på at det vil være mest kostnadseffektivt: ” - Hvis du kan få mer miljø for pengene, så gjør det”, sier Berge.” *Dagens Næringsliv*, 02.02.08, side 14.

markeder er effektive prismekanismer, rikdom er vekst, regnskap er objektive fakta og økonomiske aktører er rasjonelle. Videre betinger det at man aksepterer den neoklassiske⁷⁹³ utøvende diskurs' forståelse av markeder og tilhørende effektivitetsbegrep. Men etter for eksempel den informasjonsøkonomiske kritikk av konvensjonell markedsteori, er det empirisk og teoretisk tvilsomt om man *kan* operere med forutsetningen om at markedene alltid er i likevekt fordi dette bl.a. er helt avhengig av at aktørene har perfekt informasjon for at likevekt kan inntreffe.⁷⁹⁴ Likeledes er likevektsteoriens fundament – på særlig aggregert etterspørselsiden – ikke holdbart ifølge fremtredende økonomer selv, annet enn under svært restriktive forutsetninger (som at alle konsumenter er like og at det på ethvert tidspunkt er generell likevekt i alle markeder).⁷⁹⁵

Hadde man derimot historisk valgt en eller flere andre teorikonstituerende metaforer, som for eksempel at ”penger er sosiale relasjoner” og ”penger er oppmerksomhet”, ”velferd er opplevd velvære”, ”markeder er samtaler i sosiale nettverk”, ”bokføring er historiefortelling” eller ”økonomiske aktører har vi-rasjonaliteter”, så hadde man hatt en annen type teori, og kostnadseffektivitetsbegrepet ville mistet deler eller mye av sin normative kraft.

En konklusjon må da bli at selv om ikke ”kostnadseffektivitet” i seg selv er utpreget metaforisk som begrep, så baserer det seg på et nettverk av metaforer som til sammen gjør at begrepet får en tydelig normativ effekt. Dermed får begrepet et sterkt, ofte uuttalt normativt innhold, som legger sterke føringer og begrensninger/barrierer mot for eksempel alle de klimatiltak som ikke kommer ut som de(t) mest kostnadseffektive basert på de ovenstående forståelsesmåter, forutsetninger og regnemåter.

Et annet viktig og fremtredende element i kostnadseffektivitetsvurderingene som i liten grad har vært løftet frem i offentlig debatt, gjelder hvilke mer tekniske valg og resonnementer som legges til grunn for å beregne fremtidig verdi av de investeringer som gjøres i dag og nåtidig verdi av fremtidig konsum. Dette gjelder altså den temporale horisont innenfor kostnadseffektivitetsanalyser. Hvorvidt man velger å legge en høy eller lav diskonteringsrate til grunn gir nemlig – som vi skal se – et stort utslag på hva som kommer ut som mest kostnadseffektivt. Valg av diskonteringsrate legger dermed sterke føringer og begrensninger på hvilken type klimapolitikk som kan og bør velges.

⁷⁹³ Neoklassisk i betydningen marginalistisk og generell likevektsteoretisk, jf. avsnitt 10.2-10.3.

⁷⁹⁴ jf. Akerlof - Stiglitz-kritikken, dvs. informasjonsøkonomisk kritikk av generell likevektsteori, se for eksempel Stiglitz 2001, ”Information and the change in the paradigm in Economics”.

⁷⁹⁵ Ref. drøftingen i 6.2.2 og i Rizvi, 2006, ” The Sonnenschein-Mantel-Debreu Results after Thirty Years”.

11.2 Om kalkulasjonsrente: Hva er fremtiden verdt?

Det ledende spørsmålet for dette avsnittet er: 2) Hvilken type argumentasjon brukes for å fastsette kalkulasjonsrenten for verdien av fremtidige ressurser?

Standardmåten å beskrive fremtidige nytte og kostnader på er å konvertere dem til dagens priser. Dette kan gjøres ved å neddiskontere et fremtidig beløp til nåverdi ved hjelp av diskonteringsraten, heretter kalt kalkulasjonsrenten. Med en fast kalkulasjonsrente på 5 % vil 100 kr satt på konto i dag, være verdt 163 kr om 10 år. Motsatt, hvis du må vente 10 år før du mottar 100 kr, er dette tilbudet bare verdt 61 kr i dag (gitt samme rente for perioden, og målt i 2009-kroner). Sagt på annen måte: 61 kr er det beløpet man må sette på konto i dag for å ha 100 kr på konto 10 år fra nå.

Når det gjelder enkle finansielle beslutninger som skal dekke et par år eller noen få tiår, så er diskonterings-fremgangsmåten uomtvistelig nyttig (så lenge kalkulasjonsrenten er forutsigbar/stabil), og uunnværlig til å forstå utforming av lån og andre kontrakter. Men når det gjelder å forstå kostnader og nytte langt frem i tid, og dermed for investeringsprosjekter med lang varighet, typisk over 30 år, blir bildet raskt mer kontroversielt av rent matematiske årsaker: rente er en eksponentiell funksjon. Det betyr at nåverdien av 100 kroner (2009-kroner) utbetalt om 100 år med 5 % kalkulasjonsrente er verdt nesten ingenting, dvs. 76 øre, i dag.

11.2.1 Nordhaus og standard bruk av kalkulasjonsrente

I William Nordhaus' (2008) kjøring av DICE-modellen brukes en kalkulasjonsrente på 4,1 %. Selv om dette ikke er en spesielt høy kalkulasjonsrente, betyr det at en milliard kroner i klimaskader i år 2200 bare er verdt ca 275.000 kroner nå. Strukket ut over tiår, generasjoner og århundrer, så er det en bieffekt av det eksponentielle diskonteringsprinsippet at fremtidens verdier (alle ressurser, nytte, unytte dvs. skader etc.) raskt faller mot null målt i nåverdi med alle renter typisk over 3 %. Det innebærer at fremtidige tap på mange trillioner kroner har så liten betydning at det knapt er verdt noe vesentlige investeringer i dag for å motvirke selv disse mest dramatiske tapene.

I et langt tidsperspektiv betyr det at den lange fremtiden ikke er så viktig – forutsatt at vi aksepterer denne måten å regne verdier på. Høye, faste kalkulasjonsrenter kan slik ses – i et metaforisk perspektiv, i tråd med Madame de Pompadours (1757) berømte metafor om at "Etter oss kommer syndefloden".

I dag er fast-rate diskontering av også fremtidig *nytte* utbredt standard i økonomisk praksis. Dens opprinnelse, derimot, var relativt beskjeden: Praksisen oppstod gjennom et

knapt, fem-siders notat av Paul Samuelson i 1937.⁷⁹⁶ Samuelson introduserte fast-rate diskontering som et tentativt forslag, en matematisk forenkling av et komplekst problem. Han uttrykte tvil om metodens generelle anvendbarhet og tok en serie forbehold. Blant hans forutsetninger var at:

*The individual discounts future utilities in some simple regular fashion which is known to us. For simplicity, we assume in the first instance that the rate of discount of future utilities is a constant ... {This assumption} is in the nature of an hypothesis, subject to refutation by the observable facts...*⁷⁹⁷

Samuelson anbefalte opprinnelig ikke diskontert nytte (discounted utility) som en normativ modell for intertemporalt valg for optimalisering av velferd; "Any connection between utility as discussed here and any welfare concept is disavowed".⁷⁹⁸ Han gjorde heller ingen krav på at dette skulle være en deskriptivt realistisk eller valid sammenheng: "It is completely arbitrary to assume that the individual behaves so as to maximize an integral of the form envisaged in {the discounted utility modell}".⁷⁹⁹

Men på tross av Samuelsons initielle, eksplisitte forutsetninger og betenkninger, så var enkelheten og elegansen til denne formuleringen uimotståelig, skriver Shane Frederick m.fl. i en økonomihistorisk analyse.⁸⁰⁰ Discounted utility-modellen ble raskt tatt opp av andre økonomer og satt i arbeid som det foretrukne rammeverket for å analysere intertemporale beslutninger. De skriver videre:

Samuelson's reservations about the descriptive validity of the discounted utility (DU) model were justified. Section 4 reviews the growing list of "DU anomalies"— patterns of choice that are inconsistent with the model's theoretical predictions. Virtually every assumption underlying the DU model has been tested and found to be descriptively invalid in at least some situations.⁸⁰¹

Empiriske studier fra bla. atferdsøkonomi har altså gitt den opprinnelige Samuelsonske DU-modellen liten støtte. Dette bestrides i liten grad i litteraturen. På tross av dette har mange økonomer fortsatt å bruke den klassiske faste kalkulasjonsrente-metoden for å beregne nåverdi av fremtidig nytte, muligens under en antagelse om at dens egnethet for enkel kvantifisering mer enn oppveier dens manglende empiriske presisjon, konkluderer Frank Ackerman.⁸⁰²

I Norge var det Leif Johansens (1967) rapport til Finansdepartementet som først fastsatte et krav til en fast, offentlig kalkulasjonsrente for norske investeringsprosjekter.⁸⁰³ I

⁷⁹⁶ Paul Samuelson, 1937, "A Note on Measurement of Utility".

⁷⁹⁷ Ibid. s. 156 (kursiv i original).

⁷⁹⁸ Ibid, s. 161

⁷⁹⁹ Ibid, s. 159.

⁸⁰⁰ Shane Frederick, George Loewenstein, & Ted O'Donoghue, 2002, "Time Discounting and Time Preference: A Critical Review".

⁸⁰¹ Ibid s. 352.

⁸⁰² Ackerman, 2007, "Economics for a warming world", s. 8.

⁸⁰³ Leif Johansen, 1967, "Investeringskriterier fra samfunnsøkonomisk synspunkt", Finansdepartementet.

mange år ble dette valget bare tatt for gitt og uten noen videre debatt om denne rentens normative føringer, lagt til grunn for de fleste samfunnsøkonomiske analyser av norske investeringsprosjekter.

I Finansdepartementets veileder (2005) står det at den risikofrie kalkulasjonsrente skal være 2 %, den normale kalkulasjonsrente skal være 4 % og for mer risikable investeringsprosjekter skal 6 % legges til grunn. Det skal ikke brukes fallende rente for prosjekter med lang tidshorison, fordi dersom ulike kalkulasjonsrenter brukes for prosjekter med ulik tidshorison vil dette kunne gi suboptimale effekter på langsiktig velferd, hevder de.⁸⁰⁴

Først i nyere tid har en mer nyansert, men svært teknisk debatt vært igangsatt rundt fastsettelsen av kalkulasjonsrenten. Prinsipielt står man overfor tre generiske alternativer dersom man ønsker å diskontere den langsiktige fremtiden: høye, faste kalkulasjonsrenter (typisk over 3,5 %), lave kalkulasjonsrenter (typisk under 2 %) eller et tredje alternativ som består av en fallende kalkulasjonsrente over tid. Diskusjonen som har oppstått i etterkant av publikasjonen av Stern-rapporten (2007) og debatten mellom Nordhaus og Stern illustrerer godt betydningen av disse valgene.⁸⁰⁵

11.2.2 Case kalkulasjonsrente: Stern vs. Nordhaus debatten.

Stern-rapporten har en ganske annen konklusjon og rangering av tiltak enn det som fremkommer fra DICE / Nordhaus-kjøringene som ble gjengitt i avsnitt 11.1.2:

“{The Stern} Review estimates that if we don’t act, the overall costs and risks of climate change will be equivalent to losing at least 5% of global GDP each year, now and forever. If a wider range of risks and impacts is taken into account, the estimates of damage could rise to 20% of GDP or more.... Our actions now and over the coming decades could create risks ... on a scale similar to those associated with the great wars and the economic depression of the first half of the 20th century.”⁸⁰⁶

Stern-rapporten anbefaler derfor at konsentrasjonen av CO₂ i atmosfæren begrenses til maksimalt ca 450-500ppm (eller 550 ppm når andre drivhusgasser også regnes med og en måler konsentrasjonen i CO₂-ekvivalenter). ”En viktig årsak til forskjellen mellom denne anbefalingen og det beregnede optimum fra DICE-modellen er nettopp kalkulasjonsrenten, som i Stern-rapporten antas å være lik 1.4 %, som er vesentlig lavere

⁸⁰⁴ Finansdepartementet, 2005, s. 42 og hele kap 5 for drøfting.

⁸⁰⁵ Se Dalen, Hoel og Strøm, 2008, ”Kalkulasjonsrenten på lang sikt i en usikker verden” for en oversikt over debatten og et norsk perspektiv. Se Dasgputha 2007a for et internasjonalt perspektiv.

⁸⁰⁶ Stern, 2007, *The Economics of Climate Change*, s. xv.

enn det som vanligvis blir brukt.”, skriver Dalen, Hoel og Strøm i en artikkel om kalkulasjonsrenten.⁸⁰⁷

Ifølge Stern-rapporten vil en slik målsetning for CO₂-stabilisering være lønnsom og utgjøre ca. 1 % av BNP som årlig kostnad. Ved å innramme denne kostnaden som enprosent av BNP, fremstiller Stern-rapporten kostnaden som overkommelig.

Men Nordhaus finner slike resultater i strid med vanlige forutsetninger for kalkulasjonsrenten, og kaller derfor Stern-rapportens forslag for ”radikalt” i forhold til hans eget ”balanserte” forslag om å utsette tiltakene med 50 år pga. dens gode nytte-kostnad-brøk. I sin kritikk av Stern-rapporten skriver Nordhaus:

the Review’s radical view of policy stems from an extreme assumption about discounting. Discounting is a factor in climate-change policy – indeed in all investment decisions – that involves the relative weight of future and present payoffs. At first blush, this area would seem a technicality. Unfortunately, it cannot be buried in a footnote, for discounting is central to the *Stern Review*’s radical position. The *Stern Review* proposes ethical assumptions that produce very low discount rates. Combined with other assumptions the low discount rate magnifies impacts in the distant future and rationalizes deep cuts in emissions (and indeed in all consumption) today. If we substitute more conventional discount rates used in other global-warming analyses, by governments, by consumers, or by businesses, the Review’s dramatic results disappear, and we come back to the climate-policy ramp described earlier.⁸⁰⁸

Stern-rapporten har utløst en lang og intensivert økonomifaglig debatt, ikke minst om hvordan man skal kunne forholde seg til prinsipper for og størrelse på kalkulasjonsrenten. Det er ikke mulig, og har heller ikke vært ambisjonen om, å gjengi eller oppsummere hele denne debatten her. Men Nordhaus’ kritikk av Stern går i hovedsak langs disse linjene:

The Review concludes, “Putting these ... factors together would probably increase the cost of climate change to the equivalent of a 20% cut in per-capita consumption, now and forever.” This frightening statement suggests that the globe is perilously close to driving off a climatic cliff in the very near future. Faced with such a grave prospect, any sensible person would surely reconsider current policies.

A close look reveals that the statement is quite misleading because it employs an unusual definition of consumption losses. When the Review says that there are substantial losses “now,” it does not mean “today.” The measure of consumption used is the “balanced growth equivalents” of consumption, which is essentially a proportional income annuity. With zero discounting, this is the certainty equivalent of the average annual consumption loss over the indefinite future.⁸⁰⁹

Stern-rapportens begrunnelse for dette er etisk: Renten for neddiskontering av nyttestrømmer bør være nær null, da det er vanskelig å gi noen etisk god begrunnelse for forskjellsbehandling mellom generasjoner bare fordi de er født på ulike tidspunkter. Stern

⁸⁰⁷ Dalen, Hoel og Strøm, 2008, ”Kalkulasjonsrenten på lang sikt i en usikker verden”, *Samfunnsøkonomen*, s.2.

⁸⁰⁸ Nordhaus, William, 2008, *A Question of Balance*, kap. 9, s. 169. Også publisert som William Nordhaus, 2007, ”The Stern Review on the Economics of Climate Change”, i *Journal of Econ. Lit.*

⁸⁰⁹ Nordhaus, 2008, s. 181.

har gjentatt dette argumentet i sine offentlige debatter med Nordhaus: “I’ve still not heard a decent ethical argument for believing otherwise”.⁸¹⁰

Nordhaus fortsetter med å påpeke at Stern-rapporten overdriver hvor store produktivitetstapene og dermed konsum- og velferdstapene vil bli:

In fact, the {Stern} Review’s estimate of the output loss now, as in “today,” is essentially zero. Moreover, the projected impacts from climate change are far into the future. Take as an example the high-climate scenario with catastrophic and non-market impacts. For this case, the mean losses are 0.4 percent of world output in 2060, 2.9 percent in 2100, and 13.8 percent in 2200. This is calculated as a loss in “current per capita consumption” of 14.4 percent. With even further gloomy adjustments, it becomes the “high+” case of “20% cut in per-capita consumption, now and forever.”

How do damages, which average around 1 percent of output over the next century, become a 14.4 percent reduction in consumption now and forever? The answer is that, with near-zero discounting, the low damages in the next two centuries get overwhelmed by the long-term average over the many centuries that follow. In fact, using the Review’s methodology, more than half of the estimated damages “now and forever” occur after the year 2800. The damage puzzle is resolved. The large damages from global warming reflect large and speculative damages in the far-distant future magnified into a large current value by a near-zero time discount rate.⁸¹¹

Nordhaus’ kritikk av Stern går dermed særlig på valget av en lav (nær-null) diskonteringsrate for sosial velferd, som får klimahandling nå til å fremstå som mer effektivt enn handling senere, for eksempel om 50 år. Nordhaus’ konklusjon blir derfor helt motsatt av Sterns, dvs. at handling nå er ineffektivt og vil påføre våre samfunn store tap både i dag og i fremtiden:

Indeed, by my calculations, the Review’s strategy would leave the future absolutely worse off – it would be Pareto-deteriorating. The reason why the Review’s approach is inefficient is that it invests too much in low-yield abatement strategies too early. After 50 years, conventional capital is much reduced, while “climate capital” is only slightly increased. The efficient strategy has more investment in conventional capital at the beginning and can use those additional resources to invest heavily in climate capital later on.⁸¹²

Flere økonomer har anbefalt at man prøver å kombinere hensynene mellom høye og lave diskonteringsrater, ved å la kalkulasjonsrenten være fallende over tid. Det kan bety at man for eksempel bruker 3,5 % på investeringer med mindre enn 30 års horisont, og at renten deretter vil være synkende de neste 270 årene til 1.0 % for investeringsprosjekter med tidshorisonter opp mot 300 år.⁸¹³

Denne avhandlingen er imidlertid mer opptatt av hvilke konseptuelle metaforer de faglige argumentene bygger på, enn av hvem som har det tyngste økonomifaglige eller etisk-filosofiske argument for å velge en høy, lav eller fallende kalkulasjonsrente over tid.

Mitt poeng: så lenge nytte-kostnads-analyser – som begge tilnærminger bruker – legges til grunn, og man skal sammenligne resultater av analyser basert på rangering av

⁸¹⁰ Nicholas Stern gjengitt i *New York Times*, “A Battle Over the Costs of Global Warming” 21. feb. 2007

⁸¹¹ Nordhaus, 2008, s. 182.

⁸¹² Ibid, s. 180.

⁸¹³ Se Dalen, Hoel og Strøm, 2008.

sosial velferd, så forholder man seg ikke til natur og biomangfold (naturkapital i vid forstand). Man forholder seg kun til *optimalisering av menneskelig velferd avgrenset til og målt som nytte fra konsum*.

11.2.3 En alternativ metafor for fremtidige klimaskader

Til grunn for hele debatten om kalkulasjonsrente, for både Stern og Nordhaus sin bruk av den, ligger en metafor om at velferd er nytte kun for mennesker, at det hersker knapphet, og at verdier som ikke omsettes i markeder heller ikke kan måles og dermed ikke skal tas med i betraktning når de beste alternativer rangeres. Begge tilnærmingene er også innrammet av optimal vekstteori, basert på metaforen om at rikdom er vekst, som gir som naturlig konsekvens tanken om at mennesker i fremtiden vil være rikere enn idag fordi de vil ha tilgang til mer menneskeskapt kapital. At de kanskje også bebor en jord i klimatisk ustabilitet og med katastrofale tap av biodiversitet for ikke-menneskelige arter, er da havnet i bakgrunnen takket være det økonomiske valget av metafor/innramming. Dette er i økonomisk retorikk blitt en abstrakt og umålbar ”eksternalitet” som kun gradvis og etter hvert påfører økonomien en inkrementelt stigende ekstern kostnad ved å påføre menneskers konsumnivå en viss – men overkommelig – reduksjon.

Spørsmålet om hvorvidt hele debatten om diskonteringsraten er innrammet på en konstruktiv måte er også reist i en serie artikler av Martin Weitzman⁸¹⁴. Han skriver

Concerning the discount-rate aspect, I am skeptical of the Review's formal analysis, but this essay points out that we are actually a lot less sure about what interest rate should be used for discounting climate change than is commonly acknowledged. The Review's second basic strand is a more intuitive argument that it might be very important to avoid possibly large uncertainties that are difficult to quantify. Concerning this uncertainty aspect, I argue that it might be recast into sound analytical reasoning that might justify some of the Review's conclusions. The basic issue here is that spending money to slow global warming should perhaps *not be conceptualized primarily as being about consumption smoothing as much as being about how much insurance to buy* to offset the small chance of a ruinous catastrophe that is difficult to compensate by ordinary savings.⁸¹⁵

Weitzmans hovedargumenter er at det foreligger så dyptgående usikkerhet rundt klimaendringene og deres effekt på fremtidige generasjoners velferd, at konvensjonelle nytte-kostnadsanalyser og kostnadseffektivitetsberegninger, som er konseptualisert som optimalisering av nytte over tid, ikke er anvendbare på klimaproblemet.

Kan kostnadseffektivitets- og nytte-kostnadsanalyser, som er avhengige av en oppfatning om rett fremtidig kalkulasjonsrente, rekonseptualiseres i lys av metaforen

⁸¹⁴ Weitzman, Martin, 2007, 'A Review of the Stern Review on the Economics of Climate Change', *Journal of Economic Literature*, 45(3), 703-724. Weitzman, Martin L., 2009a, "On Modeling and Interpreting the Economics of Catastrophic Climate Change." *Review of Economics and Statistics*, February 2009, Weitzman, Martin L., 2009b, Some Basic Economics of Extreme Climate Change. Mimeo, February 2009.

⁸¹⁵ Weitzman, M.L., 2007, "A Review", min kursivering.

”klimatiltak er en *forsikringspremie*”? Det neste spørsmålet som vokser frem av en slik innramming blir: Hvor stor bør i så fall denne premien være? Hva er det verdt å betale nå for å redusere muligheten for en jord utenfor av ”klimatisk stabilitet”?

Årsaken til at forsikrings-metaforen kan være mer anvendbar enn optimalisering av velferd av over tid, er at usikkerhetene er så omfattende og at de såkalt ”ukjente ukjente” er så mange. Weitzman konkluderer:

I would just add that we should also recognize the reality that, for now and perhaps for some time to come, the sheer magnitude of the deep structural uncertainties, and the way we express them in our models, will likely dominate plausible applications of cost-benefit-analysis to the economics of climate change.⁸¹⁶

Det har ikke vært ambisjonen å gi en fullstendig beskrivelse av forsikrings-metaforen og dens implikasjoner her, men jeg har introdusert den for å vise hvordan alternative metaforer kan innramme en debatt som har gått seg fast i ett spor på andre måter og igjen skape ny bevegelse.

11.3 Konklusjon delproblemstilling 2:

Delproblemstilling 2 er: ”Hvilke føringer og begrensninger legger de konstituerende metaforer til økonomiske begreper på dagens anvendelse av dem i utformingen av klimapolitikk?”

Det er særlig to moderne økonomiske begreper som har lagt sterke *direkte* føringer på utformingen av klimapolitikk. Det er *kostnadseffektivitet* og *kalkulasjonsrente* som anvendt i standard samfunnsøkonomiske analyser. Årsaken til dette er at disse begrepene har vært, blir og vil fortsatt bli brukt til å rangere ulike typer klimatiltak etter økonomiske kriterier.

Begrepet kostnadseffektivitet legger føringer ved at de definerer hvilke tiltak som er økonomisk sett billigst og hvilke som er relativt sett dyrere. Dermed blir det satt opp barrierer mot å velge noe annet enn de billigste først, gitt de teoretiske forutsetningene som samfunnsøkonomiske analyser hviler på. Hvis de billigste klimatiltakene er politisk vanskelig å gjennomføre (pga. internasjonal politikk, at det er et konfliktgenerende tema mellom ulike sektorer, byrdefordeling etc.) så vil mange økonomer – på grunn av denne automatiserte preferansen for å ta de samfunnsøkonomisk sett billigste først uansett – helst utsette eller i alle fall argumentere mot ”unødvendig dyre” tiltak. Disse føringene gjør at det blir vanskelig for noen land, regioner eller sektorer å gå foran resten av samfunnet, fordi dette ikke noe sted gir optimalt kostnadseffektiv gjennomføring av samlede utslippsreduksjoner. Ballen kastes da tilbake til politikerne og internasjonale forhandlere som må enes om å sette ambisiøse, men globale mål.

⁸¹⁶ Weitzman, M.L., 2009b, s. 17.

Konflikten rundt hva som er ”rett” kalkulasjonsrente i langsiktig perspektiv har løftet frem det som i mange år har vært en høyst teknisk, lite tydelig normativ føring innen økonomisk diskurs, nemlig hvordan valg av kalkulasjonsrente kan få den langsiktige fremtiden – og fremtidige generasjoners liv – til å fremstå enten som med svært liten eller stor (nå)verdi. Den får umiddelbart innslag i hvilke tiltak som fremstår som økonomisk fornuftige å gjennomføre, og *når* de skal gjennomføres. Spesielt tydelig blir dette på forskjellene i anbefalinger som Stern-rapporten ender opp med sammenlignet med de som kommer ut av Nordhaus / DICE-modellens kjøring. De filosofiske og etiske spørsmålene dette reiser, må tydeliggjøres for å få frem hvordan ellers ”nøytrale” tall som 1,4 % versus 4,1 % har enorm betydning for hvilken politikk som føres, hvor fort lavkarbon-teknologier vil bli implementert, hvordan verdenssamfunnet utvikler seg mht. energiforbruk og dermed hva slags klima vi kan ende opp med på jorden om alt ifra noen få tiår til de neste århundrer.

Sjelden har vel en liten økonomisk-teknisk ”detalj” (4,1 % vs. 1,4 %) hatt større normative føringer enn dette. Og som Holland har observert: ”One of the deepest illusions surrounding the practice of cost-benefit analysis is that it avoids value judgement.”⁸¹⁷

Det som bl.a. Weitzmans kritikk av standard nytte-kostnadsanalyser får frem er relevant for hovedproblemstillingen i denne avhandlingen, nemlig *Hvilke implikasjoner har valget av teori-konstituerende økonomiske metaforer for utforming av klimapolitikk og oppfatningen av penger?* Både Stern og Nordhaus velger å konseptualisere prosjekter for reduksjon av klimagassutslipp som *investeringer*, og de aktualiserer dermed den økonomiske diskurs knyttet til effektivitet og nytte-kost-analyser. I disse sammenlignes nytte av ulike investeringer nå med fremtidig sosial nytte neddiskontert til nåverdier. Dersom man altså tar utgangspunkt i en økonomifaglig metafor som sier at velferd er nytte, at nytte kan matematisk modelleres som et integral, og fremtidige generasjoners nytte kan neddiskonteres til nåverdier, så velger man en bestemt type faglig innramming av klimapolitikk som får direkte implikasjoner for valg av prioritering, styrke og tidsplan for gjennomføring av tiltak. Et alternativt valg av innramming, som at ”sterke klimatiltak nå er *forsikring* mot fremtidige katastrofer med usikre omfang”, så får diskursen et annet preg og implikasjonene for veiing og rangering av tiltak blir ganske annerledes.

Til sist må det nevnes, at det også er en annen metafor som skinner gjennom mellom linjene også hos Stern, Nordhaus og Weitzman. Det vokser ut fra Stern-rapportens uttalelse om at ”klimaendringer er den største eksternalitet” verden noen gang har sett. Periodisk kommer Stern-rapporten også med kvalitative vurderinger av hvor omfattende skader klimaendringer kan påføre kultur og bosettingsmønstre, som ikke er enkelt å monetarisere eller behandle i nytte-kostnads-analyser. Nordhaus skriver: ”Note that the

⁸¹⁷ Holland, 1997, ”The Foundations of environmental decision-making.”, s. 491.

economic optimum places no intrinsic value on climate stability or other noneconomic or nonanthropocentric values.” og ”Yet further perspective would consider ecological values in addition to anthropocentric ones”.⁸¹⁸ Mens Weitzman påpeker at: ”An unprecedented and uncontrolled experiment is being performed by subjecting planet Earth to the shock of a geologically-instantaneous injection of massive amounts of GHGs.”⁸¹⁹

Eksemplene over viser at mange økonomer også er i stand til å tenke at økonomien er en underordnet del av noe større, nemlig jordens økosystemer, og samtidig at de økonomiske modellene for velferd kun gjelder *menneskelig* velferd. Men etter disse kvalitative vurderingene, faller imidlertid oppmerksomheten raskt tilbake til det som kan monetariseres og kvantifiseres. På tross av enkelte forbehold etterlates det ingen rom for tvil i Nordhaus’ bok om at hans anbefaling er å handle i tråd med den mest balanserte, fornuftige og kostnadseffektive klimapolitikken (gitt 4.1% kalkulasjonsrente), dvs. å utsette tiltak i 50 år fra nå.

Men fra filosofisk hold kan det imidlertid stilles spørsmål som: Med hvilken rett forsyner vi oss av jordens ressurser og forstyrer dens økosystemer med et ukontrollert eksperiment?⁸²⁰ Det uøselige spørsmålet som forsikringsmetaforen leder til er hvilken pris det er verdt å betale for å forsikre oss mot at klimasystemet blikker over kanten på ”the tipping point” som det heter. Metaforen ”menneskelig velferd er en del av planetens velferd” er ikke koblet til dagens økonomiske debatt, selv om ordet *oikos* i økonomi, nettopp betyr hushold, altså av det større ”huset” som vi alle bor i.

⁸¹⁸ Nordhaus, 2008, s. 68 og s. 176.

⁸¹⁹ Weitzman 2009, *Reactions to the Nordhaus Critique*, s. 8.

⁸²⁰ Weitzman, *ibid.* Denne type spørsmål stod også sentralt i for eksempel økofilosofiske tradisjonen etter Arne Næss, 1972, 1991.

12. Nye former for penger?

Hvordan institusjonalisere multidimensjonalitet?

“What is needed is not ever more refined analysis of a faulty vision, but a new vision.”

- Herman Daly⁸²¹

Hvilke virkninger kan forståelsesmåter basert på andre metaforer få for klimapolitikk og oppfatningen av penger? Dette utgjør avhandlingens delproblemstilling nr. 3, og å svare på dette spørsmålet innebærer bruk av en mer syntetiserende, teoretisk utforskende tilnærming enn de mer analytiske foregående kapitler.

I kapitlet oppsummeres først de resultater som ble gjort i del II med hensyn på alternative metaforer for forståelse av de økonomiske kjernebegrepene. Deretter, i avsnitt 12.1 utforskes hva som er begrensningen ved monisme i verdifastsettelse samt noen prinsipper rundt multidimensjonalitet i verddivurderinger av ulike kapitalformer med tilhørende sosiale institusjoner. Avsnitt 12.2 presenterer en skisse til hvordan multidimensjonalitet kan tenkes eksemplifisert ved ideen om individuelle utslippskvoter per capita som en form for valuta (kalt ”KKR”). Dette caset eller scenariet brukes til å tematisere teoretisk hvorvidt og hvordan alternative metaforer for penger *kan* gi andre effekter på utforming av klimapolitikk ved å institusjonalisere sosial rasjonalitet på en annen måte enn dagens forståelsesmåter. Avsnitt 12.3 drøfter noen utvalgte argumenter for og mot en slik ny forståelsesmåte, før det trekkes noen tentative konklusjoner for videre forskning i 12.4.

Kapitlets ambisjon er ikke å etablere en ny pengeteori basert på for eksempel institusjonell teori. Snarere kan forslaget som fremmes om en egen valutasort for klima, (KKR), ses som en form for ”kritisk teori” ved at det stiller dette forslaget opp i kontrast til dagens monodimensjonalitet. Kapitlet besvarer dermed delproblemstilling tre ved å trekke frem – og drøfte – et praktisk orientert scenario som illustrerer og trekker sammen

⁸²¹ Herman Daly, 1996, *Beyond Growth* s. 48.

anvendelse av alternative metaforer (som drøftet i del II) på utformingen av klimapolitikk samt oppfatning av penger.

Oppsummering av funn fra del II, delproblemstilling 3.

I kapittel fire, om metaforen ”Penger er et byttmiddel”, så ble det først kartlagt at byttmiddel-metaforen i tillegg til å være teoretisk generativ, også former menneskers bevissthet: Oppmerksomhet fokuseres mot relative priser, forhandling og kostnader, og legger – ifølge bl.a. tradisjonen fra Simmel til Callon – en føring i form av at markedsaktører formes i retning av en kalkulerende bevissthet i valgsituasjoner. Samtidig er denne kalkulerende bevissthet langt ifra rent rasjonell i logisk og matematisk forstand, slik tradisjonen fra Kahneman og Tversky har demonstrert empirisk. Andre måter å konseptualisere penger på er utfra metaforen om at ”penger er sosiale relasjoner” innbakt i sosiale institusjoner. Og videre at ”penger er oppmerksomhet” (jf. kap. 4.3.3) ved at de fremhever visse egenskaper ved verden på bekostning av andre. Dagens pengesystem subsumerer alle former for kapital og verdidimensjoner under én form for verdifastsettelse, og dagens pengeteorer – ved å betone byttmidler, verdiopprekking og verdimålestokk, underkommuniserer pengenes relasjonelle, kognitivt-lingvistiske og emosjonelle virkninger.

I kapittel fem, om velferd, ble det tydelig at standard økonomi forstår velferd utfra metaforen ”velferd er nytte” og nytte var videre teoretisk beskrevet ut fra en metafor hvor ”nytte er tilfredsstillelse av individuelle preferanser”. En eldre – men også ganske ny – metafor er at ”velferd er lykke”. Denne går tilbake til 1800-talls-utilitarisme fra før den marginalistiske revolusjonen. Forskjellen fra den gang til nå er at teknikker og metoder for å gjennomføre lykkemålinger er svært mye mer avanserte i dag. Aggregerte lykke- og velværemål, som opplevd velvære eller Kahnemanns U-indeks, kan bli kandidater til politisk viktige indikatorer og fungere komplementært til mer konvensjonelle økonomiske velferdsmaal. Dersom indikatorer basert på ”velferd er lykke” blir politisk attraktive, kan dette på sikt bidra til å dreie samfunnsutviklingen mot mindre press på vekst i (ressurskrevende) konsum.

Et resultat fra analysen i kapittel seks var at metaforen ”markeder er prismekanismer i ekvilibrium” har vært teorikonstituerende for hovedstrømmen i den økonomiske diskursen. Men markeder kan også forstås som dynamisk-komplekse systemer, sosiale institusjoner og som samtaler/konversasjoner. De tre er ikke gjensidig ekskluderende. Disse konversasjonene – som innebærer utveksling av informasjon i komplekse sosiale systemer – er muligjort av institusjonelle rammer. Det institusjonelle design av markedene vil kunne avgjøre hvilke formål disse konversasjonene bidrar til å realisere, utover paretooptimalitet og effektiv vekst.

I kapittel syv var det metaforen ”rikdom er vekst” som ble undersøkt. Den legger føringer som gjør at BNP vekst blir et overordnet, ”naturlig” mål. En alternativ konseptualisering er at ”rikdom er formue” forstått som endringer i en bredt definert nasjonalformue. Det innebærer at rikdom er økning i samfunnets samlede produktive base bestående av et mangfold av kapitalformer. Problemer med inkommensurabilitet mellom verdimålestokker for natur-, sosial- og finansielle kapitaler ble identifisert. Disse problemene er ikke overkommet, og krever endringer i bokføring.

Kapittel åtte så på virkningene av metaforen ”regnskap er fakta”. Men mer enn å være passiv og objektiv dokumentasjon av foregående markedstransaksjoner kan det forstås som at ”bokføring er aktivt konstruerende språk”. Dette språket blir da en form for historiefortelling: ”Regnskap er et narrativ”. Slike narrativer kan fortelles på mange måter, og dette perspektivet åpner for muligheter til å synliggjøre andre kapitalformer og verdidimensjoner enn de som fremkommer gjennom de konvensjonelle balanse- og resultatoppstillinger ved å anvende narrative metoder hvor temporale, etiske og sosiale forståelseshorisonter tematiseres. Uten multidimensjonal regnskapsføring, kan institusjoner og selskaper vanskelig synliggjøre og ivareta flere verdidimensjoner i sine beslutningsprosesser.

Hovedmetaforen undersøkt i kapittel ni var at ”økonomiske aktører er rasjonelle”. Både empiri og teoretisk analyse har de senere tiår bygd videre på et mangfold av konseptualiseringer av den økonomiske aktør. Disse innebærer at individer følger et sett ulike evolusjonære, psykologiske og sosiale rasjonaliteter i sin deltagelse i markedene, ofte avhengig av situasjon, oppgave og kulturelle normer. Alternative metaforer som ble undersøkt var ”aktører har *animal spirits*” og ”aktører er vi-rasjonelle”. Ulike institusjonelle rammevilkår fremmer anvendelse av ulike rasjonalitetsformer, slik at institusjoner kan forstås som rasjonalitets-kontekster.

En samlet oppsummering av disse funnene fremhever at det allerede pågår et omfattende arbeid blant økonomiske forskere, basert på nye og generative metaforer for å rekonseptualisere en del sentrale økonomiske begreper. På noen områder (”individer er rasjonelle”) har arbeidet kommet langt. På andre, som ”rikdom er økt nasjonalformue” og ”penger er sosiale relasjoner” – kortere. Dette åpner for en serie mulige utvidede/fornyede forståelsesmåter som kan få betydning fremover innen miljø- og klimapolitikk.

12.1 Behovet for multidimensjonalitet

Med multidimensjonalitet skal her forstås verdivurderinger av ulike kapitalformer langs ulike typer verdimålestokker. En verdifastsettings-tilnærming som måler alle verdier langs én og samme verdidimensjon, som vanlige penger, kan sies å være monistisk eller monodimensjonal. Verdifastsettings-tilnærmingen som anvender ulike, dvs. ikke-kommensurable og komplementære, verdimålestokker kan sies være multidimensjonale eller være basert på synonymet verdipluralisme.

Hva er argumentene *for* multidimensjonalitet i økonomisk monetære systemer? Et godt sted å begynne er å se nærmere på problemene som vokser ut av et monetært system basert på monodimensjonalitet. I forlengelsen av dette kommer spørsmålet om det er teoretisk og praktisk mulig med multi-dimensjonalitet, og om det i så tilfelle fins empiriske eksempler eller piloter på dette?

Problemer med monodimensjonalitet.

Som beskrevet i kapittel 4, så legger bruken av penger som verdimålestokk føringer ved at det retter menneskers oppmerksomhet mot de egenskaper ved tingene i verden som kan prissettes i et marked. Oppmerksomhet er en "begrenset ressurs"; oppmerksomhet om noe reduserer oppmerksomhet om noe annet. Å bruke oppmerksomheten på noe har en "alternativkostnad". Andre kvaliteter, som sosiale-, biodiversitet- og klima-verdier, er vanskelige å prissette i dagens markeder. Disse havner derfor lett i bakgrunnen ved standard økonomiske beslutningsprosesser. Noen økonomer anbefaler bruk av verdifastsettelse ut fra betalingsvillighets-metoder⁸²², og andre økonomer anbefaler at disse hensyn ivaretas med andre former for beskrivelse, typisk kvalitative metoder.⁸²³

Men i tillegg til "penger er byttedmidler", fins det forståelsesmåter som baserer seg på at "penger er oppmerksomhet" og at "regnskap er et språk". Når konvensjonelle penger (som valutaer med full konvertibilitet som NOK, USD, GBP) brukes til å verdsette alle typer kvaliteter ved hjelp av "markedsmekanismer", gjør dette at disse andre ikke-monetære kvalitetene får mindre oppmerksomhet og blir vanskeligere å snakke om i de økonomiske diskursene. De når ofte ikke inn til kjernen av de mer kvantitative vurderinger som legges til grunn for økonomiske beslutninger. De inngår ikke i den kalkulerende form for rasjonalitet som muliggjør vekst, fremmer avkastning og ligger i kjernen av den moderne kapitalisme (ref. avsnitt 8.1). I en artikkel om institusjonelle

⁸²² For eksempel Heal et al., 2005, *Valuing Ecosystem Services*,

⁸²³ For eksempel Olsen-utvalget, 2009, i NOU2009:16, avsnitt 7.5, Funtowicz 1994, "The Worth of a Songbird", Funtowicz 1998, "Challenges in the use of science in sustainable development", Spash, 2008, "How much is that ecosystem".

endringer i retning av bærekraftighet, oppsummerer Arild Vatn noen problemer med institusjonell en-dimensjonalitet i markedssystemet.⁸²⁴

Det som motiverer (særlig private) investeringer er utsikten til fremtidig avkastning. Vekst i omsetning styrker mulighetene for fremtidig avkastning. Lav eller null omsetningsvekst truer både enkelte selskap og det kommersielle systemet ved den usikkerhet dette skaper om fremtidig avkastning på investert kapital. Derfor vil det kommersielle systemet (selskaper, børs, finans) av sin egen indre eksponentielle logikk tvinges til å lete etter stadig nye vekstmuligheter, ”new frontiers”, for å generere fremtidig avkastning målt langs samme dimensjon som den som måler verdien av investeringene.⁸²⁵

Det å forenkle alle hensyn til én verdidimensjon, som målt ved dagens penger, gjør på mange måter økonomiske beslutningsprosesser enklere. Oppdagelsen og innføringen av den kommersielle bunnlinjen kan historisk sett sies å ha hatt en enorm samfunnsformende innflytelse (ref. avsnitt 8.2). Den har vært førende for det meste av kommersiell drift, men også hatt en del ”bivirkninger”: Å styrke bunnlinjen til et selskap kan gjøres enten ved å øke omsetningen, eller ved å redusere kostnadene. Kostnader kan reduseres ved mer effektiv ressursbruk, men også ved å ”flytte kostnader” (”cost shifting”⁸²⁶) dvs. eksternalisere dem fra regnskapet (ref. 8.2.2).

Noe av denne cost-shifting er ulovlig, slik som dumping eller manglende overholdelse av sikkerhetsforskrifter. Noen former er lovlige, men fortsatt problematiske, som når selskaper flytter produksjon fra et land til et annet land med svakere reguleringer og miljø- eller sosial-forskrifter. Noen er fortsatt lovlige fordi de skadelige virkningene ennå ikke er dokumentert godt nok eller har blitt regulert gjennom politiske vedtak. Slike kostnader kan sies å bli flyttet eller eksternalisert til fremtiden. Det fremkommer et bilde av et system som kan sies å systematisk flytte kostnader i tid og rom, ut av det del-systemet som dokumenteres i regnskap og summeres til bunnlinjen. Denne prosessen er videre akselererende fordi både teknologisk utvikling og komplekse material-strømmer skaper en distansering og en ansvarspulverisering for uuntenderte sosial- og miljøvirkninger gjennom en mer komplisert logistikk i en mer globalisert økonomi, påpeker Vatn.⁸²⁷

Økologiske systemer har imidlertid en annen ”logikk” enn den økonomiske. I økologiske systemer som har utviklet seg over årtusener med arter med en millionårig evolusjonær forhistorie, så har bare de relasjoner mellom arter som er gjensidig opprettholdende blitt bevart. De kan sies å representere komplekse informasjons- og material-strømmer som mennesker bare i liten grad har dokumentert eller forstår. Når organismer fra disse systemene tas ut og blir input, dvs. ressurser, i et økonomisk system

⁸²⁴ Vatn, 2008, ”Sustainability: the Need for Institutional Change”, s. 9-11.

⁸²⁵ Princen, 1997, ”The shading and distancing of commerce”

⁸²⁶ Se Kapp, 1971, *The Social Costs of Private Enterprise*, s. 14ff, eller Bakan, 2004, *The Corporation*, kap. 3.

⁸²⁷ Vatn, 2008, s. 9.

skjer det en radikal reduksjon av den informasjonen som blir med over fra økosystemet til det økonomiske system.

Denne informasjonsforenklingen kan illustreres med eksemplet om verdsetting av et tre, som jeg ønsker ta med i en litt annen narrativ ”stemme”:

Hva er et tre verdt?

Et tre verdsettes i dagens økonomiske forstand ut fra hva trestammen kan omsettes for på tømmermarkedet på den dato den omsettes.

Treet verdsettes ikke ut fra den luftrensingsevnen det har, ikke for de lukter og biokjemiske signaler det utveksler med andre trær og skapninger, ikke for den jordholdende, erosjonsmottvirkende kraft det har, ikke for berikelsen av jorden med løv og barnåler, ikke for den skygge treet gir i varme land, den varmen det samler i kalde lands boreal skog, ikke for bidraget det gir til å forme landskapet, ikke for bidraget det gir de tusener av insekter som lever av det og de fuglene som finner mat og ly i det, ikke for bidraget røttene gir til å smuldre og luften steingrunnen slik at CO₂ kan bindes til silisium i granitt for så å bli til kalsiumbikarbonat som tilsist fører algene i havet og synker til bunns med karbonet som kalk⁸²⁸.

Et tre som har stått på samme sted i ett, to og kanskje tre hundre år gir identitet til området og de menneskene som bor der. Treet, en oppreist medskapning i verden, tålmodig på sin plass, alltid det samme, men likevel litt forskjellig fra dag til dag og fra vinter til vår til sommer til høst. Heller ikke dette bidraget teller i den store økonomiske samtalen.

Treet blir taust – innenfor den rammen dagens økonomiske tenke- og tellemåter angir. Et tre med et stammevolum på 600 liter reduseres til $0,6 \text{ m}^3 \times 350 \text{ kr/m}^3 = 210 \text{ kroner}$ brutto salgsverdi før mva. Og det er det.

Hvorfor ikke utvide rammen?

Hvorfor ikke tilkjenne treet andre verdityper i tillegg til den finansielle?

Og hvorfor ikke begynne å verdsette disse verdiene som treet frembringer hvert år ved et mål for realverdier, en slags ”naturpenger” forstått som avkastning på en unik og livsviktig naturkapital?

Som mennesker er vi intelligente nok til å kunne telle og tale på flere måter enn én. Vi har følelser og innsikt nok til å kunne verdsette andre former for kapital enn real- og finanskapital.

Vi vet for eksempel at i en urskog er det trær i alle aldre. Omtrent 1/3 av biomassen består av stående voksende trær, en tredjedel består av stående ”døde” (ferdig utvokste) trær og en tredjedel av liggende, oppsmuldrende trestammer. Alle disse kategoriene har verdi for stedet, for insekter, sopp og fugler, for mikro-klimaregulering, foryngelse,

⁸²⁸ Stephan Harding, 2006, *Animate Earth*, kapittel 5.

næringsomsetning og så videre. Dagens økonomi tilkjenner kun enkelte av disse trærne verdi, nemlig de som er ”modne” for hogst. Og de bør tas så fort de er hogstmodne for å maksimere verdiskapingen langs den ene dimensjonen.

Videre, hvis vi antar at tømmerprisene på lengre sikt er nedadgående, følger det av denne tenkemåten at det lønner seg å hogge mest mulig i dag og så plassere pengene i andre investeringer med høyere avkastning. Får du opptil 10 prosent årlig avkastning på disse andre investeringene mens tømmerprisen holder seg stabil eller synkende, sier det seg selv hva som er *økonomisk* mest rasjonelt.

Vatn skriver om denne forvandlingen fra økologisk til økonomisk informasjon:

A tremendous amount of information is therefore stored in such a system. Even when exempting all the social dimensions involved in decision-making, we see that the loss of information when simplifying this spectre of relationships down to one dimension is vast. One must ask: *Can a system based on a single bottom line be able to capture what is going on?* Can it be made sensitive enough to capture all the various consequences of the behaviour it motivates? Isn't the very logic of the system instead that of 'throwing away' information so that the goal of profit maximization can be made operationable?⁸²⁹

Det har vært mye snakk om verdsetting av økosystem-tjenester i penger, i tradisjonen etter Costanzas artikkel “The value of the world's ecosystem services and natural capital.” i *Nature* i 1997 og som oppsummert i Heal et al (2005). Slike verdsettingsprosesser har ofte anvendt betalingsvillighets-prinsippet hvor verdien av økosystemtjenester blir bestemt på basis av hva et representativt utvalg mennesker er villige til å betale for å fortsatt ha nytte av økosystemet. Denne metodikken er både internt økonomifaglig tvilsom, men unngår også hovedproblemet med å ikke ta høyde for ikke-kommensurable verdier, påpeker Spash.⁸³⁰ Han oppsummerer:

That is, belief in say monism leads to design of processes using a single numeraire, but when incommensurable and plural values arise and are recognised in the value-articulating process these should bring into question the belief in and relevance of monism.⁸³¹

Men hvis man innenfor prinsippet om multidimensjonalitet ikke lenger kan bruke vanlige penger til å verdsette ”alle” verdidimensjoner, hva kan man da anvende for disse andre verditypene? Et eksempel på et alternativ fra den økonomiske diskursen selv har oppstått fra kritikk av bruken av betalingsvillighetsprinsippet i nytte-kostnadsanalyser. Både Brekke (1997) og Medin et al (2001) har undersøkt mulighetene for å bruke alternative penger, eller en annen type ”numeraire” i disse analysene. Medin et al. skriver om mulighetene for å anvende miljø-enheter som pengeenhet:

This latter assumption corresponds to using units of the environmental good as the numeraire when aggregating individual benefits, instead of the usual approach of using

⁸²⁹ Vatn, 2008, s. 9, min kursiv.

⁸³⁰ Spash, 2000, ”Multiple Value Expression in Contingent Valuation: Economics and Ethics”

⁸³¹ Spash, 2008, ”How Much is that Ecosystem in the Window?”, s. 261.

money for this purpose. Until recently, it was a common belief that the choice of numeraire does not matter in cost-benefit analysis. However, Brekke (1997) demonstrated that the unit of measurement did indeed matter (see also Dréze, 1998; Johansson, 1998). Brekke pointed out that, when it comes to public goods, different individuals generally have different marginal rates of substitution, since the amount of the public good is necessarily equal for all; implying that individuals have different marginal conversion rates between those goods that may alternatively be chosen as the numeraire.⁸³²

En konsekvens av å ha en annen numeraire er at de individuelle nytteestimatene – når de aggregeres – kommer ut ulikt *avhengig av hvilken målingsenhet som brukes*. Dette strider mot en vanlig antagelse i samfunnsøkonomiske analyser, at valg av verdimålestokk/pengetype ikke har noen betydning, fordi de i prinsippet er nøytrale byttemiddel-enheter. Det kan selvsagt rettes motargumenter mot bruken av miljøenheter som numeraire, for eksempel at det er vanskelig å betale kompensasjoner til enkeltindivider i miljøenheter. Eller at spørreundersøkelser basert på miljøenheter kan være vanskelig for informanter å forstå. Medin et al (2001), er varsom med å si at det ene er bedre enn det andre, men understreker at ulike verdimålemetoder gir ulike resultater i motsetning til det som har vært vanlig å anta innen den konvensjonelle analysetradisjonen:

Our aim is neither to argue that using environmental units is necessarily more relevant than using money as a numeraire, nor to identify the 'best' way to aggregate individual welfare. We recognise that money, being a much more generally exchangeable numeraire than environmental units, is the most convenient measurement unit in many contexts. ... Our result is, in brief, that the two methods yield very different results.⁸³³

Disse resultatene fra drøftinger av betalingsvillighetsmetoder til nytte-kostnadsanalyser for verdsettelse av ikke-prissatte goder, viser at valget av verdimålestokk gjør en klar forskjell. Dette er også helt i tråd med funn fra nyere atferdsøkonomi: den menneskelige rasjonaliteten er høyst påvirkelig av innramningen til verdispørsmål ("frames")⁸³⁴, av anvendelsen av mental kontoføring⁸³⁵, og av at aktører lett lar seg lede bort fra vanlig rasjonalitet ved sammenblanding av nominelle versus reelle pengestørrelser.⁸³⁶

I motsetning til konvensjonell økonomi, som forstår penger utfra metaforen om at "penger er et universelt byttemiddel" og derfor mener at valget av pengeenhet ikke har noen effekt på faktisk atferd, så ser det altså ut til at valget av enhet betyr mye for faktisk atferd. I motsetning til at hypotesen om at "penger er nøytrale" for økonomisk valgførelse ser det ut til at "the choice of numeraire matters", som Brekke⁸³⁷ formulerer det, og ikke bare i nytte-kostnadsanalyser.

⁸³² Medin, Nyborg og Bateman, 2001, "The assumption of equal marginal utility", s. 398.

⁸³³ Medin, Nyborg, Bateman, 2000, "Assumption of equal marginal utility of income", s. 399.

⁸³⁴ Kahneman og Tversky, 2000, *Choices, Values and Frames*,

⁸³⁵ Thaler, Richard H, 1999 "Mental Accounting Matters," samt Shefrin og Thaler, 2004, "Mental Accounting, Saving and Self-Control."

⁸³⁶ Shafir, Diamond og Tversky, 1997, "On Money Illusion".

⁸³⁷ Ref. Brekke, 1997, "The numeraire matters in cost – benefit analysis".

En oppsummering av argumentene mot å basere den praktiske økonomien på monodimensjonalitet i verdimålestokk, kan gjøres i følgende punkter:

- 1) Dagens økonomiske beslutningsprosesser (inkl. langsiktige investeringer) er kalkulerende og baserer seg i hovedsak på én verdidimensjon til beslutningstaking. Andre verdihensyn forventes ivaretatt ved offentlige reguleringer som er eksterne til den private økonomiske beslutningsprosessen.
- 2) Det er begrenset hva den ene verdidimensjonen med penger kan representere av informasjon om verden. Penger er et intersubjektivt medium ("byttmiddel", "relasjon"), som ikke uttrykker noe om fysiske størrelser eller ikke-antroposentriske verdier.
- 3) Valg av verdimålestokk (numeraire) påvirker verdsettelsen av den målte verdi.
- 4) Alle kostnader og verdiformer som faller utenfor prisfastsettelsen ("eksternalitet") vil typisk bli usynlige for beslutningstakere og staten må *ex post* prøve å internalisere disse igjen via det samme prissystemet.
- 5) Dagens pengesystem er innrammet av en instrumentell, egeninteressedrevet jeger-rasjonalitet som legger føringer for at aktører i valgsituasjoner lett ser seg selv i rollen konsument/produsent, ikke borgere med sosial rasjonalitet, (jf. avsnitt 9.3.2).

Spørsmålet er da om det er mulig å institusjonalisere multidimensjonalitet i den økonomiske diskursen, slik som bla. Funtowicz, Spash og Vatn etterlyser. Er det mulig – gjennom mediet penger – å bidra til en institusjonell reform hvor rollen til sosial rasjonalitet styrkes og multidimensjonal verdsetting blir integrert i økonomiske beslutningsprosesser? Som Vatn argumenterer for,⁸³⁸ kan det være avgjørende for å lykkes at disse endringene institusjonaliseres i kjernen av systemet og ikke institusjonaliseres som en *ex post*, statlig korreksjon som må treffe kontinuerlig foranderlige marginer i løpende beslutningsprosesser, og derfor typisk kommer (for) sent til å forhindre vesentlig verdiforringelse.

Én måte å institusjonalisere sosial rasjonalitet er å innføre nye, komplementære former for penger som bidrar til at man tar vi-hensyn i praktiske økonomiske valg og samtidig forholder oss til reelle, fysiske miljøenheter. Kanskje kan da en slik ny type pengesort institusjonaliseres vha. en teoriutvikling som vokser ut av nye metaforer for økonomiske begreper. Moderne finanspenger refererer ikke lenger til reelle underliggende fysiske størrelser, slik de i sin tid gjorde før 1971 dvs. under gullstandarden (som var uhensiktsmessig på mange måter).⁸³⁹ Pengene siden er såkalte fiat-penger, dvs. penger

⁸³⁸ Vatn, 2008, s. 13.

⁸³⁹ Det var Richard Nixon som ga gullstandarden det endelige dødsstøtet i 1971. Siden har verdens valutaer i all hovedsak vært fiat-penger, uten en fast referanse-verdi. Dormael 1997, *The Power of Money*.

uten indre verdi, men som representerer verdier kun ved myndighetsgaranti og borgernes interpersonlige tillit til pengenes fremtidige bytteinverdi (jf. kap. 4). De er ikke real-penger ("commodity money"), slik som gullmynter, korn, kyr, høner eller sigaretter som i kraft av sin fysiske substans har "indre" verdi. Nye komplementære valutaer basert på prinsippet om real-penger, *kan* tenkes gjeninnført som en pengetype som henviser til reelle, fysiske størrelser. Neste avsnitt forsøker å beskrive ett slikt mulig system rundt nye typer penger for å understøtte en nødvendig type sosial rasjonalitet: nemlig "klimakroner".

12.2 Case: "Utslippsrettigheter er penger"

Isachsen og Randers (2007) beskriver et mulig fremtidsscenario i publikasjonen

Fremtidsbilder 2030:

I begynnelsen av 2020-årene fikk man på plass et internasjonalt og rettferdig system for handel med utslippskvoter. Det tok ti år med forhandlinger. Prinsippet som til slutt vant frem, er vakkert i all sin enkelhet:

- Alle mennesker er skapt like. Alle mennesker skal ha rett til å slippe ut like mye CO₂ og andre klimagasser.

Samlet utslipp bestemmes hvert år av FN's klimapanel. Det gir kontroll på globalt nivå. De personlige utslippskvotene kan selges og kjøpes, i et globalt marked, med kontant oppgjør garantert av et FN-basert clearinghouse. Når hvert enkelt land fikk tildelt utslippskvoter proporsjonalt med antall innbyggere, kom de rike landene, som har langt større utslipp av klimagasser per hode enn fattige land, i en vanskelig situasjon. For i stor grad å holde fast på sin "energitunge" levestandard, måtte rike land kjøpe utslippskvoter fra fattige land. De rike ble litt mindre rike. Og de fattige litt mindre fattige.

I starten skjøt kvoteprisene kraftig i været. Det satte i realiteten en stopper for mye CO₂-intensiv aktivitet. Men samtidig ble det etablert et voldsomt økonomisk incentiv for å finne CO₂-effektive måter å drive virksomheter på. Etter noen år førte den teknologiske utviklingen kombinert med atferdsendring i de rike land, til synkende etterspørsel etter utslippskvoter. Kvoteprisen sank og den globale omfordelingsmekanismen som dette systemet innebar, fikk mindre betydning. På det meste nådde kvotehandelen opp i et beløp som tilsvarte en halv prosent av den rike verdens BNP. Det er betydelig mer enn hva u-hjelpen ved starten av århundret utgjorde.⁸⁴⁰

Scenariet over skisserer en ordning som har vært stadig mer omdiskutert som en mulig løsning av både klima- og også omfordelings-utfordringer. I hovedtrekk består løsningen med personlige utslippskvoter i å innføre en form for "rasjonering" av utslippsretter gjennom å utdele utslippskvoter til hvert individ. Ordningen anser utslippsrettigheter som et omsettelig verdipapir, som individer kan selge og kjøpe for en pris i vanlige penger.

Et lignende prinsipp er nevnt i NOU 1995, *Virkemidler i miljøpolitikken*:

Man kunne også tenke seg salgbare kvoter til forbrukerne i form av kjøpetillatelser. Dette vil tilsvare et vanlig rasjoneringssystem som her i landet er kjent fra andre verdenskrig og som

⁸⁴⁰ Isachsen og Randers, 2007, "Er verden flat? Drivkrefter og spilleregler" *Fremtidsbilder 2030*, s. 6.

ble forberedt under oljekrisen i 1973, men med det tillegget at omsetning av rasjoneringskort er legalt og ønskelig. Et slikt system for kjøp av bensin kan i prinsippet tenkes å være et alternativ til vegprising for å hindre lokal forurensning i store byer, men vil i praksis reise en rekke problemer og synes lite aktuelt under dagens norske forhold.⁸⁴¹

De praktiske problemer som NOU'en refererer til spesifiseres ikke, men det ligger nært å anta at det refereres til administrative utfordringer for både brukere og regulator som går på håndtering av et antall "rasjoneringskort" med håndheving av regler rundt disse for millioner av mennesker, muligens også over landegrensene.

Men, fremfor å forstå "kvoter er rasjoneringskort" som med legal omsetning fort blir til "kvoter er et omsettbart verdipapir", kan man også tenke ut fra at "kvoter er en pengesort/valuta". Den ordningen som skal beskrives i dette avsnittet, tar altså prinsippet ett skritt videre, og gjør det mulig å ikke bare anse utslippsrettene som et verdipapir med en markedsverdi målt i vanlige penger, men også som en separat pengesort – altså byttmiddel, verdimålestokk, relasjonalt og oppmerksomhet iht. de metaforer som ble undersøkt i kap.4. Det innebærer at man ikke bare får utdelt utslippskvoter som man kan selge for penger som igjen kan brukes til annet konsum, men man får en egen konto-ordning hvor man kan følge med på endringer i ens eget karbonutslipp. Man kan også bruke disse som egne penger og parallelt med vanlige penger ved kjøp av varer og tjenester som medfører utslipp av CO₂ fra fossile kilder.

I motsetning til et vanlig kvotesystem, hvor kvotene enkelt omsettes for vanlige penger, så kunne man innføre *konverterings-barrierer* mot omsetning av kvoter til kroner og omvendt (en ev. handel av kvoter / "rasjoneringskort" blir da regulert av særlige institusjoner). En utslippskvote blir da en form for kjøpstillatelse som trengs i tillegg til penger for å kjøpe fossil energi som vil medføre CO₂-utslipp. Antallet kvoter må kontoføres parallelt med vanlige penger. En får på en måte to bunnlinjer på den månedlige kontoutskrift og det årlige resultat.

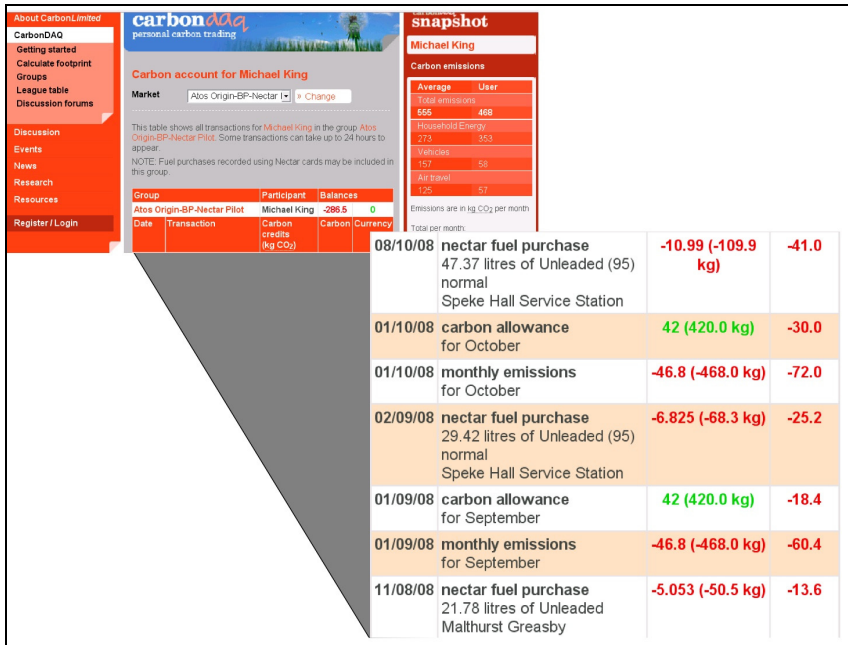
Ideen ble uttrykt slik av den engelske miljøministeren (Secretary of State for the Environment, Defra) David Miliband i 2006:

We should look more radically at the option of tradable personal carbon allowances. Imagine a world where carbon becomes a new currency. We all carry carbon points on our bank cards in the same way as we carry pounds. We pay for electricity, gas and fuel not just with pounds but carbon points.⁸⁴²

Se figur 12.1 for et eksempel på et slikt system utprøvd i England, CarbonDAQ.

⁸⁴¹ NOU 1995:4, Virkemidler i miljøpolitikken, kap. 22, s. 264

⁸⁴² David Miliband, July 2006, sitert i Prescott, 2008, *A persuasive climate*, s. 16.



Figur 12.1 Eksempel på en personlig klimavote-konto fra rsacarbonlimited.org

Dersom man fordeler de samlede utslipp som jorden årlig klarer å ta unna likt til alle mennesker, slik scenariet til Isachsen og Randers beskriver, kan hver person, basert på dagens samlede utslippsnivå, slippe ut 2,0 tonn CO₂ per år (13 mrd tonn / 6,5 mrd mennesker).⁸⁴³ Denne “retten til å forurense” er begrenset, og dermed verdifull. Og vi kan kalle den klimakrone, kvotekrone eller karbonkrone - uansett kan vi skrive KKR.

Sier vi at én KKR tilsvarer ett kg CO₂, får vi at 2,0 tonn utslipp tilsvarer 2000 KKR. Hver person i Norge, EU eller på kloden, kan da hver 1. januar få utdelt 2000 KKR på en egen konto, eller evt. $2000/12 = 167$ KKR hver måned. Hver KKR representerer 1 kg CO₂ fra fossile kilder og blir slik en form for real-penger, *commodity-money*, som henviser til fysiske, begrensede størrelser. Ved kjøp av energivarer og tjenester som medfører CO₂ utslipp, slik som kjøp av bensin, flyreiser, fyringsoljer, så må det også betales med KKR i tillegg til NOK, for å ha rettigheter til å kunne kjøpe.

I én mulig utforming av dette systemet, vil både individer og bedrifter som forbruker gass, olje eller kull, ettersom året går måtte kunne betale 1 KKR for hver kg CO₂-utslipp som vedkommendes handlinger forårsaker. Disse pengene, KKR går da tilbake til staten og rettigheten annulleres, mens antallet av KKR på den enkeltes konto synker. Når KKR blir knappe vil verdien av dem øke og utgjøre et incentiv for atferdsendring og investeringer i fremtidig reduksjon i forbruk. Det vil bli gunstig å ha en bil som bruker

⁸⁴³ Se Arne Jon Isachsen og Jørgen Randers i del 1 av BI, 2007, *Fremtidbilder 2030*.

mindre bensin, og kanskje fly mindre. Tog, buss, sykkel og videokonferanser sparer også mange KKR på konto. Industri som er god på å rense sine utslipp, klarer seg med mindre kjøp av KKR fra personer.

En engelsk versjon av systemet beskriver det slik:

In a personal carbon trading scheme, every citizen would be issued with an equal quantity of carbon allowances per annum. They would have to surrender these whenever they used fossil fuel (including via electricity consumption) in travelling or at home. People who want to emit more CO₂ than their allocation would have to buy allowances, in an electronic market place, from people who had a surplus. The total quantity of allowances could be reduced over the years. Because over 40% of total UK CO₂ emissions can be attributed to people's personal travel or home energy consumption, such a trading scheme could make a major contribution to deep carbon cuts.⁸⁴⁴

Industri versus husholdninger

Et mye omdebattert spørsmål er i hvilken grad utslippskvotemarkeder for industrielle formål og husholdninger skal være ett og samme (slik som i TEQ, Fleming 1996) eller ulike markeder (egne *personal tradable quotas*, slik som i Bristow, 2008, og pluss EU ETS for industri). Det fins en serie forslag til omsettbare kvoter hvor forholdet mellom industri og husholdninger er behandlet på forskjellig måte. En oversikt over ulike foreslåtte modeller og tilhørende begreper gis av Nick Eyre.⁸⁴⁵ Formålet med denne drøftingen her er ikke å avgjøre styrker og svakheter ved spesifikke markedsdesign, men å undersøke det metaforiske grunnlaget for utviklingen av teorier for denne typen ordninger, og hvilke implikasjoner dette ev. kan få sammenlignet med de mer konvensjonelle teorikonstituerende økonomiske metaforer.

I EUs kvotehandelsystem (EU ETS) deles det idag ikke ut utslippstillatelser til individer. Men de gis ut gratis til store industri- og kraftselskaper, og (perverst nok) mest til de som allerede slipper ut de største mengdene med CO₂. Poenget med dette er å få flest mulig av forenserne med i systemet fra start. Men etter hvert skal det bli færre og færre gratiskvoter inntil det årlige antallet som deles ut kommer ned til det utslippsmålet som EU har satt seg. EU ETS beskriver eksplisitt kvotene som en form for valuta⁸⁴⁶. Men en mer presis metafor er nok at "kvoter er et verdipapir" fordi kvoten selges og omsettes kun med en verdi målt i euro. Dette systemet omfatter kun de største punktutslippene og gir ingen (direkte) insentiver til individer for å forandre atferd som forårsaker utslipp. For at karbonutslippskvoter kan bli en form for allmenn valuta for store deler av økonomien,

⁸⁴⁴ "Defra goes cold on PCT", *Ends Report*, mai 2008, 400, Environmental Data Services Ltd (ENDS), nedlastet 20.8.2009, https://www.endsreport.com/index.cfm?action=report.article&articleID=18942&q=defra%20goes%20cold&boolean_mode=all

⁸⁴⁵ Nick Eyre, 2008, *Personal Carbon Trading Models and language*, presentasjon til seminar 27–28.nov.2008, Oxford, nedlastet 1.aug.2009, fra <http://www.ukerc.ac.uk/support/tiki-index.php?page=0811PCT>

⁸⁴⁶ European Commission, 2005, *EU Emissions Trading. An Open Scheme Promoting Global Innovation to Combat Climate Change*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

kreves det at dette overordnede systemet integreres ned mot konsumenter, slik at karbonkostnader synliggjøres separat fra vanlige NOK gjennom hele markedskjeden.

Markedsdesign for personlige utslippkvoter

Hovedspørsmålet som pilotstudier slik som RSA's CarbonDAQ prøver å besvare er følgende: Hvordan kan man designe et slikt markedssystem for omsettbare kvoter som både har atferdsmessige føringer, oppfattes som sosialt meningsfylt ved at det stimulerer til sosial rasjonalitet, og uten at det forårsaker vesentlige praktisk-administrative problemer?⁸⁴⁷ En vellykket innføring av en slik pengesort, forutsatt at tilstrekkelige konverteringsbarrierer opprettholdes, vil kunne forstås som en institusjonalisering av multidimensjonalitet, jf. drøftingen over.

I tråd med det som fremkom om markeder i kapittel 6 om at ”markeder er institusjoner”, så handler mye om å designe institusjonene riktig ift. markedsdeltakernes behov, kjennetegn og forståelse samt markedets overordnede formål.⁸⁴⁸ I Storbritannia ble det gjennomført en empirisk pilotstudie for å se på hvilke kjennetegn som kan gi et slikt marked for personlige utslippkvoter bred folkelig oppslutning og dermed gjøre det politisk attraktivt.⁸⁴⁹ Ufra 300 respondenter som mottok informasjon om opplegget, og fullførte en serie spørsmål, fremkom følgende kjennetegn som kan bidra til å gjøre slike ordninger politisk akseptable:

Rettferdig fordeling: Et klart flertall mener fordelingen må oppleves som rettferdig, også ved at barn får et begrenset antall utslippkvoter. De med spesielle behov/handicap bør få enten større antall eller finansiell kompensasjon.

Varighet: de fleste hadde en preferanse for at utslippsrettene/KKR skulle ha en gyldighet på ett år, og at ”banking” av slike klimakroner ikke er tillatt. Det var også en viss støtte for at man kunne spare egne klimakroner i inntil fem år.

Kjøpsmulighet: Å kunne kjøpe et ubegrenset antall KKR, ble avvist av et flertall til fordel for kjøp innen visse grenser, typisk til det dobbelte av egne/tildelte KKR. Det var også en viss støtte for å beholde noe fleksibilitet i kjøpsmulighetene.

Tilhengere og motstandere: Som forventet er det flere tilhengere av et sânt system blant dem som har lave karbonutslipp, enn de som har høye utslipp, men mønsteret er ikke helt konsekvent.

⁸⁴⁷ Prescott, 2008, *A Persuasive Climate*.

⁸⁴⁸ Roth, 2002.

⁸⁴⁹ Abigail Bristow et al, 2008, *Personal carbon trading – Final report*.

Bredde: Det foretrekkes et system som inkluderer hele spekteret av utslipp fremfor ett som har mange ”hull”. Systemet bør – for konsumenter – omfatte hjemlige energibehov, flyreiser, biltransport og offentlig transport.

Konti: Det er en klar preferanse for at konti i systemet skal håndteres av én nasjonal organisasjon eller av kjente organisasjoner (som banker) fremfor mange eller nye organisasjoner

Integrert: Informanter oppga preferanse for integrerte oppgjør av både penger og KKR samtidig, fremfor separate oppgjør i to atskilte transaksjoner.⁸⁵⁰

Funnene til Bristow et al, som gjengitt i avsnittene over, viser at det foreligger en serie faktorer for markedsdesign som må utprøves og ”treffe blink” for et slikt personlig klimavote-system med en egen form for valuta kan finne sin funksjonelle form. Respondentenes svar tyder på at det mest attraktive markedsdesignet vil oppleves som å være over tre ganger mer attraktivt enn et design basert på lavere foretrukne design-elementer. Det betyr at utformingen av systemets institusjoner er kritisk for dets politiske gjennomførbarhet. Uansett hvilket eksakt design man eventuelt velger, synes det klart fra undersøkelsen at personlige omsettbare kvoter som valuta har konsekvenser for atferdsendring som virker sterkere enn de man oppnår med tradisjonelle avgiftsordninger, hevder Bristow.⁸⁵¹

Bristow et al. (2008) sammenligner også et slikt personlig kvotesystem med en generell privat karbonskatt på alle energiprodukter, for å se om det ville være forskjeller i hvor mye atferdsendring den utløser. Deres resultater indikerer at:

A higher proportion of respondents say they would be more likely to change their behaviour in response to a carbon tax than they would be to personal carbon trading. However, those who do change their behaviour because of a personal carbon trading scheme achieve greater reductions in emissions. Overall, hypothetical savings of 12 to 19% were achieved. The evidence as to whether there is a difference in response to a carbon tax or a personal carbon trading scheme is therefore mixed.⁸⁵²

Samtidig fins det begrensninger på hva et personlig karbon-kvot-system kan utrette. Teoretiske, eksperimentelle og empiriske forsøk i UK har identifisert en serie slike begrensninger: 1) Det ser ut til å være et begrenset totalpotensial for atferdsendringer. Forskning på deltagelse i et slikt system tyder på at det kan gi individuelle utslippsreduksjoner på 5-20 %, men da ser det – foreløpig – ut til at individer støter på et tak for hva deres individuelle handlingsmuligheter kan utrette. 2) Kostnader ved innføring – til omlegging av IT-, kredittkortsystemer, bokføring og administrering av individuelle

⁸⁵⁰ Bristow, 2008, s. 48-50.

⁸⁵¹ Bristow, 2008, s. 39. KKR ga større utslippsreduksjoner enn avgifter, men samtidig ser avgifter ut til å kunne påvirke flere personer, ikke bare de som går ordentlig ”om bord” i en KKR-løsning. Dette kan gjøre forskjellen i absolutte utslipp mellom de to mindre i alle fall i det korte løp.

⁸⁵² Fra Prescott 2008, som oppsummerer Bristow 2008, på s. 19.

karbonkvoter for mange millioner mennesker – vil kanskje overskride verdien av de karbonutslippsbesparelser som oppnås gjennom systemet sammenlignet med andre tiltak.⁸⁵³ 3) Systemet kan komme i konkurranse med andre virkemidler som allerede forsøker bidra til reduserte utslipp fra hus og transport, samt gi dobbelttelling hvis for eksempel kollektivtransport-selskaper kommer under EU-ETS. 4) Tvungen deltagelse kan støte på politiske barrierer – det er upopulært med mer regulering, og statlig rasjonering er for mange et fy-ord. 5) Selv om alle borgere får samme utslippsrettigheter, så fins det fortsatt fordelingsvansker med systemet. For eksempel vil fattige mennesker som bor i gamle hus i kalde områder samt de som bor ruralt med store transportavstander, komme dårlig ut i forhold til de med nye leiligheter i et mer urbant liv, etc.). Se Defra 2008 og Prescott 2008, for en samlet fremstilling av foreløpige funn fra dette nye forskningsfeltet.⁸⁵⁴

Personlige utslippskvoter: individuell eller sosial rasjonalitet?

Hittil har imidlertid personlige utslippskvoter vært nettopp det: personlige og individuelle. De forsøker å legge byrden for karbonutslipp på de mange millioner sluttledene: de enkelte konsumentene. Dette er i tråd med den generelle økonomiske tilnærmingen som er metodologisk individualisme. Men formålet med personlige karbonutslipps-kvoter er jo å håndtere et mer-enn-personlig problem: ødeleggelse av klimakapitalen med tilhørende trusler mot lokale økosystemers biodiversitet. Individenes utslipp er ikke bare avhengig av det enkelte, helt autonome individs atferd, men individets atferd *i en sosial- og fysisk kontekst*. Individets utslipp skjer i et lokalsamfunn hvor dette samfunnet gjennom bolig, infrastruktur, naturgitte forhold og transport legger til rette for en bestemt type livsstil. Det kan hevdes at individers livsstil ofte er mer sosialt enn individuelt bestemt. Derfor kan det innvendes mot personlige omsettelige utslippskvoter at det personliggjør et sosialt problem, og i realiteten ikke bidrar til styrking av noen form for sosial rasjonalitet. Særlig hvis kvotene er lett omsettelige til vanlige penger, vil kvotene fort bli subsumert av den generelle individ-rasjonelle nyttemaksimerings-tilnærmingen ("Når er det gunstigste tidspunktet for meg å selge/kjøre mine kvoter?" eller "Dine Penger: gir deg råd om den mest lønnsomme måten å selge dine KKR på?")

På denne bakgrunn anbefaler den engelske *The Royal Society for the encouragement of Arts, Manufactures and Commerce* (RSA), etter avslutningen av deres forsknings- og pilotstudier, ved Prescott (2008) å gjøre en vridning fra *personal carbon trading* til *community carbon trading*. Det overordnede formålet med personlige utslippskvotesystemer er nok ikke å gi homo

⁸⁵³ Defra sluttrapport fra mai, 2008, oppga svært høye investerings- og driftskostnader for KKR, som Prescott 2008, mener kan reduseres med en mer fleksibel tilpasning til eksisterende infrastruktur og med gradvis utrulling. Det totale kostnadsbildet er uklart og omstridt.

⁸⁵⁴ Prescott 2008, "A Persuasive Climate, Defra, 2008, "PCT Synthesis report".

economicus enda mer å regne på, men snarere å stimulere til utvikling av *environmental citizenship*, som kan oversettes til miljø-borgere, med styrket institusjonell støtte for sosial rasjonalitet. Én erfaring fra RSA's CarbonDAQ-studie var at individer ofte allerede har mer enn nok å tenke på, og prøver finne mer fri tid i sine liv. Kanskje derfor er det større grupper av individer som bør gå sammen om å redusere sine samlede utslipp, påpeker Prescott:

Important lessons have emerged from the CarbonDAQ experiment which will have major implications for how such a community-scale approach should be developed. Having a {personal} carbon footprint far exceeding the average for a group is more discouraging than encouraging and the limited nature of behavioural changes available to people are both restrictive and, for some, disempowering... This would lead to an organic and evolving model where an individual may ultimately be able to participate in a number of different groups, or elect one from a number of options... Viewed as a means to involve individuals in these usually opaque objectives, a form of personal carbon trading, or more likely, personal carbon allowances less the personal trading component, could be a valuable asset for all sorts of organisations... viewed at the scale of communities, the idea could be quite compelling and have greater potential for implementation. It would take on a form which would probably no longer be known as personal carbon trading, but would utilise its best features... For communities, it would present an enabling framework for participation in climate change.⁸⁵⁵

Fremtiden for personlige utslippkvoter kan altså ligge i å overføre omsetningsansvaret til på lokalsamfunnsnivå, hvor større mengder av denne typen valuta kan aggregeres for å stimulere til lokale og sosiale initiativer som å oppgradere energieffektivitet i hele boligstrøk, forbedre lokale transportløsninger, gå sammen om resirkulerings, avfalls- eller biogass-anlegg. Utslippstillatelsene følger personen, men gjennomføring av mer krevende tiltak koordineres av en større sosial sammenheng, enten kommune, lokalsamfunn eller velforeninger. Dette vil styrke den viktige erkjennelsen man forsøker utbre gjennom systemer for utslippkvoter: at ”når det gjelder klimasituasjonen så angår den oss alle”, som en Carbon DAQ-deltager uttrykte det.⁸⁵⁶

12.3 Multidimensjonalitet vs. monodimensjonalitet

Arild Vatn foreslår at én måte å institusjonalisere multidimensjonalitet på, er å kreve et tredobbelt bunnlinje regnskap fra selskaper før de kan ta ut avkastning på aksjer:

{The} alternative would be to make corporations operate on the basis of an institutionalized triple bottom line—one including market revenues and costs, one including social goals and finally one related to environmental impacts. Ownership should be distributed along these three dimensions, implying that individuals could still hold shares, but that proceeds would depend not only on market revenues and costs, but the ability to fulfil social and environmental goals as well. A core issue to decide would be who should

⁸⁵⁵ Prescott, 2008, ”A persuasive climate”, s. 27–28.

⁸⁵⁶ Sitert i Prescott, 2008, s. 5.

represent the social and environmental interests and how their ownership in the firm should be instituted.⁸⁵⁷

Et slikt tredobbelt bunnlinje-regnskap må, hvis det skal ivareta den etterlyste multidimensjonaliteten, anvende ulike numerairer for sosiale og miljømessige verdier. Uansett hvilke numeraire som anvendes, vil dette – i en slik institusjonell setting – få en slags status som en valutatype, ettersom det vil påvirke verdien på aksjeutbyttet. For å gjøre selskapers prestasjoner forståelige og sammenlignbare, ville det kreves at disse numerairene ble gjort standardiserte mellom organisasjoner og mellom nasjoner. De ville etter hvert måtte utgjøre en form for komplementære valutaer til de konvensjonelle.

Men det er ikke bare klimautslipps-rettigheter som kunne være en verdidimensjon som blir representert gjennom en ny form for pengesort/valuta. Også sosialkapital – forstått som nettverk av tillit i et område, skapt gjennom innsats for lokalsamfunn og fellesskap – har blitt foreslått monetarisert for eksempel gjennom systemer for tidsbanking, som London Timebank, eller time-dollar-systemer⁸⁵⁸). Tilsvarende har biodiversitet – gjennom taksering av biosystemer utfra deres biodiversitets-mangfold,⁸⁵⁹ med delt avkastning til lokalbefolkning – er blitt foreslått som en form for alternativ, eller komplementær valuta.⁸⁶⁰ Stoknes (2007) beskriver et scenario hvor man kaller slike komplementære valutaer for sosial-kroner (SOK) og naturkroner (NAK) for å politisk og semantisk gi signaler om at dette er paralleller til NOK.⁸⁶¹

Men dette med komplementære valutaer – som en måte å sikre multidimensjonalitet i verdsettelsen på, er imidlertid noe som er ganske fremmed fra dagens økonomiske diskurs og teorier. Tankesettene i hovedstrømmen baserer seg mer på en monodimensjonalitet, hvor penger er et universelt byttemiddel og dermed skal være alle (omsettbare) tings verdimålestokk. Mange motforestillinger dukker opp mot komplementære valutaer. En dyptgående drøfting av disse er det ikke rom for her, men tre generiske typer innvendinger bør drøftes kort:

- 1) Avgifter er et effektivt virkemiddel til å internalisere eksternaliteter og med det utløse atferdsendring i ønsket retning.
- 2) Det er enklere og mindre kostbart å administrere én type penger.
- 3) Med flere typer penger, ytterligere kvantifisering av kvalitative sfærer, så sprer pengenes innflytelse seg til stadig nye områder av livssfærene hvor de (antagelig) ikke hører hjemme.

⁸⁵⁷ Vatn, 2008, "Sustainability – the need for institutional change", s. 16.

⁸⁵⁸ Se for eksempel. North 1999, 2002, 2003, eller Miranda van Kuik, 2009.

⁸⁵⁹ Se for eksempel Williams, Gaston, 1994, "Do Conservationists and Molecular Biologists Value Differences Between Organisms in the Same Way?"

⁸⁶⁰ Lietaer og De Meulenaere, 2003, "Sustaining cultural vitality in a globalizing world: the Balinese example",

⁸⁶¹ Stoknes, 2007, *Penger og Sjel*, s. 214–238.

12.3.1 Avgifter er effektive!

Første innvending kan formuleres slik: Forslaget om egne konti og enheter for klimautslippsretter ligner mye på mer velprøvde kvote- og avgiftssystemer basert på normale penger. Hvis man ønsker mindre CO₂-utslipp, (eller mindre skogshogst eller beitepress), kan dette ordnes med å ta bort subsidier og øke avgiftene på de relevante aktivitetene. Og hvis man ikke vet nøyaktig hvor høye avgifter som må til for å nå et satt mål, fungerer omsettbare kvoter bedre. Kvote markedet bestemmer da prisen på kvoten i vanlige penger og markedets prismekanisme muliggjør mer effektiv ressursallokering slik at utslippene går ned på en kostnadseffektiv måte.

Innvendingen mot nye valutaer kan også utdypes slik: Hvis de nye valutaene (som KKR- klimakroner eller SOK – sosial-kroner) kan veksles i NOK og hverandre, blir dette til slutt ekvivalenter uansett. Folk vil finne måter å veksle mellom de ulike enhetene på slik at det i realiteten bare blir én valuta. Det blir til slutt som å veksle norske kroner mot dollar eller euro. Dermed blir denne ordningen med nye penger i realiteten bare en ekstra komplisert ordning som i beste fall fungerer indirekte på samme måte som en avgift.

I lys av analysen fra del II, kan man se at denne type innvendinger mot komplementære valutaer bygger på minst tre teoretiske posisjoner. Først, a) en konvensjonell forståelse av penger som primært å være et nøytralt byttemiddel sammen med en tenkning hvor penger er som et slør rundt transaksjoner i realøkonomien (jf. kap. 4.). Så b) at alle typer (markeds-) verdier er kommensurable og kan måles med konvensjonelle penger, samt c) en oppfatning om at staten er – eller burde være – effektiv til å identifisere, verdsette, lovfeste og implementere reguleringer som motvirker eksternaliteter etter at disse har oppstått, dvs. gjennom reguleringer som skjer *ex post*.

a) Den konvensjonelle forståelsen av penger som nøytralt byttemiddel overser/underkommuniserer imidlertid de psykologiske faktorer, samt kulturelle og institusjonelle forhold som penger alltid er innrammet i. For det første utgjør penger (som vi har sett i kapitlene 4 og 8) også et språk og en form for psykologisk eller kognitiv oppmerksomhet. Det vi gir oppmerksomhet vil stå tydeligere frem i persepsjoner av verden, mens øvrige elementer og detaljer faller ut av fokus og i bakgrunnen. Pengene ”taler” derfor til oss gjennom hvilke aspekter som blir løftet frem i valgsituasjoner og atferdsøkonomien har dokumentert hvordan dette systematisk kan lede til visse typer valghandling på måter som ikke stemmer med den rasjonelle valgmodellen. Den menneskelige bevisstheten synes forholde seg mer til situasjonelle preferanser og relative referanser enn til gitte preferanser og absolute nivåer. Videre, så dokumenterer studier som Bristow (2008) og erfaringer fra pilotforsøk som beskrevet i Prescott (2008), at det å

måtte håndtere *både* KKR og NOK som måleenheter gir andre typer atferdsendringer, enn bare avgift i konvensjonelle penger. Dette er i overensstemmelse med nyere atferdsøkonomisk forskning, som utført av bl.a. Thaler på hvordan aktører empirisk kategoriserer og omgås penger⁸⁶².

b) Videre, hvis alle kapitalformer måles langs én og samme verdidimensjon, blir de andre verdidimensjoner mindre synlige og kanskje helt fortrent. For å unngå dette sliter mange for eksempel i dag med å skulle finne kroneverdien av et økosystems tjenester ut fra folks betalingsvilje. Men det er dypt problematisk – filosofisk, økologisk og økonomisk – å regne ut NOK-verdier for ikke-finansielle verdidimensjoner.⁸⁶³ Mange har påpekt at en del økologiske verdier er ikke-kommensurable med den målestokk som vanlige penger er, og slik de anvendes i dagens finansielle- og konsum-markeder.⁸⁶⁴

Slik sett innehar komplementære valutatyper et potensial for å kunne beskrive en annen verdi-sfære. En numeraire som KKR representerer en reell størrelse fra en annen "kapitalform": en biologisk foretrukket fysisk sammensetning av atmosfæren. I den grad man kan institusjonalisere konverteringsbarrierer mellom KKR og konvensjonelle penger vil den ha potensial til å kunne bidra til å representere en multidimensjonalitet. NOK er i hovedsak en gjeldsbasert valuta bestående av bankpenger som i prinsippet kan vokse mot et uendelig antall milliarder. KKR, derimot, er mer "commodity-money", ved at den er knyttet til en direkte vare som utslipp av 1 kg CO₂. Forslaget om timebanker og timedollarer er også prinsipielt commodity-money, ved at de er knyttet direkte til tid brukt på sosiale og medmenneskelig virksomhet ved at 1 times sosial innsats = 1 timedollar. Forslag om å finne omsettelige måleenheter på biodiversitet kommer i samme kategori: "Naturkroner" vil i prinsippet kunne referere direkte til biologiske størrelser som biodiversitetsverdier, og representerer med det verdier av en annen type enn finansielle penger. Dermed blir lokale eller naturbaserte valutaer *komplementære* til de globale (som NOK og USD). Temaet om kommensurabilitet og konverteringsbarrierer er imidlertid stort og komplekst når man går i detalj.⁸⁶⁵ Denne drøftingen har som hovedmål å forsøke begrunne behovet for det – og sammenhengen med teoretiske forståelsesrammer, mer enn å avgjøre de institusjonelle detaljer i markedsdesign.

⁸⁶² Thaler, 1999, "Mental Accounting Matters".

⁸⁶³ Se bl.a. Kahneman et al 1999, *Well-Being*, Holland, 1997, "The Foundations of environmental decision-making." eller Graham Loomes, 2006 "(How) Can we value health, safety and the environment".

⁸⁶⁴ Funtowicz 1994, 1998, Spash 2000, 2007. Et slikt standpunkt er også relatert til tradisjonen om sterk bærekraft med liten substituerbarhet mellom kapitalformene.

⁸⁶⁵ Se for eksempel Dodd, 2005, "Reinventing monies in Europe", eller Lietaer og De Meulenaere, 2003, "Sustaining cultural vitality in a globalizing world: the Balinese example".

c) *Ex post* reguleringer medfører ofte at den offentlige regulerende myndighet, en nasjonalstat, må løpe etter bevegelige mål. Reguleringer kommer alltid på plass med en vesentlig tidsforsinkelse ettersom det tar lang tid fra en bivirkning blir synlig, ferdig utforsket, til ”riktig” avgiftsnivå er politisk bestemt og administrativt implementert. Prissignalene som oppnås gjennom avgifter på eksternalitetene kommer derfor ofte sent og er uforsutsigbare for (særlig de tidlige) aktørenes investeringsbeslutninger. Vi snakker ikke sjelden om mange tiårs politiske prosesser (som for eksempel Kyoto-prosessen), mens langsiktige analyser basert på generelle likevektsmodeller sjelden tar høyde for praktiske tidsforsinkelser og typisk forutsetter en idealverden hvor riktig prising av eksternaliteter implementeres øyeblikkelig. Realitetene er at reguleringene ofte kommer (svært) sent, og at dette gapet medfører skjulte og ekstra kostnader. Arild Vatn skriver:

the costs of regulation must appear much higher and the level of ‘optimal abatement’ must be correspondingly much lower in a {*ex post*} system compared to one where actions are *ex ante*. This is because all costs related to readjustments will appear in the calculation of abatement costs in the *ex post* state evaluation. If a firm has invested in a product/production process that later is shown to create harm, the prior investments undertaken as if no harm were to happen will influence the measurement of abatement costs. If regulations instead were *ex ante*, the cost structure would be different. In a fast growing economy the difference between *ex post* and *ex ante* regulation/measurements could be substantial, indeed. Furthermore, in the period a certain production process and/or consumption pattern has been accepted to develop believing that no harm would occur, strong interests connected to this development will be produced. These interests will demand protection and, through lobbying, do what they can to defend the existing processes/consumption patterns and opt for mild reactions. Certainly, these interests are a creation of the system and the path it is on. If the system were different, so too would be the interests involved.⁸⁶⁶

Tanken her er at ved en tredobbel bunnlinje basert på komplementære valutaer/numeraire, så må selskaper beregne resultater også for sosiale og miljømessige forhold, før de gjennomfører investeringsbeslutninger. I prinsippet kan det å innføre et regnskap for, og en prising av, sosial- og miljøverdier gjøre at investeringsbeslutninger utformes på en slik måte at man *ex ante* tar høyde for virkninger aktiviteten har langs også andre verdidimensjoner.

Oppsummert blir dermed noen av argumentene mot innvendingen 1) ”nye penger er egentlig en komplisert avgiftsordning”, som følger: a) Nye pengesorter er ikke bare et ekstra sett nøytrale byttemidler, men skaper *også* ny oppmerksomhet og nye relasjoner. De fremmer andre typer beslutninger, allianser og handlemønstre basert på synliggjøring av andre verdidimensjoner. b) Dessuten går disse pengetypene utover en ren byttemiddelfunksjon ved at de er innrammet av andre institusjoner (jf. 6.3.2) og regler for regnskap (jf. 8.3.2) samt konverteringsbarrierer som ikke fins for vanlige penger. Dette gjør de ulike valutaene (til en viss grad) ikke-kommensurable. De uttrykker prinsipielt ulike

⁸⁶⁶ Vatn, 2008, s. 12.

verdidimensjoner og ivaretar med det institusjonalisering av multidimensjonalitet. c) Ved å innføre valutaer for en verdidimensjon som klima- eller naturkapitaler, så kan hensyn til disse fattes i investeringsbeslutninger basert på aktørenes interne overveielser. Disse andre hensynene vil kunne ivaretas *ex ante* istedenfor *ex post* etter myndigheters inngripen med lang tidsforsinkelse.

12.3.2 Enklere med én type penger!

Dette er en annen type innvending som kan lyde: Det er vanskelig nok å forstå og forholde seg til ett pengemarked, om vi ikke skal ha flere! Folk flest, politikere og økonomer har da allerede mer enn nok med å forstå sammenhengen mellom BNP, rente, arbeidsledighet og inflasjon. Hvordan skal det gå dersom man (kanskje mer enn) dobler kompleksiteten ved å innføre flere omsettlige verdier? (Med ev. senere mulige valutaer for sosiale- og biodiversitets-dimensjoner, som skissert i en tredobbel bunnlinje, så vil kompleksiteten øke med nok en ukjent faktor).

I konvensjonell økonomi antas målestokken penger å gi nøytrale prissignaler i markedet til rasjonelle aktører (jf. kap. 4 og 9). Derfor anses det for mest effektivt at alle varer og tjenester måles i én og samme valuta. Konkurransen blir skarpere og ressurser utnyttes bedre. Flere valutaer kan gjøre det vanskeligere å sammenligne priser og svekker dermed handelen. Dette er hovedargumentet for euro og mot at de ulike medlemslandene skal ha sin egen valuta. Euro integrerer det europeiske markedet og gjør all handel innenfor området mer effektiv.⁸⁶⁷

Det er godt mulig at én verdensvaluta ville vært mest effektivt globalt. Hvorfor bruker ikke alle land dollar? Jo, mange nasjoner ønsker å bevare en nasjonal identitet og en nasjonal styringsevne (i tillegg til fordelene ved seignorage). Et viktig bidrag til dette er egen valuta som primært sirkulerer innenfor landets grenser. Dermed har man et informasjons- og utvekslingssystem som binder borgerne sammen og som sentrale myndigheter kan påvirke. Nasjonale valutaer har dermed *nasjonale formål*: som for eksempel å styrke samhandel og økonomisk utvikling innenfor dette området, uttrykke nasjonal identitet, samt bedre offentlig kontroll- og styringsmuligheter.

Med andre ord: når det eksisterer så mange ulike nasjonale valutaer i verden i dag, forteller det oss at valutaer også har prinsipielt formål og funksjoner som går *utover* optimal effektivitet gjennom å være mest mulig fritt omsettelige. På samme måte med sosial- og naturkapitaler: de har et formål utover det økonomisk mest effektive, et formål som skal fremme andre vesentlige verdidimensjoner i tillegg til tradisjonelle effektivitetshensyn.

⁸⁶⁷ Arne Jon Isachsen og Geir Bjønnes Hoidal, 2004, *Globale Penger*, s. 126.

Relatert til denne innvendingen er de høye kostnader forbundet med innføring av personlige klima-kvoter/KKR. Hvis alle mennesker i hvert land skal ha en egen klimakronekonto og alle salgssteder for fossilholdige tjenester og varer i tillegg må kunne innkreve dette fra kjøpere vil det kreve investeringer og omstillinger. Dette vil stille til dels omfattende nye krav til prosedyrer, ny infrastruktur, kredittkortteknologi, administrasjon og kontroll. Defras (2008) analyse av personal carbon trading / KKR konkluderte med et estimat om at det ville koste £700 -£2 mrd å få i gang ordningen for 50+ millioner mennesker. Deretter ville det påløpe £1-2 mrd per år i løpende kostnader.⁸⁶⁸ Spørsmålet som Defra stilte seg var om de ekstra kostnadene ville forsvare de utslippsreduksjoner et slikt system kan resultere i, sammenlignet med en økning av den generelle CO₂-avgiften. RSAs pilotstudie CarbonDAQ valgte i stedet å tilpasse løsningen til eksisterende teknologier som kundeloyalitetskort og eksisterende terminaler, og kom ut med langt lavere kostnader på innføring. Det spørsmålet som Carbon DAQ stiller, er om en mer teknologisk tilpasset, fleksibel innfasing av systemet ville kunne gi langt lavere kostnader, flere gradvise erfaringer i utforming av markedet, og bidra til en generell styrking av den sosiale rasjonaliteten gjennom stimulans til lokale organisasjoner, og slik få en helt annen nytte-kostnadseffekt enn den Defra beregnet med konvensjonell tilnærming?

Det skilles ofte mellom effektivitet og det å være effektiv (*efficiency* and *effectiveness*). Effektivitet er å oppnå så mye som mulig med minst mulig innsats. Å være effektiv betyr imidlertid å være formålseffektiv, det vil si å oppnå det man ønsker med innsatsen. Det ligger – i politiske sammenhenger – nærmere det norske begrepet om styringseffektivitet. Slik sett har kanskje sosial- og naturpenger litt lavere finansiell effektivitet (avgifter er et kostnadseffektivt virkemiddel), men de kan likevel bli svært effektive virkemidler til å skape mer oppmerksomhet og verdsettelse av et flertall av verdidimensjoner, slik at både sosiale og miljømessige dimensjoner oppnår større tydelighet i både organisatoriske og politiske former for beslutningsprosesser.

For å holde en multidimensjonal verdidebatt levende trengs det tydelige hovedindikatorer som – selv om de gjør at man taper masse kvalitativ informasjon ved komprimering til et lite sett hovedtall – likevel gjør det mulig å følge med på overordnet nivå i utvikling av disse andre verdidimensjonene. Men hittil har samfunnsindikatorer for sosial og miljø fått lite folkelig og politisk oppmerksomhet, antaglig fordi de ikke nevneverdig innvirker på livet til folk flest.⁸⁶⁹ Indikatorsett blir fort et domene for eksperter, byråkrater og forskere. Penger fenger langt mer fordi de er nærmere daglige

⁸⁶⁸ DEFRA 2008, "Synthesis report on the findings from Defra's pre-feasibility study into personal carbon trading", UK.

⁸⁶⁹ NOU 2005:5 Enkle signaler i en kompleks verden, resulterte i et slikt indikatorsett som er ivarettatt av Finansdepartementet og rapporteres i St.meld.1, men like fullt vekker utviklingen i indikatorene liten politisk og/eller folkelig interesse.

forhold, slik offentlig og politisk oppmerksomhet om rentenivåer, boligprisutvikling og lønnsforhandlinger vitner om. Tilsvarende får pengeindikatorne (rente, BNP, inflasjon) mye mer oppmerksomhet enn andre indikatorer. Innfører vi imidlertid valutaer som KKR eller andre naturkroner, kan slike verdidimensjoner bli synliggjort hele veien fra personlig mikro- til samfunnsmessig makro-nivå. Det *kan* bidra til å skape en gjensidig utveksling og interesse for aggregerte mål i disse valutaene som andre generelle og ikke-monetære indikatorer ikke makter. Så lenge regnskap og økonomiske beslutninger i all hovedsak fattes ut fra beregninger foretatt i én enkelt pengesort, kan reell multidimensjonalitet synes vanskelig å oppnå. Dette gjelder på tross av ulemper som at det er forbundet med (ekstra) kostnader å innføre andre typer måleenheter, og at det krever økt informasjonshåndteringskapasitet å forholde seg til dem. Den kompleksiteten som ytterligere pengesorter vil introdusere inn i det monetære feltet, er allerede der, men, i en monodimensjonal beregning, så ”forsvinner” bare mesteparten av kompleksiteten ved at store mengder informasjon kastes ut når den subsumeres inn under den monodimensjonale måleenheten.

12.3.3 Mer kvantifisering av kvalitative sfærer er penge-imperialisme!

Denne innvendingen kommer i to varianter; et kulturelt forsvar for det kvalitative uavhengighet, og et annet som går på psykologisk motivasjon. Den første kan lyde omtrent slik: a) Uansett hva man kaller valutaene, så vil alle former for verdsetting ved hjelp av markeder og omsetning med penger redusere de virkelige, dvs. naturlige og kulturelle sfærer, til tall. Med dette forslaget utvides pengenes dominans, og ytterligere sfæres kvaliteter reduseres til kvantiteter. Nei takk. Penger bør ikke invadere enda mer av naturens og menneskekulturens liv: ”Vern om det kvalitative!”

Den andre, psykologiske varianten av innvendingen kan formuleres slik: b) Mange handlinger utføres uten ønske om belønning. Noen trener andres barn i fotball, andre lærer dem å spille sjakk. Mange legger inn ekstra timer for naturvernforbundet, klimakampen, Røde Kors eller velforeningen. Det gir stolthet og gode følelser. Andre bruker dagevis på å rense sjøstrender og bekker eller legge ut mat til fugler og rådyr om vinteren. Dette gjør det fordi de er motivert til det, at de har *lyst* til det eller fordi det kjennes meningsfylt. De gjør ut fra det som kalles *indre motivasjon*. Psykologisk forskning viser at barn som liker å sitte lenge og male på samme tegning, raskt slutter med å sitte lenge hvis de begynner å få belønning for tegningen sin.⁸⁷⁰ Kan det være at vi ødelegger denne indre motivasjonen hvis (nye former for) penger skal prege innsatsen for klima,

⁸⁷⁰ For en oversikt over forskning på indremotivasjon, se Deci og Ryan, 1985, *Intrinsic Motivation*, eller Lepper og Greene, red. 1978; *The Hidden Costs of Rewards*.

natur og felleskap? Folk kan begynne å *krøve* slike penger før de vil gjøre noe som helst, eller de mister rett og slett lysten når det blir “jobb”. Den indre motivasjonen fortregnes, gjennom såkalt crowding-out.⁸⁷¹

Begge variantene av innvendingen advarer mot et mulig problem for de nye komplementære pengesortene. Hvis innvendingene har rett, så kan man ende opp med en utvidet pengeimperialisme hvor det kvantitative spiser seg inn på det kvalitative domene og forvrenger dette, i stedet for at det blir en utvidet synliggjøring og verdsetting av disse andre sfærene i den økonomiske diskurs.

Til den første varianten, a) er det viktig å minne om, og fremheve omfanget av, tallenes sosialt virkelighetskonstruerende kraft. For en ”ekte humanist” er det vanskelig å innrømme at det kvalitative ofte mangler noe av den intersubjektive overbevisningskraft som tall fremkaller i en moderne kultur som (ofte ureflektert) etterstreber en forestilling om objektivitet.⁸⁷² Den konstruerende kraften til tall og regnskapene ble undersøkt i kap. 8.2. Å telle er nært forbundet med å tale og moderne retorikk. Det kan være greit å repetere noen av de resultatene derfra her: 1) Regnskapsspråket påvirker organisasjonens kultur. 2) Regnskap legger føringer på beslutninger om investeringer og 3) Regnskap styrker aksjonærinteressene i organisasjonen. Kvalitative vurderinger er selvsagt uunngåelige og uunnværlige, men kanskje like ofte blir kvalitative hensyn ivaretatt gjennom *hvordan* man setter opp regnestykkene, *hvordan* man teller og *hvorfor* visse tall fremheves på bekostning av andre, i en moderne økonomisk diskurs, som det at man enes om rent kvalitative hensyn uten å bake disse inn, eller ”underbygge” dem med tall.

Spørsmålet består like fullt: Kan man verdsette økosystemer og deres ”tjenester” på en meningsfylt måte langs en eller annen målestokk som kan fungere i menneskelige regnskapssystemer? *Kan* man verdsette sosiale nettverk (”sosial kapital”) i nabolag og bydeler langs måleenheter fra grad av samarbeid, innsats og tid brukt på hverandre og til fellesskapsformål?⁸⁷³ Eller er det bedre å la det være? Hva med klimautslipp: *er* det nyttig å ha et økonomisk system som inkluderer måleenheter som refererer direkte til reelle, fysiske størrelser (slik som KKR ville gjøre), eller er det bedre å la disse måleenhetene subsumeres under penge-enhetene ved at de uttrykkes gjennom hva KKR er verdt målt i NOK?

⁸⁷¹ Se Bruno Frey, 1997, *Not Just for the Money* for en økonomisk drøfting av “crowding out”. Se f.eks. Sansone og Harackiewicz, red., 2000, *Intrinsic and Extrinsic Motivation: The Search for Optimal Motivation and Performance* for en psykologisk drøfting.

⁸⁷² Alonso og Starr, 1987, *The politics of numbers*, og Porter, T. M., 1995, *Trust in numbers: the pursuit of objectivity in science and public life*.

⁸⁷³ Se for eksempel Dasgupta, 2001, ” Social Capital and Economic Performance: Analytics”, og Svendsen og Svendsen, 2006, *Social Kapital*.

Utfordringen med b), den psykologiske varianten av innvendingen, er å være tydeligere på hvilke innramninger ("frames"⁸⁷⁴) som gjøres rundt disse nye formene for penger, hvilke institusjoner som former deres anvendelse og hvilken type rasjonalitet som disse forholdene fremkaller hos aktørene. Distinksjonen mellom indre og ytre motivasjon er ikke så klar og entydig som en første kjennskap til begrepene kan inviteres til å tro. Årsaken er at begge sider av relasjonen (mottager og sender, kjøper og selger, arbeidstager og arbeidsgiver) kan definere, operasjonalisere og forstå transaksjonene på en serie måter: Hva oppfattes som en "belønning"? Hva oppfattes som en "rettighet"? Hva er "indre" motivasjon? Hva er personlige formål, og hva er sosial- og fellesskapsfremmende formål? Avhengig av hvilke definisjoner og begreper som brukes, og under hvilke institusjonelle betingelser som råder for relasjonen og valgsituasjonen, er det mulig å generere omtrent hvilken som helst type resultater i eksperimentelle studier av indre- og ytre motivasjon, hevder Bruno Frey.⁸⁷⁵

Det kommer altså mye an på forståelsesrammen rundt handlingen og hvordan de nye pengene distribueres. Det er ikke rom for en dyptgående drøfting her. Men det er klart at hvis pengene gjør handlingen rent instrumentell slik at innsatsen gjøres kun for (de nye) pengenes skyld, og ikke lenger inkluderer andre relasjoner og større sosiale formål, kan det være psykologisk uheldig for den indre motivasjonen, som da vil kunne fortrenses. Men klimakroner er noe som angår alle mennesker, og er et felles – ikke individuelt – anliggende. Og ev. lokale sosialkroner oppstår når jeg bruker av min tid *for en annen og et sosialt formål*. SOK kan ikke brukes i butikken eller til å kjøpe bensin for. Jeg står overfor en Annens ansikt⁸⁷⁶ og gir av min oppmerksomhet. Jeg ønsker eller trenger selv hjelp fra en Annen. Pengene som utveksles tilhører det lokale fellesskapet og synliggjør det mangesidige nettverket av gi- og ta-relasjoner. Så fremt de komplementære pengene forstås som *special-purpose money* for verdsettelse av innsats for et større fellesskap, må vi anse det for sannsynlig at det vil stimulere til økt innsats. De institusjonaliserer en sosial rasjonalitet og er, fordi indre og ytre motivasjon vil være sammenfallende, mer komplementære enn konkurrerende for motivasjonen. Innsatsen oppstår først for de andre menneskenes skyld, ikke først for min egen skyld. Å ha slike pengene kan ses først og fremst som en respektert anerkjennelse fra storsamfunnet til den enkelte, for verdifullt utført innsats for felles formål.

Det er likevel viktig å ta innvendingen om pengeimperialisme alvorlig når detaljene i markedsdesignet av komplementære valutaer dersom dette skal utprøves, fastsettes og

⁸⁷⁴ Kahneman og Tversky, 2000, *Choices, values, frames*.

⁸⁷⁵ Bruno Frey, 1997, *Not just for the Money*, s. 16–19, og som også henviser til Wiersma, 1992, "The Effects of Extrinsic Rewards on Intrinsic Motivation: A Meta-Analysis"

⁸⁷⁶ ref. Levinas, 2008, *Den Annens Humanisme*, - som ut fra sitt fenomenologiske ståsted antagelig slett ikke ville være "begeistret" for noen form for monetarisering av sosiale relasjoner, helt uavhengig av hvilke institusjoner som bygges rundt dem.

kanskje etter hvert institusjonaliseres i større omfang.⁸⁷⁷ Hovedpoenget med denne drøftelsen har vært å drøfte begrunnelsen for – og den prinsipielle teoretiske og praktiske muligheten av – innføring av multidimensjonalitet i monetære måleenheter, ikke fastsette detaljer i de spesifikke markedsdesign.

12.4 Sammendrag delproblemstilling 3

Hvilke virkninger kan forståelsesmåter basert på andre metaforer få for klimapolitikk og oppfatningen av penger? I stedet for å forsøke å trekke sammen de mange ulike alternative metaforene som ble undersøkt i del II (”sprikende staur”), har dette kapitlet søkt å besvare delproblemstilling 3 ved å drøfte prinsipper og muligheter for en multidimensjonalitet i økonomien ved å pluralisere penger.

De fleste mennesker tenker at det bare fins én type penger fordi det er alt de har kjent og hørt om. De vet selvsagt at andre land har andre valutaer, men de ser disse, helt korrekt, som den samme type penger som deres egen. På samme måte er det med kredittkort, verdipapirer, sjekker, mynter og sedler: de refererer alle – sett fra den økonomiske diskurs’ ståsted – til den samme verdidimensjon som måles med én og samme antatt nøytrale verdimåleenhet for alle typer formål.

Polanyi skrev i 1957 at moderne samfunn kjennetegnes ved den utstrakte bruk av ikke-personlige universelle penger (”all-purpose money”), mens de første folkeslag typisk hadde mer ”special purpose money”, hvor ulike objekter hører sammen med ulike typer pengebruk.⁸⁷⁸ Sosialantropologisk økonomi har identifisert et stort mangfold av spesielle-formål-penger i ulike kulturer. For eksempel på Rossel-øyene i Stillehavet kan en *ndap* nummer 18 brukes til å betale for en brud eller til hundefestene, mens selv to *ndap* av type nummer 17 ikke kan brukes til noen av delene. Det er altså sterke konverteringsbarrierer mellom dem.⁸⁷⁹ Og sosiologiske forskere som Viviana Zelizer har identifisert at også i vestlige pengesystemer opereres det i sosial praksis med en serie ulike ”monies” hvor ukepenger til tenåringen er av en annen type enn månedlige avdrag på lånet. Penger satt av til veldedighet har en annen kvalitet og omfattes av andre ”regler” enn penger til ferien.⁸⁸⁰ Atferdsøkonomer som Thaler snakker om at hvordan folk gjør sin mentale bokføring har stor innflytelse på hvilke type valg de tar i praksis.⁸⁸¹

⁸⁷⁷ Det trengs erfaringer med spørsmål som f.eks: Hva hvis folk velger å avstå fra å selge KKR? En rekke dilemmaer drøftes i Prescott 2008.

⁸⁷⁸ Polanyi, 1957, ”The economy as instituted process”, i

⁸⁷⁹ P. Einzig, 1966, *Primitive Money*, s. 62, Oxford: Pergamon.

⁸⁸⁰ V. Zelizer, 1989, ”The Social meaning of Money”, og 1994 *The Social Meaning of Money*.

⁸⁸¹ Thaler, 1999, ”Mental accounting matters”.

Det fins altså en lang forhistorie og en bred nåtidspraksis med å håndtere et flertall av pengetyper.

Det såkalte Potsdam-initiativet (fra Potsdam-møtet av G8+5 landene i mars 2007) om å utarbeide en såkalt "Stern-rapport" for biologisk mangold, skal bygge på FNs Millennium Ecosystem Assessment Report fra 2005. En første delrapport ble fremlagt i Bonn (COP-9) i mai 2008. Prosjektet "The Economics of Ecosystems and Biodiversity", TEEB, ledet av Pavan Sukhdev, skal legge fram sin sluttrapport vinteren 2010. En hovedtilnærming her er at nå skal økosystem-tjenestene verdsettes i vanlige penger, altså langs samme verdidimensjon som brukes til å måle verdien på lønnsarbeid, renteavkastning på investerte midler og klær i utstillingsvinduer. Dette får mange til å reagere på den implisitte "monismen", eller monodimensjonaliteten i verdsettingen, som legges til grunn.

Forskeren Clive Spash stiller retorisk opp spørsmålet: "How much is that eco-system in the window, the one with the bio-diverse trail?" Og skriver videre:

Ecologists and conservation biologists then appear to be rather naively attempting to employ the economic value approach without showing much awareness of the political and ideological system within which it is embedded. The problem then is that values which fail to fall within the ideological constructs must be ignored, excluded or transformed into those which do. The articulation of those values requires the design and implementation of specific institutions which control and manipulate the type and range of values allowed into the decision-making process. That different institutional processes result in different values being articulated seems poorly understood by both economists and ecologists trying to value ecosystems as goods and services.⁸⁸²

En serie argumenter er ovenfor ført for hvorfor det er vanskelig å ivareta multidimensjonalitet innenfor et monistisk monetært system. Den alternative ideen som har vært forsøkt utforsket i dette kapitlet har basert seg på å forlate monodimensjonalitet – hvor alle verdier kollapses inn i én måleenhet basert på universelle penger (all-purpose-money) – til å institusjonalisere multidimensjonalitet i verdsettelsen av kvaliteter som faller utenfor dagens system ved hjelp av ulike valutaer, dvs. *special-purpose money*. Dette er på langt nær en "ny" type idé, slik sosialantropologisk og sosiologisk økonomi har dokumentert.⁸⁸³ Flybonus-poenger, LETS, internett-penger som Linden Dollars i online-spillet Second-Life samt timebanker er eksempler på slike komplementære, *special-purpose monies* med visse konverteringsbarrierer i forhold til vanlige penger. Sosiologi, atferdsøkonomi og psykologisk økonomi har også dokumentert at dette er noe som økonomiske aktører allerede bedriver, selv uten offentlige institusjonelle grep som støtter eller opprettholder slike konverteringsbarrierer mellom ulike typer penger.⁸⁸⁴ Forskning innen nytte-kostnadsanalyser har dokumentert at valget av numeraire betyr mye for verdsettingsprosessene og utfallet av disse.⁸⁸⁵

⁸⁸² Clive Spash, 2008, "How much is that Ecosystem in the Window?"

⁸⁸³ Se fex. Dodd, 2005, "Reinventing monies in Europe"

⁸⁸⁴ Zelizer 1994, *The Social Meaning of Money*, Thaler, 1999, "Mental accounting Matters"

⁸⁸⁵ Medin et al, 2000, "Assumption of equal marginal utility of income"

I sammendrag kan vi da se at for å besvare delproblemstilling 3 kan vi trekke på en serie alternative generative metaforer kan ses som å gi sitt kognitive bidrag til forståelsen av behovet for nye former for penger: Først, når ”penger er oppmerksomhet”, så vil klimakroner øke synligheten til den verdidimensjon som klimasystemet representerer innenfor de sosiale praksiser og diskurser som har påvirkning på klimautslipp. For det andre, hvis ”markeder er samtaler” så vil innføringen av for eksempel klimakroner øke innslaget av stemmer som deltar i klimamarkeds-samtalene. Antagelig vil dette øke interessen og forståelsen for klimaforholdene og hvordan menneskelig aktivitet og klima samspiller. Det vil antagelig bidra til større innovasjon og effektivitet i omgangen med disse verdifulle rettighetene. Et velutviklet design av markedet for KKR (basert på at alle mennesker har like utslippsrettigheter) kan også tydeliggjøre hvordan en slik pengesort bidrar til mer rettferdighet i tilgang på energi og en viss omfordeling av økonomiske ressurser. For det tredje kan ”klimakroner” bidra til å øke forståelsen av et (relativt stabilt) klima som en felles rikdom, en del av samfunnets absolutt nødvendige produktive base. En forståelse basert på en Gaia-tankegang som beskrevet i kap 7.3 kan bidra til å motvirke effekten av mono-dimensjonalitet, ved at en annen verdi-dimensjon tydeliggjøres i regnskapet. Med regnskapsføring av klimakroner vil de økonomiske beslutningsprosesser i større grad kunne inkludere forholdet til klima-verdier i sin historiefortelling, samt at det bringer inn en annen verdi-dimensjon i kontooversiktene (jf. 8.3.2). Homo economicus kan, dersom tilpassede institusjonelle rammer settes, kunne få et større innslag av sosial rasjonalitet i sine overveininger. (jf. 9.3.2). Hvis denne pengesorten er en type commodity-money (dvs. at for eksempel 1 KKR = 1 kg CO₂), Den økonomiske diskursen kan dermed forholde seg til et tydeligere innslag av fysiske størrelser.

Oppsummert synes det som om *special-purpose monies* er en tilnærming til klima, miljø- og sosiale verdidimensjoner, som det er relativt liten oppmerksomhet om i dag. Muligheten til å bruke andre valutaer for andre verdidimensjoner er noe som de færreste har hørt om.⁸⁸⁶ Men denne tilnærmingen til å institusjonalisere multidimensjonalitet kan representere et potensial for ny forskning, samt fremtidig utvikling av teori og praksis. Jeg slutter meg til Arild Vatns konklusjon om at ”Present development trends are worrying. Moreover the present ways of correcting these seem both wrong and too weak compared to the challenges we face... I think we have to search for institutional structures not seen before”.⁸⁸⁷

⁸⁸⁶ Douthwaite, 1999, *The Ecology of Money*, s. 9

⁸⁸⁷ Vatn, 2008, s. 17.

13. Avsluttende refleksjoner

“Metaphor has the extraordinary power of redescribing reality”

Paul Ricoeur, 1977, *The Rule of Metaphor*

Oppgavens hovedproblemstilling har vært: hvilke implikasjoner har valget av konstituerende økonomiske metaforer for utforming av klimapolitikk og oppfatningen av penger? Hvert kapittel i del to så nærmere på et sett implikasjoner av de konstituerende metaforer til økonomiske begreper. Slik sett har det allerede vært gitt mange svar på dette hovedspørsmålet. Tabell 13.1 oppsummerer i svært komprimert form disse hovedresultatene. Oppsummering av hver kolonne er gjort i innledningen til henholdsvis kapitlene 10, 11 og 12, og gjentas ikke her.

<i>Delprobl.st:</i>	1) Begrepshistorisk kontekst Hva er konteksten for de metaforer som har vært konstituerende for sentrale økonomiske begreper utvikling?	2) Føringer / Begrensing Hvilke føringer og begrensninger legger de konstituerende metaforer til økonomiske begreper på dagens anvendelse av dem i utformingen av klimapolitikk?	3) Mulighet ny metafor Hvilke virkninger kan forståelsesmåter basert på andre metaforer få for klima politikk og oppfatningen av penger?
<i>Kap/begrep</i>			
4. Penger (er byttemiddel)	Historisk: Penger er 'gull'. Moderne: Penger er 1) byttemiddel 2) verdimålestokk, 3) verdioppbevaring	Retter oppmerksomheten mot priser, inntekt og kostnader. Vanskelig å verdsette verdier som ikke omsettes for penger i dagens markeder	Penger er sosiale relasjon Penger er oppmerksomhet Penger er symbol og drøm
5. Velferd (er nytte)	Historisk: velferd er økt materiell velstand Moderne: velferd er 'nytte', ordinal nytte ved gitte preferanser	Velferd er nytte fra konsum Økt sosial nytte kan bare skje ved økt konsum	Velferd er <i>opplevd velvære</i> Velferd er minimert ulykke. Opplevd velvære som politisk mål kan redusere press for økt konsum

6. Marked (er prisme-kanisme)	Historisk: Marked er selvregulerende som ved 'en usynlig hånd' Moderne: Markeder er prismekanismer i likevekt.	En universell prismekanisme for markeder setter sosiale institusjoner i bakgrunnen. Generelle likevektsmodellen legger føring for rangering av tiltak etter kostnadseffektivitet.	Markeder er dynamiske systemer Markeder er institusjoner Markeder er samtaler Markeder kan designes for å oppnå ulike formål
7. Rikdom (er vekst)	Historisk: Rikdom er overvinnelse av fattigdom Moderne: Rikdom er økonomisk vekst gjennom effektive markeder	BNP-vekst blir overordnet mål Effektivitet blir normativt	Rikdom er økt nasjonalformue, målt ved økonomiske, sosiale og økologiske kapitalformer
8. Regnskap (er fakta)	Historisk: Gjøre regnskap med sitt liv. Moderne: Regnskap er registrering av objektive fakta.	Bokføring bestemmer beslutningshorisonten. Bokføring synliggjør finansiell kapital og aksjonærer, mens, sosial- og naturkapitaler utelates.	Bokføring er historiefortelling Bokføring synliggjør sosialt ansvar
9. Homo Economicus (er rasjonfstrøm f ell)	Klassisk: Økon. aktører tar rasjonelle valg basert på egeninteresse, "self-love". Neoklassisk: Økonomiske aktører nytte- og profitmaksimerer	Rasjonell aktør virker performativt på markedsatferd. Offentlige beslutningsprosesser basert på "aktører er rasjonelle"	Aktører har <i>animal spirits</i> Aktører er vi-rasjonelle

Lar det seg gjøre å sammenfatte svaret på de tre delproblemstillingene i én setning hver? Det er viktig å skille mellom forskningsdiskursen på den ene side og lærebok- samt den utøvende diskurs på den andre (jf. kap 10). Med denne presiseringen blir da oppsummeringen i et nøtteskall slik:

1) Hva er den kulturelle og begrepshistoriske konteksten for de metaforer som har vært konstituerende for den utøvende økonomiske diskurs?

Nettverket av teorikonstituerende metaforer skaper en innramming om den utøvende økonomisk diskurs som definerer inn- og eksklusjonskriter for hva som gjelder som økonomi, samtidig som det bidrar til å produsere et bilde av naturvitenskaplig objektivitet og opprettholder kognitiv inertia på bakgrunn av mange likhetstrekk med en rotmetafor i apollinsk fornuft.

2) Hvilke føringer og begrensninger legger de konstituerende metaforer til økonomiske begreper på dagens anvendelse av dem i utforming av klimapolitikk?

Det er særlig begrepene om kostnadseffektivitet og kalkulasjonsrente som, basert på et nettverk av konstituerende metaforer, låner legitimitet til en bestemt samfunnsøkonomisk fremgangsmåte for å prioritere ulike klimatiltak på i den utøvende diskursen, slik at de "billigste" tiltakene fremstår med høyest prioritet - under en serie svært restriktive, spesielle men underkommuniserte forutsetninger.

3) Hvilke virkninger kan forståelsesmåter basert på andre metaforer få for klimapolitikk og oppfatningen av penger?

Det kan se ut som om *special-purpose monies* er en tilnærming til klima, miljø- og sosiale verdidimensjoner, som det er relativt liten oppmerksomhet om i dag men som gir mulighet til å institusjonalisere multidimensjonalitet og dermed fremme ny type utvikling av teori og klimapolitikk.

Etter denne sammenfatningen, vil jeg arbeide meg frem til et overordnet svar på hovedproblemstillingen. Men først vil jeg fremheve hva som kjennetegner metafortilnærmingen og hvordan metaforer forholder seg til teori.

Om faglige uenigheter og av-naturalisering

Uenigheter internt mellom økonomer, mellom økonomer og andre akademikere, samt mellom økonomer og lekfolk, skyldes ikke nødvendigvis bare at den ene part ikke forstår saken, at noen har blitt manipulert, forført eller har valgt en taktisk motstand. Heller ikke behøver det skyldes ulikhet i personlighet eller personlige preferanser. Uenigheter kan ofte fruktbart forstås ut fra et metaforsteoretisk perspektiv hvorfra man kan se at deltagerne spiller ut kognitivt lingvistiske konflikter mellom ulike konstituerende metaforer, og videre ikke sjelden forledet av metaforen ”diskusjon er en krig”. Konstituerende metaforer er ikke noe man plukker opp og kaster fra seg slik som dekorative eller pedagogiske metaforer. De er heller ikke rene preferanser. Konstituerende metaforer går dypere og former ens virkelighetsoppfatning, helt ned til hva man er villig til å akseptere som ”fakta”. De inviterer en til å ”tro” på en måte å beskrive virkeligheten på. Et fundamentalt skifte i konstituerende metafor, som for eksempel fra ”økonomi er et positivt fag” til en hvor ”økonomi er retorikk”, krever at man må endre seg selv, hvilket er smertefullt og sjeldent, skriver Klamer og Leonard.⁸⁸⁸

Vi kan dermed oppdage at viktige uenigheter – men også misforståelser – ikke er resultatet av dumhet, ignoranse eller grådighet, slik vi ofte tillegger andre, men også kan forstås som en ”naturlig” følge av de føringer som konstituerende metaforer legger i kraft av sin omfattende kognitivt lingvistiske egenskaper samt uunngåelige verdiladning. Ulikhet i konstituerende metaforer har da potensialet til å forklare en god del av den forvirring som oppstår når akademiske økonomer skal kommunisere med den øvrige verden, fortsetter Klamer og Leonard.⁸⁸⁹ Økonomer har ofte anvendt mer formelle og mekaniske typer metaforer, mens andre har brukt organiske eller kontekstuelle metaforer. Disse tilhører ulike rotmetaforers nettverk.⁸⁹⁰

⁸⁸⁸ Klamer og Leonard, 1994, s. 43.

⁸⁸⁹ Klamer og Leonard, 1994, s. 44.

⁸⁹⁰ Jf. kap.2. ovenfor og Pepper, 1942, *World Hypotheses*.

Når man drøfter handel og handelspolitikk, for eksempel, så kan lekfolk og journalister tenke i dramatiske metaforer; de ser kanskje ”handelskriger” og forventer ”mottrekk” fra regjeringen for å ”slå tilbake” mot ”urettferdig konkurranse”. Økonomer har en tendens til å tenke i mer formelle metaforer, slik som ”en upersonlig prismekanisme”, som jo har fungert konstituerende for teorien om markedene (jf. kap. 6). Ut fra en slik markedsforståelse vil det typiske være noen som har ”naturlige konkurransefortrinn”. Den generelle utvikling for markedet vil uansett bevege seg mot en ”langiktig likevekt” hvor ”marginal kostnad er lik marginal betalingsvillighet”. Det er ingen dramatik i dette, og det trengs derfor ikke markedsintervensjoner fra myndighetenes side.

En tilsvarende situasjon oppstår mellom en del klimaforkjempere som påpeker at vinden er en gratis, ikke-forurensende og fornybar energikilde, og at man derfor bør bygge ut vindkraft, på den ene side, mens økonomer, på den annen side, vil fortelle at vindkraft ikke er samfunnsøkonomisk lønnsomt fordi investeringskostnadene gjør at det må betales så høye subsidier at det legger beslag på ressurser som kunne vært bedre anvendt andre steder. I stedet for å subsidiere vind, bør man skatlegge forurenseren som slipper ut CO₂, både for å følge prinsippet om at forurenser betaler, men også fordi mer vindkraft på markedet vil bidra til lavere priser på kraft og CO₂-kvoter samt lede til økt kraftkonsum. Slik for eksempel Steinar Strøm fremstilles i et intervju om vindkraft på den norske vestkysten synes han å foretrekke ingen handling (hvis man ikke lykkes med å øke CO₂-utslippsprisen), fremfor å gå inn for subsidier som er samfunnsøkonomisk mer ulønnsomme enn andre alternativer, gitt dagens priser.⁸⁹¹

Så her ser vi to eksempler på to kontrasterende perspektiver som baserer seg på ulike metaforer (handelsmarkeder er krig / vindkraft er miljøvennlig vs. markeder er prismekanisme og vindkraft er subsidier). De har imidlertid det til felles at de begge utgjør narrativer, skapt ved sammenstilling av metaforer på diskursivt nivå, slik Paul Ricoeur beskriver meningsdannelse (jf. kap. 2). Hvert sett av metaforer medfører hver sine sett av implikasjoner.

Ved å lete etter, identifisere, eksponere og elaborere på økonomiens konstituerende metaforer, så åpnes det også for at de gradvis kan komme i forandring. Vitenskapsstudier som beskriver slike teoriutviklings- og kunnskapsprosesser kan kaste lys over hvordan slike endringer foregår. Av-venning eller av-naturalisering fra de vante begreper slik at de kan sees på nytt kan være en første konsekvens av å fremsette avvikende metaforer. Vi bedriver da det som jeg i metodekapitlet (avsn. 3.3) kalte re-metaforisering eller psykologisering. Gjenopptining av de eksisterende metaforer, samt introduksjon av nye, har en vedvarende evne til å igangsette re-strukturering og re-organisering av våre

⁸⁹¹ Et eksempel her er et intervju med Steinar Strøm, 4. sep. 09, *Sunnmørsposten*, s. 10.

konsepter og kategorier.⁸⁹² Ved da å forstyrre og utfordre den selvfølghet som bruken av hovedstrømmens kjerne-kategorier preges av, så kan avvikende metaforer bidra til å gi nye eller modifiserte meninger til en del av disse begrepene og kategoriene.

Men hvis vi skal ta Paul Ricoeurs utsagn om at metaforene har en ekstraordinær evne til å re-beskrive virkeligheten inn over oss, så vil deres evne til å forstyrre, utfordre og avvenne, maksimalt kunne utgjøre ”halvparten” av ”nyttens” ved å bruke metaforer. Den andre halvdel ligger i det som Nietzsche påpekte som det kreative aspektet: Metaforer frembringer en virkelig forandring i verden ved å løfte frem nye meninger, forbindelser og spørsmål for utforskning. Dermed kan den re-beskrivelsen en alternativ metafor åpner for, legge grunnlaget for nye modeller og til slutt også fakta. Basert på Kahnemans metafor om en U{lykke}-indeks, for eksempel, kan det etter hvert bli akkumulert fakta om befolkningens tidsanvendelse i behag/ubehag. Disse målingene ville tidligere ha blitt ansett som for subjektive til å kvalifisere som fakta. Først når vi har nye kunnskaper og begreper til å persipere med, vil disse andre, tidligere skjulte, egenskapene ved verden kunne tre fullt ut frem og være tilstede for oss.

En atypisk eller ”ny” metafor endrer selve det fenomen som metaforiseres og de epistemiske resultater som vokser ut av den prosessen, sier Melissa Walters i en artikkel om hvordan alternative, atypiske metaforer arbeider.⁸⁹³ Det er ikke nødvendigvis bare det nye modell- eller teori innholdet som en alternativ metafor inviterer til å utvikle som har verdi. På samme måte som med av-naturalisering, så er det nettopp ulikheten eller spenningen opp i mot den velkjente, nesten utviskede eller døde metaforen som allerede foreligger, som inviterer til å endre tenkningen. Dette muliggjør det kritisk og frigjørende potensialet som ligger i alternative metaforer.

Er det så behov for en endret eller justert type økonomisk teori ift. hvordan økonomiske begreper anvendes på klimapolitikk?

Metafor – modellering – teori

Klimaufordringen gjør det tradisjonelle idealet om perfekte markeder stadig mindre hensiktsmessig eller nyttig, hevder bla. Frank Ackerman.⁸⁹⁴ En verden hvor *business as usual* truer med å forårsake katastrofe i et århundre eller mindre – den raskt økende verden som vi bebor – er det ikke nyttig å modellere med teorier som forutsetter at stabile, optimale ekvilibrium er den normale og langsiktige tilstand, hevder Ackerman. Allikevel er økonomisk teori gjennomsyret av forestillingen om at markedsøkonomien er, eller vil

⁸⁹² Black 1962, Black 1993, Lakoff og Johnson 1980, Lakoff 1986, Ricoeur 1977.

⁸⁹³ Walters 2004, ”Alternative accounting thought”, s. 170.

⁸⁹⁴ Ackerman, 2007, ”Economics for a warming world”.

være, i likevekt (jf. ”økonomismen” i 10.2.2). Markedsekvilibrum er generelt antatt til å være ønskelige og implisitt antatt som bærekraftige. ”Indeed, if conventional theories of optimal market outcomes encourage a public policy of inaction on climate change, these theories may ironically hasten the arrival of a decidedly suboptimal, disequilibrium state of affairs”, konkluderer Ackerman.⁸⁹⁵

I Paul Krugmans Lionel Robbins-forelesning 9.juni.2009 gjør han opp status for makroøkonomiens utvikling de foregående 30 år. Han mer enn antyder her at mesteparten av makroøkonomien i denne perioden, som har bygd på rasjonelle aktører og rasjonelle forventninger i modelleringstradisjonen fra Lucas m.fl., har vært “spectacularly useless at best, and positively harmful at worst”.⁸⁹⁶ Han får, ifølge *The Economist*, støtte i uttalelsen fra ansette, faglig interne økonomer som Harvards Robert Barro, Brad DeLong ved University of California, og Willem Buiter ved London School of Economics. Joseph Stiglitz har ytret tilsvarende kritikk flere ganger tidligere.⁸⁹⁷

Hvis de 30 siste års makroøkonomiske likevektsteorier ifølge en serie fremtredende økonomer har vært tilnærmet bortkastet, er det kanskje fruktbart å se nærmere på de innramminger som har skapt en form for kognitiv ”lock-in” blant forskere (på slutten av 1900-tallet) for hvilke type modeller som egner seg til teoriutvikling?

Kanskje har tiden aldri vært riktigere for en videre kritisk granskning av økonomiens teorikonstituerende metaforer enn nettopp nå. Paul Romer har brukt metaforen om et timeglass for å beskrive utviklingen av det 20. århundres økonomi. Ved begynnelse av det 20. århundre var økonomi kjennetegnet ved en stor bredde i emner og metoder. Etter andre verdenskrig, så gikk den gjennom en formaliserende prosess, som gjorde metodologien mer enhetlig og samtidig snevret inn bredden i forskningstemaer. Mot slutten av århundret, så utvidet forskningstemaene seg igjen, og ideer som ble forkastet tidligere ble nå gitt alvorlig overveielse på nytt (som begrenset rasjonalitet, nye oppfatninger av aktører og ikke-ekvilibrums modellering). Tverrfaglige samarbeid var også langt mer utbredt og akseptert mot årtusenskiftet enn det var i 1980-årene, hevder Schiffman.⁸⁹⁸ Schiffman siterer David Kreps, som – mot slutten av 1990-årene – observerte at ”underlige ting” skjer i kjernen av faget. Som resultat av økende tilgang til både eksperimentelle og feltbaserte data, så øker trykket fra fag-kolleger om noe grunnleggende nytt å arbeide med: ”the canonical principles are under attack in our nearest approximation of high temples-journals such as *Econometrica*, the *Journal of Political Economy*, and the *American Economic Review*. These attacks have been resisted to some extent

⁸⁹⁵ Ackerman, 2007, ”Economics for a warming world”, s. 6.

⁸⁹⁶ Krugman sitert i *The Economist*, ”The other-worldly philosophers”, 16. juli 2009.

⁸⁹⁷ Stiglitz, 2001, ”Information and the change in the paradigm of economics”.

⁸⁹⁸ Schiffman, 2004, ”Mainstream economics, heterodoxy and academic exclusion”, s. 1093.

by the faithful, but they have increasingly come from previously conformist supporters of the canon.”⁸⁹⁹

Forskningsfronten i økonomi i dag kjennetegnes ved modelleringsteknikk, ikke ideologisk ståsted, hevder Colander m.fl.⁹⁰⁰ Den hellige treenighet av egeninteresse, rasjonalitet og ekvilibrium som ofte tillegges neoklassisk økonomi, har blitt erstattet av en ny treenighet med opplyst egeninteresse, formålsfull atferd og bærekraft. Dagens hovedstrøms-økonomer bryr seg langt mindre med *hva* du sier, eller hvilken posisjon du inntar på et tema, enn de ser på *hvor* du sier det og om dette forteller dem noe de i det minste ikke tenkte de allerede visste. Hovedstrøms-økonomer er i dag langt mer rigide i sin form enn i sitt innhold, hevder Colander.⁹⁰¹

Moderne økonomi handler derfor i stor grad om å bygge og teste modeller. Hovedstrømmen i faget, som består av de som er involvert i byggingen og testingen av modeller, utviser liten interesse i rent formell metodologi.⁹⁰² Ideer som ikke kan modelleres formelt, tenderer til å bli ignorert av økonomer: ”Vi ser ganske enkelt ikke det som ikke kan formaliseres”, sier Krugman.⁹⁰³ Men til grunn for alle modeller ligger det en metafor, som Black har påpekt. Til dette formål er metaforer, i henhold til bl.a. Ricouer og Black, uunnværlige. Og faktisk kan modeller også forstås som en metafor i seg selv for den virkelighet som søkes beskrevet (ref. avsnitt 2.4). Det er ”som om” modellen er virkeligheten. Så for å bli teori-konstituerende metaforer, må disse vise seg fruktbare ift. å kunne generere nye typer modeller som kan modelleres matematisk. Men bruken av metaforer – deres evne til å fremheve visse egenskaper ved verden gjennom modellen, mens de samtidig skjuler andre, som så blir ”glemt” – krever en større bevissthet og vitenskapsfilosofisk refleksjonsnivå enn det som kjennetegner store deler av økonomi i dag, påpeker McCloskey.⁹⁰⁴

Denne vitenskapsstudien av kognitive og psykologiske faktorer i økonomisk teori ble påbegynt i årene etter årtusenskiftet. Med den sterke vekst- og globaliseringsbølgen som preget 2001-2008, så mente flere fremtredende mer anvendt orienterte økonomer (som Greenspan og Bernanke) at man var på vei mot en makroøkonomisk konsensus og at man hadde lykkes etablere teori og regulatorisk praksis slik at konjunktursvingninger var blitt temmet.

⁸⁹⁹ Kreps, 1997. ”Economics—the current position”, s. 60.

⁹⁰⁰ Colander, Holt og Rosser, 2004a, ”The Changing Face of Mainstream Economics”, s. 485

⁹⁰¹ Colander, 2004, ”Economics as an Ideologically Challenged Science”, s. 9.

⁹⁰² Se Solow, R., 1997. ”How did economics get that way and what way did it get?” og Schiffman, 2004, ”Mainstream economics, heterodoxy and academic exclusion”.

⁹⁰³ Krugman, 1995. Incidents from my career. Personal statement.

⁹⁰⁴ McCloskey, 1998, *The Rhetorics of Economics*.

Siden 2008 har utviklingen vært preget av motsatte trend: en økende misnøye med det teoretiske fundament. Mange av de påstandene som syntes radikale for hovedstrømmen i 2006 (som å stille spørsmålsteget ved efficient markets-hypotesen for finansmarkedene), har blitt svært utbredte i 2009. Økonomisk teoriutvikling synes derfor stå ved et mer turbulent og uoversiktlig mangfold av retninger nå, enn det gjorde da studien ble påbegynt. Det kan se ut til at svekkelsen av – eller de-naturaliseringen av - de opprinnelige teori-konstituerende metaforene brått har kommet lengre enn hva som syntes utbredt bare for få år siden. I sluttrapporten fra den Sarkozy-nedsatte kommisjonen ledet av Stiglitz, Sen og Fitoussi og flere fremtredende økonomer, anbefales det en sterk pluralisering av økonomiske måltall og som avviker fra den tradisjonelle hovedstrømmen på en serie sentrale punkter.⁹⁰⁵ Og samtidig innledet Paul Krugman en serie harde angrep på ”egen” økonomisk tradisjon i *New York Times*.⁹⁰⁶

På en måte svekker nye hendelser som disse kanskje relevansen til avhandlingen, særlig dens delproblemstilling 1 og til dels 2. Har fremtiden allerede innhentet den? Det kan se ut til at de tradisjonelle metaforene, modeller og teorier nå er ”i full fart” til å skulle erstattes av nye. Selv om mange fremtredende økonomer ”roper høyt” har slike hendelser ikke nødvendigvis evne til å gjennomføre og aksellerere overgangen fra forskningsdiskursen via lærebok-diskuser til den utøvende diskurs (jf. kap 10). Men ettersom det nye teorimangfoldet i alle fall ennå ikke har fått utbredelse i anvendte tilnærminger som i klimapolitikk, så øker det i alle fall relevansen til delproblemstilling 3.

Dette gjør det til en spennende tid å arbeide med (studiet av) teoriutvikling i økonomi igjen. Nå som timeglasset har åpnet seg opp igjen for et større pluralisme innen økonomi; hvilke nye metaforer (og modeller) vil vinne frem ettersom det 21. århundre skrider frem? Men Daniel Schiffman avslutter sin analyse med en viss skepsis til hvor raskt denne fornyelsen kan finne sted, med i hovedsak institusjonelle begrunnelser:

”In summary, modern economics embraces pluralism but in a limited sense. Diversity is allowed in modeling but rhetoric without a model is still derided as unscientific. Many research developments filter down to students slowly (if at all), and many economists do not display methodological and historical awareness. We shall have to wait to see whether new winds will blow in economics education (undergraduate and graduate), and whether history and methodology will resume their rightful place in the curriculum.”⁹⁰⁷

Enhver introduksjon av alternative metaforer kommer da ikke noe lenger enn til kravet om modellering. Metafor må foredles til formell modell før den vinner faglig utbredelse.

⁹⁰⁵ Stiglitz, 2009, *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, nedlastet 17.sep.09, www.stiglitz-sen-fitoussi.fr

⁹⁰⁶ Paul Krugman, September 6, 2009, ”How Did Economists Get It So Wrong?” *New York Times*.

⁹⁰⁷ Schiffman, 2004, ”Mainstream economics, heterodoxy and academic exclusion”, s. 1094.

Så det kan da se ut til å foreligge både et behov for nye teori-konstituerende metaforer, samt en ”unfreeze”-tilstand blant mange ledende økonomer – i betydningen utbredt vilje til å bevege seg i ny retning. Men er det etterspørsel etter nye metaforer med tilhørende modeller for ikke-ekvilibrum markeder, sosialt-rasjonelle aktører eller historiefortellende bokføring? En grunn til at rasjonelle aktører, likevekt og kostnadseffektivitet har holdt seg så bra så lenge, til tross for omfattende og vedvarende kritikk, kan være at de tjener noen viktige formål i et demokratisk system. Economic man, uansett hvor mye utskjelt han har vært, er og blir, kan likevel fortsatt levere noe nyttig gjennom sin fokus på nyttemaksimering under begrensninger. Ellers ville kanskje det politiske systemet – gjennom presset fra ”umettelige” velgerinteresser, svulmet opp til å levere overbudspolitikk på mange felter samtidig. Likevekt, stabilitet og kostnadseffektivitet kan være viktige elementer i innrammingen av offentlige utgifter i møte med raskt voksende ønsker fra en velstående og kravstor velgerbase. Det er noe med forestillingen om knapphet som også er et nødvendig motpress i det politiske spill. Handlingsregelen (for bruk av penger fra ”oljefondet”) kan da for eksempel ses i lys av en slik stabilitets, likevektens, måteholdets og knapphetens retorikk (jf. avsnitt 10.1-2).⁹⁰⁸

I stedet for da å ”hive ut” alle de gamle metaforene, som penger er byttmiddel, velferd er nytte, marked prismekanisme, aktører er rasjonelle samt prinsippet om kostnadseffektivitet, så må alternative metaforer og modeller utvide, snarere enn å destruere og erstatte etablerte modeller som ser ut til å fylle viktige funksjoner i det politisk-byråkratiske spenningsfeltet. Man må derfor fortsatt se på kostnadseffektivitet og huske at også offentlige ressurser er knappe, selv i et rikt land som Norge.

Men kostnadseffektivitet og likevektsmetaforer er heller ikke tilstrekkelige alene. Hadde det vært slik, så ville McKinseys eller Klimakur 2020s kostnadskurver for utslippstiltak⁹⁰⁹ kunnet gitt svaret på klimapolitikken alene. Det kan hevdes at særlig på et felt som klimapolitikk, så er egnetheten til stabilitet, ekvilibrumstenkning og inaktivitet fra myndigheters side, svært dårlig, påpeker bl.a. Clive Spash og Frank Ackerman.⁹¹⁰ Selv om da rasjonelle aktører, likevekt og de andre klassiske metaforer har en viktig funksjon i det demokratiske system, innebærer det ikke at de er like anvendelige til å takle de spesielle kjennetegnene ved klimakrise. Hva som er det mest kostnadseffektive tiltak kan maksimalt være ”1/3” av vurderingen. Man kan også – gjennom tilgang til alternative metaforer og modeller, unngå at samme modell brukes overalt, universelt og ”totalitært”. Problemet – sett fra vitenskapsfilosofisk ståsted – er ikke visse metaforer eller modeller i seg selv – men tendensen til å anvende de samme metaforer og modeller overalt. Da er det fort gjort å

⁹⁰⁸ McCloskey, 2002, *The Secret Sins*, identifiserer dette som dyden ”prudence”; nøysom klokskap, en av borgerskapets fornemste klassiske dyder.

⁹⁰⁹ McKinsey and company, 2009, ”Pathways to a low carbon economy”, Version 2. Cost-Abatement-curve. KLIF 2010, *Klimakur 2020*.

⁹¹⁰ Spash, 2000, 2007, og Ackerman 2007.

lite på modellen istedenfor å anvende kritisk refleksjon som bevisstgjør også det etisk, normative valg som allerede er implisitt i valget av modellen selv.

Denne uunngåelige normativitet i metaforer og modeller kan også appliseres til denne oppgaven selv. Her vil jeg minne om det som ble nevnt eksplisitt i kapittel 1 på nytt: Min egen normativitet, som ligger i det valget av alternative metaforer som jeg har beskrevet, er uunngåelig. Jeg hevder ikke at mitt utvalg av metaforer er normativt nøytralt, men innser og erklærer at utvalget av metaforer nødvendigvis vil gjenspeile bestemte personlige og sosiale verdier og som er formet av det språk og de forståelsesrammer som jeg anvender.

Hovedsvaret på problemstillingen: monodimensjonalitet

En sammenfatning av de ulike svarene på de tre delproblemstillingene som ble gitt i del II, ble beskrevet i innledningen til kapitlene 10-12. I dette kapitlet ble disse svarene og resultatene til slutt kortfattet sammenstilt i tabell 13.1. For meg er mangfoldet i de mulige alternativene påfallende når de stilles ovenfor den monodimensjonalitet som kjennetegner økonomiens måte å verdsette verdier på. Fra dette utkrystalliserer det seg til slutt et hovedsvar på den overordnede problemstillingen; ”hvilke implikasjoner har valget av konstituerende økonomiske metaforer for utforming av klimapolitikk og oppfatningen av penger?”

Den mest grunnleggende implikasjon for utforming av klimapolitikk og oppfatning av penger, blir da den monodimensjonalitet som vokser frem fra metaforen at penger er et (underforstått universelt) byttemiddel. Dette er videre støttet gjennom en ”allianse” med metaforer som ”velferd er nytte” målt ved penger til konsum, ”marked er generelle prismekanismer”, ”rikdom er vekst” i økonomisk aktivitet målt ved penger, ”regnskapsføring er fakta” målt langs én og samme dimensjon mens ”økonomisk aktør er er kalkulerende rasjonell” ut fra denne ene og samme dimensjonen.

Denne grunnleggende implikasjonen medfører at – fra et hovedstrøms økonomisk ståsted – vil også klimaproblemet måtte ”løses” innenfor den ene verdidimensjonen som økonomien opererer med. Klima må da innenfor denne diskursen med nødvendighet måtte bli forstått som en markeds-eksternalitet som det skal settes en pris på for å internalisere den igjen. Sterns uttalelse om at klimaendringene er den største eksternalitet historien har sett, eksemplifiserer dette.

Et berømt sitat tillagt Albert Einstein lyder at løsningen på et problem kan vanskelig finnes med det samme tankesett som er kilden til problemet. Einstein var ikke økonom, og

har – som vitenskaplig superstjerne – selvsagt heller ingen spesiell autoritet utenfor sitt domene. Likefullt kan sitatet aktualisere den problemstillingen som oppstår når klimaendringer skal måles med samme verdimålestokk som man måler alt konsum med, og løses innenfor samme verdidimensjon som har skapt problemet (økt vekst i økonomisk energi-intensive aktiviteter).

En utvidet forståelsesramme vil inkludere den refleksjon at penger er et fullt og helt sosialt og intersubjektivt fenomen, som oppstår i form av menneskelige relasjoner innenfor sosiale institusjoner. Penger som sådan har ikke lenger noen fysisk referanse utover disse sosiale, utelukkende menneskelige nettverkene. Dermed ”berører” ikke lenger penger det fysiske og høyst reelle klimasystemet som opprettholder livsvilkårene for økonomien. Penger er informasjon og en lenke kun mellom mennesker, ikke en direkte lenke til naturen. Det å la det vitenskaplige system føre det politiske system med data, for at det politiske system skal sette politiske mål for utslipp, som så skal sette et samlet fysisk tak på utslipp innenfor hvilket det økonomiske kvotehandelsystem kan arbeide omsetning av kvoter, virker som en lang prosess med mange ledd. Den internasjonale klimaprosessen har også i mer enn 20 år prøvd å komme frem til en omfattende, internasjonal og global avtale men uten å lykkes.

Spørsmålet er da nå om det ikke kreves (minst) én tilleggsdimensjon for verdsettelse av naturgoder for å ivareta multidimensjonalitet i økonomiske beslutningsprosesser. I dette tilfellet blir det altså et spørsmål om det bør innføres en komplementær *numeraire* som refererer direkte til klimautslipp og som *ikke* konverteres direkte til penger. Den vil da bli en form for *commodity money* og som *special purpose money* fungerer komplementært til vanlige penger. Først da kan man tale om en ekte multidimensjonalitet innenfor det økonomiske system, slik kap.12 ga en innføring til.

En slik multidimensjonalitet bør kunne bygge videre på det arbeid som er gjort ed ”the capital approach” innenfor et sterkt bærekraftsbegrep med begrenset substituerbarhet mellom kapitalformene. Det betyr at hver kapitalform bør ha sin egen regnskapsramme uten å subsumeres til vanlige penger. Forståelse basert ikke bare på Apollon-mønsteret, men også på en Gaia-tankegang vil da inspirere til en bokføring av biomangfoldsressurser og klimakapital. Konti kan da føres enten i fysiske, absolutte mengder eller i en egen pengetype, dvs. *special purpose money*. De ulike formene for rasjonalitet (eller ”gudene” iht arketypisk psykologi), kreer å bli institusjonalisert på hvert sitt vis, om man kal bryte gjennom fra monodimensjonalitet.

Men, så lenge man står innenfor en monodimensjonal økonomisk diskurs, vil det fortsatt automatisk falle seg naturlig og selvfølgelig å anse at ”klimaendringer er en eksternalitet”. Denne må dermed prises i kroner for ”internalisere eksternaliteten” inn i samme monodimensjonalitet igjen. Det burde være åpenbart å se hvordan den problemdefinerende metaforen her dikterer løsningen. Men det er ingen absolutter i

metaforteori. Man står i prinsippet ”fritt” som forsker og utøver til å velge de metaforer som faller en inn.⁹¹¹ Men valget av metafor som man faller ned på er aldri likegyldig. Det valget man gjør, har – bevisste eller ubevisste – kognitive, etiske og emosjonelle føringer. Som vi så i kapittel 2, så arbeider metaforen med oss og våre forestillinger.

Det er imidlertid ikke gitt på forhånd at dette er den eneste eller beste problemdefinerende fortellingen, slik Donald Schön har påpekt (jf. avsnitt 3.1 i metodekapitlet). Så for å avnaturalisere selvfølgeligheten i metaforen om at ”klima er en ekternalitet”, kan det være nyttig her helt til slutt å minne om at klimaet er ingen ”eksternalitet” i betydningen noe som er utenfor oss, bortenfor markedsaktørene. Snarere er den – helt konkret – som luft det medium vi alle er *inne i*. Likedan kan man avnaturalisere en del objektiviserende metaforer som preger både naturvitenskaper og økonomi: Vi ser ikke ut på den objektive verden der-ute. Vi går ikke *på* jorden. Man kan like gjerne si (som for eksempel fenomenologien vil hevde): Vi er alltid allerede *i* den. Vi er innvevd i og omgitt av livsverdenen på alle kanter.⁹¹² Å fortsatt konseptualisere klima som en ”eksternalitet” er å velge en forståelsesform som motstrider denne direkte opplevde situering av menneskelig liv i en livsverden som daglig blir frembragt og opprettholdt av luften.

Det å bare ha én verdimålestokk som også skal omfatte biodiversitet, sosiale formål og klimautslipp i reelle, fysiske mengder, som om dette var en vare i samme verdidimensjon som sokker og sukker, arbeidstimer og avkastning, vitner om hvor dypt implisitt og hvor sterkt noen av de økonomiske metaforene har formet samfunnets forståelse gjennom utbredelsen av de økonomiske diskursene. Det er ikke åpenbart at det å fortsatt håndtere alle verdidimensjoner ved å kollapse dem inn i modeller med én og samme målestokk, er beste måte å ivareta de langsiktige betingelsene til både menneskelig og ikke-menneskelig liv.

⁹¹¹ Valget er selvsagt aldri ”fritt” i sosial betydning når man skal kommunisere med et sett kolleger, den formelt og uformelt organiserte forskningsfellesskap og de forskningsbevilgende myndigheter.

⁹¹² Maurice Merleau-Ponty, 1957, *The Phenomenology of Perception*.

Litteratur

- Abram, David, 1996, *Spell of the Sensuous, Perception and Language in a More-Than-Human World*, NY: Random House.
- Ackerman, Frank, 2007, "Economics for a warming world", *Real-world economics review*, issue no. 44, s. 8.
- Aischylos, 1985, *Prometheus i lenker*, overs. Øivind Andersen, Oslo: Gyldendal.
- Akerlof og Shiller, 2009, *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Akerlof, G. A., 1980, "A Theory of Social Custom, of Which Unemployment may be One Consequence", *Quarterly Journal of Economics*, 94(4), 749–775.
- Akerlof, George A. og Janet Yellen, 1985, "Can Small Deviations from Rationality Make Significant Differences to Economic Equilibria?", *American Economic Review*, LXXV, 708–20.
- Alcorn, S. og Solarz, B., 2006, "The Autistic Economist", *Yale Economic Review*, Summer Issue.
- Alesina, A., Glaeser, E og Sacerdote, B., 2005. "Work and Leisure in the U.S. and Europe: Why so Different?", *Mimeo*, Harvard University.
- Alfsen, K. og Greaker, M., 2007, "From natural resources and environmental accounting to construction of indicators for sustainable development", *Ecological Economics*, Vol. 61, (2007), 600-610.
- Alonso W. og Starr, P. 1987, *The politics of numbers*, NY: Russell Sage Foundation.
- Amdal, Geir, 2001, *Explanation and Understanding: The Hermeneutic Arc of Paul Ricœur's Theory of Interpretation*, Cand. Philol. avh., Oslo: UIO.
- Andresen, Nils, A., 2005, Kronikk: "Akademia – Lost in translation?", publisert i *Dagbladet* 13. juni 2005.
- Andrew, Jane, 2000, "The accounting craft and the environmental crisis: reconsidering environmental ethics", *Accounting Forum* Vol 24 No2 June 2000.
- Anthony, R. N. og Reece, J. S., 1975, *Management Accounting Texts and Cases* NY: Irwin.
- Argyris, Chris og Schön, Donald A., 1974, *Theory in practice: increasing professional effectiveness*, San Francisco: Jossey-Bass Publishers.
- Argyris, Chris, 1990, *Overcoming Organizational Defenses. Facilitating organizational learning*, Boston: Allyn and Bacon.
- Aristotles, *Poetica* 1457b, nedlastet 1.1.2008, fra <http://www.perseus.tufts.edu/hopper/text?doc=Perseus%3Atext%3A1999.01.0056%3Asection%3D1457b>
- Arnsperger, Chrisitan og Varoufakis, Yani, 2006, "What is Neoclassical Economics?", *Real-world Economics Review*, Issue no. 38, 1 July 2006, article 1.
- Arrington, C.E. & Francis, J.R. , 1993, "Giving economic accounts: accounting as cultural practice". *Accounting, Organizations and Society*, 18(2/3), s. 107- 124.
- Arrow, Ken og Debreu, Gérard, 1954, "Existence of an equilibrium for a competitive economy", *Econometrica*, Vol. 22, 265–290.
- Arrow, Ken, 1963, *Social Choice and Individual Values*, CT: Yale University Press.
- Ashcraft, Richard, 1977, "Economic Metaphors, Behavioralism, and Political Theory: Some Observations on the Ideological Uses of Language" i *The Western Political Quarterly*, Vol. 30, No. 3, 313–328.
- Austin, John, 1962, *How to Do Things With Words*, Cambridge (Mass.) Harvard University Press, 2nd edition, 2005.

- Bachelard, Gaston, 1958, *The Poetics of Space*, NY: Orion Press 1964.
- Bagehot, Walter, "The Preliminaries of Political Economy," 1879. I *Economic Studies*.
Reprint, London: Longmans, Green, and Co., 1902.
- Bakan, Joel, 2004, *The Corporation: the pathological pursuit of profit and power*, NY: Free Press.
- Bank of International Settlements (BIS), 2005. *Triennial Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivatives Market Activity*.
- Bannock et al., 2003, *Dictionary of Economics*, London: Penguin Books.
- Bannock, Graham, Baxter, R. E, og Davis, Evan, 2003, *The Penguin Dictionary of Economics*, London: Penguin.
- Barstad, Anders, og Hellevik, Ottar, 2004, *På vei mot det gode samfunn?*, Oslo: SSB.
- Barthes, Roland, 1957, *Mytologier*, overs. av Einar Eggen, 3. utgave. Oslo: Gyldendal, 1999.
- Basu, K., Mintzberg, H., Simons, R., 2002, "Memo to CEOs", i *Fast Company* 59, juni 2002.
- Bateson, Gregory, 1972, *Steps to an Ecology of Mind*, NY: Ballantine Books.
- Becker, Gary S., 1976, *The economic Approach to Human Behavior* s. 4, University Of Chicago Press.
- Becker, Gary, S., 1964, *Human Capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education*, NY: National Bureau of Economic Research.
- Belkaoui, A., 1978, "Linguistic relativity in accounting", *Accounting, Organizations and Society*, 3(2), s. 97–104.
- Bendixen, Peter, 2004, "Die Konstruktion des ökonomischen Blicks", *Journal of Social Science Education*, Institut für Wirtschaftsethik Universität St. Gallen,
<http://www.jsse.org/2004/2004-2/oekonomischer-blick-bendixen.htm> nedlastet 08.aug.2010.
- Berezin, Mabel, 2005, "Emotions and the Economy," i Smelser og Swedberg, 2005.
- Berger, Peter L. og Thomas Luckmann, 1966, *The Social construction of reality: a treatise in the sociology of knowledge*, S. 113–114 og 117, NY: Anchor Books.
- Bertocco, Giancarlo, 2007, "The Characteristics of a Monetary Economy: A Keynes-Schumpeter Approach", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 31 Issue 1, s.101–122.
- Bewley, Truman F. red, 1994, *Advances in Econometrics, Econometric Society, Fifth World Congress*, Cambridge: Cambridge University Press.
- BI, 2007, *Fremtidsbilder 2030*. Rapport til NHOs årskonferanse 2007.
- Bicchieri Cristina, 1988, "Should a Scientist Abstain from a Metaphor?" In Klamer, McCloskey and Solow, eds., 1988, *The Consequences of Economic Rhetoric*, 100–14. Cambridge: Cambridge University Press.
- Binswanger, Hans C., 1994, *Money and Magic, A Critique of the Modern Economy in the Light of Goethe's Faust*, Chicago: University of Chicago Press.
- Black, Max, 1962, *Models and metaphors: Studies in language and philosophy*, Ithaca: Cornell University Press.
- Black, Max, 1993, "More about metaphor" i Andrew Ortony, red. *Metaphor and Thought*, s. 9–41. Cambridge: Cambridge University Press.
- Blanchflower, David. G. og Oswald, Andrew J., 2004, "Well-being Over Time in Britain and the USA", *Journal of Public Economics*, Vol. 88, s. 1359-1386.
- Bloom, William 1995, *Money, Heart and Mind*, London: Viking.
- Blume og Easley, 2008, "Rationality", *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Second Edition. red. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume. Palgrave Macmillan, 2008. *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*. Palgrave Macmillan. 30. juli 2009.
- Blyth, Mark, 2007, "One Ring to Bind Them All: American Power and Neoliberal Capitalism" i *Growing Apart, America and Europe in the 21st Century*, red. Jeffrey Kopstein og Sven Steinmo, NY: Cambridge University Press.
- Boer, Charles, 1970, *The Homeric Hymns*, CT: Spring Publ.
- Boggs, J.S.G., Personlig hjemmeside, tilgjengelig online fra
<http://www.indiodesign.com/boggs/jsgboggs.htm>, nedlastet 20. feb. 2007.

- Borges, Jorge Luis, 1962, "The Fearful Sphere of Pascal", i *Labyrinths: Selected Stories & Other Writings*, New Directions.
- Bourdieu, Pierre, 1986, "The Forms of Capital" i John G. Richardson (red) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, NY: Greenwood Press.
- Bowker G, 2004, "Time, money and biodiversity", i *Global Assemblages: Technology, Politics, and Ethics as Anthropological Problems* Eds A Ong, S J Collier (Blackwell, Oxford) s. 107–123.
- Boyd, James og Banzhaf, Spence, 2007, "What are ecosystem services? The need for standardized environmental accounting units", *Ecological Economics*; aug. 2007, Vol. 63 Issue 2/3, s. 616–626.
- Boyd, Richard, 1993, "Metaphor and Theory Change – What is "metaphor" a metaphor for?" i Andrew Ortony, red. *Metaphor and Thought*, Cambridge: Cambridge University Press, 481–532.
- Braudel, Fernand og Matthews, Sarah, 1982, *On History*, The University of Chicago Press.
- Brekke, K.A., 1997, "The *numeraire* matters in cost – benefit analysis", *J. Public Econ.* 64, 117–123.
- Brickman, P, og Campbell, D. T., 1971, "Hedonic Relativism and Planning the good Society" I M. H. Appley (red) *Adaptation Level Theory: A Symposium*, s. 287–302, NY: Academic Press.
- Briggs, A., 1961, "The Welfare State in Historical Perspective": *Archives Europeennes de Sociologie*, 2:2, s. 221–259.
- Briloff, Abraham, 1972, *Unaccountable Accounting*, NY: Harper & Row.
- Bristow, Abigail et al, 2008. *Personal carbon trading – Final report*, Transport Studies Group, Loughborough University
- Brown og Johnston, 1963, *Paciolo on Accounting*, s. 118. NY: McGraw-Hill.
- Brown, Lester, 2003, *Plan B - Rescuing a Planet under Stress and a Civilization in Trouble*, NY: W.W. Norton.
- Brown, Norman O., 1947, *Hermes the Thief*, NY: Lindisfarne Press, 1990.
- Brown, S., Taylor, K. og Price S.W., 2005, "Debt and distress: Evaluating the psychological cost of credit", *Journal of Economic Psychology*, 26 s. 642–663
- Buber, Martin, 1923, *Jeg og Du*, overs. av Hedvig Wergeland, Oslo: Bokklubben 2003.
- Buchan, James, 1996, *Frozen Desire: The philosophy of money*. NY: Farrar. Oversatt til norsk i 1997, *Penger: deres historie og filosofi*; av Morten A. Strøksnes, Ulf Strøksnes. Oslo: Kagge.
- Burchell, Brendan, 2003, "Financial Phobia: A Report for Egg", University of Cambridge.
- Cahn, Edgar, 2000, *No More Throw-away People: The Co-production Imperative*, Washington DC: Essential Books.
- Cahn, Edgar, 2002, "Unleashing our Hidden Wealth", *Yes! Magazine*, <http://www.yesmagazine.org/article.asp?id=524> nedlastet 05. mai 2007.
- Callon, Michel og Fabian Muniesa, 2005, "Peripheral Vision: Economic Markets as Calculative Collective Devices" i *Organization Studies* 26; s. 1229–1250
- Callon, Michel, 1998, *The Laws of the Market*, s. 4–5, London: Blackwell Publishers.
- Callon, Michel, 2009, Civilizing markets: Carbon trading between in vitro and in vivo experiments, *Accounting, Organizations and Society* s. 535–548.
- Camerer, Colin F., Loewenstein, George og Rabin, Matthew (red), 2004, *Advances in Behavioral Economics*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Cameron, David; lederartikkel i *The Economist*, 19. des. 2006.
- Campbell, Joseph, 1984, *Myths to live by*, NY: Bantam Books.
- Cappelen, Alexander, prof. ved NHH, Dagens Næringsliv, side 47, 17. feb. 2007.
- Capra, Fritjof, 1996, *The Web of Life, A New Scientific Understanding of Living Systems*, NY: Anchor Books, Doubleday.
- Carlyle, Thomas, 1849, "Occasional Discourse on the Negro Question", *Fraser's Magazine for Town and Country*, desember 1849, s. 672–673.

- Carnegie Garry D. og Brian P. West, 2005, Making accounting accountable in the public sector, *Critical Perspectives on Accounting*, 16 905–928
- Carroll, Lewis, (1871) *Through the Looking Glass*, kap.2, UK: Macmillan.
- Castells, Manuel, 2000, *The Rise of the Network Society, The Information Age: Economy, Society and Culture*, Vol. I. Cambridge, MA; 2. utg. Oxford, UK: Blackwell.
- Catasús, et al, 2007, "What gets measured gets...on indicating, mobilizing and acting". *Accounting, Auditing & Accountability Journal*; 2007, Vol. 20 Issue 4, s. 505–521.
- Chiapello, Eve, 2007, "Accounting and the birth of the notion of capitalism", *Critical perspectives on Accounting*, Vol.18, s. 263–296.
- Chua W.F., 1996, "Teaching and learning only the language of numbers—monolingualism in a multilingual world." *Critical Perspectives on Accounting* 1996;7(1–2):129–56.
- Chua, W. F., 1986, "Radical Developments in Accounting Thought", *The Accounting Review*, Vol. 61, s. 601–632.
- Clark, A.E., 1996, "Are Wages habit-forming?" OECD Working Paper, DEELSA.
- Coase, R. 1988, *The Firm, the Market, and the Law*, Chicago: University of Chicago Press.
- Coase, Ronald H., 1976, "Adam Smith's View of Man." *Journal of Law and Economics* 19: 529–546.
- Coase, Ronald, 1937, "The Nature of the Firm", *Economica*, Vol. 4, No.16, november 1937, s. 386–405.
- Coase, Ronald, 1991, "The Institutional Structure of Production" (nobelforedrag), Stockholm: The Nobel Foundation.
- Cohen og Vandenberg, 2008, "Consumption, Happiness, and Climate Change", *Discussion Paper* No. RFF DP 08-39, Vanderbilt University Law School
- Colander, David ,2000, *The Complexity Vision: The Teaching of Economics*. Cheltenham: Elgar
- Colander, David, 2000, "The Death of Neoclassical Economics", *Journal of the History of Economic Thought*. 22(2):127–144.
- Colander, David, 2004, "Economics as an Ideologically Challenged Science", *Paper prepared for the Revue de Philosophie Economique Symposium on Ideology and Economics*.
- Colander, David, 2005, "The Making of an Economist – Redux," *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 19 -1, Winter 2005, s.175–198
- Colander, David, Holt, Richard og Rosser jr., Barkley, 2004a, "The Changing Face of Mainstream Economics." *Review of Political Economy* 16, no. 4: 485–499.
- Conlon, John R. (2003). "Hope Springs Eternal: Learning and the Stability of Cooperation in Short Horizon Repeated Games." *Journal of Economic Theory* 112(1): 35–65.
- Cooter, Robert D. og Peter Rappoport, 1984, "Were the Ordinalists Wrong About Welfare Economists?", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXII, 507–530.
- Costanza et al, 2007, "Quality of Life: An approach integrating opportunities, human needs, and subjective well-being" *Ecological Economics* Vol. 61, Issue 2-3, mars, s. 267–276.
- Costanza, R., et al 1997. "The value of the world's ecosystem services and natural capital." *Nature*, 387(6230):255
- Coyle, Diane, 2002, *Sex, dop og økonomi*, Oslo: Hegnar Forlag.
- Crawford, Tad, 1994, *The Secret Life of Money*, NY: Allworth Press.
- Csikszentmihalyi, Mihaly, 1990, *Flow: The Psychology of Optimal Experience*, NY: Harper and Row.
- Csikszentmihályi, Mihaly, 1996, *Creativity: Flow and the Psychology of Discovery and Invention*. NY: Harper Perennial.
- Csikszentmihalyi, Mihaly, 2003, *Good Business: Leadership, Flow and the Making of Meaning*, NY: Viking.
- Dahlsrud, Alexander 2008, "How Corporate Social Responsibility is Defined: an Analysis of 37 Definitions", *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. 15, 1–13.
- Daily, Gretchen C. og Ellison, Katherine, 2002, *The New Economy of Nature*, Island Press.

- Dalen, Hoel og Strøm, 2008, "Kalkulasjonsrenten på lang sikt i en usikker verden". *Samfunnsøkonomen*, s.2.
- Daly, Herman, 1996, *Beyond Growth*, Boston: Beacon Press.
- Daly, Herman, 2003, *Ecological Economics and Sustainable Development: Selected essays of Herman Daly*, London: Edward Elgar
- Dasgupta, Partha, 2001, "Social Capital and Economic Performance: Analytics", University of Cambridge og Beijer International Institute of Ecological Economics, Stockholm. Cambridge: Faculty of Economics.
- Dasgupta, Partha, 2003, "Economic growth often accompanies a decline in a poor country's wealth", *New Statesman*, 3. nov. 2003.
- Dasgupta, Partha, 2007a, *Human Well-Being and the Natural Environment*, Oxford University Press.
- Dasgupta, Partha 2007b, "Nature in Economics", *Environmental and Resource Economics*, Vol. 39-1.
- Davies, Glyn, 2002, *History of Money: From Ancient Times to the Present Day*, Cardiff: University of Wales Press.
- Davis, 1986, "Accounting for the patient as a product", unpubl. Working Paper, Queens Univ, Canada
- Davis, John, 2006, "The Turn in economics: neoclassical dominance to mainstream pluralism?", *Journal of Institutional Economics*, 2; 1, 1-20.
- Davis, S. W., Menon, K., & Morgan, G., 1982, "The images that have shaped accounting theory", *Accounting, Organizations and Society*, 7(4), 307–318, s. 309
- Davis, S., 1992, *Pragmatics: A Reader*, red., Oxford: Oxford University Press.
- Debreu, G. 1959. *A Theory of Value : An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Deci, Edward og Richard Ryan, 1985, *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior*, New York: Plenum Press.
- Dedekam, Anders jr, 2006, Samfunnsøkonomisk Oppslagsbok, nedlastet 8.april.2009, <http://home.himolde.no/%7Ededekam/Samfunnsokonomi/Ordlste%20i%20samfunnsokonomi.htm>
- Defra, 2008, "PCT Synthesis report": Synthesis reports on the findings from Defra's pre-feasibility study into Personal Carbon Trading. Nedlastet fra <http://www.defra.gov.uk/environment/climatechange/uk/individual/carbontrading/pdf/pct-synthesis-%20report.pdf>
- DeMeulenaere, Stephen, 2007, "Annual Report of the Worldwide Database of Complementary Currency Systems", *International Journal of Community Currency Research*. Vol. 11, s. 23–35.
- Demski, Joel S. "Accounting and economics." *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Second Edition. Eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume. Palgrave Macmillan, 2008. *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*. Palgrave Macmillan. 22 July 2009 http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_A000019
- Desmonde, William H., 1962, *Magic, Myth, and Money: The Origin of Money in Religious Ritual*, NY: The Free Press of Glencoe, Inc. Adaptation.
- Devall B. Sessions G, 1985, *Deep Ecology. Living as if Nature mattered*. Gibbs Smith. Salt Lake City, UT.
- Di Tella, Rafael og MacCulloch, Robert, 2006, "Some Uses of Happiness Data in Economics", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 20, nr.1.
- Di Tella, Rafael, Robert J. MacCulloch og Andrew J. Oswald, 2003, "The macroeconomics of happiness", *Review of Economics and Statistics*, 85 (4), 809–827.
- Di Tella, Rafael, Robert MacCulloch og Andrew Oswald, 2001, "Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness", *American Economic Review*, mars, 91, s. 335–41.
- Diener et al, 1999, "Subjective Well-Being: Three Decades of Progress", *Psychological Bulletin*, Vol. 125, No. 2, 276-302

- Diener, E., & Seligman, M. E. P., 2004, "Beyond money: Toward an economy of well-being". *Psychological Science in the Public Interest*, 5, 1–31.
- Diener, E., Lucas, R.E., Scollon, C.N., 2006. "Beyond the Hedonic Treadmill: Revising the Adaptation Theory of Well-Being". *American Psychologist* 61(4), 305-314.
- Dilthey, W., 1976, *Selected Writings*, ed., trans. and introduced by Rickman, H. P., New York: Cambridge University Press.
- Dodd, Nigel, 2005, "Reinventing monies in Europe", *Economy and Society Volume 34* Number 4 November 2005: 558 /583
- Dodds, 1950, 2001, *The Greeks and the Irrational*, California: University Of California Press
- Dormael, Armand Van, 1997, *The Power of Money*, NY; New York University Press.
- Douthwaite, Richard, 1999, *The Growth Illusion: How economic growth has enriched the few, impoverished the many and endangered the planet*, Devon: Green Books.
- Douthwaite, Richard, 2006, *The Ecology of Money*, Devon: Schumacher Briefings.
- Dumez, Hervé og Jeunemaitre, Alain, 1998, "The Unlikely encounter between economics and a market: the case of the cement industry", i M. Callon (red), 1998, *The Laws of the Market*, s, 222–243.
- Dworkin, Ronald 2000, *Sovereign Virtue: The Theory and Practice of Equality*, Harvard University Press, 2000.
- Easterlin, Ricard A., 2004 "The Economics of Happiness," *Daedalus*, 133, Issue 2 - on happiness, 26–33.
- Easterlin, Ricard A., 2005 "Diminishing Marginal Utility of Income?. Caveat Emptor". *Social Indicators Research*, (70) s. 243–255, Springer Netherlands.
- Easterlin, Richard A., 1974. "Does Economic Growth Improve the Human Lot?" Some Empirical Evidence, in *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*. Paul A. David and Melvin W. Reder, red. NY: Academic Press, s. 98–125.
- Economist, 2005,"A Survey of Corporate Social Responsibility", temaseksjon i *The Economist*, 22. januar 2005.
- Einzig, P., 1966, *Primitive Money*, Oxford: Pergamon.
- Elkington, John, 1998, *Cannibals with Forks Triple Bottom Line of 21st Century Business*, Gabriola Island, B.C.: New Society Publishers.
- Elkington, John, 2001, *The Chrysalis Economy*, Oxford: Capstone.
- Elkington, John, 2002, *The Sustainability Advantage: Seven Business Case Benefits of a Triple Bottom Line*, Gabriola Island, B.C.: New Society Publishers.
- Engela, Stefanie, Pagiolab, Stefanie og Wunderc, Sven, 2008, "Designing payments for environmental services in theory and practice: An overview of the issues" *Ecological Economics*, Vol. 65, Issue 4, 1. mai 2008, s. 663–674.
- Esther-Mirjam Sent, 2008, "Rationality, History of the concept." *The New Palgrave Dictionary*,
- Etzioni, Amitai, 1988, *The Moral Dimension: Toward a new Economics*, NY: The Free Press.
- European Commission, 2005, *EU Emissions Trading. An Open Scheme Promoting Global Innovation to Combat Climate Change*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Eyre, Nick, 2008, "Personal Carbon Trading Models and language", presentasjon til seminar 27–28. nov. 2008, Oxford, nedlastet 1. aug. 2009, fra <http://www.ukerc.ac.uk/support/tiki-index.php?page=0811PCT>
- Finansdepartementet, *Perspektivmeldingen 2009*, St. meld. nr. 9.
- Fischer, Irving, 1935, *100% Money - designed to keep checking banks 100% liquid*, Univ. of Michigan: Adelphi.
- Fisher, Irving, 1929, *The Money Illusion*, London: Allen & Unwin.
- Fisher, Irving, 1935, *100% Money*, Works Vol. 11, ed. and introduced by William J. Barber, London: Pickering & Chatto, 1997.
- Flannery, Tim, 2006, *The Weather Makers: How Man Is Changing the Climate and What It Means for Life on Earth*, London: Allen Lane.

- Fleming, D., 2005, *Energy and the Common Purpose: Descending the Energy Staircase with Tradable Energy Quotas (TEQs)*, David Fleming, London
- Fleurbaey, Marc, 2008, "Beyond GDP: Is there progress in the measurement of individual well-being and social welfare?". Nedlastet fra <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/documents.htm> 20.aug.2009.
- Florida, Richard, 2003, *The Rise of the Creative Class*, Basic Books.
- Foucault, M., 1977, *Discipline and Punish: The Birth of the Prison* London: Allan Lane.
- Foucault, M., 2006, *History of Madness* ed. Jean Khalfa, trans. Jonathan Murphy and Jean Khalfa, London: Routledge.
- Frank, R.H., Gilovich, T. og Regan, D.T., 1993, "Does studying economics inhibit cooperation?", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 7, s. 159–171.
- Frank, R.H., Gilovich, T.D. og Regan, D.T., 1996, "Do economists make bad citizens?", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 10, s. 187–192.
- Frank, Robert, 1987, *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*, US: Oxford univ. press.
- Frederick, Shane og George Loewenstein, 1999, "Hedonic Adaptation," i Daniel Kahneman, Edward Diener, og Norbert Schwarz, red., *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology* NY: Russell Sage Foundation Press.
- Frederick, Shane, Loewenstein, George & Ted O'Donoghue, 2002, "Time Discounting and Time Preference: A Critical Review", *Journal of Economic Literature*.
- Frey, B. S. og Meier, S., 2003, "Are political economists selfish and indoctrinated?" Evidence from a natural experiment, *Economic Inquiry*, Vol. 41, s. 448–462.
- Frey, B.S., Pommerehne, W.W. og Gygi, B., 1993, "Economics indoctrination or selection? Some empirical results", *Journal of Economic Education*, Vol. 24, s. 271–81.
- Frey, Bruno S. og Alois Stutzer, 2002, "What Can Economists Learn from Happiness Research?", *Journal of Economic Literature* 40 (2), 402–435.
- Frey, Bruno S., 1997, *Not Just for the Money - An Economic Theory of Personal Motivation*, MA: Edward Elgar Publ.
- Friedman, Milton, 1953, *Essays in Positive Economics*, s. 4, Chicago: University of Chicago Press
- Friedman, Thomas, 2006, *The World is Flat*, NY: Farrar.
- Fukuyama, Francis, 1995, "Social Capital and the Global Economy: A Redrawn Map of the World," *Foreign Affairs*, september/oktober 1995.
- Fullbrook, Edward, 2003, *The Crisis in Economics, The Post-Autistic Economics Movement*, London and NY: Routledge.
- Funtowicz, S. O. og Ravetz, J. R., 1994, "The Worth of a Songbird: Ecological Economics as a Post-normal Science", *Ecological Economics*, 10(3), s. 197–207.
- Funtowicz, S. O., Ravetz, J. R. og O'Connor, Martin, 1998, "Challenges in the use of science for sustainable development", *Int. J. Sustainable Development*, Vol. 1 (1), 99–106.
- Furnham, David og Argyle, Michael, 2000, *The Psychology of Money*, appendix A og B, London: Routledge.
- Gadamer, Hans Georg, 1975 (1960), *Truth and Method (Wahrheit und Methode)*, NY: Seabury Press.
- Galbraith, John K., 1955, *The Great Crash 1929*, London: Hamish Hamilton.
- Galbraith, John K., 1975, *Money: Whence it Came, Where it Went*, Boston: Houghton
- Galbraith, John K., 1987, *A history of Economics: the past as present*, London: Penguin Books.
- Galbraith, John K., 1998, *The Affluent Society*, Boston: Houghton.
- Galbraith, John K., 2004, *The Economics of Innocent Fraud*, Boston: Houghton Mifflin.
- Gambling, Trevor, 1977, "Magic, accounting, and morale", *Accounting, Organizations and Society* 2, no.2: 141–151.
- Gambling, Trevor, 1987, "Accounting for rituals," *Accounting, Organizations and Society* 12, no.4: 319–321.
- Georgescu-Roegen, N., 1971. *The Entropy Law and the Economic Process*. Harvard University Press, Cambridge, London.

- Gibbs, Raymond W., 1993, "Making sense of tropes", i Andrew Ortony, red. *Metaphor and Thought*, s. 252–277, Cambridge: Cambridge University Press.
- Gibbs, W.W., 2005, "How should we set priorities?", i *Scientific American*, sep. 2005, s. 108–115.
- Giddens, Anthony, 1990, *The Consequences of Modernity*, Cambridge: Polity press.
- Gintis, 2000, "Beyond Homo economicus: evidence from experimental economics", *Ecological Economics*, Vol 35, 311 – 322.
- Giroux, Gary, 1999, "A Short History of Accounting and Business", <http://acct.tamu.edu/giroux/FIRST.html>, nedlastet 2. juli 2009.
- Goatly, Andrew, 1997, *The Language of Metaphors*, London: Routledge.
- Gode, D. and Sunder, S. 1993. "Allocative efficiency of markets with zero-intelligence traders: market as a partial substitute for individual rationality." *Journal of Political Economy* 101, 119–37.
- Goldberg, H. og Lewis, L., 1978, *Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving and Hating Money*, s. 42, London: Springwood.
- Gran, Anne-Britt og Donatella De Paoli, 2005 *Kunst og kapital: Nye forbindelser mellom kunst, estetikk og næringsliv*, Oslo: Pax.
- Granovetter, Mark og McGuire, Patrick, 1998, "The making of an industry: electricity in the US", i M. Callon (red), 1998, *The Laws of the Market*, s. 147–173.
- Granovetter, Mark, 1985, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91: 481–510.
- Graves, Robert, 1955, *The Greek Myths*, Harmondsworth: Penguin.
- Gray, 2008, "Social and Environmental Accounting and Reporting: From Ridicule to Revolution?", *Issues in Social and Environmental Accounting* Vol. 2–1, juni 2008, s. 3–18
- Gray, R. H., 1992 "Accounting and Environmentalism: An Exploration of the Challenge of Gently Accounting for Accountability, Transparency and Sustainability", *Accounting Organisations and Society*, Vol. 17, No. 5, s. 399-426.
- Gray, Rob, 2002, "Of Messiness, Systems and Sustainability: Towards a more social and environmental finance and accounting", *British Accounting Review*, Vol. 34, s. 357–386.
- Greaker, M. Løkkevik, P og Walle M, 2005, *Utviklingen i den norske nasjonalformuen fra 1985 til 2004: Et eksempel på bærekraftig utvikling?* SSB Rapporter 2005/13.
- Grønn, Erik, 1999, *Forelesninger i offentlig økonomi*, Oslo: Cappelen akademisk.
- Guiso, L., Sapienza, P. og Zingales, L., 2004, "The Role of Social Capital in Financial Development". *American Economic Review*, Vol. 94, No. 5, des. 2004.
- Gulbrandsen, Lars, 2007, *Gjeld til å bære? Norske husholdningers gjeld og lånelyst sommeren 2006*, NOVA Rapport november 2007.
- Gullestad, Marianne, 1989, *Kultur og hverdagsliv*, Oslo: Universitetsforlaget.
- Gumperz, John J. og Levinson, Stephen C. red., 1996, *Rethinking linguistic relativity*, Cambridge: Cambridge University press.
- Habermas, Jürgen, 1973, "Dogmatism, Reason, and Decision: On Theory and Praxis in our Scientific Civilization," i *Theory and Practice*, J. Viertel, overs. Boston: Beacon Press.
- Habermas, Jürgen, 1981, *Theorie des Kommunikativen Handels. Band I und II*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Halpern, David, 2005, *Social Capital*, NY: Polity Press.
- Hands, D.Wade, 1993, "More Light on Integrability, Symmetry, and Utility as Potential Energy in Mirowski's Critical History," in Neil De Marchi (ed.) *Nonnatural Social Science: Reflections on the Project of More Heat Than Light*, Durham, NC: Duke University Press.
- Harding, Stephan, 2006, *Animate Earth*, London: Green Books.
- Harrison, Fred, 2005, *Boom & Bust: House Prices, Banking and the Depression of 2010*, NY: Shephard-Walwyn.
- Hart, Keith, 2000, *Money in an Unequal World*, London: Profile Books.
- Hauge, Nanna L., 1989, *Antikkens Guder og Helter*, Oslo: Cappelen.

- Hawken, Paul, Lovins, Amory, og Lovins, Hunter, 1999, *Natural Capitalism: The Next Industrial Revolution*, London: Earthscan.
- Heal, G.M., E.E. Barbier, K.J. Boyle, A.P. Covich, S.P. Gloss, C.H. Hershner, J.P. Hoehn, C.M. Pringle, S. Polasky, K. Segerson og K. Shrader-Frechette., 2005, *Valuing Ecosystems Services: Toward Better Environmental Decision-Making*. Washington, D.C.: National Research Council.
- Heap, Shaun Hargreaves, 2008, "Economic man", *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Second Edition. Eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume. Palgrave Macmillan, 2008. *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*. Palgrave Macmillan, 30. juli 2009.
- Heidegger, Martin, 1957, *Der Satz vom Grund*, Pfullingen: Neske.
- Heilbroner, Robert, 1997, *The Essential Smith*, Oxford university Press
- Heilbroner, Robert, 2000, *The Worldly Philosophers*, London: Penguin Books.
- Heinonen, 1993, "Economics as the physics of society – an interview with Philip Mirowski.", *Review of Political Economy*, 5, 4(1993), s. 508-531.
- Hellevik, Ottar, 1999, "Hvorfor blir vi ikke lykkeligere?" Statistisk Sentralbyrå: *Samfunnspeilet* 1999-4.
- Hellevik, Ottar, 2008, *Jakten på den norske lykken*, Oslo: Universitetsforlaget
- Helliwell, John F., 2003, "How's Life? Combining Individual and National Variables to Explain Subjective Well-Being", *Economic Modelling*, Vol. 20, Issue 2, mars 2003, s. 331-360.
- Henderson, Hazel, 1991, *Paradigms in Progress*, Indianapolis, Ind.: Knowledge Systems.
- Henderson, J. P., 1994, "The Place of economics in the hierarchy of the sciences", kap. 18 i *Natural Images*.
- Henrich, J.R., B.S. Bowles, C. Camerer, E. Fehr, H. Gintis og R. McElrath, "In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies", *American Economic Review*, 91(2), 2001, s.73–78.
- Henriques, Adrian og Richardson Julie, 2004, *The Triple Bottom Line: Does It All Add Up? - Assessing the Sustainability of Business and CSR*, London Sterling, VA: Earthscan.
- Herman Daly, 2005, "Economics in a Full World", *Scientific American*, sep. 2005.
- Hesse, Mary. 1961, sitert i Ricoeur, 1971, *The Rule of Metaphor*
- Hillman 1973, *The Myth of Analysis: Three Essays in Archetypal Psychology*, del III, NY: Harper & Row.
- Hillman, James, 1975, *Re-Visioning Psychology*, NY: Harper & Row.
- Hillman, James, 1982, "A Contribution to Soul and Money", i *Soul and Money*, CT: Spring Publications.
- Hillman, James, 1987, "Senex and Puer", i *Puer Papers*, Dallas: Spring Publications.
- Hillman, James, 1987, *Puer Papers*, Dallas: Spring Publications.
- Hillman, James, 1995 *Kinds of Power*, NY: Currency Doubleday.
- Hillman, James, 1996, *The Soul's Code*, NY: Random House.
- Hillman, James, 1997, *Archetypal Psychology – a brief account*, Putnam, Conn: Spring Publications.
- Hillman, James, 2004, *A Terrible Love of War*, NY: The Penguin Press.
- Hock, Dee, 2004, "Money A Brief History", nedlastet fra <http://www.terrarc.org/articles-briefhistory.html> 20. jan. 2007.
- Hodgson, Geoffrey, 1993, *Economics and Evolution – Bringing Life Back into Economics*, The University of Michigan Press.
- Hodgson, Geoffrey, 2001. *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*, London New York: Routledge.
- Hodgson, Geoffrey, 2007, "Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream?", *Evol. Inst. Econ. Rev.* 4(1): 7–25
- Hodgson, Geoffrey, 2008, "markets." *The New Palgrave Dictionary of Economics. Second Edition*. Eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume. Palgrave Macmillan, *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*. Palgrave Macmillan. 21 June 2008,

- <http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_M000402>
doi:10.1057/9780230226203.1038(available via <http://dx.doi.org/>)
- Hoehn, C.M., Pringle, S. Polasky, K. Segerson og Shrader-Frechette, K., 2005. *Valuing Ecosystems Services: Toward Better Environmental Decision-Making*. Washington, D.C.: National Research Council.
- Holland, A. 1997, "The foundations of environmental decision-making". *International Journal of Environment and Pollution* 7(4): 483–496.
- Holm, Petter, 2001, *The invisible revolution: the construction of institutional change in the fisheries*, Avhandling (Dr. philos.), Universitetet i Tromsø, 2001.
- Hornigren, Charles T., 1974, *Accounting for Management Control*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall, Inc.
- <http://www.rsacarbonlimited.org/viewarticle.aspx?pageid=934&nodeid=1>
- Huber, Joseph og Robertson, James, 2000, *Creating New Money*, London: The New Economics Foundation.
- Hume, David, 1752, *Of Money*, sitert i Lucas, "Monetary Neutrality", Nobel Prize Lecture, December 7, 1995.
- Hume, David, 1752, *Political Discourses*, Edinburgh: A. Kincaid & A. Donaldson.
- Huppert, F., Baylis, N., Keverne B. red, 2005, *The Science of Well-Being*, London: Oxford Univ. Press.
- IMF 2000, *Monetary and financial statistics manual*, kap, 6, "Money, Credit and Debt".
- Indiodesign: <http://www.indiodesign.com/boggs/jsbgoggs.htm>, nedlastet 20. feb. 2007
- Ingham, Geoffrey, 2000, "Babylonian madness': on the historical and sociological origins of money," i John Smithin, red., *What is Money*, New York: Routledge.
- Ingham, Geoffrey, 2004, *The nature of money*, Cambridge : Polity
- Ingham, George, 1996, "Money is a Social Relation" i *Review of Social Economy* 54, 4: 243-275.
- Ingham, George, 2000, "Babylonian madness': on the historical and sociological origins of money," i John Smithin, red., *What is Money*, NY: Routledge.
- Ingrams, John Kells, 1915, *A History of Political Economy*, London: A & C Black.
- Ingrao, B., and G. Israel, 1990, *The Invisible Hand: Economic Equilibrium in the History of Science*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Intergovernmental Panel on Climate Change [IPCC], 2007, *Fourth assessment report*.
- International Monetary Fund (IMF), 2000, *Monetary and financial statistics manual*, Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- Isachsen og Randers, 2007, "Er verden flat? Drivkrefter og spilleregler" i BI, 2007, *Norge i Verden: Fremtidbilder 2030*, en rapport til NHO, s. 4-8.
- Isachsen, Arne J. og Høydal, Geir B., 2004, *Globale Penger*, Oslo: Gyldendal.
- Isachsen, Arne J. og Randers, Jørgen i del 1 av BI, 2007, *Fremtidbilder 2030*.
- Isachsen, Arne J., Stoknes, Svein O. og Høydal, Geir B., 1999, "Den store gjettekonkurransen", Oslo: SSB Notater.
- Jacobs, Jane, 1961, *The Death and Life of Great American Cities*, NY: Random House.
- James, William 1890, *The Principles of Psychology*. New York: Henry Holt, Vol. 1.
- Jensen, Carsten, 1992, *Sjelen sitter i øyet*, Oslo: Dokument.
- Jevons, W.S. 1875. *Money and the Mechanism of Exchange*. London: King.
- Johansen, Leif, 1967, "Investeringskriterier fra samfunnsøkonomisk synspunkt", Oslo: Finansdepartementet.
- Johns og Ormerod, 2007, *Happiness, Economics and Public Policy*, London: Inst of Economic Affairs.
- Jones, 2007, "Determinants of changes in accounting practices: Accounting and the UK Health Service", *Critical Perspectives on Accounting* Vol. 18, Issue 1, januar 2007, s. 91–121
- Jordheim, Helge, 1998, "Innovelser i en ny filologi", *ARR Idéhistorisk tidsskrift*, nr 2-3/98, *Journal of Economic Perspectives*, Sommer 2000, s. 238.
- Journal of happy Studies: <http://www.kluweronline.com/issn/1389-4978>

- Jung, Carl G., 1954, *The Archetypes and The Collective Unconscious*, i *Collected Works*, Vol.9 del 1, Princeton: Bollingen.
- Jung, Carl G., 1960, *The Structure and Dynamics of the Psyche*, i *Collected Works*, Vol.8, Princeton: Bollingen.
- Kahneman et al, 1999, *Well being. The Foundations of the Hedonic Psychology*, NY: Russel Sage Foundation.
- Kahneman, D., Wakker, P. P. og Sarin, R., 1997, "Back to Bentham? Explorations of experienced utility", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112(2), s. 375–405.
- Kahneman, Daniel og Krueger, Alan, 2006, "Developments in the Measurement of Subjective Well-Being", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 20, No. 1.
- Kahneman, Daniel og Tversky, Amos, 1979, "Prospect Theory, An analysis of decisions under risk", *Econometrica*, 47, 313–27.
- Kahneman, Daniel og Tversky, Amos, red., 2000, *Choice, Values, and Frames*, NY: Cambridge University Press.
- Kahneman, Daniel, 2003, "A Psychological Perspective on Economics." *The American Economic Review* 93, No. 2: 162-68.
- Kahneman, Daniel, Slovic, P. og Tversky, A., red. 1982, *Judgment under Uncertainty: Heuristics and biases.* NY: Cambridge Univ. Press.
- Kaletsky, Anatole, 2009, http://www.prospect-magazine.co.uk/article_details.php?id=10683
- Kaplan, Robert S. og David P. Norton, 1996, *Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*, Boston: Harvard Business Press.
- Kapp, 1971, *The Social Costs of Private Enterprise*, s. 14ff, NY: Schocken.
- Keen, Steve, 2001, *Debunking Economics, the naked emperor of the social sciences*, s. 163, London: Zed Books.
- Keen, Steve, 2009, "Mad, bad and dangerous to know", *Real-world Economics Review*, issue no. 49
- Kelvin, Peter and Jarrett, Joanna E. 1985, *The Social Psychological Effects of Unemployment*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kennedy, Margrit, 1995, *Interest and Inflation-Free Money: Creating an Exchange Medium that Works for Everybody and Protects the Earth*, Philadelphia: New Society.
- Keynes, John M., 1931, "Economic possibilities for our Grandchildren" i *Essays in Persuasion*, London: Macmillan.
- Keynes, John M., 1997, *The General Theory of Employment, Interest and Money*. NY: Prometheus Books.
- Kirchler, Erich og Hölzl, Erich, 2006, "Twentyfive years of the Journal of Economic Psychology (1981–2005)" *Journal of Economic Psychology* 27, 793–804
- Klamer, A., McCloskey D. og Solow, R., red., 1988, *The Consequences of Economic Rhetoric*, Cambridge University Press.
- Klamer, Arjo, 1988, *Conversations With Economists: New Classical Economists and Opponents Speak Out on the Current Controversy in Macroeconomics*. NY: Rowman & Littlefield Publishers
- Klamer, Arjo and McCloskey, D.N., 1992, "Accounting as the Master of Metaphor of Economics", *The European Accounting Review*, mai 1992, s. 145–160.
- Klamer, Arjo og Thomas C. Leonard, 1994, "So What's an Economic Metaphor?" i *Natural Images in Economics*, redigert av Phillip Mirowski, s. 20-51. Cambridge: Cambridge University Press.
- Klamer, Arjo, 1987, "As if Economists and Their Subjects Were Rational" I John S. Nelson, et al eds., 1987, *The Rhetoric of Human Inquiry*, 19–33, Madison: Univ. of Wisconsin Press.
- KLIF, 2010, *Klimakur 2020 Tiltak og virkemidler for å nå norske klimamål mot 2020*, Oslo: Klima- og forurensingstilsynet, www.klimakur2020.no.
- Konow, James og Earley, Joseph 2008 "The Hedonistic Paradox: Is homo economicus happier?" *Journal of Public Economics* 92 (2008) 1 – 33

- Korpi, Tomas, 1997, "Is Well-Being Related to Employment Status? Unemployment, Labor, Market Policies and Subjective Well-Being among Swedish Youth", *Lab. Econ.* 4:2, s. 125-47.
- Korten, D.C. (1995). *When Corporations Rule the World*, West Hatford:San Francisco.
- Koselleck, Reinhart 1972. Einleitung. I Otto Brunner/Werner Conze/Reinhart Koselleck (red.), *Geschichtliche Grundbegriffe. Historisches lexikon zur politisch-sozialen Sprache in Deutschland*. Vol. 1, Stuttgart: Klett-Cotta, XIII-XXVII.
- Koselleck, Reinhart 1979. Zur historisch-politischen Semantik asymmetrischer Gegenbegriffe. I Koselleck, *Vergangene Zukunft. Zur Semantik geschichtlicher Zeiten*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag, 211-259.
- Koselleck, Reinhart: 2000. Historik und Hermeneutik. I Koselleck, *Zeitschichten. Studien zur Historik*, Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag, 97-118.
- Kreps, D.M., 1997, "Economics—the current position", *Daedalus* 126, 59–85.
- Krugman, Paul og Wells, Robin, 2006, *Macroeconomics*, NY: Worth publ.
- Krugman, Paul, 1995. Incidents from my career. Personal statement, nedlastet fra <http://web.mit.edu/krugman/www/incidents.html>, 10.mai.2008
- Krugman, Paul, 1996, *The Self-Organizing Economy*, Oxford: Basil Blackwell.
- Krugman, Paul, sitert i *The Economist*, "The other-worldly philosophers", 16. juli 2009.
- Kuhn, Thomas S., 1970, *The Structure of Scientific Revolution*, Chicago: University of Chicago Press, 2nd Edition.
- Kuvaas, Baard, 2006, "Work performance, affective commitment, and work motivation: The roles of pay administration and pay level", *Journal of Organizational Behavior*, 27, s. 365–385.
- Kydland, Finn og Prescott, Ed, 1977, "Rules rather than discretion: The inconsistency of optimal plans", *Journal of Political Economy*, s 473–490.
- Lakatos, Imre, 1978, *The Methodology of Scientific Research Programmes: Philosophical Papers*, Vol. 1. Cambridge: Cambridge University Press
- Lakoff G. og Johnson, M., 1980, *Metaphors We Live By* Chicago: University of Chicago Press.
- Lakoff G og Johnson, M. 1999, *Philosophy in the Flesh: The Embodied Mind and Its Challenge to Western Thought*. NY: Basic books.
- Lakoff, George 1986, *Women, Fire and Dangerous things*, Chicaco: University of Chicago Press.
- Lakoff, George, 1993, "The contemporary theory of metaphor," i Andrew Ortony, red. *Metaphor and Thought*, Cambridge: Cambridge University Press, s. 202–251.
- Lakoff, George, 2002, *Moral politics: How liberals and conservatives think* (2nd ed.), Chicago, IL, US: University of Chicago Press
- Lakoff, George, 2006, *Whose Freedom?: The Battle over America's Most Important Idea*. CA: Farrar, Straus and Giroux.
- Lakoff, George, 2008, *The Political Mind*, NY: Penguin Viking.
- Lakoff, George, Pinker, Steven; 2007, "Does language frame politics?" *Public Policy Research*, mars-Mai 2007, Vol. 14-1, s. 59–71.
- Landes, David, 2003, *The Unbound Prometheus*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Lane, Robert, 1991, *The Market Experience*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Lane, Robert, 2000, *The Loss of Happiness in Market Democracies*, London: Yale University Press.
- Latour, Bruno, 1999, *Pandora's Hope: Essays on the Reality of Science Studies*, Harvard University Press, Cambridge Mass., USA.
- Lavoie, D., 1987, "The accounting of interpretations and the interpretation of accounts: 'The language of business'", *Accounting, Organizations and Society*, 12(6), 579– 604.
- Lawson, Tony, 1989, "Abstraction, tendencies and stylized facts: A realist approach to economic analysis", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 13, March pp.59-78.
- Layard, Richard, 2005, *Happiness*, NY: Penguin Press.
- Layard, Richard, 2006, "Happiness and Public Policy: a Challenge to the profession," *Economic Journal* 116 (510), C24-C33.

- Lee, G. A., 1977, "The Coming of Age of Double Entry: The Giovanni Farolfi Ledger of 1299-1300", *Accounting Historians Journal*, 4(2): s. 79–95
- Lepper, Mark og David Greene, red., 1978, *The Hidden Costs of Reward*. Hillsdale, NY: Erlbaum.
- Levinas, Emmanuel, 2004, *Den Annens humanisme*, oversatt og innledning v/Asbjørn Aarnes, Oslo: Aschehoug.
- Levine, David K., "Is Behavioral Economics Doomed? The ordinary versus the extraordinary". Max Weber Lecture, 8.juni 2009, Department of Economics, Washington University i St. Louis.
- Lietaeer, Bernard og Stephen De Meulenaere, 2003, "Sustaining cultural vitality in a globalizing world: the Balinese example", *International Journal of Social Economics*, Vol. 30 No. 9, 2003, pp. 967-984
- Lietaeer, Bernard, 2002, *The Future of Money: Creating New Wealth, Work and a Wiser World*, London: Century; New Ed edition.
- Lipsey, R.G., 2001, "Successes and failures in the transformation of economics". *Journal of Economic Methodology* 8, s. 169 – 201.
- Loomes, Graham, 2006 "(How) Can we value health, safety and the environment?", *Journal of Economic Psychology*, 27, s. 713–736.
- Lopez-Pedraza, Rafael, 1989, *Hermes and His Children*, Einsiedeln, Switzerland: Daimon.
- Lorenzonia, Irene, Nicholson-Cole, Sophie og Whitmarsh, Lorraine, 2007, "Barriers perceived to engaging with climate change among the UK public and their policy implications," *Global Environmental Change* 17 (2007) 445–59.
- Lowe, 2004, "Methodology choices and the construction of facts: some implications from the sociology of scientific knowledge", *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 15, Issue 2, februar 2004, s. 207-231.
- MacKenzie, Donald, 2004, "The big, bad wolf and the rational market" *Economy and Society* Vol 33 Number 3 August 2004: 303–334.
- MacKenzie, Donald og Millo, Yuval, 2003, 'Constructing a market, performing theory: the historical sociology of a financial derivatives exchange', *American Journal of Sociology* 109: 107–45.
- MacKenzie, Donald, Fabian Muniesa, Lucia Siu (red) 2008, *Do economists make markets?: on the performativity of economics*, NJ: Princeton Univ. Press.
- Maki, Uskali, 1989, "On the problem of realism in economics," *Ricerche Economiche*, vol 43, Jan, pp176-98.
- Malthus, T., 1798-1826, *An Essay on the Principle of Population*. London: Electric Book Co., 2001.
- Mankiw, Greg, 1998, *Principles of Economics*. 3rd ed. Forth Worth, Tex.: Dryden Press.
- Marshal, Alfred, 1920, *Principles of Economics*, bok II, kap. I. Amherst, NY: Prometheus Books. Opprinnelig utgitt: London: Macmillan.
- Mauss, Marcel, 1925, *The Gift: The Form and Reason for Exchange in Archaic Societies*, London: Routledge, 1990.
- Mayerson, Philip, 1971, "The House of Hades: Gods of the Underworld" in *Classical Mythology in Literature, Art and Music*. NY: Wiley.
- McCloskey, Deirdre, 1998, *The Rhetorics of Economics* (2. utgave) Madison, WI: University of Wisconsin Press.
- McCloskey, Deirdre, 2002, *The Secret Sins of Economics*, Chicago: Prickly Paradigm Press
- McCloskey, Deirdre. N. og Klammer, Arjo, 1995, "One Quarter of GDP is Persuasion," *American Economic Review*, 19. mai 1995.
- McCloskey, Donald. N., 1995, "Metaphors Economists Live By." *Social Research* 62 (1995):215-37.
- McKinsey and company, 2009, "Pathways to a low carbon economy", Version 2. Cost-Abatement-curve, nedlastet fra http://www.mckinsey.com/client-service/ccsi/pathways_low_carbon_economy.asp 1.aug.2009.

- McLuhan, Marshall, 1964, *Understanding Media: The Extensions of Man Critical Edition*, CA: Ginko Press, 2003.
- McMillan, John, 2002, *Reinventing the Bazaar: a natural history of markets*, NY: Norton.
- McWilliams, A., Siegel, D., and Wright, P. 2006, Corporate social responsibility: Strategic implications. *Journal of Management Studies*, 43: 1–18.
- McWilliams, Siegel, og Wright, 2006. "Corporate social responsibility: Strategic implications." *Journal of Management Studies*, 43: 1-18
- Meadow, H. L., Mentzer, J. T., Rahtz, D. R., & Sirgy, M. J., 1992,. "A life satisfaction measure based on judgment theory". *Social Indicators Research*, 26, 23–59.
- Meadows, Donella H., Jørgen Randers og Dennis L. Meadows. *Limits to Growth: The 30-Year Update*. Vermont: Chelsea Green Publ. 2004.
- Medin, Nyborg og Bateman, 2000, "Assumption of equal marginal utility of income", s. 398–399, *Ecological Economics*.
- Merleau-Ponty, Maurice, 1962, *Phenomenology of Perception*, oversatt til engelsk av Colin Smith, London: Routledge 1989.
- Miliband, David, juli 2006, sitert i Prescott, 2008, *A persuasive climate*, s. 16.
- Mill, John Stuart, 1852, *Principles of Political Economy*, London: John W. Parker.
- Millennium Ecosystem Assessment, 2005, *Ecosystems and Human Well-being: Biodiversity Synthesis*, World Resources Institute, Washington, DC.
- Miller, Daniel, 2002, "Turning Callon the Right Way Up." *Economy and Society* 31:218-33.
- Miller, P., 1990 "On the Interrelations Between Accounting and the State", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 15, 1990, s. 315–338.
- Mincer, Jacob, 1958, "Investment in Human Capital and Personal Income Distribution", *The Journal of Political Economy*.
- Mirowski, Philip, 1984, "Physics and the 'marginalist revolution'", *Cambridge Journal of Economics*, 8, 361-79.
- Mirowski, Philip, 1987, "Shall I compare thee to a Minkowski-Ricardo-Leontief-Metzler Matrix of the Mosak-Hicks Type?" *Economics and Philosophy*, Vol 3, s. 67-96.
- Mirowski, Philip, 1989a, *More Heat than Light: Economics as Social Physics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Mirowski, Philip, 1989b, "How not to do things with metaphors: Paul Samuelson and the science of neoclassical economics", *Studies in History and Philosophy of Science*, Vol. 20, 2. Pp 175-191.
- Mirowski, Philip, 1993a, "Economics as the physics of society – an interview with Philip Mirowski", *Review of Political Economy*, vol 5, 4, pp 508-531.
- Mirowski, Philip, 1993b, "What Could Mathematical Rigor Mean? Three reactions to Godel in mid-20th Century Economics", *History of Economics Review*, summer 1993, 20; 41-60.
- Mirowski, Philip red., 1994, *Natural Images in Economic Thought: "Markets Read in Tooth & Claw"*, NY: Cambridge University Press.
- Mirowski, Philip og Edward Nik-Khah, 2008, "Markets Made Flesh", kap 7 i MacKenzie et al (red), 2008, *Do economists make markets?: on the performativity of economics*.
- MMI, Norsk Monitor, Oslo. 1985–2005
- Mokyr, Joel, 1990, *The Lever of Riches*, NY: Oxford University Press.
- Moosj, J.J., 1976, *A study of metaphor: on the nature of metaphorical expressions, with special reference to their reference*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company s. 87. Gjengitt i Geir Amdal, 2001, *Explanation and Understanding: The Hermeneutic Arc Paul Ricœur's Theory of Interpretation*.
- Moore, James F., 1996, *The Death of Competition: Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems*, Chichester: Wiley.
- Moore, Thomas, 1996, *Rom for Sjelen*, Oslo: Cappelen.
- Morgan, Gareth, 1986, *Images of Organization*, på norsk (1994) *Organisasjonsbilder*, Oslo: Universitetsforlaget.
- Morgan, Gareth, 1988, Accounting as reality construction: towards a new epistemology for accounting practice. *Accounting, Organizations and Society*, 13(5), s. 477–485.

- Morgan, Glenn og Willmott, Hugh, 1993, "The 'New' Accounting Research: On Making Accounting More Visible", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 6, No. 4, 1993, s. 3–36.
- Moxnes, Paul, 1995, *Økonomi og Psykologi*, Oslo: Moxnes Forlag.
- Murphy, Gregor, og James A. Athanason, 1999, "The Effect of Unemployment on Mental Health", *Journal of Occup. Psych.* 72:1, s. 83–99.
- Muth, J. F., 1961, "Rational expectations and the theory of price movements", *Econometrica*, 29: 315–353.
- Myrdal, Gunnar, 1970, *Objectivity in social research*, s. 50, 52, London: Gerald Duckworth.
- Myrvang, Christine, 2005, "I forbrukets grenseland: innganger til konsum, kultur og samfunnsanalyse 1914-1960", Dr. Philos. avh., Oslo: Unipub forlag.
- Nash, John F. (1951). "Non-Cooperative Games." *Annals of Mathematics* 54: 289–295.
- Neary, M. og Taylor, G., 1998, *Money and the Human Condition*, Basingstoke: Macmillan.
- Nee, Victor, 2005, "The New Institutionalisms in Economics and Sociology", kap. 3 i Smelser og Swedberg, red., 2005, *Handbook of Economic Sociology*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Nerheim, Hjørdis, 1996, *Vitenskap og kommunikasjon*, Oslo: Universitetsforlaget.
- Ng og Tseng 2008, "Learning to be Sociable - The Evolution of Homo Economicus", s. 266, *The American Journal of Economics and Sociology*.
- Nietzsche, Friedrich W., 1873/1999, "On truth and lies in a nonmoral sense", Breazeale, I. D., (red. og overs.), *Philosophy and truth: selections from Nietzsche's notebooks of the early 1870s* (s. 79–97). Amherst, NY: Humanity Books.
- Nietzsche, Friedrich W., 1979, *Philosophy and Truth: Selections from Nietzsche's Notebooks of the Early 1870's*, redigert av Daniel Breazeale, Atlantic Highlands, NJ: Humanities Press.
- Nordhaus, William, 2008, *A Question of Balance, weighing the options on global warming policies*, s.4, New Haven: Yale University Press.
- Nordstrøm, Kjell A., og Ridderstråle, Jonas, 1999, *Funky Business*, Stockholm: BookHouse Publ.
- North, D. 1977. "Markets and other allocation systems in history: the challenge of Karl Polanyi". *Journal of European Economic History* 6, 703–16.
- North, P., 1999, "Explorations in heterotopia: local exchange trading schemes (LETS) and the micropolitics of money and livelihood", *Environment and Planning D* 17(1): 69
- North P., 2002, "LETS in a cold climate: green dollars, self-help and neoliberal welfare in New Zealand", *Policy and Politics* 30(4): 483 -599.
- North, P., 2003, "Time banks - learning the lessons from LETS?", *Local Economy* 18(3): 267-70.
- NOU 1995:4, "Virkemidler i miljøpolitikken", Miljøverndepartementet.
- NOU 1998:11, "Kraft- og energibalansen mot 2020", Olje og Energidepartementet,
- NOU 2000:14, "Frihet med ansvar - om høgre utdanning og forskning i Norge" (Mjøsutvalgets innstilling), Kunnskapsdepartementet.
- NOU 2003:19, "Makt og demokrati", Arbeids- og administrasjonsdepartementet
- NOU 2005:5, "Enkle signaler i en kompleks verden: Forslag til et nasjonalt indikatorsett for bærekraftig utvikling", Finansdepartementet.
- NOU 2009:16, "Globale miljøutfordringer – norsk politikk", Finansdepartementet.
- Nunberg, Geoffrey, 2007, "Frame Game", *The New Republic*, 4. nov. 2006.
- Nyborge, Karine, 2000, "Homo Economicus and Homo Politicus: interpretation and aggregation of environmental values", *Journal of Economic Behavior & Organization* Vol. 42, 305–322
- Nyborg, Karine 2002, Miljø og nytte-kostnadsanalyse: Noen prinsipielle vurderinger, Rapport 5:2002. Oslo: Frischsenteret.
- Næss, Arne 1972. The Shallow and the Deep, Long-Range Ecology Movement. *Inquiry* 16: 95-100.
- Næss, Arne 1991, *Økologi, samfunn og livsstil*, Oslo: Universitetsforlaget.

- Næss, Siri, 2001a, "Livskvalitet som psykisk velvære" i *Tidsskrift for den Norske Lægeforening*, 121: 1940-4.
- Næss, Siri, 2001b, "Livskvalitet som psykisk velvære". *NOVA-rapport 3/2001*. Oslo: Norsk institutt for forskning om oppvekst, velferd og aldring.
- OECD, 2005, *OECD's Financial Education Project: Improving Financial Literacy*, Barbara Smith. Ottawa, 9. juni 2005.
- OECD, 2007, "Is happiness measurable and what do those measures mean for policy?" *Conference Summary*, Roma, 2-3. april 2007.
- Ogilvy, Jay, 2002, *Creating Better Futures: scenario planning as a tool for a better tomorrow* N.Y.: Oxford University Press.
- Ormerod, Paul, 1998, *Butterfly Economics*, London: Faber & Faber.
- Ormerod, Paul, 2006, "Shun the rational agent to rebuild economics" i *Financial Times*, 6. nov. 2006.
- Ortony, Andrew, red., 1993, *Metaphor and Thought*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Oswald, Andrew, 2006, "Does Economic Growth Create Happiness?", August 2006 <http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/faculty/oswald/#2006>, nedlastet 05.jan.2009.
- Ovid, 1989, *Forvandlinger / på danske vers*, overs. til dansk ved Otto Steen Due, København: Centrum.
- Paris, Ginette, 1990, *Pagan Grace; Dionysos, Hermes and the Goddess Memory in Daily Life*, CT: Spring publ.
- Paris, Ginette, 1991, *Pagan Meditations*, Woodstock, CN: Spring Publ.
- Parker, 2005, Social and environmental accountability research A view from the commentary box", *Accounting, Auditing & Accountability Journal* Vol. 18 No. 6, 2005 pp. 842-860
- Parry, M. L et al, 2007, *Technical Summary. Climate Change 2007: Impacts, Adaptation and Vulnerability. Contribution of Working Group II to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*, s. 23-78. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Pepper, Stephen C., 1942, *World Hypotheses*, UC: Berkeley.
- Persky, 1995, "The Ethology of Homo Economicus", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, 2, s. 221.
- Peterson, Christopher L., 2004, *Taming the Sharks – Toward a Cure for the High-Cost Credit Market*, Ohio: Akron.
- Peterson, V. Spike, 2003, *A Critical Rewriting of Global Political Economy*, s. 13. London: Routledge.
- Pigou, A.C., 1978, *The economics of welfare*, NY: AMS Press.
- Pinker, Steven, Lakoff, George, 2007, "Does language frame politics?" *Public Policy Research*, Mar-May 2007, Vol. 14-1, s. 59-71.
- Pirenne, Henri, 1937 *Economic and Social History of Medieval Europe*, s. 140. NY: Harcourt Brace.
- Poggi, Gianfranco, 1993, *Money and the Modern Mind*, Berkeley, CA: University of California Press.
- Polanyi, K. 1971. *Primitive and Modern Economics: Essays of Karl Polanyi*. Boston: Beacon Press.
- Polanyi, K., 1944, *The Great Transformation*, NY: Farrar & Rinehart.
- Polanyi, K., 1957, "The economy as instituted process", i K. Polanyi, CM Arensberg og HW Pearson, red., *Trade and Market in the early empires.*, Univ of California: Henry Regnery.
- Porritt, Jonathan, 2005, *Capitalism: As If the World Matters*, London: Earthscan.
- Porter, T. M., 1995, *Trust in numbers: the pursuit of objectivity in science and public life*, Princeton: Princeton University Press.
- Prescott, 2008, *A Persuasive Climate. : the RSA Carbon Limited project*. Kan lastes ned fra: <http://www.rsacarbonlimited.org/article.aspx?pageid=938>

- Princen, 1997, "The shading and distancing of commerce", *Economical Ecologies*, Vol. 20, (3), mars 1997.
- Putnam, R. D., 1993, "The Prosperous Community", *Current*, No.356, s. 4–9.
- Putnam, Robert 2000, *Bowling Alone*, NY: Simon & Schuster.
- Raar, Jean, 2009, "The new global accounting community: Rationale for dialogue to establish its accountability", *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 20 (4), s. 509–527.
- Rasmusen, Eric, 2001, *Games and Information: An Introduction to Game Theory*. Oxford: Basil Blackwell.
- Rawls, John 1971, *A Theory of Justice*, Cambridge, MA: Harvard Univ. Press.
- Reddy, Michael 1993, "The conduit metaphor: A case of frame conflict in our language about language", i Andrew Ortony, red. *Metaphor and Thought*, Cambridge: Cambridge University Press, 164-201.
- Ricoeur, Paul, 1977, *The Rule of Metaphor: Multi-disciplinary Studies of the Creation of Meaning in Language*, Oversatt av Robert Czerny m. fl., Buffalo: University of Toronto Press.
- Rizvi, 2006, "The Sonnenschein-Mantel-Debreu Results after Thirty Years", *History of Political Economy*, Supplement, Vol. 38, s. 228–245
- Robbins, Lionel, 1932, *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London: Macmillan
- Rojas, Mariano, 2007, "Heterogeneity in the relationship between income and happiness", *Journal of Economic Psychology*, Vol. 28, 1–14.
- Rorty, Richard, 1979, *Philosophy and the Mirror of Nature*, s. 12, Princeton: Princeton University Press.
- Roth, A., 2002, "The economist as engineer: game theory, experimentation, and computation as tools for design economics", *Econometrica*, Vol. 70–4, s. 1341–1378.
- Rowbotham, Michael, 1998, *Grip of Death: a study of modern money, debt slavery and destructive economics*, Charlbury, Oxfordshire: Jon Carpenter Publishing.
- Rubinstein, Ariel, 2006, "A sceptic's comment on the study of economics", *The Economic Journal*, 116, mars, C1–C9.
- Rubinstein, Ariel, 2006, "A sceptic's comment on the study of economics", *The Economic Journal*, 116 (March), C1–C9.
- Sachs, Jeffrey, 1993, *Poland's Jump to a Market Economy*, Cambridge, MA: Harvard Univ. Press.
- Samuels, Andrew, 1993, *The Political Psyche*, London: Routledge.
- Samuels, Warren, 1989, "Determinate solutions and valuational processes: overcoming the foreclosure of process", *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol 11, Summer, pp 531-46.
- Samuelson, Larry, 2002, "Evolution and Game Theory." *Journal of Economic Perspectives* 16(2): 47–66
- Samuelson, Paul 1937, "A Note on Measurement of Utility", 4 *Rev. Econ. Stud.* 155
- Samuelson, Paul og Nordhaus, William, 2001, *Economics*, 17th.ed. NY: McGraw-Hill.
- Sandmo, Agnar, 2006, *Samfunnsøkonomi - en idéhistorie*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Sansone og Harackiewicz, red., 2000, *Intrinsic and Extrinsic Motivation: The Search for Optimal Motivation and Performance*, San Diego, California: Academic Press.
- Sapra, Hareesh, 2006, "Accounting Reform: - The Costs and Benefits of Marking-to-Market", *Capital Ideas*, The University of Chicago Graduate School of Business: <http://www.chicagogsb.edu/capideas/jul06/2.aspx> nedlastet 11.jun. 2007.
- Schein, Edgar, 1985, *Organizational culture and leadership: a dynamic view*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco
- Schiffman, Daniel, 2004 "Mainstream economics, heterodoxy and academic exclusion: a review essay." *European Journal of Political Economy* 20: 1079-95.
- Schiller, Robert J., *Irrational Exuberance*, 2000, NY: Cambridge University Press.
- Schneider, Mark, 2006, "Great Minds in Economics: Paul Samuelson", i *Yale Economic Review*, sommer 2006.
- Schumpeter, J. A., Schumpeter, E. B., og Perlman, M. (Eds.), (1994 (1954), *History of economic analysis*. London: Routledge.

- Schumpeter, Joseph, 1942, *The Process of Creative Destruction*. London: Unwin.
- Schwarz, N., og Strack, F. 1999, Reports of subjective well-being: Judgmental processes and their methodological implications. In D. Kahneman, E. Diener, & N. Schwarz, red. *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (s.61–84). New York: Russell Sage Foundation.
- Schweiker, William, 1993, "Accounting for ourselves", *Accounting Organizations and Society*, Vol. 18, No. 2/3, s. 231-252.
- Schön, D. A., 1967, *The Invention and the evolution of ideas*, London: Tavistock
- Schön, Donald, 1993, "Generative metaphor and social policy," i *Metaphor and Thought*, redigert av Andrew Ortony. Cambridge: University of Cambridge press.
- Scitovsky, Tibor, 1976, *The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction*, US: Oxford Univ. Press, 1992.
- Sen, Amartya, 1977 "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory", *Philosophy and Public Affairs*, 6 (4), s.317–44.
- Sen, Amartya, 1985, *Commodities and Capabilities*, Amsterdam: NorthHolland
- Sen, Amartya, 2008, "Rational behaviour", *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Second Edition. Eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume. Palgrave Macmillan. *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*. 30 juli 2009
- Senge, Peter, et al., 1994, *The Fifth Discipline Fieldbook*, London: Nicholas Brealey Publ.
- Sennett, Richard, 2003, *Respect*, London: Allen Lane.
- Sent, Ester-Miriam, 2008, Rationality, history of the concept", *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Second Edition. Eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume. Palgrave Macmillan, 2008. *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*. 30. juli 2009.
- Shafir, E., Diamond, P.A. & Tversky, A., 1997, "On Money Illusion", *Quarterly Journal of Economics*, 112 (May), 341–74.
- Shafir, Eldar; Diamond, Peter og Tversky, Amos, 1997, "Money Illusion." *Quarterly Journal of Economics*, 112(2), pp. 341-74.
- Shefrin og Thaler, 2004, "Mental Accounting, Saving and Self-Control", NY: Russell Sage Foundation.
- Sherden, William, 2001, *The Fortune Sellers*
- Simmel, Georg, 1900 / 2004, *The Philosophy of Money*, Oversatt til engelsk av Tom Bottomore og David Frisby, London: Routledge.
- Simon, Herbert, 1978, *Rational Decision-making in Business Organizations*, Nobelforedrag, 8. des. 1978.
- Sirgy, Rahtz og Lee, 2004, *Community Quality-Of-Life Indicators (Social Indicators Research Series)*, Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Skousen, Mark, 1997, "The Perseverance of Paul Samuelson's Economics" *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 11, No. 2 (Spring, 1997), pp. 137-152
- Smelser, Neil J. og Richard Swedberg, red. *The Handbook of Economic Sociology* 2.ed. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2005.
- Smith, Adam, 1759, *The Theory of Moral Sentiments*. Indianapolis: Liberty Fund.
- Smith, Adam, 1776, *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, London: Strahan/Cadell.
- Smith, Adam, 1997, *The Essential Smith*, red. Robert Heilbroner, NY: W. W. Norton.
- Smith, Robert, 2007, "Development of the SEEA 2003 and its implementation", *Ecological Economics*, 61, s. 592 – 599.
- Smith, V. 1982. "Microeconomic systems as an experimental science". *American Economic Review*, 72, 923–55.'
- Smithin, John, red., 2000, *What is Money*, NY: Routledge.
- Snowdon, Brian, og Vane, Howard, 1999, *Conversations with Leading Economists: Interpreting Modern Macroeconomics*, MA: Edward Elgar.
- Solomon, S., et al, 2007, "Technical Summary", *Climate Change 2007: The Physical Science Basis. Contribution of Working Group I to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*, NY: Cambridge.

- Solow, R., 1997, "How did economics get that way and what way did it get?" *Daedalus* 126, 39 – 58.
- Sombart, Werner, 1916, *Der moderne Kapitalismus*, Leipzig: Duncker und Humboldt.
- Sonnenschein, H., 1973, "Do Walras' Identity and Continuity Characterize the Class of Community Excess Demand Functions?", *Journal of Economic Theory* 6:345–54.
- Soros, George, 2003, *The Alchemy of Finance*, Hoboken, N.J.: Wiley.
- Spash, Clive, 2000, "Multiple Value Expression in Contingent Valuation: Economics and Ethics", *Environmental Science and Technology*. 34, 1433-1438
- Spash, Clive, 2007, "Climate Change: Need for New Economic Thought", *Economic and Political Weekly*, Feb. 10, 2007, s. 483-490.
- Spash, Clive, 2008, "How Much is that Ecosystem in the Window?" *Environmental Values*, Vol. 17, nr. 2.
- Stanfield, James R., 1989, "Karl Polanyi and contemporary economic thought", *Review of Social Economy*, vol. 47, Fall, pp.266-79.
- Stanford Encyclopedia of Philosophy, 2005, "Paul Ricoeur," tilgjengelig fra <http://plato.stanford.edu/entries/ricoeur/>, nedlastet 10. mars 2008.
- Stephens, A., Wardle J. og Marmot, M., 2005, "Positive Affect and Health-Related Neuroendocrine, Cardiovascular and Inflammatory Processes", *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 3. mai, 201:18, s. 508–512.
- Sterman, 2000, *Business Dynamics*, s. 170, Boston: Irwin McGraw-Hill.
- Stern, Nicholas, 2007, *The Economics of Climate Change: The Stern Review*, London: Cambridge.
- Stern, Nicholas, gjengitt i *New York Times*, "A Battle Over the Costs of Global Warming", 21. feb. 2007.
- Stevens, T.H., Echeverria, J., Glass, R.J., Hager, T., More, T.A., 1991. Measuring the existence value of wildlife: what do CVM estimates really show? *Land Economics* 67, 390–400.
- Stevenson, B. og Wolfers, J., "Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox" (National Bureau Econ, Research, Working Paper No. 14282, 2008), <http://www.nber.org/papers/w14282> (nedlastet 2. okt. 2008)
- Stigler, G. 1967. "Imperfections in the capital market". *Journal of Political Economy* 75, 287–92.
- Stiglitz, Joseph, 2000, "The Contributions of the Economics of Information to Twentieth Century Economics," *Quarterly Journal of Economics*, November, s. 1441–1477.
- Stiglitz, Joseph, 2000, "The Insider", *The New Republic* 17. april 2000.
- Stiglitz, Joseph, 2001, "Information and the change in the paradigm in Economics", *Nobel Prize Lecture*, 8. des. 2001, s. 520.
- Stiglitz, Joseph, 2002, "There Is No Invisible Hand" *The Guardian*, 20. des. 2002.
- Stiglitz, Joseph, 2002, *Globalisering. En stor desillusjon*. Oslo: Spektrum forlag.
- Stiglitz, Joseph, 2003, *Globalisation and its discontents*, NY: W.W. Norton.
- Stiglitz, Joseph, 2006, "Good Numbers Gone Bad – Why relying on GDP accounting can lead to poor decision making", *Fortune*, 2.okt. 2006, s. 24.
- Stiglitz, Joseph, Sen, Amartya, og Jean-Paul Fitoussi, 2009, "Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress", levert til den franske regjeringen Sarkozy, 14.Sep. 2009.
- Stoknes, Per E., 2007, *Penger og Sjæl – En ny balanse mellom finans og følelser*, Oslo: Flux forlag.
- Store Norske, Kunnskapsforlaget, "Velferd", lastet ned fra internett 30. mars 2007. Store norske leksikon, snl.no, ved Finn-Egil Kaurel, 23. juli 2009, <http://snl.no/regnskap>
- Strøm, Steinar, 4. sep. 2009, intervju i *Sunnørsposten*, s. 10.
- Sukhdev, Pavan, 2009, "The Economics of Nature", interview i *Environment & Poverty Times*, 06-2009, UNEP / GRID-A
- Sullivan, Arthur, og Sheffrin, Steven M., 2003, *Economics: Principles in action*. Upper Saddle River, New Jersey, 07458: Pearson Prentice Hall. s. 28.

- Suzuki T., 2003a, "The epistemology of macroeconomic reality: the Keynesian Revolution from an accounting point of view", *Accounting Organizations and Society*; 28:471–517
- Suzuki T., 2003b, "The accounting figuration of business statistics as a foundation for the spread of economic ideas", *Accounting Organizations and Society*; 28:65–95
- Svendsen, Gert og Svendsen, Gunnar, 2006, *Social Kapital: En introduktion*, København: Hans Reitzels Forlag.
- Swedberg, R. 1994. "Markets as social structures". In *Handbook of Economic Sociology*, ed. N. Smelser and R. Swedberg, 1994, Princeton: Princeton University Press.
- Tang, T., Furnham, A. og Davis, G., 2002, "The meaning of money: The money ethic endorsement and work-related attitudes in Taiwan, the USA and the UK", *Journal of Managerial Psychology*, 17,7, s.542-563.
- Tang, T., Tang D., Luna-Arocas, R., 2005, "Money profiles: the love of money, attitudes, and needs", *Personnel Review*, Vol. 34 No. 5, 2005, pp. 603-618.
- Tang, T.L.P., 1992, "The meaning of money revisited", *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 13, pp. 197-202.
- Tang, Thomas, 1992, "The meaning of money revisited", *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 13, pp. 197-202.
- Tarnas, Richard, 2009, "Archetypal principles", *Archai: The Journal of Archetypal Cosmology* • Volume 1, Number 1 (Summer 2009)
- Taslim og Chowdhury, 1995, *Macroeconomic Analysis*, Sydney: Edward Elgar.
- Tawney, Richard H., 1926, *Religion and the Rise of Capitalism*, Richard Tawney, London: Pelican Books (1975).
- Thaler, Richard H, 1999 "Mental Accounting Matters," i *Choices, Values and Frames*, redigert av Daniel Kahneman og Amos Tversky, NY: Cambridge University Press.
- Thomas, Dylan, 1971, *The Poems*, published by J.M., London: Dent & Sons Ltd.
- Tranøy, Bent Sofus, 2006, *Markedets makt over sinnene*, Oslo: Aschehoug.
- Twist, Lynne, 2003, *The Soul of Money*, NY: W.W. Norton & Co.
- UK Government Strategy Unit, des. 2002: Life Satisfaction: The State of Knowledge and Implications for Government. Tilgjengelig fra:
http://www.strategy.gov.uk/seminars/life_satisfaction/index.asp.
- United Nations, Commission of the European Communities, International Monetary Fund, Organisation for Economic Cooperation and Development, og The World Bank. 2003, *Handbook for Integrated Environmental and Economic Accounting, SEEA-2003*. United Nations, New York. Available from the website of the UN Statistical Division, www.un.org.
- Vaihinger, Hans, 1935, *The philosophy of "as if": a system of the theoretical, practical and religious fictions of mankind*, oversatt av C.K. Ogden, London: Routledge 1935.
- van Kuik, Miranda, 2009, "Time for Each other – Working towards a complementary currency model", *International Journal of Community Currency Research*, Vol. 13, s. 3–18
- Vatn, A., 2008, "Sustainability: the Need for Institutional Change" i Utting, P. og Clapp, J.: *Corporate Accountability and Sustainable Development*, New Delhi, s. 61-91, Oxford: Oxford University Press.
- Veblen, T., 1898, "Why is Economics not an Evolutionary Science?", *Quarterly Journal of Economics*.
- Veblen, Thorstein, 1901, *Theory of the Leisure Class*, NY: B.W. Huebsch (1924).
- Verdens Gang, 5.des.2008, Leder, "Senk renten nå eller gå av!", s. 5.
- Walker, D.A. 1991, "Economics as Social Physics – a review article", *The Economic Journal*, May 1991, 615-631.
- Walters 2004, "Alternative accounting thought", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 29, issue 2, s. 170.
- Wang, Britt, 5. jan. 2009, "Dette er jo ikke slutten på verden", *MandagMorgen*.
- Warr, 1999, "Well-Being and the Workplace", NY: Russel Sage Foundation.
- Watzlawick, Paul, Janet Beavin Bavelas, og Donald D. Jackson, 1967, *Pragmatics of Human Communication*, NY: W. W. Norton and Co.

- Weber, Max, 1920a, *Den Protestantiske Etik og Kapitalismens Ånd*, overs. av Sverre Dahl, 2001.
- Weber, Max, 1920b, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, 3rd.ed. California: Blackwell Publ, 2002.
- Weintraub, E. Roy, "Neoclassical Economics", *The Concise Encyclopedia of Economics*, 1993. Library of Economics and Liberty. Nedlastet 8. april 2009.
<<http://www.econlib.org/library/Enc1/NeoclassicalEconomics.html>>.
- Weitzman, Martin, 2007, "A Review of the Stern Review on the Economics of Climate Change", *Journal of Economic Literature*, 45(3), 703-724.
- Weitzman, Martin 2009a, "On Modeling and Interpreting the Economics of Catastrophic Climate Change", *Review of Economics and Statistics*, februar 2009.
- Weitzman Martin, 2009b, "Some Basic Economics of Extreme Climate Change", *Mimeo*, februar 2009.
- Weitzman, Martin, 2009, "Reactions to the Nordhaus Critique." Harvard University, *Mimeo*, March 2009.
- Werner, Christie Mathisen, 2003, "Kunnskapsmakt og miljøpolitikk", *Makt- og demokratitredningens rapportserie*, rapport 58, april 2003.
- Wiersma, Uco, 1992, "The Effects of Extrinsic Rewards on Intrinsic Motivation: A Meta-Analysis", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 65, 101-14
- Williams, Aguilera, 2006. "Corporate social responsibility in a comparative perspective" *Journal of Management Studies*, 43: 1-18.
- Williams, P. H., K. J. Gaston, et al. (1994). "Do Conservationists and Molecular Biologists Value Differences Between Organisms in the Same Way?" *Biodiversity Letters* 2(3): 67-78.
- Wiseman, T., 1974, *The Money Motive*, London: Hodder & Stoughton
- Wittgenstein, Ludwig, 1957. *Philosophical Investigations*, Oxford: Blackwell.
- Wormnæss, Odd, 1987, *Vitenskapsfilosofi*, 2. utg., Oslo: Gyldendal.
- Wray, L. Randall 2000, "Modern Money", kap. 3. i John Smithin, red., 2000, *What is Money?* NY: Routledge.
- Wright, von Georg Henrik, 1991, *Vitenskapen og fornuften: forsøk på en orientering*, oversatt av Unn Falkeid, Oslo: Cappelen
- Yamey B. S., 1949, "Scientific bookkeeping and the rise of capitalism", *The Economic History Review*, 1(2-3).
- Yamey B. S., 1964, "Accounting and the rise of capitalism: further notes of a theme by Sombart", *Journal of Accounting Research*, 2(2):117-36.
- Yamey B. S., 2005, "The historical significance of double-entry bookkeeping: some non-sombartian claims", *Accounting Business and Financial History*, 15(1):77-88.
- Yamey, B. S. 2008, "Double-entry bookkeeping", *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Second Edition.
- Yang, Sha, Markoczy L. og Qi, M., 2007, "Unrealistic optimism in consumer credit card adoption", *Journal of Economic Psychology* 28, 170-185.
- Zelizer, Viviana. 1994, *The Social Meaning of Money*. NY: Basic Books.
- Zelizer, Viviana. 1989, "The Social Meaning of Money: 'Special Monies'", *American Journal of Sociology* 95:342-77.
- Ziliak, S. and McCloskey, D., 2004, "Size matters: the standard error of regressions in the American Economic Review", *The Journal of Socio-Economics* 33, 527-546
- Ziliak, S. and McCloskey, D., 2008, *The Cult of Statistical Significance*, Ann Arbor: University of Michigan Press.

