

# Bokanmälningar

## Harvey Leibenstein: *Beyond Economic Man*\*

I nationalekonomisk teori beskriver man verkligheten och rekommenderar ingrepp i densamma utifrån en i hög grad förenklad modell av samhället. Detta är nödvändigt om man vill göra de ekonomiska problemen hanterliga och åtkomliga för en analys, men det är alltid möjligt att diskutera vilka egenskaper, samband och mönster, m m i en komplex verklighet som bör framhåvas och vilka som kan undertryckas utan att teorin blir ointressant. Ibland har den teoretiska klädnaden känts för trång och olika försök till utvidgningar har föreslagits.

Ett dilemma är att en alltför omfattande teori riskerar att förlora sin karaktär av *ekonomisk* vetenskap. Om vi t ex som ekonomer i Gary Beckers anda analyserar äktenskap, brott och straff, rasdiskriminering, m m [Becker 1971], hamnar vi ofelbart i svårigheter när det gäller att tolka en mängd nya variabler och samband i ljuset av den ekonomiska teorin med dess, ofta oklara, vetenskaps-teoretiska förutsättningar. Å andra sidan har vi all anledning att fråga oss vad vi egentligen kan förklara i ett komplext samhälle med hjälp av en teori som endast laborerar med de hävdvunna "rent ekonomiska" variablerna.

Ett problem i sammanhanget är hur man skall dra gränsen gentemot andra samhällsvetenskaper, dvs vilka fenomen som egentligen skall betraktas som ekonomiska. En vanlig uppfattning är att nationalekonomins objekt framför allt är resursfördelning med utgångspunkt från knapphetsbegreppet, dvs teorin skall beskriva hur man "bäst" använder en gi-

ven mängd resurser med olika alternativa användningsmöjligheter. Den definitionen omfattar, milt talat, mera än vad som enligt praxis hör till nationalekonomernas arbetsområde.

Inom definitionens ram har det visat sig vara fullt möjligt att vidga teorin, både innehållsligt t ex genom att introducera utbildningsekonomin, och metodiskt t ex genom att använda sannolikhetsbegreppet och utifrån detta undersöka hur ekonomiska agenter handlar när de möts av osäkerhet eller risk, vanliga inslag i faktiska ekonomiska transaktioner.

Ett annat uppslag är att söka efter en teori som ger en acceptabel analys av det *mänskliga inslaget* i produktionen – och paradoxalt nog också i konsumtionen. Det är t ex en avsevärd skillnad mellan människor ifråga om deras villighet att anstränga sig i olika aktiviteter. "Economic man" i traditionell teori åstadkommer alltid en maximal prestation; i verklighetens värld kan det löna sig att avdela resurser för att öka människors engagemang. "Economic man" är däremot en maskin, och en maskin kan inte engagera sig i en handling.

I boken *Beyond Economic Man* (Harvard University Press, Cambridge, Mass. 1976, ca 85 kr, 297 s) föreslår Harvey Leibenstein en utvidgning av traditionell (mikroekonomisk) teori genom introduktion av en psykologisk analys av ekonomiskt beteende. Människors villighet och förmåga att anstränga sig och

\* Anmalan är en bearbetning av en artikel i RRVs personaltidning.

den ekonomiska betydelsen av detta är ett centralt tema i boken.

Leibenstein anknuter till tidigare försök att förklara diverse avvikelser från vad som i konventionell teori betraktas som "normalt" beteende, t ex "snobb-effekter" och tendensen, som det så väl-taligt uttrycks i engelskspråkiga böcker i ekonomi, "to keep up with the Joneses". Hade inte minkpälsar varit så dyra så hade de ej haft samma skrytvärde som nu, och har mina grannar färg-TV, så kan givetvis inte jag vara utan.

Dessa och andra kanske viktigare psykologiska aspekter på ekonomiskt handlande tar Leibenstein upp och försöker systematisera i en teori som ändå i sina grunddrag är den gängse nationalekonomiska. Hur han gått tillväga kan jag här bara antyda. Mina kommentarer och mitt urval av information ur boken är färgade av mitt intresse för den offentliga förvaltningens ekonomiska problem.

### Den selektivt rationella människan

Att vara rationell i den mening som nationalekonomisk teori lägger in i begreppet innebär egentligen inte mycker mer än att eftersträva att nå sina mål med minsta möjliga uppoffringar. "Economic man" kalkylerar emellertid enbart med ekonomiska försakelser. Leibenstein vill ersätta honom med den "selektivt rationella" människan, som kan tänkas kosta på sig en viss tankelättja.

Anledningen till att människor kan antas vara rationella endast till en viss grad är, enligt Leibenstein, att det är en "kostnad" förknippad med att vara rationell. Man är helt enkelt rationell endast så långt som man anser, att det förväntade resultatet är värt tankemödan och annat omak som kan vara förknippat med olika grader av rationalitet. Överväganden som har att göra med tidsanvändningen kan också komma in i bedömningen. "The effort decision" individens beslut om och i vilken mån det kan vara lönt att anstränga sig är, enligt författaren, en viktig och hittills negligerad aspekt i ekonomisk teori.

I traditionell teori betraktas företag

och hushåll som ekonomiska enheter. Att företagen liksom hushållen ofta består av flera individer, med möjligheter till både konflikt och samarbete, tar man i teorin inte någon hänsyn till. I verkligheten, menar Leibenstein, leder olika begränsande faktorer i samspelet mellan individer till att företagen inte kan ta tillvara alla möjligheter att öka vinsten och att konsumtionen i ett hushåll ofta inte är pareto-optimal. Det skulle med andra ord i själva verket i regel vara möjligt att ändra konsumtionsmönstret så att åtminstone någon i familjen får det bättre (enligt sin egen uppfattning) utan att de andra får det sämre. Leibenstein belyser dessa teser med hjälp av spelteori.

### Effektivitetsbegreppet

Boken är, från mina utgångspunkter, intressant främst på grund av diskussionen kring effektivitetsbegreppet. Gängse teori diskuterar framför allt vad som brukar kallas allokeringseffektivitet, kort uttryckt kravet att kombinera produktionsfaktorer så att produktionsresultaten uppnås till lägsta möjliga kostnad. Leibenstein visar, med en genomgång av empiriska undersökningar från olika länder, att den vinst som industrin skulle kunna göra med hjälp av en förbättrad fördelning av produktionsfaktorer är tämligen obetydlig. Detta är konsistent med frikonkurrensmodellen, som hävdar att konkurrens mellan företag leder till effektiva kombinationer av produktionsfaktorer.

Däremot är Leibensteins nästa påstående i hög grad oförenligt med både frikonkurrenständet och andra typer av vedertagen nationalekonomisk teori. Han diskuterar nämligen något som han i brist på bättre benämner X-ineffektivitet (resp X-effektivitet), ett begrepp som fångar upp faktorer som inte har att göra med allokeringseffektivitet och uppenbarligen inte heller, annat än indirekt, med val av produktionsskala ("stor-driftsfördelar"). Vad det här rör sig om är t ex sådant som motivation, individens val av ansträngningsgrad och alternativ för problemlösningar samt svårigheter att få fram signaler som ger upphov till

"adekvata" svar från de anställda (jfr förekomsten av tröga områden i individuella beslutsfunktioner, något som diskuterades ovan!) Även företagets chefer och administratörer sätter gränser för de ansträngningar de är villiga att göra, när det gäller att påverka de anställdas motivation m.m.

### Förbättrad X-effektivitet

Författaren påstår, och försöker belägga med empiriska resultat, att X-ineffektiviteten i företagen är allt annat än försumbar. Vinster som kan inhämtas genom förbättrad X-effektivitet är avsevärt större än vad som skulle kunna åstadkommas genom en höjning av allokerings effektiviteten.

Frånvaron av marknadskrafter och synlig vinst samt den ringa förekomsten av ekonomisk stimulans i största allmänhet i myndigheters verksamhet brukar rättfärdiga misstankar om låg effektivitet och anses vara symptom på behovet av kontrollfunktioner, tex förvaltningsrevision. Det är emellertid inte oviktigt att ha en uppfattning om ineffektivitetens utmärkande grunddrag. Är myndigheterna ineffektiva därför att de kombinerar sina produktionsfaktorer felaktigt? Eller därför att man inte förmår engagera medarbetarna till de ansträngningar som skulle behövas för att bättre tjäna allmänheten?

För att ta exempel: Det talas mycket om "skolans kris", vilket antyder att skolan inte åstadkommer vad man väntar sig av den för de onekligen avsevärda resurser den förfogar över. Beror misslyckandet på att man saknar förmåga att rätt kombinera lärare, material osv på bästa sätt eller på en oförmåga att motivera lärare och andra skolsystemets arbetare till "rätt" handling på produktionsnivån, dvs i klassrummen. För min del är jag övertygad om att skolans X-ineffektivitet är avsevärd.

Leibenstein behandlar i sin teori framför allt privata företag men han antyder dock teorins användbarhet även när det gäller företag som inte drivs för vinstens skull, tex ideell verksamhet, skolor och myndigheter på olika nivåer. Åtskilligt av hans analys av administrativa pro-

blem har stort intresse för en analys av förvaltningsekonomiska frågor.

Vad det framför allt gäller för organisationers ledning är, anser Leibenstein, att öka motivationen hos medlemmarna, något som uppmärksammats i sociologisk och företagsekonomisk teori men hittills enligt Leibenstein negligerats i samhällsekonomisk. En byråkratisk tendens att tex införa onödiga restriktioner i verksamheten för att gardera sig mot små risker måste motarbetas. Ledningen måste bemöda sig om att minska medarbetarnas "tröga" område, dvs öka deras mottaglighet för signaler till handlingsförändringar, och framför allt arbeta på att öka deras ansträngningsgrad. Insamling och spridning av information, som inte är användbar i systemet men som är en del av en byråkratisk procedur, måste elimineras. Stora arbetsgrupper i produktionen medför att både individens och organisationens tröghetsområde är stort. Osv.

Ledningens budskap innehåller som regel både en avsikt som man vill överföra till medarbetare och, avsiktliga eller oavsiktliga, motivationssignaler. Ju flera budskap och ju tätare avsiktsinnehåll i dessa, desto svagare blir motivationssignalerna, något som Leibenstein kallar den "omvända signallagen" ("the inverse signal law"). Han anger framför allt två skäl till att organisationer fungerar på detta sätt.

1) Kapaciteten att mottaga budskap är begränsad.

2) Den mest detaljerade informationen finns på lokal nivå. Alltför detaljerade instruktioner från ledningen förhindrar en effektiv användning av en detaljerad kunskap på låg nivå i organisationen.

Den konventionella uppfattningen om organisationers ledning är att dess uppgifter framför allt består i att planera, organisera och följa upp verksamheten. Enligt Leibenstein är alla dessa aktiviteter ineffektiva om de inte äger rum i en miljö som kännetecknas av hög motivation.

Revisionsdirektör  
Nils-Olof Christoffersson  
Riksrevisionsverket