

NILS-ERIC SAHLIN

*Kan vi vara moraliska när
vi är så irrationella?*

AR 1994 KOM LARMRAPPORTER om att man i Rwanda ”varje dag och överallt” kunde se ”människor hackade till döds”. 200 000 människor hade slaktats med machetes och andra tillhyggen. Några månader senare hade 800 000 människor dödat.¹

Rwanda är inte det enda folkmord som skett i vår tid. I Turkiet mördades 2 miljoner armenier 1915. Andra exempel är Bangladesh i början av 1970-talet, forna Jugoslavien på 1990-talet och Zimbabwe år 2000. Idag ser vi samma sak hända i Darfurregionen. Tusentals människor har mördats och miljoner befinner sig på flykt.

Varför låter vi dessa massmord pågå? Ett dödande som vi många gånger kan förhindra. I stället för snabba beslut och kraftfulla handlingar lägger vi onödig tid och möda på mindre relevanta frågor.

Vi räknar de döda, vi tvistar om antalet, men vi gör ingenting.

Varför? Är vi irrationella? Är vi omoraliska? Finns det psykologiska mekanismer som blockerar vårt beslutsfattande – som gör oss handlingsförlamade? Eller är vår likgiltighet både rationell och moralisk?

Under 1900-talet har teorierna för rationellt beslutsfattande utvecklats och förfinats. Vi vet hur en ideal agent tar sina beslut – hur vi *bör* fatta beslut. Samtidigt med denna teoriutveckling har den empirisk-

psykologiska forskningen alltmer kraftfullt visat att vi inte är särskilt rationella. Vårt beslutsfattande är av och till sorgligt irrationellt.

Hur påverkar detta vår moraliska duglighet? Våra normativa rättssnören, all normativ etik, kommer jag att hävda, förutsätter på ett eller annat sätt rationella agenter. Men hur skall vi kunna vara moraliska när vi är så irrationella?

Rationalitet

I *Topiken*, bok III, diskuterar Aristoteles frågan hur en rationell person bör fatta sina val. Aristoteles saknar nästan helt de matematiska muskler som dagens beslutsteoretiker har. Ändå lyckas han formulera eller nudda vid ett antal principer som är fundamentala för teorin om rationellt beslutsfattande, en teori som utvecklades först drygt två millennier senare, i början av 1900-talet.

Aristoteles blandar materiella och formella principer, men hela tiden med filosofens analytiska känsla och erfarenhet. Det är, säger han, bättre att vara filosof än att tjäna pengar. Samtidigt diskuterar Aristoteles en formell princip som brukar kallas kontrapositionsprincipen. Principen säger att om A är bättre än B , är avsaknaden av B bättre än avsaknaden av A . Om det är bättre att vara filosof än bankdirektör, då är det bättre att inte vara bankdirektör än att inte vara filosof. Denna princip har spelat en central roll i utvecklandet av samtida preferenslogik och beslutsteori.

Andra principer som Aristoteles diskuterar är en enkel preferenslogisk variant av en av den rationella beslutsteorins hörnpelare (The Sure-Thing Principle), samt en maximeringsprincip. Den senare principen säger ungefär att i valet mellan två chokladkartonger skall man välja den med den bästa pralinen.

Men det tar alltså drygt tvåtusen år innan vi får en i stort sett fullständig teori för rationellt beslutsfattande. Det är i uppsatsen "Truth and probability" (1926) som den brittiske filosofen och matematikern Frank Ramsey beskriver hur en helt rationell agent fattar beslut.

Ramseys teori är deskriptiv. Teorin beskriver en agent med oböjlig rationalitet och avundvärda kognitiva förmågor. Ramsey lär oss att ett rationellt beslut är en sammanvägning av information och värderingar, av övertygelser och önsknningar, av sannolikheter och nyttor. Den ideala agenten fattar beslut enligt maximen: Välj alltid det handlingsalternativ som maximerar den (subjektivt) förväntade nyttan.

Ramsey beskriver den rationelle agentens beslutsfattande med hjälp av åtta axiom. Hans teori gör strukturella och matematiska antaganden och formulerar beteenderegler. De strukturella antagandena säger vad ett beslut är. De matematiska axiomen beskriver den rationelle agentens kognitiva muskler. Beteendexiomen reglerar agentens val i olika beslutssituationer.

Diskuterar man rationalitet och irrationalitet är det beteendereglerna som står i fokus. Om man systematiserar den typ av beslutsteorier av vilka Ramseys teori är en så ser man att det finns två huvudtyper av beteenderegler: ordningsantaganden och oberoendeantaganden.

Aristoteles kontrapositionsprincip är ett bra exempel på ett ordningsantagande. Ett annat välkänt ordningsaxiom är transitivitetsprincipen. Principen säger att om vi föredrar A framför B och föredrar B framför C , skall vi föredra A framför C . Den som föredrar kaffe framför vatten, och vatten framför te, skall också föredra kaffe framför te.

Det bäst kända exemplet på ett oberoendeantagande är den amerikanske statistikern Leonard Savages redan nämnda *Sure-Thing Principle*. Axiomet säger att om ett alternativ A bedöms vara minst lika bra som ett annat alternativ B i alla tänkbara fall och bättre än B i minst ett fall, då föredrar den rationelle agenten alternativ A framför B . Savage säger att han inte känner till någon annan icke rent logisk princip som han i beslutssammanhang finner mer acceptabel och rimlig.

Det är i mitten på 1950-talet Savage "återupptäcker" Ramseys teori. Savages beslutsteori skiljer sig dock från Ramseys i ett viktigt avseende. Ramseys teori är deskriptiv. Savages teori är normativ. Teorin säger oss hur vi *bör* fatta beslut. Den säger inte vilken information eller vilka vär-

deringar vi bör ha – inte att det är bättre att vara filosof än bankdirektör. Vad teorin säger är att oavsett vilka önskingar och övertygelser vi än må ha bör vi fatta beslut i harmoni med vissa grundläggande rationalitetsprinciper, av det slag som nämnts ovan.

Denne ideale beslutsfattare brukar kallas ”Rational Man”. Idag vet vi att om vi inte fattar beslut som Ramseys ideale beslutsfattare, om vi inte gör som Rational Man, går det att visa att vi enkelt kan försättas i situationer där vi ofrånkomligt förlorar pengar eller i situationer där våra beslut kan bevisas vara suboptimala.

Under senare delen av 1900-talet har försök gjorts att förbättra och utveckla Ramseys och Savages teorier. Försöken har bland annat gått ut på att göra Rational Man mer ”mänsklig”, mer realistisk. Denna forskning har gett oss ny och viktig kunskap och lett till en lika dynamisk som spännande teoriutveckling. Men realism är en sak, rationalitet en annan. Den som försvagar de grundläggande beteendereglerna, den som inte fattar beslut som Rational Man, riskerar att råka illa ut.

Irrationalitet

Är vi rationella? Är Ramseys beskrivning av den fullständigt rationelle agenten också en god beskrivning av mänskligt beslutsfattande? Följer vi de beteenderegler som Savage finner så övertygande? Ett halvt sekel av empirisk psykologisk forskning har entydigt visat att vi är enögda, närsynta och lider av ett allvarligt brytningsfel. Vi är irrationella.

Psykologernas studier och argumentation har med eftertryck attackerats av en rad filosofer. Till en början fanns goda skäl att ifrågasätta de empiriska resultatens stabilitet och därmed att sätta frågetecken för inte helt genomtänkta psykologiska förklaringar och alltför löskokta teoretiska ansatser. Men idag är situationen en helt annan. Det finns en respektingivande mängd experimentella studier. Studier som sammantaget har en imponerande bredd och robusthet och som tydligt pekar i samma riktning. Vi är, säger dessa studier, inga ideala beslutsfattare och inte heller några medfödda logiker. Vi är irrationella. Vi är så ir-

rationella, hävdar vissa psykologer, att vi är i behov av handikapphjälpmedel. Sannolikt är detta en charmerande överdrift. Men vi har alla det senaste året följt det finansiella systemets kollaps. Om sammanbrottet är resultatet av fullt rationella agenters girighet eller vår immanenta irrationalitet får framtida forskning utvisa. Hur som helst lär svaret inte bli till vår fördel.

Här följer tre välkända experimentella studier som visar på irrationellt beslutsfattande och haltande logik. Dessa studier har i hög grad bidragit till att man idag starkt ifrågasätter om teorin för rationellt beslutsfattande har särskilt mycket att göra med hur vi, du och jag, fattar beslut.

I ett klassiskt experiment från början av 1980-talet ger Daniel Kahneman och Amos Tversky sina försökspersoner följande information:

Linda är 31 år, öppenhyärtig och mycket begåvad. Hon har en universitetsexamen med filosofi som huvudämne. Som student var hon djupt engagerad i frågor som rör diskriminering och rättvisa. Hon deltog också i antikärnkraftsdemonstrationer.

Kahneman och Tversky frågar sedan sina försökspersoner vilket av följande två alternativ de anser vara mest sannolikt:

- (a) Linda är bankkassörska
- (b) Linda är bankkassörska och aktiv feminist

85 % av försökspersonerna svarade (b). Men antalet bankkassörskor måste vara minst lika stort som antalet feministiska bankkassörskor. En dag kanske alla bankkassörskor är feminister, men det är en annan sak, (b) är en delmängd till (a) och (a) är därför sannolikare än (b).

Här följer ytterligare ett exempel på irrationellt beslutsfattande. David Eddy gav sina försökspersoner (läkare) följande information. För en kvinna i fyrtioårsåldern som deltar i en rutinmässig mammografiunder-

sökning är sannolikheten för bröstcancer 1 %. Om kvinnan har bröstcancer är sannolikheten 80 % att undersökningen ger ett positivt resultat. Om kvinnan inte har bröstcancer är sannolikheten 10 % att hon trots detta får ett positivt resultat. Eddy bad sina försökspersoner föreställa sig en kvinna i fyrtioårsåldern med en positiv mammografi och frågade: Hur stor är sannolikheten att hon har bröstcancer?

95 % av försökspersonerna sa att sannolikheten låg mellan 0,7 och 0,8. Den korrekta sannolikheten är 0,075. Som patient reagerar man troligen helt annorlunda om man får veta att sannolikheten för att man har cancer ligger mellan 70 % och 80 %, än om beskedet är att sannolikheten ligger runt 7,5 %.

Experimentet visar att vi har en oförmåga att hantera osäkerheter på ett korrekt sätt och att denna svaghet inte behöver vara harmlös. Det är lätt att tänka sig fall där denna typ av osäkerhetsgissningar leder till direkta felhandlingar, till exempel onödiga medicinska behandlingar eller att man på felaktiga grunder avstår från att inleda en behandling. Men man kan också lätt föreställa sig att idiosynkrasier av detta slag kan leda till att patienten, som kanske inte är bättre än läkaren på att hantera osäkerheter, hanterar den uppkomna situationen på ett mer eller mindre drastiskt sätt.

Idag tror många beslutsforskare, den amerikanske psykologen och beslutsforskaren Paul Slovic är en av dem, att vi är utrustade med två beslutsystem. Ett snabbt och ett betydligt långsammare. Av mnemotekniska skäl har man valt att kalla dem system 1 och system 2. System 1 är affektbaserat. Upplevelser av smärta och välbefinnande spelar en viktig roll. Minnet av de känslor vi haft när vi har tagit liknande beslut förut påverkar våra val. Detta beslutsystem hjälper oss att fatta kvicka beslut, till exempel när vi blixtnsnabbt måste avgöra om en person vi möter är vänligt sinnad eller ej.

Det andra beslutsystemet, system 2, är logiskt. När vi använder detta system analyserar och utvärderar vi medvetet våra handlingar. Denna

typ av reflekterat beslutsfattande kan omöjligt vara snabbt. Att söka information, att värdera, att väga samman information och värderingar, att finna argument för och emot olika handlingsvägar, sådant tar tid.

Bägge systemen är viktiga, och betraktade ur ett evolutionärt perspektiv är det inte svårt att förstå att de har utvecklats. Men de kan komma i konflikt med varandra.

Slovic har med sina kolleger studerat hur vi värderar människoliv – hur våra affekter påverkar våra val. Tidiga och viktiga resultat presenterades vid en konferens anordnad av Vitterhetsakademien i april 1997.

Många skulle nog hävda att det är bättre att rädda två människoliv än att rädda ett, och att det är bättre att rädda tre människoliv än att rädda två. Många skulle också, efter en stunds reflektion, hävda att alla människor har samma värde, oavsett kön, ålder, etnicitet och social ställning.

Men Slovics forskning visar att vi i faktiska valsituationer inte alls tycks värdera antalet räddade liv på detta sätt. Många av oss föredrar faktiskt ett handlingsalternativ där vi räddar 80 procent av 100 liv framför att rädda 20 procent av 1 000 liv. Är detta rationellt? 200 är ju betydligt fler än 80. Med enfaset hävdar ju de flesta av oss att alla människor har samma värde.

Förklaringen till beteendet tycks vara att affekter och proportioner påverkar oss. Att kunna rädda flertalet av en grupp i fara, i detta fall 80 av 100, väcker omedelbara starka positiva känslor. Men känslan av att ”endast” kunna rädda en bråkdel av dem i fara, 200 av 1 000, är en negativ upplevelse – en upplevelse eller bild av att inte riktigt räcka till. Våra affekter stör vår rationalitet.

I andra studier har man frågat hur många människoliv ett medicinskt forskningsinstitut måste rädda för att få 10 miljoner dollar i forskningsstöd. Genomsnittsvärdet för försökspersonerna är 9 000 människor i en situation där 15 000 människor riskerar att mista livet. När 290 000 människors liv är i fara är genomsnittsvärdet 100 000 liv. Återigen verkar det som om proportioner och affekter grumlar vår rationalitet. Att satsa

lika mycket pengar på att rädda 9 000 människor i den lilla gruppen som på att rädda tio gånger så många i den större gruppen kan inte vara rationellt, definitivt inte om alla människor har samma värde.

Vi föredrar att göra det som av ett eller annat skäl upplevs som bra. Vi väljer det som i situationen ger oss en upplevelse av att vi gör något och gör något gott. Men vi gör inte nödvändigtvis det rationella.

Det finns många andra experiment som visar att vi är allt annat än rationella. Samtida experimentell psykologisk forskning har till exempel visat att vi som beslutsfattare och problemlösare genererar för få och alltför snäva hypoteser och gissningar. Vi har en benägenhet att söka belägg som är snäva och skeva och gärna lätt tillgängliga. När vi väl formulerat en hypotes håller vi hårt i den. Vi söker belägg som stöder det vi tror istället för att göra vad vi kan för att gallra ut våra felaktiga övertygelser.

Moral

Man kan alltid hävda att empiriska data inte har någon relevans för normativa teorier. Normativa teorier är en sak, praktiskt beslutsfattande och empirisk-psykologiska belägg något helt annat. Teorin för rationellt beslutsfattande har helt enkelt inget med mänskligt beslutsfattande att göra. Det man kan invända mot denna position är att våra teorier för rationellt beslutsfattande i så fall inte är något annat än teoretiska övningar – något användbart ger de oss inte.

Är inte skälet till att vi sysslar med rationellt beslutsfattande att vi söker normativa principer som vi kan använda i praktiken? På samma sätt som moralfilosofen letar efter normativa utgångspunkter som kan tillämpas när verkliga moraliska problem skall lösas. Så är det givetvis.

Men intar vi denna rimliga position hamnar vi i en svårighet som normalt inte diskuteras i den moralfilosofiska litteraturen. De flesta, kanske alla moralfilosofiska teorier kräver² att den moraliskt handlande agenten är rationell – lika rationell som Ramseys ideale agent. Men så rationella är vi ju inte. Det har psykologerna visat. Vi har ett problem, kanske ett mindre problem, men ett problem väl värt att diskutera.

Det är inte alltid helt klart vilka egenskaper som en utilitarist, plikt-etiker, dygdetiker eller situationsetiker tänker sig att agenten har, vilka kognitiva krav som ställs på oss. Behöver vi vara ovillkorligt rationella? Är det acceptabelt att halta till ibland? Räcker normala kognitiva idiosynkrasier och mänsklig irrationalitet? Ett sätt att besvara denna fråga är att arbeta baklänges, det vill säga ta reda på vilka implicita antaganden om agentskap som teorierna gör.

Utilitarismen säger att en handling är rätt om och endast om det inte finns andra handlingar som leder till bättre konsekvenser. Vi skall maximera lyckan i världen. Om det finns fler än en handling som maximerar lyckan har vi handlat rätt om vi väljer en av dem. Om det bara finns en handling som leder till de bästa konsekvenserna är det den vi skall utföra.

Den klassiska utilitarismens nav är lyckomaximering. Den klassiska beslutsteorins nav är nyttomaximering. Det är osäkert i vilken utsträckning den klassiska utilitarismen inspirerade och påverkade utvecklingen av teorin för rationellt beslutsfattande. Ramsey kände med all säkerhet till kritiken av Mill och det av Mills kritiker myntade begreppet *Homo economicus*. Ramseys beskrivning av den ideale beslutsfattaren är ju inte endast ett matematiskt porträtt av Rational Man utan även av *Homo economicus*.

Däremot är det tveklöst så att utilitarismens samtida döttrar, de moderna konsekvensetiska teorierna, starkt inspirerats och påverkats av teorierna för rationellt beslutsfattande. De krav de konsekvensetiska teorierna ställer på den moraliske agenten skiljer sig inte nämnvärt från de krav den ideale beslutsfattaren skall uppfylla.

För det första antas att vårt välbefinnande, våra önsknings, våra handlingars konsekvenser, i en eller annan mening kan mätas. I termer av lycka eller i termer av nytta. För att detta skall vara möjligt krävs att agentens preferenser är ordningsriktiga och att de uppfyller vanliga krav på oberoende. Det vill säga utilitarismens agent måste följa precis samma beteenderegler som den ideale beslutsfattaren gör.

Men detta räcker inte för utilitarismen. Beslutsteoretiker brukar med goda argument hävda att interpersonella nyttojämförelser är omöjliga. Det går att mäta en enskild individs nyttor, det går att maximera den egna förväntade nyttan. Men det går inte att jämföra dessa individuella eller personliga nyttor med andra individers nyttor. För att detta skall vara möjligt krävs någon enhet med vars hjälp man objektivt eller interpersonellt kan mäta förändringar i nytta och det krävs en gemensam jämförbar nollpunkt, ett tillstånd eller utfall som är lika bra eller lika dåligt för alla moraliska beslutsfattare. Interpersonella nyttojämförelser är nödvändiga för att utilitarismen inte skall implodera. Utilitarismens agent är med andra ord *minst* lika rationell som Rational Man.

Antag att psykologerna har rätt, det vill säga att vi är mer eller mindre rationella, hur skall vi då kunna vara goda utilitarister? Vi konstruerar våra preferenser efter hand. Irrelevanta faktorer och beskrivningar påverkar hur vi värderar våra handlingars konsekvenser. I vissa situationer kastar vi om våra preferenser högst ologiskt. Vi maximerar varken nytta eller förväntad nytta trots att vi tror att vi gör det. Affekter påverkar våra handlingar mer än förnuftiga överväganden och genomtänkta värderingar.

Det hjälper inte utilitarismen att skilja på handlingsriktighet och beslutsmetod. Oavsett hur vi betraktar teorin räcker vi inte till. Det har framförts goda argument mot de orimliga krav som utilitarismen ställer på oss och mot dess tillämpbarhet. Men vanligtvis har detta varit filosofiska argument. Argument som fokuserat på frågor om beskrivbarhet, jämförbarhet och överblickbarhet. Vad systematiseringen av 50 år av psykologisk forskning ger oss är en ny typ av argument. Det är vår irrationalitet som sätter frågetecknen för utilitarismens användbarhet som beslutsmetod.³

Det kategoriska imperativet, ”Handla bara enligt en maxim som är sådan att du samtidigt kan vilja att den skulle upphöjas till allmän lag”, den kantianska *pliktetiken*, ger oss ett alternativ till olika former av kon-

sekvensinriktade teorier. Vissa handlingar är riktiga eller oriktiga oberoende av vilka konsekvenser de har.

Vid en första anblick kan det verka som om denna etik lättar vår kognitiva börda. Vi behöver inte strukturera handlingsrummet; inte överblicka en myriad av konsekvenser, för oss själva och för andra; inte värdera konsekvenserna; inte väga samman och maximera; och inte oroas över att vi förbisett handlingar som ger betydligt bättre konsekvenser än den handling vi utförde. Vad vi behöver göra är att hålla oss till plikt-erna, till relativt enkla regler.

Men vad kräver Kant av oss? Först måste vi fastställa den relevanta maximen, regeln, bakom handlingen vi tänker utföra. I det enskilda skall vi se det allmänna. Detta är givetvis inte det lättaste och som många filosofer påpekat inte alltid möjligt. Sedan måste vi fråga oss om vi kan vilja att även andra tillägnar sig denna handlingsregel.

Kant har, till skillnad från många utilitarister, en klart uttalad syn på rationalitet. Och han är sträng. Endast den fullkomligt rationelle kan vara moralisk. Kant säger:

Om förnuftet bestämmer viljan ovillkorligt, är de handlingar en sådan varelse inser vara objektivt nödvändiga också subjektivt nödvändiga, dvs. viljan är förmågan att *endast välja det* som förnuftet oberoende av böjelsen inser vara praktiskt nödvändigt, dvs. gott. (*Grundläggning av sedernas metafysik*, s. 38.)

De försökspersoner som utgör underlaget för vår systematiserade kunskap om mänskligt beslutsfattande måste i Kants ögon framstå som moraliska agenter bortom all räddning.

Dygdetikern lär oss att det finns vissa karaktärsdrag som är bra att ha. Ärlighet skall vara ett sådant karaktärsdrag och är en av de minst omtvistade dygderna. Andra välkända dygder är generositet, lojalitet, mod och ödmjukhet. Det är viktigt, säger dygdetikern, att dygderna visar sig i det vanemässiga handlandet. Det räcker inte att vara ärlig när

andan faller på. Det finns ett krav på framhårdande och konsekvens.

Dygdetiken blir viktig om man till exempel av ett eller annat skäl tycker att frågor om rätt och orätt är obesvarbara, ohanterliga eller oviktiga. Vi behöver inga rättesnören utan en moralisk coach som hjälper oss att fatta bättre moraliska beslut. Dygderna gör oss till bättre moraliska agenter.

Men man kan också inta en helt annan position. Om vi vet vilka dygderna är, vet hur en dygdig person handlar, då vet vi också vad som skiljer riktiga handlingar från oriktiga.

Att vi inte kan enas om vilka dygderna är verkar vara ett mindre problem. Värre är att även en komplett dygdlista sannolikt inte skulle räcka för att säga vad som i alla sammanhang är rätt och orätt. Om en strategi av detta slag skall komma någonstans krävs att vi till listan över dygder även fogar olika epistemiska dygder. Det räcker inte med att vi är ärliga och modiga. Vi måste även vara förnuftiga och rationella men kanske framförallt visa sokratisk ödmjukhet vad gäller den egna kunskapen. Aristoteles, en av de stora dygdetikerna, såg med all säkerhet detta. De formella preferenslogiska principer Aristoteles formulerar i *Topiken* är principer man vill att en dygdig person skall hålla sig till.

Om förhoppningen är att vi skall få ett svar på frågan om rätt och orätt handlande genom att identifiera och systematisera dygderna visar samtida empirisk-psykologisk forskning att sannolikheten att lyckas är minimal. Den mänskliga irrationaliteten gör oss till ett ynkligt studieobjekt. För att lyckas med en sådan ansats krävs att den moraliske agenten har samma grundläggande egenskaper som den ideale beslutsfattaren plus en hel del andra goda egenskaper.

Det är också tveksamt om de vanligaste dygderna gör oss till bättre moraliska agenter. I vissa sammanhang är det säkert alldeles utmärkt att visa mod. Men är det förnuftigt att uppmuntra en irrationell person att vara modig? Är det inte att främja dårskap? Grighet och irrationalitet är ingen bra kombination av egenskaper, men det är inte heller generositet och irrationalitet.

Antag att psykologerna har rätt – vi är irrationella. Då är det väl de epistemiska dygderna som bör uppmuntras: rationalitet och förnuft. På detta sätt kan kanske antalet tveksamma affektbeslut minskas. Men vi får se upp. Rationella och förnuftiga är vi om vi följer Aristoteles preferensprinciper och Ramseys rationalitetsaxiom. Men det är inte denna vägledning, dygder, den irrationella människan behöver. Den psykologiska forskningen visar att denna typ av råd snarast gör oss till sämre beslutsfattare.

Notera att vad som sagts ovan inte är ett argument för en eller annan form av *situationsetik*, att varje situation är unik och att det inte finns några allmänna etiska regler som villkorlöst skall följas. Den situation det svårt cancersjuka barnet befinner sig i är givetvis radikalt annorlunda än den situation som den ensamstående kvinnan som längtar efter barn och önskar IVF-behandling befinner sig i. Situationerna är så olika, hävdar några, att det inte går att falla tillbaka på undantagslöst giltiga moraliska principer. Istället för regler och principer skall vi förlita oss på den erfarenhet vi har, sträva efter en användbar praktisk vishet (*fronesis*).

Men även en situationsetiker måste utgå från att vi är logiska, förnuftiga och rationella. Det är få om ens någon etiker som vill upphöja godtycket och irrationaliteten till norm.

Missförstå mig rätt. Inget av vad som sagts torpederar någon av de nämnda etiska teorierna. Det säger jag inte. För att lyckas med det krävs filosofiska kanoner snarare än empiriska slangbellor. Men vi ser att normativ etik är teorier för den ideale beslutsfattaren. Teorier som den fullständigt rationelle agenten utan problem kan använda. Men vi är inte Rational Man, vi är av och till både ologiska och irrationella. Vad vi behöver är en normativ etik för irrationella agenter.

TACK

En viktig inspirationskälla och plattform för detta arbete har varit den forskning jag gjort tillsammans med Johan Brännmark, se litteraturförteckningen nedan. Ett varmt tack till Johan Brännmark, Jeanette Emt och Göran Hermerén för väsentliga förslag och konstruktiv hjälp. Ett speciellt tack till Paul Slovic som genom sin forskning och sitt engagemang i Darfurfrågan fick mig att ställa den fråga som är utgångspunkten för detta arbete.

NOTER

1. Se Slovic, P. (2007), ”’If I look at the mass I will never act’: Psychic numbing and genocide”, *Judgment and Decision Making*, 2:79–95.
2. Här rör det sig inte om ett svagt praktiskt krav, ”kräver för att kunna tillämpa”, utan ett starkt teoretiskt (normativt) krav, ”är en grundläggande förutsättning för teoribildningen”.
3. Notera att om våra preferenser delvis eller helt är i oordning, om utilitarismens solida preferensplattform visar sig ha allvarliga sprickor eller helt vitttrat sönder, kan det bli svårt att identifiera vissa handlingar som riktiga och i värsta fall saknar vi helt och hållet grund för att ge svar på frågan vad vi bör göra.

LITTERATUR

Den forskning som presenteras i Brännmark, J. & Sahlin, N.-E., ”Ethical Theory and Philosophy of Risk: First Thoughts”, *Journal of Risk Research* (publiceras 2009), och Sahlin, N.-E. & Brännmark, J., ”How can we be moral when we are so irrational?” (2008), är basen för denna uppsats. En viktig diskussion om brist på beslut och folkmord finns i Slovic, P. (2007), ”’If I look at the mass I will never act’: Psychic numbing and genocide”, *Judgment and Decision Making*, 2:79–95. Se även Sahlin, N.-E. (2006), ”Vi kan bara bry oss om en i taget”, *Forskning och framsteg*, 6:66f.

Rationalitet

Aristoteles preferenslogik diskuteras i Sahlin, N.-E. (1993), ”Worthy of choice”, *Theoria*, 65:178–91. Frank P. Ramseys beslutsteori finns i Ramsey, F.P. (1926), ”Truth and probability”, i D.H. Mellor (red.), Ramsey, F.P. (1990), *Philosophical papers*, Cambridge: Cambridge University Press. Sure Thing-principen disku-

teras i Savage, L.J. (1954/1972), *The Foundations of Statistics*, New York: Dover Publications, Inc. I Gärdenfors, P. & Sahlin, N.-E. (red.) (1988), *Decision, Probability, and Utility: Selected Readings*, Cambridge: Cambridge University Press, finns flera av de klassiska arbetena om rationellt beslutsfattande samt arbeten som diskuterar och problematiserar rationalitetsbegreppet. Se även Sahlin, N.-E. (1990), *The Philosophy of F.P. Ramsey*, Cambridge: Cambridge University Press. Två arbeten som diskuterar Rational Man och rationellt beslutsfattande är Sahlin, N.-E. & Vareman, N. (2008), "Three types of decision theory", *Reasoning, Rationality and Probability*, Galavotti, M.C., Scazzieri, R. & Suppes, P. (red.), Stanford: CSLI Publications, och Sahlin, N.-E., Wallin, A. & Persson, J. (2009), "Decision science: From Ramsey to dual process theory", *Synthese. Om Homo economicus* kan man läsa i Persky, J. (1995), "The ethology of *Homo economicus*", *The Journal of Economic Perspectives*, 9, 2:221–231.

Irrationalitet

En klassisk antologi om mänskligt beslutsfattande är volymen Kahneman, D., Slovic, P. & Tversky, A. (red.) (1982), *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Cambridge: Cambridge University Press. I denna volym återfinns både Kahnemans och Tverskys Lindaexempel och David Eddys uppsats. Det är i mycket denna forskning som legat till grund för den syn vi idag har på mänskligt beslutsfattande. Ett viktigt arbete om affekter är Finucane, M.L., Peters, E. & Slovic, P. (2003), "Judgement and decision making: The dance of affect and reason", i Schneider, S.L. & Shanteau J. (red.), *Emerging perspectives on judgment and decision research*, Cambridge: Cambridge University Press, s. 249–67. Referenser till arbeten om människolivets värde finns i Slovic, P. (2007), "If I look at the mass I will never act": Psychic numbing and genocide", *Judgment and Decision Making*, 2:79–95, samt i Hermerén, G. & Sahlin, N.-E., *The Value of Life*, Konferenser 46, Kungl. Vitterhets Historie och Antikvitets Akademien, Stockholm 1999.

Moral

Kantcitatet hittas i Kant, I. (1997/2006), *Grundläggning av sedernas metafysik*, Uddevalla: Daidalos, s. 38. För referenser till i detta sammanhang centrala moralfilosofiska arbeten se ovan nämnda uppsatser av Brännmark & Sahlin. Se även Halldén, S. (1995), *A Socratic Approach to Morality*, Stockholm: Thales, och Tännsjö, T. (2000), *Grundbok i normativ etik*, Stockholm: Thales.