

Om moraliska övertygelsers styrka

Ett bra argument mot emotivismen, menar Lars Bergström i sin *Grundbok i värde teori* (1990), är emotivistens svårigheter att förklara hur man kan vara mer eller mindre övertygad i värdefrågor. Vi anser vanligen att vi kan vara mer eller mindre säkra också på detta område. Men ett gillande eller ogillande verkar bara kunna variera i fråga om den styrka med vilken man gillar eller ogillar något, och den styrkan varierar enligt emotivismen med det värde man tillskriver objektet, inte med hur starkt övertygad man är om att objektet har detta värde.¹

Michael Smith (2002) hävdade samma sak, fast med utförligare argumentation. Mot Smiths argument invände Lenman (2003) och Ridge (2003, 2007). Vad de försvarade var dock en mer komplicerad lära. Här skall jag hålla mig till emotivismen som en moralpsykologisk tes, som säger att värderingar är *inställningar*, inte *föreställningar*, för att använda Bergströms terminologi. De centrala exemplen på inställningar är gillanden och ogillanden, men också att man vill något eller att man åstundar något (för att nu försöka finna en hygglig, om än lite gammaldags, motsvarighet till engelskans *desire*) är att räkna som inställningar. Föreställningar i den här använda meningen kan också kallas *försanthållanden*, för att tydligt skilja dem från de fall då vi föreställer oss något utan att ”föreställa oss det såsom verkligt”, för att tala med Hägerström. Vad som brukar kallas moraliska föreställningar är enligt emotivismen inga försanthållanden. Enligt Hägerström är de inte heller några föreställningar i den mening i vilken vi kan föreställa oss något utan att hålla det för verkligt. Att något har ett visst värde är inget som vi överhuvud kan föreställa oss.

Denna psykologiska tes har spelat en stor roll i moralfilosofin, främst därför att man ofta har uppfattat frågor om meningen hos språkliga satsar eller yttranden som frågor om vilka psykiska entiteter som satserna uttrycker. Meningen hos värdesatser kan också tänkas vara på ett mer komplicerat sätt relaterad till olika konativa och kognitiva psykiska en-

¹Den här uppsatsen har tillkommit genom en lång och invecklad diskussion med Krister Bykvist och Jonas Olson. Jag är dem stor tack skyldig

titeter; man har talat om ”ekumenisk expressivism” som antar att värdeuttryck också uttrycker föreställningar. Men här utgår jag från att om emotivismen i den enkla formen ovan har problem med övertygelsegrader, så är det inte troligt att det kan avhjälpas genom att man antar att värderingar också är något annat. Därför skall jag i stort sett ignorera vad Linman och Ridge sagt i frågan. (Bykvist & Olsson diskuterar deras ståndpunkter.)

Bergström betonar att emotivisten inte behöver ha speciella problem med övertygelsegrad i den mån säkerheten eller osäkerheten beror på osäkerhet om empiriska förhållanden. I många fall, antagligen de flesta, är vi osäkra om något har ett visst värde därför att vi är osäkra om det uppfyller de kriterier vi förutsätter i vår värdering. Vi kan till exempel vara mer eller mindre säkra på att en viss handling är rätt därför att vi är mer eller mindre säkra på vilka faktiska konsekvenser handlingen skulle få. Men vi kan också vara mer eller mindre säkra på att det är just handlingens faktiska konsekvenser som avgör handlingens normativa status – vi kan vara osäkra på vilka kriterier som är de rätta. Och det är i de fallen, om än rätt speciella, som emotivismen, enligt Bergström och Smith, kommer till korta.

Bergström säger också att man kan vara osäker om man tror att *x* är bra, men att detta enligt emotivismen inte är en osäkerhet i en värdefråga. Det är riktigt. Å andra sidan är det ju inte ovanligt att vad som kan se ut som ett påstående om en attityd också uppfattas som ett uttryck för attityden. (”Jag älskar dig”, t.ex.) Emotivisten kan hävda att när jag säger att jag inte är så säker på att *x* är bra, så uttrycker jag inte (bara) en föreställning om vad jag gillar, en föreställning som vacklar mellan föreställningen att jag gillar *x* och den att jag inte gillar *x*, utan (också) en inställning som kan beskrivas som vacklande mellan ett gillande av *x* och ett icke-gillande av *x*. Vad som formuleras som en osäkerhet *om* den attityd man har är antagligen ofta en obestämdhet *i* attityden. Om man säger att man är osäker om man gillar *x* är det nog mera sällan man vill säga att man verkligen har en bestämd attityd som man är osäker om vilken den är. Förmodligen menar man i stället att attityden är lite obestämd. Om man accepterar att det kan finnas sådana, lite mer komplicerade, inställningar, så kan emotivisten tala om övertygelsegrader. Visserligen tycks emotivismens kritiker av någon anledning gärna tro att emotivismen antar att alla inställningar är sådana som kan uttryckas med enkla hurrarop eller buanden i olika riktningar, men det är nu kanske ingen nödvändig del av denna värdeteori.

Hur som helst verkar det också finnas andra problem med Bergströms och Smiths argument.

1. NÅGRA MÖJLIGA INNEBÖRDER

Det ligger nära till hands att säga att hur övertygad man är, det är en fråga om under vilka omständigheter man skulle ge upp den tro man har. Om någon först säger att något är på ett visst sätt och sedan ger upp den ståndpunkten bara efter någon enstaka, nära till hands liggande invändning, så tar vi gärna detta som ett tecken på att han inte var så säker på sin sak. Och om någon vidhåller sin tro trots alla möjliga invändningar, så tar vi det som ett tecken på att han verkligen är säker. Att vi ofta lika gärna säger ”fast övertygad” som ”mycket starkt övertygad”, kunde kanske tyda på att vi ibland menar just denna sorts tålighet när vi talar om hur säker någon är. Att vi kan uttrycka vårt tvivel genom att säga ”Jag tror det när jag ser det” pekar också i den riktningen.

Det verkar inte problematiskt att anta att också värderingar på detta sätt kan vara mer eller mindre stabila även om emotivismen är riktig, och värderingarna alltså är inställningar. Inställningar kan sitta mer eller mindre fast de också. Det kan vara så att jag skulle ha övergett den värdering jag nu har om jag hade resonerat si eller så eller fått veta det eller det, och ju mer som skulle ha krävts för att jag skulle överge värderingen, desto stabilare är den. (Vad som skall menas med ”hur mycket” i detta sammanhang är ett problem som jag här lämnar därhän). Smith diskuterar inte detta som ett möjligt svar på frågan om vad övertygelsegrad är. Han diskuterar ett i viss mån beslätat begrepp, *robustness*. Hur robust en övertygelse är bestäms av hur konstant övertygelsen *över tiden* behåller sin styrka under olika villkor av information och reflexion. Robustheten är inget problem för emotivisten, menar Smith, men den är något helt annat än övertygelsegraden.

Han skulle nog säga detsamma om den idé om stabilitet, låt oss kalla den *fasthet*, som skisseras här ovan, även om den här är synkronisk, inte diakronisk som Smiths *robustness*, och den inte heller, som *robustness*, förklaras i termer av något annat begrepp om övertygelsegrad.

Om man ibland kan vara böjd att identifiera övertygelsestyrka med *fasthet*, kan man också ibland vara benägen att identifiera någons övertygelsegrad med en föreställning han har om *fasthet*. Det verkar inte onaturligt att avvisa någons lättvindiga avfall från en viss ståndpunkt som ett tecken på att han inte var så säker som han verkade, genom att hävda att han inte *trodde* att han skulle ge upp så lätt. Denna variant på övertygelsers styrka diskuterar Smith inte heller, men han skulle säkert säga att detta också är något annat än den sorts övertygelsegrad han talar om som ett problem för emotivisten.

En annan möjlig variant på temat stabilitet är att man är övertygad om en viss ståndpunkt i den mån man är *inställd* på att inte ge upp den. Jag är mer säker på att det är på ett visst sätt än på ett annat om jag är

inställd på att snarare ge upp den förra åsikten än den senare. Och att ha en viss inställning i detta sammanhang skulle man då kanske inte ta som ett gillande eller ogillande, utan snarare som en viljeinriktning. Jag tänker inte ge upp den ståndpunkt jag har, och mina planer förutsätter att jag inte gör det.

Men Smith skulle avvisa också detta som en möjlig utväg för emotivisten. Han skulle avvisa alla förslag som på något väsentligt sätt hänger ihop med stabilitet. Säkerhet, det är något annat. Det är han säker på.

2. SMITHS ARGUMENT

Som ett möjligt försök till försvar från emotivisten diskuterar Smith där emot idén att värderingar skall förstås som andra ordningens preferenser: Att tro att x är bra skulle vara att gilla att gilla x . Då kunde kanske övertygelsegraden återfinnas som styrkan i den högre ordningens gillande.

Mot detta har Smith två argument. Det första säger att det förefaller godtyckligt att anta att gillandet av gillandet representerar övertygelsegraden, medan det gillande som gillas representerar graden av värde. ”Varför inte tvärtom?” frågar Smith. Det är en berättigad fråga. Men en annan berättigad fråga är varför Smith inte diskuterar en nära besläktad möjlig ståndpunkt, som åtminstone inte har samma uppenbara svaghet, nämligen den att värderingen är en preferens, och övertygelsegraden är en inställning till denna preferens: Det kan låta naturligt att säga att om man blir säker på att något är på ett visst sätt, så intar man därmed en viss attityd till att tro att det är på det sättet. Enligt emotivimen är tron att x är bra ett gillande av x , och därmed blir då säkerheten att x är bra en attityd till detta gillande.

Antagligen skulle Smith avvisa detta därför att han uppfattar min övertygelsegrad om p som något som på ett väsentligt sätt finns i min tro att p (om jag nu har en sådan) och inte, som resonemanget ovan förutsätter, som en relation till att tro att p . Om jag först är mycket säker på att p och sedan blir mindre säker, så skulle Smith kanske vara böjd att säga att jag bytt tro, inte att jag har samma tro men att den har ändrats i fråga om en av sina relationsegenskaper. Något som pekar i den riktningen är att han antar att när jag faller ett omdöme att p , så uttrycker det alltid en tro med en viss säkerhet på att p . Man kan få intrycket att innehållet i tron alltid är att det är *si* eller så säkert att p , att alla försanthållanden i grund och botten är av formen ”det är *si* eller så troligt att ...”. (Att de snarare är förtrolighthållanden, skulle man kunna säga.) Han betonar att säkerheten skall vara en strukturell egenskap hos tro. Samma tanke skymtar kanske hos Bergström, som säger att föreställningar om sakförhållanden kan *innehålla* osäkerhet.

Men finns det några bra argument för att anta att övertygelsegraden är en sådan "inre" egenskap hos föreställningen och inte en inställning till föreställningen och, om värdenihilismen är riktig, i värderingsfallet en inställning till en inställning? Det kan väl låta ganska självklart att detta att vara säker på att p är att ha en viss inställning till att tro att p, även om det inte är självklart hur en sådan inställning närmare skall beskrivas. Inställningar kan kanske vara lite komplicerade.

Smiths andra argument går ut på att inställningshypotesen om övertygelsegrader leder till oacceptabla antaganden om hur skillnader i övertygelsestyrka slår ut värdeskillnader i vissa beslutssituationer. Man kunde kanske använda Pascals berömda troslotteri för att illustrera detta på ett enklare sätt än med det mycket mer komplicerade exempel som Smith har: i det här fallet gäller det inte övertygelser i värdefrågor, men det är snarast en fördel, för om Smith har rätt kan övertygelsegrad inte rimligen vara en inställning till att tro, oavsett om det gäller tro i en värdefråga eller inte.

Antag att jag är säker på att det antingen är något lite bättre att tro att Gud inte finns än att tro att han finns, eller också är ofantligt mycket bättre att tro att han finns än att tro att han inte finns. Det är nämligen så, tror jag, att om han inte finns så gör jag mig en del besvär i onödan genom att tro att han finns, och tjänar inte särskilt mycket på att tro att han inte finns. Men om han finns, och jag tror det, då kommer jag till himlen, medan jag kommer till helvetet om jag inte tror. Min övertygelse om Guds existens är ändå inte alls stark. Jag tror faktiskt snarare att han inte finns än att han finns.

Applicera nu inställningshypotesen om övertygelsegrad på detta fall: antag att graden av min tro att p är lika med styrkan av mitt gillande av att tro att p. Då föredrar jag alltså, visserligen inte så starkt, men dock, tron att Gud inte finns framför tron att Gud finns, och om jag är rationell i den meningen att jag, om jag kan, väljer det bättre alternativet, så väljer jag att inte tro. Men om situationen verkligen är den här beskrivna, så förefaller detta inte rationellt – om jag verkligen har så mycket att vinna på att tro att Gud finns bör jag i görligaste mån se till att jag tror. (Och det är enligt Pascal inte så svårt.) Den stora värdeskillnaden skall inte kunna slås ut på detta sätt. Alltså är inställningshypotesen om övertygelsegrader falsk.

Men en rimligare slutsats är kanske att resonemanget inte visar att hypotesen om övertygelse som en inställning till tro är ohållbar, utan att den måste nyanseras. Man måste säga något om vad för *sorts* inställning det är fråga om, eller åtminstone vad för *sorts* inställning det inte är fråga om. Och det senare är inte så svårt: den inställning till en tro som bestämmer övertygelsegraden får inte vara ett gillande av tron som ett

medel till något annat värdefullt mål än sanningen. I Pascalexemplet håller jag tron för ett bättre medel till lycka än att inte tro. Men det hindrar inte att jag håller icke-tron för bättre i ett annat avseende, nämligen för att finna sanningen.

Tesen om säkerhet som ett gillande av att tro något säger inte att *alla* gillanden av att tro något är säkerhet, och det räcker för att bemöta Smiths invändning. Det är inte alls omöjligt att gilla ett gillande av x utan att vara säker på att x är bra. Emotivismen säger inte att människor håller sig med bara en sorts gillande, om man så får säga. Emotivismen hindrar oss inte att t.ex. skilja mellan att gilla någon som lärare och att gilla honom som forskare, eller att skilja mellan bra hypoteser och bra historier. En emotivist kan anta att värdesatser uttrycker inställningar och ändå dela Peter Geachs uppfattning att "bra" alltid skall förstås attributivt, dvs. att " x är bra" alltid skall förstås som " x är en bra A ". Emotivismen gör det heller inte omöjligt att skilja mellan å ena sidan att gilla x på grund av egenskaper hos x och å andra sidan att gilla x på grund av egenskaper som gillandet av x har. Man kan gilla att gilla x därför att det har de eller de konsekvenserna att gilla x . Man kan samtidigt ogilla att gilla x med avseende på vilka konsekvenser x har. Att gilla x kan vara bra i vissa avseenden och dåligt i andra.

Det bör också betonas att tesen att övertygelse kan vara en inställning till en inställning inte nödvändigtvis innebär att man talar om gillande av gillande eller, som Smith, om åstundan (desire) av åstundan. Nog så plausibel förefaller tanken att det i stället är fråga om ogillande av att inte gilla. Och emotivismen är nog förenlig med en ännu mer nyanserad syn på människans känsloliv. Vi talar om att vara fullt övertygad om något, men vi talar också om att vara helt nöjd med något, och det senare förefaller vara en inställning. Är det så orimligt att anta att man är övertygad om att p i den mån man är nöjd, i ett speciellt avseende, med alternativet att tro att p ?

3. VÄRDESANNOLIKHET À LA RAMSEY

Det förefaller alltså finnas en rad olika möjliga innebörder i påståenden om hur övertygad någon är i en värdefråga. Man behöver inte nödvändigtvis se dessa som konkurrerande tolkningar. Kanske menar vi ibland det ena, ibland det andra eller tredje när vi talar om hur säker någon är på det eller det. Ibland talar vi om fasthet, ibland om antagen fasthet eller om intenderad fasthet, ibland om hur bra eller tillfredsställande eller påbjuden som tron i fråga uppfattas och ibland kanske om flera av dessa saker på en gång. Ingen av varianterna medför några speciella problem för emotivismen.

Men Bergström och Smith menar att emotivisten, som antar att värderingar är inställningar, verkligen har problem med övertygelsegrader som kognitivisten, som antar att värderingar är föreställningar, inte har. För att förstå hur de kan vara så säkra på det, måste man ha en uppfattning om vad nu *de* menar med övertygelsegrad. Bergström diskuterar inte det i detta sammanhang, men Smith ger ganska klart besked: med säkerhet, "certitude", förstår han subjektiv sannolikhet enligt någon variant i traditionen från Ramsey och de Finetti: din säkerhet på att p är din villighet att satsa på att p faktiskt är (blir) fallet.

Det är en på många sätt tilltalande teori. Men om man frågar vad man kan uttrycka i denna apparat, så är det för det första hur mycket, eller litet, man tror på att olika möjliga alternativ är förverkligade, och för det andra hur stort värde man tillskriver dessa alternativ. I botten finns ett antal möjliga utfall med en viss sannolikhet och ett visst värde. Varje delmängd av de möjliga utfallen, med sina relativa sannolikheter, är att betrakta som ett lotteri, vars värde är det förväntade värde som bestäms av vinsternas värde och sannolikhet. Något spår av hur övertygad man är om att alternativen har detta värde skymtar inte. *Värdeordningen är en relation över alternativ som innehåller sannolikhetsordningen, inte omvänt.*

Denna idé om subjektiv sannolikhet gör alltså en fundamental skillnad mellan å ena sidan värderingar av alternativen och å andra sidan övertygelsegrad om alternativen. Men skillnaden förutsätter *inte* att värderingarna inte är föreställningar. Från dessa utgångspunkter finns det alltså ett svårartat problem med övertygelsegrader i värdefrågor, oavsett om man är kognitivist eller emotivist: *teorin säger ingenting alls om övertygelsegrader om icke faktaberoende värden. Tvärtom förutsätts en bestämd fast värdering av de alternativ som innehåller sannolikhetsordningen.*

Smith har kanske snuddat vid den tanken, för han säger är att det kan vara svårt att konstruera de relevanta beslutssituationerna, och han gör tyvärr inget försök i den vägen. Men han betonar att den grundläggande idén är klar nog. Och det kan man på sätt och vis hålla med om. Om vi direkt applicerar den grundläggande idén om denna sorts subjektiva sannolikhet på värderingar så skall vi, om vi vill se *hur säker någon är på att x har ett visst värde*, se efter hur mycket han är villig att satsa på att x har detta värde. Och att x har ett visst subjektivt värde skall i sin tur betyda att agenten, som förutsätts vara rationell i den meningen att han på ett effektivt sätt eftersträvar det han tror är värdefullt, är villig att satsa på ett visst sätt *på x* , givet vad han tror om sannolika utfall. Det krävs, kort sagt, en värdering av att x har värdet i fråga.

För att se problemet lite bättre kan man starta med det i presentationer av läran om förväntat värde vanliga greppet att tala om lotterier med pengar som insatser och vinster. Du skall satsa en viss summa på att p

eller på att icke p blir fallet och om du satsar rätt vinner du t.ex. dubbla insatsen. Om du då satsar hälften på p och hälften på icke p , så visar det, enligt huvudidén i denna lära, att du håller dem för lika sannolika. Om du satsar tre fjärdedelar på p och en fjärdedel på icke p så visar det att sannolikheten för p enligt ditt subjektiva mått är mycket större än för icke p .

Men att mäta i pengar är förstås en förenkling. Den är ofta användbar, men det är klart att man inte kan använda den om man t.ex. vill mäta din subjektiva sannolikhet för att pengar har värde. Din tro på att pengar *inte* har värde kan inte rimligen visas av din villighet att satsa pengar på att pengar inte har värde. Då måste vi hitta något annat.

Svårare ändå blir det om vi verkligen skall hålla oss till egenvärde. Hur skall vi t.ex. mäta styrkan i din tro att det enda som har egenvärde är att få som man vill? Om vi utgår från att dina värderingar är systematiska i den meningen att de i botten har en uppsättning intrinsikala värderingar som tillsammans med dina uppfattningar om faktiska sakförhållanden genererar alla dina värderingar, så behöver vi då en intrinsikal värdering som är förenlig både med att önskeuppfyllelse är det enda som har egenvärde och förenlig med att det inte är så. Det förefaller inte alldeles enkelt att finna en sådan värdering.

Det verkar finnas också andra svårigheter. I många sammanhang är det ju klart att tankemodellen ”tänk dig att du erbjuds att satsa på att p är fallet eller på att icke p är fallet . . .” är orealistisk i den meningen att det förefaller klart orealistiskt att tro att vi någonsin kommer att få veta vilket som nu faktiskt verkligen är fallet och se röken av någon vinst. Det behöver inte hindra att modellen kan vara upplysande. Ett inte ovanligt sätt att demonstrera att de tänkta erbjudna lotterierna inte behöver vara särskilt realistiska är att säga: antag att Gud erbjuder dig att satsa Det kan ligga nära till hands att försöka samma grepp när man uppmärksammar att några riktigt säkra besked om vad som har eller inte har egenvärde lätt kan uppfattas som fåfänga förhoppningar.

Men om värderingar inte är försanthållanden så är tanken att det finns en dold sanning i grundläggande värdefrågor, som skulle vara det som det tänkta lotteriet handlar om, inte meningsfull. Det finns kanske ingen värdesanning som ens Gud skulle kunna avslöja, och om det är så, då förefaller hypotetiska resonemang om lotterier över uppenbarade värdesanningar inte meningsfulla.

Det verkar alltså vara så att de resonemang i lotteritermer som brukar användas för att förklara idén om subjektiv sannolikhet kommer i konflikt med värdenihilismen om man tänker sig att utfallen i lotterierna är värdeförhållanden.

Nu är ju kopplingen mellan värdeteori och subjektiv sannolikhet inte självklart nödvändig. Smith gör den därför att han tror att han därigenom

skall kunna förklara vad han kallar ”värdebegreppens Janusansikte”, nämligen deras tendens att i vissa avseenden se ut som föreställningar och i andra avseenden som inställningar.

Om man i stället utgår från att värderingar är föreställningar, medan det som ser ut som värderingar i Ramsey-traditionens lära om subjektiv sannolikhet inte är värderingar utan något annat, men i varje fall inställningar,² så får man förstås inte direkt de problem som jag har diskuterat här. Å andra sidan går ju då Smiths huvudpoäng förlorad; då har värdebegreppen inget Janusansikte, för då har de inte den roll i vårt beslutsfattande som man kan tycka att Ramsey gav en precis formulering. Dessutom borde man väl ändå kunna tänka sig en agent som föredrar något i den för läran om förväntat värde relevanta meningen (vilken den nu är) om och bara om han håller det för bättre. Och man är då tillbaka i samma problem.

Ser man på övertygelsegrad i rena värdefrågor som något som visar sig på det sätt som Ramsey och De Finetti tänkte sig subjektiv sannolikhet, så krävs alltså rätt äventyrliga antaganden för att kunna tala om övertygelsegrad. Men emotivismen ger en förklaring av varför det är så: det beror på att värderingen att x är fundamentalt bra inte är en föreställning och detta att x är bra därför inte något möjligt sakförhållande som kan vara ett möjligt utfall av något lotteri. Att emotivisten får problem med att tala om subjektiv sannolikhet hos fundamentala värderingar är då inte ett argument mot, utan snarare ett argument för emotivismen.

LITTERATUR

- Lars Bergström. 1990. *Grundbok i värdeteori*. Thales.
- Krister Bykvist och Jonas Olsson. 2008. "Expressivism and Moral Certitude", *Philosophical Quarterly's* nätupplaga.
- James Lenman. 2002. "Non-Cognitivism and the Dimensions of Evaluative Judgement", *Brown Electronic Article Review*.
- Michael Ridge. 2007. "Ecumentical Expressivism: The Best of Both Worlds", *Oxford Studies in Metaethis*.
- Michael Smith. 2002. "Evaluation, Uncertitude and Motivation", *Ethical Theory and Moral Practise* 5.

²Så förefaller Bykvist och Olson göra.