

Den enda vägens beteendekonomi

– om bakgrunden till utnämmandet av Richard Thaler till Ekonomipristagare

GUSTAV ALMQVIST

Richard Thaler belönades nyligen med Sveriges riksbanks pris i ekonomisk vetenskap till Alfred Nobels minne. Detta för sina bidrag till beteendekonomi. Denna artikel är en replik på Gärdenfors m fl (2017) och deras summering av samme Ekonomipristagares forskning. Den recenserar inte utnämmandet av Thaler, vars betydelse för beteendekonomin är oomtvistlig. Syftet är i stället att fortsätta diskussionen kring ekonomiskt beslutsfattande i allmänhet, och rationalitet i synnerhet, genom kritiska nedslag i författarnas text. Ty varken historieskrivningen eller tolkningarna av Thalers forskningsbidrag är självklara, och avgörande antaganden lämnas okommenterade.

Gärdenfors m fl (2017) organiserar sin forskningsgenomgång utifrån rubrikerna *begränsad rationalitet*, *sociala preferenser*, *bristande självkontroll* och *beteendekonomi i praktiken*. Som bevis på det förstnämnda anförs en studie av Camerer m fl (1997). I denna undersöktes taxichaufförer i New York. Dessa visade sig jobba tills dess att de hade uppnått sitt intäktsmål för dagen när de i stället hade kunnat arbeta längre under särskilt lukrativa tider. I förlängningen gav de därmed upp ledig tid i onödan.

Studien har dock varit omstridd. Data från Uber tecknar en annan bild. Deras förare tycks fördela sin arbetstid alldeles utmärkt. De som avviker är en minoritet av de nyanställda, men även de lär sig snart när intäkterna är högst (Sheldon 2016).

Det som är bäst för förarna är emell-

ertid inte alltid bäst för Uber. Därför har företaget börjat använda sig av beteendekonomiska insikter för att få sina förare att köra mer under sämre tider (i syfte att jämna ut utbudet). Redan under pågående uppdrag dyker det därför upp erbjudanden om nya kunder; utloggning åtföljs av påminnelser om hur nära man är att ha kört in en viss summa pengar; och sporrande textmeddelanden, e-post och notifikationer signeras med påhittade kvinnonamn för att bli mer verkningfulla (Scheiber 2017). Thaler är en förespråkare av metoderna i fråga, som kallas ”puffar” (*nudges*).

Exemplen från Uber aktualiserar två saker. För det första att steget är långt från en enskild marknadsobservation till slutsatsen att människan skulle vara (ir)rationell. För det andra att även det som börjar som välmenande försök att hjälpa människor till bättre beslut kan komma att aktualisera etiska problem. Vad som är rätt och fel är sällan självklart, varför metoderna riskerar att användas felaktigt.

Beslutsforskning och rationalitet

Beslutsforskningen är tvärvetenskaplig och engagerar både ekonomer och psykologer. Den inbegriper *normativa*, *deskriptiva* och *preskriptiva* betraktelsesätt. Det normativa perspektivet anger hur beslut bör fattas. Deskriptiv beslutsforskning studerar hur de faktiskt fattas. Preskriptiva initiativ tillämpar deskriptiva insikter för att hjälpa människor till bättre val (Bell m fl 1988).

Ta det första av von Neumann och Morgensterns (1947) axiom, som avser fullständiga preferenser. I ett val mellan två alternativ går det att föredra det första, det andra eller att vara indifferent dem emellan. Detta är en logisk regel. Så långt är frågan normativ. När den väl undersöks empiriskt blir den i stället deskriptiv. De data som erhålls kan då jämföras med normen. Beakta nedanstående exempel.

REPLIK

Gustav Almqvist är doktorand vid Handelshögskolan. Hans forskning inom ekonomisk psykologi rör bedömningar och beslutsfattande. gustav.almqvist@phdstudent.hhs.se

Citat på engelska har översatts av författaren.

Sean Connery debuterade som James Bond i *Agent 007 med rätt att döda*. Där påtalar han för Dr No att han tycker bättre om Dom Pérignon årgång 1953 än 1955. Men i *Åskbollen* beställer samme Bond likafullt en flaska av den senare. Han tycks alltså föredra den äldre årgången framför den yngre. Och tvärtom. Detta utgör en paradox. Thaler ägnade den första delen av sin karriär åt liknande anomalier som inte gick att förklara utifrån neoklassisk teori. Han gjorde nedslag på auktioner, hästkapplopningsbanor och i sportvärlden (Thaler 1992).

Polemiken med den neoklassiska ekonomin har utgjort beteendekonomin livsluft (se Thaler 2015). Men trots en omfattande katalog över avvikelser från den förras världsbild finns det flera saker som de båda skolbildningarna har gemensamt. En är antagandet att det finns normativa ideal för hur beslut bör fattas. Dessa kallas slentrianmässigt för rationalitet. Men detta är en allt annat än självklar utgångspunkt. Vissa menar att beteendekonomin alltjämt vilar på den neoklassiska ekonomins grundvalar (Berg och Gigerenzer 2010).

Inom beslutsforskningen används i själva verket flera, ibland motstridiga, måttstockar för vad som är att betrakta som rationellt. Sådana kriterier kan vara av två slag. Antingen likställer de rationalitet med sammanhängande logik eller så betonar de överensstämmelse mellan tänkande och handling och den omgivande miljön (Hammond 1996). Denna skiljelinje reflekterar olika synsätt på människan som båda rymms inom den deskriptiva beslutsforskningen. Dessa kan, enkelt uttryckt, betraktas med två olika liknelser: *människan-som-dator* respektive *människan-som-organism*.

Människan-som-dator är ett barn av psykologins kognitiva revolution, men

med rötter även i psykofysik och gestaltpsykologi. Givet denna utgångspunkt är steget kort till att betrakta människan som en mjukvara som kan vara behäftad med buggar. Det är på dessa beteendekonomer syftar när de menar att människan är förutsägbart irrationell (Ariely 2008). Systematiska felslut kallas för tankefel eller kognitiv bias. Orsaken påstås vara användandet av *tumregler*, ett snabbt tankesätt sårbart för villfarelser. Upphovsmännen till denna teori var psykologerna Amos Tversky och Daniel Kahneman (1974), vilka Thaler (2015) fortfarande ser som sina mentorer. Deras inflytande har varit stort även för återstoden av den moderna, *enda vägens beteendekonomi*.¹

Människan-som-organism handlar i stället om funktionalism i ett visst sammanhang. Detta gör det lika viktigt att studera uppgiftsmiljön och dess statistiska egenskaper som människan. Psykologen Egon Brunswik företrädde denna syn redan på 1930-talet. Tumregler kan därmed varken vara bra eller dåliga i sig själva utan måste studeras i relation till den uppgift de är satta att lösa (Gigerenzer m fl 1999). Denna uppfattning går under namnet *ekologisk rationalitet* (Todd och Brighton 2016).

Gärdenfors m fl (2017) tycks förespråka synsättet människan-som-dator. I en fotnot skriver de att "[g]raden av rationalitet och kognitiv förmåga skiljer sig mellan individer" (s 6). De slår därmed fast att rationalitet skulle vara knutet till en person. Som om det vore en egenskap.

Denna uppfattning avviker från vad flera tidigare Ekonomipristagare har ansett. En av dem var Herbert Simon, Ekonomipristagare 1978, som fastslog att "[m]änniskans rationella beteende ... formas av en sax vars två blad är utformningen av uppgiftsmiljön och ak-

¹ Om skillnaden mellan den gamla och nya beteendekonomin, se Angner och Loewenstein (2012).

törens beräkningsförmåga” (1990, s 7). För Simon var rationalitet alltså utkomsten av en interaktion mellan kognitiv förmåga och en viss uppgift. Det var aldrig en disposition.

Vantolkningen av Simon

Thaler bekänner sig alltså till en helt annan syn på rationalitet än Simon. Ändå anser Gärdenfors m fl (2017) att Simons (1955) begrepp *begränsad rationalitet* skulle ha legat till grund för Thalers teori om *mental bokföring*. Det är förvisso sant att de båda förenas i förnekandet av nationalekonomins allvetande människa (*homo economicus*). Men i övrigt finns det få likheter mellan de två. Faktum är att Simon inte ens citeras i Thalers (1985, 1999) artiklar om mental bokföring.

Medan Thaler, senast vid sin prisföreläsning, liknar människan vid seriefiguren Homer Simpson, känd för sin skrottretande dumhet, ansåg Simon (1985, s 297) att ”begränsad rationalitet inte är irrationalitet ... det finns gott om bevis för att människor i allmänhet är ganska rationella; dvs att de vanligtvis har skäl till varför de gör som de gör”. När Thaler spekulerar i att ekonomiska felslut är att jämställa med ”mentala illusioner” (1980, s 40) lade Simon (1956) i stället tonvikten vid den process som leder fram till ett val, t ex att nöja sig med det första tillfredsställande alternativ man hittar.

Simons fråga var nämligen deskriptiv och löd: ”Hur resonerar människor när den neoklassiska nationalekonomins rationalitetsvillkor inte är uppfyllda?” (1989, s 377). Här var *homo economicus* förstås dödfödd som beslutsmodell. Men detta var en utgångspunkt snarare än ett resultat. Svaret på sin deskriptiva fråga kallade Simon (1976) i stället för *processuell rationalitet*.

Nationalekonomer har haft betydligt lättare att ta till sig begränsad rationalitet än processuell rationalitet. I och med att det förra var vagare operationaliserat har det nämligen gått att tilläm-

pa med större frihet. Men en konsekvens därav är att Simons egentliga budskap har missförstått (Barros 2010).

Från Freud till Thaler

Under rubriken bristande självkontroll lovordar Gärdenfors m fl (2017) Thaler och Shefrins (1981) uppdelning i ett *planerande* och ett *handlande jag*. Denna innehåller en häpnadsväckande kombination av agentteori och freudiansk psykologi. Dels tecknas en bild av människan som bebodd av en långsiktig principal och en kortsiktig agent med motstridiga intressen. Dels spekuleras i att självkontroll uppstår i jämvikt mellan konkurrerande psykiska energier. Det planerande (handlande) jaget för tankarna till *superego (ego)* i Sigmund Freuds strukturella modell. Thaler och Shefrin skriver t o m uttryckligen att dennes arbete ”förtjänar ett särskilt erkännande” (1981, s 394).

Gärdenfors m fl (2017) fortsätter med att presentera litteratur till stöd för *dual-modeller*. Sådana kontrasterar två olika sätt att tänka. Ett exempel är Kahnemans (2011) uppdelning i *System 1* (snabbt, automatiskt och ungefärligt) respektive *System 2* (långsamt, medvetet och exakt). Men forskningen beskrivs felaktigt som om den skulle stödja Thalers och Shefrins *planner-doer*-modell och att det är denna som ”används i modern psykologi och har stöd i modern hjärnforskning” (s 12). Men de två artiklar som sägs stödja detta påstående undersöker antingen andra saker (McClure m fl 2004) eller försvarar dual-modeller av ett helt annat slag (Evans och Stanovich 2013). Bara i en av dem är Thaler och Shefrin överhuvudtaget citerade.

Det är stor skillnad mellan olika sätt att tänka och att människan skulle bebos av två olika figurer (*homunculi*) där den ena håller den andra i schack. Nu skrivs Thaler in i en forskningsfåra där han aldrig har verkat.

Mycket väsen för ingenting?

Thaler har på senare år kommit att intressera sig för det preskriptiva och förordar subtila påverkansmetoder i form av icke-tvingande, välvilliga knuffar för att främja individens och samhällets bästa. Denna beteendeekonomins politiska gren har haft många namn sedan den etablerades: *anti-anti-paternalism* (Jolls m fl 1998), *asymmetrisk paternalism* (Camerer m fl 2003), *libertariansk paternalism* (Thaler och Sunstein 2003), *valarkitektur* eller *puffande* (Thaler och Sunstein 2008). Idén har fått stort genomslag i offentlig förvaltning världen över (Whitehead m fl 2014). Den har inspirerat presidenter (Obama), premiärministrar (Cameron) och företag (Uber).

Gärdenfors m fl (2017) avfärdar kritiken mot metoderna genom att framhålla att de inte inskränker valfriheten. Men detta ingår redan i sättet på vilket metoderna definieras. Därmed bemöts ett argument som meningsmotståndarna aldrig har framfört.

Kritiken har däremot bestått i att tillvägagångssättet kan vara oetiskt (Rebonato 2014), bygger på forskning som är övertolkad (Berg och Gigerenzer 2007) och selektivt utvald (Gigerenzer 2015) samt baseras på lösa antaganden om människors sanna preferenser (Sugden 2017). Även mångåriga kollegor har efterfrågat en mer nyanserad diskussion än den hittillsvarande (Loewenstein och Chater 2017). Thaler själv tar emellertid saken med ro och avfärdar det hela med en axelryckning titulerad "Värst vad det väsnas om puffandet" (Thaler 2017).

Genom att bemöta åsikter som ingen har tar Gärdenfors m fl (2017) kritiken med en liknande klackspark. Men för den demokratiskt sinnade finns det problem med beteendeekonomisk teknokrati som ska skydda människor från sig själva. I synnerhet när denna grundas på en snäv, ingalunda självklar syn på rationalitet.

REFERENSER

- Angner, E och G Loewenstein (2012), "Behavioral Economics", i Mäki, U (red), *Handbook of the Philosophy of Science: Philosophy of Economics*, Elsevier, Amsterdam.
- Ariely, D (2008), *Predictably Irrational: The Hidden Forces that Shape Our Decisions*, HarperCollins, London.
- Barros, G (2010), "Herbert A Simon and the Concept of Rationality: Boundaries and Procedures", *Revista de economia política*, vol 30, s 455-472.
- Bell, D E, H Raiffa och A Tversky (1988), "Descriptive, Normative, and Prescriptive Interactions in Decision Making", i Bell, D E, H Raiffa och A Tversky (red), *Decision Making: Descriptive, Normative, and Prescriptive Interactions*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Berg, N och G Gigerenzer (2007), "Psychology Implies Paternalism? Bounded Rationality May Reduce the Rationale to Regulate Risk-Taking", *Social Choice and Welfare*, vol 28, s 337-359.
- Berg, N och G Gigerenzer (2010), "As-If Behavioral Economics: Neoclassical Economics in Disguise?", *History of Economic Ideas*, vol 18, s 133-165.
- Camerer, C, L Babcock, G Loewenstein och R H Thaler (1997), "Labor Supply of New York City Cabdrivers: One Day at a Time", *Quarterly Journal of Economics*, vol 112, s 407-441.
- Camerer, C, S Issacharoff, G Loewenstein, T O'Donoghue och M Rabin (2003), "Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for 'Asymmetric Paternalism'", *University of Pennsylvania Law Review*, vol 151, s 1211-1254.
- Evans, J S B och K E Stanovich (2013), "Dual-Process Theories of Higher Cognition: Advancing the Debate", *Perspectives on Psychological Science*, vol 8, s 223-241.
- Gigerenzer, G (2015), "On the Supposed Evidence for Libertarian Paternalism", *Review of Philosophy and Psychology*, vol 6, s 361-383.
- Gigerenzer, G, P M Todd och ABC-gruppen (1999), *Simple Heuristics that Make Us Smart*, Oxford University Press, Oxford.
- Gärdenfors, P, M Johannesson, P Molander, T Sjöström och P Strömberg (2017), "2017 års Ekonomipris till Richard Thaler", *Ekonomisk Debatt*, årg 45, nr 8, s 6-16.
- Hammond, K R (1996), "How Convergence of Research Paradigms Can Improve Research on Diagnostic Judgment", *Medical Decision Making*, vol 16, s 281-287.
- Jolls, C, C Sunstein och R H Thaler (1998),

- "A Behavioral Approach to Law and Economics", *Stanford Law Review*, vol 50, s 1471-1550.
- Kahneman, D (2011), *Thinking, Fast and Slow*, Farrar, Straus and Giroux, New York.
- Loewenstein, G och N Chater (2017), "Putting Nudges in Perspective", *Behavioural Public Policy*, vol 1, s 26-53.
- McClure, S M, D I Laibson, G Loewenstein och J D Cohen (2004), "Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards", *Science*, vol 306, s 503-507.
- von Neumann, J och O Morgenstern (1947), *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Rebonato, R (2014), "A Critical Assessment of Libertarian Paternalism", *Journal of Consumer Policy*, vol 37, s 357-396.
- Scheiber, N (2017), "How Uber Uses Psychological Tricks to Push Its Drivers' Buttons", *New York Times*, 2 april 2017.
- Sheldon, M (2016), "Income Targeting and the Ridesharing Market", manuskript, static1.squarespace.com/static/56500157e4b0cb706005352d/t/56da1114e707eb-be8e963ffc/1457131797556/IncomeTargetingFeb16.pdf.
- Simon, H A (1955), "A Behavioral Model of Rational Choice", *Quarterly Journal of Economics*, vol 69, s 99-118.
- Simon, H A (1956), "Rational Choice and the Structure of the Environment", *Psychological Review*, vol 63, s 129-138.
- Simon, H A (1976), "From Substantive to Procedural Rationality", i Kastelein, T J, S K Kuipers, W A Nijenhuis och G R Wagenaar (red), *25 Years of Economic Theory*, Springer, Berlin.
- Simon, H A (1985), "Human Nature in Politics: The Dialogue of Psychology and Political Science", *American Political Science Review*, vol 79, s 293-304.
- Simon, H A (1989), "The Scientist as Problem Solver", i Klahr, D (red), *Complex Information Processing: The Impact of Herbert A Simon*, Erlbaum, Hillsdale, NJ.
- Simon, H A (1990), "Invariants of Human Behavior", *Annual Review of Psychology*, vol 41, s 1-20.
- Sugden, R (2017), "Do People Really Want to Be Nudged towards Healthy Lifestyles?", *International Review of Economics*, vol 64, s 113-123.
- Thaler, R H (1980), "Toward a Positive Theory of Consumer Choice", *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol 1, s 39-60.
- Thaler, R H (1985), "Mental Accounting and Consumer Choice", *Marketing Science*, vol 4, s 199-214.
- Thaler, R H (1992), *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life*, Free Press, New York.
- Thaler, R H (1999), "Mental Accounting Matters", *Journal of Behavioral Decision Making*, vol 12, s 183-206.
- Thaler, R H (2015), *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, W W Norton & Company, New York.
- Thaler, R H (2017), "Much Ado about Nudging", blogginslagg, bppblog.com/2017/06/02/much-ado-about-nudging/.
- Thaler, R H och H M Shefrin (1981), "An Economic Theory of Self-Control", *Journal of Political Economy*, vol 89, s 392-406.
- Thaler, R H och C R Sunstein (2003), "Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron", *University of Chicago Law Review*, vol 70, s 1159-1202.
- Thaler, R H och C R Sunstein (2008), *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, Yale University Press, New Haven, CT.
- Todd, P M och H Brighton (2016), "Building the Theory of Ecological Rationality", *Minds and Machines*, vol 26, s 9-30.
- Tversky, A och D Kahneman (1974), "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases", *Science*, vol 185, s 1124-1131.
- Whitehead, M, R Jones, R Howell, R Lilley och J Pykett (2014), "Nudging All over the World: Assessing the Global Impact of the Behavioural Sciences on Public Policy", rapport, Economic and Social Research Council, Swindon.