

Psykologi och ekonomi

Den moderna psykologiska vetenskapen kan ge intressanta bidrag till studiet av ekonomiska problem hävdar Karl-Erik Wärneryd. Det är speciellt den kognitiva psykologin som tilldrar sig ekonomernas uppmärksamhet. Denna behandlar bl a bedömningar och beslut under risk och osäkerhet. Efter skilda vägar de senaste hundra åren har de båda vetenskaperna psykologi och ekonomi funnit viktiga gemensamma forskningsuppgifter. I dag finns återigen forskare som gett bidrag till bådats utveckling.

Den moderna vetenskapliga psykologin har mycket att bidra med till studiet av ekonomiska problem. Den ger metoder och teorier som kan ge bättre beskrivningar och förklaringar till ekonomiska beteenden. Därtill kommer att utvecklandet av ekonomisk teori också drar nytta av speciellt framstegen i den kognitiva psykologin. En del ekonomer anser att den ekonomiska teorin har gått alltför långt i formalisering och matematik. Den psykologiska vetenskapen kan ge ett nytt och rikare innehåll åt den ekonomiska teorin. Det är inte längre en fråga om att kritisera den bristande realismen i antagandet om ekonomisk rationalitet. Det är snarare försök att med psykologins hjälp bygga ut ekonomisk teori genom att utforma alternativ till en strikt formulerad rationalitet. Däri ingår att utforska vilka konsekvenser det blir för teorier om marknader till följd av andra rationalitetsantaganden.

Syftet med den här artikeln är att visa

KARL-ERIK WÄRNERYD är sedan 1963 professor i ekonomisk psykologi vid Handelshögskolan i Stockholm. Hans forskningsintresse har under många år varit inriktat på sparandets psykologi och skattepsykologi.

hur det återigen börjar finnas en intressegemenskap mellan psykologisk vetenskap och ekonomisk teori. Historiskt fanns det många beröringspunkter mellan dessa, särskilt under 1800-talet. Både psykologer och ekonomer forskar i dag om ekonomiska problem med användande av psykologiska teorier och metoder.

Psykologiska faktorer och ekonomiska problem

Den som lyssnar till ekonomer i en debatt om aktuella ekonomiska problem får lätt den uppfattningen att psykologiska faktorer spelar en avsevärd roll för att förklara den ekonomiska utvecklingen. Särskilt tycks detta gälla när utvecklingen avviker från vad som väntas med utgångspunkt från ekonomisk teori. Det svårförklarliga i ekonomisk händelseutveckling tillskrivs ofta s k psykologiska faktorer.

Ekonomer betvivlar inte sällan att den psykologiska vetenskapen kan bidra nämnvärt till studiet av ekonomiska problem. Det har dock under de senaste årtiondena hänt åtskilligt både inom psykologin och gränsområdet mellan psykologi och ekonomi som har ökat intresset både bland ekonomer och psykologer att studera ekonomiska problem med psykologiska utgångspunkter. I dagens ekonomiska teori finns emellertid psykologiska begrepp endast i den utsträckning som de

kan göras förenliga med det grundläggande rationalitetspostulatet och baseras på objektiva data, dvs inte förutsätter specialstudier av enskilda individers subjektiva uppfattningar.

Psykologer har en allmän benägenhet att se ekonomisk teori och ekonomer som kallhamrat förnuftsriktade med föga förståelse för känslor och för de avvikelser från rationellt tänkande som finns i varje människas liv. Psykologer anser sig sällan ha något att lara av ekonomer. Det finns emellertid en växande grupp psykologiska forskare som sysslar med forskning av stort intresse för behandlingen av ekonomiska problem och som därför skaffat sig kunskaper i ekonomi.

Metoder som utvecklats inom psykologisk forskning har sedan länge visat sig användbara även för ekonomisk forskning. Den sparforskning på basis av intervjuer som George Katona [1975] vid University of Michigan inledde under 1940-talet har fått många efterföljare. Ett annat exempel på hur metoder från psykologin spritt sig till ekonomisk forskning är den experimentella ekonomin. Denna utvecklades först i Västtyskland men har nu många företrädare också i USA och Storbritannien. Dessa ekonomiska forskare har inte enbart lärt sig av psykologerna att använda laboratorieexperiment utan de har även direkt tagit upp idéer från kognitiv psykologi och socialpsykologi.

Ekonomisk psykologi, beteendekonomi och socioekonomi

Ekonomisk psykologi har som syfte att studera ekonomiska problem med metoder och teorier från psykologin. Dess makroekonomiska gren, som först utvecklades av Katona [1979] har speciellt ägnat sig åt att studera konsumenters och affärsmäns förväntningar, hushållsplanering, konsumtion, skattepsykologi och arbetslöshetens psykologi. Den mikroekonomiska grenen, som ofta lierat sig med det företagsekonomiska ämnet

marknadsföring, har huvudsakligen ägnat sig åt konsumenters psykologi men i någon mån också åt hur vissa typer av beslut, t ex om investeringar, fattas i företag.

Begreppet ekonomisk psykologi synes ha använts först av den franske socialpsykologen Gabriel Tarde år 1881. Något senare använde tidiga medlemmar av den sk österrikiska skolan också begreppet. Mer känt blev begreppet ekonomisk psykologi när Katona började använda det för att beteckna sina undersökningar av konsumenters och företagsledares förväntningar. Konsumenternas stämningar redovisades under titeln "Index of Consumer Sentiment". Dessa undersökningar började i mitten på 1940-talet och gav användbara mått för prognoser av den ekonomiska utvecklingen under efterkrigsåren. Särskilt när det gällde att på kort sikt förutse nedgångar i konjunkturerna, visade sig måtten värdefulla. Undersökningar av denna typ spred sig snabbt till andra västerländska industrisamhällen. I Sverige ingår liknande frågor i Konjunkturinstitutets "Konjunkturbarometer" och i Statistiska centralbyråns "Hushållens inköpsplaner".

Katona, som var både psykolog och ekonom, såg konsumenters handlande som en fråga om *rutinmässigt* beteende i de allra flesta fallen snarare än som beslut fattade efter noggranna kalkyler. Genuina beslut fattades enligt Katona endast sällan och på grund av speciella omständigheter, t ex ny och betydelsefull information. Förväntningar kunde enligt Katona förutsägas till en viss gräns på basis av tidigare erfarenhet, men i vissa lägen var undersökningar av hur konsumenterna reagerade på viss information oundgängliga.

Medan ekonomisk psykologi främst drivits av psykologer, har beteendekonomi (*behavioral economics*) blivit ett uttryck för ekonomers intresse att utnyttja metoder och idéer från psykologi och andra beteendevetenskaper. Genom att ekonomer sökt sig till dessa för att få hjälp

med att bättre förklara vissa ekonomiska frågor har området vuxit fram. Experimentell ekonomi kan ses som ett delområde av detta. Inom beteendeekonomi ryms en rad olika inställningar till frågan hur beteendevetenskaperna kan användas, vilket jag skall exemplifiera nedan.

En viss konkurrens har under senare år uppstått mellan "socioekonomi" (*socio-economics*) och beteendeekonomi. Socioekonomi startades för några år sedan av sociologen Amitai Etzioni. Denne har skrivit boken *The Moral Dimension* [1988] för att introducera ett alternativ till ekonomisk teori. Socioekonomin intresserar sig speciellt för moraliska dimensioner i ekonomiskt beteende, men har ett mycket brett register med många vetenskaper inblandade. Den har snabbt dragit till sig ett betydande antal anhängare bland ekonomer, sociologer och statsvetare.

Under de senaste åren har ett antal arbeten publicerats som behandlar gränsområdet mellan ekonomi och psykologi (se tex Lea, Tarpy & Webley [1987]; van Raaij, van Veldhoven & Wärneryd [1988]). Flera internationella organisationer ordnar årliga konferenser på detta tema. Efter att under nära etthundra år ha varit på glid ifrån varandra, håller den ekonomiska och den psykologiska vetenskapen åter på att närma sig varandra, om än med små steg. Under tidigare århundraden kunde en och samma tänkare ge viktiga bidrag till båda disciplinernas utveckling. Adam Smith, Jeremy Bentham och John Stuart Mill är sådana exempel. Herbert Simon, Daniel Kahneman och Amos Tversky tillhör dem som i dag har gett stora bidrag till både psykologi och ekonomi. Låt oss därför först se något på den historiska bakgrunden.

Tidiga relationer mellan ekonomi och psykologi

Klassikerna och psykologin

Mandeville, en holländsk läkare, som tagit upp verksamhet i England i början av 1700-talet, publicerade ett stort poem, "The Fable of the Bees". Detta väckte så stor uppståndelse att han senare fanns sig tvungen att ge ut kommentarer i två volymer, i vilka han försvarade sig (Mandeville [1732/1924]). Hayek [1978] hävdar att Mandeville var en föregångare både till ekonomisk teori och psykologisk vetenskap. Mandeville förordade individuellt slöseri för att åstadkomma nationens välbefinnande, när inte frugalitet var absolut nödvändig. Allvarliga konsekvenser uppstår i samhället om de stora slösarna börjar sky utgifter och försiktigt spara:

"For 'twas not only that They went,
By whom vast Sums were Yearly
spent;
But Multitudes that liv'ed on them,
Were daily forc'd to do the same.
In vain to other Trades they'd fly;
All were o'er-stocked accordingly."

"The Price of Land and Houses falls;
Mirac'ulous Palaces, whose Walls,
Like those of *Thebes*, were rais'd by
Play,
Are to be let;..."

("För det var inte bara att de försvann som varje år gav ut stora summor; utan mängder vilka levde på dem, blev dagligen tvungna att göra detsamma, förgäves försökte de fly till andra yrken, foljaktligen blev alla överfulla.

Priset på mark och hus faller,
mirakulösa palats vilkas murar
liksom *Tebes* rests i lek,
finns nu att hyra.")

Mandeville hävdade att det var viktigt att individerna följde sitt egenintresse, en tanke som senare togs upp av Adam Smith [1776]. Trots att Adam Smith kritiserats mycket för bristande insikter i mänsklig psykologi, var det faktiskt han som införde mänskliga aktörer i ekonomisk teori. Från Mandeville övertog han idén att människorna skulle följa sitt egenintresse. Till skillnad från Mandeville var dock Smith mer benägen att se sparande som en dygd, en självpålagd återhållsamhet. Han vände sig starkt mot *sumptuary laws*, som försökte begränsa allmänhetens konsumtion av kläder och annan flärd, och förklarade att det snarast var statsmännen som slösade och kunde förstöra landets ekonomi: "Må de se väl efter sina egna utgifter och de kan lugnt tilltro privatpersonerna att se efter sina. Om deras egen slösaktighet inte ruinerar staten, kommer deras undersåtars aldrig att göra det" (s 466).

Rationalitetspostulatets ursprung

Antagandet om ekonomisk rationalitet har gett upphov till många diskussioner både bland ekonomer och mellan ekonomer och representanter för andra discipliner. Ekonomerna tvistar bla om vilka preferenser som ingår i den preferensskala individen följer för att maximera sin nytta. Preferensskalan behöver enligt vissa ekonomer inte vara ett uttryck för egennyttan i en begränsad mening utan den kan väl inrymma att sociala hänsyn tas. Det finns hos psykologer som vet åtminstone något om ekonomisk teori en grundmurad misstro mot rationalitetspostulatet. Detta grundläggande antagande sägs vara felaktigt som beskrivning och inte stämma med psykologisk kunskap. Många psykologer i dag accepterar dock den ekonomiska konsumentteorin som normativ teori. De förkastar den som beskrivning av faktiskt beteende. Det finns inte anledning att här gå närmare in på

diskussionerna om rationalitet. Herbert Simon (se tex [1990]) behandlar rationalitet i ekonomisk och i psykologisk mening. En avgörande skillnad enligt honom är att psykologerna ser rationalitet som en process, där starka begränsningar i kunskaper och förmåga gör sig gällande, medan ekonomerna ser rationalitet som resultat av en ren kalkyl.

Det kan vara intressant att notera att rationalitetspostulatet kommer från John Stuart Mill, som intar en viktig plats både i psykologins och i ekonomins historia. Han föreslog att ekonomisk analys skulle börja med en enkel, självklar psykologisk lag: att människan föredrar en större vinst ("a greater gain") framför en mindre. Jevons [1871/1911] tog upp denna idé i sin nyttoteori. Han hävdade att ekonomerna från denna utgångspunkt skulle resonera "nedåt" och förutsäga vilka företeelser som uppstår i samhället till följd av en sådan lag. Detta arbete kan sägas pågå ännu idag. Robbins [1935/1979, s 37] påpekade redan under 1930-talet hur många intressanta resultat som hade uppnåtts när ekonomer följt upp detta enkla antagande på ett antal områden.

I den enkla ursprungliga formen möter antagandet om rationalitet knappast några invändningar. Det är intuitivt sant. Kritiken riktar sig mot möjligheterna att genomföra de komplicerade kalkyler som ofta skulle krävas för att maximera nyttan. Psykologerna studerar i Simons efterföljd de förenklingar som individen gör för att komma fram till beslut. Kritiken mot antagandet om rationalitet kan många gånger sägas vara missriktad därför att den ser antagandet som en beskrivning av en individ. Kritiken bortser från möjligheten att något kan utgöra en onöjaktig beskrivning på mikronivå men ändå vara giltigt på makronivån. Keynes [1936] uttryckte det som att rationellt beteende kunde väntas "i genomsnitt och över tiden", två viktiga förutsättningar.

Ekonomi med psykologiska dimensioner

Ekonomi beskrivs av Jevons på följande sätt: "Den teori som följer är helt och hållet baserad på en kalkyl av glädje och smärta och den ekonomiska teorins mening är att maximera lycka genom att köpa glädje så att säga till lägsta kostnad för smärta" (Jevons [1871/1911, s 23]). Detta låter mycket likt en definition av ekonomi i klart psykologiska termer. I sitt arbete redovisar Jevons åtskilligt inflytande från en brittisk psykolog som kallats Englands förste psykolog, Alexander Bain. Det var Bain som gav Jevons idén att preferenser bäst kunde studeras när de uppenbarades i faktiska valhandlingar.

Medan Jevons använde matematik för att fullborda sin marginalnytteteori förde hans österrikiska kolleger helt verbala resonemang. Av speciellt intresse är Böhm-Bawerk [1888/1912] som i sin bok om kapitalteori gjorde långa utläggningar om psykologi. För att förklara människors varierande intresse för kapital och avkastning på kapital framlade han en psykologisk teori om tidspreferenser. Denna döptes av Fisher [1930] till teorin om otålighet. Böhm-Bawerk beklagade att han gav sig in på psykologernas område men ursäktade sig med att psykologerna av facket ännu inte hade tagit upp dessa problem. Han tröstade sig också med att psykologerna var ute efter generella lagar och därför inte var intresserade av något så specifikt som ekonomiskt beteende. Därför kunde ekonomerna, som var nära den ekonomiska verkligheten, vara bättre skickade att göra psykologiska observationer av denna.

Den vetenskapliga psykologi som fanns på Böhm-Bawerks tid var i hög grad beroende av den akademiska filosofin. Den tog inte sina problem från den enskilda människans verklighet i hem eller på arbetsplats utan studerade relationer mellan kropp och själ i termer av hur fysiska stimuli gav upphov till sinnesförnimmel-

ser av olika styrka och varaktighet. Först i och med William James stora verk om psykologins principer, som utkom 1890, samma år som Marshalls verk om ekonomisk teorins principer, blev psykologin ett brett kunskapsområde med en viss, dock ganska spekulativ anknytning till vardagsproblem.

James arbete framhölls mycket riktigt som ett lämpligt rättesnöre för att utveckla ekonomisk teori i mer realistisk riktning. Psykologisk vetenskap lämnades dock obeaktad av tidens ledande ekonomer. I Marshalls verk [1890], som grundlade den neoklassiska teorin, fanns en mängd psykologiska iakttagelser som färgade framställningen men som aldrig kvantifierades utan förblev verbala. Marshall talade för övrigt egentligen inte om psykologi utan använde företrädesvis uttrycket biologi. Han lär på ålderdomen ha sagt att om han hade fått leva om sitt liv skulle han valt att bli psykolog.

Efter Marshall valde ekonomerna att i Walras anda utveckla sin teori med hjälp av matematik, dock med bibehållande av en hel del psykologiska begrepp i texten, vid sidan av den matematiska teoriutvecklingen. På 1930-talet slog Robbins [1935/1979] järnhårt fast att ekonomisk teori inte kunde bygga på den psykologiska vetenskapen. Denna kännetecknades av ständigt nya idéer som skulle leda till att ekonomisk teori skulle behöva skrivas om vart femte år. Det fanns viktigare saker för ekonomer att göra. Rationalitet var enligt Robbins något som varken behövde psykologisk forskning eller stöd från sådan. Den var en självklar sak som innebar krav på logisk konsekvens i vad en individ tyckte.

Ekonomi utan psykologi

Keynes formulerade 1936 en mycket citerad "psykologisk lag" som gällde relationen mellan en inkomstökning och sparandet. Lagen var inte psykologisk utan, som Schumpeter påpekade, en statistisk ob-

servation. Denna psykologiska lag hade som konsekvens att psykologin i stort sett försvann från sparteorierna, vilka tidigare hade spekulativa inslag om sparmotiv och sparsamhet som karaktärsdrag. Intresset koncentrerades i stället till olika inkomsters betydelse för sparandet. De motiv för hushållens sparande som Böhm-Bawerk, Fisher och även Keynes hade ägnat intresse försvann i stort sett från ekonomernas intressehorisont. De är nu i någon mån på väg tillbaka in i diskussionerna av sparandet. De ligger bakom klassificeringar av olika sparformer (se t ex Kessler & Masson [1987]) och de antas speglas i portföljvalen för sparandet.

Moderna ekonomer och vetenskaplig psykologi

Tre inställningar till psykologi

Grovt sett kan ekonomiska forskare, bortsett från forskare inom företagsekonomin områden, indelas i tre grupper efter deras relationer till psykologisk vetenskap. En grupp tar helt avstånd från tanken att psykologisk teori och metodik kan ge något som helst bidrag till ekonomiskt tänkande. En andra grupp vill utöka ekonomernas arsenal med nya begrepp och verktyg från psykologisk forskning. En tredje grupp av ekonomer är kritisk till ekonomisk teori och vill ersätta rationalitetspostulatet med något inlån från empirisk psykologisk teori.

Huvudfårans ekonomer

Den största gruppen, ekonomerna i huvudfåran, befattar sig inte med psykologi överhuvudtaget. I den mån det dyker upp psykologiska begrepp i deras analyser försöker de att bli kvitt dem genom att införa antaganden eller i empiriska sammanhang genom att ersätta mätningar av dem med förment objektiva indikatorer, *proxies*. Många kan dock tänka sig att pröva vissa enkla, "mjuka" data i ekonometrisk modeller när det finns tidsserier.

Dessa ekonomer är å andra sidan benägna att pröva nästan vilken variabel som helst i sina modeller bara det finns tidsserier för den.

Förväntningar är ett exempel på ett begrepp som finns både inom psykologi och ekonomisk teori. Inom den förra vetenskapen mäts förväntningar liksom preferenser oberoende av visat beteende sedan länge. Tanken att förväntningar skulle kunna vara mätbara subjektiva fenomen accepteras inte av ekonomerna i huvudfåran. Dessa är ofta mycket skeptiska till den information som kan komma fram genom intervjuer med personer. Psykologer och andra beteendevetare som arbetar med data från intervjuer anser däremot att det under vissa omständigheter går att få fram tillförlitliga och användbara data från intervjuer.

De problem som uppstår på grund av att folk inte talar sanning, har dåligt och selektivt minne samt skilda språkvanor går att bemästra till en viss gräns. Opinionsundersökningar som förutsäger valresultat ger vanligen ganska exakta prognoser. De förutsäger beteende långt bättre än vad ekonomiska prognoser någonsin gör, möjligen därför att de inte framkallar motreaktioner som ekonomiska prognoser kan tänkas göra (jfr rationella förväntningar). Förändringar i folks förväntningar som mäts med några enkla frågor i intervjuundersökningar har visat sig ha god förmåga att förutsäga förändringar i konjunkturer, speciellt nedgångar (van Raaij & Gianotten [1990]). George Katonas "Index of Consumer Sentiment" har i snart femtio år gett viktig information om optimismen eller pessimismen hos konsumenterna i USA (se Katona [1975] för en beskrivning).

Även mot laboratorieexperiment finns en misstro. Det hävdas bla att de inte ger goda beskrivningar av mänskligt beteende på grund av den konstlade situationen och förenklingarna. Laboratorieexperimentet är för psykologen ett viktigt verktyg för att utveckla teori. Denna

kan användas för att studera verkligheten, men den ger inte nödvändigtvis en exakt beskrivning av denna.

Utvidgning av ekonomisk teori

En annan grupp av ekonomer har en mer kritisk inställning till ekonomisk teoris utveckling. De anser att ekonomisk teori behöver kompletteras med psykologins rön. De accepterar rationalitetspostulatet, men de utsträcker dess användning. Medan ekonomerna i huvudfåran tenderar att se avvikelser från rationellt beteende som slumpmässiga, väljer denna andra grupp av ekonomer att använda psykologiska teorier för att hantera och förutsäga sådana avvikande beteenden. Psykologer och andra beteendevetare anses i fråga om vissa beteenden övertygande ha visat att människor inte beter sig så som ekonomisk teori förutsätter.

Ett exempel ges av Akerlof & Dickens [1982]. De använder kognitiv dissonans-teori från psykologin för att diskutera relationer mellan arbetare och farliga arbeten. Dissonans-teorin, som knappast hör till psykologins mest precisa teorier, antar att människan vill se sig själv som en rationell beslutsfattare och därför utestänger, förvrider och anpassar information som antyder att ett fattat beslut varit oriktigt. De som arbetar på farliga arbeten kan uppleva dissonans mellan det förhållandet att de valt ett farligt arbete och en naturlig önskan efter säkerhet. Ett sätt att undvika sådan dissonans är att förneka att jobbet är farligt och därför inte vidta några skyddsåtgärder.

Författarna gör tre antaganden för att göra dissonans-teorin förenlig med rationalitetspostulatet:

1. Personer har inte bara preferenser för olika tillstånd i världen, utan också för sina egna trosföreställningar (*beliefs*) om tillstånd i världen.
2. Personer kan i viss mån behärska och

välja sina trosföreställningar; de kan manipulera sina föreställningar genom att välja informationskällor som bekräftar önskade föreställningar.

3. De föreställningar som valts består över tiden.

Författarna utvecklar sedan en modell som behandlar hur en arbetare över två perioder väljer att skaffa eller inte skaffa säkerhetsutrustning i ett riskfyllt arbete.

Ett annat exempel är Shefrin & Thalers [1988] sparteori som de kallar för "beteende-livscykelteori". Den utgår från att den individ eller det hushåll som söker följa livscykelmodellens antagna beteende att fördela disponibla inkomster jämnt över livscykeln i varje budgetperiod utsätts för konflikter som innebär psykiska kostnader för att det långsiktiga fördelningsmålet skall uppnås. Konflikten antas uppstå därför att en kraft som kallas utföraren (*the doer*) söker maximera tillfredsställelsen under den givna perioden. Mot denna står planeraren (*the planner*) som strävar efter långsiktig nyttomaximering. Båda krafterna verkar för nyttomaximering och teorin är därför förenlig med rationalitetspostulatet, men nyttomaximeringen avser olika lång sikt. Författarna har förutom av psykologiska konfliktteorier inspirerats av *agency*-teorier. De senare utnyttjar ekonomisk teori för att behandla de konflikter som kan uppstå mellan en ägare och en anställd chef i ett företag på grund av skilda nyttofunktioner.

I sparteorin ingår också idén att individen/hushållet har olika mentala konton och att en intäkt behandlas olika beroende på vilket mentalt konto den hänförs till. Ett inkomsttillskott som kommer som en klumpsumma blir mer sannolikt sparat än samma belopp som kommer uppdelat i småbelopp. I ekonomisk sparteori har sedan länge diskuterats hur *s k windfall profits* behandlas. Den vanliga uppfattningen är att sparbenägenheten är högre för

dessa, vilket Shefrin & Thaler också hävdar i sin teori.

Renegaterna

Den tredje gruppen av ekonomer vill helt lämna rationalitetspostulatet och ersätta detta med andra antaganden från psykologin. När Tibor Scitovsky 1976 gav ut sin bok *The Joyless Economy*, väckte den en hel del uppmärksamhet, eftersom det var en välkänd ekonom som skrivit den. Scitovsky kritiserar rationalitetspostulatet som ett sätt för ekonomer att göra det bekvämt för sig. Scitovsky anser att med valhandlingsteorin blir allt beteende automatiskt rationellt, eftersom preferenser studeras enbart genom valhandlingar. I stället bör ekonomisk teori bygga på psykologisk motivationsteori som är solitt förankrad i empiriska observationer.

Scitovsky väljer att använda arousalteorin. Med *arousal* menas aktiveringsnivån eller graden av spänningar i organismen. Vid alltför stark spänning, tex sådan som kan utlösas av att vissa fysiologiska behov aktiveras, söker individen efter medel att mildra spänningen. Vid alltför låg spänning (uttråkning) söker individen att öka spänningen till en optimal nivå. Denne söker då nyheter och omväxling. Scitovsky finner att många foreteelser, speciellt i det moderna västerländska samhället, låter sig väl förklaras med denna arousalteori.

Herbert Simon [1990, s 6], som framför allt i USA är känd som psykologisk forskare och fått landets högsta utmärkelse för denna forskningsgärning, har uttryckt liknande tankar på ett elegant sätt: "Genom att acceptera detta antagande [rationalitet] blir ekonomerna i stånd att förutsäga en hel del beteende (korrekt eller inkorrekt) utan att någon gång göra empiriska studier av mänskliga aktörer." Citatet illustrerar för övrigt de svårigheter som psykologer har att hävda sig i debatter med ekonomer: de förra har inte något så starkt antagande att stödja sig på utan

är oftast hänvisade att faktiskt studera mänskliga aktörer för att våga göra uttalanden.

Ett annat angreppssätt finns hos den finansielle ekonomen Alhadeff [1982] som i stället för rationalitet sätter lagbundet beteende som grund för en ekonomisk teori. Liksom många andra som försökt skriva ny ekonomisk teori vill han åstadkomma en bättre deskriptiv teori. Han finner en sådan grund hos Skinner (se tex Skinner [1971]). Denna teori är en respons-effekt-teori, dvs vad som händer i form av belöning eller straff omedelbart efter ett beteende eller en handling avgör sannolikheten för om beteendet upprepas. Från Skinners teori hämtar Alhadeff ett exempel på lagbundet beteende, som från ekonomens synpunkt är irrationellt. Ett beteende inlärs om det följs av en belöning. När belöningen inte längre följer beteendet, tenderar beteendet att upphöra. Om beteendet inlärts och följts av beloning mer sällan tex var fjärde gång, lever beteendet kvar längre än om det inlärts med förstärkning varje gång. Ett inlärt beteende som förstärkts, dvs lett till belöning, mer sällan blir alltså bestående längre än ett som belönats oftare. Alhadeff lägger Skinners teori och psykologisk konfliktteori som grund för sin egen mikroekonomiska teori.

Skinners inlärningsteori är en förhållandevis kraftfull psykologisk teori som ger möjlighet till förutsägelser av beteende på individnivå men också till manipulationer av beteende genom belöningar som förstärker vissa beteenden. En grupp ekonomer samarbetar med Skinners efterföljare och publicerar flitigt resultat från djurstudier i ekonomiska tidskrifter. De har bl a studerat hur efterfrågan på vissa åtråvärda produkter påverkas av vilken arbetsinsats försöksdjuren måste göra för att få produkten. Arbetsinsatsen ses då som det pris försöksdjuret måste betala. I experimenten studeras hur olika faktorer påverkar dessa efterfrågekurvornas utseende. De psykologer som bedriver

denna forskning känner sig i hög grad stimulerade av den ekonomiska teorins begreppsvärld (se tex Hursh & Bauman [1987]).

Några utvecklingslinjer

Psykologisk teoris svagheter och styrka

Ett problem när ekonomer ger sig in på att använda psykologisk teori är att de oftast kan finna exakt vad de letar efter. Det finns alltid någon psykologisk teori som ger stöd åt förutfattade meningar och därför kan användas till efterhandsförklaringar. Psykoanalysen har i det avseendet varit en guldgruva för sökare från andra discipliner. Eftersom det inte finns en enhetlig, väl integrerad psykologisk teori finns det förutom olika skolor också delområden att botanisera inom.

Psykologer har inte som ekonomerna lärt sig att specificerade modeller, om och om djärva antaganden, kan leda till att man kan göra förutsägelser eller i varje fall plausibla uttalanden utan att söka stöd från nya data (jfr citatet från Simon ovan). Det finns idag dock ett antal empiriskt väl belagda teorier om bedömningar, val och beslut samt om sociala inflytanden och interaktion mellan människor. Deras deskriptiva innehåll har visat sig vara relevant för studiet av ekonomiska problem och bör kunna visa sig ytterligare värdefulla, när analyserna mer specifikt inriktar sig på ekonomiska frågor. Jag vill hävda att psykologisk forskning nu har kommit ett stycke på väg i riktningen att i ekonomiska sammanhang kunna svara på en del psykologiska frågor utan att behöva samla nya data från individer.

Det delområde som nu tilldrar sig störst uppmärksamhet är den kognitiva psykologin. Inom denna finns forskning om mänsklig informationsbehandling, minne och tankeprocesser. Forskningen har inspirerats av Herbert Simon. Genom att föreslå och själv driva forskning med utgångspunkt från att informationsbehand-

ling och tankeprocesser kunde studeras analogt med databehandling i datorer gjorde Simon det legitimt att studera processer som behavioristerna hävdade vara omöjliga att undersöka. Den kognitiva forskningen, *the cognitive science* enligt Simons terminologi, har därefter gjort stora framsteg.

En annan utvecklingslinje av stor betydelse rör sig kring prospektteorin som Kahneman & Tversky [1979] utformat. Den innebär att förluster och vinster behandlas olika och att människan söker risker för att undvika förluster men är benägen att välja säkra alternativ i fråga om vinster. Den kan ses som en teori om förlustaversion snarare än riskaversion. Ursprungsidén tycks komma från spelaren och matematikern Bernoulli som levde på 1700-talet. Denne inspirerade under följande århundrade experimentella psykologer till att uppställa lagar för reaktionsstyrka, bl a den välbekanta Fechners lag att reaktionsstyrkan är en logaritmisk funktion av stimulusstyrkan. Redan Adam Smith [1759/1982, s 213] noterade att vi lider mer "när vi faller från en bättre till en sämre situation än vi någonsin njuter när vi stiger från en dålig till en bättre." Psykologerna gjorde den iakttagelsen att en förlust av en viss storlek tenderade att bli jämförd med det belopp som återstod efter förlusten medan en vinst jämfördes med tidigare behållning plus vinsten. En förlust upplevdes därför starkare än en vinst av samma storlek.

Alltsedan prospektteorin presenterades i ett någorlunda fullständigt skick 1979 har det pågått forskning för att i Jevons anda undersöka "nedåt" vad teorin har för konsekvenser inom olika områden. Richard Thaler har bl a i tidskriften *Journal of Economic Perspectives* under rubriken "anomalier" förklarat en hel del annars svårförklarliga ekonomiska företeelser med hjälp av prospektteorin. Ekonomen Shlomo Maital [1982, 1984], som bl a har skrivit två lättlästa och underhållande böcker om psykologi och ekonomi,

har förordat att ekonomisk teori så småningom skall göras om i enlighet med spektteorin.

Studier av rättvisepuffattningar

Sedan länge finns inom socialpsykologin studier av hur människor uppfattar rättvis fördelning och vilka faktorer som påverkar dessa uppfattningar. Fördelning av resurser efter insats snarare än lika fördelning tycks vara en allmänt accepterad princip, särskilt bland män. Inkomstskillnader av betydande storlek accepteras under förutsättning att de grundar sig på skillnader i kvalifikationer och arbetskrav.

Kahneman, Knetsch & Thaler [1986] har gett sig in på ett annat rättviseproblem av stort intresse för ekonomisk teori. De har undersökt hur *fairness*-uppfattningar, dvs uppfattningar om vad som är rätt, avviker från vad som är ekonomiskt rationellt. De har förutom på egna intervjuundersökningar av folks rättsuppfattningar byggt på experimentella studier som initierades av den tyske ekonomen och spelteoretikern Werner Güth, elev till Reinhard Selten, som under många år varit ett ledande namn inom experimentell ekonomi.

Güth (se Güth & Tietz [1990]) har utvecklat ett enkelt spel som ger mycket stora möjligheter till intressanta variationer. Grundidén är att två spelare, A och B, får möjlighet att dela på ett belopp, säg 10 DEM. A skall avge ett delningsförslag. Om B accepterar detta, får båda de föreslagna beloppen. Om B säger nej, får ingendera något. Rationellt beteende från As sida är att föreslå minsta möjliga andel för B. Rationellt beteende för B är att acceptera så länge B får åtminstone något. Ett vanligt beteende är att A föreslår lika delning, vilket stämmer med *fairness*-principen men knappast med ekonomiskt rationellt beteende. När förslagen innebär mindre andel för B, har man funnit att

gränsen där B börjar förkasta förslagen ligger ganska högt, kring DEM 2,50.

Psykologin kan berika analysen av ekonomiska problem

Det finns ett växande intresse både bland ekonomer och bland psykologer för att studera ekonomiska problem från psykologiska utgångspunkter. Det finns dock en hel del skillnader mellan deras sätt att arbeta. Ekonomerna försöker att göra om psykologiska begrepp så att de skall vara förenliga med rationalitetspostulatet. Psykologerna är i hög grad inriktade på lagbundenheterna i individuellt beteende, medan de har en benägenhet att lämna makroaspekter åt sidan. De gör ett implicit antagande att de lagar som gäller för individen också galler för aggregatet. Utvecklingen inom ekonomisk psykologi går i den riktningen att mer av ekonomernas tänkande kommer in i de empiriska studierna.

Inom ekonomisk psykologi betonas att det finns behov av en makropsykologi som kan skilja sig på viktiga punkter från den vanliga, på individen inriktade psykologin. Det index för konsumenters förväntningar, "Index of Consumer Sentiment", som Katona utvecklade och som fortfarande redovisas av Michiganuniversitetet kvartalsvis bygger på fem frågor som ställs vid intervjuer med representativa urval av konsumenter. Indexet är ett genomsnitt av skillnaden mellan antalet positiva svar och antalet negativa svar på alla frågorna. Det är sålunda ett makroindex utan motsvarighet på individnivån och utgör ett gott exempel på vad Katona menade med makropsykologi.

Det understryks också att analyserna inom ekonomisk psykologi bör omfatta såväl strukturvariabler som individvariabler (se tex Lea, Tarp & Webley [1987] och Warneryd [1989]). Med detta menas att psykologiska analyser av ekonomiska problem måste omfatta tex inkomster, demografiska karakteristika och andra

icke-psykologiska variabler som kan öka förklaringsvärdena.

I dag är psykologerna bättre rustade att svara på en del av ekonomernas frågor om psykologiska faktorer än de var på 1800-talet. Ett stadigt växande antal ekonomer och psykologer har nu upptäckt detta och arbetar på att klara ut problem i ett intressant gränsområde.

Referenser

- Akerlof, G A & Dickens, W T, [1982], "The Economic Consequences of Cognitive Dissonance". *American Economic Review*, vol 72, s 307-319.
- Alhadeff, D A, [1982], *Microeconomics and Human Behavior. Towards a New Synthesis of Economics and Psychology*. University of California Press, Berkeley.
- Böhm-Bawerk, E von, [1888/1912], *Positive Theorie des Kapitals*. 3:e uppl. Verlag der Wagner'schen Universitäts-Buchhandlung, Innsbruck.
- Etzioni, A, [1988], *The Moral Dimension. Toward a New Economics*. The Free Press, New York.
- Fisher, I, [1930], *The Theory of Interest*. Macmillan, London.
- Guth, W & Tietz, R, [1990], "Ultimatum Bargaining Behavior. A Survey and Comparison of Experimental Results". *Journal of Economic Psychology*, vol 11, s 417-449.
- Hayek, F A, [1978/1985], *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*. University of Chicago Press, Chicago.
- Hursh, S R & Bauman, R A, [1987], "The Behavioral Analysis of Demand". I Green, L & Kagel, J H (red), *Advances in Behavioral Economics*, vol 1. Ablex Publishing Corporation, Norwood NJ.
- James, W, [1890], *The Principles of Psychology*. Henry Holt, New York.
- Jevons, W S, [1871/1911], *The Theory of Political Economy*. 4:e uppl, Macmillan, London.
- Kahneman, D & Tversky, A, [1979], "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk". *Econometrica*, vol 47, s 263-291.
- Kahneman, D, Knetsch, J L & Thaler, R, [1986], "Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market". *American Economic Review*, vol 76, s 728-741.
- Katona, G, [1975], *Psychological Economics*. Elsevier, New York.
- Katona, G, [1979], "Toward a Macropsychology". *American Psychologist*, vol 34, s 118-126.
- Kessler, D & Masson, A, [1987], "Personal Wealth Distribution in France: Cross-Sectional Evidence and Extensions". I Wolff, E N (red), *International Comparisons of the Distribution of Household Wealth*. Oxford University Press, New York.
- Keynes, J M, [1936], *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Macmillan, London.
- Lea, S G, Tarpy, R M & Webley, P, [1987], *The Individual in the Economy. A Survey of Economic Psychology*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Maital, S, [1982], *Minds, Markets, and Money. Psychological Foundations of Economic Behavior*. Basic Books, New York.
- Maital, S & Maital, S, [1984], *Economic Games People Play*. Basic Books, New York.
- Mandeville, B, [1732/1924], *The Fable of the Bees: or, Private Vices, Public Benefits*. Vol 1 och 2. Oxford University Press, London.
- Marshall, A, [1890/1947], *Principles of Economics: An Introductory Volume*. 8:e uppl. Macmillan, London.
- Robbins, L, [1935/1979], *The Nature of Economic Generalizations*. I Hahn, F & Hollis, M (red), *Philosophy and Economic Theory*. Oxford University Press, Oxford.
- Scitovsky, T, [1976], *The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction*. Oxford University Press, New York.
- Shefrin, H M & Thaler, R H, [1988], "The Behavioral Life-Cycle Hypothesis". *Economic Inquiry*, vol 26, s 609-643.
- Simon, H A, [1990], "Invariants of Human Behavior". *Annual Review of Psychology* vol 41, s 1-19.
- Skinner, B F, [1971], *Beyond Freedom and Dignity*. Penguin Books, Harmondsworth, Middlesex.
- Smith, A, [1759/1982], *The Theory of Moral Sentiments*. Redigerad av Raphael, D D & Macfie, A L. Liberty Classics, Indianapolis.
- Smith, A, [1776/1982], *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*.

- Penguin Books, Harmondsworth, Middlesex.
- van Raaij, W F & Gianotten, H J, [1990], "Consumer Confidence, Expenditure, Saving, and Credit". *Journal of Economic Psychology*, vol 11, s 269–290.
- van Raaij, W F, van Veldhoven, G M & Wärneryd, K-E (red), [1988], *Handbook of Economic Psychology*. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, Holland.
- Warneryd, K-E, [1989], "On the Psychology of Saving: An Essay on Economic Psychology". *Journal of Economic Psychology*, vol 10, s 515–541.