

Normer, känslor och ekonomisk vetenskap

Artikeln är baserad på ett föredrag på Handelshögskolan i Stockholm, 10 juni 2008, i anslutning till mottagandet av 2007 års Assar Lindbeck-medalj. Jag vill ta detta tillfälle att tacka alla de som bidragit till och underlättat min forskning under de gångna åren – i synnerhet Magnus Johannesson och mina många andra medförfattare, mina kollegor vid Handelshögskolan och mina finansierare. Ett alldeles särskilt varmt tack till min fru, Lisa Román, för att hon förstår, accepterar och även uppskattar mitt forskningsintresse, och till mina barn, Ask och Sunniva, för att de inte gör det.

TORE ELLINGSEN

är innehavare av Ragnar Söderbergs professur i ekonomi vid Handelshögskolan i Stockholm.
tore.ellingsen@hhs.se

På vårkanten år 2001 åkte jag på en semesterresa till New York. Det var ett tiotal år sedan jag varit där senast. Då jag steg ut ur taxin från flygplatsen slog det mig plötsligt att jag inte behärskade drickskonventionen på Manhattan.

Här är mitt dilemma. Å ena sidan hade chauffören såvitt jag kunde bedöma kört snabbaste vägen och varit vänlig nog. Å andra sidan kostade turen ändå en hel del. Jag var därför mån om att ge så mycket dricks som konventionen bjöd, men inte så mycket mer. Jag frågade chauffören vad som var brukligt. Han såg lite brydd ut, men insisterade att detta var helt upp till kunden och att han inte kunde hjälpa mig i detta beslut.

När jag efteråt läste guideboken önskade jag att jag hade betalat mer.

Jag är inte säker på att *alla* här kan leva sig in i situationen, men jag är övertygad om att *många* av er kan det. Det anmärkningsvärda är att den enkla bild som ni har så klar för er inte passar in i den teoriram som nationalekonomer brukar erbjuda. Hur man än vänder och vrider på standardmodellen kan den inte förklara varför en ensam tillfällig besökare i New York betalar dricks och än mindre varför samma besökare känner skam över att ha betalat för lite.

Naturligtvis är inte socialvetenskapernas syfte att förklara varje liten händelse i en människas liv, eller ens varje litet socialt fenomen. Jag skulle inte vara vidare intresserad av dricksens bestämningsfaktorer om jag trodde att denna lärdom var specifik för taxibranschen och några få andra delar av serviceindustrin. Jag är intresserad av fenomenet dricks enbart därför att det berättar något viktigt om ett mycket allmänt fenomen, nämligen sociala normer.

Den forskning som jag ska berätta om i dag syftar till att vidga den nationalekonomiska teoriramen på ett sådant sätt att sociala normer fångas inom den och kanhända även bryta ned några av de onödiga barriärer som byggts mellan ekonomi, psykologi och sociologi.

1. Betydelsen av sociala normer

Sociala normer tycks i högsta grad påverka hur hårt vi jobbar, hur väl vi följer lagarna, hur ofta vi anser oss vara sjuka och hur generöst vi betar oss mot varandra. Sociala normer har även visats ha en betydande påverkan på prisbildningen i vissa marknader och på lönebildningen inom många företag.

Normalt sett skulle jag här spendera några minuter på att dokumentera dessa påståenden med referenser till vetenskapliga studier. Men Assar Lindbeck gör detta så mycket bättre än jag och han ska dessutom snart få ordet; läs hans artikel. Om ni inte tror att sociala normer är viktiga efter mitt inlägg, så gör ni det efter hans.

Sociala normer finns. De är viktiga. Så hur ska vi analysera dem?

2. Ekonomisk teori

Sociala normer var länge en central del av ekonomisk teori och jag instämmer med de många ekonomer som anser att det första riktigt stora bidraget till nationalekonomisk teoribildning är David Humes bok från 1739 *A Treatise of Human Nature*, en bok fylld med psykologi, sociologi och statsvetenskap. Redan titeln antyder vad Hume anser vara nyckeln till analysen, nämligen människonaturen.

Adam Smith var inte bara i hög grad en student till Hume utan delade till fullo Humes syn att världen enbart låter sig förstås i ljus av människans psykologi. Det är slående att Smiths första stora bok, *The Theory of Moral Sentiments* från 1759, även i viss mening är hans sista. Trots att *Wealth of Nations* kom ut 1776, var det nämligen *Moral Sentiments* som Smith enträget under 30 år fortsatte att grundligt revidera, fram till den sjätte utgåvan 1790.

De två böckerna är i själva verket tätt sammanknutna. Det liberala och rättvisa samhälle som Smith önskade sig i *Wealth of Nations* måste nämligen enligt Smith själv vila på en sådan grundval av sociala normer som beskrivs i *Moral Sentiments* (Evensky 2005).

Den moderna nationalekonomiska teorins stora paradox är att den kom att studera de högre våningsplanen i Adam Smiths teori bygge länge innan den gav sig på själva fundamentet. Våra modeller av marknadens funktionsätt är trots allt bara giltiga om det finns en underliggande institutionell struktur som stödjer dem och denna institutionella struktur i sin tur kan bara fungera på en solid bas av sociala normer.

När ekonomerna från 1870 och framöver lade allt större vikt vid marknaden i allmänhet och prisbildningens egenskaper i synnerhet, övergick studiet av sociala normer till andra institutioner vid universiteten, inte minst de nya sociologiska institutionerna som bildades av frustrerade nationalekonomer som tröttnade på ett alltmer matematiskt orienterat studium av prisbildningen på marknader.

Med spelteorins intåg, och särskilt efter John Nashs avhandling 1950, blev det äntligen möjligt att även formalisera studiet av sociala normer.

Litteraturen om upprepade spel, vars banbrytande bidrag är en artikel av Robert Aumann som skrevs 1959, har visat sig vara en källa till djup insikt om vilken enorm potential för samarbete som finns även mellan individer med starkt motstridande intressen. (För den som vill skaffa sig en djupare förståelse av bidragen av John Nash och Robert Aumann rekommenderar jag artiklarna om ekonomiprisen 1994 och 2005, publicerade i *Ekonomisk Debatt* nr 8, 1994 (Måler m fl 1994), respektive nr 1, 2006 (Ellingsen och Weibull 2006)).

Den grundläggande insikten från teorin om upprepade spel är att dessa tenderar att ha ett stort antal jämvikter och att det är möjligt att motivera en människa att samarbeta genom det trovärdiga hotet att byta till en för henne mindre gynnsam jämvikt i fall hon ej samarbetar.

Tyvärr finns det dock två problem med denna ansats. Det första problemet är att jämvikterna ofta är alltför många. Den teori som kan förklara *allt* kan ju inte förkastas och förklarar därför *inget*. Jag kommer inte att tala mer om denna invändning här.

Det andra problemet är att teorin om upprepade spel inte på något uppenbart sätt kan förklara mitt agerande i New York för sisådär sju år sedan. Poängen med det exemplet är just att jag inte skulle träffa taxichauffören igen. Inte heller var någon annan person närvarande, som skulle kunna bestraffa mig för snålhet med dricksen. Chauffören skulle visserligen kunna få polisens hjälp att tvinga mig att betala beloppet på taxametern, men ingen skulle hjälpa honom om jag vägrade betala dricks. Chauffören sade det själv: ”Det är helt upp till dig vad du vill betala.”

En god teori för mitt beteende måste alltså förklara varför jag alldeles frivilligt betalade pengar till en främling som tycktes betydligt mer välmående än många av de andra främlingar vars blickar jag nogsam undvek på mina promenader på Manhattan. Allra helst borde teorin även förklara varför jag skämdes när jag läste guidebokens riktlinjer för dricks till olika servicearbetare i New York.

Det är sådana teorier som Magnus Johannesson och jag har jobbat med att utveckla de senaste åren och som jag hoppas kan säga något om sociala normer i allmänhet. Vi är inte ensamma. Detta fält är så populärt bland ekonomer för tillfället att det är lätt att glömma hur impopulärt det länge varit. Själv glömmer jag dock aldrig hur en känd spelteoretiker för 20 år sedan viftade bort frågan om varför folk betalar dricks på restauranger de inte kommer att besöka igen. ”Dricks är småpengar.” Innebörden: Teorin behöver bara vara rätt i stort.

Liksom så många andra nationalekonomer bortsåg han från en av vetenskapshistoriens viktigaste lärdomar: Sannolikt har de flesta riktigt stora vetenskapliga framsteg gjorts därför att mätningar visat små avvikelser från teorins förutsägelser. Om naturvetarna i sådana lägen inte brytt sig om att teorin bara nästan var rätt, skulle vi fortfarande tro att jorden var universums centrum och att ljuset sprids med oändlig hastighet.

3. Beteendekonomi

När Gary Becker för mer än 30 år sedan sammanfattade vad ekonomisk teori är, så underströk han tre grundläggande förutsättningar: Nyttomaximering, stabila preferenser och jämvikt. Även om jag numera ibland vågar prova andra förutsättningar, så ska jag i dag vara Becker trogen.

Spetsigt formulerat är dagens fråga därför: Vilken sorts nyttofunktion kan förklara lydighet gentemot sociala normer, vare sig normen specificerar närvaro på jobbet, att betala skatt, att kriga för sitt land, eller att betala 15–20 procent dricks på Manhattan?

Becker (1974) har själv föreslagit att många människor bryr sig om andra; de är altruistiska, eller på bättre svenska: *goda*. Godhet är onekligen ett skäl till att vi ger pengar till andra. Av godhet ger vi pengar till våra barn och kanske ibland till katastrofoffer eller till fattiga. Fast Adam Smith (1790, bok II, avsnitt II, 11 stycket) var illusionslös:

Every man [...] is much more deeply interested in whatever immediately concerns himself, than in what concerns any other man: and to hear, perhaps of the death of another person, with whom we have no particular connexion, will give us less concern, will spoil our stomach, or break our rest much less than a very insignificant disaster which has befallen ourselves.

Vi ger alltså inte pengar till taxichaufförer av godhet. Innan jag lanserar Magnus och min teori och berättar lite om den evidens vi har, skulle jag gärna vilja aktivera er lite. Vad tänkte jag där på hotellrummet, tror ni? Tänkte jag:

”Aj vad pinsamt. Nu tror han att jag är en snål jävel.”

”Stackars chaufför, vad besviken han måste blivit.”

Det är två anledningar till att jag ställer denna fråga. För det första är det mycket vanligt att psykologiska forskningsrön mottas med en gäspning. Man säger: ”Det där visste jag redan.” På fackspråket heter det ”hindsight bias” eller på god svenska ”efterklokhet”.

För det andra finns båda hypoteserna företrädade i den teoretiska litteraturen. Den första hypotesen (”aj vad pinsamt”) är *skamhypotesen*, den andra (”stackars chaufför”) är *skuldhypotesen*.

I just detta fall har jag tillgång till facit. Jag kände huvudsakligen skam. Likadant är det för övrigt just nu. Om ni skulle gå hem och tycka illa om mitt framträdande här i dag, skulle jag känna mer skam än skuld, även om det naturligtvis är frestade att påstå motsatsen, eftersom skuld anses vara en lite noblare känsla.

De senaste åren har Magnus och jag ägnat mycket tid åt att utröna styrkan i drivkrafterna skam och skuld. Det s k diktatorsspelet är en typ av experiment som är väl ägnat för detta ändamål. I detta experiment deltar två personer. Den ena personen – diktatorn – får ett belopp, låt oss säga 120 svenska kr, som hon får fördela på valfritt sätt mellan sig själv och den andra personen – mottagaren.

Om skam är en viktig drivkraft, så kommer personerna i diktatorsrollen att ge mer pengar ju lättare det är för någon annan, inklusive mottagaren

och experimentledaren, att ta reda på vem som givit hur mycket. Forskningen visar att så är fallet: Ju mer anonym diktatorn är, ju mindre får motparten (Hoffman m fl 1994).

Faktum är att människor inte bara känner skam när andra tycker illa om *deras person*, utan de tycks känna skam även när andra tycker illa om *deras handling*, vilket visas i följande experiment (Broberg m fl 2007). I detta diktatorsexperiment låter vi först personerna i diktatorsrollen fatta sina beslut. Därefter berättar vi för dem att de nu har en chans att bli fria från experimentet och att mottagaren i så fall inte ens kommer att få veta att ett experiment ägt rum. Mer precist säger vi att vi kommer att dra en siffra x och om deras pris är lägre än x , så får de gå hem med x kronor i stället för att genomföra sin valda fördelning. Denna mekanism har egenskapen att det alltid är optimalt att ärligt säga sitt reservationspris för att genomföra sitt beslut i diktatorsspelet. Det pris de uppger påverkar ju bara huruvida beslutet genomförs eller inte: om beslutet ej genomförs, får de ta hem exakt x kronor oavsett vilket pris de uppgivit.

Om människor inte känner skam borde de aldrig låta sig köpas ut för mindre än 120 kr. Trots allt hade de ju själva möjligheten att göra fördelningen 120:0 och om de gav något till motparten av ren godhet, så borde de be om mer än 120 för att låta sig köpas ut.

Vad vi hittar är att bara 36 procent av försökspersonerna ber om 120 kr eller mer. Övriga är villiga att riva upp sitt beslut och gå hem med mindre än 120 kr. Inte bara det: De försökspersoner som givit en stor del av pengarna till mottagaren är också de som är ivrigast att riva upp beslutet!

Vår tolkning är ganska enkel. Människor ger pengar i experimentet för att undvika att känna skam. När de kan undvika skam på billigare sätt – genom att köpa sig fria från experimentet – så griper de chansen. En analogi: Du går nerför gatan och ser en tiggare hundra meter längre fram. Du vet att du kommer att ge lite pengar om du passerar på nära håll. Du tar en liten omväg.

Men varför är detta rädsla för skam? Är det säkert att försökspersonerna ger för att undvika mottagarens låga tankar om deras handling? Kan det inte lika gärna vara rädsla för skuld: att man inte vill göra mottagaren besviken?

Ett annat diktatorsexperiment kastar ljus över ”skuldfrågan” (Ellingsen, Johannesson, Tjøtta och Torsvik 2008). Denna gång ber vi mottagarna gissa hur mycket diktatorerna kommer att ge i genomsnitt, under förvändningen att vi vill mäta hur duktiga mottagarna är på att gissa (och med premier till de bästa gissningarna). Sedan tar vi i hemlighet dessa gissningar och delar ut dem till diktatorerna. Varje diktator får sin mottagares gissning. Om diktatorn känner skuld över att inte leva upp till mottagarens förväntningar borde det alltså bli ett positivt samband mellan mottagarnas gissningar och hur mycket de faktiskt får. Vi hittar inget samband alls!

4. Det evolutionära perspektivet

Antropologerna lär knappast bli förvånade. Skuld som begrepp är ganska ovanligt och finns enbart i moderna samhällen. Skam däremot tycks finnas i alla kulturer. Den evolutionära antropologen Daniel Fessler har framfört hypotesen att skam är en grundläggande känsla som utvecklats i samband med underkastelse i de små hierarkiska grupper vari människor och deras föregångare levt stora delar av den tid som människonaturen formades (Fessler 2004).

Charles Darwin hävdade själv, i boken *The Expressions of the Emotions in Man and Animals* från 1872, att inte enbart våra fysiska attribut utan även våra känslor kan ses i ett evolutionärt perspektiv. En omedelbar och otäck följd av Darwins evolutionära synsätt är att vårt känsloliv inte behöver vara bättre anpassat till moderna förhållanden än vårt sug efter fett och socker.

En mindre direkt men mycket trevligare följd är att vi möjligtvis kan använda teorin för upprepade spel för att förstå hur våra preferenser formats och på det sättet överbrygga klyftan mellan den äldre generation av spelteoretiker som sett med misstro på den nya beteendekonomiska analysen och den yngre generation av ekonomer som är benägen att vända ryggen åt teorin för upprepade spel.

Ska vi kanhända alla bli evolutionspsykologer till slut?

5. Att modellera skam och stolthet

Mina första steg på den beteendekonomiska vägen var just en modell som försökte förklara förhandlingsbeteende, och i synnerhet vår passion för jämlika utfall, med hjälp av evolutionär spelteori (Ellingsen 1997; se även Ellingsen och Robles 2002).

Mina nästa steg var att tillsammans med Magnus börja göra ekonomiska experiment för att identifiera på vilket sätt sådana rättvisepreferenser tar hänsyn till historiska investeringskostnader (Ellingsen och Johannesson 2004a, 2004b, 2005). Kan önskan om rättvisa rentav lösa de underinvesteringsproblem som annars följer av ofullständiga kontrakt? Så småningom insåg vi dock att glappet mellan evolutionär teori och experimentell evidens var alltför stort. Innan vi söker evolutionära förklaringar måste vi veta mer exakt vad det är som behöver förklaras.

När Magnus och jag äntligen insåg att skam – och skammens motsats, låt oss kalla det stolthet – tycktes vara centrala drivkrafter, var frågan: Hur ska vi få in önskan om socialt anseende i nyttofunktionen?

Ganska tidigt kom vi fram till att detta faktiskt redan gjorts, ungefär tio år tidigare. Idén är mycket enkel: Mitt sociala anseende är ju inget annat än andra människors uppfattningar om mina egenskaper. Dessa uppfattningar kan jag påverka genom mina handlingar. Jag signalerar alltså vem jag är. Allt man behöver i teoriväg är egentligen hälften av den berömda signaleringsmodell som utvecklats av Michael Spence (1974) – vilket Bernheim

(1994), Glazer och Konrad (1996) och Ireland (1994) insett, men inte till fullo utnyttjat.

Denna tidigare litteratur förbisåg på vilket genomgripande sätt önskan om socialt anseende kan komma att påverka människors beteende och vilka gåtor modellen därför tillåter oss att lösa. En sådan gåta är att materiella belöningar ibland får negativa effekter. Exempelvis ansåg sociologen Richard Titmuss att reformerna av blodgivningssystemet i USA under 1960-talet, där man ökade ersättningen till blodgivarna, bidrog till att reducera utbudet av blod från donatorer som gav av mer idealistiska motiv – ett fenomen som förövrigt nyss har bekräftats i ett fältexperiment i Göteborg (Mellström och Johannesson 2008). I ett annat berömt fältexperiment visar Gneezy och Rustichini (2000) att införandet av bötesstraff för föräldrar som hämtar sina barn för sent från dagis har effekten att föräldrar oftare hämtar sent.

Dessa systematiska empiriska studier föregreps av omfattande diskussioner inom företagsekonomi, där den s k *human relations*-skolan med McGregor (1960) i spetsen attackerade den förhärskande ”teori X” enligt vilken arbetarna enbart låter sig motiveras av materiella belöningar och i stället lanserade ”teori Y” enligt vilken materiella belöningar i sig bara är viktiga upp till en viss nivå, varefter önskan om självbestämmande och respekt blir viktigare. Enligt McGregor kunde noggrann övervakning och starka materiella incitament i själva verket skapa de motsträviga och själviska beteenden de var utformade för att motverka. Eftersom traditionell nationalekonomisk teori identifierats med teori X, har nationalekonomerna ofta anklagats för att med sina ”självuppfyllande profetior” förstöra stora bolagsvärden – sociologen Pfeffer (1994) är för närvarande en ledande företrädare för detta synsätt.

Vad Magnus och jag visat i en färsk uppsats är att dessa argument utan vidare låter sig formaliseras med hjälp av signaleringsteorin (Ellingsen och Johannesson 2008a; för tillämpningar, se Ellingsen och Johannesson 2007). Den enda nya ingrediensen som vi behöver är att människor inte enbart bryr sig om vad publiken tycker, utan även vilken publik man uppträder inför. Med Thomas Hobbes ord från 1651 (*Leviathan*, kap 9): ”Desire of praise disposeth to laudable action, such as pleaseth those whose judgment they value”. På ren svenska: Vi söker uppskattning från de människor vi själva uppskattar.

Varför visa sig generös inför en arbetsgivare som just visat sig vara en snåljåk, duktig inför en klantig chef, eller samarbetsvillig inför en grupp själviska kollegor?

Därmed inte sagt att arbetsgivare *alltid* kommer att tjäna pengar på att vara generösa. Tvärtom: enligt vår teori kan man ofta vinna respekt enbart genom att ge avkall på annat, såsom ekonomisk vinning. Däremot *kan* man förlora stora pengar om man har en felaktig uppfattning om människors motivation och teorin att alla människor styrs uteslutande av materialistisk egoism är just felaktig.

6. Sociala normer

Om ni lyssnat med ett kritiskt öra, hoppas jag nu att ni är redo att invända: Tore, allt du talat om så långt är privata värderingar, inte sociala normer. Att människor söker anseende behöver inte ha ett dyft med normer att göra. Jag håller med. En social norm, enligt mitt sätt att se det, specificerar vilka egenskaper och beteenden som ger upphov till socialt anseende under vilka omständigheter. Egenskapen fysiskt mod ger upphov till socialt anseende bland fotbollsspelare och soldater; det är en social norm för en soldat att visa fysiskt mod i krig. Beteendet att ge dricks till taxichaufförer på Manhattan efter att de har skjutsat en till korrekt destination ger upphov till större anseende än om man inte ger dricks och utgör en social norm.

Sociala normer kräver med andra ord gemensamma tolkningar av den situation aktören befinner sig i. Att ge gåvor den 24 december är meningsfullt därför att det finns en gemensam uppfattning om att detta datum är rätt tillfälle att visa sin generositet.

I två experiment undersöker vi hur sociala normer påverkar beteenden när vi varierar graden av observerbarhet (Ellingsen, Johannesson, Munkhammar och Söderström 2008). I det ena experimentet visar vi att människor betar sig mer generöst i gemenskapsspelet än i börsspelet, trots att den enda skillnaden mellan de två spelen är just namnet – samt att dessa skillnader försvinner om motspelaren inte vet namnet på spelet. I det andra experimentet som ännu ej är färdigt låter vi försökspersonerna spela diktatorsspelet, fast en grupp av försökspersoner sägs spela *givarspelet*, och lägger pengar från "sitt" kuvert över i motpartens kuvert, medan en annan grupp sägs spela *tagarspelet* och tar pengar från motpartens kuvert över i sitt eget. Det centrala i experimentet är att vissa diktatorer har en motpart som vet hur spelet går till, medan andra diktatorer har en motpart som tror att eventuella överföringar har samband med någon uppgift de utfört. I samtliga fall använder vi en så kallad *dubbelblind design*, vilket gör att ingen individ behöver skylta med sitt beslut inför andra försökspersoner eller experimentledaren. Våra hypoteser är enkla. Vi tror för det första att motparten får en större andel av pengarna i tagarspelet än i givarspelet, eftersom den sociala normen som förbjuder tagande är starkare än den som uppmuntrar givande och för det andra att denna effekt är mycket starkare när mottagaren får kännedom om vad diktatorn gjort än när hon inte får det.

Ni tycker kanhända att våra experiment låter triviala, men ur vetenskaplig synvinkel tror jag att dessa experiment tillsammans med våra signaleringsmodeller erbjuder en räddning för nationalekonomisk teori när den angrips som hårdast av psykologerna. Det var nämligen psykologerna som först gjorde en stor poäng av att spelets namn och andra till synes irrelevanta kontextuella faktorer inverkar starkt på försökspersonernas beteende. Tidiga ekonomiska experimentalister som ekonomipristagaren Vernon Smith och hans medförfattare Charles Plott insåg samma sak, men underlät att publicera sina resultat, delvis av rädsla för psykologernas slutsats att människor saknar stabila preferenser, vilket faktiskt vore ett grundskott mot

ekonomisk teori. Vår teori är att beteendet väl låter sig förklaras av stabila preferenser för socialt anseende tillsammans med stabila sociala normer som bestämmer vilket beteende som förtjänar respekt.

Nu är vi även redo att definiera vad vi menar med kulturella särdrag. En kultur skiljer sig från en annan dels genom vilka *egenskaper* som är föremål för socialt anseende och dels genom vilka *ritualer* den har för när dessa egenskaper ska signaleras genom beteenden. Människor kan t ex jobba mer pliktstroget i en kultur än en annan antingen av det skälet att arbetsamhet uppskattas eller av det skälet att jobbet är den plats på vilken man förväntas visa upp sina goda egenskaper.

7. Avslutning

Kanhända tycker ni att vår ansats låter alltför cynisk. Låt mig därför göra några förtydliganden. Vi säger inte att människor gör goda handlingar *enbart* för sitt anseendes skull. Fanns det inte faktiska underliggande skillnader i godhet skulle det inte vara något att signalera och vår teori skulle kollapsa. Då Adam Smith gjorde sin sista revidering av *Moral Sentiments* strax innan sin död ökade han den vikt han lade vid människans önskan att inte enbart *prisas* utan även *vara prisvärdig*.

I ett experiment som just nu är under publicering har vi hittat slående exempel på detta, då människor tenderar att kommunicera sanningsenligt i goda relationer, trots att lögnen är lönsamma och inte kan upptäckas (Ellingsen, Johannesson, Lilja och Zetterqvist 2008).

Bland mina egna största hjältar är för övrigt de norska motståndsmän som under andra världskriget infiltrerade nazistiska grupper. För att de inte skulle avslöjas var det nödvändigt att hålla uppdraget hemligt för föräldrar och vänner, varför dessa motståndsmän fick bära omgivningens förakt under årtal.

Själv är jag dock inte övertygad om att jag har några ädlare motiv. Jag känner snarare igen mig i de försökspersoner vars beteende drivs av vad *andra tycker*. Kanhända var det även introspektion som för några år sedan fick oss att undersöka i vilken grad människors beteende drivs av förväntningar om vad *andra kommer att säga* (Ellingsen och Johannesson 2008b). I ett diktatorsspel lät vi försökspersonerna i diktatorrollen få veta att mottagaren skulle få möjligheten att skriva ett meddelande efter att de mottagit vad diktatorn avstått åt dem. Jämfört med ett diktatorsspel utan sådan respons gick generositeten upp med 40 procent. Förmodligen sätter responsen i sig igång känslor som vi bara i begränsad grad kan styra, varför det kan vara värt att offra resurser för att få en vänligare respons – en rent verbal belöning.

Detta experiment hade vi precis utformat, men inte utfört, när Hubert Fromlet för ett par år sedan frågade mig om jag tyckte att det vore meningsfullt att instifta ett nytt nationalekonomiskt pris i Sverige. Redan då tyckte jag att det var en utmärkt idé.

- Aumann, R J (1959), "Acceptable Points in General Cooperative N-person Games", i Luce, R D och A W Tucker (red), *Contributions to the Theory of Games IV, Annals of Mathematics Study*, vol 40, Princeton University Press, Princeton NJ.
- Becker, G (1974), "A Theory of Social Interactions", *Journal of Political Economy*, vol 82, s 1063-1093.
- Bernheim, B D (1994), "A Theory of Conformity", *Journal of Political Economy*, vol 102, s 841-877.
- Broberg, T, T Ellingsen och M Johannesson (2007), "Is Generosity Involuntary?", *Economics Letters*, vol 94, s 32-37.
- Darwin, C (1872), *The Expression of the Emotions in Man and Animals*, John Murray, London.
- Ellingsen, T (1997), "The Evolution of Bargaining Behavior", *Quarterly Journal of Economics*, vol 112, s 581-602.
- Ellingsen, T och M Johannesson (2004a), "Promises, Threats, and Fairness", *Economic Journal*, vol 114, s 397-420.
- Ellingsen, T och M Johannesson (2004b), "Is There a Hold-up Problem?", *Scandinavian Journal of Economics*, vol 106, s 475-494.
- Ellingsen, T och M Johannesson (2005), "Sunk Costs and Fairness in Incomplete Information Bargaining", *Games and Economic Behavior*, vol 50, s 155-177.
- Ellingsen, T och M Johannesson (2007), "Paying Respect", *Journal of Economic Perspectives*, vol 21, nr 4, s 135-149.
- Ellingsen, T och M Johannesson (2008a), "Pride and Prejudice: The Human Side of Incentive Theory", *American Economic Review*, vol 98, s 990-1008.
- Ellingsen, T och M Johannesson (2008b), "Verbal Feedback Induces Prosocial Behavior", *Evolution and Human Behavior*, vol 29, s 100-105.
- Ellingsen, T, M Johannesson, J Lilja och H Zetterqvist (2008), "Trust and Truth", under utgivning i *Economic Journal*.
- Ellingsen, T, M Johannesson, S Munkhammar och J Möllerström (2008), "Why Labels Affect Cooperation", manuskript, Handelshögskolan i Stockholm.
- Ellingsen, T, M Johannesson, S Tjøtta och G Torsvik (2008), "Testing Guilt Aversion", manuskript, Handelshögskolan i Stockholm.
- Ellingsen, T och J Robles (2002), "Does Evolution Solve the Hold-up Problem?", *Games and Economic Behavior*, vol 39, s 28-53.
- Ellingsen, T och J Weibull (2006), "Spelteori – analys av konflikt och samarbete", *Ekonomisk Debatt*, årg 34, nr 1, s 30-43.
- Evensky, J (2005), "Adam Smith's *Theory of Moral Sentiments*: On Morals and Why They Matter to a Liberal Society of Free People and Free Markets", *Journal of Economic Perspectives*, vol 19, nr 3, s 109-130.
- Fessler, D M T (2004), "Shame in Two Cultures: Implications for Evolutionary Approaches", *Journal of Cognition and Culture*, vol 4, s 207-262.
- Glazer, A och K A Konrad (1996), "A Signaling Explanation of Charity", *American Economic Review*, vol 86, s 1019-1028.
- Gneezy, U och A Rustichini (2000), "A Fine Is a Price", *Journal of Legal Studies*, vol 29, s 1-17.
- Hobbes, T (1651), *Leviathan*, Andrew Crooke, London.
- Hoffman, E, K A McCabe, K Shachat och V L Smith (1994), "Preferences, Property Rights, and Anonymity in Bargaining Games", *Games and Economic Behavior*, vol 7, s 346-380.
- Hume, D (1739), *A Treatise of Human Nature*, John Noon, London.
- Ireland, N (1994), "On Limiting the Market for Status Signals", *Journal of Public Economics*, vol 53, s 91-110.
- McGregor D (1960), *The Human Side of Enterprise*, McGraw-Hill, New York.
- Mellström C och M Johannesson (2008), "Crowding Out in Blood Donation: Was Titmuss Right?", under utgivning i *Journal of the European Economic Association*.
- Mäler, K-G, T Persson och J W Weibull (1994), "Ekonomipriset till spelteoretiker", *Ekonomisk Debatt*, år 22, nr 8, s 809-814.
- Nash, J (1950), "Equilibrium Points in N-person Games", *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol 36, s 48-49.
- Pfeffer, J (1994), *Competitive Advantage through People: Unleashing the Power of the Work Force*, Harvard Business School Press, Boston.
- Smith, A (1790), *A Theory of Moral Sentiments*, (6:e utgåvan), A Millar, London.
- Spence, A M (1974), *Market Signalling*, Harvard University Press, Cambridge.