

# Betydelsen av psykologiska och sociala faktorer för ekonomiskt beteende<sup>1</sup>

*Allt fler forskare inom den ekonomiska vetenskapen intresserar sig för psykologiska och sociala faktorer. Ett symposium om dessa faktors betydelse för ekonomiskt beteende ägde rum i Österrike sommaren 2001. Till symposiet, kallat European Science Days in Steyr, hade flertalet välrenommerade forskare inbjudits för att informera om de senaste rönen på området. Syftet med denna artikel är att diskutera betydelsen av psykologiska och sociala faktorer för ekonomiskt beteende utifrån vad som behandlades på symposiet.*

## 1. Inledning

På senare år har forskare inom den ekonomiska vetenskapen alltmer intresserat sig för psykologiska och sociala faktorer. En orsak till det ökade intresset är att sådana faktorer visat sig ge mer realistiska beskrivningar och bättre prediktioner av vissa fenomen i den ekonomiska realiteten (t ex sociala preferenser och intertemporal val) än vad traditionell ekonomisk teori förmått att göra; se t ex Thaler [1992], Laibson & Zeckhauser [1998] och Rabin [1998]. Betydelsen av psykologiska och sociala faktorer för ekonomiskt beteende var temat för ett fyra dagars symposium som arrangerades i den

österrikiska staden Steyr i juli 2001.<sup>2</sup> Internationellt namnkunniga forskare inom den ekonomiska vetenskapen var inbjudna för att rapportera om de senaste forskningsrönen på området. Vid årets symposium medverkade 17 välkända forskare däribland Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Bruno Frey, Herbert Gintis, George Loewenstein och ekonomipristagaren Reinhard Selten. Dessa forskare diskuterade bl a följande frågor: Hur påverkar känslor ekonomiska beslut? Vad gör egentligen människor lyckliga?

*PATRIC ANDERSSON är ekonomie doktor med inriktning på ekonomisk psykologi och ansluten till Sektionen för Ekonomisk Psykologi vid Handelshögskolan i Stockholm. Han bedriver forskning om ekonomiskt beslutsfattande och om experter på ekonomiska områden.*

---

<sup>1</sup> Finansiellt stöd i form av stipendium har tacksamt erhållits från Sparbankernas Forskningsstiftelse. Författaren önskar tacka redaktörerna Eva Johansson och Matz Dahlberg för värdefulla synpunkter.

<sup>2</sup> Symposiet, kallat European Science Days in Steyr, har tillkommit på initiativ av det österrikiska utbildningsdepartementet för att främja en vetenskapligt underbyggd diskussion om lösningar på framtida ekonomiska problem. Symposiet består av dels en sommarskola för ett 50-tal doktorander och nyblivna doktorer, dels ett föreläsningmoment som även är öppet för allmänheten.

Är människor egoistiska nyttomaximerare? Vad skapar förtroende?

Med tanke på de inbjudna ekonomernas renommé och de många intressanta forskningsrönen som presenterades på detta symposium, vill jag som en av de få svenska deltagarna informera läsarna av tidskriften *Ekonomisk Debatt* om symposiet och diskutera betydelsen av psykologiska och sociala faktorer för ekonomiskt beteende utifrån vad som behandlades på symposiet. Artikeln är disponerad på följande sätt: Först följer en redogörelse av paradoxer och anomalier inom traditionell ekonomisk teori. Därefter redogörs för faktorer som ekonomisk teori ej beaktar. Artikeln avslutas med ett diskussionsavsnitt.

## 2. Paradoxer och anomalier inom ekonomisk teori

Traditionell ekonomisk teori bygger på två grundantaganden om drivkrafterna bakom ekonomiskt beteende: rationalitet och egennytta. Rationalitetsantagandet innebär i korthet att människan fattar optimala beslut genom att korrekt uppskatta de (över tiden) olika beslutsalternativens subjektiva konsekvenser och sannolikheter samt att sammanväga dessa båda faktorer i enlighet med matematiska och statistiska principer. Det andra antagandet i ekonomisk teori utgår från – förenklat uttryckt – att människan är självisk och följer den egna nyttan vid beslutsfattande och agerande.<sup>3</sup>

Under de senaste 55 åren har kritik riktats mot de båda antagandena.<sup>4</sup> Antagandet om (komplett) rationalitet förutsätter att (den ekonomiska) människan besitter en oerhörd kraftfull kognitiv förmåga som ofelbart bearbetar information; något som kognitionsforskning visat att människan inte förmår att uppnå. Framlidne ekonomipristagaren Herbert Simon kritiserade detta antagande och introducerade begreppet begränsad rationalitet. Begreppet antar att människan fattar satisfie-

rande snarare än optimala beslut; se t ex Simon [1947/1997]. Kritik mot antagandet om rationalitet har framförts av psykologer och då främst av israelerna Amos Tversky och Daniel Kahneman. De har funnit flertalet forskningsrön som strider mot vad ekonomisk teori förutsäger och som bildat den beteendeorienterade skolan inom den ekonomiska vetenskapen (*behavioral economics*). För en översikt av dessa forskningsrön och deras betydelse för ekonomisk teori, se Laibson & Zeckhauser [1998]. I slutet av 1980-talet publicerade ekonomen Richard Thaler i tidskriften *Journal of Economic Perspectives* tretton artiklar som systematiskt beskriver paradoxer och anomalier i ekonomisk teori; se Thaler [1992]. En slutsats av dessa artiklar är att traditionell ekonomisk teori inte alltid förmår att förklara och förutsäga ekonomiskt beteende som i mångt och mycket styrs av psykologiska och sociala faktorer. Det krävs därför nya modeller.

<sup>3</sup> Egennytta, eller egenintresset, är ett filosofiskt mångtydigt begrepp som anknyter till altruism. Huruvida den ekonomiska människan agerar efter (strikt) själviska eller osjälviska motiv är en tolkningsfråga. Denna fråga har tidigare diskuterats i denna tidskrift av bl a Tullberg [1995] och Lind [1996]. Ett exempel på den mångtydiga distinktionen mellan egenintresse och altruism är sympatikänslor. Såsom diskuteras i Hirshleifer [1985] kan sympatikänslor anses bero på såväl altruism som egenintresse. För att på ett enkelt sätt klargöra skillnaden mellan egennytta och altruism menade Hirshleifer att "someone is non-self-interested to the extent that he or she attaches utility to the impact of the events upon the bodies or psyches of other parties" (s 55).

<sup>4</sup> Det bör i sammanhanget noteras att antagandena även har försvarats. T ex menade ekonomipristagaren Milton Friedman att antagandena saknade betydelse så länge teorin gav korrekta prediktioner; se Thaler [1992]. Utvecklingen av experimentell ekonomi har dock visat att prediktionerna inte är särskilt korrekta.

Symposiet i Steyr innehöll flera föredrag som kritiserade men också presenterade nyanserade modeller av de två grundantagandena. Dessa modeller kan sägas vara motiverade av Thalers arbete. En kort redovisning av dessa föredrag följer.

### 2.1 Kritik mot antagandet om rationalitet.

En på senare år uppmärksammas paradox inom ekonomisk teori är intertemporal val; se Thaler [1992]. Sådana val avser alternativ där för- och nackdelarna är utspridda över olika tidpunkter. I en intertemporal beslutssituation antar traditionell ekonomisk teori att den rationella beslutsfattaren beräknar för- och nackdelar genom att utnyttja konstant diskontersränta.

Matthew Rabin illustrerade problematiken med följande tankeexperiment. Betänk ett fingerat val mellan att om en vecka ägna sju timmar åt en obehaglig aktivitet (alternativ 1) och att om två veckor ägna åtta timmar åt samma obehagliga aktivitet (alternativ 2). Om valet sker idag väljer de flesta personer alternativ 1, men när väl veckan har gått tenderar många att föredra alternativ 2. Tendensen att lägga större vikt vid den närmaste tidpunkten ju närmare man är denna kallade Rabin för *present-biased preference*. Avgörande för denna preferens är när i tiden alternativets fördelar och nackdelar inträffar. Vid omedelbara nackdelar tenderar människan att skjuta upp handlingen, medan vid omedelbara fördelar är hon benägen att utföra handlingen. Rabin redogjorde för en modell som beaktar dessa tendenser (*procrastination* versus *preproperation*); se O'Donoghue & Rabin [1999]. Modellen kan förklara t ex varför vi skjuter upp arbetet med att skriva en artikel (omedelbara nackdelar) och väljer att se på den tevesända fotbollsmatchen (omgående fördelar). Rabin var mycket kritisk mot antagandet att människan diskonterar vid intertemporal val

och hävdade att: "Hedonic discounting is morally insane".

David Laibson beskrev problematiken med intertemporal val som att preferenser för framtida önskvärda beteenden står i konflikt med nutida faktiska beteenden; t ex individen önskar en tryggad framtida pension men har idag ett otillräckligt sparande. Laibson har utvecklat och testat en modell som hanterar denna problematik; se Angeletos m fl [2001]. Denna modell integrerar den ekonomiska teorins antaganden om livscykelplaneringen med forskningsrön från psykologisk forskning.<sup>5</sup> Istället för att anta konstant otålighet (*exponential discounting*) antar modellen att konsumenter föredrar såväl omedelbar tillfredsställelse som att tålmodigt vänta (*hyperbolic discounting*). Simuleringsresultat av modellerna har sedan jämförts med officiell konsumtionsstatistik. Jämförelsen visade att modellen som antog *hyperbolic discounting* stämde bättre överens med verkliga data. Enligt Laibson har modellen implikationer på ekonomisk politik: t ex att samhället kan hjälpa konsumenter att bli förpliktade till att genomföra sina långsiktiga mål.

Slutsatsen av Rabins och Laibsons föredrag (liksom Thaler [1992]) pekar på att traditionell ekonomisk teori har ett icke korrekt antagande om hur människor hanterar intertemporal val och därför ger dåliga prediktioner om framtida konsumtion.

Ett annat föredrag kritiserade kärnan i antagandet om rationalitet: Att beslut fattas på basis av sammanvägning av (subjektivt uppskattade) konsekvenser och sannolikheter. Ekonomipristagaren Reinhard Selten var mycket kritisk till klassisk beslutsteori och hävdade att denna teori är en bristfällig beskrivning av hur män-

<sup>5</sup> Planering enligt livscykeln innebär förenklat uttryckt att unga människor lånar till konsumtion, att medelålders människor sparar till pension och att äldre människor spenderar. För mer information, se kapitel 9 i Thaler [1992].

niskor verkligen fattar beslut; sålunda ger den dåliga prediktioner av beslutsfattande. Selten uttryckte det som att "decision theory based on subjective probability and utility is a house built on sand" respektive att "utility is futility". I motsats till vad som antas i ekonomisk teori baseras, enligt Selten, mänskligt beslutsfattande på ytliga analyser och oklara preferenser och oftast fattas beslut på rent kvalitativa grunder.

Stöd för Seltens kritik mot klassisk beslutsteori finns i den tvärvetenskapliga disciplinen som empiriskt undersöker beslutsfattande. En översikt av denna disciplin finns i Andersson [2001]. En skola av denna disciplin, naturalistiskt beslutsfattande, har exempelvis visat att människor i dynamiska beslutssituationer inte resonerar i termer av sannolikheter och konsekvenser; se Klein [1999].

## 2.2 Kritik mot antagandet om egennytta.

Symposiet omfattade också föredrag som belyste förekomsten av sociala preferenser och reciprocitet; något som traditionell ekonomisk teori ej beaktar. Utgångspunkten för föredragen var de entydiga resultaten från det välkända ultimatumspelet.<sup>6</sup> I motsats till vad ekonomisk teori predicerar visar resultaten på att majoriteten (70 procent) av försökspersonerna (i regel studenter i västvärlden) erbjöd rättvisa bud om fördelning ( $0,4 < x < 0,6$ ) och förkastade de sällsynta orättvisa buden ( $x < 0,2$ ).

Ernst Fehr från universitetet i Zurich slog fast att ekonomiska modeller måste beakta människans preferenser för rättvisa fördelningar och reciprocitet. Om dessa ej beaktas går det inte, enligt Fehr, att fullt förstå hur konkurrens påverkar marknader, varför samarbete och kooperationer uppstår och vad som skapar allmänna normer; se Fehr & Gächter [2000a]. Han refererade till resultat från nämnda ultimatumspel som just påvisat preferenser för rättvisa fördelningar. Fehr

presenterade resultat från en av sina studier (Fehr & Gächter [2000b]) som med hjälp av ett spelteoretiskt experiment undersökte effekten av prestationspåverkande incitament i kontrakt (dvs böter i händelse av ej uppfyllda förpliktelser). Studien rapporterade att kontrakt utan incitament medförde stigande prestation, medan kontrakt med incitament hade motsatt verkan. Enligt Fehr stred resultatet mot vad en teori grundad på enbart egenintresse förutsäger; en sådan teori torde enbart vara tillämplig vid situationer där inblandade parterers intressen är väldefinierade. Fehr ansåg att anomalin bevisade förekomsten av sociala preferenser och reciprocitet.

Arbetsmarknadsekonomen Truman Bewley vid Yale gav ytterligare empiriskt stöd för Fehrs slutsats om den ekonomiska betydelsen av reciprocitet och refererade till sin intervjuundersökning (Bewley [2000]) av amerikanska arbetsgivare, fackföreningsledare och arbetsförmedlare. Med undersökningen ville Bewley kvalitativt förklara varför lönenivån inte sjunker i lågkonjunktur. De intervjuade personerna uppgav att lönesänkningar verkade hämmande på arbetsmoralen och på de anställdas villighet att identifiera sig med företagets mål. En bristande arbetsmoral påverkade produktiviteten negativt, omsättningen på arbetskraft och framtida rekryteringar. Resultaten av intervjuerna tolkade Bewley som bevis för att arbetsgivare inte enbart styrs av vinstintresse och lönsamhet utan också av rättvisepreferenser.

<sup>6</sup> Troligen känner läsaren redan till detta klassiska experiment av Guth, Schmittberger & Schwarze [1982], men för den oinvidige kan sägas att experimentet i korthet innebär att en summa pengar (c) skall fördelas mellan två personer (A och B). Person A ger person B ett bud om ett belopp (x) och om B accepterar budet erhåller A resterande del av pengarna (c-x). Teorin predicerar att A skall ge bud som ligger nära noll och B skall acceptera alla positiva bud.

Kritik kan riktas mot Bewleys tolkning. Nöjda och rättvist behandlade arbetstagare lär ge bättre arbetsmoral och högre produktivitet som i sin tur positivt påverkar vinsten hos arbetsgivaren samt dennes möjlighet att i framtiden anställa kompetent personal. Med andra ord, man kan argumentera för att arbetsgivare (i Bewleys studie och generellt) har ett starkt egenintresse att tillse att arbetstagarna känner sig nöjda och kan identifiera sig med företagets mål. Dessutom måste Bewleys resultat ses i ljuset av intervju-metodens svagheter. Att ingen av hans intervju-personer betonade explicit egennyt-tan framför reciprocitet (och altruism) som skäl till att låta lönenivån vara oför-ändrad i lågkonjunktur, torde bero på att det knappast vore politiskt korrekt att of-fentligt åberopa egennyttiga skäl; jmf Tullberg & Tullberg [1994].

Armin Falk från universitetet i Zürich berättade om modeller avseende preferenser för rättvisa och reciprocitet. Experimentell ekonomi har enligt Falk inneburit förbättrade möjligheter att skapa och testa modeller för sociala preferenser. Falk redogjorde för tre modeller som förutsätter att rättvist beteende belönas medan orättvist beteende bestraffas. Den första modellen, *intention-based reciprocity*, introducerades av Rabin [1993] och utgår från att reciprocitet är en funktion av dels hur spelare A tror att de andra spelarna kommer att agera, dels vad spelare A tror att de andra spelarna tror om hur spelare A kommer att agera. Den andra modellen antar att det finns aversion mot orättvisa fördelningar och bygger på Fehr & Schmidt [1999]. I modellen värderar spelare A payoffen hos de andra spelarna som negativ om denna är högre än payoffen hos spelare A. Om istället payoffen hos de andra spelarna är lägre värderar spelare A den som positiv. Den tredje modellen bygger på Falk & Fischbacher [2000] och är en hybrid av de två tidigare modellerna. Enligt Falk gav dessa tre modeller tämligen goda prediktioner av re-

sultat från diverse spelteoretiska experiment, men den tredje modellen som antog både intention och aversion mot orättvisa beskrev resultaten bäst.

Herbert Gintis vid universitetet i Amherst informerade om ett nyligen publicerat forskningsprojekt; se Henrich m fl [2001]. Bakgrunden var de många studier som påvisat systematiska avvikelser från antagandet i ekonomisk teori om egoistiskt nyttomaximerande individer. Projektets forskningsfråga var: Pekar dessa avvikelser på universella beteenden eller formar individens ekonomiska och sociala omgivning beteenden? Projektet baserades på ultimatumspelet, men istället för universitetsstudenter från västerländska universitet deltog människor från 18 små och avlägsna samhällen i Sydamerika, Afrika, Asien och Australien. Data insamlades av antropologer. Det fördelade beloppet ( $x$ ) i fältexperimenten motsvarade mellan en och två dagars arbete i respektive samhälle. Resultaten bekräftade de tidigare funna avvikelserna från teorin, men pekade också på större variation vad gällde föreslagna bud ( $0,26 < c < 0,58$ ). Gintis och hans kollegor kunde förklara variationen ( $R^2 = 0,68$ ) med hjälp av en linjär regressionsmodell med två signifikanta oberoende variabler: graden av ömsesidigt samarbete i samhället och graden av utbyte av tjänster och varor i samhället. En försöksperson som levde i ett samhälle kännetecknat av litet samarbete och lågt utbyte tenderade alltså att erbjuda låga bud ( $c < 0,3$ ). Sammantaget illustrerade projektet att beteende formas av ekonomiska och sociala interaktioner och att beteende i experiment förefaller vara positivt korrelerat med beteende i verkligheten.

### 3. Faktorer som inte beaktas av ekonomisk teori

Det finns också en mängd faktorer som inte explicit beaktas, eller hanteras dåligt, av traditionell ekonomisk teori. Sym-

posiet redogjorde också för ett antal sådana faktorer. Dessa var känslor, lärande, välbefinnande och förtroende och dessa kommer att diskuteras i detta avsnitt.

### 3.1 Känslor

George Loewenstein vid Carnegie-Mellon informerade om känslors betydelse för ekonomiskt beslutsfattande; ett ämne som han kallar för *emotional economics*. Loewenstein hävdade att (rent fysiska) känslor inte alls är så nyckfullt oberäknliga och omöjliga att objektivt mäta såsom tidigare antagits av ekonomer. (Med rent fysiska känslor avsågs bl a ilska, fruktan, hunger, törst och smärta.) Människan tenderar att systematiskt underskatta påverkan av dessa känslor – ett fenomen som Loewenstein kallade för *hot/cold-empathy gap*. Resultat från olika experimentella studier motiverade hans påstående. I en studie deltog motionärer som nyligen utfört respektive skulle utföra fysisk aktivitet. Dessa två grupper ombads utvärdera ett scenario om fotvandrare som gått vilse i vildmarken. I enlighet med sina hypoteser fann Loewenstein att gruppen som utfört motionspass betonade i större utsträckning än kontrollgruppen (88 procent jämfört med 61 procent) att fotvandrarerna led av törst snarare än hunger. Förklaringen låg, enligt Loewenstein, i att deltagarna i grupperna baserade sina bedömningar av scenariot utifrån den egna aktuella känslomässiga situationen. Det gick således att förutsäga hur känslor skulle påverka deltagarna.

Det kan i sammanhanget noteras att inte bara fysiska känslor har betydelse för ekonomiskt beteende. Neurologen Damasio [1995] har visat att det finns ett område i människohjärnan (mot pannloben) som påverkar vår förmåga att göra bedömningar och fatta beslut. Personer med hjärnskador på detta område har funnits ha stora svårigheter att såväl fatta beslut som att visa känslor. Således kan känslor inte särskiljas från rationalitet.

### 3.2 Lärande

Colin Camerer vid California Institute of Technology menade att ekonomiska modeller för lärande bör grundas på forskningsrön inom kognitiv psykologi. Genom att åskådliggöra vad hjärnan faktiskt förmår att prestera avseende informationshantering och minneskapacitet, beskrev han begreppet beräkningsbar rationalitet (*computable rationality*). På basis av kognitionsforskningen slog Camerer fast att en inlärningsmodell måste ha fyra kriterier. De fyra kriterierna var att modellen skall (i) baseras på den information som försökspersonerna i experimentet använder, (ii) baseras på psykologiska och andra beteendevetenskapliga begrepp, (iii) vara enkel och omfatta valida parametrar samt (iv) överensstämma med empiriskt material. Camerer presenterade en inlärningsmodell kallad *adaptive experience-weighted attraction* som, förenklat uttryckt, antar adaptiv och avancerad förmåga att lära sig av erfarenhet. Denna hybridmodell gav tydligen bäst överensstämmelse med verkligt observerat beteende i ett stort antal spelteoretiska experiment avseende flerperiodersspel. För mer detaljer, se Camerer, Ho & Chong [under publicering].

### 3.3 Välbefinnande

Vad gör människor lyckliga? Frågan diskuterades av statsvetaren Robert Lane från Yale, ekonomerna Andrew Clark från universitetet i Orléans och Bruno Frey från universitet i Zürich.

Professor emeritus Lane baserade sitt föredrag på sin bok (Lane [2000]) och nämnde att sociala relationer har större betydelse för lycka än vad inkomst och levnadsstandard har. Åtminstone gällde detta för de utvecklade industriländerna. Lane ansåg att en utveckling mot ett mer materialistiskt samhälle där affärstransaktioner betonas, hämmar ett humanistiskt samhälle där fokus sätts på socialt utbyte.

Slutligen ifrågasatte Lane antagandet om människans strävan efter lycka och föreslog att människor istället drivs av behovet att prestera; en idé som framfördes på 1960-talet av McClelland [1961].

Engelsmannen Clark argumenterade för att människor värderar välbefinnande utifrån jämförelser med referensgrupper, vilka kan bestå av äkta make/maka, familj, släkt, vänner, eller den tidigare egna situationen. Hans argument har teoretiskt stöd i social-psykologisk litteratur (se t ex Zimbardo & Leippe [1991]). Clark presenterade empiriskt stöd för sitt argument i form av sin studie på paneldata avseende 60 000 brittiska hushåll (Clark [2001]). Hans studie visade bl a att högre arbetsinkomst gav individen högre arbetstillfredsställelse, men att denne får försämrade arbetstillfredsställelse om arbetsinkomsterna hos jämlingar och hos den äkta hälften (och motsvarande) var relativt högre.

Schweizaren Frey hävdade att välbefinnande i viss mån beror på det institutionella systemet och stödde sin tes på beräkningar av data om välbefinnandet i Schweiz; se Frey & Stutzer [2001]. Dessa data användes eftersom det finns stor variation mellan kantonerna i Schweiz avseende politiska rättigheter och deltagande i den demokratiska beslutsprocessen. Enligt hans studie fanns det ett positivt och statistiskt säkerställt samband mellan välbefinnande och graden av politiska rättigheter. Med andra ord, innevånare i kantoner med mer utvecklad demokrati var lyckligare än innevånare i kantoner med få politiska rättigheter.

För att återknyta till den inledande frågan i detta delavsnitt; pengar spelar alltså en liten roll för människans välbefinnande. Enligt symposiet är det i stället sociala relationer och rättvisa behandlingar som gör människan lycklig. Vad som även är avgörande för människans välbefinnande är till vem respektive till vad hon relaterar sin nuvarande livssituation.

### 3.4 Förtroende

Förtroende kan sägas vara en grundläggande förutsättning för ekonomisk och social samverkan. Men hur skall detta modelleras? Denna fråga diskuterades på symposiet av amerikanerna Stephen Knack från Världsbanken, Samuel Bowles från universitetet i Amherst och Edward Glaeser från Harvard.

Knack rapporterade om mätningar av förtroende och relationen till olika nationalekonomiska mått. Den gängse metoden för att mäta allmänt förtroende (*generalized trust*) är att medelst enkät ställa följande fråga: "I allmänhet, anser Du att man kan lita på människor eller är det så att man inte kan vara nog försiktig när man har att göra med andra människor?" Allmänt förtroende mäts alltså på ett okomplicerat sätt, men det föreligger reliabilitets- och validitetsproblem. Knack hävdade att metoden ger tillförlitliga resultat och återopade sin beräkning av korrelationen mellan självrapporterade uppfattningar av allmänt förtroende och verkligt beteende som indikerar förtroende; se Knack & Keefer [1997]. Sådant beteende definierade han som antalet returnerade plånböcker i ett genomfört fältexperiment där totalt 200 plånböcker med likadant innehåll (50 USD och adresser till ägaren) placerades ut i 10 europeiska länder (se *The Economist* [1996]). Eftersom en stark korrelation ( $r = 0,67$ ) förelåg, ansåg Knack att metoden (dvs frågan) speglar allmänt förtroende bland invånarna. Han redovisade också att allmänt förtroende korrelerade positivt med nationalekonomiska mått såsom inkomsttillväxt per capita; se Zack & Knack [2001]. Slutligen pekade han på uppgifter om att amerikanska delstater med stor andel befolkning med skandinaviskt ursprung kännetecknas av stort förtroendekapital; ett resultat som överensstämmer med plånboksexperiment där de nordiska länderna hamnade i topp.

Bowles diskuterade betydelsen av soci-

alt kapital och kooperativ styrning. Hans föredrag baserades på Bowles & Gintis [2000] där socialt kapital definierades som förtroende, omsorg om kamrater, vilja att leva efter den egna kooperationens normer samt beredvillighet att straffa dem som inom den egna kooperationen inte följer normerna. Enligt Bowles kan kooperativ styrning effektivisera områden där såväl fria marknader som statliga interventioner kommer till korta. Skälet är att medlemmarna i gemenskapen har i det närmaste perfekt kunskap om varandras varierande kapacitet, behov och intentioner. Avsaknaden av asymmetrisk information gör att medlemmarna effektivt kan samordna resurser och hantera risker. Som exempel från verkligheten återopade han en japansk fiskekooperation och en amerikansk trävarutillverkande dito, vilka rönt stora ekonomiska framgångar under både låg- och högkonjunktur. Fungerande kooperativ styrning beror på ömsesidig kontroll och stabil reciprocitet; dvs en benägenhet att vilja samarbeta och straffa icke-samarbetande personer trots att detta inte alltid motiveras av det egna intresset. Under vissa betingelser fungerar kooperativ styrning dåligt. Bowles berättade om en studie av Gneezy & Rustichini [2000] som handlar om ett icke framgångsrikt försök att med böter påverka sociala normer. Skälet till detta var, enligt Bowles, att böterna hämmade reciproka beteenden och istället främjade egenintresset.

Glaeser avslutade symposiet med ett föredrag om empirisk forskning avseende demografiska faktorer bakom socialt kapital. Medlemskap i diverse organisationer utnyttjades som ett ungefärligt mått på socialt kapital. Han har genom analyser av amerikansk enkätdata funnit att individer som flyttar omkring mycket tenderade att göra små investeringar i socialt kapital (dvs gick sällan med i organisationer). Analyserna av enkätdata validerades med resultat från spelteoretiskt experiment där försökspersoner (studenter

från Harvard) investerade och fördelade penningbelopp sinsemellan.<sup>7</sup> Proportionerna av fördelningarna utgjorde den beroende variabeln som korrelerades med diverse bakgrundsdata om försökspersonerna (t ex medlemskap i studentförening). För en detaljerad beskrivning av de empiriska resultaten hänvisade Glaeser till studien av Glaeser, Laibson & Sacerdote [2000].

## 4. Avslutande diskussion

Mot bakgrund av symposiet kan man skönja två trender inom den ekonomiska vetenskapen. Den första trenden rör den ökade användningen av experiment. Den andra trenden innebär ett växande intresse för psykologi. I detta avslutande avsnitt kommer jag att diskutera dessa båda trender och andra iakttagelser från symposiet.

### 4.1 Ökad användning av experiment

Med tanke på att många av föredragshållarna återopade resultat från experiment kan man konstatera att den experimentella skolan inom den ekonomiska vetenskapen attraherar alltfler forskare vid såväl amerikanska som europeiska universitet. Denna skola, kallad experimentell ekonomi, spås av många forskare att bli ett område som snart kommer att uppmärksammas med Sveriges Riksbanks pris i ekonomisk vetenskap till Alfred Nobels minne. Experimentell ekonomi har obestriddligen givit viktiga forskningsbidrag vad

---

<sup>7</sup> Närmare bestämt är det fråga om ett investeringsspel (se Berg, Dickhaut & McCabe [1995]), där spelare A i den första perioden ger ett belopp till spelare B. Det givna beloppet tredubblas när väl spelare B erhåller det. I den andra perioden skall spelare B fördela det tredubblade beloppet och ge spelare A en andel av beloppet. Graden av förtroende för motspelaren reflekteras i proportionen av fördelningen.



gäller empirisk prövning av ekonomisk teori. På symposiet påtalades det mycket riktigt att experiment ger förbättrade möjligheter att skapa och testa ekonomiska modeller, men det är viktigt att notera metodens svagheter; något som en del föredragshållare föreföll vara omedvetna om.

En viktig och central invändning är huruvida det är möjligt att utifrån experimentella resultat dra slutsatser om ekonomiska beteenden i verkligheten. Denna invändning berör så kallad parallellism. Ett par av studierna som redovisades på symposiet utgick från att resultat från spelteoretiska experiment med studenter som försökspersoner hade direkta implikationer på förhållanden mellan arbetsgivare och arbetstagare. Detta är anmärkningsvärt eftersom en konstgjord spelsituation där studenter interagerar under en mycket begränsad tid knappast kan återge incitamenten och institutionerna på den dynamiska arbetsmarknaden.

En annan invändning är problematiken med reliabilitet och validitet, dvs vad mäter egentligen experimentet. Ett illustrativt exempel på denna problematik är ovannämnda experiment som med hjälp av ett scenario undersökte hur fysiska känslor påverkar ekonomiskt beteende. Scenariot handlade om vilsna fotvandrare som saknade tillräckligt förråd av mat och vatten. Försökspersonernas uppgift var att ange vad de vilsna fotvandrarerna saknade mest. Visserligen fanns stöd för föredragshållarens hypotes att fysiska känslor påverkade, men mäter verkligen scenariot ekonomiskt beteende? Förvisso handlade scenariot om ett slags resursförbrukning, men kopplingen till ekonomiskt beteende är inte entydig.

En intressant iakttagelse från symposiet var att forskare inom den experimentella skolan spekulerar om faktorer som ligger bakom försökspersonernas ageranden snarare än att direkt undersöka dem. Ett skäl till detta förefaller vara en misstro mot att man kan få insikter genom att frå-

ga människor. För en forskare inom ekonomisk-psykologi vore ett mer fruktbart tillvägagångssätt att direkt undersöka hur försökspersonerna resonerar, vilket kan uppnås genom att be dem att verbalt återge sina tankar under det att de löser experimentets uppgifter. Denna metod är vanlig inom forskningen om beslutsfattande som framgångsrikt undersöker hur människor gör bedömningar och fattar beslut; jmf Andersson [2001]. Förvisso kan man argumentera för att metoden påverkar eller rentav hämmar försökspersonens kognitiva process, men omfattande forskning på området har visat att så är normalt inte fallet; jmf Ericsson & Simon [1993].

#### 4.2 Växande intresse för psykologi

Såsom framgår av symposiets tema och föreläsningar finns det bland forskare i den ekonomiska vetenskapen ett stort intresse för psykologi. Det är närmast självklart att psykologi har mycket att tillföra den ekonomiska vetenskapen eftersom psykologisk forskning systematiskt undersöker de mekanismer som styr (normalt) mänskligt beteende. Med andra ord, psykologiska teorier och metoder ger kunskap om kognitiva processer, attityder, förväntningar, inlärning, känslor, motivationsfaktorer och andra mekanismer som förklarar ekonomiskt beteende. Emellertid har det bland en del ekonomer funnits en tendens att avfärda psykologi; jmf Rabin [1998]. Det är inte bara ekonomer som bortsett från interaktionen mellan ekonomi och psykologi. Såsom påtalats av pionjären inom ekonomisk psykologi, Karl-Erik Wärneryd [1988], gäller detta i högsta grad också forskare inom psykologi.

Både ekonomer och psykologer har dock bidragit till att utveckla forskningen på interaktionen mellan ekonomi och psykologi. Här bör givetvis nämnas den framlidne ekonomipristagaren Herbert Simons banbrytande arbete om rationalitet inom ekonomi och psykologi (se t ex

Simon [1986]). Simon har dessutom utvecklat kognitionsforskningen. I sammanhanget bör också nämnas psykologerna Amos Tversky och Daniel Kahneman som t ex skapat en teori för beslutsfattande vid risker (Kahneman & Tversky [1979]) och ekonomen Richard Thalers forskning om paradoxer och anomalier i ekonomisk teori (se t ex Thaler [1992]).

Det finns idag två discipliner som studerar interaktionen mellan ekonomi och psykologi: den beteendeorienterade skolan i den ekonomiska vetenskapen (*behavioral economics*) och ekonomisk-psykologi (*economic psychology*). Dessa två discipliner ligger nära varandra, men skiljer sig åt vad gäller vetenskapligt fokus. Medan den beteendeorienterade skolan utgår från ekonomisk teori, utnyttjar ekonomisk-psykologi teorier och metoder från psykologi för att förklara ekonomiskt beteende. Måhända kan denna gräns vara på väg att suddas ut. Ett tecken på detta är Colin Camerer som har fördjupade kunskaper i såväl ekonomisk som psykologisk teori och som på California Institute of Technology undervisar i kognitiv psykologi.

Huruvida studenter och doktorander som studerar nationalekonomi på svenska universitet kommer att få liknande möjligheter att studera kognitiv psykologi och andra relevanta områden i psykologi får framtiden utvisa. Klart är att det behövs tvärvetenskapliga samarbeten mellan de ekonomiska och psykologiska vetenskaperna. Med kunskap om de psykologiska mekanismer som påverkar mänskligt beteende, kan ekonomer bättre förstå vad som påverkar ekonomiskt beteende. Denna tanke är dock inte ny. För drygt 80 år sedan skrev Clark [1918]: "The economist may attempt to ignore psychology, but it is a sheer impossibility for him to ignore human nature, for his science is a science of human behavior. Any conception of human nature that he may adopt is a matter of psychology, and any conception of human behavior that he

may adopt involves psychological assumptions, whether these be explicit or no. If the economist borrows his conception of man from the psychologist, his constructive work may have some chance of remaining purely economic in character. But if he does not he will not thereby avoid psychology. Rather he will force himself to make his own, and it will be bad psychology." (s 4).

## Referenser

- Andersson, P, [2001], *Expertise in Credit Granting: Studies on Judgment and Decision-Making Behavior*, Doktorsavhandling, Handelshögskolan i Stockholm.
- Angeletos, G-M, Laibson, D, Repetto, A, Tobacman, J & Weinberg, S, [2001], "The Hyperbolic Consumption Model: Calibration, Simulation, and Empirical Evaluation", *Journal of Economic Perspectives*, vol 15, s 47–68.
- Berg, J, Dickhaut, J & McCabe, K, [1995], "Trust, Reciprocity, and Social History", *Games and Economic Behavior*, vol 10, s 122–142.
- Bewley, T, [2000], *Why Wages Don't Fall During a Recession*, Harvard University Press, Cambridge.
- Bowles, S & Gintis, H, [2000], "Social Capital and Community Governance", Working paper, universitetet i Massachusetts-Amherst, nedladdningsbart från <http://www.umass.edu/preferen/gintis>.
- Camerer, C F, Ho, T H & Chong, J-K, [under publicering], "Sophisticated EWA Learning and Strategic Thinking in Repeated Games", *Journal of Economic Theory*.
- Clark, A E, [2001], "Economic Foundations of Subjective Well-Being", Working paper, Orléan universitet, nedladdningsbart från <http://www.iew.unizh.ch/grp/fehr/esd2001>.
- Clark, J M, [1918], "Economics and Modern Psychology: I", *The Journal of Political Economy*, vol 26, s 1–30.
- Damasio, A R, [1995], *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain*, Avon Books, New York.
- Ericsson, K A & Simon, H A, [1993], *Protocol Analysis: Verbal Reports As Data*, MIT Press, Cambridge.

- Falk, A & Fischbacher, U, [2000], "A Theory of Reciprocity", Working paper 6, Institute of Empirical Research in Economics, Zurich universitet, nedladdningsbart från <http://www.iew.unizh.ch/home/falk>.
- Fehr, E & Gächter, S, [2000a], "Fairness and Retaliation – The Economics of Reciprocity", *Journal of Economic Perspectives*, vol 14, s 159–181.
- Fehr, E & Gächter, S, [2000b], "Do Incentive Contracts Crowd-Out Voluntary Cooperation?" Working paper 34, Institute of Empirical Research in Economics, Zurich universitet, nedladdningsbart från <http://www.iew.unizh.ch/home/fehr>.
- Fehr, E & Schmidt, K, [1999], "A Theory of Fairness, Competition and Cooperation", *Quarterly Journal of Economics*, vol 114, s 817–868.
- Frey, B F, & Stutzer, A, [2001], "Beyond Bentham – Measuring Procedural Utility", Working paper 76, Institute of Empirical Research in Economics, Zurich universitet, nedladdningsbart från <http://www.iew.unizh.ch/grp/frey>.
- Glaeser, E L, Laibson, D & Sacerdote, B, [2000], "The Economic Approach to Social Capital", Working Paper No W7728, NBER.
- Gneezy, U & Rustichini, A, [2000], "A Fine Is a Price", *Journal of Legal Studies*, vol 29, s 1–17.
- Guth, W, Schmittberger, R & Schwarze, B, [1982], "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol 3, s 367–388.
- Henrich, J, Boyd, R, Bowles, S, Camerer, C F, Fehr, E, Gintis, H & McElreath, R, [2001], "In Search of Homo-Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies", *American Economic Review*, vol 91, s 73–78.
- Hirshleifer, J, [1985], "The Expanding Domain of Economics", *American Economic Review*, vol 75, s 53–68.
- Kahneman, D & Tversky, A, [1979], "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk", *Econometrica*, vol 47, s 263–291.
- Klein, G, [1999], *Sources of Power: How People Make Decisions*, MIT Press, Cambridge.
- Knack, S & Keefer, P, [1997], "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country-Investigation", *Quarterly Journal of Economics*, vol 112, s 1251–88.
- Laibson, D & Zeckhauser, R, [1998], "Amos Tversky and the Ascent of Behavioral Economics", *Journal of Risk and Uncertainty*, vol 16, s 7–47.
- Lane, R E, [2000], *The Loss of Happiness in Market Democracies*, Yale University Press, New Haven.
- Lind, H, [1996], "Egenintresse och altruism: Kommentar till Tullberg", *Ekonomisk Debatt*, årg 24, nr 3, s 216–217.
- McClelland, D C, [1961], *The Achieving Society*, Van Nostrand, Princeton.
- O'Donoghue, T & Rabin, M, [1999], "Doing It Now or Later", *American Economic Review*, vol 89, s 103–123.
- Rabin, M, [1993], "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics", *American Economic Review*, vol 85, s 1281–1302.
- Rabin, M, [1998], "Psychology and Economics", *Journal of Economic Literature*, vol 36, s 11–46.
- Simon, H A, [1947/1997], *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations*, Free Press, New York.
- Simon, H A, [1986], "Rationality in Psychology and Economics", *Journal of Business*, vol 59, s 209–224.
- Thaler, R H, [1992], *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life*, Princeton University Press, Princeton.
- The Economist*, [1996], "So Whom Can You Trust?", nr 7971, s 33.
- Tullberg, J, [1994], "Egenintresse, allmänintresse och det gemensamma bästa", *Ekonomisk Debatt*, årg 23, nr 8, s 651–656.
- Tullberg, J & Tullberg, B, [1994], *Naturlig etik – en uppörelse med altruismen*, Lykeion, Stockholm.
- Zack, P J & Knack, S, (2001), "Trust and Growth", *Economic Journal*, vol 111, s 295–321.
- Zimbardo, P G & Leippe, M R, [1991], *The Psychology of Attitude Change and Social Influence*, McGraw-Hill, New York.
- Wärneryd, K-E, [1988], "Economic Psychology as a Field of Study", i van Raaij, W F, van Veldhoven, W F & Wärneryd, W F (red), *Handbook of Economic Psychology* (s 3–41), Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, The Netherlands.