

# Är kvinnor och män olika?

*Det finns en mängd forskning som visar att kvinnor och män behandlas olika (och beter sig olika) i samhället. Däremot finns det inte särskilt mycket forskning som syftar till att reda ut om kvinnor och män verkligen är olika, dvs har olika preferenser. I denna artikel går författarna igenom forskningsresultaten om skillnader mellan kvinnor och män vad gäller fem sk ”djupa parametrar”: riskaversion, otålighet, altruism, tidskonsistens och rationalitet. Det visar sig att kvinnor förmodligen har större riskaversion än män. Beträffande de övriga parametrarna finns det ännu inte tillräckligt omfattande resultat för att man ska kunna dra några bestämda slutsatser.*

Få saker är så uppmärksammade i samhällsvetenskaperna idag som skillnaderna mellan kvinnor och män. Dessa skillnader är av olika slag. Dels *behandlas* kvinnor och män olika, såväl av andra kvinnor och män som av samhällets institutioner (inklusive det abstrakta begrepp som man brukar kalla ”marknaden”). Det mest välkända exemplet på denna typ av skillnad är det faktum att kvinnor ofta har lägre löner än män. Dels *uppträder* kvinnor och män på olika sätt, inför varandra, och inför samhällets institutioner. Ett fascinerande exempel på detta är att kvinnor ofta har lägre anspråk än män när de förhandlar om lönen med sin arbetsgivare.<sup>1</sup> Orsakerna till dessa skillnader i behandling och i uppträdande är många och komplicerade, men vi kan inte utesluta att åtminstone en del av dem bottnar i att kvinnor och män faktiskt *är* olika i nationalekonomisk mening, dvs att de har olika preferenser. Syftet med denna artikel är att översiktligt diskutera vad forskningen kommit fram till angående eventuella skillnader i kvinnors och mäns preferenser.

Preferenser är dock ett besvärligt och undflyende begrepp. Vi ska i denna artikel därför koncentrera oss på ett fåtal fundamentala faktorer som ekonomerna ibland kallar ”djupa preferenser”. Dessa har gemensamt att om man vill göra en modell för mänskligt beteende – och det vill ju ekonomerna ofta göra – så måste man ta ställning till dessa preferenser, hur enkel modellen än är. De kan i regel också sammanfattas i en eller ett par väldefinierade parametrar i individens nyttofunktion. De ”djupa parametrar” vi valt att studera är fem: riskaversion, otålighet, altruism, tidskonsistens och rationalitet. I framställningen nedan kommer vi att diskutera vad som menas med dessa begrepp och ge en översikt av vad den empiriska litteraturen har

## **ANNE D BOSCHINI MATS PERSSON**

*Anne D Boschini* är fil doktor i nationalekonomi och verksam vid Nationalekonomiska institutionen, Stockholms universitet. Hon forskar om tillväxt, humankapital och politisk ekonomi. [anne.boschini@ne.su.se](mailto:anne.boschini@ne.su.se)

*Mats Persson* är professor i nationalekonomi vid Institutet för internationell ekonomi, Stockholms universitet, och forskar om den offentliga sektorn och socialförsäkringarna. [mp@iies.su.se](mailto:mp@iies.su.se)

<sup>1</sup> Detta gäller även efter att man kontrollerat för ålder, utbildning, yrkeserfarenhet m m. Se Säre-Söderbergh (2003, kapitel 1).

att säga om skillnaderna mellan kvinnor och män på vart och ett av dessa fem områden.

I praktiken är det dock mycket svårt att skilja på rena preferenser och ett beteende anpassat för en viss situation. Tag åter till exempel det faktum att kvinnliga arbetssökande begär lägre löner än manliga sökande. Beror detta på att kvinnliga sökande i någon mening *vill* ha lägre löner – eller beror det på att kvinnor i regel vet att de är diskriminerade på arbetsmarknaden och därför motvilligt, men icke desto mindre rationellt, anpassar sina lönekrav till detta faktum? I det förra fallet skulle kvinnornas beteende kunna tolkas som ett uttryck för att de har andra preferenser än män, medan man i det andra fallet skulle kunna förklara deras beteende med att de har exakt samma preferenser som män, men helt enkelt finner det meningslöst att kräva en högre lön än vad de vet att de skulle kunna få.<sup>2</sup>

Slutsatsen av detta är att de skillnader i beteende mellan kvinnor och män som vi tycker oss kunna observera ofta är ”kontextberoende”; beteendet speglar inte nödvändigtvis skillnader i preferenser, utan snarare det faktum att beslutssituationen, trots att den ter sig likartad för en utomstående betraktare, är helt olika för kvinnor och män. Om vi därför vill försöka renodla skillnaderna i preferenser måste vi hitta situationer som är så förenklade och avskalade att där rimligen inte kan finnas några skillnader i ”kontext”. Typiska exempel på sådana förenklade situationer är de som studeras i den relativt nya gren av nationalekonomin som kallas experimentell ekonomi. Denna gren har blivit allt viktigare och belönades med Sveriges Riksbanks pris till Alfred Nobels minne i ekonomisk vetenskap 2002. I vår artikel kommer vi således bl a att diskutera några resultat i experimentell ekonomi som belyser skillnader mellan kvinnor och män vad gäller riskaversion, otålighet, altruism, tidskonsistens och rationalitet.

Även om experimentella resultat visar att kvinnor och män har olika ”djupa parametrar” är det inte säkert att dessa skillnader är medfödda. De kan lika väl vara förvärvade, till exempel genom de könsroller som vi medvetet eller omedvetet spelar i samhället. Icke desto mindre är de kunskaper vi får genom de experimentella forskningsresultaten intressanta. De säger oss att de djupa preferenserna ibland faktiskt *är* olika mellan kvinnor och män vid en historisk tidpunkt. Vad sedan dessa olikheter ytterst beror på – biologi eller samhälle – är en viktig fråga för fortsatt forskning på området.

## 1. Riskaversion

Vi människor har olika benägenhet att ta risker. Somliga väljer att kasta sig in i en riskabel karriär som popstjärna eller dokusåpa-kändis, medan andra kanske föredrar den tryggare tillvaron som forskare vid ett statligt universitet. Man brukar säga att den senare gruppen har större riskaversion än

<sup>2</sup> Det faktum att kvinnor kommer med lägre lönekrav skulle kunna tolkas som att de är mindre aggressiva än män. En tänkvärd studie av Holm (2000) visar dock att både män och kvinnor uppträder mer aggressivt mot sin motpart om denna är en kvinna än om den är en man.

den förra, och det finns numera en rad olika experiment som belyser olika personers grad av riskaversion.

Det finns flera studier som tyder på att män tar större risker – till exempel i form av mer riskabla aktieaffärer – än kvinnor.<sup>3</sup> Detta skulle kunna tyda på att kvinnor har större riskaversion. Dessutom finns observationer från andra områden; t ex har Sjögren och Säve-Söderbergh (2004) studerat det populära TV-spelet Jeopardy och funnit att män tenderar att satsa djärvare än kvinnor. Märkligt nog finns det dock inga tecken som tyder på att männen lyckas bättre än kvinnorna, varken med sina aktieplaceringar eller med sina Jeopardy-satsningar.

Dessa observationer behöver dock inte tolkas som uttryck för skillnader i riskaversion. Det kan i stället röra sig om skillnader i självförtroende; män kanske anser att de är duktiga på att spekulera i aktier, respektive svara på kluriga frågor i Jeopardy, och därför upplever de det som mindre riskabelt att ägna sig åt sådana aktiviteter. För att kontrollera för sådana faktorer måste man, om man vill renodla frågan om riskaversion, utforma ett experiment där försökspersonens uppfattning om sin egen duktighet inte spelar någon roll. Exempel på sådana situationer är rena lotterier, där försökspersonerna blir tillfrågade vilket alternativ de föredrar: hundra kronor med säkerhet, eller exempelvis en lott som ger tvåhundra kronor med 50 procents sannolikhet och noll kronor med 50 procents sannolikhet. Om man föredrar de säkra hundra kronorna framför lotteriet har man riskaversion, om man i stället föredrar lotteriet är man en risktagare. Genom att variera beloppen och sannolikheterna kan forskarna få en ganska god bild av försökspersonernas attityder till risk i olika situationer.

I studier av sådana experiment har man i regel funnit att kvinnor visar större riskaversion än män.<sup>4</sup> Schubert m fl (1999) fick dock fram ett intressant mönster. I ett abstrakt experiment där de kontrollerade för förmögenhet, och där de använde termerna ”investering” respektive ”försäkring” om de olika lotterierna, fanns inga signifikanta skillnader mellan kvinnor och män. När de dock upprepade samma experiment, men kallade det för ett ”abstrakt lotteri”, visade sig signifikanta skillnader mellan könen: i ett lotteri med vinster hade kvinnorna signifikant högre riskaversion än männen, men i ett lotteri med förluster hade kvinnorna lägre.

Det finns således många felkällor, och en del resultat är motstridiga. Men om vi skulle väga alla resultat mot varandra kommer vi nog till slutsatsen att kvinnor har större riskaversion än män.

## 2. Otålighet

Precis som i fallet med riskaversion finns det ett stort antal experiment som syftar till att räkna ut försökspersonernas grad av otålighet – eller tidsprefe-

<sup>3</sup> Se t ex Barber och Odean (2001) och Agnew, Balduzzi och Sundén (2003).

<sup>4</sup> Se Eckel och Grossman (2004) för referenser.

rens som den tekniska termen lyder. Man erbjuder försökspersonerna olika alternativ, till exempel ”Hundra kronor idag eller tvåhundra kronor om ett år”. Genom att variera siffrorna kan man få en bild av hur otåliga personerna är. Även här finns det dock en rad felkällor. Om det till exempel visar sig att män är mer otåliga än kvinnor (dvs kräver högre belopp i framtiden för att avstå från hundra kronor idag) kan ju detta bero på att mäns inkomst- och utgiftssituation ser annorlunda ut än kvinnors, snarare än att män och kvinnor skiljer sig åt i någon djupare psykologisk bemärkelse.

Man måste därför kontrollera för en rad olika faktorer för att kunna renodla frågan om tidspreferensen. I flera olika studier har man försökt göra detta, och det har då ibland visat sig att män har högre tidspreferens (dvs är mer otåliga) än kvinnor. Resultaten är dock ganska känsliga för kontext, val av försökspersoner m m. Exempelvis har man ibland funnit att skillnaderna mellan könen försvinner när man använder sig av ett representativt urval av befolkningen, snarare än av studenter.<sup>5</sup> Detta skulle tyda på att studenter (som annars ofta används inom experimentell ekonomi) är något speciella.

Det är svårt att dra någon bestämd slutsats från denna typ av experiment. Antag till exempel att en person skulle tycka att 100 kronor idag och 105 kronor om ett år vore likvärdiga alternativ, medan en annan skulle tycka att 100 kronor idag och 110 kronor om ett år vore likvärdiga. Betyder det då att den senare personen är mer otålig än den förra? Inte nödvändigtvis. Det kan i stället vara så att de två personerna har olika uppfattning om den rådande marknadsräntan. För en som anser att marknadsräntan är 10 procent är 105 kronor om ett år ett alltför lågt belopp för att motsvara 100 kronor idag. Därför kan sådana experiment lätt ge en bild av personernas uppfattning av marknadsräntan och deras benägenhet att delta i arbitrage-affärer, snarare än av deras psykologiska otålighet.

Ett perfekt utformat experiment skulle därför inte involvera pengar, utan i stället konsumtionsvaror som inte kan omsättas på en marknad. Det är dock svårt att utforma sådana experiment som ter sig någorlunda realistiska för försökspersonerna, varför man i regel har använt sig av pengar. Eftersom kreditmarknaden inte är perfekt kan eventuellt skillnader mellan könen i sådana experiment tolkas som skillnader i tidspreferens.

En intressant fråga i detta sammanhang är följande: anta att det visar sig, att män *är* mer otåliga än kvinnor. I vilken utsträckning beror i så fall detta på att män har en högre ”genuin” tidspreferens, och i vilken utsträckning beror det på att män i genomsnitt har en kortare återstående livslängd än kvinnor? Man kan tänka sig flera slags experiment som belyser denna fråga, som såvitt vi vet ännu inte har blivit studerad av forskarna.

Vi har således ännu inte sett några övertygande data som tyder på att män och kvinnor skiljer sig åt vad gäller tidspreferens – men vi väntar otåligt (om dock i varierande grad) på att sådana data ska bli tillgängliga.

<sup>5</sup> Se Harrison, Lau och Williams (2002).

### 3. Altruism

Frågan huruvida vi människor innerst inne är egoister, eller om vi i huvudsak styrs av omtanke och solidaritet, är central för samhällsvetenskaperna. I verkligheten har vi väl båda tendenserna inom oss, varför nationalekonomerna i regel haft en pragmatisk inställning; man har valt att använda det antagande som förefaller passa bäst för varje specifik frågeställning. Om problemet är att estimerar priskänsligheten hos efterfrågan för äpplen brukar det räcka med att anta att människan är en enkel, nyttoximerande egoist. Om problemet är att analysera pensionssystem och intergenerationsnell fördelning brukar man anta att människor visar solidaritet (eller altruism, som den tekniska termen lyder) gentemot barn och föräldrar. Dessa exempel är relativt okontroversiella. I andra fall, t ex när det inom den gren av nationalekonomin som kallas *public choice* gäller frågan huruvida politiker och fackliga ledare huvudsakligen är egoister eller altruister, blir frågan mer brännbar.

Det finns därför en omfattande empirisk forskning om graden av medkänsla, eller altruism, hos oss människor. I detta sammanhang kan man då fråga sig om kvinnor visar större altruism än män.

Vi vet exempelvis att kvinnor är mer benägna än män att rösta på Vänsterpartiet – men detta beteende behöver inte nödvändigtvis bero på skillnader i altruism.<sup>6</sup> En alternativ förklaring är att kvinnorna är egoistiska och anser att Vänsterpartiet, om det komme till makten, faktiskt skulle gynna deras intressen. Röstningsbeteendet ger därför ingen klar information om preferenserna. Ska man uttala sig om altruismen *i sig*, rensad från skillnader i kunskaper och annan ”kontext”, måste man använda sig av enkla och renodlade experiment.

Sådana experiment har i regel formen av s k diktatorspel: försökspersonen får ett visst belopp, t ex 100 kronor, och får samtidigt veta att han eller hon kan skänka bort en del av beloppet till andra försökspersoner. Exakt vem som får det bortskänkta beloppet är i regel inte känt av givaren; i den vanligaste utformningen av experimentet lottas gåvan ut bland gruppen av försökspersoner. Inga villkor är dock knutna till de 100 kronorna och man kan välja att inte skänka bort någonting om man så vill. Dessutom får ingen (utom försöksledaren) veta om man skänker bort några pengar, eller det eventuellt bortskänkta beloppets storlek. Det beteende man skulle vänta sig av ”the economic man” är att man inte skänker bort någonting alls. Många experiment visar dock att en stor del av försökspersonerna väljer att skänka bort pengar.

Traditionellt har man vid sådana experiment inte funnit några skillnader mellan kvinnor och män. I en inflytelserik artikel av Eckel och Grossman (1998) redovisades dock vissa skillnader som tydde på att kvinnor var mer generösa än män. Deras uppläggnings har emellertid ifrågasatts av bl a

<sup>6</sup> För en intressant diskussion av hur och varför kvinnor i USA har gått åt vänster, se Edlund och Pande (2002).

Ben-Ner, Kong och Putterman (2004), som inte fann några signifikanta skillnader mellan könen.

En annan studie, som inte heller visade några signifikanta skillnader vad gäller gåvornas storlek, genomfördes av Dufwenberg och Muren (2005). De fann dock ett intressant mönster. Det normala i diktatorsspelet är att mottagaren är anonym, men om givaren i stället i förväg fick veta mottagarens kön, tenderade både män och kvinnor att ge mer i de fall mottagaren var en kvinna.

En annan intressant artikel har publicerats av Andreoni och Vesterlund (2001). De lät beloppen som försökspersonerna fick till sitt förfogande variera. De kunde därför studera en ”inkomsteffekt”: skulle de personer som hade mycket pengar också ge bort mycket – i absoluta och/eller relativa termer? Dessutom fanns en ”priseffekt” inbyggd: personerna fick veta att om de gav bort en dollar, skulle den som erhöll den dollarn få exempelvis tre gånger det beloppet (mellanskillnaden betalades av försökledaren). Genom att låta denna multipel variera kunde man studera om personer som får en stor ”utväxling” på sina gåvor tenderar att ge mer.

En del av resultaten liknar dem som Eckel och Grossman fick: 64 procent av kvinnorna, och 50 procent av männen, gav bort ett positivt belopp. Däremot fann Andreoni och Vesterlund en intressant priseffekt: dels tenderade både män och kvinnor att ge mindre när det är dålig utväxling (dvs när mottagaren får mindre än det belopp man själv avstår från). Men kvinnorna tenderade att ge något mer än männen när det var dålig utväxling, medan männen tenderade att ge något mer än kvinnorna när det var god utväxling.

Slutsatsen av allt detta är oklar. Det finns en del skillnader mellan mäns och kvinnors gåvobeteende, men det är inte uppenbart att dessa skillnader kan tolkas som altruism. En intensiv forskning pågår dock inom området och nya resultat publiceras i en strid ström.

## 4. Tidskonsistens

Under senare år har en rad forskare undersökt vår benägenhet att skjuta upp till morgondagen vad vi kan göra idag. Det klassiska exemplet är rökaren som lovar att sluta röka ”i morgon”. Men när morgondagen kommer, säger han fortfarande att han ska sluta ”i morgon”. Genom framför allt David Laibson vid Harvard University har fenomenet fått en fast teoretisk grundval och mängder av artiklar har publicerats om bristen på tidskonsistens. Frågan är då om kvinnor beter sig annorlunda än män härvidlag. Observera att detta inte har någonting med rationalitet att göra; att skjuta upp till morgondagen kan vara fullt förenligt med rationellt beteende, förutsatt att man diskonterar framtiden med en så kallad ”hyperbolisk diskonteringsfunktion”.<sup>7</sup>

Det har genomförts relativt få empiriska studier om detta. Vi tror oss alla

<sup>7</sup> Se Angeletos m fl (2001) för en översikt.

veta att fenomenet existerar i verkligheten – i själva verket har vi nog alla varit utsatta för det, när vi tenderat att skjuta upp obehagliga arbetsuppgifter till allra sista dagen – men det är svårt att utforma experiment som fångar fenomenet på ett övertygande sätt. En svårighet är att man måste försäkra sig om att det enbart är brist på tidskonsistens, och inte ändrade yttre förhållanden, som gör att försökspersonerna frångår tidigare planer. I verkligheten kan vi ju vara utsatta för en rad olika störningar – t ex ändrade levnadsförhållanden i stort och smått – som gör att man avviker från tidigare plan. Och om kvinnor och män utsätts för yttre störningar i olika omfattning (eller är olika känsliga för störningar) kan försöksledaren felaktigt tro att deras skillnader i benägenhet att hålla fast vid tidigare planer beror på skillnader i ”hyperbolisk diskontering”.

Här finns således ett intressant och relativt outvecklat område för framtida forskning. I ett försök att närma sig frågan om tidsinkonsistens har Ben Zion, Schachmurove och Yagil (2004) låtit försökspersoner svara på frågan vad de tror att olika varor har kostat för några år sedan, respektive kommer att kosta i framtiden, givet dagens pris. Genom att analysera svaren kan författarna beräkna försökspersonernas benägenhet till hyperbolisk diskontering, vilket har att göra med deras benägenhet att skjuta upp saker och ting. De fann dock ingen signifikant skillnad mellan kvinnor och män i detta avseende. Vi anser dock att detta försök är en smula diskutabelt; det kanske snarare illustrerar försökspersonernas matematiska förmåga än deras benägenhet att skjuta upp saker och ting. Det återstår således mycket arbete innan vi med någon säkerhet kan säga, att kvinnor och män skiljer sig åt vad gäller benägenheten till hyperbolisk diskontering.

Egentligen är det förvånande att inte mer har gjorts, eftersom både tidskonsistens och genusfrågor var för sig är ”heta” områden inom nationalekonomin. Man kan möjligen fråga sig varför det är så få personer som behärskar både genusteori och modern ekonomisk teori – förhoppningsvis är det ett övergående fenomen.

## 5. Rationalitet

Den tidsinkonsistens som diskuterades i föregående avsnitt har ingenting att göra med bristande rationalitet. Man kan ständigt bestämma sig för att sluta röka ”i morgon”, även om man är fullt rationell – under förutsättning att man har hyperbolisk tidspreferens. Men hur är det med *verklig* rationalitet, som ju är själva grundbulen i nationalekonomernas föreställningsvärd? Är män mer eller mindre rationella än kvinnor?

Vad menar då ekonomerna med rationalitet? Det finns i den ekonomiska teorin ett antal villkor som människorna antas uppfylla för att vi ska kunna säga att de är rationella, och det viktigaste villkoret är det som brukar kallas för transitivitet: om jag föredrar alternativ *A* framför alternativ *B*, och alternativ *B* framför *C*, så föredrar jag också *A* framför *C*. Detta villkor är inte självklart i alla sammanhang. Vi har alla stött på motexempel: om t ex

Andersson slår Pettersson i tennis, och Pettersson slår Lundström, så är det ändå inte säkert att Andersson alltid slår Lundström. Men när det gäller val av olika konsumtionsvaror, och när *valsituationen är exakt densamma vid alla jämförelsetillfällen*, så förefaller villkoret trots allt tämligen rimligt.

1953 publicerade Maurice Allais en berömd artikel där han redogjorde för ett experiment som gällde val mellan olika lotterier. Dessa lotterier var utformade så, att man från försökspersonernas val kunde se huruvida de bröt mot transitivitetvillkoret, dvs var irrationella i någon mening.<sup>8</sup> Det visade sig att en stor del av försökspersonerna valde ”fel”, dvs betedde sig på ett sätt som kunde tolkas som irrationellt – och detta gällde även ett antal berömda professorer i nationalekonomi som fanns bland deltagarna. Tyvärr var dock inte genusfrågan aktuell på Allais’ tid, så han redovisade inte huruvida kvinnor var mer eller mindre benägna att bryta mot antagandet om transitivitet. Vi har under våra studier av den efterföljande litteraturen inte heller funnit några andra forskare som verkat vara intresserade av denna fråga.

Det finns dock andra frågor som också har att göra med rationalitet. En har att göra med konsumtionsmönster och s k *revealed preference*; Samuelson visade redan på 1930-talet att konsumenters val mellan olika varor och priser ska uppfylla vissa krav för att vara rationella. Flera experiment visar att verkliga konsumenterna ofta bryter mot dessa krav. Février och Visser (2004) har undersökt om kvinnor och män är olika i detta avseende, men de finner i det stora hela ingen skillnad. I några av deras experiment verkar kvinnor dock vara mindre benägna än män att bryta mot rationalitetskraven, men mönstret är inte tillräckligt starkt för att man ska våga dra några slutsatser.

Axelrod (1984) har genomfört ett av de mest berömda experimenten inom den ekonomiska vetenskapen. Han lät ett antal försökspersoner spela det s k ”Fångarnas dilemma” mot varandra. När man spelar detta spel finns det en strategi som ekonomerna betraktar som den rationella, nämligen att inte samarbeta. Det uppseendeväckande med Axelrods experiment var inte bara att många personer valde att strunta i den strategin – de samarbetade – utan också att *samarbete lönade sig bättre än den ”rationella” strategin*. Detta experiment har gett upphov till en mängd uppföljare, av vilka Ortmann och Tichy (1999) studerade skillnader mellan könen. De fann att kvinnor oftare väljer samarbete (som teoretiskt sett inte är rationellt), åtminstone i början av spelet. Kvinnor skulle således, enligt deras resultat, vara mindre rationella än män – men samtidigt var ju kvinnorna, med denna strategi, mer framgångsrika än männen. Och det borde ju rimligen också kunna sägas vara rationellt i någon mening. Man kan därför fråga sig vad som verkligen är ett rationellt beteende i Fångarnas dilemma.<sup>9</sup>

<sup>8</sup> Experimentet har gett upphov till en stor litteratur där somliga hävdar att det inte har med rationalitet att göra, utan med huruvida den s k hypotesen om förväntad nytta är ett realistiskt sätt att beskriva människors beslut under osäkerhet. Se Munier (1991) för en kort sammanfattning.

<sup>9</sup> Det finns fler spännande experiment om huruvida folk väljer att spela ”rationellt” eller inte (se t ex Goeree och Holt, 2001). Märkligt nog har man dock inte brytt sig om att systematiskt skilja på kvinnor och män. Här finns mycket kvar att göra för den intresserade forskaren.



## 6. ”Luddiga” frågor

Utöver de relativt enkla och väldefinierade parametrarna – riskaversion, tidspreferens, altruism, tidskonsistens och rationalitet – finns det ett antal andra områden där det kan vara intressant att fråga sig huruvida kvinnor uppvisar ett annat beteende än män. Dessa är samarbetsvilja, auktoritetstro och självförtroende. Här är det dock fråga om mer komplicerade beteenden, där eventuella skillnader mellan könen inte nödvändigtvis beror på olikheter i ”djupa parametrar”, utan kan vara en rationell reaktion på skillnader i miljö och situation – eller kontext.<sup>10</sup>

Låt oss börja med *samarbetsvilja*. Det finns ett antal experiment som påminner om dem vi redogjorde för i avsnittet om altruism. Seguino, Stevens och Lutz (1996) har genomfört ett experiment där ett antal studenter vardera fick samma summa pengar. De fick sedan välja mellan att behålla pengarna själva eller lägga en del av dem i en gemensam pott; det totalbelopp som hamnade i potten fördubblades av experimentledaren och detta belopp delades sedan lika mellan alla deltagare, oavsett hur mycket de bidragit med. Just det faktum att summan i potten fördubblades av experimentledaren gjorde att experimentet kunde tolkas som en studie i samarbetsvilja, snarare än i ren altruism. Det visade sig att kvinnor bidrog till den gemensamma potten med i genomsnitt 33 procent mer än männen. Uppläggnigen liknade därför det experiment av Andreoni och Vesterlund som vi redogjorde för i avsnittet om altruism ovan. Det är således svårt att veta om kvinnornas större bidrag till den gemensamma potten är ett uttryck för större samarbetsvilja eller större altruism, men Seguino, Stevens och Lutz valde i alla fall att tolka sina resultat som ett uttryck för samarbetsvilja.

En företeelse som är nära besläktad med samarbetsvilja är *förtroende*. Visar kvinnor större förtroende för andra människor än vad män gör? Croson och Buchan (1999) har gjort ett experiment som liknar Seguinos, Stevens, och Lutz, men där försökspersonen inte ger pengarna till en gemensam pott, utan till en annan försöksperson och eventuellt kan få tillbaka ett (större eller mindre) belopp i gengäld. Benägenheten att på det viset ge bort pengar kan då tolkas som ett uttryck för det förtroende försökspersonen har för den andra personen. Det visade sig att det inte var någon skillnad mellan kvinnor och män i detta avseende.

Ytterligare en studie av skillnader i samarbete har genomförts av Boschini och Sjögren (2004). De undersökte samarbetsmönstren vid författande av vetenskapliga artiklar i nationalekonomi, och det visade sig för det första att kvinnor är lika benägna som män att samförfatta artiklar (alternativet är att skriva en artikel helt på egen hand), trots att synen tidigare varit att kvinnliga forskare ofta arbetar som ”ensamvargar”. För det andra sker samförfattande mindre över könsgränserna (dvs en kvinna och en man skriver

<sup>10</sup> Vad som är en väldefinierad ”djup parameter” och vad som är ”ett mer komplicerat beteende” är inte självklart. Före David Laibsons arbeten om tidskonsistens skulle vi nog ha ansett att vår benägenhet att skjuta upp allting till i morgon var ett ”komplicerat beteende”. Men nu vet vi att ett sådant beteende kan fångas in en enkel parameter i vår nyttofunktion.

en artikel tillsammans) inom de områden där det finns störst andel kvinnliga forskare, som t ex arbetsmarknadsforskning. Huruvida dessa mönster beror på djupare personliga egenskaper eller är ett uttryck för kontext är dock en öppen fråga.

*Auktoritetstro* är, även det, ett begrepp som är svårt att definiera på ett entydigt vis. Det mest berömda experimentet på detta område genomfördes av Stanley Milgram vid Yale University. Han ville studera en känslig fråga: skulle vi alla vara benägna att skada andra människor om vi bleve beordrade att göra det – eller är detta något unikt för de tyskar som tjänstgjorde i nazisternas koncentrationsläger? Själva uppläggningsen av experimentet (som är för komplicerad att redogöras för här) är spännande som en detektivroman, och läsaren hänvisas till Milgrams populärvetenskapliga bok i ämnet (Milgram 1975). Det fanns här ingen skillnad mellan kvinnor och män vad gäller benägenheten att lyda auktoriteter.<sup>11</sup> Eftersom experimentet i efterhand har kommit att betraktas som oetiskt har det tyvärr inte upprepats i någon större omfattning, och man har därför inte kunnat studera genusfrågan mer i detalj.

*Självförtroende* är nära besläktat med auktoritetstro och det finns en rad studier som visar att kvinnor har mindre självförtroende än män. Vi har i avsnittet om riskaversion ovan nämnt Sjögrens och Sæve-Söderberghs studie av hur kvinnor och män spelar Jeopardy och Barbers och Odeans studie av hur kvinnor och män investerar i aktier. I dessa studier kan dock olikheter i beteendet förklaras såväl av skillnader i riskaversion som skillnader i självförtroende. Om skillnader i självförtroende är den huvudsakliga förklaringen till skillnaderna i beteende är detta anmärkningsvärt eftersom männen, trots självförtroendet, faktiskt inte lyckades bättre än kvinnorna – varken vad gäller aktieplaceringar eller vad gäller Jeopardy.

En studie där självförtroendet är mer renodlat är den av Bengtsson, Persson och Willenhag (2005). De undersökte ett stort antal ekonomistudenters tentamensbeteende vid Stockholms universitet. Det visade sig att kvinnliga studenter var mindre benägna än manliga studenter att satsa på ett högt betyg (Väl Godkänd) och nöjde sig med slätstrukna betyg (Godkänd) även när de, av tidigare resultat att döma, var minst lika duktiga som sina manliga kolleger. Även detta beteende kan ha en rad olika förklaringar (till exempel ambition), men författarna valde att tolka det som ett uttryck för skillnader i självförtroende.

## 7. Slutsatser

Sammantaget verkar det som om kvinnor har större riskaversion än män. Vad gäller otålighet och altruism finns ännu inga studier som gett entydiga forskningsresultat – även om några forskare anser sig ha funnit att män är mer otåliga, och mindre altruistiska än kvinnor. Vad gäller tidskonsistens

---

<sup>11</sup> Se dock fotnoten på s 215 i Milgrams bok.

och rationalitet finns så gott som inga studier alls. Män tycks dock ha större självförtroende än kvinnor, även i de fall när detta inte är sakligt motiverat.

Man blir onekligen en aning förvånad när man ser hur få resultat som existerar på dessa intressanta områden. Det finns en massa forskning om hur kvinnor och män *behandlas* olika i samhället. Det finns också forskning, men mindre, om hur kvinnor och män *beter sig* olika. Men det finns ytterst lite forskning där man försöker skilja på beteende och preferenser, dvs där man försöker ta reda på huruvida kvinnor och män verkligen *är* olika.

De skillnader som man således har kunnat fastställa är onekligen ganska obetydliga. Frågan är då om dessa små skillnader i preferenser är tillräckliga för att förklara de stora ekonomiska skillnader som vi kan observera på marknaden. Innan vi börjar diskutera om, och i så fall hur, dessa skillnader i utfall kan motarbetas måste vi skaffa oss en klar bild av hur de uppstår.

Agnew J, P Balduzzi och A Sundén (2003), "Portfolio Choice and Trading in a Large 401(k) Plan", *American Economic Review*, vol 93, nr 1, 193-215.

Angeletos, G-M, D Laibson, A Repetto, J Tobacman och S Weinberg (2001), "The Hyperbolic Consumption Model: Calibration, Simulation, and Empirical Evaluation", *Journal of Economic Perspectives*, vol 15, nr 3, s 47-68.

Andreoni, J och L Vesterlund (2001), "Which is the Fair Sex? Gender Differences in Altruism", *Quarterly Journal of Economics*, vol 116, s 293-312.

Axelrod, R (1984), *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York.

Barber B M och T Odean (2001), "Boys will be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment", *Quarterly Journal of Economics*, vol 116, s 261-292.

Bengtsson, C, M Persson och P Willenhag (2005), "Gender and Overconfidence", *Economics Letters*, vol 86, nr 2, s 199-203.

Ben-Ner, A, F Kong och L Putterman (2004), "Share and share alike? Gender-pairing, personality and cognitive ability as determinants of giving", *Journal of Economic Psychology*, vol 25, s 581-589.

Benzion, U, Y Shachmurove och J Yagil (2004), "Subjective Discount Functions – An Experimental Approach", *Applied Financial Economics*, vol 14, nr 5, s 299-311.

Boschini, A D och A Sjögren (2004), "Is Team Formation Gender Neutral? Evidence from Coauthorship Patterns", Working Papers in Economics 2004:11, Stockholms universitet.

Crosan, R och N Buchan (1999), "Gender and Culture: International Experimental

Evidence from Trust Games", *American Economic Review*, vol 89, nr 2, s 386-391.

Dufwenberg, M och A Muren (2005), "Generosity, Anonymity, Gender", under publicering i *Journal of Economic Behavior and Organization*.

Eckel, C och P J Grossman (1998), "Are Women Less Selfish Than Men? Evidence from Dictator Experiments", *Economic Journal*, vol 108, s 726-735.

Eckel, C C och P J Grossman (2004), "Men, Women and Risk Aversion: Experimental Evidence", under publicering i J Kagel och A Roth (red), *Handbook of Experimental Results*, Princeton University Press, Princeton, NJ.

Edlund, L och R Pande (2002), "Why Have Women Become Left-Wing? The Political Gender Gap and the Decline in Marriage", *Quarterly Journal of Economics*, vol 117, s 917-960.

Fevrier, P och M Visser (2004), "A Study of Consumer Behaviour Using Laboratory Data", *Experimental Economics*, vol 7, s 93-114.

Goeree, J K och C A Holt (2001), "Ten Little Treasures of Game Theory and Ten Intuitive Contradictions", *American Economic Review*, vol 91, s 1402-1422.

Harrison, G W, M I Lau och M B Williams (2002), "Estimating Individual Discount Rates in Denmark: A Field Experiment", *American Economic Review*, vol 92, nr 5, s 1606-1617.

Holm, H J (2000), "Gender-Based Focal Points", *Games and Economic Behavior*, vol 32, nr 2, s 292-314.

Milgram, S (1975), *Lydnad och auktoritet*, Wahlström & Widstrand, Stockholm.

Munier, B R (1991), "Nobel Laureate: The

## REFERENSER

Many Other Allais Paradoxes”, *Journal of Economic Perspectives*, vol 5, nr 2, s 179-199.

Ortmann, A och L K Tichy (1999), “Gender Differences in the Laboratory: Evidence from Prisoner’s Dilemma Games”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol 39, nr 3, s 327-339.

Schubert, R, M Brown, M Gysler och H W Brachinger (1999), “Financial Decision-Making: Are Women Really More Risk-Averse?”, *American Economic Review*, vol 89, nr 2, s 381-385.

Seguino, S, T Stevens och M A Lutz (1996),

“Gender and Cooperative Behavior: Economic Man Rides Alone”, *Feminist Economics*, vol 2, nr 1, s 1-21.

Sjögren, G och J Säve-Söderbergh (2004), “Risk and Overconfidence – Gender Differences in Financial Decision-Making as Revealed in the TV Game-Show *Jeopardy*”, stencil, Institutet för Social Forskning, Stockholms Universitet.

Säve-Söderbergh, J (2003) “*Essays on Gender Differences in Economic Decision-making*”, Institute for Social Research Dissertation in Economics 59, Stockholms universitet.