

Inspirerande om människans förmåga

Få perceptionspsykologer lär ha haft så stort inflytande för de ekonomiska vetenskaperna som Daniel Kahneman. Tillsammans med sin israeliske landsman Amos Tversky (1937–96) publicerade han flertalet banbrytande empiriska studier på 1970- och 1980-talen som påvisade att den rationella beslutsteorin ger en bristfällig bild av hur mänskligt beslutsfattande går till i praktiken. De lanserade därför en modifierad teori för beslutsfattande under risk som kallas för prospektteorin. Denna anses ge mer realistiska beskrivningar av hur människor gör bedömningar och fattar beslut, se t ex översikt av Camerer (2000). Studierna har inte bara revolutionerat psykologisk beslutsforskning utan även haft mycket stort inflytande för (skapandet av) de beteendemässiga inriktningarna inom nationalekonomi och finansiell ekonomi (på engelska kallade *behavioral economics* och *behavioral finance*). Som erkännande av hans stora inflytande belönades Kahneman år 2002, vilket olyckligtvis var efter Tverskys död, med Sveriges Riksbanks pris i ekonomisk vetenskap till Alfred Nobels minne för att ”ha infört insikter från psykologisk forskning i ekonomisk vetenskap, särskilt beträffande bedömningar och beslut under osäkerhet” (Kungliga Vetenskapsakademien 2002). År 2011 utnämndes denne 77-årige psykologiprofessor från Princeton universitetet av Bloomberg Markets till en av de 50 mest inflytelserika ekonomiska experterna i världen.

I sin senaste bok *Thinking, Fast and Slow* ger Daniel Kahneman en intressant

inblick i arbetet bakom sina banbrytande studier med Tversky (Kahneman 2011). För att läsaren själv ska kunna sätta sig in dessa studier återges radarparets två klassiska originalartiklar från 1970-talet i bokens bilagor (Tversky och Kahneman 1974 respektive Kahneman och Tversky 1979). Kahneman menar att hans bakgrund som perceptionspsykolog gjorde det möjligt för honom att betrakta den rationella beslutsteorin, som Tversky fulländat behärskade, från ett förutsättningslöst perspektiv och därmed finna anomalier i teorin. Hans forskning före samarbetet med Tversky handlade bl a om att undersöka hur ögonens pupiller utvidgar sig när människor tar sig an uppgifter som kräver olika grad av mental ansträngning (se t ex Kahneman och Beatty 1966). Dessutom avslöjar 2002 års ekonomipristagare att han trots sina betydande forskningsbidrag till de ekonomiska vetenskaperna saknar formell akademisk utbildning i nationalekonomi. Emellertid ser han inte detta som någon brist utan snarare som en fördel då han därmed inte riskerat att bli blind för teoretiska paradoxer och kunnat se förutsättningslöst på ekonomisk teori.

Boken *Thinking, Fast and Slow* syftar till att ge läsaren en ökad förståelse för att såväl identifiera som förstå omfattningen av och orsakerna till felaktigheter i människors slutledningsförmåga och beslut. Närmare bestämt vill Kahneman ge en nyanserad och fördjupad diskussion om människans (o)förmåga att dra adekvata slutsatser och fatta rationella beslut genom att knyta ihop forskning från de psykologiska och ekonomiska vetenskaperna. Dessutom ger boken en insiktsfull översikt av studier genomförda enligt den forskningsinriktning kring beslutsfattande som Kahneman och Tversky har initierat.

Bokens innehåll är fördelat på fem delar. I den första delen introduceras det

BOKANMÄLAN

Daniel Kahneman:
Thinking, Fast and Slow, Allen Lane,
2011, 512 sidor, ISBN
1846140552.

ramverk som Kahneman tillämpar för att diskutera beslutsfattande. Detta ramverk utgår från det inom kognitiv psykologi etablerade synsättet att mänskligt tänkande styrs av två olika men interaktiva tankeprocesser. System 1 arbetar automatiskt och snabbt med liten (eller obefintlig) mental ansträngning respektive självkontroll, medan System 2 aktiverar resurser för ansträngande tanke-mässiga aktiviteter såsom komplicerade beräkningar. De båda tankeprocesserna skiljer sig alltså åt vad gäller graden av tankeverksamhet där System 1 sker intuitivt och omedvetet medan System 2 är analytiskt och medvetet. Det bör noteras, vilket författaren också anger, att hjärnforskare inte empiriskt har kunnat befästa existensen av de två tankeprocesserna. Förvisso är det tankemässigt svårt att koppla bort System 1, men Kahneman antyder att följande maxim kan hjälpa individen att undvika att dra förhastade slutsatser och övertolka information: "What you see is all there is". Bokens andra del redogör för kognitiva tumregler och den delikata frågan om varför det är så svårt för människan att tänka rationellt (enligt vad som är riktigt enligt statistiska axiom). Exempelvis beskrivs att människan bedömer händelser efter hur lätt det är att erinra sig dessa trots att det rationella vore att i stället utgå från frekvensen av händelsernas förekomst (dvs baskvoten). Den tredje delen handlar om att människan överskattar sin bedömningsförmåga och sina kunskaper samt underskattar slumpens påverkan. Exempelvis slås fast att statistiska modeller genererar överlägset mer tillförlitliga bedömningar än vad experter förmår att göra beroende på att de sistnämnda inte kan behandla information konsekvent. Den fjärde delen kretsar kring den tidigare nämnda prospektteorin, som förenklat antar att individer dels fattar olika beslut beroende på om beslutssituationen uppfattas

som vinst eller förlust, dels styrs av en s k förlustaversion. Exempelvis hävdas att System 1 kan förklara varför människans ställningstaganden påverkas (omedvetet) av det sätt som beslutproblemet presenteras. Den femte och avslutande delen behandlar känslor och tidsmässiga aspekter av beslutsfattande. Närmare bestämt diskuteras människans tendens att minnas upplevelsen av händelser som mer positivt (eller mer negativt) än vad hon/han gjorde när de initialt inträffade.

Av naturliga skäl bygger boken *Thinking, Fast and Slow* främst på författarens egen forskning och studier gjorda av andra forskare inom olika discipliner som tillämpat och inspirerats av denna. Han hänvisar också till den populärvetenskaplige skribenten Talebs idéer om att individers uppfattningar om begrepp, fenomen och framtid formas av berättelser (och modeller) som med varierande grad av validitet förklarar hur och varför dåtida händelser har skett (Taleb 2008). Därtill kommenteras litteratur som är kritisk till de resultat och teorier som Kahneman och Tversky publicerat. Framför allt gäller detta för deras teorier om att individer utnyttjar kognitiva tumregler som leder till tankefel och därmed slutsatser som avviker från vad som kan hävdas från ett rationellt perspektiv (baserat på sannolikhetslära). Kritiker har argumenterat för att tankefelelen dels kan elimineras givet att individer har tillräckliga incitament för att prestera bra, dels uppstår på grund av tillämpning av förenklade och orealistiska experimentuppgifter. Fler-talet empiriska undersökningar visar att förekomsten av tankefelelen reduceras när deltagare bedömer experimentuppgifter som är representativa för deras vardagliga beslutssituationer (för en översikt se t ex Gigerenzer 2005). Det bör dock noteras att en del tankefel observeras oavsett om representativa experiment-

uppgifter tillämpas (se t ex Nilsson och Andersson 2010).

Överlag ger boken en ganska heltäckande bild av den aktuella forskningen kring mänskligt beslutsfattande. Emellertid finns det forskningsområden som behandlas styvmoderligt trots deras uppenbara relevans. Ett sådant är det forskningsprogram som hävdar att tankemässiga tumregler inte alls behöver leda till tankefel och irrationella beslut, såsom Kahneman och Tversky antyder, utan tvärtom gör det möjligt för individer att snabbt nå fram till ändamålsenliga slutsatser (se t ex Gigerenzer m fl 1999).

Sammanfattningsvis anser jag att boken *Thinking, Fast and Slow* ger en intressant och inspirerande läsning om människans förmåga och oförmåga att göra adekvata bedömningar och fatta ändamålsenliga beslut. Läsningen underlättas dock om läsaren redan är bekant med Kahnemans forskargärning och de refererade studierna, ty en del resultat och teorier beskrivs överskådligt och mindre pedagogiskt. Boken riktar sig främst till akademiska forskare inom de ekonomiska och psykologiska vetenskaperna. Däremot torde boken vara något svårtillgänglig för personer med begränsade förkunskaper som önskar få handfasta råd om hur de kan bli bättre beslutsfattare.

Patric Andersson

Docent, Handelshögskolan i Stockholm

REFERENSER

Camerer, C F (2000), "Prospect Theory in the Wild: Evidence from the Field", in Kahneman, D och A Tversky (red), *Choices, Values, and Frames*, Cambridge University Press, New York.

Gigerenzer, G (2005), "I think, therefore I Err", *Social Research*, vol 72, s 1-24.

Gigerenzer, G, P M Todd och the ABC Group (1999), *Simple Heuristics that Make Us Smart*, Oxford University Press, New York.

Kahneman, D (2011), *Thinking, Fast and Slow*, Allen Lane, London.

Kahneman, D och A Tversky (1979), "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, vol 47, s 263-291.

Kahneman, D och J Beatty (1966), "Pupil Diameter and Load on Memory", *Science*, vol 154, s 1583-1585.

Kungliga Vetenskapsakademien (2002), "Ekonomipriset 2002", 9 oktober 2002, Pressrum, <http://kva.se/sv/pressrum/pressmeddelanden-2008-2001/Ekonomipriset-2002/> (2011-12-10).

Nilsson, H och P Andersson (2010), "Making the Seemingly Impossible Appear Possible: Effects of Conjunction Fallacies in Evaluations of Bets on Football Games", *Journal of Economic Psychology*, vol 31, s 172-180.

Taleb, N N (2008), *The Black Swan: The Impact of Highly Improbable*, Penguin, London.

Tversky, A och D Kahneman (1974), "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases", *Science*, vol 185, s 1124-1131.