

# Är vi alla beteendekonomen nu?

## ÖVERSIKTSARTIKEL

*Beteendekononomisk analys integreras alltmer i konventionell nationalekonomi med tillämpningar inom många områden och bidrar med många insikter som inte vore möjliga baserat på konventionell teori. Det gäller inte minst normativ analys där policyimplikationerna kan bli väldigt annorlunda. Liksom för annan ekonomisk forskning är det viktigt att beteendekononomisk forskning blir mer tillförlitlig genom en högre grad av replikerbarhet och, ännu viktigare, fokuserar mer på centrala samhällsfrågor än på sådant som är enkelt att mäta kausalt med hög precision. Kanske kommer integrationen att fortsätta till den grad att själva ordet beteendekononomi blir redundant. Det vore i så fall inget att sörja.*

Vi är alla beteendekonomen nu lyder titeln på en artikel av filosofen och ekonomen Erik Angner (2019), som en parafra på Milton Friedmans klassiska påstående ”Vi är alla Keynesianer nu” (*Time Magazine* 1965),<sup>1</sup> där han argumenterar för att beteendekononomi – som många länge betraktade som en marginell och rentav lite apart gren inom nationalekonomi – nu ofta ses som en självklar del av ämnet och att beteendekononomiska insikter numera är så spridda och accepterade att de har blivit en naturlig del av ekonomisk analys. I denna mening är, anser han, nästan alla ekonomen beteendekonomen i dag, oavsett om de kallar sig det eller inte.

Alla är dock inte lika övertygade. David Levine (2012) argumenterar i boken *Är beteendekononomin dömd att misslyckas?* för att avvikelser från konventionell ekonomisk teori ofta överdrivs och att atypiska och extrema experimentella resultat ofta framhävs. Han ifrågasätter om beteendekononomiska resultat verkligen kan tillämpas brett och menar att standardteorin oftast fungerar väl för att förklara många beslut i vardagliga sammanhang.<sup>2</sup>

Beteendekononomi (*behavioral economics*) är onekligen ett märkligt ord som, naturligtvis felaktigt, indikerar att konventionell nationalekonomi inte sysslar med beteende.<sup>3</sup> Som med många begrepp inom nationalekonomi så används dessutom ordet med lite olika innebörd. Ofta åsyftas någon

## OLOF JOHANSSON-STENMAN

är August Röhss professor i nationalekonomi vid Handelshögskolan, Göteborgs universitet. Mycket av hans forskning handlar om kombinationer av offentlig ekonomi, beteendekononomi och miljöekonomi. Olof.johansson@economics.gu.se

<sup>1</sup> I ett brev till tidskriften *Time Magazine* (Friedman 1966) förtydligade han sig dock och menade att alla i *en viss mening* nu var Keynesianer medan i en annan mening ingen är det. Mer specifikt menade han att alla använde keynesiansk terminologi och analysverktyg medan keynesianska policyrekommendationer blivit föråldrade.

<sup>2</sup> Samtidigt kan en hel del av hans egen forskning klassificeras som beteendekononomi, i meningen att den bygger på beteendeantaganden som avviker från standardteorins.

<sup>3</sup> *Nationalekonomi* är för övrigt ett ännu sämre namn som indikerar att ämnet primärt sysslar med nationers ekonomi. Det är förstas svårt att ändra etablerad terminologi men enligt min mening borde i undervisningssammanhang i stället *samhällsekonomi* användas, som förstas inte är perfekt men betydligt bättre.

Jag är tacksam för synpunkter från Thomas Aronsson, Anna Dreber, Martin Dufwenberg, Mitesh Kataria, Åsa Löfgren, Eva Ranchill, samt redaktörerna Karin Edmark och Lars Hultkrantz.

form av begränsad rationalitet, t ex baserat på begränsad kognitiv kapacitet. Richard Thaler (2015, s 4) skriver i sin bok med det dubbeltydiga (och därmed svåröversättbara) namnet *Misbehaving*: ”Beteendeekonomi handlar om att skapa bättre ekonomiska modeller som införlivar det vi vet är sant om mänsklig psykologi, och beaktar att människor inte alltid är rationella och kan vara systematiskt *biased* på förutsägbara sätt.”

Det används också ofta kopplat till begränsad viljestyrka eller självkontroll, dvs när vi rent kognitivt förstår vad som är bäst för oss men där vi likafullt inte kan förmå oss att välja det alternativet. I boken *Nudge*, som fått ett enormt genomslag som bl a illustreras av alla de *nudge*-institutioner som byggts upp i många länder, skriver Thaler och Sunstein (2008, s 6): ”Beteendeekonomi hjälper oss att förstå hur begränsad självkontroll och vår tendens att välja kortsiktiga belöningar över långsiktiga fördelar påverkar människors beslut”.

Andra fokuserar mer på att våra motiv ofta är bredare än baserade på snävt egenintresse. Samuel Bowles (2016, s 21) skriver i boken *Den moraliska ekonomin*: ”Beteendeekonomi integrerar sociala normer och moraliska överväganden i ekonomisk teori vilket gör det möjligt att modellera beteende som inte är strikt egoistiskt, utan drivet av en känsla av gemenskap och kollektivt ansvar”.

Daniel Kahneman, slutligen, använder en bredare definition i sin bestseller *Att tänka snabbt och långsamt* (2011, s 10): ”Beteendeekonomi undersöker effekterna av psykologiska, kognitiva, emotionella, kulturella och sociala faktorer på individers och institutioners ekonomiska beslut och hur dessa beslut avviker från dem som impliceras av klassisk ekonomisk teori”. Här kommer jag, implicit, att använda en bred definition i enlighet med Kahneman.

I denna översiktsartikel diskuterar jag i avsnitt 1 och 2 beteendeekonomisk forskning förr och nu och ger ett antal exempel där beteendeekonomiska insikter visat sig vara centrala för att förstå ekonomiska fenomen, utan att göra några som helst anspråk på fullständighet eller representativitet. Jag diskuterar sedan kort i avsnitt 3 normativ analys i en värld som består av andra människor än *Homo Economicus* och ger exempel på hur beteendeekonomiska insikter kan ha dramatiska effekter på normativa policyslutsatser, såsom hur skattesystem bör utformas. I avsnitt 4 vänder jag på perspektivet och diskuterar hur marknader kan göra oss mer eller mindre självvisa, följt av avsnitt 5 som beskriver (den mycket begränsade) kopplingen mellan beteendeekonomi och replikationskrisen och avslutar med slutsatser där jag återkopplar till på vilka sätt jag menar att både Angner och Levine har rätt.

## 1. Beteendeekonomisk forskning förr och på senare tid

Mycket av tidig beteendeekonomisk forskning syftade till att ifrågasätta den ekonomiska standardteorins starka antaganden, ofta baserade på expe-

riment av olika slag. Här diskuteras kort sådan forskning om beteende relaterat till risk, rättvisa, självkontroll och identitet.

### *Risk och referensberoende*

Tversky och Kahneman (1974) föreslog i en banbrytande artikel att individuella beslut under osäkerhet oftast inte är rationella i den mening som föreslås i axiomatiskt baserad mikroekonomisk teori, utan att de i stället tenderar att baseras på olika förenklade beslutsregler, eller heuristiker. Sådana beslutsregler beror bl a på hur lätt tillgänglig eller emotionellt laddad information är samt på initiala referenspunkter.

De utvecklade dessa idéer ytterligare i sin *prospektteori* (Tversky och Kahneman 1979) som bygger på flera olika antaganden som vart och ett har testbara implikationer. Det kanske mest fundamentala antagandet, som senare fått namnet ofullständig tillgångsintegration (*incomplete asset integration*), snäv inramning (*narrow framing*) (Barberis m fl 2006) eller mental bokföring (*mental accounting*) (Thaler 1985), innebär att människor i stället för att integrera alla tillgångar och överväga hur ett specifikt beslut påverkar hela deras totala ekonomiska situation (*full asset integration*) i stället behandlar de olika utfallen isolerat från övriga tillgångar.

Antag att du t ex kan välja mellan 1 000 kr med säkerhet eller ett lotteri där du får 2 100 kr med 50 procent sannolikhet och noll annars. Om du inte är extremt fattig och integrerar dessa potentiella vinster med dina övriga tillgångar (inklusive förväntade framtida inkomster) enligt konventionell ekonomisk teori borde du då rimligen välja lotteriet.<sup>4</sup> Vi vet dock från flera studier att många människor ändå skulle välja det säkra utfallet. (Hur skulle du själv valt?) Detta ligger till grund för Rabins (2000) sk kalibreringsteorem där han kritiserar förväntad-nyttoteori som en deskriptiv teori för små belopp.

Johansson-Stenman (2010) illustrerade implikationerna baserat på experimentella resultat i Holt och Laury (2002), där studenter får göra parvisa val där förväntad vinst och risk varierar. Det visas att studenternas faktiska val, tillsammans med antagandet om fullständig tillgångsintegration, leder till absurda konsekvenser. Till exempel framgår att med konservativa antaganden om framtida inkomster och med konventionella förväntade nyttofunktioner så skulle en majoritet av studenterna föredra en säker inkomst som gör det möjligt för dem att konsumera 36 000 dollar årligen resten av livet, i stället för ett (ytterst marginellt) mer riskfyllt alternativ där de med en procents sannolikhet skulle kunna konsumera 35 990 USD årligen och med 99 procent sannolikhet kunna konsumera ett oändligt belopp. Det är förstås svårt att tro att någon frivilligt skulle välja den säkra inkomsten.

Ett annat antagande i prospektteorin är att människor är förlustundvi-

<sup>4</sup> Observera att detta alltså inte beror på att det förväntade värdet är högre i lotteriet. Om valet stod mellan att välja 1 miljard kr med säkerhet eller ett lotteri med 2,1 miljarder kr med 50 procent sannolikhet (och noll annars) så är det baserat på rimliga grader av riskaversion tvärtom rationellt att välja det säkra alternativet (om vi inte är extremt rika från början).

kande (*loss averse*) – dvs att vi har en benägenhet att känna större psykologiskt obehag vid en förlust än glädjen vid en motsvarande vinst i relation till referensnivån. Detta är också ett antagande som har viktiga implikationer bortom prospektteorin och analys av riskbeteende, som t ex visas av Tversky och Kahneman (1991). Det innebär att inramningseffekter (*framing effects*), dvs hur olika alternativ formuleras och särskilt om de formuleras som en potentiell vinst eller potentiell förlust, kan ha stora effekter på vilket alternativ som framstår som mest attraktivt (Tversky och Kahneman 1981).

Dessutom antas att individer är riskundvikande (*risk averse*) vid en potentiell vinst och risksökande vid en potentiell förlust, samt härutöver antas att vi systematiskt felbedömer sannolikheter av olika utfall med hjälp av en sk viktningssfunktion<sup>5</sup> där vi särskilt tenderar att överskatta låga och underskatta höga sannolikheter. Härutöver finns ett stort antal andra teorier som avviker från förväntad-nyttoteorin som vi inte har plats för här, se t ex Machina och Viscusi (2013) för en översikt.

I en nyligen publicerad uppsats finner Oprea (2024) experimentellt stöd för att flera avvikelser från förväntad-nyttoteorin, som sannolikhetsviktning, inte är specifikt kopplade till risk, eftersom de även uppstår när försökspersoner utvärderar deterministiska utfall som delats upp för att likna lotterier. Han drar slutsatsen att mycket av det beteende som ligger till grund för centrala beteendeekonomiska teorier om risk snarare härrör från misstag drivna av komplexitet. I en mer fundamental mening är dock inte denna slutsats särskilt avvikande från Tversky och Kahnemans (1974) idé om användandet av förenklade beslutsregler vid komplexa problem.

### *Upplevd rättvisa och fördelning*

Vad som är rättvist i någon slags objektiv mening är förstås svårt att fastställa men det är uppenbart att de flesta av oss ändå bryr oss mycket om vad vi uppfattar som rättvisa och orättvisa. Kahneman m fl (1986) undersöker med hjälp av enkätbaserade experiment hur människor reagerar på vad de uppfattar som rättvisa och orättvisa ekonomiska handlingar, särskilt när det gäller företags pris- och lönesättning. De visar att rättvisa spelar en central roll i hur människor bedömer marknadsutbyten och att företag som upplevs bryta mot normer för rättvisa kan straffas av konsumenter, även om företaget agerar enligt traditionell vinstmaximering.

Fehr och Schmidt (1999) och Bolton och Ockenfels (2000) presenterar modeller med individuell ojämlikhetsaversion, där individer för en given egen inkomst får onyttan av att denna inkomst avviker från andras inkomst, som kan förklara många typer av mänskligt beteende, inte minst i experiment. Dessa modeller är dock enbart baserade på ekonomiska utfall, vilket förstås är en förenkling eftersom det bl a ignorerar intentioners betydelse.

Rabin (1993) introducerar i stället en modell baserad på psykologisk spel-

<sup>5</sup> I sin vidareutveckling benämnd *kumulativ* prospektteori (Tversky och Kahneman 1992) antar de i stället att viktningssfunktionen tillämpas på den kumulativa sannolikheten, där man vid flera utfall börjar med det mest sannolika utfallet etc.

teori, där individers preferenser även påverkas av uppfattningar och övertygelser (*beliefs*), där ”människor vill hjälpa dem som hjälper dem och skada dem som skadar dem” (1993, s 1281), även om detta medför kostnader för dem själva. Dufwenberg och Kirchsteiger (2004) generaliserar Rabins modell från normalform till extensiv form, vilket möjliggör analys av sekventiella spel. Se Battigalli och Dufwenberg (2022) för en översikt av hur psykologisk spelteori kan användas mer allmänt, t ex för att modellera olika känslor.

På samma sätt som konsumtionspreferenser varierar över tid och rum så varierar förstås även sociala preferenser. Almås m fl (2023) studerar hur vår syn på rättvisa varierar starkt såväl mellan som inom länder medan Cappelen m fl (2024) studerar hur altruistiska preferenser varierar globalt och finner att sådana tenderar att bli mer universella när länder utvecklas demokratiskt.

För att koppla tillbaka till risk så undersöker Cappelen m fl (2013) kopplingar mellan rättvisa och risk och finner att individer har ganska varierande syn på rättvisa när det gäller riskfyllda val. Vissa fokuserar t ex på lika möjligheter före risk (*ex ante*) medan andra betonar utfall efter risk (*ex post*). Många tenderar också att göra en distinktion mellan ojämlikheter som beror på tur och de som beror på val.

### *Kortsiktighet och begränsad självkontroll*

Att vi inte alltid gör det som vi vet är bäst för oss är en gammal insikt som beskrivs i alla stora religioner och av många filosofer och tänkare. Thaler och Shefrin (1981) utvecklade en modell som beskriver självkontroll som en kamp mellan två inre ”jag” – ett långsiktigt ”planerande” och ett kortsiktigt ”görande” jag där människor ofta misslyckas med att kontrollera sina omedelbara impulser, vilket leder till kortsiktiga beslut som påverkar långsiktiga mål negativt.

Laibson (1997) använder en enkelt operationaliserbar  $\beta$ - $\delta$ -modell för att analysera kortsiktighet där tidspreferenserna bestäms av två faktorer;  $\delta$  som är en konventionell diskonteringsfaktor medan  $\beta$  reflekterar den extra vikt som individen lägger vid nuet jämfört med alla framtida tidsperioder. Modellen möjliggör därför tidsinkonsistenta val i meningen att individen i dag gör ett annorlunda val för en framtida tidpunkt än när denna tidpunkt inträffar. Om du i dag väljer vad du ska äta till lunch om en vecka och kan välja mellan pizza och sallad är det troligare att du väljer sallad än när du precis ska äta. Det innebär att modellen även kan tolkas som en modell för självkontrollproblem och den har även fått mycket experimentellt stöd; se t ex Frederick m fl (2002).

O'Donoghue och Rabin (1999) byggde vidare på Laibsons modell och introducerade en viktig distinktion mellan två typer av individer: Naiva individer som misslyckas med att förutse sina framtida självkontrollproblem, och alltså felaktigt tror att de kommer att följa sina långsiktiga planer, och sofistikerade individer som är medvetna om sina självkontrollproblem och försöker använda olika självbindningsredskap (*commitment devices*) för

att motverka dem. Köszegi och Rabin (2006) generaliserar O'Donoghue och Rabins modell genom att införa referensberoende preferenser medan Ericson och Laibson (2019) diskuterar hur kombinationen av tidsinkonsistens, bristande uppmärksamhet (*limited attention*) och motivationskonflikter kan påverka intertemporala val.

### *Identitet, självbild och sociala jämförelser*

Individer i konventionell mikroteori är tämligen atomistiska i meningen att vi t ex inte antas lägga någon vikt vid hur andra ser på oss och våra val. Akerlof och Kranton (2000) introducerade begreppet identitetsekonomi (*identity economics*) och argumenterar för att identitet – människors självbild och deras känsla av tillhörighet till specifika sociala grupper – är en central faktor i beslutsfattande. De visar hur identitetsrelaterade normer och sociala förväntningar kan påverka beteenden som utbildningsval, arbetsproduktivitet och konsumtionsmönster. Deras modell integrerar identitet i den ekonomiska analysen och har inspirerat vidare forskning om hur identitet påverkar ekonomiskt beteende.

Santos-Pinto och Sobel (2005) utvecklar en modell, baserat på omfattande empirisk evidens, där individer systematiskt överskattar sina förmågor i förhållande till andra för att upprätthålla en positiv självbild, vilket i sin tur kan ses som en variant av motiverat tänkande (*motivated reasoning*), dvs där vi tolkar information på ett sätt som stödjer våra åsikter eller mål (Kunda 1990). De visar att detta t ex kan leda till underskattande av risker eller överinvesteringar i områden där ens faktiska kompetens är lägre än vad man själv tror och därmed även ineffektivitet på t ex arbetsmarknaden och inom utbildning.

Det finns också mycket empiriskt stöd, baserat på olika metoder, för att de flesta individer inte bara värderar sin egen inkomst och konsumtion, utan även sin *relativa* inkomst och konsumtion jämfört med andra; se t ex Luttmer (2005), Johansson-Stenman m fl (2002) och Clark m fl (2008). Vi verkar helt enkelt föredra *ceteris paribus* att ha mer än andra och ogillar att ha mindre. Rayo och Becker (2007) ger evolutionära argument för varför, genom att själviska gener borde föredra nyttofunktioner som även beror på relativa utfall.

## 2. Exempel på beteendekonomiska modeller för att förstå olika samhällsfenomen

Hittills har vi diskuterat hur ekonomisk teori behövt breddas i form av mindre restriktiva antaganden. Nu går vi vidare till att diskutera ett antal exempel där beteendekonomiska modeller varit centrala för mer tillämpade insikter inom sparande och pensioner, makroekonomi, utbildning och arbetsmarknad, utveckling och fattigdom, hälsa, offentlig ekonomi och industriell organisation. Självklart finns många andra exempel inom dessa och andra områden.

## Sparande och pensioner

Thaler och Benartzi (2004) och Bernheim m fl (2015) är två inflytelserika studier som bl a visar hur kraftigt förvals-(*default*)-instrumentet kan vara för att drastiskt öka det frivilliga pensionssparandet. Detta rör sig alltså om en variant av *nudge*, som ibland kallas för libertariansk paternalism, där individen väljer själv men där det förvalda alternativet visar sig ha en stark påverkan på individens beslut. Båda studierna visar att välfärdseffekterna för många individer, särskilt de med stora självkontrollproblem, kan vara mycket stora.

I en fältexperimentell studie i Filippinerna testade Ashraf m fl (2006) effekterna av sparprogram med självbindningsredskap, där deltagare kunde välja ett sparkonto som förhindrade uttag fram till ett bestämt mål uppnåtts. Studien visade att deltagare som använde sådana självbindningsredskap sparade mer än kontrollgruppen, även varaktigt, vilket tyder på att de kämpade med kortsiktighet och behövde hjälp att övervinna denna. Resultaten är alltså även här i linje med Laibsons modell med självkontrollproblem.

## Makroekonomi

Akerlof (2002) ger en översikt av hur olika beteendekonomiska modeller kan berika makroekonomisk analys. Han visar t ex hur preferenser för upplevd rättvisa kan bidra till att förklara lönestelhet nedåt och resulterande arbetslöshet, samt hur konsumtionsjämförelser med andra påverkar sparandet och därmed konjunkturcyklerna.

Gabaix (2020) presenterar en modifierad nykeynesiansk modell där individer endast delvis internaliserar framtida konsekvenser av dagens beslut till följd av kognitiva begränsningar, eller vad han kallar för kognitiv diskontering (*cognitive discounting*). Därför reagerar de trögare på ekonomiska signaler, vilket bl a innebär att hushåll och företag anpassar sitt beteende långsammare efter policyförändringar, vilket i sin tur bl a påverkar utseendet på Phillipskurvan.

Krusell och Smith (2003) utvecklar en makromodell där individer fattar beslut om konsumtion och sparande baserat på tidsinkonsistenta preferenser av  $\beta$ - $\delta$ -typ. Det visar sig dock vara svårt att få tydliga och unika teoretiska prediktioner baserat på en sådan modell, trots att modellen är ganska enkel i andra avseenden och t ex inte innefattar osäkerhet, även om Cao och Werning (2018) tar steg i den riktningen.

## Utbildning och arbetsmarknad

Cadena och Keys (2015) undersöker hur otålighet (*impatience*) påverkar livslånga ekonomiska utfall och finner att otåligare individer – mätt experimentellt som om du t ex föredrar tio dollar nu eller 15 dollar om en månad – i genomsnitt har kortare utbildning och lägre löner, kontrollerat för andra variabler. De ångrar sig också i högre grad när de när medelåldern.

Bursztyn och Jensen (2015) undersöker hur sociala normer och identitet påverkar ungdomars beslut att investera i utbildning. Genom att analysera

elevens beteende i olika utbildningsmiljöer visar de att ungdomar anpassar sitt utbildningsbeteende beroende på vad som är socialt accepterat inom deras grupp. De fann att ungdomar i vissa sammanhang döljer sitt akademiska engagemang för att undvika att ses som ”för akademiska” av sina kamrater, vilket påverkar deras framtida möjligheter.

Augenblick m fl (2015) undersökte hur tidsinkonsistens påverkar beslutsfattande av verkligt arbete (*real effort*), om än experimentellt, över tid. De fann att många övervärderade sin framtida arbetskapacitet och ofta ångrade sig när tiden kom att arbeta – ett beteende som överensstämmer med  $\beta$ - $\delta$ -modellens antaganden – samt att många dessutom var villiga att betala för självbindningsredskap vilket indikerar att de var medvetna om sina självkontrollproblem.

### *Utveckling och fattigdom*

Banerjee och Duflo har varit pionjärer inom användningen av beteendekonometri i studier av fattigdom och utveckling, ofta baserade på randomiserade fältexperiment (*randomized control trials*, RCTs), som haft stor påverkan på både akademisk forskning och praktisk politik.

I boken *Poor Economics* (Banerjee och Duflo 2011) argumenterar de för att fattiga människor är särskilt utsatta för självkontrollproblem och andra beteendebiaser. Inte nog med att människor som lever utan ekonomiska marginaler drabbas hårdare av dåliga beslut, fattigdomen leder även till sämre beslutsfattande då stress och resursbrist leder till att de lätt hamnar i kognitiv överbelastning; något de kallar för en kognitiv skatt som drabbar fattiga.

Banerjee m fl (2015) undersöker effekterna av ett program med tillgång till utbildning, sparande, hälsovård och stöd för att skapa småföretag som riktar sig till de allra fattigaste hushållen i sex olika utvecklingsländer, där programmet designats för att hantera självkontrollproblem och för att bryta beteendemässiga fattigdomsfällor (*behavioral poverty traps*). Programmets mål, att varaktigt och påtagligt öka konsumtionen för de allra fattigaste, uppnåddes och den monetära nyttan var dessutom högre än kostnaden i fem av sex länder.

### *Hälsa*

DellaVigna och Malmendier (2006) undersökte tidsinkonsistens i människors beslut om gymmedlemskap och fann att många betalar för dyra månadskontrakt trots att de skulle spara pengar på att betala per gång. Studien visade att individer systematiskt överskattar sin förmåga att hålla långsiktiga mål och underskattar sitt behov av kortsiktig tillfredsställelse – ett mönster som stödjer idén om en  $\beta$ -parameter som tydligt avviker från ett i Laibsons modell.

Currie m fl (2010) fann baserat på kvasiexperimentell metod att närhet till snabbmatsrestauranger leder till högre fetmanivåer, särskilt bland skolbarn och låginkomstgrupper där effekterna, föga förvånande, är störst för



individer med låg självkontroll. Inga motsvarande effekter observerades för restauranger som serverar hälsosammare mat.

### *Offentlig ekonomi*

Chetty m fl (2009) undersöker hur konsumentens beteende påverkas av hur uppenbar eller tydlig en kostnad är för konsumenten (*salience*), särskilt i samband med beskattning. De visar att när skatter påläggs på ett sätt som gör dem mer synliga tenderar konsumenter att minska sin konsumtion.

Engström m fl (2015) analyserar hur förlustaversion påverkar skatteavdragsbeteendet bland svenska skattebetalare. De visar att skattebetalare är mer benägna att försöka göra skatteavdrag när de fått ett preliminärt skattebesked som innebär att de kommer att få betala restskatt. De drar slutsatsen att en justering av den preliminära skatteskalen så att de flesta i stället får besked om att de kommer att få tillbaka på skatten skulle kunna minska skatteavdragens omfattning och därigenom också administrativa kostnader för samhället.

### *Industriell organisation*

DellaVigna och Malmendier (2004) undersöker hur företag kan designa kontrakt för att dra nytta av konsumenters begränsade självkontroll. Till exempel kan gym erbjuda årliga medlemskap som konsumenter köper i en optimistisk tro att de kommer att träna regelbundet, även om de i själva verket inte gör det.

Gabaix och Laibson (2006) undersöker fenomenet medvetet dolda egenskaper (*shrouded attributes*), där företag försöker dölja kommande extrakostnader för att dra nytta av konsumenters tendens till kortsiktighet. Tidsinkonsistenta konsumenter tenderar att missa eller underskatta dolda kostnader (som bläckpatroner för skrivare) och blir därmed överraskade av sådana extra utgifter efter köpet. Artikeln visar hur företag strategiskt kan utnyttja sådana beteendebiasar i prissättningen, vilket påverkar konkurrensdynamiken och leder till marknadsimperfectioner.

Ellingsen (2023) är en lättläst och mycket insiktsfull bok som mer allmänt förklarar och ger exempel på hur beteendeeconomiska modeller och insikter kan berika nationalekonomin, inte minst relaterat till samverkan inom olika institutioner och organisationer.

## 3. Beteendeekonomi och normativ ekonomisk analys

Konventionell välfärdsteori bygger på idén med avslöjande preferenser (*revealed preferences*): om en individ väljer A i stället för B så är individens välfärd eller nytta också högre i A. Men om individen väljer A av misstag beroende på att hen inte förstått ordentligt eller beroende på självkontrollproblem är det knappast självklart att välfärdsteorin bör indikera att individens välfärd är högre i A än i B.

Bernheim och Rangel (2009) utvecklar en sofistikerad alternativ teori

som beaktar både observerat beteende och vad de kallar ytterligare villkor (*ancillary conditions*) som används när observerade val inte är en pålitlig välfärdsindikator, t ex när bristande självkontroll påverkar individens beslut. Genom att analysera situationer där individer ofta ångrar sina val, eller där beteendet avviker från deras uttryckta önskemål, kan valen klassificeras som inkonsekventa med individens faktiska preferenser.

Många utgår, i likhet med Chetty (2015), från att det i alla fall ibland går att bedöma vad som är i individens långsiktiga intresse. Detta ligger t ex bakom idén med libertariansk paternalism där myndigheterna använder psykologiska puffar (*nudges*) genom att utforma valarkitekturer (*choice architectures*) på ett sådant sätt att individen ska fås att välja i sitt eget långsiktiga intresse, utan att begränsa hens valmöjligheter (Thaler och Sunstein 2008).

Gruber och Köszegi (2001) analyserar den optimala skatten på cigaretter och finner att den är mycket högre baserat på en modell med tidsinkonsistenta preferenser, och därmed motsvarande internaliteter, än med en modell som bygger på rationellt beroende (*rational addiction*) av Becker och Murphy (1988). Allcott m fl (2019) analyserar på motsvarande sätt optimala läskedrycksskatter och diskuterar dem särskilt i ett fördelningsperspektiv då sådana skatter i sig är regressiva men där hälsoeffekterna är större för låginkomsttagare.

Farhi och Gabaix (2020) utvecklar en modellram för optimal beskattning som tar hänsyn till beteendeeconomiska insikter som att individer kan ha självkontrollproblem och andra avvikelser från rationellt beteende, medan Bernheim och Taubinsky (2018) ger en bred översikt av beteendeeconomisk normativ offentlig ekonomi, där de behandlar hur kända beteendebiaser bör påverka utformningen av skatter, subventioner och andra styrmedel.

Alla är dock inte övertygade om denna typ av välfärdsanalys. Sugden (2004) föreslår en radikalt annorlunda välfärdsteori än den konventionella som bygger på preferenstillfredsställelse. I stället utgår han från ett möjlighetskriterium (*opportunity criterion*) som säger att situationen för en individ förbättras om möjligheterna att välja olika alternativ ökas, alldeles oavsett hur individen sedan väljer. Därmed värderas alltså frihet och möjligheten att välja intrinsikalt (dvs har ett inneboende värde). Detta kriterium är starkt relaterat till Sens (1992) ansats baserad på handlingsmöjligheter (*capability approach*), även om Sens utgångspunkt mer bygger på rättvisa och grundläggande mänskliga behov medan Sugden är mindre normativ och mer libertarianskt influerad.

Det finns också policyinsikter från beteendeanaganden utöver självkontrollproblem och irrationalitet. Aronsson m fl (2024) visar t ex att optimala marginalskafter kan bli väsentligt högre baserat på en modell där individer inte bara värderar konsumtion och fritid utan också *relativ* konsumtion, vilket är en variant på sociala jämförelser. I standardmodellen är inkomstskatter förstås snedvridande eftersom en individ kommer att välja att arbeta precis så mycket att onyttan av att arbeta en extra timme är lika stor som nyttan av den extra konsumtionen. Samhället som helhet skulle

dock alltid föredra att individen arbetar en extra timme, då detta dessutom genererar skatteintäkter (som kan användas till t ex vård, skola och omsorg). När individen bryr sig om relativ konsumtion finns dock en delvis kompenserande effekt, eftersom en extra arbetstimme för mig innebär ökad konsumtion och därmed sänkt relativ konsumtion för alla andra. Därmed blir den resulterande skattekillen mindre och de optimala marginalskatterna högre. De analyserar även hur gåvor bör hanteras skattemässigt.

En möjlig invändning mot detta resonemang är att regeringen inte bör beakta välfärdseffekter som bygger på denna typ av avundsjuka. Aronsson och Johansson-Stenman (2018) visar dock, kanske överraskande, att policyimplikationerna blir likartade i en modell där regeringen inte alls värderar sådana effekter. I en sådan *icke-welfaristisk* modell kommer alltså inte externaliteterna av din extra konsumtion att värderas. Däremot kommer du förstås ändå själv att värdera din egen relativa konsumtion, medan regeringen alltså inte gör det. Policyeffekten på marginalskatterna av denna diskrepans blir ofta likartad som i den konventionella modellen med externaliteter och ibland rentav identisk.

På ett liknande sätt modifieras de optimala marginalskatterna av om individer har preferenser, antingen direkt eller instrumentellt, för mindre ojämlikhet; se Nyborg-Støstad och Cowell (2024) och Aronsson och Johansson-Stenman (2024). Även här visas att effekterna jämfört med standardteorin kan bli betydande, inte minst för toppinkomstskatterna som kan bli mycket högre.

Avvikelser från *homo-economicus*-antaganden kan alltså innebära dramatiskt annorlunda policy slutsatser. Det betyder dock förstås inte att så alltid måste vara fallet. Carlsson och Johansson-Stenman (2012) argumenterar t ex för att policyimplikationer från konventionell teori för miljöreglering tenderar att stå sig väl också i en värld med mer realistiska beteendantaganden och att dessa t o m ibland kan förstärka konventionella policy slutsatser.

#### 4. Gör marknader oss mer själviska?

Det finns alltså mycket beteendekonomisk forskning om hur sociala preferenser påverkar beteendet i olika sammanhang, men det har också växt fram en litteratur om hur ekonomiska institutioner, och särskilt marknader, påverkar individers sociala preferenser. Gör marknader oss mer eller mindre själviska? Frågan är i sig mycket gammal och t ex menade Marx (1844), föga förvånande, att marknaden gör människor mer egoistiska medan Montesquieu (1748, bok 20, kapitel 1) argumenterade för att en utvecklad handel kommer att ha en civiliserande effekt på människan.

I en uppmärksammat artikel undersökte Falk och Szech (2013) hur marknadsinteraktioner påverkar individers moraliska beslut. Deltagarna fick välja mellan att rädda en mus eller att låta musen dö och få tio euro i ersättning. De fann att en högre andel som fattade beslutet på en experimentell marknad valde att låta musen dö än de som fattade beslutet indivi-

duellt utan interaktion med andra och drog slutsatsen att marknadsinteraktioner kan leda till erosion av moraliska värderingar.

Bartling m fl (2023) använde en liknande design och replikerade först Falk och Szechs huvudsakliga resultat, lade till olika behandlingsgrupper och fann att det snarare föreföll vara upprepad interaktion än marknadsdeltagande som ledde till erosion av moraliska värderingar.

Dufwenberg m fl (2022) undersökte i stället huruvida experimentdeltagare som fått en viss summa pengar efter agerandet på en marknad är mer eller mindre prosociala mot andra som också deltagit i marknaden jämfört med en grupp som i stället fått samma summa pengar direkt. De fann att de som interagerat på en marknad är mer prosociala vilket de diskuterar i relation till Dufwenberg och Kirchsteigers (2004) reciprocitetsteori. Detta ligger även i linje med Henrich m fl (2001) som fann att högre marknadsintegration förefaller leda till mer prosocialitet, baserat på ultimatumexperiment utförda i 15 länder.

Dewatripont och Tirole (2024) analyserar teoretiskt hur konkurrens påverkar leverantörers moraliska beteende och visar att mer intensiv marknadskonkurrens inte nödvändigtvis tränger undan konsekvensetiska principer. I stället argumenterar de för att sådant som institutionell utformning och reglering spelar en större roll än konkurrensen i sig.

Föga förvånande förefaller alltså effekterna av marknadsinteraktion på sociala preferenser vara kontextberoende, vilket också är i linje med resonemangen i Bowles och Polanía-Reyes (2012). En naturlig fråga är huruvida vi kan påverka hur vi beter oss på marknader, t ex genom att samtala om det? Bartling m fl (2024) gör just det genom att experimentellt undersöka effekten av offentliga diskussioner på hur prosocialt eller ansvarstagande människors marknadsbeteende är. Experimentdeltagarna agerade som köpare och säljare på en marknad där de kunde välja mellan en ansvarsfull produkt med högre produktionskostnad och en billigare skadlig produkt med negativa externa effekter. Efter att ha deltagit i en offentlig diskussion ökade andelen transaktioner med den ansvarsfulla produkten avsevärt, särskilt när deltagarna inte visste om de agerade som köpare eller säljare och när de som drabbades av externaliteterna deltog. Däremot blev effekten betydligt lägre om deltagande i diskussionerna var frivilligt, vilket tyvärr kan tänkas minska de direkta policyimplikationerna påtagligt.

## 5. Beteendekonomi och replikationskrisen

Vad som blivit känt som replikationskrisen inom samhällsvetenskapen började inom psykologi på 2010-talet, inte minst via det s k reproduktionsprojektet i psykologi (Open Science Collaboration 2015) där endast 39 av 100 studier publicerade i topp-tidskrifter kunde reproduceras. Skäl som identifierades inkluderar små urval, publikationsbias (där främst statistiskt signifikanta resultat publiceras) och *p-hacking* (där forskare t ex väljer förklaringsvariabler för att generera statistiskt signifikanta resultat).

Camerer m fl (2016) genomförde en liknande studie baserad på 18 lab-experimentella studier publicerade i nationalekonomiska topptidskrifter och fann att 61 procent av studierna kunde replikeras med statistiskt signifikanta resultat, medan Camerer m fl (2018) genomförde en liknande replikationsstudie baserat på 21 experiment publicerade i *Nature* eller *Science* och fann att 52 procent av studierna kunde replikeras. Även om dessa replikeringsgrader alltså är högre än i psykologi så är de förstås inte tillfredsställande.

Givet dessa resultat skulle man kunna vara lockad att dra slutsatsen att beteendekonomisk forskning är särskilt otillförlitlig. En sådan slutsats är dock tvivelaktig av flera skäl. Metodologiskt har förvisso ofta experiment använts inom beteendekonomi vilket ibland inneburit att beteendekonomi och experimentell ekonomi sammanblandats. Dock, som påpekas av Vernon Smith (1989, s 151): ”experimentell ekonomi testar alla slags teorier, både beteendekonomiska och konventionella teorier”; hans egna klassiska marknadsexperiment (Smith 1962, 1965) har ju för övrigt inte mycket med beteendekonomi att göra. Dessutom är förstås en stor andel av beteendekonomisk forskning icke-experimentell.

Det finns heller inte mycket som talar för att experimentell nationalekonomisk forskning är mindre tillförlitlig i termer av replikerbarhet än annan empirisk forskning.<sup>6</sup> Campbell m fl (2024) fann t ex liknande nedslående resultat baserat på 17 icke-experimentella empiriska artiklar publicerade i *American Economic Review*. Brodeur m fl (2020) fann, baserat på fler än 20 000 hypotestester med standardmetoder för att identifiera kausala samband, stora problem med *p-hacking* och publikationsbias, och att dessa problem var särskilt omfattande för instrumentalvariabelanalys och *difference-in-difference*-metoder. De fann inte heller att problemen var mindre i topp-fem-tidskrifter än i andra tidskrifter.

Ett skäl som snarare talar för att replikerbarhetsproblemen skulle kunna vara mindre inom experimentell ekonomi är att frågan om reproducerbarhet diskuteras mer aktivt inom denna forskning än inom annan empirisk nationalekonomi, vilket bl a illustreras av att det är inom detta område som mest forskning om replikerbarhet genomförts. Detta har bl a lett till en vanlig rekommendationen inom experimentell ekonomi om att offentligt publicera en sk förregistreringsplan (*pre-registration plan*) med centrala hypoteser och analysmetoder för att bl a minska risken för *p-hacking* och hypoteser genererade efter att man sett resultaten.<sup>7</sup> Liknande rekommendation

<sup>6</sup> Däremot är förstås frågan om extern validitet viktig. Till exempel visade List (2007) att studier över generositet kan ge väldigt olika resultat om de baseras på labexperiment eller fältexperiment. Detta är dock en generell fråga som förtjänar en egen diskussion som inte rymms här.

<sup>7</sup> Det är förstås inte fel att generera hypoteser efter att man sett data; all hypotesgenerering bygger ju på någon slags förförståelse och befintliga data. Däremot är det en helt annan sak att inte tydliggöra om hypotesen genererats efter att man sett data och resultaten. Detta bl a eftersom man baserat på data i form av rent brus med tillräckligt många variabelkombinationer rent statistiskt kommer att kunna generera många statistiskt signifikanta samband och därmed även generera många falskt positiva resultat.

dationer borde med fördel kunna användas mer även inom andra områden, såsom inom tillämpad mikroekonomi (t ex innan forskaren får tillgång till de registerdata som analysen bygger på). Det finns knappast några uppenbara skäl till att problemen med *p-hacking* och *ex-post*-genererade hypoteser skulle vara mindre inom t ex tillämpad mikroekonomi än inom experimentell ekonomi; snarare kan man misstänka det omvända då frihetsgraderna ofta är högre där till följd av tillgång till fler variabler.

Det har ändå genomförts en del åtgärder inom nationalekonomisk, och annan samhällsvetenskaplig, forskning för att minska problemen med bristande replikeringsgrad. Till exempel kräver nu ledande tidskrifter ofta att datamaterial och tillhörande kod publiceras, vilket gör det lättare att reproducera studier. Samtidigt har vissa metoder för att komma till rätta med replikationskrisen även potentiellt svåra biverkningar. Benjamin m fl (2018) föreslår t ex att den konventionella gränsen för statistisk signifikans, inte bara inom nationalekonomi utan generellt, bör sänkas från fem procent till 0,5 procent för att minska andelen falskt positiva resultat och därmed öka tillförlitligheten hos publicerade studier. En uppenbar bieffekt är förstås att antalet falskt negativa resultat skulle öka och därmed ha som följd att vissa sanna orsakssamband inte skulle publiceras. En implicit kostnadsnyttoanalys av en sådan förändring resulterar rimligen i olika tecken på nettoeffekten beroende på område. En risk är att vi skulle få en ytterligare snedvridning av forskning från viktiga områden där det är svårt att mäta samband med hög precision till mindre viktiga frågeställningar med hög mätbarhet och en annan att rikare forskargrupper skulle gynnas på fattigarens bekostnad.

## 6. Slutsatser

Är vi alla beteendeekonomer nu? Det beror förstås på vad vi menar men Angner (2019) har uppenbart rätt i att utvecklingen gått mot en ökad integration av beteendeekonomiska antaganden i ekonomisk analys och att sådan analys ofta inte kallas beteendeekonomi längre.

På samma sätt som fysiker inte ser mekaniska modeller som innefattar friktion som fundamentalt annorlunda från modeller som ignorerar friktion borde vi inte betrakta modeller med mindre restriktiva antaganden än som de härletts axiomatiskt baserat på *homo-economicus*-individer som fundamentalt annorlunda, utan i stället se beteendeekonomiska antaganden som mindre restriktiva varianter av de som ligger bakom standardteorin.

Levine (2012) har förstås rätt i att standardteorin ofta fungerar hyfsat väl för att förklara många olika fenomen, men att från detta dra slutsatsen att vi därför inte behöver annat än en förenklad axiomatiskt härledd mikro teori vore förstås lika dumt som att påstå att fysiker inte behöver analysera friktion. Han har också rätt i att det finns beteendeekonomiska resultat som överdrivits och inte kunnat replikeras. Självklart måste på olika sätt arbetet fortsätta för att nationalekonomisk, inklusive beteendeekonomisk, forsk-

ning (och förstås forskning mer allmänt) ska bli mer tillförlitlig genom en högre grad av replikerbarhet.

Enligt min mening är det dock ett större problem att dagens nationalekonomiska, inklusive beteendekonomiska, forskning i alltför liten grad undersöker centrala samhällsfrågor som är svåra att mäta kausalt med hög precision – något som Akerlof (2020) kallar för nationalekonomins underlätelsesynder – än att vi producerar tveksamma empiriska resultat.

Nationalekonomisk forskning kommer knappast att återgå till den snävare syn på mänskligt beteende som rådde innan genombrottet för beteendekonomisk forskning de senaste decennierna. Däremot är det möjligt att integrationen kommer att fortsätta till den grad att själva ordet beteendekonomi kommer att anses redundant. Det vore i så fall inget att sörja.

Akerlof, G A (2002), "Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior", *American Economic Review*, vol 92, s 411–433.

Akerlof, G A (2020), "Sins of Omission and the Practice of Economics", *Journal of Economic Literature*, vol 58, s 405–418.

Akerlof, G A och R E Kranton (2000), "Economics and Identity", *Quarterly Journal of Economics*, vol 115, s 715–753.

Almås, I, A W Cappelen, E Ø Sørensen och B Tungodden (2023), "Fairness across the World", Discussion Paper 03/2023, *Norwegian School of Economics*.

Allcott, H, B B Lockwood och D Taubinsky (2019), "Regressive Sin Taxes, with an Application to the Optimal Soda Tax", *Quarterly Journal of Economics*, vol 134, s 155–188.

Angner, E (2019), "We're All Behavioral Economists Now", *Journal of Economic Methodology*, vol 26, s 195–207.

Aronsson, T och O Johansson-Stenman (2018), "Paternalism against Veblen: Optimal Taxation and Non-Respected Preferences for Social Comparisons", *American Economic Journal: Economic Policy*, vol 10, s 39–76.

Aronsson, T och O Johansson-Stenman (2024), "Optimal Taxation and Other-regarding Preferences", manuskript, Göteborgs universitet.

Aronsson, T, O Johansson-Stenman och R Wendner (2024), "Charity, Status, and Optimal Taxation: Welfareist and Non-welfareist Approaches", *Journal of Political Economy: Microeconomics*, vol 2, s 748–785.

Ashraf, N, D Karlan och W Yin (2006), "Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines", *Quarterly Journal of Economics*, vol 121, s 635–672.

Augenblick, N, M Niederle och C D Sprenger (2015), "Working over Time: Dynamic Inconsistency in Real Effort Tasks", *Quarterly Journal of Economics*, vol 130, s 1067–1115.

Banerjee, A V och E Duflo (2011), *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*, Public Affairs, New York.

Banerjee, A m fl (2015), "A Multifaceted Program Causes Lasting Progress for the Very Poor: Evidence from Six Countries", *Science*, vol 348, s 1260799.

Barberis, N, M Huang och R H Thaler (2006), "Individual Preferences, Monetary Gambles, and Stock Market Participation: A Case for Narrow Framing", *American Economic Review*, vol 96, s 1069–1090.

Bartling, B, E Fehr och Y Özdemir (2023), "Does Market Interaction Erode Moral Values?", *Review of Economics and Statistics*, vol 105, s 226–235.

Bartling, B, V Valero, R A Weber och L Yao (2024), "Public Discourse and Socially Responsible Market Behavior", *American Economic Review*, vol 114, s 3041–3074.

Battigalli, P och M Dufwenberg (2022), "Belief-dependent Motivations and Psychological Game Theory", *Journal of Economic Literature*, vol 60, s 1186–1235.

Becker, G S och K M Murphy (1988), "A Theory of Rational Addiction", *Journal of Political Economy*, vol 96, s 675–700.

Benjamin, D J m fl (2018), "Redefine Statistical Significance", *Nature Human Behaviour*, vol 2, s 6–10.

Bernheim, B D, A Fradkin och I Popov (2015), "The Welfare Economics of Default Options in 401 (k) Plans", *American Economic Review*, vol 105, s 2798–2837.

## REFERENSER

- Bernheim, B D och A Rangel (2009), "Beyond Revealed Preference: Choice-theoretic Foundations for Behavioral Welfare Economics", *Quarterly Journal of Economics*, vol 124, s 51–104.
- Bernheim, B D och D Taubinsky (2018), "Behavioral Public Economics", i Auerbach, A, R Chetty, M Feldstein och E Saez (red), *Handbook of Public Economics*, vol 5, Elsevier, Amsterdam.
- Bolton, G E och A Ockenfels (2000), "ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition", *American Economic Review*, vol 90, s 166–193.
- Bowles, S (2016), *The Moral Economy: Why Good Incentives Are No Substitute for Good Citizens*, Yale University Press, New Haven.
- Bowles, S och S Polanía-Reyes (2012), "Economic Incentives and Social Preferences: Substitutes or Complements?", *Journal of Economic Literature*, vol 50, s 368–425.
- Brodeur, A, N Cook och A Heyes (2020), "Methods Matter: p-Hacking and Publication Bias in Causal Analysis in Economics", *American Economic Review*, vol 110, s 3634–3660.
- Bursztyń, L och R Jensen (2015), "How Does Peer Pressure Affect Educational Investments?", *Quarterly Journal of Economics*, vol 130, s 1329–1367.
- Cadena, B C och B J Keys (2015), "Human Capital and the Lifetime Costs of Impatience", *American Economic Journal: Economic Policy*, vol 7, s 126–153.
- Camerer, C F m fl (2016), "Evaluating Replicability of Laboratory Experiments in Economics", *Science*, vol 351, s 1433–1436.
- Camerer, C F m fl (2018), "Evaluating the Replicability of Social Science Experiments in Nature and Science between 2010 and 2015", *Nature Human Behaviour*, vol 2, s 637–644.
- Campbell, D m fl (2024), "The Robustness Reproducibility of the American Economic Review", manuskript, Institute for Replication.
- Cao, D och I Werning (2018), "Saving and Dissaving with Hyperbolic Discounting", *Econometrica*, vol 86, s 805–857.
- Cappelen, A W, B Enke och B Tungodden (2024), "Universalism: Global Evidence", *under utgivning i American Economic Review*.
- Cappelen, A W, J Konow, E Ø Sørensen och B Tungodden (2013), "Just Luck: An Experimental Study of Risk-taking and Fairness", *American Economic Review*, vol 103, s 1398–1413.
- Carlsson, F och O Johansson-Stenman (2012), "Behavioral Economics and Environmental Policy", *Annual Review of Resource Economics*, vol 4, s 75–99.
- Chetty, R (2015), "Behavioral Economics and Public Policy: A Pragmatic Perspective", *American Economic Review*, vol 105, s 1–33.
- Chetty, R, A Looney och K Kroft (2009), "Salience and Taxation: Theory and Evidence", *American Economic Review*, vol 99, s 1145–1177.
- Clark, A E, P Frijters och M S Shields (2008), "Relative Income, Happiness and Utility: An Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles", *Journal of Economic Literature*, vol 46, s 95–144.
- Currie, J, S DellaVigna, E Moretti och V Pathania (2010), "The Effect of Fast Food Restaurants on Obesity and Weight Gain", *American Economic Journal: Economic Policy*, vol 2, s 32–63.
- DellaVigna, S och U Malmendier (2004), "Contract Design and Self-Control: Theory and Evidence", *Quarterly Journal of Economics*, vol 119, s 353–402.
- DellaVigna, S och U Malmendier (2006), "Paying Not to Go to the Gym", *American Economic Review*, vol 96, s 694–717.
- Dewatripont, P och J Tirole (2024), "The Morality of Markets", *Journal of Political Economy*, vol 132, s 2655–2694.
- Dufwenberg, M, O Johansson-Stenman, M Kirchler, F Lindner och R Schwaiger (2022), "Mean Markets or Kind Commerce?", *Journal of Public Economics*, vol 208, 104648.
- Dufwenberg, M och G Kirchsteiger (2004), "A Theory of Sequential Reciprocity", *Games and Economic Behavior*, vol 47, s 268–298.
- Ellingsen, T (2023), *Institutional and Organizational Economics: A Behavioral Game Theory Introduction*, Polity Press, Cambridge.
- Engström, P, K Nordblom, H Ohlsson och A Persson (2015), "Tax Compliance and Loss Aversion", *American Economic Journal: Economic Policy*, vol 7, s 132–164.
- Ericson, K M och D Laibson (2019), "Intertemporal Choice", i Bernheim, D, S DellaVigna och D Laibson (red), *Handbook of Behavioral Economics – Foundations and Applications 2*, vol 2, Elsevier, Amsterdam.
- Falk, A och N Szech (2013), "Morals and Markets", *Science*, vol 340, s 707–711.
- Farhi, E och X Gabaix (2020), "Optimal Taxation with Behavioral Agents", *American Economic Review*, vol 110, s 2748–2782.
- Fehr, E och K M Schmidt (1999), "A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation", *Quarterly Journal of Economics*, vol 114, s 817–868.
- Frederick, S, G Loewenstein och T O'Dono-



- ghue (2002), "Time Discounting and Time Preference: A Critical Review", *Journal of Economic Literature*, vol 40, s 351–401.
- Friedman, M (1966), "Letter to the Editor: 'We Are All Keynesians Now'", *Time Magazine*, 4 februari 1966.
- Gabaix, X (2020), "A Behavioral New Keynesian Model", *American Economic Review*, vol 110, s 2271–2327.
- Gabaix, X och D Laibson (2006), "Shrouded Attributes, Consumer Myopia, and Information Suppression in Competitive Markets", *Quarterly Journal of Economics*, vol 121, s 505–540.
- Gruber, J och B Köszegi (2001), "Is Addiction 'Rational'? Theory and Evidence", *Quarterly Journal of Economics*, vol 116, s 1261–1303.
- Henrich, J m fl (2001), "In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-scale Societies", *American Economic Review*, vol 91, s 73–78.
- Holt, C A och S K Laury (2002), "Risk Aversion and Incentive Effects", *American Economic Review*, vol 92, s 1644–1655.
- Johansson-Stenman, O (2010), "Risk Aversion and Expected Utility of Consumption over Time", *Games and Economic Behavior*, vol 68, s 208–219.
- Johansson-Stenman, O, F Carlsson och D Daruvala (2002), "Measuring Future Grandparents' Preferences for Equality and Relative Standing", *Economic Journal*, vol 112, s 362–383.
- Kahneman, D (2011), *Thinking, Fast and Slow*, Farrar, Straus and Giroux, New York.
- Kahneman, D, J L Knetsch och R H Thaler (1986), "Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market", *Quarterly Journal of Economics*, vol 101, s 728–741.
- Kahneman, D och A Tversky (1979), "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, vol 47, s 263–291.
- Krusell, P och A A Smith, (2003), "Consumption-savings Decisions with Quasi-geometric Discounting", *Econometrica*, vol 71, s 365–375.
- Kunda, Z (1990), "The Case for Motivated Reasoning", *Psychological Bulletin*, vol 108, s 480–498.
- Köszegi, B och M Rabin (2006), "A Model of Reference-dependent Preferences", *Quarterly Journal of Economics*, vol 121, s 1133–1165.
- Jackson, M O och B W Rogers (2007), "Meeting Strangers and Friends of Friends: How Random Are Social Networks?", *Review of Economic Studies*, vol 74, s 79–119.
- Laibson, D (1997), "Golden Eggs and Hyperbolic Discounting", *Quarterly Journal of Economics*, vol 112, s 443–477.
- Levine, D K (2012), *Is Behavioral Economics Doomed? The Ordinary versus the Extraordinary*, Open Book, Cambridge.
- List, J A (2007), "Social Preferences: Some Thoughts from the Field", *Quarterly Journal of Economics*, vol 121, s 305–353.
- Luttmer, E F (2005), "Neighbors as Negatives: Relative Earnings and Well-being", *Quarterly Journal of Economics*, vol 120, s 963–1002.
- Machina, M J och W K Viscusi (red) (2013), *Handbook of the Economics of Risk and Uncertainty*, Elsevier, Amsterdam.
- Marx, K (1844), *Economic and Philosophic Manuscripts of 1844*, tillgänglig online: [https://wikirouge.net/texts/en/Economic\\_procent26\\_Philosophic\\_Manuscripts\\_of\\_1844](https://wikirouge.net/texts/en/Economic_procent26_Philosophic_Manuscripts_of_1844).
- Montesquieu, C-L (1748), *The Spirit of the Laws*, översatt och redigerad av A Cohler, B Miller och H Stone, nyutgåva 2018, Cambridge University Press, Cambridge.
- Nyborg-Støstad, M och F Cowell (2024), "Inequality as an Externality: Consequences for Tax Design", *Journal of Public Economics*, vol 235, 105139.
- O'Donoghue, T och M Rabin (1999), "Doing It Now or Later", *American Economic Review*, vol 89, s 103–124.
- Open Science Collaboration (2015), "Estimating the Reproducibility of Psychological Science", *Science*, vol 349, artikel aac4716.
- Oprea, R (2024), "Decisions under Risk Are Decisions under Complexity", *American Economic Review*, vol 114, s 3789–3811.
- Rabin, M (1993), "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics", *American Economic Review*, vol 83, s 1281–1302.
- Rabin, M (2000), "Risk Aversion and Expected-utility Theory: A Calibration Theorem", *Econometrica*, vol 68, s 1281–1292.
- Rayo, L och G S Becker (2007), "Evolutionary Efficiency and Happiness", *Journal of Political Economy*, vol 115, s 302–337.
- Santos-Pinto, L och J Sobel (2005), "A Model of Positive Self-image in Subjective Assessments", *American Economic Review*, vol 95, s 1386–1402.
- Sen, A (1992), *Inequality Reexamined*, Harvard University Press, Cambridge MA.
- Smith, V L (1962), "An Experimental Study of Competitive Market Behavior", *Journal of Political Economy*, vol 70, s 111–137.
- Smith, V L (1965), "Experimental Auction Markets and the Walrasian Hypothesis", *Quarterly Journal of Economics*, vol 81, s 388–403.
- Smith, V L (1989), "Theory, Experiment and

Economics”, *Journal of Economic Perspectives*, vol 3, s 151–169.

Sugden, R (2004), ”The Opportunity Criterion: Consumer Sovereignty without the Assumption of Coherent Preferences”, *American Economic Review*, vol 94, s 1014–1033.

Thaler, R H (1985), ”Mental Accounting and Consumer Choice”, *Marketing Science*, vol 4, s 199–214.

Thaler, R H (2015), *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, W.W. Norton & Company, New York.

Thaler, R H och S Benartzi (2004), ”Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving”, *Journal of Political Economy*, vol 112, s S164–S187.

Thaler, R H och H M Shefrin (1981), ”An Economic Theory of Self-control”, *Journal of Political Economy*, vol 89, s 392–406.

Thaler, R H och C R Sunstein (2008), *Nudge:*

*Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, Yale University Press, New Haven CT.

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

Tversky, A och D Kahneman (1981), ”The Framing of Decisions and the Psychology of Choice”, *Science*, vol 211, s 453–458.

Tversky, A och D Kahneman (1991), ”Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-dependent Model”, *Quarterly Journal of Economics*, vol 106, s 1039–1061.

Tversky, A och D Kahneman (1992), ”Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty”, *Journal of Risk and Uncertainty*, vol 5, s 297–323.

*Time Magazine* (1965), ”We Are All Keynesians Now”, 31 december 1965, s 76.