

Økonomi handler også om følelser

Eksperimentelle adfærdsøkonomer ændrer den økonomiske dagsorden. Med argumenter for at få ting som tillid, fairness og status-effekter ind i økonomisk teori udfordrer de traditionel økonomisk tænkning. Også Danmark har nu fået en professor på området

Af [Astrid Schou schousfreelance.dk](http://schousfreelance.dk)

En ny retning inden for økonomisk teori bevæger sig med stormskridt frem i det videnskabelige landskab. Eksperimentel adfærdsøkonomi hedder den og vil have mennesket i alle sine facetter tilbage i midten af økonomisk teori.

Skytset til deres argumenter samler adfærdsøkonomerne i computerek eksperimenter, hvor man tester, hvordan størrelser som tillid, fairness og erfaringer påvirker menneskers økonomiske beslutninger.

Den nye viden er til gavn for både den enkeltes og samfundets bundlinje. For resultaterne kaster nyt lys over, hvad der skal til for, at mennesker samarbejder mere effektivt, investerer mere profitabelt eller i det hele taget vælger mere hensigtsmæssigt.

Nobelpris 2002

Perspektiverne af de nye indsigter har gjort området til et hot emne på forskerkonferencer og i førende økonomiske tidsskrifter de senere år. Med den endelige videnskabelige blåstempling i 2002, da nobelprisen i økonomi blev givet til to amerikanske pionerforskere i henholdsvis eksperimentel økonomi og adfærdsøkonomi.

Faget boomer kort sagt, og nu har også Danmark fået sin første professor på området. Med tidligere overvismand Torben M. Andersens ord er det en naturlig konsekvens af, at det har været i så kraftig vækst de senere år og fået meget stor betydning.

Den århusianske økonomiprofessor finder især denne udvikling meget spændende, fordi den giver mulighed for at afprøve nogle vigtige adfærds mekanismer på fundamentale områder i velfærdssamfundet, hvor ting som solidaritet, normer og tillid spiller en stor rolle.

Adfærdsmekanismer

Og afprøvning af adfærdsmekanismer er lige, hvad den nyudnævnte økonomiprofessor, schweizeren Jean-Robert Tyran, brænder for.

I den 38-årige økonoms innovative forskningsmiljø på Økonomisk Institut ved Københavns Universitet hænger modellerne i undervisningslokalerne og eksperimenterne i laboratoriet sammen som hægte og malle. For i dette forskerteams optik befrugter teori og praksis hele tiden hinanden.

□ Det er en stor chance for os. Hidtil har økonomisk videnskab mere eller mindre været en trossag. Nu kan vi teste, om teorierne passer eller ej. Og vi kan i langt højere grad komme med bud på, hvad man kan gøre, hvis man har et problem, □ fortæller den schweiziske økonom

Han er selv skolet i den traditionelle økonomi, men blev straks fascineret af den eksperimentelle metode som et instrument til at bekræfte eller afkræfte en teori.

□ Jeg var med det samme overbevist om, at det var revolutionært. Nu skulle vi høre nye toner, siger han leende, men tilføjer så efter en lille pause: □ På en vis måde i hvert fald. □

Homo oeconomicus

For det er ikke Jean-Robert Tyrans ærinde at smide barnet ud med badevandet. Snarere drejer det adfærdøkonomiske projekt sig om at gøre den traditionelle økonomiske teori mere realistisk ved at berige den med indsigter fra psykologien og sociologien.

En hage ved den traditionelle teori er, at den bygger på et meget enkelt menneskesyn. Homo oeconomicus hedder økonomers model af et menneske, og han er kendetegnet ved at være fuldstændig rationel og strengt egoistisk.

Et langt stykke hen ad vejen har Homo oeconomicus ganske vist vist sig at være en brugbar model for menneskelig adfærd - eksempelvis på det frie marked, men gennem de sidste 30-40 år er han blevet stadig mere problematisk:

□ Med tiden blev modellen mere og mere ekstrem. Man antog, at ikke blot jeg, men også alle andre er rationelle, og jeg ved, at alle andre er rationelle. Det blev alt for kompliceret, □ fortæller Jean-Robert Tyran.

Sær opførsel

For en række områder, hvor rigtige mennesker - set gennem rationelle briller - opførte sig sært, begyndte at blive synlige i det økonomiske landskab.

Eksempelvis overreagerer folk systematisk, når det gælder farer med lille risiko. □ Da kogalskab blev kendt for nogle år siden, faldt forbruget af oksekød drastisk, men nu har man glemt det, og man spiser igen kød, selv om man ikke har fået nye væsentlige oplysninger om sagen, □ siger Jean-Robert Tyran.

For børnsfolk kan det ligeledes knibe med at leve op til Homo oeconomicus' kølige og rationelle overblik. Den schweiziske professor rejser sig for at fiske en bog ud fra sin reol: Maniacs, Panics and Crashes, hvorfra det vælter ud med dramatiske historier fra alverdens børser.

Fælles for dem er, at finansfolkene har overreageret på gode nyheder med overoptimistiske investeringer, så der er opstået såkaldte bobler, som på et tidspunkt er bristet med panik i kølvandet.

Også når det gælder det egoistiske karaktertræk er den gal med overensstemmelsen mellem Homo oeconomicus og Homo sapiens. Rigtige mennesker er ikke altid ligeglade med medmenneskene og deres gøren og laden.

Eksperimenter viser således, at størrelser som tillid, status og retfærdighedssans kan spille en betydelig rolle for folks beslutninger.

Ultimatums spil

Det klassiske eksempel i eksperimentel adfærdsøkonomi er det såkaldte ultimatumspil, hvor to mennesker skal dele en pulje på 100 kroner. Begge kender beløbstørrelsen.

Person A får pengene fra starten og skal tilbyde person B en del af dem. Hvis person B afslår tilbuddet, får ingen af dem noget, mens begge får beløbet, som A har tilbudt, hvis person B accepterer tilbuddet.

Homo oeconomicus ville i person B's sted uden tøven acceptere ethvert tilbud over 0 kroner, fordi han udelukkende kigger på, hvad han selv får ud af det.

Men eksperimentet viser, at sandsynligheden for, at en person B af kød og blod vil afslå tilbuddet, er stærkt stigende, når tilbuddet kommer under 30 kroner, fordi han føler sig uretfærdigt behandlet og vil straffe person A.

Institutions shape behavior

Pointen for adfærdsøkonomerne er ikke, at mennesker er frygtelig dumme eller vældig sociale, men at nogle er mere rationelle eller egoistiske end andre, og fremfor alt, at betingelserne i en konkret situation har indflydelse på, hvilke egenskaber der kommer frem i folk.

□ Se bare på New Orleans. En dæmning brød sammen, og pludselig er der voldtægt og

plyndringer i gaden, men også spontane solidaritetsaktioner,□ siger Jean-Robert Tyran og fortsætter:

□De samme mennesker har ændret adfærd, og det kan have flere årsager, som at politiet er væk, eller at behovet for hjælp er meget stort. Den virkelige verden er meget kompleks, og det er vanskeligt at undersøge, hvor meget de enkelte årsager betyder.□

Nyttig viden

Men det kan man i laboratoriet. Her observerer man, hvad der sker, når man ændrer en enkelt faktor ad gangen.

På den måde kan man få en nyttig viden om, hvilken rolle størrelser som fairness, tillid og lærerige erfaringer betyder for virkelige menneskers adfærd, og den eksperimentelle metode har bidraget stærkt til at bane vejen for de nye psykologiske indsigter i økonomisk teori.

□Resultaterne overbeviste mig fra starten om, at de konkrete betingelser har enorm stor magt, når det eksempelvis gælder menneskers samarbejde. Blandt andet betyder det meget for effektiviteten, om snyltere straffes, eller om man fra starten er enige om, at man vil arbejde konstruktivt,□ forklarer Jean-Robert Tyran.

Der kommer ekstra tryk på de lange schweizertyske vokaler, da han kommer med eksempler på, hvordan man på det jordnære plan kan bruge adfærdsøkonomernes forskningsresultater.

Som et modtræk mod en fedmeepidemi kunne man foretage en opdeling af supermarkeder i zoner med betænkelige fødevarer henholdsvis ikke-betænkelige, foreslår professoren som et relativt billigt tiltag, der kunne være meget gavnligt for folkesundheden.

Et andet forslag går ud på at påvirke folks overbevisninger og udnytte, at mennesker er langt mere tilbøjelige til at rette sig efter fælles regler, hvis de er opmærksomme på, at alle andre gør det.

For eksempel kunne man decimere gruppen af sortseere ved at offentligt at skære ud i pap, at - eksempelvis - 96 procent af alle danskere betaler licens.

□Når man ved, hvornår mennesker systematisk laver fejl, kan man lære at undgå disse fejl. Menneskers beslutninger er ikke givet, og vi kan gøre noget for, at folk bliver bedre til at træffe beslutninger,□ konkluderer økonomiprofessoren.

Han er ikke er i tvivl om, at eksperimentel adfærdsøkonomi er kommet for at blive og varigt vil komme til at påvirke, hvordan vi tænker over økonomi.

Når det gælder adfærdsøkonomisk indflydelse på mere hardcore økonomiske områder, maner han imidlertid til tålmodighed: Der er lang vej igen, og vi har endnu meget at gøre.

For spæd til policy

For videnskabeligt arbejde er en tidsrøver, og langt størstedelen af adfærdsøkonomernes fokus i dag er stadig rettet mod eksperimenterne. Men de nye kundsskaber er dog langsomt ved at finde vej ud af laboratorierne til virkelighedens verden.

For eksempel i USA, hvor det er et problem, at mennesker rationelt set - sparer for lidt op. I et eksperiment fandt man frem til, hvordan man kan få folk til frivilligt at vælge en forpligtende opsparing, og denne ordning er i dag gennemført i flere virksomheder.

Paternalisme

Generelt lægger den nye viden op til mere paternalisme, hvor den enkelte kommer med i kollektive ordninger.

Adfærdsøkonomien giver os indsigt i, at der er nogle områder, hvor mennesker ikke helt kan overskue konsekvenserne af deres handlinger, og det derfor kan være hensigtsmæssigt ikke at overlade beslutninger til folk selv, forklarer økonomiprofessor på Syddansk Universitet Birgitte Sloth, der er en af de danske økonomer, der har beskæftiget sig mest med den nye forskningsretning. Hun nævner forsikrings- og sundhedsordninger og rygning som oplagte eksempler.

Jean-Robert Tyran fremhæver, at den nye viden også er relevant for en række samfundsøkonomiske områder som arbejdsmarkeds- og skattepolitik, men at tiden efter hans mening ikke er moden til at implementere den politisk endnu.

Her ligger han på linje med formanden for Velfærdskommissionen, økonomiprofessor Torben M. Andersen, som i lighed med de andre fagøkonomer i kommissionen har en traditionel økonomisk tilgang til deres rådgivning af politikerne.

Udviklingen i adfærdsøkonomien er ikke kommet langt nok til at anvende det politisk. Ét er at finde ud af grundlæggende forhold omkring adfærd og institutioner, men noget andet er, hvad der sker, når man ændrer politik, siger Torben M. Andersen.

Han understreger, at forskningsområdet er meget væsentligt, men at det er i sin spæde begyndelse, og at der endnu er meget at undersøge.

Herunder hvad det betyder, at der i virkelighedens verden vil være en masse

informationsudveksling, og mennesker dermed kan lære af hinanden, før de træffer beslutninger. Dette kan man ikke altid tage højde for, når man designer eksperimenter.

Nul bro i laboratoriet

Men hvad med anvendelsen af den nye viden, når det gælder aktuelle samfundsproblemer. Kan indsigterne i folks tendens til at over reagere på positive nyheder for eksempel sige noget om, hvorvidt vi står med en københavnsk boligboble i dag?

Det er altid svært at forudsige en boble, fordi det kræver præcist kendskab til alle påvirkninger. Renten er lav, og Øresundsbroen har sørget for en ny erhvervsregion med Malmø, svarer Jean-Robert Tyran og fortsætter:

I laboratoriet kan vi præcist undersøge, hvornår der kommer en boble, og hvad der fremmer en boble. Men det er en meget forenklet situation. Ganske vist kan vi undersøge, hvad renten betyder, men vi kan ikke bygge en bro ind i laboratoriet, ler professoren og retter sig op.

Dansk forskning

Han mener tydeligvis, at det nu er på sin plads at få gjort klart, hvad det er rimeligt at forvente af selv en så progressiv økonomisk videnskab som eksperimentel adfærdsøkonomi. Nemlig at den er velegnet til at advare om forskellige faldgruber og også, at den før eller senere vil få indflydelse på fagøkonomers politiske rådgivning.

Men udlægge verden i al sin kompleksitet, det kan den ikke, og man skal i hvert fald ikke forvente, at man nu kan banke på døren hos videnskabsmanden og få råd om, hvordan man bliver lykkelig det næste år.

Det ville være illusorisk og et stykke hen ad vejen også farligt, advarer Jean-Robert Tyran med en afvæbnende latter.

Professoren kan dog glæde sig over at stå i spidsen for et stadigt større forskerhold, og at eksperimentel økonomi netop er blevet obligatorisk på første semester på økonomistudiet i København.

Med sikkerhed for at alle fremtidens cand.polit.er vil have haft fingrene i den eksperimentelle surdej, når de engang skal lave modeller for indretningen af velfærdsstaten.

Historien har været bragt i:

[Politiken](#)

22. september 2005

Eksempler på "sær opførsel"

Rotteræs

I Italien deltog børn i et status-rotteræs. De ville alle gå i modetøj, så forældrene måtte arbejde meget og måske endda give afkald på at holde ferie. Men hele rotteræset drejede sig kun om, at det enkelte barn ikke skulle være det eneste, der ikke gik i mærketøj. En mulig løsning på denne □ økonomisk set - ineffektive situation kunne være skoleuniformer.

Overdreven modstand mod tab

Mennesker har en tendens til at opføre sig irrationelt, når det gælder beslutninger med risiko for tab. Man har generelt modstand mod at sætte det på spil, som man har, også selv om chancerne for at vinde er større end risikoen for at tabe på det. Menneskers aversion mod at tabe kan også have betydning, når der skal træffes politiske beslutninger. Det sker, når taberne ved en given reform på grund af tabs-aversion engagerer sig langt mere i den politiske proces end vinderne. På den måde kan der blive spændt ben for reformer, selv om de overordnet set er til gavn for samfundet.

Pengeillusion

Mennesker har ofte svært ved at tage højde for inflation. I en undersøgelse under den svenske lavkonjunktur i 90'erne blev svenske personalechefer bedt om at vurdere forskellige lønscenarier på de ansattes vegne. Undersøgelsen viste, at cheferne generelt ikke mente, at det ville være acceptabelt med en tilbagegang i reallønnen, der også betød, at de ansatte fik udbetalt mindre i kroner og øre. Derimod vurderede de den samme reallønstilbagegang som langt mere acceptabel, hvis der kom det samme antal kroner og øre i lønningsposen.

Skatteillusion

Børnechecken er populær og betragtes af de fleste som fair. En strafskat på barnløse derimod ville rejse protester. Men begge dele er en omfordeling af penge fra barnløse til børneforældre over skattebilletten. I det hele taget er måden, som man driver skat ind på, meget afgørende for, hvordan skatteborgere lægger mærke til den. Mennesker har mere modstand mod synlige skatter som indkomstskat end mod indirekte skatter som afgifter i alkohol, benzin og tobak. Ganske vist ærgrer man sig over, at varerne er dyre, men man glemmer ofte, at det skyldes afgifter.

Små sandsynligheder

Mennesker hælder generelt til at overvurdere små sandsynligheder. Således vil mange acceptere at betale det samme i forsikringspræmie, uanset om risikoen for, at det går galt, ligger på en procent eller en tiendedel procent. Et andet eksempel er lotto, hvor sandsynligheden for at vinde ikke opleves som så interessant. Muligheden skal bare være der og gevinsten være stor. Et eksempel er Eurolotto, som er en sammenlægning af flere nationale lotterier. Gevinsterne er langt højere end tidligere, men muligheden for at vinde mindre, også relativt set. Alligevel spiller flere mennesker i lotteriet end før sammenlægningen.

Laboratory for Experimental Economics

Deltagerne i computereksperimenterne i Jean-Robert Tyrans laboratorium, Laboratory for Experimental Economics, studerer ved Københavns Universitet. De er dog ikke økonomi- eller psykologistuderende. Den første gruppe diskvalificerer sig ved at vide for meget om økonomisk teori, den sidste ved at have erfaring fra psykologiske forsøg. De fleste eksperimenter er strategiske interaktive forsøg. Et typisk eksperiment kan sigte mod at teste, hvor effektivt et marked fungerer. Tyran instruerer deltagerne i at købe og sælge under forskellige forudsætninger. Han har på forhånd en prognose for, hvor lang tid det vil tage at afslutte en given handel og til hvilken pris, og kan på denne måde teste teorien. En vigtig pointe ved forsøgene er, at deltagerne bliver betalt efter, hvor kloge deres beslutninger er. Det giver dem incitament til at gøre deres bedste og gør derfor de kontrollerede videnskabelige eksperimenter realistiske.

[Læs mere om eksperimentel adfærdøkonomi](#)