

Juni 2011

SNS ANALYS

nr. 1

Människans drivkrafter: Behovet av psykologi i ekonomisk analys

PSYKOLOGI har allt mer börjat intressera ekonomer. Forskningen om rent individuella beslut har länge varit stark, men fokus har nu förflyttats till sociala beteenden. I vilken mån är människor altruistiska, ömsesidiga, normdrivna och statussökande? Denna översikt ger smakprov på forskningsresultat och diskuterar hur dessa insikter påverkar de råd som ekonomer kan ge till chefer och politiker.

OM ALTRUISM Effektivitetsnormen säger att vi särskilt bör ge om mottagarens nytta är större än vår egen. Det finns också rikligt med evidens för att många följer denna norm när nyttan av att ge är transparent. I ett tankeväckande experiment är det dock många försökspersoner som väljer att inte ha exakt kännedom om nyttan av en gåva, väl medvetna om att de skulle ge mer om de fick veta att nyttan var stor.

OM ÖMSESIDIGHET Ett fåtal fältexperiment har utförts för att reda ut om högre lön medför ökad arbetsinsats, men än så länge saknas klara indikationer på att så är fallet. Däremot har man hittat betydande positiva effekter av icke-monetära gåvor.

OM KONFORMITET Även den mest moraliska kan få svårt att respektera en norm som alla andra bryter mot. Omvänt kan den sämsta opportunist ha svårt att bryta en norm som alla andra respekterar.



FÖRFATTARE Tore Ellingsen är innehavare av Ragnar Söderbergs professor i nationalekonomi vid Handelshögskolan i Stockholm. E-post: tore.ellingsen@hhs.se.



SNS ANALYS En stor del av den forskning som bedrivs är vid sin publicering anpassad för vetenskapliga tidskrifter. Artiklarna är ofta teoretiska och inomvetenskapligt specialiserade. Det finns emellertid mycket forskning, framför allt empirisk och policyrelevant sådan, som är intressant för en bredare krets. Målet med SNS Analys är att göra denna forskning tillgänglig för beslutsfattare i politik, näringsliv och offentlig förvaltning och bidra till att forskningen når ut i media.



Vetenskapen är förenklingens konst. Det är de fundamentala sambanden vi behöver förstå, inte varenda liten detalj. Med denna respektabla devis brukar vi ekonomer alltid ursäkt oss när vi torgför våra teorier, baserade som de är på orealistiska antaganden om människans natur och samhällets struktur.

Förut brukade vi skylla ifrån oss lite extra och lägga till: ”Dessutom är det psykologernas jobb att tala om för oss hur människonaturen ser ut; ge oss en bättre nyttofunktion, så maximerar vi den i stället!”

Den tiden känns avlägsen nu. Beteendekonomisk forskning har sedan länge intagit ekonomernas finrum. Som ett extremt exempel kan nämnas att psykologiska frågor är centrala i tio av tretton fullängdsartiklar i senaste numret av *American Economic Review* (april 2011). Moderna ekonomer vare sig avfärdar psykologi eller förväntar sig att psykologer ska leverera sina resultat i ett lämpligt format. Tvärtom har vi själva, på gott och ont, blivit såväl psykologer som sociologer.

Det finns åtminstone två anledningar till att psykologin, efter många årtionden i periferin, återtagit sin centrala plats i ekonomisk analys. För det första insåg vi äntligen hur hopplöst det är att studera ekonomisk utveckling och tillväxt enbart med hjälp av en teori där nästan allt av intresse var oförklarad (”ägde rum i residuallen”). Vi började därför åter studera detaljfrågor beträffande samhällets organisering, alltifrån styrning av företag till samarbete i små lokalsamhällen. I detta arbete stod det alltmer klart att vår modell av människans drivkrafter inte alltid räcker till. Exempelvis tycks många människor vara villiga att göra betydande uppoffringar för att upprätthålla normer och lagar, för att säkerställa egen såväl som andras regelbundenhet.

För det andra hade teorin problem även på hemmaplan, det vill säga när det gäller att förklara hur marknader fungerar. Naturligtvis kan det vara svårt att förklara varje enstaka individs transaktioner, men det tycktes som om människor avvek på ett systematiskt sätt från teorins förutsägelser. Exempelvis är många människor benägna att försäkra sig mot till synes obehagliga risker, och när man ska sälja något tycks

det spela betydande roll om anskaffningspriset råkat vara högt eller lågt.

I detta korta papper ska jag huvudsakligen ägna mig åt människors sociala beteenden.¹ I vilken mån är människan en lat och egoistisk materialist? Vilka andra motiv har hon för sina handlingar? I bakgrunden finns de stora frågorna: I vilken mån bestäms samhällets organisering av människans natur, och hur påverkas forskarnas rekommendationer, beträffande allt ifrån skattepolitik till företagens sociala ansvarstagande, av våra teorier om människans motiv? Beträffande de senare frågorna väljer jag dock i detta sammanhang att avstå från starka påståenden och specifika rekommendationer.

För att sätta in analysen av socialt beteende i ett bredare psykologiskt perspektiv, låt mig först säga något om den moderna utvecklingen inom beslutsteorin.

Privata beslut

Det var nog beslutsteorins sprickor som till slut sprängde vällen av skepsis mot ekonomisk psykologi. Tre avvikelser från standardteorin är särskilt anmärkningsvärda. Maurice Allais visade på 1950-talet att människor tillmäter små sannolikheter oproportionerligt stor betydelse. Några år senare visade Daniel Ellsberg att människor inte bara ogillar risk som kan sammanfattas i sannolikheter, utan även ogillar otydlighet beträffande dessa sannolikheter. Ett antal experiment av Daniel Kahneman och Amos Tversky under 1970- och 80-talet visade slutligen att människor känner en starkare aversion mot förluster än de känner attraktion till vinster, eller mer allmänt att människor bryr sig om konsumtionsförändringar, inte bara konsumtionsnivåer.

Kahneman och Tversky upptäckte alltså att ”referenspunkten” spelar roll för människors beslut. Denna insikt är helt fundamental, och representerar ett dramatiskt brott mot ekonomernas gängse antaganden. Vad den djupast avslöjar är att vi människor tycks fatta våra

1. Till grund för detta papper ligger ett stort antal akademiska arbeten, av bland andra Colin Camerer, Armin Falk, Ernst Fehr, Matthew Rabin, Magnus Johannesson och författaren.

Beteendekonomisk forskning har sedan länge intagit ekonomernas finrum.

beslut på basis av avvägningar som görs inom snäva referensramar. I stället för att realistiskt se varje beslut som ett ganska litet element i en stor mängd beslut som vi ska fatta, är det som att vi upprättar ett mentalt konto där enbart detta beslut (eventuellt tillsammans med några få andra) ingår. Låt mig ge ett exempel: Om man får chansen att köpa en lott i vart och ett av tusen oberoende lotterier, där chansen varje gång är lika stor att vinna 6 kronor som att förlora 4 kronor, så skulle nästan alla tacka ja till detta, eftersom den förväntade vinsten är 1 000 kronor, och risken för någon som helst förlust är så liten (den kan beräknas till mindre än 1,25 procent; samma som chansen att vinna minst 2 000). Om man däremot erbjuder ett enda lotteri av detta slag, är det många som skulle tacka nej, eftersom risken för en förlust är så hög. Då bortser man från att detta beslut bara är ett av väldigt många beslut som man ska ta under sitt liv, och att förlusten i det perspektivet är obetydlig. Man borde i stället enbart se till det förväntade värdet.

Snäva referensramar, eventuellt i kombination med förlustaversion, kan på detta sätt förklara ett antal tämligen irrationella beteenden:

- Många kunder köper förlängd försäkring för klockor, tv-apparater och annan elektronik – vilket vanligtvis är en mycket lönsam affär för säljaren. Föga förvånande finns det ett negativt samband mellan kognitiv förmåga och betalningsvilja för sådana försäkringar.
- Likaså finns tecken på att arbetare som betalas per producerad enhet, och som styr över den egna arbetstiden, tenderar att sluta för dagen när de uppnått någon sorts genomsnittlig produktionsnivå, trots att detta beteende medför att man jobbar fler timmar när det är svårt att tjäna pengar än när det är enkelt. Detta kan vara en bidragande orsak till att det är svårt att få tag i taxi när det är ihållande dåligt väder; förarna har redan tjänat tillräckligt för dagen och åkt hem.
- Såväl husägare som aktiehandlare uppvisar ett motstånd mot att realisera sina förluster; sannolikt realiseras vinster för tidigt och förluster för sent.
- Människor är väsentligt mer benägna att,

genom val av självrisk, fullständigt försäkra risk som rör skada på bostaden än risk för skada på bilen.

- Sannolikt finns det även ett samband mellan många människors oförmåga att spara, motionera och att äta hälsosamt å ena sidan och deras tendens att överbetona kortsiktiga effekter av sina beslut å andra sidan. Det har visat sig möjligt att på ett dramatiskt sätt ändra människors pensionssparande genom att helt enkelt se till att sparbeslutet inte har någon effekt alls på de närmaste månadernas konsumtion utan enbart binder upp inkomstökningar som ligger i framtiden.

Neurovetenskapen har också gett oss nya fysiologiska källor till insikt om beslutsprocesser, alltifrån effekter av hormonell variation till hjärnans detaljerade funktionssätt. Rena beslutsexperiment kan dokumentera att ett visst beteende finns, men kan svårligen skilja mellan olika fundamentala orsaker till dessa beteenden. Här kan neurovetenskapen komplettera bilden. Det är exempelvis dokumenterat att andra delar av hjärnan tenderar att vara involverade när individen tar ställning till förluster än när hon tar ställning till vinster; starkare instinkter eller känslor tycks vara inkopplade när förluster kommer på tal.

Även biologisk forskning är central om man på djupet vill förstå människors beteenden. Med hjälp av evolutionär teori kan vi förstå vilka typer av preferenser som har störst chans att överleva. Empiriskt kan man med hjälp av så kallade tvillingstudier, där man utnyttjar skillnader i beteendens samvariation mellan enäggstvillingar och tvåäggstvillingar, studera vilken andel av de observerade skillnaderna i människors beslut som orsakas av genetiska faktorer. När det gäller riskpreferenser, vare sig det gäller små lotterier eller val av portfölj i det svenska premiepensionssystemet, tycks genetiska faktorer förklara mycket mer av beteendevariationen än vad miljöfaktorer gör.

Sociala beslut

Sociala beslut kan delas in i tre kategorier. Den första kategorin är politiska beslut som rör sam-

Snäva referensramar kan förklara ett antal tämligen irrationella beteenden.



hället i stort. Röstning i riksdagsvalet är ett typexempel. Den andra kategorin är beslut rörande egna beteenden som samverkar med andras beteenden på makroplanet. Till exempel kan vårt arbetsutbud påverkas av hur mycket andra jobbar, därför att vi jämför oss med dem. Den tredje kategorin är beslut som har direkta konsekvenser för specifika personer, exempelvis hur lojal man är mot sin arbetsgivare eller partner, eller hur man responderar när man utsätts för andra människors godhet eller girighet. Merparten av den beteendekonominiska forskningen, och även detta papper, handlar om sådana mikrosociala beslut.

Politiska beslut

En hypotes om politiska beslut är att människor röstar på det parti som bäst gynnar det egna ekonomiska intresset. Denna hypotes är dock inte alldeles korrekt; det finns även ett betydande ideellt inslag i många människors röstande. Ideologin handlar ibland om rena fördelningsfrågor och ibland om mer sofistikerade argument beträffande människors rättigheter. Ett exempel på ideell röstning i fördelningsfrågan är när en rik eller välavlönad person röstar för ökad omfördelning. Ett exempel på rättighetstänkande är när man vill ha högre skatter på ärvda förmögenheter än på egenhändigt byggda förmögenheter därför att människor anses ha starkare moraliska anspråk på frukterna av sin egen talang än på frukterna av föräldrarnas talang.

Trots att människor har vissa moraluppfattningar som står över det egna intresset, är det svårt i allmänhet att hålla moral och intresse isär. Det är knappast någon tillfällighet att låginkomsttagare tycker att bidragsfusk är mindre omoraliskt i förhållande till skattefusk än vad höginkomsttagare gör.

Ett direkt sätt att försöka renodla människors ideologiska preferenser är att be dem rangordna olika samhällen utan hänsyn till den egna positionen: "Om ditt barnbarn föds till en slumpmässig samhällsposition, skulle du föredra att det föddes i samhälle A eller samhälle B?" I dylika studier visar det sig att många deltagare värderar jämn fördelning högre än vad ekonomer är vana vid. Om två samhällen är

likadana, förutom att de allra rikaste är rikare i A än i B, så är det många som föredrar B. Även om de totala tillgångarna är större i A, och ingen har lägre konsumtion än i B, så ogillas alltså A på grund av den större ojämlikheten.

Makrosociala beslut

Även om vi bortser från ideologiska preferenser, är det sannolikt att det egna intresset omfattar annat än den egna konsumtionen av varor och tjänster. Till exempel finns ett starkt stöd för tesen att människor jämför sin konsumtion med andras, och att nyttan av att konsumera en viss varukorg tenderar att sjunka när andra konsumerar mer. Betydelsen av social status är den mest troliga förklaringen.

Önskan om status och anseende förklarar till stor del varför många människor lockas anstränga sig och prestera länge efter att konsumtionsbehovet är täckt, vare sig ansträngningarna betalas i pengar eller inte. Hur hårt man satsar på sin karriär, och även vilken bostad och bil man köper, har makrosociala effekter då beteendet skapar beundran, avund eller förakt hos medmänniskor. Även när det gäller anpassningen till makrosociala normer, som till exempel att man bör rösta i riksdagsval, är det troligt att det sociala anseendet spelar en roll. När man i Schweiz införde möjligheten att förhandsrösta per post, var det många som trodde att valdeltagandet skulle öka eftersom väljarna fått ytterligare ett billigt sätt att delta. Utfallet var tvärtom att röstandet gick tillbaka, troligtvis därför att man nu hade en giltig ursäkt när ens grannar inte kunde observera en vid vallokalen.

Ur evolutionsbiologisk synvinkel är statusjakt och önskan om ett gott anseende högst naturliga fenomen, eftersom det i första hand är fortplantningsmöjligheterna som avgör genernas överlevnad. Fortplantningsmöjligheterna beror mer på uppvisade förmågor än på den egna konsumtionen.

Även inom neurovetenskapen har man hittat slående belägg för att människor njuter av att prestera relativt bättre än andra, men det är tankeväckande att denna njutning, i synnerhet hos en del kvinnor, solkas av medkänsla för den som presterat sämre.

Det är i allmänhet svårt att hålla moral och intresse isär.

Om människor har en stark önskan om status och anseende, har detta naturligtvis betydelse också för de råd som ekonomer kan ge om allt från skattepolitik till ersättningsystem. Utan att här gå på djupet, låt mig bara nämna ett exempel.

Eftersom en människas statushöjning är en annan människas statusminskning, är statusjakt ett nollsummespel. Ur ett samhällsligt perspektiv finns det därför skäl att minska de resurser som används på statusjakt. Detta är kanhända ett ännu starkare skäl för skatt på lyxkonsumtion – i synnerhet den mest offentliga konsumtionen i form av exempelvis bilar och båtar – än det rena omfördelningsargumentet.

Mikrosociala beslut

Med mikrosociala beslut avser jag beteenden i specifika sociala situationer. Hur beter sig två personer som ska förhandla fram ett kontrakt? Hur beter vi oss när vi passerar en tiggare? Hur reagerar en löntagare när arbetsgivaren skärper övervakningen?

Ekonomer har av tradition ansett att man borde kunna förklara beteenden i specifika situationer med hjälp av en så allmän teori om preferenser som möjligt. När vi har studerat givmildhet eller socialt engagemang, har vi hoppats att varje person kännetecknas av någon "altruism-parameter", som på ett stabilt sätt bestämmer hur personen väger det egna intresset mot andras. När vi studerat ärlighet, har vi likaså hoppats att personer skulle känna någon rimligt stabil nyttoförlust när hon ljuger, inte att denna kostnad varierar kraftigt beroende på situationen.

Tyvär har vi tvingats inse att verkligheten inte är så enkel. Åtminstone i någon mån beror beteendet på hur omständigheterna kategoriseras i den kultur personen lever. (Första april är det i Sverige tillåtet, ja uppskattat, att ljuga.)

Låt mig nu säga något om de sociala beteenden som ekonomer studerat särskilt noggrant under de senaste två decennierna: altruism (givmildhet), ömsesidighet och ärlighet.

Altruism

I enkla laboratorieexperiment beträffande altruism blir normtänkandet särskilt tydligt. Ta till exempel "diktatorsspelet" där två personer ska dela en summa pengar, exempelvis 100 kronor. Den ena personen, diktatorn, får bestämma hur pengarna ska delas; den andra har inget val. När det är tydligt att slumpen bestämt vem som fått bestämma, och alla pengarna är att betrakta som manna från himlen, är det inte ovanligt att diktatorn ger bort hälften till motparten. Om däremot den ena parten först fått anstränga sig för att det ska bli något att dela, eller om rollerna bestäms utifrån någon annan typ av prestation, så blir det mycket mindre vanligt att dela lika. Det är även värt att notera att delningen brukar vara rätt så oberoende av beloppets storlek. Detta tyder på att man definierar situationen rätt snävt; det handlar om att dela upp just dessa pengar, inte om att i någon allmännare mening skipa en rättvisare fördelning av de två parternas konsumtionsutrymme.

Överhuvudtaget tycks omtanke spela en ganska liten roll i dessa situationer. Många väljer att "vara generösa" även när deras handling inte har någon större effekt på mottagaren – det är viktigare att ha gjort rätt sak än att denna rätta sak leder till några önskvärda konsekvenser. Detta fenomen kallas oren altruism.

Under senare år har det forskats en hel del om den orena altruismens orsakar. Varför utför vi "goda" handlingar om de inte medför några goda effekter? En central insikt är att människor gärna vill visa upp att de följer normen, men allrahelst vill de undvika att hamna i situationer där normen gäller. När vi ger pengar till ett behjärtansvärt ändamål är det inte sällan därför att vi misslyckats att undvika tiggaren eller insamlaren och känner oss tvingade att ge när vi hamnat på tumanhand. Vi tycks vara programmerade att följa normen så länge det finns någon som vi kan skämmas inför. Denna programmering är så stark att den slår igenom även när handlingen utförs anonymt. När man spelar diktatorsspelet med en okänd motpart, är det många som ger när de vet att motparten är medveten om att spelet äger rum. Om motparten däremot bara får veta om spelet i fall man ger, så är det ett flertal av dessa potentiella giva-

Det är viktigare att ha gjort rätt sak än att det leder till några önskvärda konsekvenser.



Vi är mer villiga att ge om givandet är synligt.

re som låter bli att ge något alls. Omvänt är vi desto mer villiga att ge om givandet är synligt – vilket visas inte minst av de privata universitetens insamlingar, där många donatorer skänker belopp just över de gränser som ger givaren ökad synlighet.

Vem betraktaren är spelar också roll, och det gäller vare sig man skänker pengar till nöd-ställda eller tid till kunder eller kolleger. I en studie av snabbköpskassörer visar det sig att kassörerna jobbar snabbare när de sitter i kassan framför en duktig kassör, som alltså ser hur snabbt jobbet utförs, än när man sitter bakom samma kassör, som då inte kan se, eller framför en mindre duktig kassör. Vid dörrknackningsinsamlingar, får vackra kvinnliga penninginsamlare avsevärt större belopp från vuxna manliga givare än vad andra kategorier insamlare får.

Effektivitetsnormen säger att vi särskilt bör ge om mottagarens nytta är större än vår egen. Det finns också rikligt med evidens för att många följer denna norm när nyttan av att ge är transparent: Kan man genom att offra en krona se till att mottagaren får fem kronor, är det ett flertal som ger. Även här finns det dock skäl att misstänka att normen av många betraktas som en oönskad restriktion. I ett tankeväckande experiment är det många försökspersoner som väljer att inte ha exakt kännedom om nyttan av en gåva, väl medvetna om att de skulle ge mer om de fick veta att nyttan var stor.

Ömsesidighet

Få sociala normer är starkare än ömsesidighetsnormen. Denna norm bjuder oss att belöna den som gjort oss gott och tillåter oss att bestraffa den som gjort oss illa.

När det gäller bestraffning, eller negativ ömsesidighet är det särskilt två experimentella situationer som studerats. I ultimatumspellet ska två personer dela på ett belopp, låt oss säga 100 kronor. Den ena personen, förslagsställaren, väljer hur mycket hon vill erbjuda den andra, respondenten. Om respondenten accepterar, fördelas pengarna enligt förslaget; om respondenten förkastar förslaget får ingen av parterna några pengar alls. När förslaget är att

pengarna delas lika, accepteras det nästan alltid av respondenten. När förslagsställaren däremot föreslår att respondenten bara får ett mindre belopp, säg 10 eller 20 kronor, vägrar en ganska stor andel av respondenterna att acceptera. Det vill säga, respondenten föredrar i detta fall att ge avkall på pengar för att bestraffa den orättvisa förslagsställaren. Att det är tal om ett straff, och inte enbart ovilja att tolerera ett ojämnt utfall, visas av ett relaterat experiment, där deltagarna får välja mellan olika allokeringar; de allra flesta föredrar en allokering där de själva får 20 kronor och deras motpart 80 kronor framför allokeringen där båda får 0 kronor.

Boken "Foundations of Human Sociality" från 2005 sammanfattar erfarenheterna från ett stort forskningsprojekt, där ekonomer och antropologer utfört ultimatumspelleexperiment över hela världen. När det gäller västvärlden är skillnaderna i beteenden relativt stora inom varje population; vissa individer insisterar på jämlik fördelning för att acceptera delningen, medan andra accepterar alla delningar. Märkligt nog tycks frekvensen av olika beteenden dock vara ganska stabil mellan västliga populationer. Det är som om några har åtagit sig rollen att upprätthålla likadelningsnormen genom att dela lika i rollen av förslagsställare och utföra bestraffning av normbrytare i rollen av respondent, medan andra ger förslag som bryter mot normen i den grad det kan förväntas löna sig, och enbart säger nej till extremt dåliga förslag.

Utanför västvärlden kan man dock hitta avsevärd variation. Bland ett indianfolk, Machiguenga, i Peru tenderar förslagen att vara mer själviska än i västvärlden, och acceptansen för själviska förslag är också högre. Ett annat ganska isolerat folk i Lamalera, Malaysia, tenderar dela lika i hög grad, och i den mån man ger ett annat förslag är det generöst – respondenten föreslås få en större andel. Sådana generösa förslag, som vanligtvis accepteras i stora delar av världen, har dock en tendens att förkastas i Lamalera liksom bland flera stammar på Papua Ny Guinea.

Varför finns dessa kulturella skillnader? En anledning tycks vara att normer som reglerar delning påverkas av samhällets funktionssätt.

Ömsesidigt beroende och marknadsintegration är båda förknippat med mer generösa delningsförslag. Att dela lika är ju den enklaste delningsregeln som säkrar att handel kommer till stånd; regler där man delar olika kräver att man är säker på rollfördelningen om de ska lyckas.

Kan sådana konkreta kulturella skillnader även belysa varför man i vissa delar av världen ofta avvisar generösa erbjudanden? Ja, det verkar så. Bland de grupper som förkastar generösa förslag, är det vanligt att det finns starka ömsesidighetsnormer, där gåvor förväntas återgäldas, och moralisk skuld och underlägsenhet ackumuleras över tid till dess balansen återställts. Men mycket forskning återstår innan vi kan vara säkra på normernas ursprung.

Även när det gäller ömsesidighet kan neurovetenskapen hjälpa till att klarlägga vilka mentala processer som främjar själviskt kontra socialt agerande. En färsk studie visar att benägenheten att avvisa ett förslag, och därmed implementera rättvisenormen, tycks regleras i amygdala, ett av de ställen i hjärnan som reglerar instinktiva reaktioner. För att komma till denna slutsats mäter man aktiviteten i olika delar av hjärnan hos ultimatumspelresponder. Dessutom reglerar man denna effekt hos en del av försökspersonerna med hjälp av lugnande medel. Försökspersoner som ätit lugnande medel har lägre aktivitet i amygdala och är mer benägna att acceptera orättvisa förslag. Dessa resultat talar för att önskan om vedergällning är instinktiv snarare än kognitiv, åtminstone i den population av svenskar som ingick i studien.

Forskningen tyder även på att människor nog väger den egna kostnaden av att straffa mot skadan man kan tillföra den som straffas. När priset för att straffa går upp, går straffbenägenheten ner; och kan man skälla ut den själviska förslagsställaren, accepterar man ofta det dåliga erbjudandet sedan.

Besträffning har även ofta studerats i anknytning till så kallade sociala dilemman, där varje person i en grupp bestämmer storleken på sitt bidrag till en gemensam resurs, och där det råder konflikt mellan den enskildes intresse och gruppintresset. För att ta ett enkelt exempel, låt varje person i en grupp om 4 personer ha 100 kronor att fördela mellan sig själv och grupp-

kassan. För varje tiokrona som läggs i grupp-kassan får varje gruppmedlem 6 kronor. Den gemensamma avkastningen på investeringen är alltså hela 140 procent ($6 \times 4 = 24$, så det blir 14 kronor netto på en 10-kronors investering), medan den privata avkastningen är -40 procent (bara 6 kronor tillbaka av de 10). Låt oss säga att gruppen ska spela detta spel ett bestämt antal gånger, exempelvis tjugo. Det vanligaste resultatet är då att en del försökspersoner åker snål-skjuts, och att detta blir alltmer vanligt under tiden. Men låt oss nu införa följande möjlighet att bestraffa medspelare: Mellan varje rond, låt varje spelare välja i vilken utsträckning hon vill bestraffa varje motspelare. För varje krona investerad i bestraffning förlorar den straffade medspelaren 3 kronor. Dessa bestraffningar visar sig ha en disciplinerande effekt; för att undvika bestraffning börjar nu ett flertal av de spelare som tidigare åkte snål-skjuts att öka sina bidrag till gruppen.

Dessa laboratoriespel inspirerades av fältobservationer. Ekonomipristagaren från 2009, Elinor Ostrom studerade lokalsamhällen som förvaltar gemensamma resurser, som betesmark, fiskevatten, skogar och dricksvatten. Hon upptäckte då att framgångsrik förvaltning oftast byggde på ett lokalt system där brukarna själva övervakade resursen och straffade regelbrott. Dessa system är särskilt framgångsrika när brukarna också själva utformat reglerna. Den största gåtan är kanhända varför brukarna var villiga att genomföra bestraffningen. Enligt Ostrom tycktes det sällan vara någon direkt vinst förknippad med att på eget initiativ beivra regelbrott, utan beteendet verkade mer drivas av någon inbyggd önskan om att regelbrotten inte fick gå opåtalade. Vad vi ser i experimenten är samma sak. Vissa individer tar självmant på sig rollen att vårda normerna, utan annan materiell belöning än att den straffade eventuellt betar sig bättre i framtiden. Den egentliga belöningen tycks vara tillfredsställelsen förknippad med att försvara normen, och eventuellt med vissheten om att den skyldiga straffas. Magnetrontgenundersökningar visar ökad aktivitet i belöningscentra bland individer som själva utför en bestraffning. Besläktad forskning har visat att manliga individer upp-

Benägenheten att avvisa ett förslag tycks regleras i amygdala.

När priset för att straffa går upp, går straffbenägenheten ner.



lever viss njutning när de ser att ett rättmätigt fysiskt straff utdelas, medan detta är ovanligare bland kvinnor.

Det är förstås bestickande att man kan observera samma beteende i laboratoriet som i fält, och man frestas dra slutsatsen att det är nyttigt för ett samhälle när det finns många personer som följer normerna och ser till att även andra följer dem. Men för att bli riktigt säker, skulle man behöva mäta någorlunda precis benägenheten att följa samhällsnyttiga normer i olika populationer. Detta görs i en studie om lokal skogsanvändning i Etiopien. Medlemmar ur småskaliga samhällen, som alla är beroende av lokal skogsanvändning, ställs inför sociala dilemman av det slag som beskrivits ovan. De måste med andra ord, i grupper om fyra, var och en välja hur mycket pengar de ska ge avkall på för att gruppen ska få det bättre. Det visar sig att samhällen med en större andel personer som följer samarbetsnormen i experimentet också tenderar att ha en mer framgångsrik skogsanvändning, i bemärkelsen att träden får stå kvar tills de är någorlunda stora. Genom att utnyttja det faktum att olika stammar har olika kultur beträffande samarbete, och det faktum att många samhällen har representanter för flera stammar, kan man även dra slutsatsen att mönstret beskriver ett orsakssamband från internaliserade normer till ekonomiska utfall och inte tvärtom.

Ett alternativ till att bestraffa dåligt beteende är att belöna gott beteende. Finns det hos människan en lika stark vilja att belöna som att bestraffa? Forskningen om positiv ömsesidighet är inte fullt lika entydig som forskningen om negativ ömsesidighet, delvis av rena definitionsskäl.

Låt oss ta ett enkelt exempel. Anta att två individer möts vid två tidpunkter. Vid den första tidpunkten kan person A till en kostnad av 10 kronor ge 20 kronor till person B. Alternativet är att inte ge något. Vid den andra tidpunkten har person B möjlighet att återgälda och till en kostnad av 10 kronor ge 20 kronor till person A. Det bästa vore förstås om både A och B är generösa, eftersom de bägge då får en vinst på 10 kronor. Fast om B är självisk så behåller hon i stället de 20 kronorna hon fått av A och

ger inget tillbaka. Situationen är alltså ett sekventiellt två-personers socialt dilemma.

Vi säger att person B uppvisar positiv ömsesidighet om hon ger 10 kronor i fall A gjorde så, men låter bli om person A inte gav. Det finns ett flertal laboratorieexperiment som visar att många beter sig ömsesidigt, fast en avsevärd större mängd evidens kommer från två släktingar till det sekventiella sociala dilemman, nämligen gåvobyttesspelet och tillitsspelet.

I *gåvobyttesspelet* får person A först bestämma hur mycket pengar han vill ge till person B. Denna överföring är en ren transferering; B får exakt så mycket som A ger. I nästa steg bestämmer sig B för hur mycket hon vill ge tillbaka till A, men i denna vända multipliceras beloppet på vägen. I de flesta studier är multiplikationen icke-linjär. Den första kronan från B ger flera kronor till A, men marginalavkastningen sjunker undan för undan. Tanken bakom spelet är att det reflekterar relationen mellan en arbetsgivare (person A) och en arbetstagarare (person B), där arbetsgivaren genom att ge en hög lön kan hoppas att utlösa en hög insats från arbetstagararen. Ofta låter man även arbetsgivaren säga vad han förväntar sig att få tillbaka. Strategin att ge pengar i hopp om ömsesidighet misslyckas naturligtvis om person B är en ren egoist, eftersom hon då bara behåller transfereringen från A utan att ge något tillbaka. Så om A tror att B är egoistisk, bör han inte göra någon transferering. I de flesta laboratorieexperimenten är det dock en mycket dålig strategi för A att låta bli att ge något; det är bättre att förlita sig på arbetstagararens ömsesidighet.

I en variant på gåvobyttesspelet låter man arbetsgivaren hota med att straffa arbetstagarare som ger tillbaka mindre än önskat. Det mest intressanta mönstret från dessa experiment är att det ofta lönar sig för arbetsgivaren att avstå möjligheten att straffa, av två anledningar. För det första reagerar en del arbetstagarare negativt på hotet om straff, och ger så litet som möjligt. För det andra ger en del arbetstagarare, när de är medvetna om att arbetsgivaren visat tillit genom att avstå möjligheten att straffa, mer än vad arbetsgivaren bett om.

Ytterligare en stor mängd evidens beträffande positiv ömsesidighet kommer från *till-*

Det lönar sig ofta för arbetsgivaren att avstå möjligheten att straffa.

litsspelet. I detta spel multipliceras överföringen från person A till B, medan det inte är någon multiplicering när B gör sin överföring tillbaka till A. Även här är det många försökspersoner som visar tillit och är pålitliga, fast det finns betydande kulturella skillnader.²

Dessa beteendemönster kan dock förklaras på flera sätt. En förklaring är att en hel del av vad som framstår som positiv ömsesidighet egentligen bara är en form för altruism: den part som genom att offra en krona kan ge mer än en krona till motparten, har altruistiska skäl att göra så. Likaså kan man vilja ge till motparten helt enkelt därför att man vid det stadiet i experimentet har mer pengar, inte därför att det är motparten som genom sin handling orsakat denna fördelning. Min egen bedömning är att när man tagit hänsyn till dessa faktorer återstår en del beteenden som vi fortfarande kan kalla positiv ömsesidighet. Denna ömsesidighet kan sedan delas i två. En del ömsesidighet är av det slaget att man aktivt vill belöna den som utfört en god handling, eller åtminstone vill göra ett bra intryck på en sådan person. En annan del, sannolikt mer betydelsefull, handlar om att man vill bli av med den skuld som man upplever uppstått i relationen.

I vilken mån går det då att hitta ömsesidighet utanför laboratoriet? Ett fåtal fältexperiment har utförts för att reda ut om högre lön medför ökad arbetsinsats, men än så länge saknas klara indikationer på att så är fallet. Däremot har man hittat betydande positiva effekter av icke-monetära gåvor. Givare till en barnfond gav mycket mer pengar när de först fått en teckning. Timanställda biblioteksarbetare gjorde en betydligt starkare insats när de först fått en present. Det är särskilt intressant att arbetarna skulle föredra att ha fått en monetär gåva, men ändå responderar starkare på den icke-monetära gåvan.³

2. En intressant observation är att vissa grupper tycks ha en stark aversion mot att bli svikna. De undviker därför att visa tillit även när de anser det vara sannolikt att tillit skulle löna sig ekonomiskt. Detta handlar inte om riskaversion, utan om en särskild ovilja att riskera att lita på någon som inte visar sig pålitlig.

3. Överhuvudtaget tycks det gälla andra normer när pengar inte är direkt involverade, och det finns även normer beträffande när pengar får användas. Man förväntas ibland ge icke-monetära gåvor, och det är mer legitimt att be om praktisk hjälp än om pengar.

När man med hjälp av enkäter tar reda på i vilken mån individer själva anser sig lagda åt positiv eller negativ ömsesidighet, visar sig en betydande individuell variation, samt att sambandet är mycket svagt mellan negativ och positiv ömsesidighet. Exempelvis är kvinnor mer benägna att vilja belöna goda handlingar, medan män är mer benägna att vilja bestraffa dåliga handlingar. I en stor tysk studie har man letat efter samband mellan grad av ömsesidighet och ekonomiska utfall. Där ser man att människor som bekänner sig till positiv ömsesidighet arbetar hårdare, i synnerhet om man tittar på övertidstimmar, och även tycks ha överlag högre lön. Detta kan tyda på att positiv ömsesidighet uppskattas av arbetsgivare.

Ärlighet

En annan stark norm handlar om att man ska tala sanning och hålla sina löften. Eftersom ett löfte vanligtvis är en uppmaning att visa tillit – ”jag lovar, du kan lita på mig” – är löftet ett meddelande om att man kommer följa normen om positiv ömsesidighet. Syftet med att avge ett löfte är att övertala någon eller några att under en tid bära en kostnad, och löftet gäller på vilket sätt denna kostnad kommer att kompenseras.

I ett ekonomiskt experiment har vi studerat hur människor använder sig av kommunikation i en situation där den ena parten (A) kan göra en investering som gynnar den andra parten (B). Det visar sig att många försökspersoner i rollen B ger löften till sin motpart A, och sedan håller dessa löften trots att situationen är anonym och att de skulle betett sig opportunistiskt om de inte lovat att låta bli. Olika anledningar till detta beteende har föreslagits, exempelvis att kommunikation skulle bidra till att skapa identifikation mellan aktörerna eller att man inte vill göra någon besviken i fall de trott på löftet. Dock tyder all tillgänglig evidens på att människor helt enkelt ogillar att bryta sina löften. Löftet skapar en skuld som man vill betala.

Löftets värde ligger i att man på ett trovärdigt sätt förbinder sig att inte bete sig själviskt i framtiden, och det är anmärkningsvärt att den som på så vis har förmågan att binda sig kan ha ett stort försteg framför den som alltid är obunden.

Kvinnor är mer benägna att vilja belöna goda handlingar.

All tillgänglig evidens tyder på att människor helt enkelt ogillar att bryta sina löften.



Ibland vet man något om vad andra bör göra, men kan ha ett eget intresse av att de gör något annat. I dessa fall kan det vara frestande att ljuga. Man kan exempelvis vilja övertyga någon om att en målning de äger är värdelös, för att kunna köpa den billigt. Eller man kan ge intryck av att en arbetsuppgift är mycket krävande för att därmed få bättre betalt. I många experiment visar det sig att deltagarna är utomordentligt ärliga. De undviker helt att dra fördel av sin privata information. Men denna ärlighet är villkorad. Om experimentdeltagaren av någon anledning råkar ha en dålig relation till motparten, exempelvis därför att denna betett sig själviskt på deltagarens bekostnad, så upphör ärligheten i stor utsträckning.

Konformitet

Även den mest moraliska kan få svårt att respektera en norm som alla andra bryter mot. Omvänt kan den sämsta opportunist ha svårt att bryta en norm som alla andra respekterar. Om man får veta att alla andra på arbetsplatsen skänkt pengar till ett gott ändamål tar det emot att säga nej. En fältstudie indikerar att när det gäller generöst beteende är det många människor som följer tumregeln att göra som flertalet. Beträffande mer subtila indikationer på vad den sociala normen kan tänkas vara är det många som tar det säkra i stället för det osäkra. Exempelvis är människor mindre benägna att skräpa ner när det ser ut som att andra låtit bli.

Om man inte är alldeles säker på vilka normer som råder i en viss situation, så kommer man självfallet att använda andras beteende som ledtråd. Jag tror att detta är en viktig anledning till varför användandet av monetära incitament kan slå fel. Carl Mellström och Magnus Johannesson genomförde för några år sedan en anmärkningsvärd fältstudie om detta. I samarbete med Blodcentralen i Göteborg rekryterade de nya blodgivare på tre olika sätt, där de varierade ersättningen som erbjöds de nya potentiella rekryterna, från ingen ersättning alls till 60 kronor. Det visade sig att viljan att låta sig rekryteras föll när ersättning erbjöds, därför att de kvinnliga deltagarna blev mindre benägna att ställa upp när det var pengar med i bilden,

medan de manliga deltagarna var opåverkade av ersättningen. Sannolikt rubbade man normen som säger att blod är något man ger av plikt eller godhet, och inte för egen vinnings skull. Man gav därmed deltagarna en giltig anledning att säga nej. Därmed bekräftade Mellström och Johannesson den tes som sociologen Richard Titmuss förde fram 1970, att betalning för blod kunde vara en källa till knapphetsproblem snarare än en lösning på dem. Huruvida liknande fenomen kan uppträda när man inför pekuniära incitament eller striktare övervakning i organisationer är en omtvistad fråga.

Konformitet implicerar att normer kan vara mycket sköra. Vi följer dem så länge vi tror att tillräckligt många andra gör det, men struntar i dem annars.

Heterogenitet och sortering

Människor är olika. Vissa betar sig huvudsakligen egoistiskt, med liten känsla eller respekt för sociala normer. Andra är närmast maniskt upptagna av att göra rätt. Detta tycks vara ganska djupa karaktärsdrag. Om man till exempel jämför människor som jobbar i ideella organisationer med människor som jobbar i vinstdrivande bolag, ser man att ideella arbetare inte bara jobbar mycket när de är anställda i den ideella organisationen, utan detta är ett beteende som de har med sig även när de byter jobb.

Dessutom, det faktum att människor tenderar att söka sig till andra med likadana egenskaper gör att arbetsplatser kan bli mycket mer homogena än samhället i stort. På samma sätt medför såväl ärftlighet som uppfostran till att familjen blir relativt homogen. Dessa faktorer kan möjligtvis förklara varför de flesta människor gör systematiska fel när de ska gissa i vilken grad andra människor respekterar olika sociala normer. Det vanligaste felet är att man tror att de flesta är som man är själv, ett fenomen som brukar kallas ”den falska konsensus-effekten”.

Den falska konsensus-effekten medför att pålitliga människor tenderar vara alltför tillitsfulla när de rör sig utanför sin vanliga miljö, medan själviska människor i en ny miljö tvärtom tenderar visa alltför liten tillit.

Många människor följer tumregeln att göra som flertalet.

En framgångsrik företagsledare är vanligtvis en person som har viss insikt om psykologin hos de människor som hon leder. Detta betyder dock inte att hon har en god insikt i människors psykologi mer allmänt, eftersom människor väljer arbetsplats delvis på basis av den egna psykologin. Har man varit ledare för Rädda Barnen är det därför inte alls klart att det är en merit för att styra en investmentbank – eller vice versa. Här är en möjlig anledning till att även den mest meriterade ledare kan misslyckas kapitalt i en ny miljö.

Slutord

På vilket sätt kan den beteendekonomiska forskningen göra världen bättre?

När det gäller rent personliga beslut, exempelvis försäkring av hus, bil och elektronik, är det klarlagt att människor gör systematiska fel och att beslutsfattandet kan bli dåligt. Där vi ekonomer tidigare var benägna att utgå ifrån att människor handlar rationellt, är vi därför i dag beredda att ge konstruktiva råd, exempelvis om vikten av att anlägga ett bredare perspektiv än vad man instinktivt är benägen att göra.

När det gäller sociala beslut, är lärdomen en annan. Ekonomer är i dag mindre pessimistiska rörande omfattningen av intressekonflik-

ter än vi brukade vara, och motsvarande mer optimistiska beträffande människors förmåga att samarbeta. Ekonomers rekommendationer angående övervakning, kontroll och pekuniära belöningar har blivit mer nyanserade och mindre tvärsäkra.

En stor utmaning är att förstå varför produktiva sociala normer uppstår i vissa samhällen men inte i andra. Varför är den generella tillitsnivån, och pålitligheten, så mycket högre i Skandinavien än i de flesta andra regioner? Vad kan göras för att främja tillit och pålitlighet inom organisationer och mellan människor i allmänhet?

Min hypotes är att inte bara ömsesidighet utan alla samhällsnyttiga institutioner, informella normer liksom formella organisationer och juridiska lagar, bäst odlas fram av människor med någorlunda gemensam verklighetsbild. Kanhända är skapandet av en gemensam realistisk verklighetsbild rentav den viktigaste uppgiften för samhällsforskning, utbildning, kulturliv – och för SNS.

Viktigt skapa en gemensam realistisk verklighetsbild.