

■ ■ ■ Det måtte en krise til for at økonomene skulle innse det

# Adferdsøkon



KULTUR  
TORIL MOI

**A**dferdsøkonomi er in. Den begynte å bevege seg inn i varmen etter at den første Nobelprisen for adferdsøkonomi gikk til psykologen Daniel Kahneman i 2002.

Dan Arielys «Predictably Irrational» («Forutsigbart irrasjonelt») er en populær fremstilling av adferdsøkonomisk forskning. Da den kom ut i USA i februar 2008, ble den en øyeblikkelig bestselger. I mai i år kom boken ut i ny utvidet utgave, det vil si at boken nå inneholder noen ganske overfladiske betraktninger om finanskrisen. Ariely, som var professor ved MIT (Massachusetts Institute of Technology) da han skrev boken, er nå blitt professor ved Duke, altså samme universitet som meg (men jeg har aldri truffet ham).

Boken er vittig og lettskrevet. Den er full av interessante eksempler fra forskningen til Ariely og kollegene hans, og den har et klart budskap, nemlig at mennesker slett ikke alltid handler så rasjonelt som klassiske økonomer har forutsatt at de gjør.

Styrken med boken er de mange morsomme og tankevekkende eksemplene. I 2008 fikk Ariely og medarbeiderne hans den satiriske Ig Nobelprisen i medisin for å ha vist at dyre liksommedisiner har større smertestillende effekt enn billige liksommedisiner, altså at en får større placeboeffekt dersom de uvirksomme sukkerpillene koster mer.

Mest interessant for meg var eksperimentene som viser hvor viktig det er å ikke blande det Ariely kaller markedsnormer og sosiale normer. Samvær med andre mennesker avhenger av sosiale normer, som gjør det mulig å utvikle positiv gjensidighet og samværglede med andre mennesker. Du hjelper naboen med å flytte en tung sofa, og en dag hjelper han deg kanskje med å måke snø. Det norske dugnadsprinsippet er et utmerket eksempel på slike sosiale normer. Her handler det ikke om å få tilbake nøyaktig den samme verdien en tilfører forholdet, men om å skape gode forhold til andre. Markedsnormer handler derimot kun om penger. Du får det du betaler for, hverken mer eller mindre.



FORSKJELLIGE. Om adferdsøkonomene klarer å overbevise tradisjonelle økono

Tre grupper studenter ble bedt om å dra en sirkel inn i en firkant på en computerskjerm i fem minutter. En gruppe fikk forhåndsbetaling på fem dollar, en fikk forhåndsbetaling på 50 cent, og en tredje ble bedt om å gjøre det som en tjeneste til forskerne. De som tjente en dollar per minutt, dro 159 sirkler, og de som fikk 50 cent dro 101 sirkler. Men de som jobbet gratis til vitenskapens beste klarte hele 168 sirkler! Ariely gjorde andre eksperimenter, som alle viste at folk som jobber for god betaling og folk som jobber fordi de gjerne vil hjelpe, jobber like hardt. Det er de som jobber for dårlig betaling, som sliter med motivasjonen. Moralene er at dersom en først skal bruke markedsnormer, må en betale folk skikkelig.

Så snart penger nevnes eksplisitt, begynner folk å handle ut fra markedsnormer.

Og når markedsnormer først er innført, forsvinner de ikke igjen. En barnehage i Israel ble dyktig lei av at foreldrene stadig hentet ungene for sent. Det ble derfor innført en bot for sen henting. Resultatet var uventet: etter at den upopulære boten ble innført, begynte folk å hente ungene sent langt oftere enn før. Det viste seg at foreldrene mente at når de måtte betale for sen henting, så kunne de gjøre som de ville. («Jeg betaler jo for det, så hva er det de klager over?») Barnehagen hadde i ren vanvare innført markedsnormer på et område som hadde vært dominert av sosiale normer (jeg vil gjerne ha et godt forhold til barnehagepersonalet, og derfor gjør jeg mitt beste for å hente ungen i tide.) Da boten ble fjernet, kom ikke de sosiale normene tilbake. Folk hentet bare ungene enda senere, for nå var det jo gratis.

## FOR 50 ÅR SIDEN



Damaskus får om noen år verdens lengste skrevne historie, etterat Den arabiske liga har overlatt til historikeren dr. Salah El-Din El-munajed å skrive byens historie. Den er foreløpig beregnet til 80 bind, hver på 1000 sider. Denne maratonhistorien skal omfatte

Damaskus' historie fra de eldste dager frem til i dag. Man venter at arbeidet vil ta omkring tre år. \*\*\*

Kapitalister bør utryddes, forklarte Krusjtsjov i sin siste veltalende tale i Katowice. – Bø!

18. juli 1959



resten av oss har visst hele tiden.

# Økonomiens tid



mer om at mennesker er mer kompliserte enn de hadde trodd, er jo det et utmerket resultat, skriver Toril Moi. Foto: Ståle Andersen

Det viser seg at gaver også er styrt av sosiale normer. Det er derfor like fatalt å fortelle mottageren hva gaven koster, som det er å tilby seg å betale for svigermors fabelaktige julemiddag.

Ariely er ikke filosofisk anlagt. Hans styrke er oppfinnsomme eksperimenter og slående eksempler. Begrepsbruken er derimot ganske uklar. Jeg klarte for eksempel aldri å forstå hva han egentlig mener med ord som «rasjonell» og «irrasjonell». Er det irrasjonelt å jobbe hardt ut fra et ønske om å hjelpe andre? Hva er det som er irrasjonelt med eksemplet fra barnehagen i Israel?

Jeg får inntrykk av Ariely mener at det irrasjonelt å la være å handle slik at en selv får maksimal økonomisk fordel av det. Men om det stemmer, så har han nøyaktig samme syn på rasjonalitet som tradisjonelle

økonomer, bare med motsatt fortegn.

Finanskrisen skaffet adferdsøkonomien høyere medieprofil enn noengang. I oktober ifjor skrev den konservative kommentatoren David Brooks i The New York Times at finanskrisen kom til å føre til den rene feiringen av adferdsøkonomien. Endelig, skrev Brooks, begynner økonomer å forstå at økonomiske avgjørelser påvirkes enormt av måten vi oppfatter en situasjon eller et fenomen på: «Å se på verden er

en aktiv, meningsskapende prosess som former det vi ser og legger inn skjvhet i beslutningsprosessen.»

For meg, som er litteraturviter, virker det som om adferdsøkonomien er i ferd med å gjenoppfinne hjulet. Humanister, medieforskere, psykoanalytikere og psykologer (bare for å nevne noen) har alltid visst at det å se på verden ikke er en nøytral prosess, at vi ikke alltid vet hvorfor vi handler som vi gjør, og at vi slett ikke alltid handler i vår egen beste interesse. Om adferds-

økonomene klarer å overbevise tradisjonelle økonomer om at mennesker er mer kompliserte enn de hadde trodd, er jo det et utmerket resultat.

Det er bare trist at det skulle en global finanskrisen til før de som pleide å snakke begeistret om markedets «usynlige hånd» (uttrykket ble først brukt av Adam Smith, den klassiske økonomiens far) ble villige til å høre etter.

*Toril Moi er litteraturprofessor ved Duke University.*

## KULTUR OG MEDIER

DN lørdag



**TORIL MOI**

Professor i litteratur ved Duke University i Durham, USA



**SUNE NORDGREN**

Kurator og prosjektleder



**JUSTEIN GRIPSRUD**

Professor i medievitenskap ved Universitetet i Bergen



**ØYVØR DALAN VIK**

Filmanmelder i Dagens Næringsliv



**ERLING DOKK HOLM**

Stipendiat ved Arkitektur- og designhøgskolen i Oslo