

Dagens Næringsliv, 03. september 2005

Homo economicus

Kalle Moene, Universitetet i Oslo

Økonomer beskyldes for å ha et nokså kynisk menneskesyn i sine teorier. Den grunnleggende antagelsen i økonomisk teori er at folk er egoister som forfølger sine snevre egeninteresser.

Et slikt utgangspunkt leder lett til et press for å innføre økonomiske stimuli og konkurranse på stadig flere områder. Andre kan oppfatte dette som en oppskrift på et kaldt og kalkulerende samfunn. Mange økonomer, i alle fall de jeg har mest respekt for, har nok et mer nyansert syn. Men det hjelper likevel lite dersom det er lærebokoppskriftene som er utgangspunktet for økonomisk politikk og reformer.

Spørsmålet er om økonomenes grunnleggende adferdsantagelse er riktig. Resultatene fra eksperimentell økonomi gir oss grunn til å tvile. I eksperimentell økonomi stilles forsøkspersonene overfor beslutningssituasjoner i samspill med andre under kontrollerte betingelser. Det viser seg da at folk ofte ikke opptrer som hensynsløse konkurrenter motivert av snevre egeninteresser. Tvert om, mellom 40 og 70 prosent av forsøkspersonene opptrer systematisk i strid med denne hypotesen. Folk gjengjelder generøs adferd. De deler og samarbeider så lenge motparten også deler og samarbeider. De gjengjelder negativ adferd, selv i situasjoner der de selv taper på å straffe grådige motspillere.

På bakgrunn av slike resultater skulle en tro at økonomenes velkjente homo economicus raskt burde vike plassen for en mer sympatisk aktør med sosial samvittighet og omsorg for andre. Saken er dessverre mer komplisert.

Psykologiøkonomen George Loewenstein skiller grovt mellom situasjoner der motparten er generøs og situasjoner der han er grådig. Forsøkspersonene i Loewensteins eksperimenter kan kategoriseres i tre forskjellige grupper. For det første har vi de "uselsviske" som ikke liker å få mer enn andre i noen situasjon. For det andre har vi de "lojale" som liker å få mer enn andre når de står overfor folk som er grådige, men ikke når de står overfor folk som er generøse. For det tredje har vi de "hensynsløse" som liker å få mer enn andre i alle situasjoner. Den siste typen er homo economicus, i eksperimentene knappe 30 prosent av forsøkspersonene. Det er klart flest (40 prosent) av den lojale typen. Resten av forsøkspersonene ble kategorisert som uselsviske.

Slike eksperimenter viser først og fremst at folk er forskjellige og kan opptre svært ulikt i den samme situasjonen. Dersom dette har gyldighet utover eksperimentsituasjonen, har det interessante implikasjoner. Ordninger som inviterer til hard konkurranse, kan for eksempel innebære at de lojale opptrer som grådige slik at et flertall opptrer akkurat som økonomene forutsetter. Ordninger som derimot bygger på mer kollektive samarbeidsløsninger, kan innebære at de lojale opptrer generøst slik at et flertall opptrer tillitsfullt i samarbeidets ånd. I det første tilfellet utbyttes de uselsviske. I det andre tilfellet kan de hensynsløse snylte på de andres samarbeid.

Enten det dreier seg om bedrifter, organisasjoner eller samfunn, er det vanskelig å lage ordninger som ikke innebærer noen av ulempene. Det kan bli like galt å satse på at alle er uselsviske, som å satse på at alle er grådige. Når folk dessuten blir forskjellige avhengig av

situasjonen, kan gode ordninger heller ikke basere seg på enkle gjennomsnittsbetraktninger. Utfordringen er å finne ordninger som gir gode resultater med flere typer adferd. Økonomisk belønning og straff kan virke mot sin hensikt. Et velkjent eksempel er barnehagen i Israel som innførte en bot til foreldre som hentet ungene sine for sent. Stikk i strid med intensjonen førte reformen til at flere foreldre hentet ungene sine for sent. Foreldrene tillot seg dette fordi de etter reformen følte at de betalte for seg.

Noe lignende skjedde med utnyttelsen av en felleseid skog i Colombia. Hogsten var først uregulert. Uttaket av tømmer var likevel gjennomgående bærekraftig. Etter at det ble innført en bot for overhogst, gikk imidlertid det samlede uttaket av tømmer opp, ikke ned. Pengemessige belønninger og straff kan altså utvanne uselvisk opptreden og lede lojale aktører til å opptre som om de var grådige.

I et eksperiment som ble utført med forretningsmenn i Costa Rica, ble forsøkspersonene delt opp i ledere og medarbeidere. Medarbeiderne ytet mest i situasjoner der lederen hadde mulighet til å gi dem en bot for dårlig opptreden, men åpent lot være å benytte denne muligheten. Denne rausheten fra ledelsen ble gjengjeldt med økt innsats fra lojale medarbeidere.

Psykologer argumenterer for at eksplisitte incentiver kan undergrave indre motivasjoner. Å innføre prestasjonsavlønnning kan gi lavere effektivitet fordi utøveren ikke lenger føler den samme arbeidsgleden som før. Samtidig er det selvsagt også mange tilfeller der oppgavene blir utført bedre når utøveren belønnes skikkelig for prestasjonen.

Utfordringen for økonomisk teori og politikk er å finne ut hvilke type situasjoner som gir hvilke type adferd. Svarene kan være avgjørende for hva som er best av bonus eller fast lønn, av private eller kollektive løsninger, av konkurranse eller samarbeid, av marked eller stat. I diskusjonen av disse spørsmålene høres det ut som debattantene, økonomer som andre, er sikre på at det er en oppskrift som passer alle overalt. Det er det ikke noe grunnlag for å tro.