

Den menneskelige faktor i økonomien

TEKST

Tor Levin Hofgaard

PUBLISERT 1. november 2008

Tillit er en «myk verdi». Likevel er fortsatt idealet innen økonomisk teori det rasjonelle, kjolige og analytiske mennesket, som mest av alt minner om en person med dyssosial personlighetsforstyrrelse. Banker og finansinstitusjoner rekrutterer mennesker med utgangspunkt i en slik menneskeforståelse, og ut fra et slikt ideal. Er det rart det da går galt med tilliten?

I 2002 fikk psykologen Daniel Kahneman nobelprisen i økonomi. Med sin forskning utfordret han modellen som er hele grunnlaget for samfunnsøkonomens analyser: Mennesket som en skapning som gjør rasjonelle valg for å maksimere egeninteresser – homo economicus. Kahnemans funn viste at mennesket ofte ikke klarte å gjøre en fullstendig analyse av en situasjon. Når vi skal ta komplekse beslutninger, blir vi raskt preget av informasjonsoverbelastning. Fremfor å være rasjonelle og kjolige analytikere tar vi beslutninger ut fra vane, tommelfingerregler og med utgangspunkt i rettferdighet, tidligere opplevelser og ønsket om ikke å tape. For oss psykologer er dette grunnfagspensum. Kahneman fikk imidlertid ikke prisen for publisering av forstesemesternotatene i sosialpsykologi, men for å ha utviklet en ny økonomisk modell som tok høyde for disse realitetene. Innen feltet økonomisk analyse og prediksjon var dette en revolusjon.

I host har vi alle hatt orkesterplass til psykologiske prosesser i verdensøkonomien. Til dels tildekket griskhet, fratseri og begjar har blitt avløst av åpenlys frykt, fortvilelse og noe bortimot panikk. Prisen har blitt stadig høyere. I USA har banker som for bare noen måneder siden utgjorde grunnfjellet i landets økonomiske stormaktsstatus, veltet overende. Skattebetalerne har mattet pungen ut med svimlende milliardbeløp. I Europa har EU og enkeltstater overtatt eller støttet sine finansinstitusjoner med milliarder for at ikke økonomien skulle kollapse fullstendig. Vi leser om bedrifter som sier opp tusenvis av ansatte, om stagnasjon i forbruk, boligkjøp og i generell vekst. Analogiene til «de harde 30-årene» – «the great depression» – er hentet frem.

I bunnen av denne krisen ligger helt fundamentale psykologiske prosesser. Nøkkelordet er tillit. Penger har i dag bare verdi fordi vi har tillit til at de har det. Sentralbanksjef Svein Gjedrem kunne på 100-årsfeiringen til Samfunnsøkonomene i september fortelle at ikke noe land har reelle verdier i nærheten av de summer befolkningen, bedriftene og

staten disponerer. For i tiden kunne man veksle 100 kroner i tilsvarende mengde gull eller solv. Na er 100-lappen, eller for de fleste, tallene i nettbanken, bare verdt 100 kroner sa lenge vi foler at de er det. Hvis tilliten ble borte, og vi alle ville realisere være bankinnskudd, ville alt ga i opplosning. Det samme gjelder for verdier av selskaper, og for bankenes vilje til a lane ut penger til hverandre. Et rykte pa borsen kan knuse et selskap i lopet av en dag. Mistillit til bankenes sikkerhet kan fore til at ingen banker laner ut penger til andre banker. Okonomien gar da fullstendig i sta – alt pa grunn av «psykologien i markedet».

Men det er hap. Okonomisk atferdsteori er omsider en voksende disiplin innen samfunnsokonomien. Ogsa i Norge har universitetene begynt a dyrke frem fagmiljoer som ikke lofter opp det dyssosiale individet som ideal. Kanskje kan dette pa sikt gjore den tillitsbaserte okonomien mer solid. Forutsetningen er at en slik forstaelse bidrar til at finansinstitusjonene rekrutterer andre til sentrale posisjoner enn dem som bare ser pa mennesker som midler til a na egne mal. Psykologer kan være viktige bidragsytere til at dette blir en realitet. Nar de samfunnsokonomiske fagmiljoene banker pa doren, bor vi derfor være snare til a apne.

Teksten sto på trykk første gang i Tidsskrift for Norsk psykologforening, Vol 45, nummer 11, 2008, side 1438

TEKST

Tor Levin Hofgaard, president i Norsk psykologforening