

Nobelpris til lirkemiddel-arkitekt

Det er 15 år siden sist en psykolog fikk nobelprisen i økonomi. Nå skjer det igjen.

TEKST

Karl Halvor Teigen

PUBLISERT 6. november 2017

RIKTIGNOK ER Richard Thaler økonom av utdanning og yrke, men omtaler seg selv som «klinisk økonom» og «atferdsøkonom», om noen skulle spørre etter tittel. Han synes også «valgarkitekt» er en god beskrivelse.

I unge år var Thaler opptatt av pengelivets paradokser og samlet avvik mellom folks vurderinger og økonomisk teori. Han skrev avvikene opp i noe som han kalte *Listen*. I 1976 traff han psykologen Baruch Fischhoff på en konferanse, og fikk det råd å ta en kikk på Kahneman og Tverskys forskning. Thaler leste en artikkel som ga ham akutt hjertebank, etter hva han selv beretter. Den halvtimen han brukte på artikkelen, endret livet hans for bestandig. Nå innså han at det kunne skimtes et system bak paradoksene på listen, det fantes en logikk i irrasjonaliteten.

Blid og frekk

Thaler er blid og frekk. Han morer seg godlynt over folks forunderlige evne til å trosse økonomiske prinsipper, og spør om vi ikke kan bruke våre særheter til å få det bedre med oss selv. For eksempel har mennesker en tendens til å holde atskilte «mentale regnskaper» (mental accounting), som gjør at vi kan glede oss over våre små gevinster på ett område, selv om tallene ellers går i rødt. Thaler gir gode råd om å slå tap sammen, mens inntekter skaper størst trivsel ved å deles opp og nytes i porsjoner. Tap kan også kalles «omkostninger», og kjennes da straks litt bedre.

Endowment-effekten var en tidlig favoritt. Den handler om folks magiske tendens til å skru opp verdien på det de er kommet i besittelse av. Du vil gi minst mulig for et pyntekrus eller en aksje, men pipen får en annen lyd straks koppen eller aksjen er blitt din og det er spørsmål om å selge eller gi bort. Her passer det med et sitat fra den danske forfatteren Henrik Pontoppidan, også en nobelprisvinner, riktignok fra 1917 og i litteratur. I hovedverket *Lykke-Per* filosoferes det over ting «som er blitt vår eiendom ved et tilfelle.» Vi anskaffer for eksempel en nokså likegyldig kommode, «men i samme øyeblikk vi har besluttet å kjøpe den og den er blitt vår, foregår det en hemmelighetsfull forvandling med den og med oss. Varsomt stryker vår hånd over polituren, [...] og tvinges vi senere i livet til å skille oss av med den, er det for oss, som om vi mistet en del

av oss selv. Dette er besittelsens mysterium» (1905, s. 341). Kan det være prinsippet om at tap ruver mer enn vinning som er mysteriet, ville Thaler sagt.

Lirkemidler

Om våre valg er styrt av slike uøkonomiske prinsipper, blir det viktig hvordan de tilrettelegges. Hvis man vil ha folk til å handle på en måte som gagnar dem og fellesskapet, må man skape situasjoner der det enkleste handlingsalternativet er det beste. Sammen med juristen Cass Sunstein har Thaler frontet bruk av «nudging» fremfor sterke virkemidler. Folk bør få sin frihet til å velge samtidig som de lirkes i ønsket retning. Så hvorfor ikke kalle nudges på norsk for *lirkemidler* (Teigen, 2017)? Bruk av «default»-alternativer, som på norsk kan kalles *standardvalget* (Sunstein, 2017), er én vei å gå. Standardvalget fungerer som en diskre anbefaling, som for eksempel på et skjema der det er satt kryss på forhånd. Det blir inngått langt flere avtaler om pensjon, eller om organdonasjon, for den saks skyld, om man må krysse av for å *reservere* seg enn for å *tillate*. Her gjøres det ønskverdige til standardvalget. Så kan vi debattere hvem det er ønskverdig for, naturligvis.

Thaler er omdiskutert blant økonomer, og lirkemidler kan vi psykologer være med og diskutere. Uansett sier prisvinneren at han vil bruke de ni svenske millionene så irrasjonelt som mulig.

Teksten sto på trykk første gang i Tidsskrift for Norsk psykologforening, Vol 55, nummer 11, 2017, side 1071

TEKST

Karl Halvor Teigen, Professor emeritus, Universitetet i Oslo

KONTAKT: k.h.teigen@psykologi.uio.no

+ **Vis referanser**

Referanser

Pontoppidan, H. (1905). Lykke-Per, Bind III. København: Gyldendalske Boghandel.

Sunstein, C. (2017). Valgets kval. Om å velge ikke å velge. Oslo: Cappelen Damm Akademisk.

Teigen, K.H. (2017). Terningen er rund: Bedømmingspsykologi i tretten kapitler. Oslo: Cappelen Damm Akademisk.