

MAGNUS HENREKSON

Psykologi och nationalekonomi

Erfarenheter från psykologi ger upphov till ett antal grundläggande frågeställningar inom nationalekonomi. Med de antaganden som görs är det omöjligt att ifrågasätta individernas motiv för sina handlingar. Alternativet är att söka att släppa in åtminstone en liten gnutta ljus i preferensbildningens svarta låda.

När nationalekonomer som Gossen, Jevons, Menger och Walras i mitten av 1800-talet för första gången på allvar började utveckla en ekonomisk teori för konsumentens val hämtade man grundstommen från den engelske 1700-talsfilosofen Jeremy Bentham's hedoniska kalkyl.¹ Denna byggde på att njutning såväl som smärta kunde kvantifieras. Emellertid utnyttjade man bara den positiva delen av kalkylen, den del som avsåg smärta ignorerades helt. De varor och tjänster en individ valde att konsumera ansågs generera njutning (nytta), vilken var mätbar med hjälp av en *kardinal* nyttofunktion, så att nytta kunde mätas på samma sätt som exempelvis vikt eller volym. Efter som nyttomåttet ansågs vara väl definierat hävdade man att nytta kunde summeras över individer i princip på samma sätt som penninginkomster. Därigenom möjliggjordes också en nyttokalkyl för samhället som helhet.

Genom Paretos arbeten vid sekelskiftet påbörjades en omformulering av konsumtionsteorin. Nyttå sågs inte längre som kvantifierbar utan övergick till att bli ett *ordinalt* begrepp. Så länge konsumenten på ett konsekvent sätt kan rangordna sina givna preferenser mellan olika varor och tjänster, kan man visa att den resulterande

preferensordningen kan representeras av en ordinal nyttofunktion.² Det viktigaste axiomet är transitivitet. Om en konsument föredrar A framför B och B framför C, måste han föredra A framför C. Så länge konsumenten gör konsekventa val i denna mening ses han som rationell, han maximerar den egna välfärden givet sina förutsättningar.

Vad som motiverar konsumentens val, hur hans preferenser skapats, har teorin däremot ingenting att säga om. Så länge konsumenten gör konsekventa val antas att detta är det bästa han kan åstadkomma givet omständigheterna. Således kan det definitionsmässigt inte finnas någon konflikt mellan individens val och det som ger honom störst tillfredsställelse.

Scitovskys kritik

Genom sin bok *The Joyless Economy* [1976] gjorde nationalekonomen Tibor Scitovsky ett av de första inomvetenskapliga generalangreppen på detta synsätt. Hans utgångspunkt kan sägas vara den fundamentala frågan: Varför har inte den exempellösa materiella välfärd vi åtnjuter i västvärlden gjort oss lyckliga? Scitovsky menar att den traditionella ansatsen förbiser att individens preferenser är mycket

Ekonom lic MAGNUS HENREKSON är verksam vid Department of Economics, University of Michigan, Ann Arbor, USA.

¹ Enligt hedonismen är "lusten" (njutningen) målet för all mänsklig strävan.

² Se t ex Deaton & Muellbauer [1980] för en genomgång av de axiom som måste vara uppfyllda för att garantera existensen av en ordinal nyttofunktion.

instabila, i högsta grad påverkbara av förebilder, seder och bruk, nya erfarenheter, tillgänglighet till olika varor och tjänster osv. Dessutom ignoreras möjligheten att de faktorer som ändrar våra preferenser mycket väl också kan förändra vår förmåga att få tillfredsställelse av de varor och tjänster som finns att tillgå. Scitovsky går till och med så långt att han hävdar att ekonomernas standardpostulat – att individen själv bäst vet vad som ger honom störst tillfredsställelse och att denna vetenskap i sin tur leder till ett beteende som har största möjliga tillfredsställelse som resultat – är ovetenskapligt. Den alternativa ansats Scitovsky föreslår innebär att man observerar olika individers beteende i likartade situationer och samma individs beteende i olika situationer för att på det sättet hitta regelbundenheter, gemensamma element, skenbara motsägelser och förklaringar till dessa motsägelser. Dessa observationer kan sedan ligga till grund för skapandet av en teori som förklarar konsumentens beteende. Denna induktiva metod används inom beteendepsykologin och Scitovsky använder sig huvudsakligen av resultat därifrån i sitt försök att förklara konsumentens beteende och motiv.

Scitovskys ambitiösa försök att föra in kunskaper från psykologi i nationalekonomisk forskning har på senare år lett fram till nya forskningsinriktningar inom konsumtionsteorins område. Flera av de bärande idéerna inom denna inriktning introduceras i en nyutkommen samlingsvolym med titeln *Psychological Foundations of Economic Behavior* [1988] redigerad av Paul J Albanese. Syftet med denna artikel är att kort introducera de viktigaste av dessa tankegångar och belysa några viktiga utgångspunkter för ett alternativt synsätt. Avslutningsvis kontrasteras detta nya synsätt mot de utvidgningar som gjorts inom neoklassisk teori på senare år för att visa att fenomen som drogmissbruk, modeflugor och påverkan av konsumentbeteendet genom reklam inte

behöver innebära något brott mot antagandet om rationalitet.

Bokens syfte

I sitt förord till volymen konstaterar Scitovsky att *The Joyless Economy* varit framgångsrik i meningen att den gjort både ekonomer och psykologer medvetna om att det finns flera relevanta beröringspunkter mellan deras respektive ämnen. Men han konstaterar också att istället för att lyckas med att åtminstone delvis föra in psykologin som en av grundpelarna i mikroteorin har resultatet blivit ytterligare en underdisciplin.

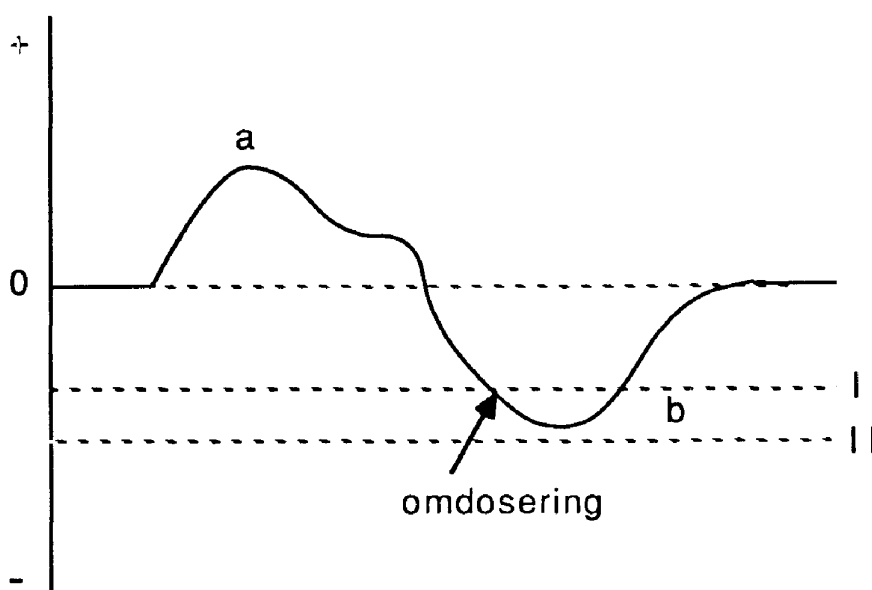
Bokens syfte är just att visa nödvändigheten av en breddad beteendebas i ekonomisk analys, för att därmed kunna penetrera mikroteorins kärna. Detta anses kräva att studiet av de faktorer som påverkar individens preferenser blir lika viktigt som att studera effekten av förändringar i priser och inkomst på beteendet. För att kunna göra detta krävs dels att man lyckas identifiera inom vilka områden psykologi och nationalekonomi kan kombineras i en fruktbar analys, dels att man utvecklar metoder för hur psykologiska landvinningar på ett systematiskt sätt kan föras in i nationalekonomin.

Välfärdshöjande restriktioner

Maital [1988] jämför synen på restriktioner inom psykologi och nationalekonomi. Inom konsumtionsteorin ser man konsumentens problem som att maximera den egna nyttan genom att på ett optimalt sätt välja att konsumera olika varor och tjänster under restriktionen (bivillkoret) att den tillgängliga budgeten inte överskrids. Eventuellt kan också tiden utgöra en restriktion.³ Under alla omständigheter le-

³ Se Burenstam Linder [1970] för en mycket insiktsfull analys av betydelsen av att produktivitetstutvecklingen ökar individens tillgång till varor och tjänster avsevärt snabbare än tillgången till tid för konsumtionen av dessa varor och tjänster.

Figur 1 Opponent-process-modellen.



der en restriktion till att individens välfärd sänks. En större budget och/eller mer tid skulle öka individens tillfredsställelse. Inom psykologin däremot ser man ofta restriktioner som välfärdshöjande. Ett viktigt problem inom psykologin är vad som avgör vårt val mellan en omedelbar mindre belöning och en större men senare belöning. Maital menar att för att kunna välja det senare måste individen utveckla en förmåga till självkontroll. Om en individ inte bygger upp ett belöningsystem som baseras på händelser utanför individens egen kontroll riskerar han att frestas tillfredsställa varje begär utan dröjsmål, vilket innebär att han inte bygger upp den förväntan som krävs för att full tillfredsställelse skall kunna åtnjutas. Det är lätt att hitta exempel på hur självpålagda restriktioner kan vara en del av nyttomaximeringslösningen snarare än ett välfärdssänkande hinder.

Enligt detta synsätt blir således valet av självpålagda restriktioner en viktig beslutsvariabel vid nyttomaximeringen och vår egen välmåga kommer i stor utsträckning att grunda sig på hur effektiva de självpålagda restriktionerna är. Med ett

sådant synsätt blir exempelvis god tillgång till kredit som möjliggör en utjämning av konsumtionen över livsrytmen inte otvetydigt välfärdshöjande.

Opponent-process-teorin

A Taylor [1988] söker introducera och formalisera en konsumtionsteori som har en trovärdig bas i psykologi. Teorin bygger på Richard L Solomons sk opponent-process-modell (Solomon [1980]). Utgångspunkten är enkel och grundar sig på den empiriska observationen att varje känsla av njutning eller smärta förefaller följas av den motsatta känslan. Njutning följs ofta av en känsla av tomhet, medan smärta, när den väl är över, i regel följs av en behaglig känsla av lättnad.

Huvuddragen i opponent-process-modellen framgår av Figur 1. Modellen har tre komponenter: en primär process (a-processen) som initieras av något stimulus, en motsatt process (b-processen) som utlöses av den primära processen och en summering av de hedoniska effekterna av de båda processerna. Ett viktigt resultat från laboratorieexperiment är att när en

försöksperson utsätts för ett stimulus många gånger med korta tidsintervall tenderar effekten att minska. Detta är en kombinerad effekt av att a-processen försvagas och b-processen förstärks.

I figuren kan vi också lägga in en obehagströskel. Denna tröskel anger den nivå vid vilken b-processen blir så stark att den inte längre tolereras av individen. Detta leder till att individen applicerar det aktuella stimuli igen. Om tröskeln är så låg att den skär kurvan för b-processen (I) har individen utvecklat ett beroende, medan i fallet med en högre tröskel (II) något beroende inte utvecklas.

Redan Scitovsky [1976] använder opponent-process-modellen när han gör en distinktion mellan bekvämlighet och njutning (comfort/pleasure). Bekvämlighet anses inte i sig själv ge upphov till någon hedonisk njutning, däremot leder avsaknaden av bekvämlighet till otrevnad. Huvudpoängen är att konsumenten efter hand bygger upp en viss normkonsumtion, och om denna inte kan upprätthållas sänks den egna välfärden dramatiskt.

Genom att varje konsumtionsaktivitet ger upphov till två processer som är hedoniska motpoler till varandra, är det inte längre självklart att den som har högre inkomst, och därför kan ha en högre konsumtionsnivå, också är mer tillfredsställd. Vidare är det ofta så att b-processen byggs upp långsamt, men när den väl byggs upp i styrka avtar den också oftast långsamt. När b-processen byggs upp inträffar två saker: (1) eftersom den har motsatt tecken minskar efter hand den totala positiva effekten av det primära stimuli, (2) eftersom b-processen avtar långsamt kommer avsaknaden av den primära processen att leda till obehag. Då det är sannolikt att individen inte korrekt kan bedöma b-processens slutliga styrka är det fullt möjligt att nyttokalkylen i efterhand blir en helt annan än vad individen först trodde. Ett smärtsamt beroende kan uppstå.

I traditionell konsumtionsteori finns

inte utrymme för någon b-process. All konsumtion antas ge positiv nytta. Om det istället är missräkning och besvikelse som leder till ett ändrat beteende, snarare än att man på marginalen ändrar sitt beteende så att den sist spenderade kronan på varje aktivitet ger samma bidrag till den egna välfärden, är detta mycket svårt att inkorporera i den nuvarande teorin.

Rationalitet och personlighetstyp

Albanese [1988] tar personligheten som utgångspunkt för att hitta en lämplig beteckning för konsumtionsteori. Albanese argumenterar för att psykoanalys kan utgöra en lämplig bas för att förklara konsumentens val. Den psykoanalytiska teorin han bygger på är den s k objektrelationsteori utvecklad av Otto F Kernberg (Kernberg [1980]). Enligt denna teori är en individs grad av personlighetsutveckling relaterad till förmågan att bygga upp och bibehålla intima och djupa relationer med andra människor.

För att en individ ska kunna göra rationella val, i meningen att hans preferensordning är transitiv, krävs en viss miniminivå för den egna personlighetsutvecklingen. Vid en lägre personlighetsutvecklingsnivå blir det däremot allt vanligare att individen uppvisar ett tvångsmässigt eller instabilt beteende. På grund av att individen inte utvecklat förmågan att skapa och vidmakthålla fullödiga relationer till andra människor, måste en annan typ av psykologisk försvarsmekanism (eng splitting) tillgripas. Detta innebär att individen beter sig som om han hade två alternativa uppsättningar av oförenliga preferenser, vilket leder till ett instabilt och ytligt sett motsägelsefullt beteende, som även karaktäriserar individen som konsument. Sett ur konsumtionsteoretisk synvinkel anses ett sådant beteende irrationellt eftersom det bryter mot transitivitetens axiomet. Däremot är beteendet fullt rationellt ur psykologisk synvinkel. Beteendet följer i regel också ett speciellt

mönster, vilket gör att det utan större svårighet kan modelleras, om än på ett helt annat sätt än ett stabilt och "rationellt" konsumtionsbeteende.

En viktig slutsats Albanese drar är att ett avgörande bidrag som psykologi kan göra till nationalekonomi är att påvisa att det finns olika intervall av beteenden mellan de två extremerna rationalitet och irrationalitet. Eftersom personlighetstypen anses förklaras utifrån individens sociala erfarenheter, så kommer också hans konsumtionsmönster att vara socialt bestämt, dvs avspegla det sociala system i vilket den egna personligheten utvecklats. Genom att relatera individens preferenser som konsument till den socialt bestämda personligheten blir utgångspunkten diametralt motsatt den individuellt orienterade traditionella konsumtionsteorin.

Spelteori och psykologi

En individs beslut står ofta i konflikt med någon annans intresse. Ett sätt att formellt utvärdera och bedöma sannolikheter och effekter av olika utfall, när en individs beslut innebär en jämförelse mellan de egna preferenserna och någon annans, är att utnyttja spelteori. Grunden till spelteorin lades av von Neumann och Morgenstern [1944] och är en teori för rationellt beslutsfattande i situationer med intressekonflikt. För att få en lösning antas att det finns ett känt kausalt samband mellan olika ageranden och dessas resultat, att alla möjliga utfall är specificerade och kända, att varje spelare har väldefinierade preferenser med avseende på olika utfall, känner till spelets regler och hela tiden vill nå bästa möjliga utfall för egen del. Varje spelare antar dessutom att alla andra är rationella på samma sätt.

Som visas av Zaleznik [1988] fungerar spelteori bäst vid nollsummespel mellan två individer. Däremot finns inget utrymme inom spelteori för element som makt och möjligheter till kommunikation innan spelet tar sin början. De flesta

"verkliga" spel är icke nollsummespel med element av både konflikt och samverkan – ofta dessutom med fler än två personer inblandade. I sådana lägen finns ingen entydig matematisk lösning på de inblandade individernas beslutsproblem. Ett klassiskt exempel är fångarnas dilemma.⁴ Det är här Zaleznik menar att psykologi och andra närliggande samhällsvetenskaper kan lämna viktiga bidrag till skapandet av en mer realistisk beslutsteori. Detta är naturligt eftersom en analys av sådana mer realistiska situationer kräver en grundlig analys av faktorer som kommunikationsmöjligheter, hot, bindande överenskommelser och personlighetstyper hos de inblandade parterna.

Det är fullt möjligt att experimentellt konstruera spelteoretiska situationer där de inblandade parterna har möjlighet att handla rationellt. Det har dock visat sig att människor i dessa experimentella situationer ytterst sällan beter sig i enlighet med teorins förutsägelser. Individens beteende tenderar istället att domineras av två psykologiska variabler: risken för att bli förödmjukad och den upplevda skillnaden i makt mellan deltagarna. En viktig slutsats av Zalezniks analys blir att även om spelteori kan vidareutvecklas så att den entydigt kan identifiera ett rationellt (för alla inblandade parter) utfall, så är detta utfall ändå i dålig överensstämmelse med det verkliga utfallet, eftersom flera av de avgörande variablerna aldrig kan inkorporeras i teorin.

Mot ett nytt paradigm

Etzioni [1988] sammanfattar de försök som görs inom den nya inriktning som försöker utnyttja landvinningar inom andra närliggande vetenskaper, särskilt psykologi, för att komma fram till mer realistiska

⁴ Axelrod [1987] redovisar en omfattande experimentell analys i datormiljö. Huvudslutsatsen är att samverkan alltid är den långsiktigt mest livskraftiga strategin.

tiska antaganden om mänskligt beteende. Etzioni kritiserar neoklassikernas antagande att individens preferenser är stabila, vilket gör att förklaringar till ett ändrat beteende definitionsmässigt måste bero på förändringar i individens restriktioner snarare än i preferenserna. För att kunna erbjuda ett alternativt synsätt, där ett ändrat beteende lika väl kan bero på ändrade preferenser, krävs mycket forskning för att enas om en kortare lista av viktiga faktorer som påverkar beteendet. Likaledes krävs en utveckling av nya mått som operationaliserar dessa faktorer.

Vidare har Etzioni en mycket kontroversiell syn på rationalitet. Han menar att detta antagande ger ganska liten vägledning om man ska konstruera en mer realistisk beslutsteori. En sådan teori bör istället utgå från att individens kunskapsnivå och logiska slutledningsförmåga är ganska låg. Teorin bör också ta i beaktande att inte bara individen utan också de medel han använder sig av i hög grad styrs av känslor och värderingar.

Eftersom alla ekonomiska system är produkter av det samhälle inom vilka de utvecklas är det en stor fara att studera individens beteende på en alltför hög abstraktionsnivå. Den viktigaste slutsatsen av detta blir att nationalekonomin behöver bli mer induktiv.⁵ Eftersom den kombinerade socioekonomiska ansats Etzioni föreslår lånar fundamentala aspekter från andra mer induktiva vetenskaper skulle den leda till en ökad balans mellan induktion och deduktion än vad som idag råder inom den neoklassiska traditionen.

Det neoklassiska motangreppet

Det finns åtminstone fyra olika fenomen vars förekomst ofta anförs som stående i strid med stabila preferenser: drogberoende, vanemässigt beteende, reklam och modesvängningar. Genom en omformulering av konsumtionsteorin har man kunnat visa att även dessa fenomen kan vara konsistenta med rationellt beteende

i meningen att de kan förklaras av att individer (eller hushåll) maximerar den egna nyttan över tiden (Michael & Becker [1973] och Stigler & Becker [1977]). Istället för att individen maximerar en nyttofunktion med varor och tjänster köpta på marknaden som argument, maximerar han en nyttofunktion bestående av ett flertal målvariabler. Dessa målvariabler "producerar" individen genom att som in-satsvaror använda köpta varor och tjänster, sin egen tid, förvärvade kunskaper, talanger, övrigt humankapital och eventuellt annat. Målvariablerna har inget marknadspris eftersom de ej omsätts på någon marknad. Däremot betingar de ett skuggpris som ges av deras produktionskostnad.

Det faktum att konsumtion av beroendeframkallande varor tenderar att öka deras marginalnytta över tiden behöver enligt Stigler och Becker [1977] inte bero på att konsumtion av sådana varor leder till ändrade preferenser. Istället förklaras det av att individen bygger upp ett konsumtionskapital med avseende på varan i fråga. Ju större detta konsumtionskapital är desto högre avkastning ger kapitalet i fråga när den aktuella varan konsumeras.

Med hjälp av dessa två nya begrepp: konsumtionskapital och ett utvidgat prisbegrepp lyckas Stigler och Becker visa att de fyra ovannämnda fenomenen är konsistenta med stabila preferenser. De går till och med så långt att de hävdar att "det är fullt möjligt att behandla preferenserna som stabila över tiden och *likartade* för olika människor".

Denna ansats har nyligen vidareutvecklats av Becker och Murphy [1988] där de visar att typiska beteenden förbundna med kraftigt drogberoende kan förklaras som resultatet av ett rationellt maximeringsbeteende över tiden för en individ med stabila preferenser.

⁵ Se även Leontief [1976].

Avslutning

I denna artikel har vi sett att det uppstått en skolbildning inom nationalekonomin som ifrågasätter ett av konsumtionsteorins mest fundamentala antaganden: stabila preferenser. Istället förespråkas att element från psykologi och övriga samhällsvetenskaper introduceras i konsumtionsteori för att göra den mer realistisk. Samtidigt har vi påpekat att senare tids teoriutveckling inom neoklassisk konsumtionsteori har gjort att företeelser som tidigare betraktats som irrationella anomalier i konsumentens beteende kan tolkas som resultatet av ett rationellt maximeringsbeteende.

Som Scitovsky påpekar i sitt förord till *Psychological Foundations of Economic Behavior* finns en mycket viktig anledning till att psykologernas resultat inte påverkat den nationalekonomiska teoribildningen. Psykologiämnet saknar en gemensam teoretisk grundstomme, medan nationalekonomin har fördelen av ett gemensamt teoretiskt språk, trots stora skillnader i ideologi och ekonomisk-politiska rekommendationer ekonomer emellan. Oviljan att offra denna gemensamma plattform är av naturliga skäl mycket stor.

Avgörande för den nationalekonomiska disciplinens vägval i detta hänseende är de frågor vi ekonomer anser att vi vill kunna besvara. Om vi postulerar givna preferenser är det omöjligt att ifrågasätta individens motiv för sina handlingar utan att hamna i ett cirkelresonemang. Om marknadsbeteendet förklaras av preferenser, vilka i sin tur definieras genom observation av marknadsbeteendet blir resultatet endast påståendet att vi betar oss som vi betar oss (Albanese [1988]). Emellertid är detta inget problem så länge vi inte försöker ifrågasätta motivet för individens handlingar.

Om vi däremot menar att det är väsentligt att åtminstone släppa in en liten gnutta ljus i nyttofunktionens svarta låda, förefaller det vara nödvändigt att bredda

den bas från vilken relevanta beteendeantaganden kan hämtas. Som framgår av följande citat från Stigler och Becker [1977] finns stöd att hämta för sådana tankegångar från ganska oväntat håll: "Det behöver knappast påpekas att vi skulle välkomna förklaringar till varför vissa människor blir beroende av alkohol och andra av Mozart, oavsett om dessa förklaringar är en vidareutveckling av vår egen ansats eller ett bidrag från någon annan beteendevetenskaplig disciplin".

Referenser

- Albanese, P A (red), [1988], *Psychological Foundations of Economic Behavior*. Praeger, New York.
- Albanese, P A, [1988], "The Intimate Relations of the Consistent Consumer: Psychoanalytic Object Relations Theory Applied to Economics", i Albanese (red).
- Axelrod, R, [1987], *Från konflikt till samverkan*. SNS Förlag, Stockholm.
- Becker, G S & Murphy, K M, [1988], "A Theory of Rational Addiction". *Journal of Political Economy*, Vol 96, No 4.
- Burenstam Linder, S, [1970], *The Hurried Leisure Class*. Columbia University Press, New York.
- Deaton, A & Muellbauer, J, [1980], *Economics and Consumer Behavior*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Etzioni, A, [1988], "Toward a New Paradigm", i Albanese (red).
- Kernberg, O F, [1980], *Internal World and External Reality: Object Relations Theory Applied*. Jason Aronson, New York.
- Leontief, W W, [1976], *Essays in Economics: Theories and Theorizing*. International Arts and Sciences Press, White Plains, NY.
- Maital, S, [1988], "Novelty, Comfort, and Pleasure: Inside the Utility-Function Black Box", i Albanese (red).
- Michael, R T & Becker, G S, [1973], "On the New Theory of Consumer Behavior". *Swedish Journal of Economics*, Vol 75, December.
- Scitovsky, T, [1976], *The Joyless Economy. An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction*. Oxford University Press, New York.
- Solomon, R A, [1980], "The Opponent Process Theory of Acquired Motivation: The Costs of Pleasure and Benefits of Pain". *American Psychologist*, Vol 35, No 8.
- Stigler, G J & Becker, G S, [1977], "De Gustibus Non Est Disputandum". *American Economic Review*, Vol 67, No 2.
- Taylor, L D, [1988], "A Model of Consumption and Demand Based on Psychological Opponent Processes", i Albanese (red).
- Von Neumann, J & Morgenstern, O, [1944], *The Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton University Press, Princeton.
- Zaleznik, A, [1988], "Decisions, Coalitions, and the Economy of the Self", i Albanese (red).