

Hushållens beteende — incitament och sociala normer¹

Denna artikel diskuterar interaktioner mellan ekonomiska incitament och sociala normer i anslutning till hushållens beteende. Medan ekonomiska incitament innebär materiella belöningar, eller favörer som kan bytas mot sådana belöningar (såsom fritid), är sociala normer knutna till "sociala belöningar". När en social norm väl har internaliserats i en individs eget värdesystem, kommer beteende i enlighet med, eller mot, normen också att resultera i självrespekt respektive skuld. Tre slags sociala normer diskuteras: arbetsnormer, normer mot lönekonkurrens och normer beträffande sparande och konsumtion.

I ett brett psykologiskt perspektiv kan både ekonomiska incitament och sociala normer anses ge upphov till ändamålsstyrt (purposeful), eller "rationellt", beteende. Med detta menar jag helt enkelt att individer agerar med sikte på förväntad belöning eller bestraffning, även om den *form* dessa tar skiljer sig väsentligt i de två fallen. Medan ekonomiska incitament innebär "materiella belöningar", eller favörer som kan bytas mot sådana belöningar (såsom fritid), är sociala normer knutna till "sociala belöningar". De senare tar sig huvudsakligen uttryck i uppskattning eller ogillande från andra och därmed sammanhängande känsla av stolthet eller skam. När en social norm väl har internaliserats i en individs eget värdesystem, kommer beteende i enlighet med, eller mot, normen också att re-

sultera i självrespekt respektive skuld.² Allt detta antyder att inte endast ekonomiska incitament utan också sociala normer kan analyseras med hjälp av nytte-teori, vilket kommer att visas nedan.

Många sociala normer har kanske inte så mycket att göra med ekonomiska incitament (Elster [1989]). Men i vissa fall är det lärorikt att studera interaktionen mellan dem. Detta är i själva verket huvudbudskapet i denna artikel.

Diskussionen kommer att begränsas till tre normer av uppenbar betydelse för hushållens beteende: (I) arbetsnormer; (II) normer mot löneunderbud; och (III) normer beträffande sparande och konsumtion. Artikeln behandlar alltså normer rörande viljan att arbeta, möjligheten att få arbete och inkomstens användning.

ASSAR LINDBECK är professor vid Institutet för Internationell Ekonomi och associerad forskare vid Industriens Utredningsinstitut. På senare tid har han främst forskat om välfärdsstatens problem och om arbetslöshetsfrågan.

¹ Översättning från American Economic Review, maj 1997. Jag är tacksam för värdefulla kommentarer från Peter Birch Sørensen, Eva Meyersson, Sten Nyberg, Mats Persson, Dennis J. Snower, Jörgen W. Weibull och Karl Erik Wärneryd.

² Sociala normer skiljer sig från både vanor och konventioner. De senare kan tolkas som "focal points".

I Arbetsnormer

Innan den moderna välfärdsstaten kom till kunde vuxna (utan tillräckliga kapitalinkomster) knappast överleva utan att arbeta om de inte försörjdes av altruistiska släktingar och vänner — även om allmän välgörelse, kyrka och fattigvård ibland ingrep i akuta nödsituationer. Det är naturligt att en social norm till förmån för arbete växte fram under sådana förhållanden. En mekanism var antagligen en evolutionär process i vilken individer "rationellt" imiterade det ekonomiska beteendet hos andra, nämligen dem som lyckades försörja sig själva genom eget arbete. Men det måste även ha legat i släktingars, vänders och speciellt föräldrars intresse att främja goda arbetsvanor hos den yngre generationen för att förhindra att de i framtiden skulle bli beroende av andras altruism. En metod att uppnå detta kan ha varit explicita eller kanske oftare implicita hot om att hålla inne ekonomiskt stöd i framtiden, d v s man utövade "dominans" över de unga.

Denna förklaring till hur normer till förmån för arbete uppkommit överensstämmer med den vanliga uppfattningen inom sociologi och psykologi att sociala normer ofta är ett resultat av spontan interaktion mellan individer i små grupper, d v s en socialiseringsprocess. Gruppdynamik och gruppleaderskap är viktiga inslag i den process genom vilken "normsändarna", inkluderande föräldrar, kan påverka "normmottagarna", inkluderande barn. Som det betonas i perceptuella teorier inom gestaltpsykologin är "framing" en annan psykologisk mekanism genom vilken individer lär sig att se en norm som ett naturligt sätt att förstå och utvärdera sin situation. Språket är ett exempel på sådan s k "framing", såsom när starka preferenser för fritid stämplas som "lättja".

Medan ekonomiska incitament och sociala normer mot att leva av andras resurser var högst kompatibla före den moderna välfärdsstatens tillkomst, är situationen

annorlunda idag. I länder med generösa välfärdsarrangemang är det mycket lättare än tidigare att försörja sig utan att själv arbeta. Men det är sannolikt att nedärvda sociala normer begränsar de negativa effekterna på arbetsviljan både av olika välfärdsarrangemang för dem som inte arbetar och av de skatter som krävs för att finansiera dessa arrangemang. "Moral hazard"³ och fusk med bidrag och skatter hålls troligen också tillbaka av en annan viktig nedärvd social norm, nämligen ärlighet. Men det är troligt att sociala normer av detta slag anpassar sig till förändringar i ekonomiska incitament. Men sannolikt sker detta endast med tidsfördröjning.

Som ett resultat uppstår lätt spänningar mellan rådande ekonomiska incitament och en "nedärvd" social norm till förmån för arbete. Denna spänning är värd att modellera. Eftersom den sociala normen antas vara nedärvd från en tid då incitamentstrukturen var annorlunda, kommer jag att betrakta *existensen* av en sådan norm vid en viss tidpunkt som exogent given. Där emot är den intensitet med vilken den uppfattas av individen endogen i analysen. Den sociala normen kan lämpligen modelleras på samma sätt som interdependenta preferenser, i synnerhet när *aggregerat* beteende (antingen för samhället i stort eller för en referensgrupp av individer) antas ingå i individens nyttofunktion. Låt oss i enlighet med Lindbeck, Sten Nyberg och Jörgen Weibull [1996], tautologiskt, anta att varje individ väljer att arbeta om och endast om detta resulterar i högre nytta än att leva av den transferering som erbjuds när han väljer att inte arbeta, d v s om

$$u[(1-t)w_i] > u(T) + \mu - v(x).$$

$u(\cdot)$ är nyttan av inkomst och $v(\cdot)$ det obe-

³ "Moral hazard" innebär att en individ själv genom sitt eget beteende kan påverka ett försäkringsutfall, exempelvis genom att inte anstränga sig för att få ett nytt jobb när han är arbetslös, genom att missköta sin hälsa eller genom att anpassa sin bedömning av sin egen hälsa.

hag (den negativa nytta) som följer av att avvika från den sociala normen. t är skattesatsen, w_i individen i 's lön, T en fix (klumpsomme)transferering som erbjuds individer som inte arbetar, μ skillnaden mellan den nytta som härrör från fritid och den inneboende nyttan av arbete (inkluderande social interaktion med arbetskolleger) och x andelen transfereringsmottagare. Individerna tar t , T och x för givna när de fattar ekonomiska beslut. u -funktionen är växande och v -funktionen är avtagande i sina respektive argument. Det senare antagandet uttrycker tanken att en social norm uppfattas starkare ju större antal individer som följer den. Att respektera en social norm är således ett val betingat av andra individers val att följa samma norm.⁴ Den psykologiska förklaringen till denna typ av beteende kan vara antingen att andras ogillande är svårare att uthärda om det uttrycks av många än av få, eller att andras beteende antas signalera information om vad som är passande eller ett potentiellt framgångsrikt beteende. Imiterandet beteende av denna typ har givits beteckningen "the principle of social proof" inom socialpsykologin (Robert B. Cialdini [1984]). Det är av dessa skäl naturligt att beteende baserat på sociala normer nyligen har beskrivits i termer av spelteoretiska jämvikter, i vilka varje individs anslutning till, eller kränkning av, en social norm är ett "bästa svar" på det beteende som förväntas av andra.

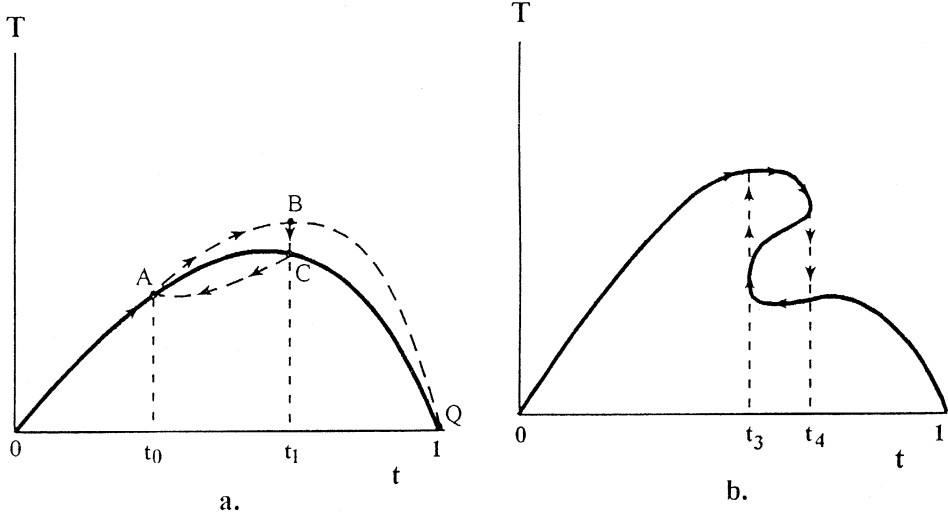
Antag, för enkelhets skull, att individer skiljer sig åt endast när det gäller lönerna, och att dessa kan beskrivas med en funktion för en kumulativ sannolikhetsfördelning. Låt oss också anta konventionella matematiska egenskaper hos olika funktioner, såsom kontinuitet. Vid en given politik från statens sida, uttryckt som en skatte/transfereringskombination (t , T), kan man då visa att en unik kritisk lönenivå $w^*(t, T, x)$ är en lösning till (1) uttryckt som en likhet (Lindbeck, Nyberg, and Weibull [1996]). Alla individer med högre löner väljer att arbeta medan de som har

lägre löner, andelen x , väljer att inte arbeta. Vid en balanserad budget existerar då en unik jämvikt, där andelen transfereringsmottagare av befolkningen är lika med x . Ett jämviktsläge betyder i detta sammanhang att om samtliga individer förväntar sig att en befolkningsdel x kommer att leva på transfereringar, då och endast då kommer de att göra sådana individuella val att denna befolkningsdel också blir den faktiskt realiserade.

Låt oss nu addera en politisk process, i form av röstning om skattesatser (och transfereringar), till modellen. En kombinerad politisk-ekonomisk jämvikt kan då rigoröst bestämmas och analyseras, under antagandet att var och en kan förutse konsekvenserna av förändringar i t och T på antalet bidragstagare. Politisk jämvikt definieras då som en "oslagbar politik" (en Condorcet-vinnare) i meningen att ingen annan balanserad budgetpolitik föredras av en majoritet av väljare. Det visar sig att det bara finns två alternativa politiska jämvikter om samtliga individer kan välja mellan att antingen leva av arbete eller av bidrag, och om väljarna inte hyser några altruistiska känslor för varandra. I den ena jämvikten är skatter och bidrag noll, och alla arbetar, medan en majoritet av väljare lever på bidrag i den andra jämvikten. Den förstnämnda jämvikten omvandlas emellertid till en lågskatt- snarare än en nollskattjämvikt i (minst) två alternativa fall. Ett fall inträffar när väljarna hyser altruistiska känslor för individer som har det sämre än de själva. Ett annat fall uppkom-

⁴ Andra modeller i vilka individer lider en nyttoförlust när de avviker från en social norm inkluderar George Akerlof [[1980] och Douglas Bernheim [1994] Formellt finner man liknande ansatser i modeller där en "kritisk massa" av individer med ett visst beteende spelar en avgörande roll, såsom Thomas Shellings [1971] segregeringsmodell och Mark Granovetters [1978] upplöpmodell, även om interdependenserna mellan individer i dessa modeller inte har karaktären av sociala normer.

Figur 1 "Transfereringsstatens" expansion och reträtt



mer när individer löper risken att råka ut för idiosynkratiska chocker som skulle utestänga dem från arbetslivet, och alltså tvinga dem att leva på transfereringar, t ex på grund av hälsoproblem (Lindbeck, Nyberg, Weibull [1996], reviderad [1997]).

En del av modellens implikationer illustreras i *Figur 1*, med skattesatsen t på den horisontella axeln och transfereringen T på den vertikala. En möjlig relation mellan t och T ser ut som en Lafferkurva, den hel-dragna kurvan OACQ i *Figur 1 a*. Kurvans form återspeglar både skatternas negativa incitamentet på arbetsviljan, som i den traditionella Lafferkurvan, och det minskande obehaget av att leva av bidrag när antalet bidragstagare ökar, vilket tenderar att reducera skattebasen.

Men relationen mellan t och T kan ha ett mindre ortodoxt utseende. Trots att det bara finns högst en befolkningandel x av transfereringsmottagare för varje kombination av skatter/transfereringar när budgeten är balanserad, kan det tänkas finnas fler än en kombination av "transfereringar och mottagare" (T, x) för vissa skattesatser som balanserar budgeten. Denna möjlighet till multipla lösningar i termer av T och x , för ett givet t , sammanhänger med den

antagna sociala normen (de "sociala preferenserna"). Vad som krävs för en sådan multiplicitet är att obehaget av att leva av bidrag snarare än på arbete, så som det uttrycks av $v(\cdot)$ -funktionen, faller tillräckligt snabbt i ett visst intervall vad gäller andelen transfereringsmottagare i befolkningen. Som ett resultat skiftar en betydande del av befolkningen över från att leva på arbete till att leva på transfereringar. En balanserad budget kan då, i ett visst intervall, kräva att arbetsincitamenten höjs *både* genom mindre generösa transfereringar *och* genom lägre skatter. Den Laffer-liknande kurvan kommer då att omvandlas till en "Laffer-korrespondens" som är icke-konvex i ett visst intervall av skattesatser. Denna möjlighet illustreras av den "veckade" kurvan i *Figur 1 b* ("vågen"), med två jämvikter vid skattesatserna t_3 och t_4 och tre jämvikter vid skattesatser däremellan.

Om det orealistiska antagandet att väljarna korrekt kan förutsäga antalet bidragstagare ersätts av ett antagande om "begränsad rationalitet" kan mera intressanta dynamiska processer uppkomma. Tyvärr gör antagandet om begränsad rationalitet det nödvändigt att lita till heuris-

tiska *ad hoc*-resonemang. Som en illustration, låt oss anta att skattesatsen initialt råkar vara t_0 i *Figur 1a* och att motsvarande skatte/transfereringskombination anges av punkt A (med ett motsvarande värde för x). Denna punkt beskriver en situation där skattebetalarna är i majoritet. (Om bidragstagarna råkar vara i majoritet kan den valda skattesatsen inte ligga till vänster om den punkt där T når sitt maximum.)

Antag vidare att väljarna på grund av fördröjd beteendeanpassning underskattar den långsiktiga ökningen av antalet individer som väljer att bli bidragstagare, om t höjs i syfte att öka transfereringsbeloppet (T). Mera specifikt, antag att en majoritet av väljarna *felaktigt* tror att de långsiktiga jämviktskombinationerna av skatter och transfereringar vid en balanserad budget beskrivs av kurvsegmentet ABQ. Väljarna antas alltså överskatta de långsiktiga skatteintäkterna och därmed storleken på den transferering som följer när skatterna höjs vid en balanserad budget. Väljarna kan tänkas underskatta *antingen* de negativa incitamenteffekterna på arbetsviljan *eller* det minskade obehaget ("stigmatiseringen") av att leva på bidrag när andra människor gör detsamma.

Antag att väljarna på basis av dessa inkorrekt förväntningar röstar för en höjning av skattesatsen till t_1 i tron att ekonomin *på lång sikt* kommer att hamna i skatte/transfereringspunkten B, fastän i själva verket endast punkten C är förenlig med en balanserad budget. Låt oss fortsätta vårt heuristiska resonemang genom att fråga hur väljarna kan tänkas reagera när de så småningom inser att deras förväntningar var felaktiga i meningen att x blev större än vad de hade förväntat och att den förväntade transfereringen T därför inte kan finansieras vid en balanserad budget. Ett tänkbart svar (bland många) är att väljarna drar slutsatsen att välfärdsstaten har skjutit över målet, och att t därför borde minskas. Vi skulle exempelvis, för enkelhets skull, kunna anta att väljarna nu beslutar att återvända till den initiala punkten A med skat-

tesatsen t_0 . Om det föreligger ett liknande slag av tröghet i individens anpassning när t minskas som när den tidigare höjdes, kan "reträttvägen" komma att ligga under de heldragna kurvsegmentet AC; reträttvägen kan exempelvis se ut som pil-kurvan CA. Det betyder att det kan uppkomma *tillfälliga* multipla jämvikter även om den långsiktiga budgetbalansen mellan skattesatser och transfereringar ser ut som anges av den heldragna kurvan i *Figur 1a*.

En alternativ typ av störning inträffar om antalet bidragstagare stiger abrupt i samband med en större arbetslöshetsskapande makroekonomisk chock som "kastar" ett stort antal individer mot olika skyddsnet. Sett utifrån vår modell kan detta tolkas antingen som en ökad lönespridning eller som en ökning av antalet individer som är ur stånd att arbeta. Obehaget av att leva på bidrag kan då komma att avta för en ansenlig del av befolkningen. Men det är antagligen realistiskt att anta att också en sådan process tar en viss tid. Senare kan väljarna eventuellt tänkas uppfatta den uppkomna situationen som ett tecken på att välfärdsstaten "överdimensionerat" sina utgiftsprogram.

Om det förekommer multipla jämvikter även på lång sikt, vilket illustreras i *Figur 1b*, kan mera komplicerade utvecklingsbanor uppstå (Lindbeck, Nyberg och Weibull [1996]). Antag exempelvis att skattesatsen initialt ligger under t_3 och att den gradvis höjs över denna nivå. När den gradvis stigande skattesatsen hamnar i det intervall där kurvan viker tillbaka, mellan skattesatserna t_3 och t_4 , uppkommer en situation med ett flertal transfereringsjämvikter med en balanserad budget. Men förväntningarna rörande befolkningsandelen x kan i realiteten tänkas anpassas endast med viss tröghet. Det är då möjligt att politik-kombinationen (t , T) skulle fortsätta att glida längs översidan av vecket, fastän det i själva verket finns tre jämvikter mellan skattesatserna t_3 och t_4 . Vid den punkt där kurvan viker av vertikalt nedåt, dvs vid skattesats t_4 leder en ytterligare marginell

ökning av t till ett språng nedåt i T . Anledningen är att en stor andel av befolkningen plötsligt skiftar från arbete till att leva på transfereringar och att en minskning i T då är nödvändig för att balansera budgeten.

En kontinuerlig höjning av t kan alltså resultera i en språngvis ökning av antalet bidragstagare och detta nödvändiggör då en språngvis minskning av transfereringens (T :s) storlek. Detta är ytterligare ett exempel på hur välfärdsstaten kan "skjuta över målet". Om vi antar samma typ av tröghet i anpassningen av hushållens förväntningar rörande x när skattepolitiken gör reträtt, skulle reträttbanan återigen avvika från överskjutningsbanan. Vi kan slutligen också tänkas få se ett abrupt (om än tidsfördröjt) fall i antalet bidragstagare vid skattesatsen t_3 vilket skulle betyda att transfereringen T åter kan höjas utan att man behöver bryta mot kravet på en balanserad budget.

II Normer mot lönekonkurrens

Interaktionen mellan ekonomiska incitament och sociala normer är betydelsefull också när man försöker att förklara varför de som saknar arbete, så kallade outsiders på arbetsmarknaden, inte kan få jobb genom att bjuda under de löner som gäller för dem som har arbete, så kallade insiders. En uppenbar förklaring är att sådana underbud inte uppfattas som en socialt acceptabel form av beteende. Med andra ord kan det finnas en social norm mot att bjuda under existerande löner för de redan anställda. Om så är fallet, varifrån kommer denna sociala norm, i vems intresse uppkom den och hur vidmakthålls den? En möjlighet är att insiders har skapat den i sitt eget intresse. Insiders har maktresurser både att skapa och vidmakthålla en sådan norm, tvärt emot outsiders intresse, på grund av att det är kostsamt för företagen att byta insiders mot outsiders. Insiders kan också själva driva upp dessa kostnader genom sitt eget agerande. Insiders kan t ex pressa upp reservationslönen för under-

bjudande outsiders genom att hota att trakassera dem om de "bryter sig in" i företag genom att erbjuda sig att arbeta för löner som ligger under dem som gäller för anställda med ungefär samma kvalifikationer. Insiders kan också hålla nere den förväntade produktiviteten hos underbjudande outsiders genom att hota med att inte samarbeta med dem i produktionsprocessen om de senare försöker få jobb genom att bjuda under rådande insider-löner. Insiders kan också använda sådana metoder om outsiders försöker att *adderas* till arbetsstyrkan (snarare än att ersätta insiders) genom att erbjuda sig att arbeta för löner som ligger lägre än för redan anställda. Som ett resultat av dessa mekanismer kan bestående ofrivillig arbetslöshet uppstå; se Lindbeck och Snower [1988] för en formalisering.

Sedan sådana hot förekommit, och kanske också verkställts, ett antal gånger skall man inte bli förvånad över att en social norm mot löneunderbud uppkommit. Denna norm tycks i själva verket ha blivit ganska allmänt accepterad i samhället i stort under det sena 1800-talet och det tidiga 1900-talet. Ett skäl är antagligen att normen bidrog till att stärka arbetarnas förhandlingsposition gentemot arbetsgivarna, som på den tiden hade ett övertag på grund av den rikliga tillgång till en homogen, och därmed utbytbar, arbetskraft som var villig att arbeta för löner som låg på gränsen av vad man kunde försörja sig på.

Eftersom bestraffning av underbjudande är en kollektiv handling har fackföreningar och deras ledare bidraget till att *institutionalisera* normen och därigenom gjort hoten mer effektiva.⁵ Språkliga konventioner kan också ha underlättat en *internalisering* av normen genom att påverka det sätt, på vilket underbjudande be-

⁵ En institutionalisering av en social norm innebär att den upprätthålls av formella institutioner och organisationer i samhället, såsom kyrka, skola och yrkesorganisationer.

traktas i samhället. Nedsättande termer som ”svartfötter” och ”gulingar”, som uttrycker uteslutning från gemenskaper, har inte varit ovanliga. Det bör också noteras att det finns en spänning mellan en social norm mot löneunderbud och den tidigare diskuterade normen till förmån för arbete. Den förra normen kan hindra folk från att leva upp till den senare.

Denna teori om en social norm mot löneunderbud, uppkommen och upprätthållen via insiders ”dominans” över outsiders, är plausibel bara om insiders hot är trovärdiga. Om en underbjudande outsider faktiskt skulle bli anställd av ett företag trots sådana hot, ligger det då verkligt i insiders och fackföreningarnas intresse att verkställa hoten? Svaret är ”ja” under plausibla förutsättningar (Lindbeck och Snower, [1988] och [1990]).

(1) Även om det i allmänhet uppfattas som otillbörligt att vägra att samarbeta med och att trakassera andra, behöver detta inte vara fallet för *alla* insiders i den speciella situationen där outsiders faktiskt har ”brutit sig in” i företag genom att bjuda under rådande löner. I själva verket kan vissa insiders rent av finna personlig tillfredsställelse i att straffa dem som bjudit under existerande insider-löner, med hänvisning till att de underbjudande faktiskt ”förtjänar” en sådan behandling — på samma sätt som vissa brottsoffer känner personlig tillfredsställelse av att brottslingen blir bestraffad. För sådana insiders kan därmed själva bestraffningen av en normbrytare upplevas som något positivt snarare än något negativt.

(2) Även om bestraffning faktiskt är obehaglig att utföra, kan det finnas långsiktiga vinster av att genomföra en sådan bestraffning för att avskräcka löneunderbjudande i framtiden. Vissa insiders kan tänkas vilja investera i sitt rykte som bestraffare av dem som bjuder under existerande insider-löner. När man tar hänsyn till framtida situationer kan alltså insiders vara villiga att verkställa sina hot helt enkelt för att signalera sin ”typ” till poten-

tiella underbjudande i framtiden.

(3) En social norm mot löneunderbud kan också kombineras med en supernorm eller metanorm: insiders som inte bestraffar outsiders som brutit normen bör själva bestraffas. De som inte bestraffar den som inte bestraffar underbjudande borde också bestraffas, etc i all oändlighet. Här finns alltså ytterligare en mekanism som kan göra hot om att vägra att samarbeta med och att trakassera underbjudare trovärdiga.

III Sparande- och konsumtionsnormer

Sparande och konsumtion är en tredje illustration av sambandet mellan ekonomiska incitament och sociala normer när det gäller hushållens beteende. Liksom i fallet med arbete är det rimligt att hävda att ekonomiska incitament varit en viktig faktor bakom hushållens ambitioner att spara innan den moderna välfärdsstaten kommit till stånd. Det viktigaste var kanske inte att skatterna på kapitalinkomster var låga. En viktigare faktor var troligen att individer med låga inkomster under vissa perioder inte kunde räkna med (något mer omfattande) inkomststöd från staten. Det är naturligt att en social norm till förmån för sparande utvecklades under sådana omständigheter. En plausibel mekanism är återigen en evolutionär process, genom vilken individerna imiterade beteendet hos dem som uppnått ekonomisk trygghet via ackumulerat sparande. Det är också rimligt att anta att privat förmögenhet, d v s ackumulerat sparande, ger status. Sådana faktorer kan väntas både skapa och upprätthålla en social norm till förmån för sparande.

Före välfärdsstaten hade också altruistiska föräldrar incitament att uppmuntra positiva attityder till sparande bland sina barn, om inte annat så för att undvika att behöva försörja dem i framtiden. Föräldrar hade också ett ”pensionsmotiv” att uppmuntra sina barn till goda sparvanor och därmed till en uppbyggnad av förmögen-

het. Historiskt sett har också, som vi vet, det "civila samhället" inklusive kyrka och skola ofta framställt både arbete och sparande som *dygder* (ett annat exempel på "framing") och därigenom främjat både en institutionalisering och en internalisering av sociala normer när det gäller dessa typer av beteenden.

Framväxten av generösa välfärdsprogram och höga reala skatter på finansiella kapitalinkomster efter andra världskriget har gjort individuellt livscykel- och buffertsparande mindre lönsamt än tidigare. Det är därför rimligt att anta att en spänning har uppstått mellan ekonomiska incitament och nedärvda sociala normer också när det gäller sparande. Det är frestande att spekulera om att tidigare etablerade sociala normer till förmån för sparande bidrog till att hushållssparandet föll endast gradvis efter tillkomsten av omfattande välfärdprogram. En intressant fråga är därmed om det minskade förtroendet under senare år för olika välfärdsprogram inte bara tenderar att driva upp det privata sparandet utan också kommer att stärka den sociala normen till förmån för sparande.

En komplikation vad gäller idén om en social norm till förmån för sparande är att vissa (rimliga) konsumtionsteorier baseras på tanken att det finns sociala preferenser också till förmån för konsumtion, i den meningen att individens önskan att konsumera stimuleras av "demonstrationseffekter" av andras konsumtion. Duesenberrys konsumtionsteori är det mest uppenbara exemplet. Den underliggande psykologiska mekanismen antas vanligen vara att en *relativt sett* hög konsumtionsnivå antingen ger hög social status (en signaleringstolkning) eller bidrar till självrespekt, eller båda delarna. Båda dessa mekanismer tenderar att göra andra människors konsumtion till en social norm.

Teorier som framhåller betydelsen av relativa positioner står i god överensstämmelse med välkända sociologiska och psykologiska teorier om mänskligt beteende. Uppenbara exempel är "referensgrupp-

teori", "dissonansteori", teorier om "förankringseffekter" och "teorin om endogen aspirationsnivå"; för översikter se Arie Kapteyn och Tom Wansbeek [1982]. Sådana teorier är rimliga att tillämpa antingen när det gäller sparande eller konsumtion. Men det finns en viss spänning inbyggd i tanken att sociala normer skulle driva upp *både* relativt sparande *och* relativ konsumtion. Det föreligger till och med en motsägelse mellan de två normerna om inkomsten är given. Ett möjligt sätt att minska denna spänning är att hävda att önskan att uppnå både hög relativ konsumtion och relativt stort ackumulerat sparande motiverar individen att öka sina inkomster genom flitigt arbete och god förmögenhetsförvaltning. En sådan social norm till förmån för hög relativ inkomst skulle naturligtvis vara väl förenlig med den tidigare diskuterade normen till förmån för arbete. Ett annat (komplementärt) sätt att förena de båda hypoteserna skulle vara att det sociala inflytandet på konsumtionen gäller specifika varor och tjänster, och därmed konsumtionens *sammansättning* snarare än individens eller hushållets totala konsumtion. Begrepp som "iögonfallande konsumtion" (conspicuous consumption) och "bandwagon"-effekter är uppenbara illustrationer. I själva verket har Duesenberrys hypotes i regel tillämpats just på detta sätt både i teoretisk forskning, där andras konsumtion ingår som argument i individens nyttofunktion (Robert Polack [1976]) och i empiriska studier av disaggregerade utgiftsfunktioner (Rob Alessie och Arie Kapteyn [1991]).

Empirisk forskning inom socialpsykologin tyder också på att positiva attityder till sparande förekommer hos individer samtidigt som de allvarligt bekymrar sig över vad de måste offra när de avstår från konsumtion (Karl-Erik Wärneryd [1996]). Den statistiska korrelationen mellan attityder till sparande och faktiskt sparande har också visat sig vara ganska svag. Kanske en social norm till förmån för sparande hänför sig till en dygd som många männi-

skor inte klarar av att leva upp till — ett exempel på sk kognitiv dissonans, som antas uppkomma när individen plågas mentalt av motstridiga ambitioner (Leon Festinger [1957]).

IV Slutsatser

De mekanismer genom vilka sociala normer uppkommer, inlärs och vidmakthålls, visar sig vara ganska likartade i de tre exempel på hushållsbeteende som diskuteras i denna artikel. Men den relativa betydelsen av olika aspekter skiljer sig naturligtvis, exempelvis vad gäller ”rationell” imitation av andras framgångsrika beteende, gruppdynamik, ekonomisk dominans och förekomsten av bestraffning av individer som hotar normsändarnas intressen. Det är också värt att notera att min diskussion av de två sista exemplen — normer mot löneunderbud och normer rörande sparande och konsumtion — är baserad på samma typ av nyttoanalys som i det första exemplet (arbetsnormer), d v s en avvägning mellan nyttan av inkomst (eller konsumtion) och obehaget (d v s den negativa nyttan) av att avvika från andras faktiska eller förväntade beteende. Min diskussion illustrerar förhoppningsvis att det kan vara fruktbart att analysera interaktioner mellan ekonomiska incitament och sociala normer när det gäller hushållens beteende.

Referenser

- Alessie, R & Kapteyn, A, [1991] ”Habit Formation, Interdependent Preferences and Demographic Effects in the Almost Ideal Demand System”, *The Economic Journal*, vol 101, s 404-419.
- Akerlof, G, [1980] ”A Theory of Social Custom, of which Unemployment May be one Consequence”, *Quarterly Journal of Economics*, vol 94, s 749-775.
- Bernheim, D, [1994] ”A Theory of Conformity”, *Journal of Political Economy*, vol 102, s 841-877.
- Cialdini, R, [1984] *Influence: The Psychology of Persuasion*, Quill, New York.
- Elster, J, [1989] ”Social Norms and Economics”, *Journal of Economic Perspectives*, vol 3, s 99-117.
- Festinger, L, [1957] *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford University Press, Stanford.
- Granovetter, M, [1978] ”Threshold Models of Collective Behavior”, *American Journal of Sociology*, vol 83, s 1420-1443.
- Kapteyn, A, & Wansbeek, T, [1982] ”Empirical Evidence on Preference Formation.”, *Journal of Economic Psychology*, s 137-154.
- Lindbeck, A, [1995] ”Welfare State Disincentives with Endogenous Habits and Norms”, *Scandinavian Journal of Economics*, vol 97, s 477-94.
- Lindbeck, A, & Snower, D, [1988] ”Cooperation, Harassment, and Involuntary Unemployment: An Insider-Outsider Approach”, *American Economic Review*, vol 78, s 167-188; och [1990] ”Replik”, *American Economic Review* vol 80, s 631-636.
- Lindbeck, A, Nyberg, S, & Weibull, J, [1996] ”Social Norms, the Welfare State, and Voting”, Seminar paper nr 608, Institutet för Internationell Ekonomi, Stockholms Universitet (reviderad 1997).
- Pollak, R, [1976] ”Interdependent Preferences”, *American Economic Review*, vol 66, s 309-320.
- Schelling, T, [1971] ”Dynamic Models of Segregation”, *Journal of Mathematical Sociology*, vol 1, s 143-186.
- Wärneryd, K E, [1996] ”Saving Attitudes and Saving Behavior”, Mimeo, Centre for Economic Research, Tilburgs Universitet.