

Fuskskandalen kastar ett avslöjande ljus på oss alla

Svenska Dagbladet den 11 februari 2024

UNDER STRECKET – Francesca Gino är nationalekonom inom den så kallade beteendeeconomiska skolan. Sedan i somras är hon tjänstledig utan lön från sin tjänst vid ansedda Harvard Business School. Flera vetenskapliga tidskrifter har nämligen avpublicerat hennes artiklar efter att tecken på manipulation av forskningsdata har uppdagats i inte mindre än fyra publicerade artiklar. Gino svarade med att stämma både Harvard Business School och forskarna som först hittade och bloggade om problemen de hade hittat i artiklarnas dataunderlag.

Rättsprocessen väntas tas tid, men det är inte det främsta skälet till att vi sannolikt kommer att höra mer om denna episod. Gino har nämligen tidigare sammanfattat delar av sin forskning i en populärvetenskaplig bok vars titel lyder ”Rebel talent: Why it pays to break the rules in work and life” (2018). Det finns onekligen en nyhetsvänlig ironi i att Gino nu anklagas för att ha gjort just detta – främjat sin karriär genom att bryta mot reglerna. Men bortom nyhetslogiken finns en djupare diskussion kring vetenskaplig metod och människans natur.

Bakgrunden är följande: Under 1990-talet fick nationalekonomins huvudfåra – den neoklassiska skolan – allt hårdare kritik. Den sades vara överdrivet teoretisk och dess matematiska modeller av rationellt agerande individer ansågs orealistiska. Ekonomer fick också kritik för att de på basis av dessa teoretiska modeller rekommenderade länder att föra en viss typ av politik. Friare handel, sänkta marginalskatter, minskade budgetunderskott och stärkt konkurrens var vanliga råd. I centrum för de modeller av ekonomin som användes i analysen stod en version av människan som var rationell, kalkylerande och som främst såg till sitt eget bästa: *Homo economicus*, den ekonomiska människan.

Ett genomgående budskap i ekonomernas politiska rekommendationer var att människors beteende påverkas på ett förutsägbart sätt av ekonomiska incitament. Om höga marginalskatter gör att arbete lönar sig dåligt, kommer det att påverka arbetsutbudet. Om skattesystemet innebär att de höga skatterna kan kringgåas genom olika typer av skatteplanering, kommer det att synas i efterfrågan på skattejuristers tjänster – och så vidare.

Kritiker beskrev den neoklassiska skolans förkunnare som kallhamrade och dogmatiska. Många såg också en påtaglig brist på empati när problematiska konsekvenser av exempelvis frihandelsreformer eller besparingspolitik avfärdades med att politiken på lång sikt skulle skapa förbättringar för alla.

Många nationalekonomer försvarade sig så gott de kunde, men samtidigt syntes tecken på en motreaktion och på kommande förändringar. En rörelse för ”post-autistisk” ekonomi formerades, och tusentals ekonomistudenter undertecknade ett upprop som publicerades i Le Monde år 2000. De efterlyste ökad metodologisk mångfald i ekonomiundervisningen och menade att *Homo economicus* var en alltför begränsad modell av människan. Med den som teoretiskt verktyg var det svårt för

ekonomier att analysera många relevanta faktorer för människors beteende, såsom vanor, kultur, klass och kön.

Kritiken avfärdades av många etablerade forskare, men den bidrog sannolikt ändå till att ekonomiämnet sakta förändrades, när nya, yngre forskare valde andra, mer empiriskt drivna forskningsmetoder där data snarare än teoretiska modeller står i centrum. Särskilt populärt blev forskningsfältet *behavioral economics* (beteendekonomi), som med sitt namn antydde att de tidigare etablerade skolorna inom nationalekonomin inte studerar mänskligt beteende.

Beteendekonomin erbjöd spännande metoder där forskare gjorde experiment med människor som fick agera med riktiga pengar. Gång på gång visades att försökspersonerna inte alls betedde sig som den neoklassiska ekonomins enkla modeller förutspådde. Människor är inte egoistiska och rationella, men däremot känslodrivna och lättpåverkade av gruppptryck och sociala kontexter, var budskapet. *Homo economicus* dödsruna skrevs gång på gång.

Beteendekonomin popularitet och resultat välkomnades av flera läger. Vissa hade sannolikt aldrig hade gillat den neoklassiska ekonomins policyrekommendationer som ofta kokade ned till att ekonomiska incitament spelar roll, och att arbete och företagsamhet därför borde få löna sig ekonomiskt. Beteendekonomin budskap hade andra helt politiska undertoner. Om människor endast i mindre utsträckning styrs av ekonomiska incitament kanske höga marginalskatter inte är särskilt problematiskt trots allt?

Andra som välkomnade beteendekonomin resultat var välfärdsstatens politiker och tjänstemän som letade efter nya sätt att påverka människors beteende. Med små och ofta subtila medel (på engelska användes termen *nudge*, som ungefär betyder knuff) kunde människor exempelvis förmås att äta mer hälsosamt och att lagenligt betala skatter i tid, tycktes forskningen lova.

Därmed är vi tillbaka vid Francesca Gino och den nyligen avslöjade skandalen vid Harvard. I en av de forskningsartiklar som numera inte längre är publicerad i tidskriften *Proceedings of the National Academy of Sciences* påstår Gino och ytterligare fyra medförfattare att människor är mer ärliga när de fyller i blanketter om de undertecknar med sin namnteckning högst upp på pappret, jämfört med om signaturen som vanligt placeras längst ned.

Den påstådda betydelsen av var på en blankett signaturen placeras är ett spektakulärt resultat som på många sätt är typiskt för beteendekonomin. För det första har resultatet en udd riktad på den gamla skolans modell av mänskligt beteende, enligt vilken det rimligen inte borde spela någon roll var på ett papper människor skriver sin namnteckning. För det andra är det just denna typ av resultat som gör att politiker gärna anlitar beteendekonomin som rådgivare. Tänk om vi kan minska graden av skattefusk bara genom att ändra namnteckningens plats på en deklaraionsblankett! För det tredje väcker resultatet intresse långt utanför akademiska kretsar och ger forskarna ära, berömmelse och möjlighet till betydande sidoinkomster från föreläsningar och bokförsäljning.

Nu har det emellertid visat sig att namnteckningens placering sannolikt inte spelar någon större roll för människors benägenhet att fara med osanning. Intressant nog var det till stor del samma författare – inklusive Gino – som åtta år senare misslyckades med att replikera resultatet.

Det är förvisso en intressant strategi att förlänga sin cv genom att först publicera ett förvånande resultat och sedan publicera ytterligare en artikel med budskapet att resultatet nog inte stämmer

trots allt, men det är inte detta skandalen kretsar kring. I samband den andra artikeln (som kom 2020), gjordes även data från den första artikeln (från 2012) tillgängliga. När tre forskare på bloggen Datacolada undersökte dessa data, hittades så många konstigheter att de drog slutsatsen att data hade fabricerats. Detta lede till att Harvard lät göra en egen undersökning som uppdagade ytterligare tecken på datamanipulation.

Gino har på vissa punkter försökt förklara sig, men hon har alltså också stämt bloggarna som granskade data och bloggade om sina slutsatser. Processen väntas bli dyr och bloggarna finansierar sina advokater genom så kallad *crowdfunding*. Det som pågår är inte vackert. I värsta fall leder stämningen till att forskare blir rädda för att granska varandra och för att påtala fel i andra forskares artiklar. Det bådär det inte gott för forskningens trovärdighet i framtiden.

Metodförändringen bort från teori och enkla antaganden om människors drivkrafter i riktning mot att i stället undersöka hur människor faktiskt agerar i verkligheten eller i kontrollerade laboriemiljöer har kallats en trovärdighetsrevolution. Enligt de mest entusiastiska har denna revolution inneburit att nationalekonomin och andra samhällsvetenskaper äntligen kan ge oss pålitlig kunskap om världen genom att anamma naturvetenskapernas metod att göra riktiga experiment med behandlingsgrupper och kontrollgrupper. Tyvärr har denna så kallade trovärdighetsrevolution solkats av ett antal spektakulära fall av forskningsfusk, med förödande konsekvenser för just vetenskapens trovärdighet.

I en av de största forskningskandalerna på senare tid fick den Nederländske socialpsykologen Diedrik Stapel 58 (!) artiklar avpublicerade, i flertalet fall på grund av manipulerade eller fabricerade data. "När jag numera ser ett överraskande forskningsresultat, utgår jag från att det inte stämmer. För tolv år sedan var det tvärtom", sade ekonomiprivvinnaren och psykologen Daniel Kahneman, när han i höstas intervjuades av New York Times om skandalen vid Harvard.

Hur förvånade ska vi vara över att trovärdighetsrevolutionen kom av sig och att forskare i flera fall har blivit påkomna med att fuska? Det beror på vad vi tror om människans natur. Den som själv skapar sina forskningsdata från källor som andra inte har tillgång till, kommer att ha goda möjligheter att påverka exempelvis vilka observationer som ingår i analysen. Belöningsstrukturen inom akademien är dessutom sådan att spektakulära resultat som publiceras i de tidskrifter som anses bäst belönas oproportionerligt, både i lönekuvertet och i social status.

En gammaldags neoklassisk ekonom skulle kunna utgå från en enkel teoretisk modell och resonera ungefär så här: i situationer då det är möjligt att fuska, där det finns mycket att vinna på att fuska och där sannolikheten att fuskets upptäcks är relativt låg, där kommer det förmodligen också att fuskas. Även om de flesta människor är ärliga påverkas vi alla av frestelser. Det gäller uppenbarligen även socialpsykologer och beteendekonomen som forskar om ärlighet.

Homo economicus kanske inte är helt död ändå.

Andreas Bergh