

Nobelprisen i økonomi 2017: Richard Thaler

Richard H. Thaler blev i 2017 tildelt Nobelprisen i økonomi for sit arbejde inden for adfærdsøkonomi. Prisen er givet for hans arbejde med at indarbejde erkendelser fra psykologi i økonomiske adfærdsmodeller. I Nobelkomiteens begrundelse peges der særligt på hans undersøgelser af konsekvenserne af begrænset rationalitet, sociale præferencer og manglende selvkontrol.



TOKE REINHOLT FOSGAARD
Adjunkt, Ph.d. & Cand. Polit
Københavns Universitet
Fødevarer- og ressourceøkonomisk Institut
E-mail: tf@ifro.ku.dk



LARS GÅRN HANSEN
Professor, vismand
Københavns Universitet
Fødevarer- og ressourceøkonomisk Institut
E-mail: lgh@ifro.ku.dk

Indledning

For at bygge operationelle modeller af samfundets økonomi og dets markeder benytter økonomer forsimplede adfærdsmodeller. Den traditionelle neo-klassiske tilgang er at antage, at vi mennesker er fuldt rationale, udelukkende går op i vores eget velbefindende, og at vi har evnen til at håndtere al den information, der er nødvendig for at foretage de bedste mulige valg (Von Neumann, Morgenstern, 1944). Selvom disse antagelser ikke nødvendigvis passer på det enkelte individ, kan sådanne modeller alligevel være et godt billede af den gennemsnitlige adfærd. Men hvis de økonomiske modeller succesfyldt skal beskrive gennemsnitsadfærden, kræver det, at afvigelse fra de grundlæggende antagelser ikke systematisk trækker i en bestemt retning. Forskning inden for psykologi peger netop på at der kan være sådanne systematiske afvigelser fra de grundlæggende antagelser i økonomi. Det er f.eks. påvist, at mennesker har begrænsede mentale ressourcer, der medfører en række systematiske og forudsigelige afvigelser fra rationel adfærd. Disse afvigelser kan indbygges i og forbedre de forsimplede adfærdsmodeller, økonomer benytter i deres analyser. Udfordringen med at inddrage erkendelser fra den psykologiske forskning i den økonomiske værktøjskasse er omdrejningspunktet for forskning inden for adfærdsøkonomi. Forskningen sigter mod at kortlægge, hvordan vi mennesker systematisk afviger fra de traditionelle antagelser i økonomi, og hvordan vi kan udvide modeller og teorier for at inddrage mere realistiske antagelser om menneskers adfærd.

I denne artikel dykker vi ned i udvalgte områder, hvor Thaler har bidraget til udviklingen af adfærdsøkonomi, og diskuterer nogle eksempler på, hvordan hans bidrag har relevans. Thalers bidrag lægger sig op ad andre Nobelpriser inden for adfærds-

økonomi: Herbert Simon (prismodtager i 1978), Reinhard Selten (prismodtager i 1994) og Daniel Kahneman (prismodtager i 2002).

Ejerskabseffekten

Værdiansættelsen af et givet gode objektivt set, og i overensstemmelse med neoklassisk økonomisk teori, være den samme, om du ejer godet eller potentielt kan erhverve godet. Thaler var den første til at vise, at værdiansættelse er påvirket af ejerskab (Thaler, 1980). Det er i dag et veletableret faktum (se f.eks. Tuncel & Hammitt, 2014), at der er en systematisk forskel på menneskers villighed til at betale for at få et gode, de ikke i forvejen har, og den kompensation, de kræver for at give afkald på det samme gode, hvis de har godet i deres besiddelse. Helt systematisk opfatter mennesker tabet ved at give afkald på noget som større end gevinsten ved at få det samme foræret. Thalers påvisning af denne ejerskabseffekt (endowment effect) har efterfølgende inspireret andre adfærdsøkonomer til at udforme formelle økonomiske modeller, som tager højde for ejerskabseffekten (se f.eks. Koszegi & Rabin, 2006). Thaler har dermed startet en dybere økonomisk forståelse af en lang række fænomener præget af ejerskabseffekten, eksempelvis hvorfor forskellige former for ”manipulation” i smart markedsføring virker. Det er således ejerskabseffekten, man prøver at udnytte, når reklamer tilbyder gratis lånefinansiering og kontantrabat i stedet for at tilbyde lånefinansiering til de faktiske låneomkostninger.

Selvkontrolproblemer og tidsdiskontering

Thaler (1981) var den første, der, gennem kontrollede forsøg, påviste, at mennesker foretager hyperbolsk tidsdiskontering.

Det vil sige, at mennesker typisk vil betale mere for at udskyde noget ubehageligt fra i dag til i morgen end for at udskyde det samme ubehag fra i morgen til i overmorgen. Dette arbejde skabte en betydelig interesse blandt økonomer (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002) ikke mindst på grund af implikationerne for vigtige beslutninger som f.eks. opsparing (Madrian & Shea, 2001).

Den hyperbolske diskontering, vi foretager i vores privatliv, betyder at vi risikerer at lægge inkonsistente planer. Et velkendt dagligdageksempel er slankekur eller den omlægning til sundere kost, vi gerne vil foretage for at leve sundere. Vi har en tendens til at beslutte at starte den slags initiativer i morgen. Jeg starter ikke lige i dag, hvor en lækker dessert i kantinen frister, men jeg starter i morgen. Problemet er, at i morgen falder jeg for samme fristelse, og den proces med korte udskydelser kan fortsætte i lang tid, selv om jeg egentlig gerne vil spise sundt. Måske får man aldrig gjort noget ved kosten, selv om intensionerne egentlig er til stede.

Litteraturen peger på, at små (men gentagne) planlægningsfejl kan ende med at få betydelige konsekvenser for vores livsstil. Vi kan blive tykkere, end vi egentlig ønsker, dyrke mindre motion, end vi egentlig ønsker, spare mindre op til pension, end vi egentlig ønsker, foretage flere impuls køb og tage flere dyre kviklån, end vi egentlig ønsker. Alt sammen planlægningsfejl som betyder, at vi ikke lever det liv, vi egentlig gerne vil og får mindre ud af det, end vi kunne.

Med inspiration fra psykologi foreslog Thaler & Shefrin (1981) en såkaldt "udfører-planlægger"- (doer-planner)-model til at forklare hvorfor vi opfører os tidsinkonsistent. Ideen er, at vi mennesker er dualistiske i den forstand, at vi består af dels et *planlægger Jeg*, som lægger fornuftige langsigtede planer ud fra de præferencer vi har, og dels et *udfører Jeg* som udfører planerne og oplever gevinsterne ved det udførte liv. Inkonsistensen opstår ved, at udføreren er let at lokke til valg, der lige her og nu er rare og giver gevinst, men som går mod planlæggerens valg. For at holde udføreren på sporet kan planlægger jeg'et enten udvise selvkontrol, hvilket koster energi, eller pålægge udfører Jeg'et dagligdagsregler, der begrænser fristelserne. Eksempelvis at jeg kun må spise i kantinen om fredagen, for at undgå, at udfører-Jeg'et bliver fristet til dessert for ofte. Sådanne selv pålagte regler eller mentale regnskaber, der hjælper mennesker til at udøve selvkontrol, er påvist empirisk på mange områder, så som medicinske forløb (Troepe & Fishbach, 2000), skoleopgaver (Ariely & Wertenbroch, 2002) og forbrug (Wertenbroch, 1998).

Med udgangspunkt i denne forståelse af tidsinkonsistente beslutninger foreslog Thaler en løsning på den alt for lave pensionsopsparing blandt lønmodtagere i USA (Thaler & Benartzi, 2004). Grundideen er at få medarbejdere til at forholde sig til øget pensionsopsparing, når de får en lønstigning, og sørge for, at dette sker i god tid, inden lønnen faktisk stiger. I studiet finder de, at medarbejdere, som tog stilling til pensionsopsparing inden lønstigningen, oplevede en øget opsparing sammenlignet

med de medarbejdere, som først tog stilling til pensionsopsparingen i det øjeblik, de fik lønstigningen. Løsningen med at spørge i god tid før er smart, fordi den stiller medarbejderne i en situation, hvor de ikke skal vælge mellem forbrug lige nu og forbrug meget senere (pensionsopsparing), men i stedet vælge mellem forbrug senere og forbrug meget senere. På den måde undgår medarbejderne at være påvirket af hyperbolske tidspræferencer, når de skal træffe deres valg. Dette peger også på, at der kan være muligheder for at hjælpe mennesker til et bedre liv, hvis man kan gennemføre politik, der gør det lettere for dem at tage de beslutninger, der harmonerer med deres egne grundlæggende ønsker (se afsnit om nudging og liberal paternalisme nedenfor).

Mental kassetænkning

Et markant brud med den traditionelle antagelse om den optimerende agent findes i teorien om mental kassetænkning (mental accounting). I denne psykologibaserede teori anerkender Thaler menneskers kognitive begrænsninger og beskriver, at vi forsimples virkelighed for at kunne overskue situationen og foretage et valg (Thaler, 1985 og 1999). Det centrale element i teorien er, at vi mennesker ikke tager valg baseret på al relevant information, men at vi nærmere bryder situationen ned til flere mindre komplekse valg og så forsøger at tage gode valg inden for de mere afgrænsede områder. Eksempelvis deler mange deres udgiftsbudget op i underkategorier af udgifter (2000 kr. til mad, 500 kr. til fornøjelser etc.) og undgår at flytte penge mellem disse underkategorier. Selvom den slags forsimplinger hjælper med at gennemføre beslutninger (og muligvis også med at afhjælpe selvkontrolproblemer), kan de også lede til ikke-optimale valg. Det nok mest kendte eksempel stammer fra en undersøgelse, Thaler og kollegaer lavede af taxachauffører i New York City (Camerer et al., 1997). De observerede, at taxachaufførerne havde et dagligt indtjeningsmål og ville arbejde flere timer for at nå målet på dage, hvor der ikke var så meget efterspørgsel, men tage fri tidligere på dage med høj efterspørgsel, fordi de nemt kom op på deres mål. Dette daglige indtjeningsmål er et eksempel på mental kassetænkning. Hvis chaufførerne så på tværs af dagene og i stedet optimerede deres ugeindtjening eller månedsindtjening, så vil de i stedet vælge at arbejde flere timer på dage med høj efterspørgsmål og færre timer på dage med lav efterspørgsel. Hvis chaufførerne gjorde dette, ville de have mulighed for både højere gennemsnitsindtjening og kortere gennemsnitsarbejdstid.

Nudging & liberal paternalisme

Centralt i Thalers arbejde har været og er at udforske, hvordan vi som samfund kan forholde os til de systematiske fejlbeslutninger, som adfærdøkonomien og psykologien har påvist, at mennesker tager. En nærliggende tilgang er at opfatte disse beslutningsfejl på linje med markedsfejl, som fx skyldes forurening eller trængsel (såkaldte eksternaliteter). Sådanne markedsfejl kan rettes med passende offentlig regulering fx i form af skatter og afgifter eller miljøkrav og regler. På samme måde kan der argumenteres for, at skatter og regler kan afhjælpe menneskers indre beslutningsfejl (som af samme grund

er blevet betegnet som internaliteter). Det kunne være skatter på usunde varer eller regler, der begrænser salg og markedsføring og dermed skubber alle borgere i den retning, der er bedst for de fleste (O'Donoghue & Rabin, 2006). I denne debat er Thaler fortalende for en alternativ tilgang kaldet "liberal paternalisme" som fordrer, at alle borgeres ønsker respekteres (Sunstein & Thaler, 2003; Thaler & Case, 2008; Thaler & Sunstein, 2003). Opgaven er at hjælpe alle borgere med at tage de beslutninger, der fremmer deres egne ønsker til livet, også de borgere, hvis grundlæggende ønsker til livet fører til overvægt eller lavere pensionsopsparing. En måde at hjælpe borgerne er ved at fremhæve og promovere den gode beslutning uden at begrænse valgmulighederne. Dette kaldes "nudging", fordi man ikke begrænser eller regulerer borgernes muligheder, men blot giver et puf i den rigtige retning og dermed hjælper borgerne med at træffe den beslutning, de selv i sidste ende synes er den rigtige. Nudging kan f.eks. fungere ved at gøre det ønskværdige til udgangspunktet (default) i en valgsituation, således at det "dårlige" valg kræver et aktivt fravalg af udgangspunktet. Mennesker, som ikke har stærke meninger om forskellige alternativer i en konkret valgsituation, eller som ikke kan beslutte sig, vil være tilbøjelig, til at følge udgangspunktet. Liberal paternalisme tilsiger, at man nudger borgerne til at være bedre i overensstemmelse med deres egne ønsker, hvilket Thaler og kolleger antager er planlægger-Jeg'ets ønsker. For eksempel kunne fremhævelse af "opsparing til pension" ved en lønstigning være et eksempel herpå. Men det fremhævede valg kan også være hvad staten eller en virksomhed synes ville være et fornuftigt valg. Et kendt og voldsomt diskuteret eksempel er organdonation. I dag er man i Danmark som udgangspunkt ikke organdonor. Dvs. staten har gjort det nemt og dermed implicit foreslået ikke at være organdonor. Vi ville nok kunne få flere til at registrere sig som donorer, hvis man som udgangspunkt er organdonor (Johnson & Goldstein, 2003). Det er godt for dem, der har brug for organer, men ikke nødvendigvis i bedre overensstemmelse med ønskerne hos de borgere, der bedes om at donere deres organer. Dette illustrerer, at liberal paternalisme er vanskelig i praksis, og at nudging også kan bruges til at fremme andres interesse, end dem der nudges.

Sociale præferencer

Thaler var en af de ledende kræfter i at afvise den neo-klassiske antagelse om egoistisk præferencer, hvor det antages, at mennesker kun tager hensyn til andre, hvis det fremmer egne interesser. Dette banebrydende arbejde har ført til, at fairness og sociale præferencer er blevet et vigtigt felt for økonomisk forskning og tænkning. En simpel og utvetydelig illustration af sociale præferencers vigtighed ses i Thalers såkaldte diktator spil (Kahneman, Knetsch & Thaler, 1986). I den oprindelige udgave af spillet fik en gruppe studerende fra Cornell University 20\$ og blev spurgt, hvordan de ville dele dem mellem sig selv og en ukendt og anonym medstuderende. De kunne vælge 10\$ til hver eller 18\$ til sig selv og 2\$ til den medstuderende. De kunne helt anonymt og uden frygt for repressalier tage det egoistiske valg. I skarp kontrast til den neoklassiske forudsigtelse valgte 76% procent af de studerende i undersøgelsen 10\$ til hver.

Dokumentationen af fairness domineret adfærd har sidenhen været massiv (se eksempelvis Engel, 2011; Zelmer, 2003) og har inspireret til en enorm indsats for at inkorporere sociale præferencer i teoretiske økonomiske modeller (eksempelvis Fehr & Schmidt, 1999).

Central person inden for adfærdøkonomi

Thaler har bidraget til at gøre adfærdøkonomi til en vigtig del af økonomi og dermed bidraget til at gøre økonomi til en mere realistisk disciplin, som i højere grad inddrager, at menneskers rationalitet er begrænset, og at de ikke kun har egoistiske præferencer. Anerkendelse og inklusionen af disse elementer forbedrer de økonomiske modeller og forudsigelser. Ultimativt kan den udvikling føre til bedre løsninger af de samfundsmæssige udfordringer, vi står over for. Thaler er utvivlsomt en afgørende figur i skabelsen og udvikling af adfærdøkonomi.

LITTERATUR

- Ariely, Dan & Wertenbroch, K. (2002), "Procrastination, Deadlines, and Performance: Self-Control by Precommitment." *Psychological Science* 13(3): 219–24.
- Camerer, C., Babcock, L., Loewenstein, G., & Thaler, R. (1997), "Labor Supply of New York City Cab Drivers: One Day at a Time." *The Quarterly Journal of Economics*.
- Engel, Christoph (2011), "Dictator Games: A Meta Study." *Experimental Economics* 14(4): 583–610.
- Fehr, E., & Schmidt, K.M., (1999), "A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation." *Quarterly Journal of Economics* 114(3): 817–68.
- Frederick, Shane, Loewenstein, G., & O'Donoghue, T. (2002), "Time Discounting and Preference: A Critical Review." *Journal of Economic Literature*.
- Johnson, Eric J, & Goldstein, Daniel (2003), "Do Defaults Save Lives?" *Science* 302: 1338–39.
- Kahneman, Daniel, Knetsch, Jack L. & Thaler, Richard H. (1986), "Fairness and the Assumptions of Economics." *The Journal of Business* 59(S4): 285–300.
- Koszegi, Botond, & Rabin, Matthew (2006), "A Model of Reference Dependent Preferences." *The Quarterly Journal of Economics*.
- Madrian, Brigitte C, & Shea, Dennis F. (2001), "The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior." *The Quarterly Journal of Economics* 2 116(4): 1149–87.
- Von Neumann, J. & Morgenstern, O. (1944), *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- O'Donoghue, T. & Rabin, M. (2006), "Optimal Sin Taxes." *Journal of Public Economics* 90: 1825–1849.
- Sunstein, Cass R. & Thaler, Richard H. (2003), "Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron." *The University of Chicago Law Review*.
- Thaler, Richard (1985), "Mental Accounting and Consumer Choice." *Marketing Science*.
- Thaler, Richard H. (1980), "Toward a Positive Theory of Consumer Choice." *Journal of Economic Behavior & Organization*. 1981. "Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency." *Economic Letters*.
- Thaler, Richard H. (1999), "Mental Accounting Matters." *Journal of Behavioral Decision Making*.
- Thaler, Richard H. & Benartzi, Shlomo (2004), "Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving." *Journal of Political Economy* 112(S1): S164–87.
- Thaler, Richard H. & Sunstein, Cass R. (2003), "Libertarian Paternalism." *In American Economic Review*.
- Thaler, Richard H. & Sunstein, Cass R. (2008), *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press.
- Thaler, Richard & Shefrin, H.M. (1981), "An Economic Theory of Self Control." *Journal of Political Economy*.
- Trope, Yaacov & Fishbach, Ayelet (2000), "Counteractive Self-Control in Overcoming Temptation." *Journal of Personality and Social Psychology*.
- Tuncel, T. & Hammitt, J.K. (2014), "A New Meta-Analysis on the WTP/WTA Disparity." *Journal of Environmental Economics and Management* 68: 175–87.
- Werthenbroch, Klaus (1998), "Consumption Self-Control by Rationing Purchase Quantities of Virtue and Vice." *Marketing Science*.
- Zelmer, Jennifer (2003), "Linear Public Goods Experiments: A Meta-Analysis." *Experimental Economics* 6(3): 299–310.