LUND UNIVERSITY

2017 års ekonomipris till Richard Thaler

Gärdenfors, Peter; Johannesson, Magnus ; Molander, Per; Sjöström, Tomas; Strömberg, Per

Published in:
Ekonomisk Debatt

2017

Document Version:
Förlagets slutgiltiga version

Link to publication

Citation for published version (APA):
Gärdenfors, P., Johannesson, M., Molander, P., Sjöström, T., & Strömberg, P. (2017). 2017 års ekonomipris till Richard Thaler. *Ekonomisk Debatt*, *8/2017*, 6-16.

Total number of authors:
5

General rights
Unless other specific re-use rights are stated the following general rights apply:
Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.
• Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
• You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
• You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Read more about Creative commons licenses: https://creativecommons.org/licenses/

Take down policy
If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

LUND UNIVERSITY

PO Box 117
221 00 Lund
+46 46-222 00 00

2017 års Ekonomipris till Richard Thaler

PETER GÄRDENFORS, MAGNUS JOHANNESSON, PER MOLANDER, TOMAS SJÖSTRÖM OCH PER STRÖMBERG

Peter Gärdenfors är seniorprofessor i kognitionsvetenskap vid Lunds universitet och ledamot av Ekonomipriskommittén. peter.gardenfors@lucs.lu.se

Magnus Johannesson är professor i nationalekonomi vid Handelshögskolan i Stockholm och ledamot av Ekonomipriskommittén. magnus.johannesson@hhs.se

Per Molander är teknologie doktor och författare, tidigare bl a generaldirektör vid Inspektionen för socialförsäkringen. molander.per@telia.com

Tomas Sjöström är professor i nationalekonomi vid Rutgers University och ledamot av Ekonomipriskommittén. tsjostrom@econ.rutgers.edu

Per Strömberg är professor i finansiell ekonomi vid Handelshögskolan i Stockholm och Ekonomipriskommitténs ordförande. per.stromberg@hhs.se

Kungl Vetenskapsakademien har gett årets ekonomipris till USA-födde Richard Thaler (verksam vid University of Chicago) ”för hans bidrag till beteendeekonomi”. Richard Thaler har varit en banbrytare inom forskningsfältet beteendeekonomi, där insikter från psykologisk forskning tillämpas på ekonomiskt beslutsfattande. Analysen av hur vi människor tänker och handlar när vi fattar ekonomiska beslut blir mer realistisk med ett beteendeperspektiv. Den ger också nya möjligheter att utforma handlingsalternativ och institutioner som ökar välfärden i samhället.

Ekonomi handlar mycket om att förstå mänskligt beteende i ekonomiska beslutssituationer och på marknader. Människor är emellertid komplicerade varelser, och för att kunna bygga användbara modeller måste ekonomer göra förenklingar. I traditionell ekonomisk teori antas att vi människor har full kapacitet att bearbeta all tillgänglig information och att vi alltid kan förverkliga våra intentioner. När teorin tillämpas antas det vidare vanligtvis att vi i beslutssituationer bara bryr oss om vår egen välfärd. Denna förenklade modell av mänskligt beteende har hjälpt ekonomer att formulera teorier som bidragit med lösningar på viktiga och komplicerade ekonomiska frågor.

Men ibland visar det sig att avvikelserna mellan teori och verklighet blir både systematiska och stora. Richard Thaler har bidragit till att utvidga och förfina den ekonomiska analysen genom att ta hänsyn till framför allt tre mänskliga faktorer som påverkar ekonomiska beslut på ett systematiskt sätt – begränsad rationalitet, sociala preferenser och bristande självkontroll.[1] Hans forskning har haft en viktig betydelse för att beteendeekonomi utvecklats till ett stort och växande forskningsområde.[2]

I en första uppsats (Thaler 1980) lade Thaler fram sin vision av hur insikter från psykologi kan användas för att bättre förstå ekonomiskt beteende. Under 1980-talet publicerade han sedan flera viktiga bidrag kring begränsad rationalitet, bristande självkontroll och sociala preferenser. Vi har organiserat denna artikel om Thalers bidrag kring dessa tre teman.

---

1 Det är viktigt att notera att det finns stor heterogenitet i samtliga dessa tre faktorer. Graden av rationalitet och kognitiv förmåga skiljer sig mellan individer, vissa personer har bra självkontroll medan vissa har svåra självkontrollsproblem och vissa personer bryr sig bara om sin egen materiella vinning medan andra har starka preferenser kring exempelvis rättvisa.

2 För översikter av beteendeekonomi, se Rabin (1998), Camerer (2003), Camerer och Loewenstein (2004) och DellaVigna (2009). Se också Thaler (2015), som går igenom hans bidrag till utvecklingen av beteendeekonomi.

1. Begränsad rationalitet

Det är ingen nyhet att det inte är realistiskt att anta att människor inför varje ekonomiskt beslut överväger alla möjligheter och deras långsiktiga konsekvenser. Det är helt enkelt en övermänsklig uppgift att utvärdera alla tänkbara alternativ, så beslut fattas ofta med ett snävt fokus. Den tidigare ekonomipristagaren Herbert Simon myntade begreppet *begränsad rationalitet* som ett samlingsnamn på människors och organisationers kognitiva begränsningar och förenklade beslutsregler (Simon 1955). Dessa begränsningar är utgångspunkten för Richard Thalers teori om *mental bokföring*, som syftar till att beskriva hur människor organiserar, formulerar och utvärderar finansiella beslut (Thaler 1985, 1999). Vi tenderar att förenkla sådana beslut genom att skapa separata konton i våra tankar, där vi fattar enskilda beslut på grundval av effekterna inom vart och ett av dessa konton snarare än av effekterna på hela vår förmögenhet. De ekonomiska besluten fattas inte med ett helhetsperspektiv utan i relation till de enskilda kontona.

Ett konkret exempel är att många delar in sin hushållsbudget i ett konto för hushållsutgifter, ett annat för hyra, ett tredje för nöjen, osv, och inte tillåter sig att använda pengar på ett konto för utgifter på ett annat. Detta beteende leder ibland till extra kostnader, t ex när man inte vill använda pengar som avsatts för långsiktigt sparande till kortsiktiga utgifter, utan i stället finansierar dessa med dyra lånekrediter. En kognitiv fördel med de mentala kontona är dock att de hjälper individen att planera sin ekonomi, och metoden kan vara ett nödvändigt skydd mot bristande självkontroll.

Ett viktigt inslag i den mentala bokföringen är att individer använder *referenspunkter*, ett begrepp som Thaler förde över från Tversky och Kahnemans prospektteori (Tversky och Kahneman 1979). Tanken är att individers beslut inte bestäms av deras totala välfärds- eller nyttonivå, utan av vinster och förluster relativt en referenspunkt. Individer uppvisar också *förlustaversion*, ett annat begrepp lånat från prospektteorin som betyder att de är mer känsliga för förluster än för vinster. Referenspunkterna skiljer sig från situation till situation (dvs mellan olika mentala konton). En referenspunkt kan t ex vara det pris som vi köpte en vara för, eller det lägsta pris som vi hittar vid en sökning på nätet, och vi använder referenspunkten för att bedöma om vi gjort en ”bra affär”. I sin forskning har Thaler presenterat flera exempel på hur mental bokföring med skilda referenspunkter kan leda till beslut som ter sig märkliga utifrån ett traditionellt ekonomiskt perspektiv.

Ett exempel är en konsument som får veta att den klocka hen står i begrepp att köpa finns till 100 kr lägre pris i en annan affär och väljer att ta turen till den billigare affären om klockan kostar 1 000 kr, men knappast om den kostar 10 000 kr, trots att besparingen i kronor är lika stor. Anledningen är att individen fokuserar på den procentuella besparingen (relativt referenspunkten) snarare än den faktiska besparingen. Ett annat exempel (från Camerer m fl 1997) är en taxichaufför som måste väga sin arbetstid mot fritid och familjeliv. Chauffören löser detta genom att sätta ett mål för den dagliga inkomsten (referenspunkten) och tar ledigt för dagen när målet

är nått. En sådan regel innebär dock att man arbetar mindre, inte mer, de dagar som efterfrågan är hög och att man därmed får lägre inkomster i det långa loppet (och staden har för få taxibilar de dagar när många behöver dem). Varje dag blir som ett separat mentalt konto för individen. En liknande modell använder Benartzi och Thaler (1995) för att förklara varför riskpremien är så pass hög på aktiemarknaden. Enligt modellen utvärderar investerarna sina aktieportföljer en gång per år. I kombination med förlustaversion medför denna korta tidshorisont att investerarna kräver en hög riskpremie för att hålla aktier.

Andra faktorer som styr vårt beslutsfattande är tidigare upplevelser och vår syn på själva ägandet. Vi kräver normalt mer när vi säljer något som vi äger än vi är beredda att betala för att köpa exakt samma vara – ett fenomen som Thaler (1980) benämnt *ägandeeffekten (the endowment effect)*. Ett av många exempel är ett känt experiment från 1990 som Thaler gjorde tillsammans med Kahneman och Knetsch (Kahneman m fl 1990). I experimentet delades ett antal dekorativa muggar ut till en grupp slumpvis utvalda försökspersoner, som sedan fick besluta om de ville sälja muggarna till någon i en andra grupp som inte fått någon mugg, till ett pris de kommer överens om. Eftersom de två grupperna var slumpmässigt utvalda, borde de ha samma genomsnittliga värdering, och ungefär hälften av muggarna borde bytt händer. Det visade sig dock att de som hade råkat få en mugg genomsnittligt värderade den högre än de som inte hade fått någon mugg, och därför såldes långt färre än hälften av muggarna.

Neoklassisk ekonomisk teori har svårt att förklara dessa skillnader mellan viljan att betala (*willingness to pay/WTP*) och viljan att acceptera ett säljbud (*willingness to accept/WTA*). Thalers förklaring till ägandeeffekten bygger på att människors förlustaversion gör att de tenderar att uppleva den negativa känslan av en förlust betydligt mer än den positiva känslan av en lika stor vinst. Att ge upp något vi redan äger upplevs som en förlust, medan att förvärva samma ting upplevs som en vinst vars värde inte uppväger upplevelsen av en förlust.[3] Ägandeeffekten kan ha långtgående konsekvenser, t ex att handeln med varor och tjänster blir mindre än den annars skulle varit och att juridiska tvister blir svårare att lösa.[4]

Mer generellt beror vad vi definierar som vinst eller förlust på var vi lägger referenspunkten. Hur den definieras blir därför viktigt för besluten. Realisationer får exempelvis konsumenterna att lägga referenspriset högre än de skulle ha gjort om varan sålts till samma pris utan att det kallats för en realisation, och de uppfattar därmed ett köp som en bättre affär. Ett annat exempel är att en aktieinvesterare inte definierar en affär som en vinst eller

[3] Det finns mycket forskning om skillnaden mellan betalningsviljan för en vara och den minimala kompensation en individ kräver för att ge upp samma vara. Enligt traditionell ekonomisk teori ska skillnaden vara liten, men ofta observeras stora skillnader i enlighet med ägandeeffekten. Enligt en metaanalys av 337 skattningar av WTA/WTP från 76 olika studier var det geometriska medelvärdet en kvot på 3,3 (Tuncel och Hammitt 2014).

[4] Ägandeeffekten är oförenlig med det s k Coase-teoremet (Coase 1960), som är centralt inom juridik och ekonomi.

förlust förrän aktien faktiskt är såld. Detta leder till att aktieägare i genomsnitt håller fast vid förlustaktier under en lång tid i hopp om att ”det vänder”, och säljer vinnaraktier tidigt ”för att hämta hem vinsten”, trots att det ofta vore bättre att göra tvärtom (t ex av skattemässiga skäl). Denna effekt som följer av mental bokföring påvisades först av Shefrin och Statman (1985) och bekräftades senare av Odean (1998) med hjälp av en omfattande mängd data från ett aktiemäklarbolag.

Tidigare upplevelser påverkar också hur vi fattar beslut. Den som nyligen har gjort vinster på casinot eller på börsen tenderar att ta större risker än den som nyligen gjort förluster. Det svider mindre att förlora så länge vi fortfarande ”ligger på plus” i vårt mentala konto, även om förutsättningarna i övrigt är desamma, något Thaler kallar *house money effect* (Thaler och Johnson 1990). I samma uppsats visar också författarna att individer är beredda att ta mycket stora risker om de ligger på minus och har chansen att gå jämnt upp, vilket de benämner *the break even effect*. Besluten fattas med snävt fokus, och det blir viktigt att inte sluta på minus vid dagens slut på kasinot, när det mentala kontot avslutas.

nr 8 2017 årgång 45

2. Sociala preferenser

Människor ser inte bara till sin egen nytta när de fattar beslut. De har uppfattningar om vad som är rimligt, och de kan ta hänsyn till andras välfärd i både positivt avseende – genom solidaritet eller överväganden om rättvisa – och negativt – som avund eller illvilja. Redan Adam Smith (1759) noterade förekomsten av sociala preferenser. I mer modern tid formaliserade 1992 års pristagare Gary Becker hur personer kan bry sig om andras välfärd (Becker 1974). Även 1998 års pristagare Amartya Sen argumenterade för att både altruism och moraliska principer kring rätt och fel kan vara viktiga motiverande faktorer för beteende (Sen 1977).

Thalers arbeten om sociala preferenser handlar främst om betydelsen av upplevd rättvisa. Tillsammans med Kahneman och Knetsch visade Thaler att uppfattningar om rättvisa är viktiga vid prissättnings- och lönebeslut (Kahneman m fl 1986a, 1986b). Utgångspunkten är teorin om mental bokföring, där Thaler inför begreppet transaktionsnytta, som är värdet av att göra en bra eller dålig affär. Hur rättvist priset upplevs är avgörande för transaktionsnyttan. Thaler och hans kollegor samlade in enkätdata där personer fick ta ställning till upplevd rättvisa i olika scenarier. Ett av scenarierna var exempelvis att en affär höjer priset på snöskyfflar på grund av ökad efterfrågan efter en snöstorm. Det visade sig upplevas som mycket orättvist. Om priset däremot höjs på grund av att snöskyfflar blivit dyrare att tillverka upplevs det inte som lika orättvist. Att konsumenterna bryr sig om upplevd rättvisa kan göra att företagen tvingas ta hänsyn till detta vid prissättningen, vilket leder till mer trögrörliga priser. Företag som bryter mot rättvisenormen straffas genom att konsumenterna slutar handla där, vilket kan få dem att bibehålla sina priser i situationer där de annars skulle höjt dem.

Bedömningen av hur rättvis en prissättning är kan vara beroende av den referenspunkt som konsumenterna har, och därför blir det viktigt vilken inramning (*framing*) ett företag ger en prisförändring. Om priset för en bil höjs med 5 000 kr bedöms det som mer orättvist av köparna om det presenteras som att riktpriset för bilen höjts – än om det presenteras som att riktpriset legat högre men att man nu minskar rabatten med 5 000 kr.

På liknande sätt kan sociala preferenser påverka företagens lönesättning. Även i fråga om löner finns starka föreställningar om vad som är rimligt och rättvist. Detta kan påverka lönebildningen på arbetsmarknaden genom jämförelser mellan olika löntagargrupper, vilket även analyserats av den tidigare pristagaren George Akerlof (1982). Det är svårt för löntagare att acceptera nominella lönesänkningar – den lönenivå man har i dag är den givna referenspunkt som man inte vill gå under – medan det är lättare att acceptera en ökning av nominallönen som är lägre än inflationen, trots att detta innebär en lönesänkning i reala termer.

Thaler konstruerade tillsammans med Kahneman och Knetsch det s k diktatorspelet för att mäta sociala preferenser (Kahneman m fl 1986a). Studenter parades ihop med en anonym motpart och en av dem (”diktatorn”) fick välja hur de skulle dela på 20 dollar: Alternativen var att antingen ta 18 dollar själv och bara ge 2 dollar till motparten, eller att dela lika och ta 10 dollar var. Ungefär tre fjärdedelar valde att dela pengarna lika – de agerade som om de brydde sig om rättvisa. Det finns nu en omfattande forskning om diktatorspelet, där upplägget oftast är att diktatorn väljer fritt hur pengarna ska fördelas (i stället för att bara ha två alternativ som ovan). Enligt en metaanalys av 129 studier gav diktatorerna bort i genomsnitt 28 procent av pengarna (Engel 2011).

Kahneman m fl (1986a) genomförde också ytterligare experiment, bl a med ultimatumspelet, där en spelare får lämna ett förslag på hur en summa ska fördelas och där den andra antingen accepterar förslaget eller så får ingen av dem några pengar alls.[5] Sammantaget visar experimenten att människor är beredda att avstå materiella fördelar för att upprätthålla vad de uppfattar som en rättvis fördelning av villkoren. De är också beredda att ta en kostnad för att straffa andra som bryter mot grundläggande rättvisekrav, inte bara när de själva har drabbats utan också när de ser någon annan drabbas av orättvisor. Thalers arbeten om rättvisa har lagt grunden för den senare forskningen kring sociala preferenser (Rabin 1993; Fehr och Schmidt 1999; Bolton och Ockenfels 2000; Charness och Rabin 2002).

3. Bristande självkontroll

I Odysséens tolfte sång varnas Odysseus av Kirke för sirenerna, som lockar till sig sjöfarare med underskön sång. Odysseus, som liksom besättningen vill komma hem till Ithaka, löser problemet genom att täppa till öronen på

[5] Ultimatumspelet hade uppfunnits några år tidigare av Güth m fl (1982). Se Camerer (2003) för en genomgång av olika spel som numera ofta används inom beteendeekonomi.

besättningsmännen med vax och därefter binda sig vid masten, med strikta order till besättningen att inte bry sig om hans åtbörder förrän de har passerat faran. Odysseus problem är sinnebilden för dilemman på alla nivåer i våra liv, när vi lockas av frestelser i nuet som hotar välfärden på längre sikt. Det kan handla om mat och dryck, rökning och annan konsumtion som ställs i kontrast till sparande mot långsiktiga mål eller förberedelser för tiden efter pensioneringen. Ett annat exempel är att den som väljer en längre utbildning har lägre inkomster under utbildningstiden, men denne kan i gengäld se fram mot bättre villkor längre fram. Att det finns konflikter mellan kortsiktiga och långsiktiga intressen och en risk för inkonsekventa beslut i sådana situationer har analyserats av tidigare pristagare som Schelling (1978) och i makroekonomiska sammanhang av Kydland och Prescott (1977).

Både positiva upplevelser och kostnader som ligger nära i tiden upptar en större del av våra tankar än sådana som ligger längre bort. Tusen kr om ett år uppfattas som mindre värda än tusen kr i dag, oavsett om det är en inkomst eller en utgift. I traditionell ekonomisk teori beskrivs detta med hjälp av exponentiell diskontering – man antar att både inkomster och utgifter minskar med en konstant faktor för varje månad eller år som går. Med ett sådant antagande blir rangordningen mellan två framtida alternativ oberoende av när den görs. Men som Odysseus dilemma visar kan man ändra sig i valet mellan två alternativ. Den som fyller 30 år kanske börjar fundera på sin framtida pension. Man kanske inte känner att man har pengar över i dag men tänker att man definitivt ska börja spara om fem år. När 35-årsdagen väl infaller ändrar man sig dock och väljer att skjuta upp sitt sparande ytterligare några år. Förklaringen till ett sådant beteende är ett asymmetriskt fokus på nuet där individen agerar som om framtida inkomster diskonteras snabbare i början än senare. Detta kallas för hyperbolisk diskontering, och det leder till att preferenserna inte är konsistenta över tiden (Strotz 1956; Laibson 1997). Tidsinkonsistenta preferenser leder i sin tur till en efterfrågan på teknologier som hjälper individen att motstå frestelser. Läkemedlet Xenical mot övervikt är ett exempel på en sådan teknologi. Xenical leder till obehagliga biverkningar om en individ äter för mycket. Antabus mot alkoholism, som ger illamående vid drickande, bygger på en liknande princip.

Thaler (1981) fann empirisk evidens för tidsinkonsistenta preferenser hos människor genom att låta individer välja mellan olika summor pengar vid olika tidpunkter.[6] Tillsammans med Hersh Shefrin har Thaler skapat en alternativ modell – *planner-doer-modellen* – för att beskriva dilemmat (Thaler and Shefrin 1981; Shefrin och Thaler 1988).

Modellen bygger på en inre spänning mellan ett planerande och ett handlande jag. Det planerande jaget tänker och fattar beslut med den långsiktiga välfärden i sikte, medan det handlande jaget styrs mer kortsiktigt. Uppdelningen används inom modern psykologi och har också stöd i senare

6 Ainslie (1974) hade tidigare observerat tidsinkonsistent beteende hos duvor.

hjärnforskning (McClure m fl 2004; Evans och Stanovich 2013).[7] Planeraren kan i modellen antingen hjälpa det handlande jaget att utöva självkontroll genom kostsam viljestyrka eller genom att använda olika tumregler. Exempel på tumregler är att inte ha alkohol hemma, att köpa ett paket cigaretter i stället för en hel kartong och att inte besöka casinon. *Planner-doer-modellen* har under senare år vidareutvecklats i en serie uppsatser av Fudenberg och Levine (2006, 2011, 2012).

Som Odysseus exempel visar handlar lösningen på dilemmat ofta om att på något sätt hjälpa det planerande jaget genom att ta bort en del kortsiktiga handlingsmöjligheter. Detta avviker från traditionell beslutsteori, där fler handlingsalternativ alltid ger bättre beslutsutfall än färre. I vissa fall klarar människor av att behärska sig på egen hand – den mentala bokföringen kan exempelvis vara ett sätt att undvika kortsiktigt slösande. I andra fall kan samhället behöva hjälpa det planerande jaget på traven genom att utforma regler och institutioner som uppmuntrar till mer långsiktigt beteende (exempelvis ett obligatoriskt pensionssystem eller skatt på cigaretter).

4. Beteendeekonomi i praktiken

Beteendeekonomer har på ett djupgående sätt ifrågasatt traditionella nationalekonomiska modeller inom centrala områden som finansmarknaden. Richard Thaler har tillsammans med 2012 års pristagare Robert Shiller etablerat forskningsområdet *beteendefinans*, där forskare bl a dokumenterat till synes omotiverade börsvariationer som ter sig svårförenliga med antaganden om effektiva marknader (Fama 1970).[8] Man har också funnit vad som i realiteten är negativa börsvärden på vissa aktier – en orimlighet, eftersom man alltid kan kasta bort en aktie utan värde (Lamont och Thaler 2003). Experiment med försökspersoner som får välja mellan olika placeringar visar att personerna är känsliga för hur sannolikheten för olika utfall presenteras (Benartzi och Thaler 1999). De tenderar att undvika aktier när de ser sannolikhetsfördelningen för hur utfallet kommer att vara efter ett års tid, eftersom risken anses vara för hög. Men när man presenterar sannolikheten för de tänkbara utfallen av olika placeringar över en längre tidshorisont, väljer försökspersonerna i högre utsträckning aktier på bekostnad av värdepapper med lägre risk. De Bondt och Thaler (1985, 1987) har också funnit stöd för att investerare i aktiemarknaden överreagerar på ny information, vilket leder till att vinnaraktier tenderar att gå ned i framtiden och förloraraktier att gå upp.

Inom marknadsföring används ofta metoder som utnyttjar konsumenternas begränsade rationalitet. Röda prislappar eller uppmaningar av typen ”köp tre, betala för två” ger konsumenten en känsla av att ha gjort en vinst eftersom erbjudandena flyttar referenspunkten för bedömningen av priset. Lotterier och vadslagning marknadsförs genom överexponering av

7 Kahneman (2011) bygger på en liknande dual modell.
8 Se Barberis och Thaler (2003) för en översikt.

sällsynta vinnare och mörkande av de mångdubbelt fler förlorarna. Många konsumenter lockas att ta lån på ofördelaktiga villkor för att köpa en vara som de egentligen inte har råd med. Thaler är flitigt citerad i den företagsekonomiska litteraturen. Det positiva för konsumenterna är att hans och andra beteendeekonomers insikter kan hjälpa oss att se igenom marknadsföringstricken och undvika ofördelaktiga ekonomiska beslut.

Individer med begränsad rationalitet och bristande självkontroll fattar inte alltid bästa möjliga beslut. I många situationer behöver det planerande jaget hjälp med att hantera frestelser. Det är sådana överväganden som ligger bakom t ex restriktioner på alkohol och droger i många länder. Enligt den traditionella modellen ska ohälsosamma varor som alkohol och cigaretter beskattas med den externa kostnad konsumtionen åsamkar andra i samhället. För individer med bristande självkontroll finns ett ytterligare argument för beskattning: Skatten hjälper det planerande jaget att göra långsiktiga val och det minskar kostnaden för att utöva självkontroll. En nackdel med skatter och andra tvingande regleringar är dock att de kan ha negativa effekter på individer som inte lider av bristande självkontroll.

I vissa fall har den beteendeekonomiska forskningen dock kunnat peka på åtgärder som kan gynna individer med bristande självkontroll utan att missgynna andra individer. Det är för denna typ av åtgärder som begreppet paternalistisk liberalism (*libertarian paternalism*) har myntats. Richard Thaler har tillsammans med Cass Sunstein argumenterat för att både offentliga och privata institutioner på olika områden aktivt (men med bibehållen valfrihet) bör försöka ”puffa” individer i rätt riktning – den engelska termen är *nudging* (Thaler och Sunstein 2003, 2008).

I många situationer där individer förväntas göra egna val finns ett förvalt standardalternativ som kommer att gälla om individen av någon anledning inte vill göra ett aktivt val (den engelska termen är *default alternative*). Utformningen av detta standardalternativ spelar ofta en förvånansvärt stor roll. Ett klokt utformat standardalternativ kan vara till god hjälp för den som har svårt att göra ett eget val, utan att missgynna den som vill välja något annat. Richard Thaler har tillsammans med Henrik Cronqvist analyserat det svenska premiepensionssystemet utifrån detta perspektiv (Cronqvist och Thaler 2004).

Den mest uppmärksammade praktiska tillämpningen av beteendeekonomi är programmet *Save More Tomorrow*, som utformades av Thaler och Benartzi (Thaler och Benartzi 2004; Benartzi och Thaler 2013) för att öka pensionssparandet i USA. Som vi redan nämnt kan det vara svårt för många att spara mer i dag, eftersom det direkt minskar hur mycket man kan konsumera. Detta fast man gärna skulle vilja spara mer i framtiden, särskilt om man förväntar sig att ens lön kommer att öka. Utgångspunkten för *Save More Tomorrow* är därför att deltagarna går med på att sätta av en del av sina framtida löneökningar till sparande. Eftersom sparandet inte börjar på en gång, är programmet attraktivt för personer med hyperboliska preferenser som vill spara mer i framtiden. Inte ens i framtiden kommer deltagarna att

drabbas av någon nedskärning i de medel de har tillgängliga för konsumtion, eftersom det ökade sparandet tas från framtida ökningar av inkomsten. Förlustaversion är därför inte något hinder för att delta i programmet, som med framgång har använts i många företag i USA.

Framgångarna med *Save More Tomorrow* har bl a lett till att s k *nudge units* införts i både Storbritannien och USA, med syfte att reformera offentlig förvaltning med hjälp av beteendeekonomiska insikter. Det finns tillämpningar inom många områden utöver pensionssparande, exempelvis organdonationer och miljöpolitik. Den paternalistiska liberalismen har på vissa håll kritiserats som uttryck för en förmyndarmentalitet, men det är viktigt att framhäva att program som *Save More Tomorrow* bygger på frivilligt deltagande och att deltagarna är fria att när som helst lämna programmet.

5. Sammanfattning

Beteendeekonomi har mycket tack vare Richard Thalers insatser blivit ett etablerat forskningsområde. Att inkludera psykologiska faktorer i beskrivningen av människors beslut i ekonomiska sammanhang leder ofta till större realism. Det beteendeekonomiska perspektivet ökar ibland komplexiteten i modellerna, men det skapar i gengäld möjligheter att utforma samhällets institutioner på ett bättre sätt. Richard Thaler har bidragit till att göra nationalekonomin mer mänsklig.

REFERENSER

Ainslie, G W (1974), ”Impulse Control in Pigeons”, *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, vol 21, s 485–489.

Akerlof, G A (1982), ”Labor Contracts as Partial Gift-Exchange”, *Quarterly Journal of Economics*, vol 97, s 543–569.

Barberis, N och R H Thaler (2003), ”A Survey of Behavioral Finance”, i Constantinides, G, M Harris och R Stulz (red), *Handbook of the Economics of Finance*, Elsevier Science, Amsterdam.

Becker, G S (1974), ”A Theory of Social Interactions”, *Journal of Political Economy*, vol 82, s 1063–1093.

Benartzi, S och R H Thaler (1995), ”Myopic Loss-Aversion and the Equity Premium Puzzle”, *Quarterly Journal of Economics*, vol 110, s 75–92.

Benartzi, S och R H Thaler (1999), ”Risk Aversion or Myopia? Choices in Repeated Gambles and Retirement Investments”, *Management Science*, vol 45, s 364–381.

Benartzi, S och R H Thaler (2013), ”Behavioral Economics and the Retirement Savings Crisis”, *Science*, vol 339, s 1152-1153.

Bolton, G och A Ockenfels (2000), ”ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition”, *American Economic Review*, vol 90, s 166–193.

Camerer, C F (2003), *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interactions*, Princeton University Press, Princeton, NJ.

Camerer, C F, L Babcock, G Loewenstein och R H Thaler (1997), ”Labor Supply of New York City Cab Drivers: One Day at a Time”, *Quarterly Journal of Economics*, vol 112, s 407–442.

Camerer, C F och G Loewenstein, (2004), ”Behavioral Economics: Past, Present, and Future”, i Camerer, C F, G Loewenstein och M Rabin (red), *Advances in Behavioral Economics*, Princeton University Press, Princeton, NJ.

Charness, G och M Rabin (2002), ”Understanding Social Preferences with Simple Tests”, *Quarterly Journal of Economics*, vol 117, s 817–869.

Coase, R H (1960), ”The Problem of Social Cost”, *Journal of Law and Economics*, vol 3, s 1–44.

Cronqvist, H och R H Thaler (2004), ”Design Choices in Privatized Social-Security Systems: Lessons from the Swedish Experience”, *American Economic Review*, vol 94, s 424–428.

De Bondt, W F M och R H Thaler (1985), ”Does the Stock Market Overreact?”, *Journal of Finance*, vol 40, s 793–805.

De Bondt, W F M och R H Thaler (1987), ”Further Evidence on Investor Overreaction and Stock Market Seasonality”, *Journal of Finance*, vol 42, s 557–581.

DellaVigna, S (2009), ”Psychology and Economics: Evidence from the Field”, *Journal of Economic Literature*, vol 47, s 315–372.

Engel, C (2011), ”Dictator Games: A Meta Study”, *Experimental Economics*, vol 14, s 583–610.

Evans, J och K E Stanovich (2013), ”Dual-Process Theories of Higher Cognition: Advancing the Debate”, *Perspectives on Psychological Science*, vol 8, s 223–241.

Fama, E F (1970), ”Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work”, *Journal of Finance*, vol 25, s 383–417.

Fehr, E och K Schmidt (1999), ”A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation”, *Quarterly Journal of Economics*, vol 114, s 817–868.

Fudenberg, D och D K Levine (2006), ”A Dual-Self Model of Impulse Control”, *American Economic Review*, vol 96, s 1449–1476.

Fudenberg, D och D K Levine (2011), ”Risk, Delay and Self-Control Costs”, *American Economic Journal: Microeconomics*, vol 3, s 34–68.

Fudenberg, D och D K Levine (2012), ”Timing and Self-Control”, *Econometrica*, vol 80, s 1–42.

Güth, W, R Schmittberger och B Schwartz (1982), ”An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol 3, s 367–388.

Kahneman, D (2011), *Thinking, Fast and Slow*, Farrar, Straus and Giroux, New York.

Kahneman, D, J L Knetsch och R H Thaler (1986a), ”Fairness and the Assumptions of Economics”, *Journal of Business*, vol 59, s S285–S300.

Kahneman, D, J L Knetsch och R H Thaler (1986b), ”Fairness as a Constraint on Profit Seeking”, *American Economic Review*, vol 76, s 728–741.

Kahneman D, J L Knetsch och R H Thaler (1990), ”Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem”, *Journal of Political Economy*, vol 98, s 1325–1348.

Kahneman, D och A Tversky (1979), ”Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk”, *Econometrica*, vol 47, s 263–291.

Kydland, F E och E C Prescott (1977), ”Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans”, *Journal of Political Economy*, vol 85, s 473–492.

Laibson, D (1997), ”Golden Eggs and Hyperbolic Discounting”, *Quarterly Journal of Economics*, vol 112, s 443–477.

Lamont, O A och R H Thaler (2003), ”Can the Market Add and Subtract? Mispricing in Tech Stock Carve-Outs”, *Journal of Political Economy*, vol 111, s 227–268.

McClure, S M, D I Laibson, G Loewenstein och J D Cohen (2004), ”Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards”, *Science*, vol 306, s 503–507.

Odean, T (1990), ”Are Investors Reluctant to Realize Their Losses?”, *Journal of Finance*, vol 53, s 1775–1798.

Rabin, M (1993), ”Incorporating Fairness into Game Theory and Economics”, *American Economic Review*, vol 83, s 1281–1302.

Rabin, M (1998), ”Psychology and Economics”, *Journal of Economic Literature*, vol 36, s 11–46.

Schelling, T C (1978), ”Egonomics, or the Art of Self-Management”, *American Economic Review: Papers and Proceedings*, vol 63, s 134–139.

Sen, A K (1977), ”Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory”, *Philosophy & Public Affairs*, vol 6, s 317–344.

Shefrin, H M och M Statman (1985), ”The Disposition to Sell Winners Too Early and Ride Losers Too Long: Theory and Evidence”, *Journal of Finance*, vol 40, s 777–790.

Shefrin, H M och R H Thaler (1988), ”The Behavioral Life-Cycle Hypothesis”, *Economic Inquiry*, vol 26, s 609–643.

Simon, H A (1955), ”A Behavioral Model of Rational Choice”, *Quarterly Journal of Economics*, vol 69, s 99–118.

Smith, A (1759), *Theory of Moral Sentiments*, Millar, London.

Strotz, R H (1956), ”Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization”, *Review of Economic Studies*, vol 23, s 165–180.

Thaler, R H (1980), ”Toward a Positive Theory of Consumer Choice”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol 1, s 39–60.

Thaler, R H (1981), ”Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency”, *Economics Letters*, vol 8, s 201–207.

Thaler, R H (1985), ”Mental Accounting and Consumer Choice”, *Marketing Science*, vol 4, s 199–214.

Thaler, R H (1994), ”Psychology and Savings Policies”, *American Economic Review*, vol 84, s 186–192.

Thaler, R H (1999), ”Mental Accounting Matters,” *Journal of Behavioral Decision Making*, vol 12, s 183–206.

Thaler, R H (2015), *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, W W Norton & Company, New York.

Thaler, R H och S Benartzi (2004), ”Save More Tomorrow^{TM}: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving”, *Journal of Political Economy*, vol 112, s S164–S187.

Thaler, R H och E J Johnson (1990), ”Gambling with the House Money and Trying to Break Even: The Effects of Prior Outcomes on Risky Choice”, *Management Science*, vol 36, s 643–660.

Thaler, R H och H M Shefrin (1981), ”An Economic Theory of Self-Control”, *Journal of Political Economy*, vol 89, s 392–406.

Thaler, R H och C R Sunstein (2003), ”Libertarian Paternalism”, *American Economic Review: Papers and Proceedings*, vol 93, s 175–179.

Thaler, R H och C R Sunstein (2008), *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, Yale University Press, New Haven, CT.

Tuncel, T och J K Hammitt (2014), ”A New Meta-Analysis on the WTP/WTA Disparity”, *Journal of Environmental Economics and Management*, vol 68, s 175–187.