



Bättre beslut med puff

Den amerikanske ekonomen Richard H. Thaler belönas för sina banbrytande bidrag till beteendekonomin, som utgör en bro mellan ekonomiska och psykologiska analyser av beslutsfattande. Beteendekonomin ger nya möjligheter att utforma handlingsalternativ och institutioner som kan hjälpa individer att fatta bättre beslut och öka välfärden i samhället.

Enligt traditionell ekonomisk teori är vi människor välinformerade, kapabla att tänka rationellt, vi kan förverkliga våra mål, och bryr oss bara om vår egen själviska nytta. Richard Thalers forskning visar att avvikelserna från denna teoretiska *Homo economicus* ibland både är stora och systematiska. Människor brister i sin rationalitet och självkontroll, de bryr sig om rättvisa och om andra människor.

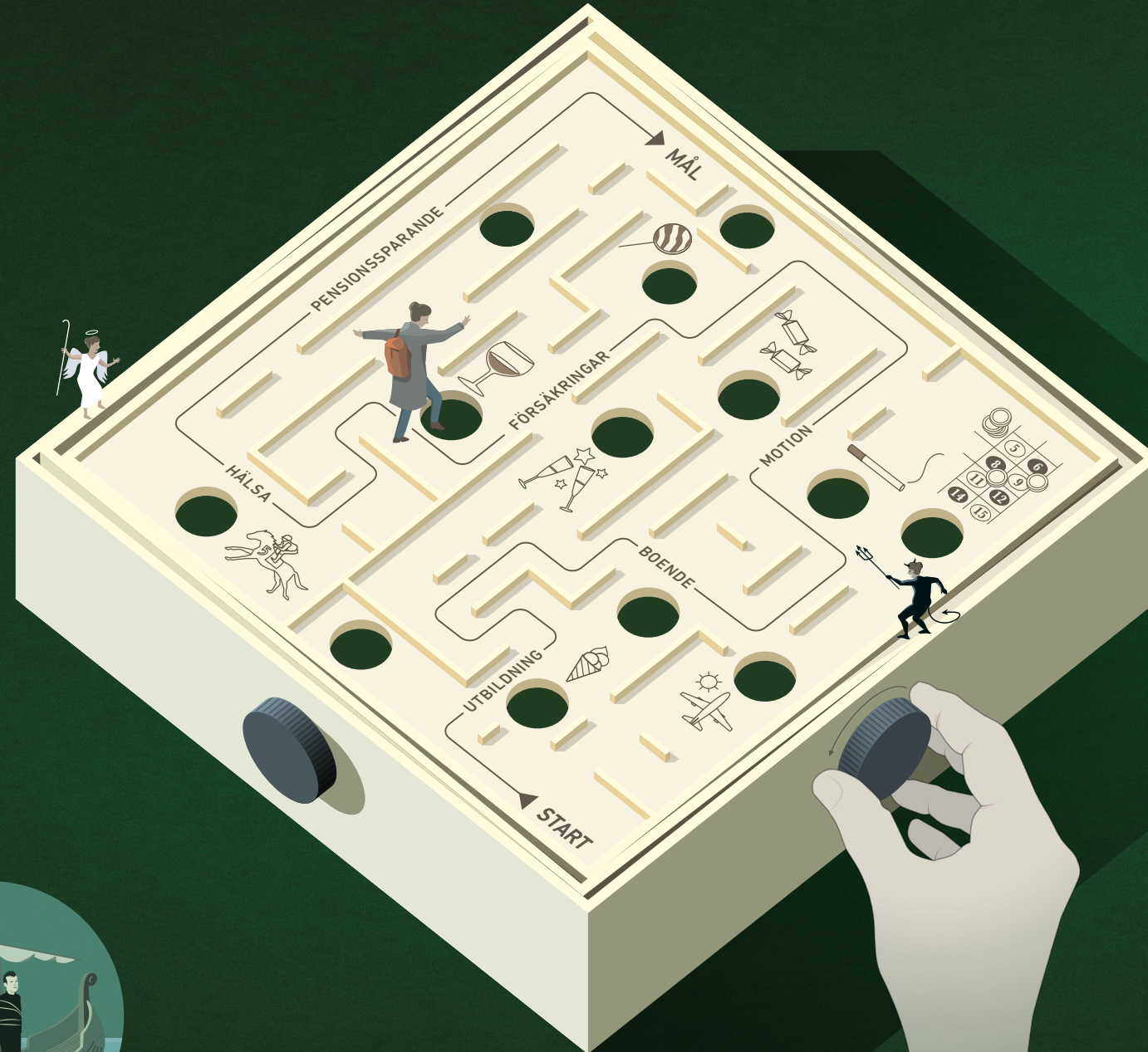
Richard Thaler har förfinat den ekonomiska analysen genom att ta hänsyn till framför allt tre psykologiska faktorer: sociala preferenser, begränsad rationalitet, och bristande självkontroll.

Sociala preferenser handlar om våra föreställningar om vad som är rimligt och rättvist, till exempel när det gäller priser och löner. Vi är beredda att i rättvisans namn avstå materiella fördelar. Vi är till och med beredda att ta en kostnad för att straffa andra som bryter mot grundläggande rättvisekrav,

inte bara när vi själva har drabbats utan också när vi ser någon annan drabbas av orättvisor.

Begränsad rationalitet beskriver hur vi förenklar våra val och hur annat än rent rationella skäl kan ligga bakom våra beslut, som då kan te sig märkliga ur ett traditionellt ekonomiskt perspektiv. Besluten kan däremot finna sin förklaring med hjälp av Richard Thalers teori om mental bokföring som beskriver hur människor organiserar, formulerar och utvärderar finansiella beslut.

Bristande självkontroll handlar om att ge efter för impulsen att agera kortsiktigt på bekostnad av ett mer långsiktigt mål. Vi väljer fel trots att vi oftast vet vad som skulle vara bäst i det långa loppet. Våra beslut är alltså inte alltid de som är de bästa för oss själva, och Richard Thalers förslag på hur vi ändå kan välja rätt är *nudging*. Genom att få en *puff* i rätt riktning kan människor få hjälp med att till exempel pensionsspara eller agera för bättre miljö utan att behöva tvingas till det.



Nudging

Richard Thaler har utvecklat idéer om *nudging*, som är en tillämpning av beteendekonomi. Huvudtanken är att hjälpa människor att utöva mer självkontroll och fatta mer rationella beslut. Han förespråkar libertariansk paternalism, vilket innebär att politik och lämpliga institutioner ska kunna utformas så att människor "puffas" mot att fatta bättre beslut. Samtidigt ska varje individ vara fri att välja och bedöma om det valda alternativet är bäst för en själv.

Till exempel kan människor puffas mot att spara mer genom att i dag lova att placera en del av sina framtida löneökningar i pensionssparande. Ibland kan det handla om ett bästa sätt att utforma förvalsalternativet – det som blir utfallet av ett val för de som inte aktivt väljer något annat. I vissa valsituationer är det många personer som inte gör något aktivt val; exempelvis har det visat sig när det gäller organdonationer att antalet donatorer blir betydligt högre om förvalsalternativet är att donera organ jämfört med att inte donera.

Richard H. Thaler

Född 1945 i East Orange, NJ, USA.
Charles R. Walgreen Distinguished Service Professor of Behavioral Science and Economics vid The University of Chicago Booth School of Business, IL, USA.



Begränsad rationalitet

För att hantera vardagslivets många ekonomiska beslut sorterar vi dem ofta under separata konton i vårt medvetande. Thalers teori om mental bokföring visar vilka konsekvenser detta leder till. Till exempel tar man dyra lån för att fylla på ett av kontona, fastän pengarna redan finns tillgängliga på ett annat.

Sociala preferenser

Önskan om rättvisa och osjälvviskt beteende spelar roll i vissa situationer. Till exempel, trots att ett oväntat regn ökar efterfrågan på paraplyer, så uppfattas en höjning av priset som orättvis. Detta gör att försäljaren kan låta bli att sälja paraplyer dyrare för att inte förlora kunder i framtiden.

Bristande självkontroll

Berättelsen om Odysseus och sirenerna handlar om spänningen mellan det långsiktiga planerande jaget och det kortsiktiga njutningsinriktade. Ibland blir det bäst att surra sig vid masten för att inte falla för tillfälliga frestelser på vägen mot ett framtida mål.

