

# Den menneskelige faktor i økonomien



Tor Levin Hofgaard  
president i Norsk psykologforening

Tillit er en «myk verdi». Likevel er fortsatt idealet innen økonomisk teori det rasjonelle, kjolige og analytiske mennesket, som mest av alt minner om en person med dyssosial personlighetsforstyrrelse. Banker og finansinstitusjoner rekrutterer mennesker med utgangspunkt i en slik menneskeforståelse, og ut fra et slikt ideal. Er det rart det da går galt med tilliten?

I 2002 fikk psykologen Daniel Kahneman nobelprisen i økonomi. Med sin forskning utfordret han modellen som er hele grunnlaget for samfunnsøkonomens analyser: Mennesket som en skapning som gjør rasjonelle valg for å maksimere egeninteresser – homo economicus. Kahnemans funn viste at mennesket ofte ikke klarte å gjøre en fullstendig analyse av en situasjon. Når vi skal ta komplekse beslutninger, blir vi raskt preget av informasjonsoverbelastning. Fremfor å være rasjonelle og kjolige analytikere tar vi beslutninger ut fra vane, tommelfingerregler og med utgangspunkt i rettferdighet, tidligere opplevelser og ønsket om ikke å tape. For oss psykologer er dette grunnfagspensum. Kahneman fikk imidlertid ikke prisen for publisering av forstesemesternotatene i sosialpsykologi, men for å ha utviklet en ny økonomisk modell som tok høyde for disse realitetene. Innen feltet økonomisk analyse og prediksjon var dette en revolusjon.

I host har vi alle hatt orkesterplass til psykologiske prosesser i verdensøkonomien. Til dels tildekket griskhet, fratseri og begjar har blitt avløst av åpenlys frykt, fortvilelse og noe bortimot panikk. Prisen har blitt stadig høyere. I USA har banker som for bare noen måneder siden utgjorde grunnfjellet i landets økonomiske stormaktsstatus, veltet overende. Skattebetalerne har mattet pungen ut med svimlende milliardbeløp. I Europa har EU og enkeltstater overtatt eller støttet sine finansinstitusjoner med milliarder for at ikke økonomien skulle kollapse fullstendig. Vi leser om bedrifter som sier opp tusenvis av ansatte, om stagnasjon i forbruk, boligkjøp og i generell vekst. Analogiene til «de harde 30-årene» – «the great depression» – er hentet frem.

I bunnen av denne krisen ligger helt fundamentale psykologiske prosesser. Nokkelordet er tillit. Penger har i dag bare verdi fordi vi har tillit til at de har det. Sentralbanksjef Svein Gjedrem kunne på 100-årsfeiringen til Samfunnsøkonomene i september fortelle at ikke noe land har reelle verdier i nærheten av de summer befolkningen, bedriftene og staten disponerer. For i tiden kunne man veksle 100 kroner i tilsvarende mengde gull eller solv. Nå er 100-lappen, eller for de fleste, tallene i nettbanken, bare verdt 100 kroner så lenge vi føler at de er det. Hvis tilliten ble borte, og vi alle ville realisere være bankinskudd, ville alt gå i oppløsning. Det samme gjelder for verdier av selskaper, og for bankenes vilje til å låne ut penger til hverandre. Et rykte på børsen kan knuse et selskap i løpet av en dag. Mistillit til bankenes sikkerhet kan føre til at ingen banker låner ut penger til andre banker. Økonomien går da fullstendig i stå – alt på grunn av «psykologien i markedet».

Men det er håp. Økonomisk atferdsteori er omsider en voksende disiplin innen samfunnsøkonomien. Også i Norge har universitetene begynt å dyrke frem fagmiljøer som ikke lofter opp det dyssosiale individet som ideal. Kanskje kan dette på sikt gjøre den tillitsbaserte økonomien mer solid. Forutsetningen er at en slik forståelse bidrar til at finansinstitusjonene rekrutterer andre til sentrale posisjoner enn dem som bare ser på mennesker som midler til å nå egne mål. Psykologer kan være viktige bidragsytere til at dette blir en realitet. Når de samfunnsøkonomiske fagmiljøene banker på døren, bør vi derfor være snare til å åpne.