

# Dags för beteendepolitisk ekonomi?

De senaste åren har beteendekonomin blivit ett populärt forskningsfält inom nationalekonomin. Beteendekonomin studerar hur ekonomiska aktörer faktiskt beter sig – särskilt undersöks om de besitter den rationalitet och kognitiva förmåga som kännetecknar den traditionella modellens *homo economicus*. En stor mängd studier, de flesta baserade på experiment, finner tecken på att så inte är fallet. Tvärtom förefaller det vanligt att ekonomiska beslutsfattare präglas av irrationalitet, viljesvaghet, kortsiktighet och andra skiljaktigheter. Nämnas kan att en av fältets pionjärer, Daniel Kahneman, fick ekonomipriset år 2002.

Denna utveckling av nationalekonomin, i riktning mot psykologins metoder och insikter, är intressant på många sätt – bl a innebär den ett avfärdande av Milton Friedmans metodologisyn, enligt vilken graden av realism i de antaganden som används i ekonomiska modeller är av underordnad betydelse.

Här vill jag dock begränsa mig till att diskutera en tendens hos vissa – till exempel en del beteendekonomin, journalister och politiker (som Obama och Cameron) – att använda forskningsresultaten för att argumentera för paternalism. Med detta avses försök att styra mer eller mindre irrationella människors beslutsfattande så att det bättre motsvarar deras genuina eller långsiktiga preferenser. Mest känd i detta sammanhang är kanske boken *Nudge* av Richard Thaler och Cass Sunstein. De förespråkar libertariansk, eller mjuk, paternalism, vilken innebär att någon, till exempel staten, väljer ett *default*-alternativ för en viss typ av beslut. Det handlar alltså inte, som i fallet med traditionell paternalism, om direkta förbud utan om en ”puff” i vad man uppfattar vara rätt riktning, som individen kan avstå ifrån om hon gör ett aktivt val, men som annars gäller.

Ett problem med förespråkande av denna typ av paternalism har lyfts fram av bl a Ed Glaeser och Mario Rizzo. De menar att det inte är tillräckligt att konstatera att ekonomiska beslutsfattare ofta gör misstag och fattar irrationella beslut för att paternalism ska vara önskvärd. Man måste också visa att politiska eller andra beslutsfattare, som ska hjälpa de vanliga ekonomiska aktörerna att fatta bättre beslut, *själva* besitter den rationalitet och kognitiva förmåga som krävs för att veta hur det ska gå till. De menar att det finns goda skäl att utgå från att så inte är fallet. Om de har rätt följer inte paternalism, varken i den mjuka eller hårda formen, rättfram av beteendekonomin forskningsresultat.

Hur står det då till med den ledande beteendekonomin forskning-

en? Rekommenderar den paternalistisk politik och beaktar den i så fall att även politiska beslutsfattare kan brista i rationalitet och kognitiva förmåga? Denna sak har jag själv, tillsammans med några medarbetare, undersökt, genom att titta på samtliga artiklar under perioden 2000-09 i nationalekonomins ”top ten”-tidskrifter. Det visar sig att 4 procent av dessa artiklar var inom beteendekonomi och att 21 procent av de beteendekonomiska artiklarna innehöll någon typ av paternalistisk policyrekommendation. *Av dessa saknade i sin tur hela 96 procent en explicit analys av de politiska beslutsfattarnas rationalitet eller kognitiva förmåga.* I stället antog författarna ifråga implicit att de politiska beslutsfattare var i besittning av dessa egenskaper.

För egen del ser jag ett sådant antagande som otillfredsställande. George Stigler sammanfattade Adam Smiths syn på följande sätt: “Smith gav större utrymme åt känslor, fördomar och okunskap i det politiska livet än han någonsin gjorde i det vardagliga ekonomiska livet” (egen översättning). Jag säger inte att det nödvändigtvis är så att politikens aktörer inte har kunskap och kognitiv förmåga att genomföra paternalistisk politik. Jag säger bara att det inte kan tas för givet. Med andra ord förespråkar jag, i linje med Glaeser och Rizzo, vad som skulle kunna kallas beteendepolitisk ekonomi (*behavioral political economy*): en sammanhållen analys, där policyrekommendationer inte ges förrän både ekonomins och politikens aktörers rationalitet och kognitiva förmåga har analyserats.

*Niclas Berggren*