

Tverrfaglig fra bunn

Den europeiske økonomiprisen går til adferdsforskning.

Nobelprisen er bare så 1993. Skal du holde tritt med økonomifaget nytter det ikke å lese om Nobelprisene som gjerne tildeles de over 70 for forskningen de gjorde som 30. Da holder du deg mer oppdatert av å lese om den europeiske økonomiprisen. Slik kunne du alt i 1993 blitt kjent med forskningen til Jean Tirole, istedenfor å vente til 2014 da han fikk Nobelprisen for det samme arbeidet. Yrjö Jahnsson-prisen, som den heter, kårer annethvert år den beste økonomien i Europa under 45 år.

Thomas Piketty fikk prisen i 2013. På det tidspunktet var Piketty kun kjent i forskningsverdenen, men anerkjennelsen kom nok godt med i det han entret samfunnsdebatten for fullt. I år går prisen til Botond Köszegi. Köszegi har studert på Harvard og undervist ved Berkeley i USA, men universitetet i Budapest har klatret i rangeringene ved å hente hjem både han og andre ungarske stjerner.

Köszegi har vært med på å fylle gapet mellom økonomi og psykologi. Fra tidligere forskning har det vært vel kjent at folk flest har såkalte tidskonsistente preferanser. På norsk betyr dette at folk gjerne legger en fornuftig plan for sparing, slanking og røykestopp, men når planen skal settes i verk blir fristelsene for store og planen utsettes. For dem som finner det vanskelig å slutte å røyke vil dette bety at en tobakksavgift kan komme røykeren til hjelp. Siden lavinntektsgrupper vil være mest prissensitive til prisøkningen, er det de med lav inntekt som vil tjene mest på en slik pisk til å redusere røykingen. Avgiften er derfor ikke regressiv, slik andre økonomer har fryktet.

En annen konsekvens av tidsinkonsistente preferanser er at individer gjerne tar impulsfulle og utsetter tilbakebetalingen. Bedrifter kan dra nytte av individenes svakheter ved å tilby kredittkortlån som har lav rente i starten, men svært høy rente dersom lånet ikke er betalt tilbake innen en viss tid. Om låntagerne er uvitende om sin tidsinkonsistens vil de ta lån i



Den europeiske økonomiprisen går til Botond Köszegi. Han kan forklare hvorfor det er vanskelig å få drosje når det regner.
Foto: Dan Kitwood/Getty Images

Fredagskronikk Bård Harstad



tro på at de vil betale tilbake raskt, men når tiden kommer vil de utsette tilbakebetalingen og likevel betale høy rente. Köszegi har vist at folk derfor kan være tjent med forbud på aggressive kredittkortlån (der rentene øker dramatisk etter en tid).

Men Köszegi fikk først og fremst prisen for hans forskning på referansepunkt. Når vi vurderer en inntekt, en pris, eller et forbruksnivå, vil vi vanligvis gjøre en sammenligning til ett eller annet referansepunkt. Dersom vår inntekt overstiger referansepunktet er vi fornøyde, men dersom vi får mindre kan vi bli svært misfornøyde. Det store spørsmålet er hvor dette referansepunktet kommer fra. Tidligere har psykologer og økonomer hellet mot at referansepunktet er nivået vi har i utgangspunktet. Köszego og medforfatter Matthew Rabin har derimot vist at et mer sannsynlig referansepunkt er det en på forhånd forventer seg.

En tragikomisk implikasjon av teorien er at det kan være vanskelig å finne en drosje når det regner. Regn øker etterspørselen etter drosjer og gjør at

drosjesjåførene raskt vil tjene det de hadde forventet for dagen. Lønn utover referansepunktet er verdsatt mindre, så ettermiddagen tar de hjemme.

Også denne psykologiske adferden kan utnyttes av bedrifter. En kunde som lar seg lokke av salg vil danne seg et referansepunkt om å eie en ny frakk. Om butikken er utsolgt blir skuffelsen stor. For å innfri



Botond Köszegi
Tverrfaglig forskning blir mindre tverr over tid

referansepunktet ender en gjerne opp med å kjøpe frakk likevel, selv om en da må velge en med høyere pris som ikke er på tilbud. Slik vil tilbudspriser på et begrenset antall varer kunne lokke kunder som ender opp med å kjøpe dyrere varer enn de forventet.

Den premierte forskningen i grenseland mellom økonomi og psykologi kan lære oss mye om tverrfaglig forskning. For det første ble ikke forskningen styrt ovenfra, men fra professorene ved forskningsfronten som selv best forsto hvordan de ved hjelp

av andre fag kunne utvikle egen vitenskap. For det andre ble selve artiklene skrevet av forskere som delte fagbakgrunn. Forskningen til Köszegi er likevel tverrfaglig på den måten at økonomene har latt seg inspirere av psykologisk forskning. Med matematiske metoder har de kunnet formulere presist de psykologiske teoriene og slik gjort hypotesene testbare og falsifiserbare.

På lignende måte har det vært en fruktbar utveksling av ideer og metoder mellom statsvitenskap og økonomi, og for lengst har matematikk og statistikk blitt tatt i bruk av økonomer. Disse metodene er nå så integrerte i faget at deres bruk ikke lenger kvalifiserer som tverrfaglig. Tverrfaglig forskning blir mindre tverr over tid, men ikke dårligere av den grunn.

Bård Harstad, professor ved Økonomisk institutt, Universitetet i Oslo
Twitter: @bardharstad

Se flere innlegg
Side 34-35



Fredagskronikken



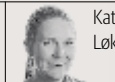
Alexander Cappelen



Bård Harstad



Ola Kvaløy



Katrine Løken



Simen Markussen



Mari Rege



Karen Helene Ulltveit-Moe

Debattansvarlig: Vidar Ivarsen **Telefon:** 22 00 10 59 **Sentralbord:** 22 00 10 00 **Epost:** debatt@dn.no **Telefaks:** 22 00 11 10

Hovedinnlegg/kronikk: Maks 4500 tegn inklusive mellomrom **Underinnlegg/replik:** Maks 1500 tegn (ca. 250 ord) **Legg ved portrettfoto.**

Alt stoff som leveres til Dagens Næringsliv, må produseres i henhold til Vær varsom-plakaten. Dagens Næringsliv betinger seg retten til å lagre og utgi alt stoff i avisen i elektronisk form, også gjennom samarbeidspartnere. Redaksjonen forbeholder seg retten til å forkorte innsendte manuskripter. Debattinnlegg honoreres ikke.