

Birtist á Deiglan.com, 2. nóvember 2002

Nóbelsverðlaun í hagfræði

Jón Steinsson

Fyrir tæpum mánuði var Daniel Kahneman og Vernon Smith veitt nóbelsverðlaun í hagfræði. Kahneman hlaut verðlaunin fyrir rannsóknir sem sýndu að hegðun fólks er ekki alltaf „rökrétt“ og fyrir kenningar, byggðar á sálfræði, sem varpað hafa ljósi á „órökrétta“ hegðun fólks. Smith hlaut verðlaunin fyrir brautryðjendastarf á sviði hagfræðitilrauna.

Hagfræði er ungt vísindi sem er enn í mótun. Þetta sést vel á því að fyrir nokkrum áratugum hefði vinna þeirra Kahneman og Smith varla talist hagfræði. Kahneman hefur alla tíð verið prófessor í sálfræði en ekki hagfræði. Enn þann dag í dag byrja margar kennslubækur í hagfræði á því að benda nemendum á að í hagfræði sé ekki unnt að komast að sannleikanum með því að gera tilraunir eins og eðlis- og efnafræði.

Í dag eru bæði sálfræðileg hagfræði og tilraunahagfræði mjög vaxandi svið innan hagfræðinnar. Margir eru reyndar á þeirri skoðun að hér sé um tískubylgju að ræða og að hagfræði muni á endanum snúa baki við kenningum sem byggja á „órökréttri“ hegðun. Aðrir eru hins vegar sannfærðir um að hugmyndir úr sálfræði muni gjörbreyta til frambúðar hugmyndum hagfræðinga um hegðun fólks.

Umræður af þessu tagi eru reyndar nokkuð algengar. Skemmst er að minnast þeirrar umræðu sem fór fram fyrir um 10 árum þegar nóbelsverðlaun í hagfræði voru veitt fyrir rannsóknir í leikjafræði. Síðan þá hafa áhrif leikjafræði innan hagfræðinnar haldið áfram að aukast.

En víkjum aðeins að innihaldi þeirra kenninga sem Kahneman fékk verðlaunin fyrir. (Ég þekki lítið til tilraunahagfræði og treysti mér því ekki til þess að fjalla um rannsóknir Smith.) Kahneman er ef til vill frægastur fyrir tvenns konar rannsóknir. Annars vegar rannsóknir sem sýna að þegar fólk stendur frammi fyrir vali þá hefur fólk tilhneigingu til að taka mismunandi ákvarðanir eftir því hvernig valinu er lýst (e. framing); og hins vegar rannsóknir sem sýna að nytjafall fólks virðist vera ósamhverft um viðmiðunarpunkt sem hefur með núverandi ástand að gera (e. prospect theory).

Því miður er erfitt að útskýra þessar kenningar þannig að leikmenn skilji, sérstaklega þar sem íslensk orð yfir mörg af þeim hugtökum sem kenningarnar byggja á eru enn ekki til. Ég hvet hins vegar áhugasama til þess að lesa skýrslu Nóbelfstofnunarinnar um þá Kahneman og Smith. Skýrslan gerir kenningum þeirra góð skil og er skrifuð á nokkuð aðgengilegu máli.