

# Instituutitaloustieteen oppikirjassa standardia avarampi ihmiskäsitys\*

Martti Vihanto

*Kansantaloustieteen dosentti*

Turun yliopiston kauppakorkeakoulu

## 1. Oppikirjan tarkoitus

Taloustieteelle ei ole olemassa yleisesti hyväksyttyä, yhtä määritelmää (Backhouse ja Medema 2009). Suurelle yleisölle mielikuva taloustieteestä syntyy helpoiten sen perusteella, mikä näyttäisi olevan sen tutkimuskohde. Kun taloustieteilijä esiintyy televisiohaastattelussa, katsoja odottaa hänen puhuvan suhdanteista, kartelleista ja muista ”taloudellisista” asioista. Talouden asiantuntija osaa vastata talouden kysymyksiin niin kuin työoikeuden tuntija työoikeuden ja historian tuntija historian kysymyksiin. Monelle on yllätys, ja aloittavalle opiskelijalle ehkä järkytys, että taloustieteilijät itse luonnehtivat alaansa pikemmin sen käyttämien menetelmien kuin tutkimuksen kohteen mukaan.

Tekeillä olevassa oppikirjassa *Instituutitaloustieteen perusteet* kehitellään lähestymistapa, jossa talouden ilmiöitä selitetään monipuolisesti kaikkia tieteen menetelmiä käyttäen. Aikojen kuluessa polkujen kautta syntyneet

rajat ja työnjaot yhteiskuntatieteiden välillä ovat hankalasti siirrettäviä. Oppikirjoissa uudenaisten lähestymistapojen kokeileminen on erityisen varovaa, ja viiveet uusimpien ajatustapojen siirtymisessä opetukseen ovat pitkiä. Kirjan tavoitteena on historian taakasta välittämättä tarjota standardista poikkeava tapa oppia talouden ilmiöitä taloustieteen perusopinnoissa.

Kirja on tämän hetken tilassaan kokoelma suomalaisissa eri tieteenalojen lehdissä julkaistuja artikkeleita, joita on aika ajoin korjattu ja muokattu. Lukuja on 17 ja ne ovat luettavissa Internet-osoitteessa [www.ace-economics.fi/mvihanto/inst](http://www.ace-economics.fi/mvihanto/inst). Luvut ovat syntytapansa vuoksi toisistaan riippumattomia itsenäisiä kokonaisuuksia. Ennen Internet-aikaa projekti ei olisi ollut mahdollinen, tuskin juolahtanut mieleen, eikä ole vielä kukaan tavanomainen formaatti tutkimustyön tulosten levityksessä.

Taloustieteen perusoppikirjat olisi hyvä aloittaa johdantojen jälkeen sen tarkastelulla, miten ihmisten tiedetään nykytutkimuksen perusteella tekevän taloudellisia päätöksiä. Tämän artikkelin tavoitteena on hahmotella, mil-

\* Artikkelin perustuu työryhmäesitykseen *Kansantaloustieteen päivillä Vaasan yliopistossa 9.2.2012*.

laisia asioita tuohon tarkasteluun voisi sisällyttää. Aluksi pohditaan rationaalisuuden ja rationaalisuuden rajoitteiden merkitystä, selitetään päätöksentekoa heuristisena prosessina ja verrataan tätä standardioppikirjojen optimointioletukseen. Artikkelissa keskitytään tunteiden vaikutuksiin päätöksenteon prosesseissa ja toimijoiden vuorovaikutussuhteissa. Toimijat vaikuttavat toisiinsa paitsi välillisesti hintajärjestelmän kautta myös suoraan, ja tästä esimerkkeinä käytetään kerskakulutusta hyödykemarkkinoilla ja sisäistä motivaatiota työelämässä.

Heuristiikat ovat yksilön toimintatapoja, joiden hän arvioi johtavan hyvin päätöksiin, ja instituutiot ovat säännönmukaisuuksia, joita esiintyy laajasti ihmisten käyttäytymisessä ja sen vaikutuksissa. Rajoittunut rationaalisuus ja heuristiikat yhtäältä sekä heuristiikat ja instituutiot toisaalta kytkeytyvät likeisesti toisiinsa, ja näille rakentuvaa taloustiedettä voitaisiin kutsua instituutiotaloustieteksi. Se on luonteeltaan eklektinen oppisuunta, joka valitsee toisista kuhunkin selitystehtävään parhaiten soveltuvat osat. Tutkijoiden valinnat vaihtelevat eikä odotettavissa ole mitään nykyisen standardin kaltaista yhtenäistä doktriinia.

## 2. Raha ja rationaalisuus

Käytetyimpiä menetelmiä taloustieteessä ovat kvantitatiiviset menetelmät, ja erityisesti ekonometriaa ja differentiaalilaskentaa pidetään metodiikan runkona. Rajautumiseen on olemassa luonnollisia ja hyväksyttäviä syitä.

Talouden toiminta perustuu pääosin vaihdantaan, ja vaihdannassa annetaan yleensä rahaa hintana toisen tarjoamista tavaroista tai palveluista. Saatua rahaa voidaan kerryttää rahavaroiksi esimerkiksi pankkien talletustileille. Kun kaikki käyttävät samaa hyödykettä ra-

hana, taloudellisia suureita kyetään mittaamaan samassa yksikössä ja vaativien tilastollisten menetelmien käyttö tulee mahdolliseksi.

Vaihdantaan osallistuminen edellyttää yleensä rahavaroja. Tarve hankkia rahaa ja toisaalta pelko rahavarojen menettämisestä pakottavat talouden toimijat pyrkimään järkeviin päätöksiin. Rahan niukkuuden vuoksi rationaalisuusoletus on luonnostaan keskeinen osa taloustiedettä. Rahan ja rationaalisuuden vahva liitto on johtanut siihen, että talousteoriassa toimijoiden päätöksiä tarkastellaan hyvin usein optimointina. Esimerkkinä on kuluttaja, joka vertailee marketissa eri tavarayhdistelmiä, koettaa saada kaiken irti rahoillaan ja valitsee yhdistelmän, jolla hän pystyy maksimoimaan hyötynsä rahavarojen sekä tavaroiden hintojen asettamissa rajoissa.

Oletus ihmisten rationaalisuudesta on niin huomiota herättävä piirre taloustieteessä, että tieteenala voitaisiin määritellä sen kautta. Taloustiede olisi silloin yhteiskuntatiede, joka tutkii yhteiskunnallisia ilmiöitä ihmisten rationaalisen käyttäytymisen tuloksena. Selittämisen kohteena voi olla äänestäminen presidentinvaaleissa, osallistuminen hätäapukeräykseen tai varautuminen avioliiton hajoamiseen. Yhteiskuntatieteiden välinen työnjako ei tämän mukaan määräydy pelkästään tutkimuskohteen mukaan. Rationaalisuuden vaikutuksia tarkastellaan toki kaikissa yhteiskuntatieteissä, mutta missään ei oletukseen nojata sellaisella vakauksella kuin taloustieteilijöiden piirissä.

Taloustiede ei yleensä ota kantaa siihen, mikä on ihmisten itsensä mielestä rationaalista tai miten heidän pitäisi toimia. Näemme naisihmisen ostavan marketissa punaisia omenia 10 euron kilohintaan, vaikka vieressä on vihreitä euron omenia. Syynä ei ole huono näkö eikä hetken mielijohde, sillä aina ostaessaan omenia

hän valitsee punaisia eikä koskaan vihreitä. Moni tuttava on ihmetellyt asiaa ja sanonutkin siitä, mutta nainen jatkaa niin kuin ennen. Ehkä punaiset sointuvat paremmin hänen tarjoiluvatsinsa väriin, kenties punaiset ovat kotimaisia ja herättävät kansallistuntoja, emme tiedä. Nainen puolestaan ihmettelee, kun yksi tuttavistaan ostaa viinakaupassa joka kerta 100 euron viinipullon, vaikka samalla rahalla saisi 10 halvempaa. Ainakin taloustieteessä makuasiat ovat subjektiivisia eikä niistä lähdetä kiistelemään.

Reaalimaailman elämässä rationaalisuuden edellytykset eivät aina täyty esimerkiksi muisti- ja mielisairauksien vuoksi. Ihminen voi jälkepäin itsekkin myöntää toimiensa täydellisen järjettömyyden. Epärationalisuudet on otettava taloustieteessä huomioon, mutta yksityiskohdaisempi tarkastelu jää muiden tieteenalojen huoleksi.

### 3. Ortodoksian optimointioletus ja sen kritiikki

Rationaalisuuden keskeinen ja jopa ydinaseema taloustieteessä merkitsee, että opiskelijoilla on lupa odottaa sen merkitysten pohdintaa. Oppikirjoja on joukoittain ja erikielisiä, eivätkä yleistyksyet ole mahdollisia niitä tuntematta. Seuraavassa tarkastellaan tyylitelysti rationaalisuuden käsittelyä sellaisissa taloustieteen perusteiden tekstikirjoissa, joita pidetään tieteenalalla standardina. Edustava esimerkki on Suomessakin laajalti käytetty 716-sivuinen *Economics* (2011), jonka kirjoittajat ovat David Begg, Gianluigi Vernasca, Stanley Fischer ja Rudiger Dornbusch. Standardin alullepanijana voidaan pitää yhdysvaltalaisista Paul Samuelsonia, jonka legendaarisen oppikirjan ensimmäinen laitos ilmestyi vuonna 1948 eli aika kauan sitten (Klamer, McCloskey ja Ziliak 2007).

Rationaalisuus tulee puheeksi usein siinä vaiheessa, kun tarkastellaan kuluttajan valintakäyttäytymistä. Osutus on ymmärrettävä, sillä opiskelijat ovat ehtineet tehdä eläessään lukemattomia kulutus päätöksiä ja pystyvät saamaan asiaan valaistusta introspektion menetelmällä.

Rationaalinen kuluttaja punnitsee tarjolla olevien vaihtoehtojen hyötyjä ja kustannuksia. Hän pyrkii saamaan käytössä olevalla rahalla niin paljon hyötyä kuin mahdollista. Hän on johdonmukainen siten, että jos omena on hänestä parempi kuin päärynä ja päärynä parempi kuin kiinanomena, hän valitsee mieluummin omenan kuin kiinanomenan. Marginaalijattelu on olennainen osa taloudellista ajattelutapaa. Kuluttajan on tajuttava, että vaikka vesilitra hiekkakerämaassa on timanttia arvokkaampi, toinen litra ei ole enää yhtä arvokas, vielä vähemmän sadas tai tuhannes, jonka voi ihmisten ilmoille tultua huuhtoa alas vessasta, jos vesilaitos myy sen riittävän halvalla.

Rationaalisuus oletuksesta on lyhyt matka ajatukseen, että ihmisten päätöksenteko on optimointia eli kuluttajan tapauksessa hyödyn maksimointia. Eikö ole selvä, että järkevä ihminen pyrkii parhaaseen päätökseen eli optimiin (latinan kielessä *optimus* tarkoittaa parasta) ja että hän näin ollen optimoi? Optimointimenetelmiä on paljon, mutta niistä ei standardioppikirjoissa juuri puhuta, vaan päätöstilanteita tarkastellaan differentiaalilaskennan sidottuina ääriarvotehtävinä. Alusta saakka halutaan antaa kuva deduktiivisesta tieteestä, joka tekee pesäeroa esimerkiksi simulointimenetelmiin (Lehtinen ja Kuorikoski 2007, 325). Taloustieteen omalla kielellä ilmaisten tutkijat saattavat uhrata matemaattisen eleganssin vuoksi aikaa perinteisiin tarkastelutapoihin, vaikka esimerkiksi numeerisia menetelmiä käyttävä *computational economics* tuottaisi pienemmällä vaivalla

yhtä hyviä ennusteita toimijoiden käyttäytymisestä ja sen vaikutuksista (Judd 1997, 939).

Ihmisen käyttäytymisen selittäminen optimointina edellyttää rajuja oletuksia päätöksen olosuhteista ja päätöksentekijästä itsestään (Vihanto 2006, 411). Kuluttajat, poliitikot ja kaikki muut toimijat ovat ikään kuin mekaanisia päätöksentekoautomaatteja, jotka osaavat laskelmoida täydellisesti hyötyjä ja kustannuksia sekä valita itsensä kannalta aina parhaan vaihtoehdon. Tietämys on jäsentynyttä, joskaan ei välttämättä täydellinen. Tietämyksen käsittely on virheetöntä ja kognitiivinen kapasiteetti rajaton. Tunteilla ei ole sijaa, tai ainakaan niillä ei ole vaikutusta päätösten tekemisen prosesseihin. Monissa malleissa mennään vielä pidemmälle ja oletetaan ihmisten olevan kiinnostuneita vain omien rahavarojensa lisäämisestä. Rajoittumattomaan rationaalisuuteen (*unbounded rationality*) tai hyperrationaalisuuteen perustuvaa taloustieteen oppisuuntaa kutsutaan *Instituutitaloustieteen perusteet* -kirjassa ortodoksisiksi taloustieteeiksi.

Optimin etsiminen esitetään perusoppikirjoissa kuvioiden avulla, ja matematiikka on enintään liitteissä. Käppyröitä aikansa tutkittuun opiskelijalle saattaa, ja on kenties tarkoituskin, tulla käsitys, että taloustiede ei olekaan oppi rationaalisesta käyttäytymisestä vaan optimoinnista, ja siitäkin vain tietynlaisesta. Ymmärrettävää on myös päätyä käsitykseen, että jos rationaalisuus on optimointia, optimointi on rationaalista, eikä mitään muita päätösmenetelmiä tarvitse tuntea. Jotkut opiskelijat oppivat liiankin hyvin ja alkavat uskoa, että ihmiset optimoivat myös todellisessa eivätkä vain mallimaailmassa, ja ehkä pelkästään voittoa tavoitellen.

Oletus rajoittumattomasta rationaalisuudesta ei vastaa empiiristä tutkimustietoa siitä,

miten ihmiset elävät elämäänsä ja tekevät päätöksiä. Oletukseen perustuvat mallit ovat tästä huolimatta hyödyllinen osa taloustiedettä. Ne eivät selitä täydellisesti tai ehkä ollenkaan yksilön käyttäytymistä, mutta saattavat tuottaa oikeansuuntaisia ennusteita käyttäytymisen vaikutuksista kansantalouden tasolla. Hyperrationaalisten päätösten tarkastelu voi olla käyttökelpoinen myös antamalla viitteitä, miten ihmisten pitäisi toimia päästökseen tavoitteisiin niin hyvin kuin mahdollista.

Tärkein peruste optimointioletukselle on mahdollisuus rakentaa sisäisesti johdonmukaisia ajatusrakennelmia, jotka auttavat luonnostelevaan talouden mutkikkaita toimintaperiaatteita ja antamaan niistä karkeita kokonaiskuvia. Aksiomaattisuus ja siitä johtuva ohut kytkentä käytännön talouselämään ovat niin elimellinen taloustieteen piirre, että yliopistojen olisi tuotava ne selkeästi esiin esitteissä, oppaissa ja opinto-ohjauksessa. Yliopistojen ja niihin hakevien välillä on epäsymmetrinen informaatio tutkintojen sisällöistä ja ammattikuvista, ja loppuelämään vaikuttavat fataalit virheet ovat mahdollisia.

Opiskelijan ankkuroituminen tekemäänsä pääainevalintaan voimistaa virheen vaikutuksia. Psykologisessa taloustieteessä kutsutaan ankkuroitumisvaikutukseksi (*anchoring effect*) taipumusta käyttää päätöksissä tapauskohtaisia viitekohtia, jotka voivat parantaa päätösten laatua mutta myös olla asiaan liittymättömiä. Rolf Dobelli (2012, 137) mainitsee kirjassaan *Selkeän ajattelun taito* yhtenä esimerkkinä opettajan, jonka arvioon opiskelijan suorituksesta vaikuttaa tämän aiemmin saamat arvosanat.

Optimointioletus tekee helpoksi käyttäytymisen tarkastelun matemaattisesti, ja se myös edellyttää matematiikkaa. Tässä ei ole mitään moitittavaa. Yhdenlainen tutkimus käyttää yk-

siä ja toisenlainen tutkimus toisia menetelmiä. Ongelma on siinä, että matemaattisesta formalismista on tullut lähes itseisarvo, joka rajoittaa kuin pakkopaita oletusten valintaa. Aiheellista on huomata, että epäkohta ei juonnu oletuksista sinänsä vaan oletusten yksipuolisuudesta. Kaikki taloustiede perustuu oppisuuntaan katsomatta malleihin, ja malleissa on aina oletuksia. Ortodoksinen tapa määritellä rationaalisuus on vain yksi muiden joukossa, ja jokaisen tulisi hyväksyä, että muitakin on olemassa eikä käyttöä voida kieltää missään ohjekirjassa.

Liikanaista matemaattisuutta on arvosteltu taloustieteen piirissä vuosikymmenien ajan (Vihanto 2005, 8). Keskustelu taloustieteen kriisistä oli kansainvälisessä kirjallisuudessa vilkasta 1970-luvun alkupuolella. Esimerkiksi Wasily Leontief (1971, 2), *American Economic Associationin* silloinen puheenjohtaja ja vähän myöhemmin talousnobelisti, kutsuu ”skandaalimaiseksi” taloustieteen taipumusta hioa teoreettista järjestelmää, jolla ei ole paljoa tekemistä todellisuuden kanssa.

Neljä vuosikymmentä myöhemmin toinen Nobelin palkinnon saanut Paul Krugman kirjoittaa vuoden 2008 rahoituskriisiin liittyvässä artikkelissaan *Miten taloustieteilijät saattoivat olla niin väärässä?* seuraavasti (2010, 26): ”Oman näkemykseni mukaan taloustiede joutui harhateille, koska ekonomistit ryhmänä erehtyivät pitämään vaikuttavalta näyttävän matematiikan kauneutta totuutena.” *Instituutitaloustieteen perusteet* -kirjassa kritiikki otetaan tosissaan ja kehitellään taloustieteen oppimistapaa, jossa formalismi on taka-alalla tai kokonaan poissa, ja esille tuodaan erilaisten lähestymistapojen erilaisia tulkintoja talouden toiminnasta.

#### 4. Instituutioiden yhteydet heuristiikkoihin

Hyperrationaalisuudella on vankka asema taloustieteen opetuksessa, ja matemaattiseen optimointiin panostetaan voimakkaasti menetelmäopetuksessa. Tutkimuksen puolella rationaalisuuden vaihtoehtomääritelmiä käytetään vapaammin. Esimerkiksi psykologisessa taloustieteessä on selviö ajatella, että ihmisen kognitio on rajallinen. Kognitiiviset voimavarat asettavat rajoitteita kaikille päätöksille, mutta useissa ne ovat niukemmat kuin mitkään muut resurssit. Jos rationaalisen toimijan pitäisi jotta optimoida, niin oman järkensä käyttöä. Tällaisessa optimoinnissa on ongelma, sillä se kuluttaisi ennestäänkin niukkaa aivokapasiteettia eli juuri sitä, mistä on eniten pulaa (Vriend 1996, 278). Aivojen optimointi aivoilla muistuttaa tilannetta, jossa mies on uppoamassa suohon ja koettaa päästä ylös saappaansa vartta hirveästi kiskomalla.

Ihmisten tietämys on epätäydellistä ja jäsenytymätöntä, tietoa pystytään lisäämään, ja muutenkin tieto muuttuu koko ajan. Evoluutiotaloustieteessä tarkastelun keskipisteenä ovat tiedon muuttaminen, muuttuminen ja muutosten vaikutukset talouteen. Ihminen pystyy hahmottamaan vain osan valintojensa vaihtoehtoista ja niistäkin monet hämärästi. Pyrkimystä sekoittaa, että tietty vaihtoehto ei välttämättä ole jo jossain löytymistä valmiina odottelemassa, vaan valitsija tavallaan luo sen omassa päässään ajatteluprosessin aikana (Kirzner 1985, 56). Valintojen vaikutukset etenkin pitkällä tähtäyksellä ovat usein epämääräisiä tai kokonaan tuntemattomia. Edes omia preferenssejään ei tiedä tarkasti, vielä vähemmän niiden muuttumista omien toimien seurauksena tai muuten.

Tietämyksen ja kognition epätäydellisyydet johtavat väistämättä siihen, että päätöksenteko on heuristista (Gigerenzer ja Todd 1999). Heuristiikka on toimintatapa tai peukalosääntö, jonka toimija arvioi johtavan hyvin päätöksiin omien kokemusten, kouluopintojen tai muun tiedon perusteella. Kun toimiva heuristiikka löydetään, sitä toistetaan uusissa päätöstilanteissa, jotka voivat olla erilaisia kuin aiemmat, mutta joissa on samoja piirteitä. Rationaalinen toiminta on prosessi, jossa toimija tunnistaa käsillä olevan päätöstilanteen tärkeimmät ominaisuudet, vertailee niitä vastaaviin aikaisempiin päätöksiin ja täyttää havaitsemiaan aukkoja tapauskohtaisella harkinnalla (Vihanto 1998, 306). Riittävän monen toiston jälkeen syntyy rutiineja ja myös piintyneitä tapoja, jotka vapauttavat niukkoja kognitiivisia voimavaroja erityispiirteiden tunnistamiseen ja luoviin ratkaisuihin. Heuristiikan kanssa samanlaisia tai samoihin suuntiin viittaavia sanoja ovat totumus, konventio, käytänne, proseduuri, perinne, normi, rituaali, algoritmi ja monet muut.

Heuristiikat eivät kuulu ortodoksisen taloustieteen piiriin, mutta joitain on pujahtanut sisään. Tunnetuimpia on Taylorin sääntö, joka on yksinkertainen kaava keskuspankin ohjauskorkomuutosten mitoittamiseksi rahan arvon ja suhdannekehityksen kannalta parhaalla tavalla (Begg ym. 2011, 497). Rahapoliittisista toimenpiteistä voidaan tässä mainita myös *moral suasion*, joka toteutetaan esimerkiksi lähettämällä pankeille paimenkirje ja kehottamalla näitä vaatimaan suurempia omarahoitusosuuksia asuntolainoissa.

Rationaalisuus edellyttää heuristiikkoja niin yksinäisen saaren erakolta kuin suurkaupungin asukkaalta. Yhteisössä heuristiikoilla on merkitystä paitsi kunkin jäsenen itsensä kannalta myös siksi, että ne muovaavat jäsenten välisen

yhteistyön ja vuorovaikutuksen suhteita. Yhteiset heuristiikat helpottavat yhdessä olemista ja tekemistä esimerkiksi organisaatioissa. Kaikki heuristiikat lisäävät käyttäytymisen ennustettavuutta, ja ilman mitään säännöllisyyttä rauhanomainen yhteiskuntajärjestys olisi sula mahdottomuus.

Kun monet soveltavat samanlaisia heuristiikkoja ja kun niiden aikaansaamat säännönmukaisuudet jatkuvat, voidaan ruveta puhumaan yhteiskunnallisista instituutioista. *Instituutiotaloustieteen perusteet* -kirjassa instituutio määritellään säännönmukaisuudeksi, joka esiintyy laajalti ja pitkään ihmisten käyttäytymisessä sekä sen vaikutuksissa. Heuristiikan ja instituution ero on häilyvä ja rajanveto hankalaa erityisesti, kun muutoksia tapahtuu toiminnan olosuhteissa, ja aluksi vain joidenkin yksilöiden käyttäytyminen muuttuu.

Instituutiot voidaan nähdä myös pelisääntöinä, jotka rajoittavat käyttäytymistä ja tähtäävät sen ohjaamiseen kyseessä olevan yhteisön, suuren tai pienen, yhteisen edun suuntaan (Pelikan 2003, 238). Osa pelisäännöistä säädetään laeiksi ja saatetaan voimaan pakkoa tai sen uhkaa käyttämällä. Esimerkki on Tieliikennelain säännös, jonka mukaan ”ajoneuvoa on ajoradalla kuljetettava muu liikenne ja olosuhteet huomioon ottaen niin lähellä ajoradan oikeaa reunaa kuin turvallisuutta vaarantamatta on mahdollista” (9 §). Sääntö on epäilemättä syntynyt kokemuksesta, että on järkevää kulkea tien vastakkaista eikä samaa puolta kuin vastaantulijat. Oikealla puolella kulkemisesta voitulla niin automaattinen, että autiosaaren erakko noudattaa sitä poluillaan ja toinen erakko kaupunkiasuntonsa käytävillä, vaikka yhtä hyvin voisi edetä vasenta laitaa.

Joillakin alueilla säännöksi on vähitellen vakiintunut vasemmanpuoleinen liikenne.

Kansainvälisen standardin puuttuminen aiheuttaa monenlaista hankaluutta ja vaaratilannetta (Kindleberger 1983, 389). Ranskalaisella autoilijalla saattaa olla erinomainen oikealla ajamisen rutiini, mutta kun hän lähtee autolaan Englantiin kanaalin tunnelin junalla, rutiini voi koitua kohtaloksi toisessa päässä. Tavalliset autoilijat eivät saa liikkua tunnelissa, mutta jos saisivat ja kaistat vaihtuisivat valtioiden rajalla, melkoinen sotku olisi odotettavissa.

## 5. Tunteet päätöksenteossa

Tunteet vaikuttavat kaikkeen taloudelliseen käyttäytymiseen. Mies lähtee kauppakeskukseen ostamaan pukua, koska vanha on mennyt pois muodista ja tuntuu herättävän kiusallista huomiota. Myyjä vaikuttaa miellyttävältä, valikoimaa on paljon, ja mies päättää ostaa toisenkin puvun. Kotiinlähdon sijasta mies intoutuu menemään kenkäosastolle ja jatkaa vielä sieltäkin shoppailua. Illalla mies menee elokuvaan, jotta saisi iloa elämäänsä. Kesken elokuvan salin etuosassa syttyy tulipalo, ja mies ryntää kohti ovea josta on tullut sisään. Järkevämpi ratkaisu olisi miettiä hetki ja juosta sivuovelle, jonne kukaan muu ei ymmärrä suunnata.

Tunteet ja tuntemukset ovat laajasti tulkittuna ihmismielen tiloja, jotka eivät ole tahdonalaisia. Surua ei voi teeskennellä ja pelko valtaa mielen, vaikkei siihen olisi mitään järjellistä syytä. Syyllisyyden tunnetta ei voi valita tietoisesti, eikä voi myöskään päättää olla tuntematta syyllisyyttä. Tunnetta pystyy estämään epäsuorasti niin, että välttää näkemästä kerjäläisiä tai, jos sattuu jonkun näkemään, koettaa ajatella muuta asiaa (Elster 1998, 55). Neurotaloustieteessä tunteiden syntymistä selitetään aivotutkimuksen menetelmillä ja kyetään jopa en-

nustamaan esimerkiksi kuluttajan ostopäätöksiä (Halko ja Hytönen 2011).

Emootioiden tarkastelusta käy esimerkkinä äänestäjien päätöksenteko presidentinvaaleissa. Taloustieteen oppikirjoissa lähdetään liikkeelle julkisen valinnan teoriasta, jonka mukaan ihminen maksimoi hyötyään niin äänestäjän kuin kuluttajan tai muun toimijan ominaisuudessa. Äänestäjä vertailee mielessään ehdokkaita sekä arvioi hyötyä, jota kunkin valituksi tuleminen hänelle antaisi. Hän arvioi äänensä vaikutuksia lopputulokseen sekä äänestämisen kustannuksia, kuten riskiä jäädä auton alle vaalipaikalle mennessä. Hyöty voi merkitä paitsi rahallisia etuja myös mielihyvän tunteita, joita oman ehdokkaan näkeminen vaalikauden aikana mediassa synnyttää.

Ortodoksisessa taloustieteessä, siten kuin oppisuunta tässä artikkelissa määritellään, tunteet voivat olla mukana siltä osin, kuin ne vaikuttavat äänestäjän tavoitteisiin. Tunteiden vaikutukset päätöksentekoon sinänsä tai sen prosessiin eivät mahdu tarkasteluun. Optimointi on mekaaninen toimitus, josta riittävän tehokas kone pystyy suoriutumaan yhtä hyvin, ellei paremmin, eivätkä tunteet vaikuta laskennan lopputulokseen. Yksi plus yksi on aina kaksi. Ratkaisu on tehtävänasettelussa tavallaan jo sisässä, ja sen selville saamiseksi tarvitaan vain matematiikan taito. Tehtävästä on ainoastaan yksi ulospääsy.

Tunteiden tarkastelulta ei voi välttyä, kun päätöksenteko nähdään heuristisena prosessina. Päätökseen lähteä äänestyspaikalle voivat vaikuttaa naapurit, jotka kyttäävät toisiaan verhojen takaa ja kertovat kylällä, ketkä lähtivät äänestämään ja ketkä jäivät kotiin nukkumaan. Äänestäjä saattaa arvailla, että hänen suosikkinsa pääsee joka tapauksessa läpi, ja äänestää toista ehdokasta, jolle haluaa antaa tunnustuk-

sen poliittisesta elämäntyöstä. Melkein voisi puhua tunteilusta sillä hetkellä, kun hän kirjoittaa numeroa vaalilippuun. Viereisessä kopissa sielunliikkeet ovat toiset, sillä meneillään on kirkkoveneen piirustaminen.

## 6. Markkinoiden atomismi ja kerskakulutus

Markkinoista annetaan taloustieteen oppikirjoissa kuva hajautuneena järjestelmänä, jossa toimijat tekevät päätökset yksin toisistaan erillään. Kapitalismi on kasvoton, joku haluaisi sanoa. Atomisminäkökulma on optimointioletuksen rinnalla toinen tapa saada tunteet pidentyksi ulkona taloustieteestä.

Kun kuluttaja päättää ostaa itselleen uuden paidan kauppatorilta, paitojen kysynnän vahvistuminen johtaa oppikirjatarinan mukaan niiden hinnan kohoamiseen. Kuluttajan valinta siirtyy hintojen kautta muiden toimijoiden tietoon. Todellisuuden paitamarkkinoilla toimijoiden välisessä vuorovaikutuksessa on muitakin kanavia kuin markkinahinnat. Paitoja on paitsi monta paksuutta ja kuosia myös eri merkkiä. Kun yhden brändin kysyntä syystä tai toisesta vahvistuu ja hinta nousee riittävästi, siitä saattaa tulla kerskakulutushyödyke. Brändinhallinnan eksperti osaa suoristaa mutkan, myy paitaa alusta alkaen poskettomaan hintaan ja luo mainonnalla mielikuvia sen sosiaalisesta aistikkeudesta. Tarkoitukseen nähden ylihinnaisen paidan ostaminen ja käyttäminen on kuluttajalle keino ylpeillä rahoillaan ja herättää muissa ihailun ja kateuden tunteita.

Esimerkki kertoo, että toimijat vaikuttavat toisiinsa paitsi välillisesti hintajärjestelmän kautta myös suoraan. Pelkät arvelut muiden ajatuksista ja tunnetiloista ohjaavat valintoja. Markkinat eivät ole joukko toisistaan eristynei-

tä erakkoja, jotka kukin omalla saarellaan seuraavat netistä hintojen kehitystä, vievät päivän aikana tuottamansa tavarat illalla laiturille, hakevut seuraavana aamuna toiset eivätkä koskaan edes näe rahtia kuljettavaa laivuria.

Jos kuluttaja haluaa kerskua rahoillaan, hän oletettavasti valitsee näkyviä hyödykkeitä. Päällyspaidat sopivat tarkoitukseen paremmin kuin alushousut. Thorstein Veblenin aikoinaan esittämä *conspicuous consumption* suomennetaan kerskakulutukseksi, mutta oikeastaan se tarkoittaa näkyvää, huomiota herättävää kulutusta. Veblen-vaikutukseksi on tapana kutsua ilmiötä, jossa hyödykkeen kysyntä kasvaa sen hinnan kohotessa.

Veblen-vaikutus toimii myös niin päin, että jotkut haluavat köyhäillä ja liikkuvat vanhassa paidassa tai vanhalla polkupyörällä, vaikka varaa olisi ostaa uudet tilalle (Braun ja Wicklund 1989, 162). Ilmiötä voitaisiin kutsua käänteiseksi Veblen-vaikutukseksi (*counter Veblen effect*). Kun vaatteiden kierrätys tulee muotiin ja vanhoista pyöristä haluttua museotavaraa, ne menettävät Veblen-ominaisuuttaan, ja hintoihin tulee tätä väylää pitkin laskupainetta. Veblen-vaikutukseen liittymättömiä syitä esiintyä köyhänä ovat varkailta suojautuminen ja kerjäläisten torjuminen.

Veblen-vaikutus on esimerkki ilmiöstä, joka ei mahdu peruskurssimallien logiikkaan, mutta saatetaan todeta ohimennen. Beggin ym. (2008, 88) oppikirjan 9. painoksen yksi *box* käsittelee ilmiötä ja selittää, että kun tavallisesta paidasta tulee merkkipaita, se muuttuu tyystin toiseksi hyödykkeeksi, jolla on tavanomainen negatiivinen hintajousto. Laatikot vaihtuvat painoksesta toiseen, ja uusimmassa 10. painoksessa Veblen-vaikutusta ei enää mainita. Se on kuriositeetti, jota varten ei ole tarpeen kehittää syste-



maattista ajatusrakennelmaa ja josta riittää *ad hoc* -pohjainen anekdootti.

Teoria taloudesta toisistaan riippumattomien toimijoiden tahattomana tuloksena, ikään kuin näkymättömän käden ohjauksessa, on taloustieteen suurimpia saavutuksia. Atomistinen lähestymistapa soveltuu selittämään yksinkertaista kaupantekoa. Kehittyneempää teoriaa tarvitaan, kun hyödykkeet ja sopimukset ovat monimutkaisia, samoin toimijoiden väliset suhteet sopimuksissa ja yhteisössä yleensä.

Yksinkertaisesta kaupankäynnistä on kysymys, Adam Smithin esimerkkiä mukaillen, kun karjatilallinen myy lehmän lihakauppiaille, ja tämä teurastaa eläimen ja myy paloina asiakkailleen. Toisen kertaluvun haasteen taloustieteelle tarjoaa nykyaikainen työelämä, jossa tuhansia ihmisiä voi olla saman yrityksen palveluksessa, jotkut yhtäjaksoisesti kymmeniä vuosia, ja jossa vertaus lihakauppaan on paitsi mauton myös huono lähtökohta. Taloustieteilijät käyttävät tässäkin mielellään atomistista käsitteistöä ja puhuvat työmarkkinoista, joilla työvoiman kysyntä ja tarjonta kohtaavat ja asetuvat tasapainossa yhtä suuriksi. Työelämän ilmiöitä tarkastellaan seuraavassa instituutiotaloustieteen näkökulmasta.

## 7. Moraalikatko ja motivaatiokatko työelämässä

Instituutiotaloustieteessä tavoitteena on tunnistaa talouden instituutioita, selittää niiden syntyä ja toimintaa sekä arvioida niiden kansantaloudellista merkitystä. Se antaa myös neuvoja, miten olemassa olevia instituutioita voitaisiin kehittää yhteisön kannalta paremmiksi, mitä niistä olisi koetettava juurruttaa pois ja millä tavoin kyettäisiin luomaan uusien instituutioiden syntymiselle otolliset edellytykset.

Haastava tehtävä on ymmärtää, millaisissa vuorovaikutuksissa instituutiot toimivat keskenään, millä tavoin ne tukevat toistensa toimintaa ja toisaalta miten ne toimivat toisiaan vastaan. Ihanteellisesti instituutiot pelaavat saumatta yhteen ja tuottavat yhteisen edun kannalta niin hyviä tuloksia kuin on inhimillisesti mahdollista. Adam Smithin *moral sentiments* eli moraalitunnot ovat kaiken yhdessäolon kivijalka, ja ne sopivat aloitukseksi työelämän instituutioiden tarkasteluun.

Taloustieteessä käytetään käsitteitä, jotka ainakin näyttävät vihjaavan moraalituntoihin. Moraalikatko on yksi tällaisista. Sopimukset toimijoiden välillä voidaan nähdä lupauksen vaihtona. Esimerkiksi vaatevalmistaja lupaa vähittäismyyjälle, että paidat on ommeltu kunnolla eivätkä saumat ratkea ensimmäisellä käytöllä, vähittäismyyjä lupaa asiakkaalle, että valmistaja pitää sanansa, ja asiakas lupaa, että maksuksi ojentamansa seteli on aito. *Moral hazard* viittaa vaaraan, että sopimuskumppani toimii moraalittomasti eikä pidä lupaustaan.

Oppikirjaesimerkki moraalikatosta on työsuhteessa esiintyvä vaara sopimuksen rikkomisesta erityisesti työntekijän puolella. Työnhakija lupaa siivota työnantajan tiloja kahdeksan tuntia päivässä. Työnantaja odottaa tuotoksen arvon olevan suurempi kuin palkka- ja muut työvoimakustannukset, luottaa työntekijään ja palkkaa tämän palvelukseensa. Kun työsopimus on allekirjoitettu, työntekijä jättää sitten silmän välttäessä työnsä tekemättä.

Tyypillisessä työsopimuksessa ehdot ovat yleisluontoisia ja implisiittisiä eivätkä kerro tarkasti, millaisia määräyksiä työnantajalla on oikeus antaa. Työntekijällä ei ole useinkaan tarvetta tietää ennakolta tehtäviensä yksityiskohdista, työnantajalle jousto on tärkeää, ja tarpeet saadaan kohtaamaan niin kuin on työsopimuk-

sessä ideana (Coase 1937, 391). Tilanne on toinen, jos yritys ulkoistaa siivouksen, ja sama siivooja tekee samaa työtä mutta itsenäisenä yrittäjänä. Silloin on sovittava, pyyhitäänkö seinät 10 vai 20 cm:n korkeudelta, tyhjennetäänkö roskakorit kerran vai kaksi viikossa ja mitä muuta tehdään, jolloin syntyy sopimuskustannuksia ja menetetään työsopimuksen edut.

Oppikirjan ajatuksenkulussa työntekijä arvioi lintsaamisesta koituvaa hyötyä, tai työnteosta aiheutuvaa olkapääsärkyä ja muuta haittaa, ja vertaa sitä kiinnijäämisen kustannuksiin. Kyky ja halu sietää riskiä ja epävarmuutta vaikuttavat punnintaan. Taloustieteen opiskelija hyväksyy ilman jupinaa kuin luonnostaan johdopäätöksen, että moraalikadon vähentämiseksi työntekijän kannustimia työntekoon on lisättävä asentamalla valvontakamerat työtiloihin tai käyttämällä tulospalkkausta. Moraalitunnoista tai työetiikasta ei tarvitse puhua mitään, ja kysymyksessä on oikeastaan kannustinkato.

Taloustieteilijät puhuvat mieluummin kannustimista kuin motivoinnista, kun he vertailevat palkkausjärjestelmien vaikutuksia työntekijöiden käyttäytymiseen. Kannustin tulee sanasta kannus, joka on metallihaarukka ratsastajan jalkineessa tarkoituksena tehostaa säärtien vaikutusta hevosen ohjauksessa (Häkkinen 2004, 346). Motivaatio-sanassa on vivahdetta enemmän työntekijän näkökulmaan. Seuraavassa käytetään motivoinnin, motivaation ja motivaatiokadon käsitteitä.

## 8. Ulkoiset ja sisäiset motivaatiotekijät

Työn tekemiseen on monenlaisia motiiveja, kuten palomiehen halu pelastaa ihmishenkiä, poliitikon kutsumus hoitaa yhteisiä asioita ja leipäpapin tarve saada elanto. Työllä tarkoitetaan

yleensä työsuorituksia, joita yksi tekee toisen lukuun palkkaa tai muuta vastiketta vastaan. Raha tai sitä lähellä oleva hyödyke on työsopimuksissa aina mukana.

Taloustieteessä pidetään korostetusti palkkaa työn motivaatiotekijänä. Toimijoiden välisiä suhteita halutaan tarkastella välineellisinä myös työelämässä, ja vuorovaikutusten oletetaan kulkevan työntekijöiden ja työnantajien, tai työsuoritusten myyjien ja ostajien, välillä epäsuorasti palkkojen kautta. Atomismiajattelulla on rajoitteensa kaikkialla, mutta työelämässä se jättää erityisen paljon asioita ulkopuolelleen. Ihmiset ovat useimmilla työpaikoilla jatkuvasti keskenään tekemisissä joko alaisina, esimiehinä tai kumpinakin, joskus vuosikaudet samoissa fyysisissä tiloissa, ja muukin kuin raha ohjaa suhteiden kehittymistä.

Palkka voi olla tärkein yllyke siinä vaiheessa, kun ihminen on valitsemassa opiskelualaa tai työpaikkaa. Mutta kun työpaikka on saatu, työt alkavat ja tulosta pitäisi saada aikaan joka päivä, muut motiivit nousevat rinnalle. Onko työ kivaa? Tuleeko työkavereiden kanssa toimeen? Onko työpaikalla hyvä yhteishenki? Onko esimies innostava? Huonolla tuurilla työpaikkakiusaaminen osoittautuu talon tavaksi tai ilmapiiri on muuten niin tulehtunut, että henkinen työkyky vaarantuu ja yrityksestä hankkiudutaan eroon heti kuin mahdollista. Yhtenä syynä riitaisaan työyhteisöön voi olla epäreilu palkkausjärjestelmä, jossa jotkut kokevat palkkansa liian pieneksi suhteessa yhtiön muiden työntekijöiden, johdon tai omistajien tuloihin, tai ylipäättään.

Kun rahapalkka oletetaan yhdeksi taikka ainoaksi motiiviksi tehdä työtä, selitystä jää vielä kaipaamaan, mikä rahassa oikein motivoi. Ilmeinen syy on tarve ja halu ostaa hyödykkeitä. Työntekijä käyttää rahojaan elokuvalip-

puun, jotta pääsee kokemaan iloluontoisen elokuvan tunnelmaa, tai merkkipaidan, jotta pystyy rehentelemään rahoillaan. Rehentely ei vaadi minkään ostamista, jos rahat ovat jollain muulla tavoin näkyvillä esimerkiksi lehtien verkkosivuilla verotiedoista kootuissa listoissa.

Oletetaan, että jotkut hankkivat rahaa voidakseen kuluttaa enemmän kuin muut. Syynä voi olla kerskailu, mutta yhtä hyvin halu pitää joka päivä eriväristä paitaa tai trendilehdissä mainostettua uutta mallia. Jos muut eivät halua jäädä jälkeen, myös heidän on hankittava lisää rahaa, ero ryhmien välillä kaventuu, kärjessä olevien on hankittava vielä enemmän, muutkin joutuvat hankkimaan ja niin edelleen. Kilpaan osallistuvat näyttävät vuorollaan, tietoisesti ja harkiten, että kyllä mekin pystymme, ja syntyy näyttämisaikutus (*demonstration effect*). Adam Smithin aikoihin riitti kun oli pellavapaita ja nahkakengät, toteaa Robert Frank (2008) artikkelissaan, mutta nykyään on oltava hieno puku työhaastattelussa ja 200 neliötä asunnossa, jos viiteryhmässä muillakin on sellaiset.

Tulojen kasvusta seuraava oravanpyörävaikeus (*treadmill effect*) merkitsee taloudellista tehottomuutta, jos siihen juuttuneet haluaisivat rajoittaa kilpavarustelua yhteisellä sopimuksella. Suuressa yhteisössä sopimuskustannukset estävät yksityisen sopimisen, jolloin progressiivisesta verotuksesta ja muusta lainsäädännöstä tulee kannatettava keino kierteen katkaisemiseksi. Samaan tähtääviä epämuodollisia instituutioita ovat tuomitseva suhtautuminen kuolemansynteihin, joista kateus, ahneus ja viha liittyvät usein toisiinsa (Turunen 2004, 107), sekä *downshifting*.

Motivaatiotekijät työssä ja muualla jaetaan sisäisiin ja ulkoisiin. Sisäisestä motivaatiosta

(*intrinsic motivation*) on kysymys, kun työntekijä tekee työtä sen itsensä vuoksi ja työllä on hänelle itseisarvoa. Työtä voisi melkein tehdä ilokseen ja ilmaiseksi, jos saisi toimeentulon muualta niin kuin eläkeläinen eläkkeestään. Ulkoisessa motivaatiossa työ on väline muiden tavoitteiden saavuttamiseksi, kuten rahan ansaitseminen hyödykkeiden ostoon.

Työntekijän sisäistä motivaatiota synnyttäviä ja vahvistavia asioita ovat mahdollisuus vaikuttaa työn sisältöön sekä vaikutelma työn tekemisen vapaaehtoisuudesta (Frey 1994). Työnantajan ammattitaitoa on osata tunnustaa kuhunkin työntekijään ja työyhteisöön soveltuvat motivaatiotekijät ja rakentaa niistä osapuolten kannalta toimiva kokonaisuus. Sellainenkin mahdollisuus on otettava huomioon, että sisäisesti motivoitunut työntekijä tekee työnsä liian tunnollisesti, uupuu ja ajautuu työkyvyttömyyseläkkeelle. Tämä johtaa Suomessa työnantajan työkyvyttömyyseläkemaksujen kohoamiseen, jos maksuluokka samalla nousee (Kyyrä, Tuomala ja Ylinen 2012).

Hyvä motivaatiojärjestelmä laittaa osat tukemaan toisiaan ja tuottaa tuloksen, johon ei pääse yhdellä yksittäisellä motivaatiotekijällä. Palkka tai siihen verrattava vastike on aina osa työsuhdetta, ja ydinkysymyksiä on saada palkkaus vahvistamaan sisäistä motivaatiota, tai ainakin estämään sen syrjäytymisen. Seuraavassa tarkastellaan aikapalkkauksesta tulospalkkaukseen siirtymisen vaikutuksia sisäiseen motivaatioon ja motivaatiokatoon. Työn tuloksellisuus ei viittaa tässä vain työntekijän tuotokseen, kuten ommeltujen paitojen määrään, vaan esimerkiksi polttoainekulutukseen, johon

veturinkuljettaja pystyy vaikuttamaan säästävällä ajotavalla.

## 9. Tulospalkkauksen motivaatiovaikutukset

Standardissa oppikirja-asetelmassa tulospalkkio on korvaus työntekijän tekemästä työstä samaan tapaan, kuin paidan hinta on korvaus valmistajalle ja arvoketjun muille osille näiden suoritteista. Olevaisen työntekijän silmissä palkkio voi näyttää työnantajan kiitoksena tai lahjana, joka herättää kiittollisuuden tunteita ja saa toimimaan vastavuoroisesti tekemällä työt vielä paremmin (Cartwright 2011, 303). Tällainen lahjanvaihto (*gift exchange*) ei edellytä työnantajalta empatiakykyä tai muita tunnetaitoja, ja hän saa olla samanlainen tunnoton pautunut kuin oppikirjoissa oletetaan.

Työntekijä voi kokea tulospalkkion myös negatiivisesti. Työnantajalta saatu raha on lopullinen todiste siitä, että kysymys on tosiaan kauppasuhteesta, jossa työnantaja välittää vain työntekijöidensä tuloksista eikä ensinkään näistä itsestään. Tulospalkkio on melkein pä merkki epäluottamuksesta ja pinnausepäilyistä, ikään kuin toinen ei muutenkin tekisi työtään niin hyvin kuin pystyy (Bowles 2008). Aina-kaan se ei ole ratkaisu moraalikatoon sanan kirjaimellisessa merkityksessä, sillä on ajatuk-sena ristiriitaista koettaa saada rahalla joku kokemaan tunnontuskia ja näin ostaa aitoa moraalisuutta (Fehr ja Falk 2002, 710).

Työntekijän tulkintoihin vaikuttaa tapa, jolla työnantaja osaa esittää palkkausjärjestelmän. Yhdessä esityksessä työntekijän kerrotaan saavan peruspalkkaa 2 000 euroa kuukaudessa ja lisäksi 500 euron bonuksen, jos hän pääsee sovittuun tulostavoitteeseen. Toisessa esitystavassa työntekijä saa 2 500 euroa kuukaudessa,

ja peruspalkasta vähennetään 500 euroa, jos hän ei pääse tavoitteeseen. Kummassakin vaihtoehdossa kuukausipalkaksi tulee sama summa, mutta ne mielletään eri tavoin. Psykologi- sessa taloustieteessä ilmiötä kutsutaan kehystysvaikutukseksi (*framing effect*) (Cartwright 2011, 40). Jälkimmäinen kehystys tuntuu enemmänkin rankaisujärjestelmältä, joka luo vastakkainasettelun ja vihamielen ilmapiiriä.

Työnantajan kannattaa ottaa huomioon esitettyjen lisäksi vaikutukset, joita reilouden ja epäreilouden tunteilla on työmotivaatioon. Tulospalkkio voi tuntua työntekijästä mukavalta summalta, mutta jos muut samaan tulokseen yltävät saavat puolta enemmän, tunteet ovat toiset. Vaatimus kohdella toista reilulla ja oikeudenmukaisella tavalla ilmenee kaikkialla, mutta työpaikoilla se korostuu, koska kanssikäyminen on läheistä ja jatkuvaa. Etäisyyden kasvaessa tunteet vaimenevat, eikä työntekijää juuri enää hetkauta palkkaerot toisissa maanosissa asuviin ihmisiin.

Standardin työmarkkinataloustieteen oppikirjoissa kysymykset palkkaerojen reiluudesta jätetään yleensä kevyelle käsittelylle. Albert Rees arvostelee tätä voimakkaasti 20 vuotta oppikirjansa *The Economics of Work and Pay* (1973) ensimmäisen painoksen jälkeen. Eri työmarkkinatehtävissä oltuaan hän ei katso opettamastaan teoriasta olleen niissä ”pienintäkään hyötyä” (Rees 1993, 243–244). Ylivoimaisesti tärkein tekijä vaikutti kaikissa reaali maailman tilanteissa olleen reiluus, ja reiluutta näytettiin aina arvioitavan tekemällä jonkinlaisia palkka-vertailuja.

Työelämän tarkastelu aloitettiin ylempänä moraalikadosta, ja kohta jouduttiin toteamaan, että kameravalvonta ja tulospalkkaus eivät ole patenttiratkaisu. Tulospalkkaus eri muodoissaan on kelvollinen instituutio sopimuskustan-

nusten ja erityisesti valvontakustannusten hallintaan. Sen käytössä on oltava tarkkana, sillä raha ei ole motivoitumisessa ainoa tekijä. Pahimmillaan tulospalkat syrjäyttävät sisäistä motivaatiota niin, että työn tuottavuus alenee ja työnantaja huomaa maksaneensa tyhjästä.

Työelämään on syntynyt erinäinen määrä kirjoittamattomia periaatteita, pelisääntöjä ja muita instituutioita, joiden tavoitteena on vahvistaa motivaatiota, estää epäreiluutta ja muutenkin edistää osapuolten yhteistyötä. Oikeusinstituutiot osaltaan auttavat työelämän käytänteiden muovautumisessa ja ohjaavat sitä kansalaisten haluamiin suuntiin. Esimerkkejä työelämän sääntelystä ovat lakisääteiset vähimmäispalkat ja yleensä työsopimusten vähimmäisehdot, lakko-oikeus sopimuksettomassa tilassa työehtosopimusten välillä, vahingonkorvaus tai eroraha laittomassa irtisanomisessa sekä palkkasaatavien asema etuoikeusjärjestyksessä työnantajan konkurssitilanteessa. Kaikkien näiden kysymysten tarkempi erittely on oikeustaloustieteen osaamisaluetta.

## 10. Instituutiotaloustiede standardin haastajana

Tekeillä oleva *Instituutiotaloustieteen perusteet* -oppikirja perustuu taloustieteen tapaan rationaalisuusoletukselle sillä erotuksella standardioppikirjoista, että rajoitteet rationaalisuudessa otetaan järjestelmällisesti huomioon. Psykologisen ja muun tutkimustiedon perusteella tiedetään, että talouden toimijoiden tietämys on jäsentymätöntä, kognitio on niukka voimavara ja tunteet vaikuttavat kaikkeen käyttäytymiseen. Näistä kolmesta on artikkelissa tarkasteltu erityisesti tunteita, kuten ylpeyttä ja reiluutta, ja esimerkkeinä ovat olleet ihmisten käyttäytyminen kulutusvalinnoissa ja työelämässä.

Vertailukohtina ovat olleet ortodoksisen taloustieteen optimointi- ja atomismioletukset.

Heuristiikat kuuluvat rationaaliseen käyttäytymiseen, ja instituutiot ovat edellytyksiä talouden toiminnalle. Edelliset ovat säännön mukaisuuksia yksilön ja jälkimmäiset yhteisön tasolla. Heuristiikat vaikuttavat instituutioiden muovautumiseen, ja instituutiot puolestaan ohjaavat ja myös rajoittavat heuristiikkojen syntymistä. Heuristiikat ja instituutiot hitsautuvat niin kiinteästi toisiinsa, että jälkimmäisiä voisi jopa kutsua yhteisötason heuristiikoiksi. Näihin lähtökohtiin rakentuvaa oppisuuntaa kutsutaan kirjassa ja tässä artikkelissa instituutiotaloustieteeksi.

Ortodoksisen oppisuunnan piirissä kuulee toisinaan tokaisun ”se ei ole taloustiedettä”, kun joku tutkii talouden ilmiöitä muuten kuin optimoinnin tuloksena. Tutkijoilla voi olla vapaus kutsua tieteenalaansa niin kuin haluavat, mutta vapaus ei tarkoita oikeutta nimen monopolisointiin. Instituutiotaloustiede on joidenkin mielestä jotain muuta kuin taloustiedettä ja kokonaan oma tieteenalansa. Toiset ajattelevat, että instituutiotaloustiede on vain yksi oppisuunta muiden joukossa, ja kolmannet, että se vasta taloustiedettä onkin. Oli niin tai näin, kirjassa ei luovuta rationaalisuusoletuksesta sinänsä, vaan avarretaan ortodoksian ahdasta hyperrationaalisuutta, omaksutaan rikkaampi ihmiskäsitys ja tavoitellaan monipuolisempia talouden toiminnan selityksiä.

Instituutiotaloustieteestä puhutaan kirjallisuudessa eri merkityksissä. Vanhainstitutionalismilla viitataan 1900-luvun alussa esitettyyn taloustieteen kritiikkiin, jonka tunnetuin edustaja Thorstein Veblen tarkasteli muun muassa kerskakulutusta ja suhdanneherkkyyttä kapitalistisessa yhteiskuntajärjestelmässä. Uusinstitutionalismiin tunnetuimmat tutkijat ovat Ronald

Coase ja Oliver Williamson. Edellinen julkaisi jo vuonna 1937 urauurtavan artikkelinsa *The Nature of the Firm*, mutta vasta jälkimmäisen työ 1970-luvulla pani sopimuskustannuksiin pohjautuvan oppisuunnan alulle. Douglass North tunnetaan innovatiivisista tavoista yhdistellä historiantutkimusta ja taloustiedettä.

Geoffrey Hodgson (esim. 1999) näkee talouden ja sen toiminnan selittämisen pitkälti samalla tavoin kuin *Instituutiotaloustieteen perusteet* -kirja, ja hän on myös kirjan syntymisen ja nimen innoittaja. Hodgson on päätoimittaja *Journal of Institutional Economics* -lehdessä, jonne voi kirjoitusohjeiden mukaan tarjota myös formalismia jonkun verran sisältäviä artikkeleita. Edellytyksenä on, että formalismi selitetään yleistä lukijakuntaa silmällä pitäen täydellisesti, matematiikka jätetään niin paljon kuin mahdollista liitteisiin, oletukset perustuvat riittävästi todellisuuteen, ja artikkeli lisää menneiden, nykyisten tai mahdollisten yhteiskunnallis-taloudellisten instituutioiden ymmärtämistä. Lehti ei ole kiinnostunut formaalisten tai ekonometristen tekniikoiden kehittelystä niiden itsensä vuoksi.

Taloustieteen instituutiotutkijoista voidaan vielä mainita John Groenewegen. Hän on kirjoittanut kollegoidensa kanssa oppikirjan *Institutional Economics. An Introduction* (2010), joka on lajissaan ensimmäisiä. Siinä korostetaan dynaamisten muutosten merkitystä instituutioiden evoluutiossa, mutta kehitykseen vaikuttavia psykologisia tekijöitä ei juuri käsitellä. Instituutiotaloustiede on itsekin evoluution kohde ja muuttuu ympäröivän yhteiskunnan mukana yhdistellen olemassa olevia tieteen traditioita ja kehittäen uusia. Suurimmat erot tutkijoiden välillä näyttäisivät liittyvän kognition rajoitteiden ja emotioiden tarkasteluun.

Instituutiotaloustiede määrittyy ortodoksiasta poiketen enemmän tutkimuksen kohteen kuin menetelmien kautta. Teorian kehittämisessä käytetään erilaisiin rationaalisuuskäsityksiin ja oletuksiin perustuvia malleja, joiden ei ole tarpeen olla matemaattisia. Empiirisellä puolella tietoa hankitaan perinteisen ekonometrian ohella esimerkiksi laboratoriokokeiden ja haastattelujen avulla. Etenemissuunta on valita tutkimusaiheet ensin ja etsiä niihin parhaat menetelmät, eikä toisin päin pitää menetelmiä annettuina ja löytää niihin sopivia tutkimuskysymyksiä.

Instituutiotaloustiede on luonteeltaan monitieteistä. Ihmisen ajattelun ja valintojen ymmärtämiseksi on tunnettava psykologiaa. Talouden tämänhetkinen tila on tulos menneisyyden kehitysprosseista, mikä luo tarpeen tuntea historiaa. Kaikki tapahtuu oikeusinstituutioiden alaisuudessa, ja tämän vuoksi on tunnettava oikeustiedettä. Markkinointi, strateginen johtaminen ja yleensä liiketaloustiede ovat tärkeitä yhteistyötahoja. Muita tukitieteitä ovat evoluutiobiologia ja neurotiede.

Instituutiotaloustiede saattaa jossain vaiheessa tulla venyttäneeksi rajoja niin, että ne paukahtavat, eikä tosissaankaan voida enää puhua taloustieteestä, vaan instituutiotieteestä, institutiologiasta tai jostain muusta. Tiedon kasvun ja tieteen kehityksen kannalta nimilapuilla ei liene suurta merkitystä. Taloutta opiskeleville on tärkeintä, että opinnot ovat mielekkäitä, oppiminen motivoivaa ja tutkinto hyödyllinen käytännön työelämässä. Muutoksissa kannattaa välttää liikaa intoutumista, ettei mene lapsi pesuveden mukana ja käteen jää taloustieteen tutti frutti, josta tieteenalan ominainen systemaattisuus on kateissa.

Opettajalle helppo ratkaisu perusoppikirjan valintaan on ottaa se, jota käytetään useim-

missa muissa yliopistoissa tai myydään eniten Yhdysvalloissa. Standardit ovat välttämättömiä, mutta ne ovat myös kehityksen esteitä. Tekeillä olevassa *Instituutiotaloustieteen perusteet* -oppikirjassa herätellään keskustelua standardin muutostarpeesta. Kirjan sisältöä voi luonnehtia pilke silmäkulmassa negaation kautta. Siinä pyritään ymmärtämään talouden ilmiöitä pääasiassa kaikkien muiden kuin ortodoksisen oppisuunnan välineillä. Instituutiotaloustiedettä ja ortodoksiaa ei tule kuitenkaan nähdä poissulkevinä vaihtoehtoina. Ne ovat toisiaan täydentäviä ja myös keskenään kilpailevia tiedonaloja, joiden elinkelpoisuutta koetellaan tieteen evoluutioissa. Tärkeintä on välittää opiskelijalle kuva monitahoisesta tieteenalasta, johon sisältyy runsaasti muutakin kuin aksiomaattista logiikkaa ja tilastojen analysointia.

Kirjan tavoite ja jäsenitys ovat muovautuneet vähitellen tutkimustyön sivutuotteena eivätkä perustu yhtenäiseen suunnitelmaan niin kuin oppikirjoissa on tapana. Sitä voi käyttää peruskurssikirjana, mutta parhaiten se sopinee johdannoksi taloustieteen oppisuuntiin peruskurssin jälkeen. Synnyintavastaan johtuen luvut ovat itsenäisiä ja osin päällekkäisiä, ja ne soveltuvat aiheidensa mukaisesti valikoiden eri kurssien lukemistoihin. □

## Kirjallisuus

- Backhouse, R.E. ja Medema, S.G. (2009), "On the Definition of Economics", *Journal of Economic Perspectives* 23: 221–233.
- Begg, D., Fischer, S. ja Dornbusch, R. (2008), *Economics*, 9. painos, McGraw-Hill, London.
- Begg, D., Vernasca, G., Fischer, S. ja Dornbusch, R. (2011), *Economics*, 10. painos, McGraw-Hill, London.
- Bowles, S. (2008), "Policies Designed for Self-Interested Citizens May Undermine 'The Moral Sentiments': Evidence from Economic Experiments", *Science* 320, 20 June: 1605–1609.
- Braun, O.L. ja Wicklund, R.A. (1989), "Psychological Antecedents of Conspicuous Consumption", *Journal of Economic Psychology* 10: 161–187.
- Cartwright, E. (2011), *Behavioral Economics*, Routledge, London.
- Coase, R.H. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica* 4: 386–405.
- Dobelli, R. (2012), *Selkeän ajattelun taito. 52 ajatusvirhettä, jotka on parasta jättää muiden huoleksi*, suom. Ahtiainen, I. ja Sainio, J., HS Kirjat, Helsinki.
- Elster, J. (1998), "Emotions and Economic Theory", *Journal of Economic Literature* 36: 47–74.
- Fehr, E. ja Falk, A. (2002), "Psychological Foundations of Incentives", *European Economic Review* 46: 687–724.
- Frank, R.H. (2008), "Should Public Policy Respond to Positional Externalities?", *Journal of Public Economics* 92: 1777–1786.
- Frey, B.S. (1994), "How Intrinsic Motivation Is Crowded Out and In", *Rationality and Society* 6: 334–352.
- Gigerenzer, G. ja Todd, P.M. (1999), "Fast and Frugal Heuristics. The Adaptive Toolbox", teoksessa Gigerenzer, G., Todd, P.M. ja ABC Research Group (toim.), *Simple Heuristics That Make Us Smart*, Oxford University Press, New York: 3–34.
- Groenewegen, J., Spithoven A. ja Van den Berg, A. (2010), *Institutional Economics. An Introduction*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Halko, M.-L. ja Hytönen, K. (2011), "Poikkeavaa käyttäytymistä?", *Kansantaloudellinen aikakauskirja* 107: 392–401.
- Hodgson, G.M. (1999), *Evolution and Institutions. On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*, Edward Elgar, Cheltenham.

- Häkkinen, K. (2004), *Nykysuomen etymologinen sanakirja*, WSOY, Juva.
- Journal of Institutional Economics* (2012), 8(2).
- Judd, K.L. (1997), "Computational Economics and Economic Theory: Substitutes or Complements?", *Journal of Economic Dynamics and Control* 21: 907–942.
- Kindleberger, C.P. (1983), "Standards as Public, Collective and Private Goods", *Kyklos* 36: 377–396.
- Kirzner, I.M. (1985), *Discovery and the Capitalist Process*, University of Chicago Press, Chicago.
- Klamer, A., McCloskey, D. ja Ziliak, S. (2007), "Is There Life after Samuelson's Economics? Changing the Textbooks", *Post-Autistic Economics Review* Issue No. 42: 2–7.
- Krugman, P. (2010), "Miten taloustieteilijät saattoivat olla niin väärässä?" (käännös englannin kielestä), teoksessa Rouvinen, P. ja Ylä-Anttila, P. (toim.), *Kriisin jälkeen*, Taloustieto, Helsinki: 25–38.
- Kyyrä, T., Tuomala, J. ja Ylinen, T. (2012), "Työntekijän kustannusvastuu työkyvyttömyyseläkkeistä", *Talous & Yhteiskunta* 2/2012: 32–37.
- Lehtinen, A. ja Kuorikoski, J. (2007), "Computing the Perfect Model: Why Do Economists Shun Simulation?", *Philosophy of Science* 74: 304–329.
- Leontief, W. (1971), "Theoretical Assumptions and Nonobserved Facts", *American Economic Review* 61: 1–7.
- Pelikan, P. (2003), "Bringing Institutions into Evolutionary Economics: Another View with Links to Changes in Physical and Social Technologies", *Journal of Evolutionary Economics* 13: 237–258.
- Rees, A. (1993), "The Role of Fairness in Wage Determination", *Journal of Labor Economics* 11: 243–252.
- Rees, A. (1973), *The Economics of Work and Pay*, Harper & Row, New York.
- Samuelson, P.A. (1948), *Economics*, McGraw-Hill, New York.
- Turunen, K.E. (2004), *Tunne-elämä*, Atena Kustannus, Jyväskylä.
- Vihanto, M. (2006), "Kansantaloustieteen opetuksessa uudistamistarpeita", *Kansantaloudellinen aikakauskirja* 102: 410–419.
- Vihanto, M. (2005), "Johdanto: Mitä on instituutiotaloustiede?", teoksessa Vihanto, M. (toim.), *Instituutiotaloustieteen nykyisiä suuntia*, Turun korkeakoulujen yhteiskunnallis-taloudellinen tutkimusyhdistys, Turku: 7–13.
- Vihanto, M. (1998), "Using Psychology to Reinforce the Austrian Argument for Freedom: The Case of Loan Decisions", *Constitutional Political Economy* 9: 303–321.
- Vriend, N.J. (1996), "Rational Behavior and Economic Theory", *Journal of Economic Behavior and Organization* 29: 263–285.