

Uhkavaatimuksia

Marja-Liisa Halko

Ultimatum-pelissä kahden pelaajan tehtävänä on jakaa joku resurssi, tyypillisesti rahasumma. Toinen pelaajista toimii tarjoajana, jonka tehtävänä on ehdottaa, miten rahasumma jaetaan, ja toinen pelaaja, vastaaja, puolestaan voi joko hyväksyä tai hylätä ehdotetun jaon. Jos vastaaja hyväksyy ehdotuksen, rahasumma jaetaan tarjoajan ehdotuksen mukaisesti. Jos vastaaja hylkää ehdotuksen, kumpikaan pelaajista ei saa mitään. Peli pelataan saman vastapelaajan kanssa ainoastaan kerran. Pelillä on lukuisia Nash-tasapainoja, mutta sen osapelitäydellisessä tasapainossa vastaaja hyväksyy kaikki nolaa suuremmat tarjoukset ja tarjoaja ehdottaa vastaajalle pienintä mahdollista osuutta rahasummasta.

Ensimmäiset tulokset koehenkilöiden käyttäytymisestä ultimatum-pelissä julkaistiin vuonna 1982. Tuossa kokeessa peli pelattiin kaksi kertaa, viikon välein. Kokeen ensimmäisellä kierroksella tarjoajat ehdottivat vastaajille keskimäärin 35 prosentin osuutta jaettavasta rahasummasta ja ainoastaan kaksi koehenkilöä kahdestakymmenestä yhdestä ehdotti koko rahasummaa itselleen (Güth ym. 1982). Kokeen

toisella kierroksella tarjoajien käyttäytyminen ei juuri poikennut ensimmäisen kierroksen käyttäytymisestä, mutta toisella kierroksella aiempaa useampi jakehdotus hylättiin. Hylätyissä jakehdotuksissa vastaajille ehdotettiin keskimäärin 22 prosenttia jaettavasta rahasummasta. Osapelitäydellinen tasapaino ei ilmeisesti ollut kovinkaan monen koehenkilön mielessä tuolloin.

1980-luvun taloustieteilijöitä hämmästyttänyt tulos on toistettu lukuisissa myöhemmissä tutkimuksissa: keskimäärin tarjoajat ehdottavat noin 30-40 prosentin osuutta vastaajille ja noin puolet pienistä, alle 20 prosentin osuuksista hylätään (yhteenveto tutkimuksista esim. Camerer 2003). Jokin muu kuin pelkästään oman taloudellisen hyödyn maksimointi näyttää koetulosten perusteella motivoivan koehenkilöitä. Artikkelinsa lopussa Güth, Schmittberger ja Schwarze toteavatkin, että "*Koehenkilöt usein luottavat siihen, mitä he pitävät oikeudenmukaisena tai oikeutettuna tuloksena. Lisäksi uhkavaatimusnäkökohtaa ei voi täysin hyödyntää, koska koehenkilöt eivät epäröi rangaista, jos vastapelaaja vaatii 'liikaa' itselleen.*"

Ultimatum-peliä on käytetty sosiaalisten päätöksentekotilanteiden tutkimiseen myös aivotutkimuksessa (katso esim. Rilling ja Sanfey 2011). Ensimmäisessä artikkelissa haettiin vastausta sille, miksi jakehdotuksia hylätään, ja miksi valitaan mieluummin ei mitään kuin joku positiivinen rahasumma. Osoittautui muun muassa, että epäreiluina pidetyt jakehdotukset aktivoivat negatiivisiin tunnetiloihin liittyviä alueita koehenkilöiden aivoissa. Epäreiluus otti päähän. Potilaat, joilla on vaurio empatiaan liittyvissä aivoalueilla, tekevät pienempiä jakehdotuksia kuin olisivat itse valmiita hyväksymään. Testosteronitason nostaminen saa miehet ehdottamaan pienempää osuutta vastapelaajalle ja oksitosiinitason nostaminen saa miehet ehdottamaan suurempaa osuutta. Ja niin edelleen. Eikä aiheeseen liittyvä tutkimus ole suinkaan vielä päättynyt. Google Scholar antaa hakusanoilla *ultimatum game* miltei 1500 osumaa pelkästään vuodelle 2014. Sivuhuomiona kerrottakoon, että yksi tutkimuksista näytti käsittelevän *avatarien* käyttäytymistä ultimatum-pelissä ”toisessa elämässä”.

Viimeisen kolmenkymmenen vuoden aikana kokeellisesta tutkimuksesta on tullut yksi taloustieteen perusmenetelmistä. Standardeja käyttäytymislaboratorioita löytyy eri puolelta maailmaa, lukuisista yliopistoista. Viime aikoina taloustieteessä on yleistynyt myös ns. kentäkokeiden tekeminen, joissa päätöksentekoa tutkitaan laboratorio-olosuhteita vähemmän kontrolloiduissa ympäristöissä, enemmän ”aidoissa” päätöksentekoympäristöissä, esimerkiksi työpaikoilla tai erilaisilla markkinoilla. Lisäksi koehenkilöiden kokeen aikana tekemien valintojen ohella koehenkilöistä saatuja erilaisia muita tietoja käytetään käyttäytymisen selittämiseen. Koehenkilöiden tekemät valinnat ovat yhä tutkimuksen keskiössä, mutta kokeel-

lista tutkimusta tekevän tutkijan työkalupakista saattaa nykyään löytyä myös esimerkiksi katseenseurantalaite, sykemittari tai ihon sähkönjohtokykyä rekisteröivä laite.

Suomessa kokeellisen taloustutkimuksen tekeminen on edelleen melko vähäistä. Kokeellista tutkimusta on hankala tehdä, jos tutkimuksessa tarvittavat laitteet ja koehenkilöreservi puuttuvat. Ainoa käyttäytymiskokeisiin pyhitetty laboratorio on sijainnut Turun yliopistossa, Julkisen valinnan tutkimuskeskuksessa, ja tietääkseni tuon laboratorion tulevaisuus on tällä hetkellä epäselvä. Ensi syksynä käyttäytymiskokeita tekevien tutkijoiden elämän pitäisi hieman helpottua, sillä OP-Pohjola-ryhmän tutkimussäätiö myönsi tänä keväänä starttirahan, jonka avulla Aalto-yliopiston kauppaorkeakoululle voidaan perustaa sekä käyttäytymislaboratorio että koehenkilöreservi (Elias Rantapuska ja työryhmä). Uusi laboratorio on kaikkien kokeellisesta tutkimuksesta kiinnostuneiden käytössä ja sen tulevaisuus riippuu alan tutkijoiden aktiivisuudesta. Ensimmäistä sanaa käyttäytymisestä ultimatum-pelin kaltaisessa päätöksentekotilanteessa ei enää pääse sanomaan, mutta viimeisen sanan, siinä olisi haastetta jollekin. □

Kirjallisuus

- Camerer, C.F. (2003), *Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction*, Princeton University Press.
- Güth, W., Schmittberger, and Schwarze (1982), "An experimental analysis of ultimatum bargaining", *Journal of Economic Behavior and Organization* 3: 367–388.
- Rilling, J.K. ja Sanfey, A.G. (2011), "The neuroscience of social decision-making", *Annual Review of Psychology* 62: 23–48.