

PÄÄKIRJOITUS

Sosiaaliset normit ja markkinanormit

Marja-Liisa Halko

Kuvittele, että ystäväsi on kutsunut sinut kotiinsa illalliselle. Paikan päällä huomaat, että ystäväsi on todella panostanut illalliseen: tunnelma on loistava, ruoka on erinomaista, viinit on valittu huolella ja jälkiruoka vielä kruunaa kaiken. Sekä sinä että vatsasi olette erittäin tyytyväisiä. Mielihyvää huokuen kohotat lasisi kiittäaksesi ystävääsi. ”Rakas ystäväni, en tiennytkään, että olet myös loistava kokki. Tämä illallinen on yksi elämäni parhaista kokemuksista, ja haluan korvata sen sinulle. Mitä olen velkaa? Riittääkö sata euroa?” Yllättäen ystäväsi ei ilahdukaan puheestasi, vaan loistavan tunnelman tilalle vaihtuu kuin taikauskusta jäätävä hiljaisuus. Ystäväsi nousee pöydästä ja alkaa kerätä astioita. Uutta illalliskutsua ei koskaan tule.

Mitä tapahtui? Miksi ystäväsi loukkaantui, kun tarjosit rahaa hänen vaivannäöstään. Tarjositko liian vähän? Elämme erilaisten normien maailmassa. Sosiaalisten normien maailmassa ystäville tehdään palveluksia, usein vaivoja laskeutumatta. Kutsutaan kylään, autetaan muutossa,

hoidetaan lapsia ja lemmikkejä. Oletus vastavuoroisuudesta ikään kuin sisältyy palvelukseen, mutta sitä harvoin sanotaan ääneen. Maksum tarjoaminen palveluksesta siirtää toiminnan välittömästi markkinanormien maailmaan, jossa tilanteita arvioidaan toisin. Markkinanormien maailmassa väistämättä vertaamme omaa panostustamme ja siitä saatavaa rahallista korvausta ja saatamme harmistua, jos esimerkiksi koemme korvauksen liian pieneksi.

Ongelmia syntyy, kun nämä kaksi maailmaa kohtaavat. Esimerkiksi omaishoitajat ja sijaisvanhemmat toimivat noiden kahden maailman rajapinnoilla. Omaishoitajat tuskastuvat, kun yhteiskunta hinnoittelee heidän antamansa hoidon niin alhaiseksi. Sijaisvanhempien rakkautta sijaislapsiaan kohtaan voi taas epäillä, koska rakkaudesta maksetaan palkkio. Voit viedä ystävällesi tuliaisiksi viinipullon, mutta olisi työkeää painottaa, että valitsit erityisen kalliin viinin. Annamme toisillemme lahjoja, mutta yritämme myös peittää lahjan hinnan lahjan saajalta. Muutossa auttavien ystävien kantotau-

olla ei pitsa saa loppua kesken, mutta rahan tarjoaminen palkkioksi saattaisi tehdä särön ystävyuteen. Ellei muuttoapuna hääri lastesi kavereita, joille pienen palkkion tarjoaminen taas olisi ihan paikallaan. Elämämme on täynnä tällaisia tilanteita ja kirjoittamattomia sääntöjä, joiden rikkominen voi tehdä pitkäaikaisia tai jopa pysyviä vaurioita ihmissuhteisiimme.

Markkinanormien maailmassa ajatellaan, että raha on hyvä motivaattori ja että hyvä palkka saa meidät ponnistelemaan ahkerasti. James Heymanin ja Dan Arielyn testasivat väitettä yksinkertaisella kokeella, jossa koehenkilöitä pyydettiin tekemään tietokoneella helppoa tehtävää viiden minuutin ajan (Heyman ja Ariely, 2004). Tutkijat halusivat selvittää, miten siirtyminen markkinanormien maailmasta sosiaalisten normien maailmaan vaikuttaa ihmisten työskentelyinnokkuuteen. Yksi ryhmä sai työskentelystään tehtävään nähden asiallisen palkkion, viisi dollaria, ja toinen ryhmä sai pienen palkkion, 50 senttiä. Osoittautui, että ennakoavistuksen mukaan raha tosiaan motivoi, sillä asiallisen palkkion saaneet koehenkilöt ponnistelivat tehtävässä merkittävästi ahkerammin kuin pienen palkkion saaneet koehenkilöt. Kokeeseen osallistui kuitenkin vielä kolmas ryhmä, jonka jäsenet eivät saaneet osallistumisestaan rahallista palkkiota, rahaa ei edes mainittu kokeen aikana, vaan heille esitetty osallistumispyyntö oli puhtaasti sosiaalinen. Koetulosten mukaan myös sosiaalinen palkkio toimii ihmisten innostajana. Asiallisen rahapalkkion saaneiden ryhmässä ja sosiaalisen palkkion saaneiden ryhmässä työskenneltiin yhtä innokkaasti, kun taas pienen palkkion saaneiden ryhmässä työskenneltiin muita ryhmiä laiskemmin.

Tutkimuksen mukaan jo pelkkä rahan ajatteleminen voi muuttaa käyttäytymistämme

(Vohs ym. 2006). Kokeissa koehenkilöt jaettiin aina kahteen ryhmään. Ennen varsinaisia kokeita testiryhmään kuuluvat koehenkilöt esimerkiksi ratkaisivat sanapelejä, joissa sanat liittyvät rahaan, tai lukivat ääneen tekstejä, joissa kerrottiin taloudellisten resurssien runsaudesta. Verrokkiryhmään kuuluvien koehenkilöiden sanapeleissä käytettiin neutraaleja sanoja ja tekstit kertoivat taloudellisten resurssien niukkuudesta. Varsinaisissa kokeissa koehenkilöiden täytyi esimerkiksi ratkaista jokin vaikeahko ongelma tai heitä pyydettiin auttamaan tutkijaa aineiston koodaamisessa. Osoittautui, että testiryhmien koehenkilöt ponnistelivat verrokkiryhmän koehenkilöitä kauemmin vaikean ongelman parissa ennen kuin pyysivät siihen apua ja olivat vähemmän innokkaita auttamaan tutkijaa aineiston koodaamisessa tai toista koehenkilöä, joka ei näyttänyt ymmärtävän tehtävää.

Sosiaalisten normien maailmassa toimintamme ja ajattelumme suuntautuu enemmän muihin ihmisiin, kun taas markkinanormien maailmassa ajattelumme kohdistuu enemmän itseemme. Sosiaalisten normien maailmassa puhutaan auttamisesta, välittämisestä, palveluksista, vastavuoroisuudesta ja yhteisestä hyödyistä, kun taas markkinanormien maailmassa puhutaan hinnoista, palkoista, vuokrasta, kustannuksista ja omasta hyödyistä (Ariely 2009). Esimerkiksi nuoria on vuosikymmenet rohkaistettu hankkimaan hyvä koulutus, koska yhteiskunta hyötyy siitä. Toteamus, että kansakuntamme vauraus ja menestyminen perustuu kansalaisten korkeaan koulutustasoon, on kaikille tuttu. Koulutautumista on pidetty niin tärkeänä, että yhteiskunta on päättänyt kustantaa nuorisensa koulutautumisen. Opiskelijat puolestaan ovat ponnistelleet, eivät pelkästään

oman etunsa vuoksi, vaan myös meidän kaikkien edun vuoksi.

Nyt koulutuksessa puhutaan rahasta. Yliopistotutkintoihin on lyöty hintalaput, ja kiihvasta keskustelua on käyty muun muassa siitä, pitäisikö opiskelijan itse maksaa osa kalliista tutkinnostaan. Keskustelu on ihan aiheellinen, sillä eittämättä opiskelija myös itse hyötyy tutkinnostaan. Reiluuden lisäksi lukukausimaksuja perustellaan sillä, että niiden avulla yliopistojen talousahdinko helpottuisi ja toisaalta opiskelijat opiskelisivat tehokkaammin ja siirtyisivät nopeammin koulutusputkesta työelämään. Tutkimuksenkin mukaan raha motivoi ihmisiä, mutta lukukausimaksuilla saattaa kuitenkin olla myös muita vaikutuksia opiskelijoiden käyttäytymiseen. Markkinanormit hallitsevat jo keskustelua yliopistoista ja korkeakoulutuksesta, ja päättäjien puheet ja teot antavat helposti sellaisen vaikutelman, että koulutusta ei enää pidetäkään yhteiskunnan voimavarana. Korkeakoulutus on tarpeellista, jos se palvelee markkinoita, muuten ”kaiken maailman dosenteista” on enemmän haittaa kuin hyötyä.

Keskustelun painottuminen taloudellisiin seikkoihin ja yhteiskunnan yrmeämmät asenteet koulutukseen voivat vaikuttaa opiskelijoiden mielen maisemaan tavalla, johon olisi hyvä ennalta varautua. Jos opiskelijat esimerkiksi näkevät koulutuksen hyödyn nimenomaan omana hyötynään, he saattavat ryhtyä vaatimaan korkeakouluilta yksilöllisempää palvelua: enemmän henkilökohtaista ohjausta, pienempiä opetusryhmiä, enemmän opettajien aikaa. Verrattuna esimerkiksi amerikkalaisiin huippuyliopistoihin Suomessa tuotetaan tutkintoja tehokkaasti, sillä meillä pieni opetushenkilö-

kunta kouluttaa suuren määrän opiskelijoita, kun taas amerikkalaisilla yliopistoilla ja jopa muilla pohjoismaisilla yliopistoilla on meitä huomattavasti enemmän opetusresursseja opiskelijaa kohti. Markkinanormien maailmassa korkeakoulujen tulisikin varautua myös opetusresurssien kasvattamiseen, sillä nykyisillä resursseilla opettajat tuskin pystyvät opiskelijoille henkilökohtaisempaa opetusta antamaan.

Ystävän illallispöydässä on hyvä muistaa, että ystävän ponnistelu illan menestyksen suhteen palvelee myös sellaisia yhteisiä päämääriä, esimerkiksi sosiaalisten suhteiden vahvistumista, joita on vaikeaa, ellei mahdotonta hinnoitella. Korkeakoulutukseen liittyy myös tekijöitä, joihin on vaikea panna hintalappua. Taloudellisten tekijöiden lisäksi meidän pitäisikin keskustella enemmän korkeakoulutuksen yhteiskunnallisista vaikutuksista esimerkiksi maailmanlaajuisen köyhyyden vähentymisessä, teknologisessa kehityksessä tai erilaisten sairauksien hoidossa. Meidän pitäisi keskustella enemmän kouluttautumisen päämääristä ja alkaa jälleen tuntee ylpeyttä omasta osaamisestamme. □

Kirjallisuus

- Ariely D. (2009), *“Predictably Irrational: The Hidden Forces that Shape our Decisions”*, HarperCollinsPublishers, Lontoo.
- Heyman J. ja Ariely D. (2004), ”Effort for Payment: A Tale of Two Markets”, *Psychological Science*, 15:11, 787–793.
- Vohs K., Mead N. ja Goode M. (2006), “The Psychological Consequences of Money”, *Science*, 314, 1154–1156.