

# Puolustuspuhe talouskasvatukselle

**Panu Kalmi**

Heinäkuussa uutisoitiin kuluttajaluottojen kasvaneen uuteen ennätykseen. Aihetta käsiteltiin tuoreeltaan muun muassa SuomiArena-tapahtumassa sekä *Helsingin Sanomien* artikkelissa, jossa tuotiin esille tarve lähestyä asiaa talousopetuksen keinoin (Räisänen 2018). Mutta kuinka tehokas keino talousopetus on? Aina välillä kuulee väitteen, jonka mukaan talousopetus ja erityisesti taloustiedon lisääminen on tehotonta, ja kuinka talouskäyttäytymiseen voidaan vaikuttaa parhaiten joko psykologisen taloustieteen keinoin tai sääntelyn avulla.

Esitän seuraavassa ensinnäkin, että väite talousopetuksen tehottomuudesta on pikemminkin myytti kuin totta ja toiseksi että, vaikka psykologinen taloustiede varmasti tarjoaa hyviä keinoja taloudenhallintaan, ainakin jotkut siihen liittyvät odotukset vaikuttavat vahvasti yliampuvilta. Rajaan sääntelyn muutokset tämän kirjoituksen ulkopuolella. Siitä totean vain lyhyesti, että vaikka sääntely on varmasti välttämätön osa ratkaisua, niin se ei kuiten-

kaan yksin pysty olemaan pääasiallinen ratkaisu ongelmiin (Takalo 2017).

Aihepiiristä käytetään osin erilaista terminologiaa. Voidaan nimittäin puhua talousopetuksesta, talousvalistuksesta tai talouskasvatuksesta. Näistä termeistä pidän eniten viimeisestä, koska oman talouden opetukseen liittyy vahvasti normatiivinen ja kasvatuksellinen elementti: siinä pyritään ohjailemaan kuluttajien toimintaa vastuullisen taloudenpidon suuntaan. Toisaalta “valistus” terminä viittaa ehkä enemmän siihen, että annetaan tietty toimintamalli ylhäältä, kun taas talouskasvatuksen tehtävänä olisi enemmän auttaa henkilöitä löytämään heille sopivat toimintatavat.

## **1. Talouskasvatus ei ole tehotonta**

Väite talouskasvatuksen tehottomuudesta akateemisessa kirjallisuudessa perustuu ainakin osittain Lauren Willisin (2008) usein viitattuun

kirjoitukseen, jossa hän väittää, että talouskasvatus ei lisää taloustietämystä eikä varsinkaan vaikuta talouskäyttäytymiseen. Willisin melko varhainen artikkeli perustui kuitenkin hyvin suppeaan ja valikoituun otokseen kirjallisuudesta. Merkittävämmän haasteen talousopetuksen tehokkuudelle antoi Fernandesin ym. (2014) artikkeli, jossa he kävivät läpi meta-analyysin<sup>1</sup> avulla 160 tutkimusta. Kirjoittajat totesivat talouskasvatuksen vaikutukset taloudelliseen käyttäytymiseen melko pieniksi.

Talouskasvatuksen vaikutuksia on tehty paljon uutta tutkimusta, joka ei ehtinyt Fernandesin ym. artikkelin aineistoon. Tuoreempaa tutkimusta edustaa Kaiserin ja Menkhoffin (2017) meta-analyysiin perustuva artikkeli. Kaiserin ja Menkhoffin tutkimuksesta käy ilmi, että talouskasvatuksen vaikutukset taloudelliseen tietämukseen eivät ole pieniä ja että itse asiassa kertoimet ovat melko saman suuruisia kuin esimerkiksi matematiikan tai luonnontieteiden opetuksessa. Lisäksi talouskasvatuksella on tilastollisesti merkitsevä, joskin usein melko pieni, vaikutus taloudelliseen käyttäytymiseen. Talouskasvatuksen vaikutukset näyttävät olevan suurempia säästämiseen ja suunnitelmallisuuteen kuin lainanottoon. Vaikutukset riippuvat myös siitä, kuinka välitön tiedon sovellettavuus on, ja kuinka intensiivistä koulutus on. Kokonaisuudessaan talouskasvatuksen vaikutukset niin tietämukseen kuin käyttäytymiseenkin ovat selkeästi positiivisia ja tilastollisesti merkitseviä.

## 2. Psykologialla on vaikutusta, mutta tämän seikan hyväksikäyttö ei ole suoraviivaista

Kaiser ja Menkhoff (2017) myöntävät, että vaikka talouskasvatuksen vaikutukset talouskäyttäytymiseen ovat positiivisia, niin ne ovat myös pieniä. Siksi jotkut kirjoittajat asettavat odotuksensa voimakkaista tuloksista psykologiaan ja psykologiseen taloustieteeseen. Yksi esimerkki on melko tuore poikkileikkausaineistoon perustuva tutkimus siitä, kuinka sellaiset psykologiset ominaisuudet kuin optimismi, tavoitteellisuus ja impulsiivisuus vaikuttavat taloudellisiin päätöksiin (Shephard ym. 2017). Sinänsä tämä ei ole kovin yllättävää, koska saman tyyppiset psykologiset tekijät vaikuttavat moneen muuhunkin asiaan, kuten terveyteen tai työelämässä menestymiseen. Kirjoittajat eksplisiittisesti esittävät, että näihin tekijöihin vaikuttaminen olisi yksi tapa parantaa taloudellista käyttäytymistä (emt., 17).

Poikkileikkauskorrelaatioiden havaitsemisesta on kuitenkin pitkä matka siihen, että pystyttäisiin tekemään luotettavia väitteitä siitä, miten näitä havaintoja pystytään käyttämään taloudenhallinnan hyväksi tehtävässä työssä. Jätän psykologien keskusteltavaksi sen, missä määrin mainittuihin luonteenpiirteisiin pystytään todella vaikuttamaan. Joka tapauksessa siinä määrin kuin pystytään, vaikutukset liittyisivät varmasti moneen muuhunkin elämänalueeseen kuin taloudenhallintaan. Vaikutusten arviointi pelkästään talouskäyttäytymisen suhteen tuntuisi oudon suppealta lähestymistavalta.

Vaikka suunnitelmallisuuden lisääminen ja impulsiivisuuden vähentäminen äkkiseltään tuntuvat hyviltä ajatuksilta, niin ainakin maallikosta tuntuu, että luonteenpiirteiden manipu-

<sup>1</sup> Meta-analyysillä tarkoitetaan tässä tilastollista tutkimusotetta, jossa käydään läpi useiden eri tutkimusten tuloksia.

lointi pitää sisällään myös riskejä. Ainakin siinä tunnutaan välitettävän viestiä siitä, että tietyt luonteenpiirteet ovat vähemmän toivotuja ja sellaisia luonteenpiirteitä omaavat henkilöt vähemmän arvokkaita. Olisi myös mielenkiintoista tietää, millaisia resursseja luonteenmuokkaus vaatii ja verrata näiden resursseiden käyttöä ja interventioiden vaikutuksia talousopetuksen tehokkuuteen. Veikkaisin, että talousopetus ei näyttäisi tässä vertailussa huonolta vaihtoehdolta.

Lupaavampi tapa käyttää psykologisen taloustieteen tuloksia hyväksi on pitää valintatilanne ennallaan, mutta muuttaa tapoja, joilla valinnat esitetään. Tämän suomen kielellä ”tuuppaamisena” (nudging) tunnetuksi tulleen ilmiön popularisoivat aikoinaan Thaler ja Sunstein (2008) tunnetussa kirjassaan *Nudge: Improving Decisions About Wealth, Health and Happiness*. Tästä on hyviä esimerkkejä olemassa. Esimerkiksi Hunt Allcott (2011) teki tutkimuksen, jossa hän tarkasteli sitä, miten informaation tarjoaminen kotitalouksien tyypillisestä sähkönkulutuksesta vaikuttaa kotitalouksien käyttäytymiseen. Tutkimustulosten valossa erityisesti keskimääräistä enemmän sähköä kuluttavat kotitaloudet vähentävät kulutustaan reaktiona tähän informaatioon. Vaikka tätä onkin pidetty esimerkkinä siitä, miten kohtuullisen pienellä ja harmittomalla interventiolla pystytään saamaan aikaiseksi toivottuja käyttäytymisvaikutuksia, niin tuuppaaminen ei aina ole täysin harmitonta tai kustannustehokasta. Siihen voi kuluu merkittäviä resursseja tai kotitaloudet eivät pidä siitä, että heitä tuuppaillaan, ja ainakin joitain heistä voidaan ehkä tuuppia väärään suuntaan (Kalmi 2016). Tuuppaaminen ei myöskään ole kovin arvo neutraalia, vaikka sitä välillä sellaiseksi väitetään. Vaihtoehtoja manipuloimalla tuuppaaja

ohjaa valinnantekijää tuuppaajan arvojen mukaiseen suuntaan, vaikka se tapahtuukin hienovaraisemmin kuin pakottamalla.

Tuuppaamiskirjallisuuden ongelma ei mielestäni ole siinä, että siinä pyritään vaikuttamaan valintoihin normatiivisella tavalla: tuskin voi olla talouskasvatusta, joka olisi arvovapaata. Hyvällä syyllä voidaan kysyä, miten esimerkiksi kouluissa annettava talousopetus eroaa tuuppaamisesta. Koulussa tapahtuva talousopetus ei tosiaankaan ole kovin arvovapaata. Yksi suosikkiesimerkeistäni on eräässä alakoulun yhteiskuntaopin kirjassa (Bruun ym. 2016, 58) esiintyvä tehtävä: ”Suunnittele kuvitteellinen pikavippihirviö, joka lupaa paljon, mutta ottaa ahneesti enemmän kuin antaa. Tee aiheesta sarjakuva.”

Tuuppaamisen suhteen näkemykseni on, että sen sovellettavuus on todennäköisesti melko tapauskohtaista. Suurimpana riskinä siinä voi olla psykologinen manipulaatio melko läpinäkyvättömällä tavalla. Sen sijaan, että yksilöiden preferensseihin pyritään vaikuttamaan peitellysti, olisi parempi tehdä tämä avoimesti kasvatuksen ja henkilön oman pohdinnan kautta. Mikään ei tietysti estä psykologisten mekanismien hyväksikäyttöä talouskasvatuksen suunnittelussa, kunhan tämä tapahtuu riittävän läpinäkyvällä tavalla. Talouskasvatus ja tuuppaaminen voivat toimia paremmin yhdessä kuin erikseen.

### 3. Talouskasvatuksen tehtävänä tulisi olla oman toiminnan seurausten ymmärtäminen

Oman talouden hallintaan liittyvä talousopetus, talouskasvatus tai talousvalistus – mitä nimeä haluammekaan käyttää – on siis arvo-

donnaista, mutta ihanteellisesti se olisi sekä avointa arvolähtökohdiltaan että yksilön päätöksenteon autonomiaa kunnioittavaa. “Jos haluat kuluttaa nyt mahdollisimman paljon ja rahoittaa kulutuksesi kulutusluotoilla, etkä välitä huomisesta, voit toki niin tehdä, mutta nämä ovat toimintasi todennäköiset seuraukset.” Markkinataloudessa omalla toiminnalla on seurauksia, eivätkä nämä aina ole mukavia. Useimmat oppivat käytännön kautta, vaikka oppirahat voivat välillä olla kovatkin.

Olisi hyvä, jos keskustelu siirtyisi hieman pois siitä, voidaanko talouskasvatuksella vaikuttaa taloustietämykseen tai -käyttäytymiseen, ja tarkasteltaisiin enemmän sitä, minkä tyyppisellä talousopetuksella saavutetaan parhaat tulokset. Kaiserin ja Menkhoffin (2018) tuoreessa tutkimuksessa Ugandasta havaitaan, että aktiivisella oppimisella saadaan selvästi positiivisempia tuloksia kuin perinteisillä luennoilla. Tässä yhteydessä talousopetuksella olisi varmasti opittavaa kasvatustieteistä ylipäättäen. Psykologialla ja psykologisella taloustieteellä on varmasti oma tehtävänsä myös opetuksen suunnittelussa.

Parhaimmillaan henkilökohtaisen talouden hoitoon liittyvä talousopetus saa henkilön kiinnostumaan taloudesta ja näkemään sen yhteyden omaan elämäänsä. Opetuksen käyttäytymisvaikutukset tulevat todennäköisimmin juuri yksilön oman reflektion kautta ja opitun soveltamisesta omaan elämään. Viime kädessä henkilökohtainen talous ei ole rakettitiedettä vaan elämänhallintaa. □

## Kirjallisuus

- Allcott, H. (2011), “Social Norms and Energy Conservation”, *Journal of Public Economics* 95: 1082–95.
- Bruun, J., Hieta, P., Kokkonen, P., Laurila, M. ja Mälkönen, S. (2016), *Vaikuttaja II: Alakoulun yhteiskuntaoppi*, SanomaPro.
- Fernandes, D., Lynch, J. ja Netemeyer, R. (2014), “Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors”, *Management Science* 60: 1861–1883.
- Kaiser, T. ja Menkhoff, L. (2017), “Does Financial Education Impact Financial Literacy and Financial Behavior, and If So, When?”, *The World Bank Economic Review* 31: 611–630.
- Kalmi, P. (2016), “Taloudellisesta lukutaidosta ja hyvinvoinnista”, Vaasan yliopisto, [https://www.univaasa.fi/fi/blogs/expert/taloudesta/taloudellisesta\\_lukutaidosta\\_ja\\_hyvinvoinnista/](https://www.univaasa.fi/fi/blogs/expert/taloudesta/taloudellisesta_lukutaidosta_ja_hyvinvoinnista/) (haettu 29.8.2018).
- Kaiser, T. ja Menkhoff, L. (2018), “Active Learning Fosters Financial Behavior: Experimental Evidence”, DIW Berlin Discussion Paper No. 1743.
- Räisänen, K. (2018), “Suomen Pankin Olli Rehn on huolissaan maksuhäiriöistä ja vakuudettomista kulutusluotoista”, *Helsingin Sanomat* 16.7.2018.
- Shephard, D., Contreras, J., Meuris, J., te Kaat, A., Bailey, S., Custers, A. ja Spencer, N. (2017), “Beyond Financial Literacy: The Psychological Dimensions of Financial Capability”, Think Forward Institute Technical Report.
- Takalo, T. (2017), “Lyhytaikaisten kulutusluottojen sääntely”, *Kansantaloudellinen aikakauskirja* 113: 382–392.
- Thaler, R. ja Sunstein, C. (2008), *Nudge: Improving Decisions About Wealth, Health and Happiness*, Penguin.
- Willis, L. (2008), “Against Financial-Literacy Education”, *Iowa Law Review* 94: 197–286.