

Jakso 14: Näin sinua puijataan!

Luulemme tekevämme itsenäisiä valintoja, mutta valtio ja yritykset kuljettavat meitä koko ajan. Kansantalouden hienot mallit eivät ylety kuluttamisen arkisiin valintoihin. ”Rationaalinen toimija” on usein kaikkea muuta.

Käyttäytymisen taloustiede kysyy, pitääkö ihmistä tönä kohti yleistä etua ja parempia valintoja. Mutta kuka määrittelee ”yleisen edun” ja voiko ihmistä todella muuttaa? Uusi A/M-podcast on holhouksen ja puijauksen happotesti. Kuule ja hämmästy!

Matti: Mika, tuleeko sulle koskaan sellainen olo, että haluaisit holhota muita ihmisiä ja tönä niitä vähän oikeaan suuntaan, kun ne eivät ymmärrä mennä pitäisi mennä?

Mika: Matti, sä päätit heti aloituksessa syöttää minulle, siis vastustajallesi, kiekon suoraan lapaan?! Mutta kun kysyit, niin sanon, että kiitettävästi olet korjannut joitakin suuntiasi, vaikka ei se aina ole ihan pienellä tuuppaisulla onnistunut.

Matti: Ekonomisti on oppiva ihminen ja viime vuosina ekonomistit ovat oppineet, että ihminen käyttäytyy ajoittain oikullisesti ja arvaamattomasti. Me emme aina suostu sopeutumaan hienoihin kansantalouden malleihin – siis: *ihminen tekee toisinaan mitä sitä sattuu huvittamaan*. Tämä oivallus on tuottanut käyttäytymistaloustieteen, joka on meidän teemamme tänään.

Mika: Elämäkokemus on varmasti opettanut ekonomisteillekin, että ihminen on oikukas olio eikä aina itsekään jälkikäteen ymmärrä mitä tuli tehdyksi. Mutta virheilläkin on arvonsa – pitää olla vapaus erehtyä ja oppia.

Matti: Käyttäytymistaloustiede on sikäli kiinnostava laji, että sen sovellukset ovat hyvin käytännöllisiä. Luulemme, että teemme joka päivä vapaita, valistuneita valintoja, mutta tosiasiasa meitä ohjataan koko ajan johonkin suuntaan. Meitä kuljetetaan kaupan hinnoittelulla, veroilla, sakoilla, jopa tuotteiden hyllysisjoittelulla.

Mika: Hyllysisjoittelussa on varmaan joskus mukana myös jonkin sortin kavaluutta, mutta toisaalta se suunnittelu voi tehdä meidän elämästä joskus vähän helpompaa.

Matti: Ohjailun temput ovat yksinkertaisimmillaan hävettävän helppoja. Eikö voisi sanoa, että kyse on siis tavallaan puijauksen ja holhoamisen taloustieteestä?

Mika: Eräässä sosiaalipsykologien kokeessa koehenkilöitä johdateltiin pesemään kätensä normaalia paremmin pistämällä ihmissilmän kuva yleisen WC:n seinälle. Vaikutus oli merkittävä. Varsinkin näin koronaepidemian aikana tällainen ohjaaminen tuntuu ihan asialliselta.

Matti: Vähän meinaa kuitenkin nousta aidolla liberaalilla karvat pystyyn aina kun sinä alat puhua ohjaamisesta. Pelkään, että me joudumme vielä lieviin erimielisyyksiin siitä, saako ihmistä päästää yksin kaupungille vai pitääkö olla virkamies vierellä ohjaamassa. Mitäs luulet, voisiko ekonomisteja ohjata opaskoiratyyppeihin hommiin kaitsemaan kuluttajaa, ettei lähde Hulluilla päivillä homma lapasesta?

Mika: En usko, että ekonomisteja tarvitsee ohjata mihinkään. Luotan että he ohjautuvat näkymättömän käden tuuppimina tehtäviin, joissa heillä on suhteellinen etu. Muun muassa vaikuttavuusarviointihommeihin

Matti: Hyvät kuulijat, tämä on A/M, kansantalouden hienovarainen perätuuppari. Kevyt kosketus, jonka tunnet selässäsi, on ohjaava kätemme, joka vie hetkeksi huomiosi pois lompakostasi.

JINGLE/ Prologi: Benny

Matti: Kilpailu- ja kuluttajavirasto järjesti 17 marraskuuta KKV-päivän, josta mekin hiukan varoiteltiin etukäteen. Tilaisuuden pääesiintyjä oli nobelisti Bengt Holmström, joka puhui alustataloudesta ja erityisesti Kiinasta.

Mika: Joo, tuli sellainen olo, että ymmärrämme edelleen Kiinaa tosi puutteellisesti.

Matti: Suhtaudumme Kiinaan edelleen hiukan hikipajapohjalta. Nyt Holmström kuitenkin sanoo, että Kiina on ottanut digitaalisilla alustoilla teknologisen jättilöikan, joka on vienyt sen meidän edelle. Toisin sanoen Kiina jätti vähän vaiheita väliin ja loikkasi esimerkiksi digitaloudessa ja verkkomaksamisessa meidän edelle.

Asian ydin on tässä: Kiinassa data on merkittävin varallisuuden muodostaja.

Mika: Tämä on tärkeää. Kiinalaiset näkevät datan keruun ensisijaisesti ja nimenomaisesti bisnesgeneraattorina.

Matti: Toki meilläkin Facebookit ja Amazonit keräävät tietoa ihmisistä. Mikä erottaa kiinalaisen lähestymistavan?

Mika: Ehkä keskeinen kysymys on se, miten valtiolta puuttuu siihen, miten näiden tietojen omistusoikeudet määritellään ja miten suhtaudutaan siihen, että joku yritys saa valtavan kilpailuedun näiden tietovarantojen avulla.

Matti: Ja Kiinassa tapahtuu mitä?

Mika: Näyttää että Kiinassa käydään hurjaa gladiaattorien välistä kamppailua poikkeuksellisen kovilla säännöillä ja yrityksillä on siinä taistossa käytössään niin sanotusti kovat piipussa – tarkemmin sanottuna tarkkaa dataa palvelimissaan. Eikä valtiolta pidä pelikenttää samalla tavalla tasaisena ja suojele haavoittuvaa kuluttajaa nk on ollut Euroopassa ja USA:ssa tapana vielä edellisen vuosisadan alkupuolella – tätä pitää miettiä huolella.

Matti: Tässä tullaan tietysti varsin herkkään ja hankalaan rajapintaan, kun puhutaan datan yksityisyydestä ja sen käytöstä uuden bisneksen luojana.

Mika: Euroopassa olemme korostaneet vahvasti datan yksityisyyttä, kiinalaisten lähtökohta on toinen. Kiinassa luottamus on tärkeämpää kuin yksityisyys.

Matti: Tarkoittaa siis, että alustajätit keräävät valtavasti dataa ja tietävät yksittäisestä ihmisestä ällistyttävän paljon, mutta ne eivät pysty liittämään minun tietojani minun naamaani. Tai niin ne ainakin sanovat. Mutta uskaltaisitko sinä luottaa, että näin tapahtuu ja että kiinalaisessa järjestelmässä naamani pysyy piilossa? Eikö tämä ole vähän naivia?

Mika: Niin, ja vaikka nyt kaikki olisivatkin kunnossa, mikä takaa, että tulevaisuudessa asiat on hoidossa? Julkisella valallahan on suorastaan määritelmällisesti ns. väkivaltamonopoli. Se voi viime kädessä päättää, esimerkiksi ottaa vaikka joku yritys haltuunsa. Siksi on tärkeää myös kahlita julkinen valta, joka täysin vapaaksi päässeenä voi käyttäytyä kuin joku merihirviö.

Ja täytyy myös muistaa, että noita tietojärjestelmiä hallinnoi aina joku ihminen ja ihmismielen tiedonhalu lajitoverin yksityiselämästä on välillä lähes rajaton.

Matti: Toinen merkittävä juttu on se, että kiinalaiset ovat valinneet digimaailmassa eri reitin kuin Länsi. Kiinassa on supersovelluksia (esimerkiksi WeChat) joiden kautta ihminen voi hoitaa melkein kaiken rupattelusta pankkiluottoihin; meillä taas lähtökohta on kokoelma eri sovelluksia eri tarpeisiin. Eikö tämä kiinalainen malli ole aika riskialtis juttu? Eikö tämä ole suora tie luotto-ongelmiin ja ylivelkaantumiseen?

Mika: Luotto-ongelmia tulee suhteellisen vähän, koska Kiinan mallissa rangaistus on yksinkertaisesti sulkeminen järjestelmän ulkopuolelle. Maassa, jossa valtaosa maksamisesta tapahtuu verkossa eikä käteistä aina liikutella, tämä on varsin kova penalti.

Matti: Kiinan keskusjohto ei ole siis ainoa suuri vallankäyttäjä vaan myös yrityksillä voi olla valtava valta. Mutta kuten todettiin, viimeinen sana on tietysti poliittisella johdolla, se on hyvä muistaa.

Mika: Kuten tiedetään, ihmisen maine on tosi arvokas vakuus, kun tarvitaan luottamusta (**Matti:** *Ja luottomarkkinoilla kyse on tietysti luottamuksesta*). Maine ja luottamus muodostuu pitkältä ajalta monella taholla kertyneestä tiedosta. Jos joku kuuluisa henkilö pyytää multa pikavipin Hakaniemen torilla (kutsuttakoon häntä vaikka Matias Pikkujelpiksi), voin sen hänelle myöntää, vaikka en tuntisi kyseistä henkilöä henkilökohtaisesti. Voin luottaa tähän, koska hänen ei kannata pikkusumman vuoksi pilata mainettaan.

Kiinalaiset yritykset käyttävät tietoa tavallaan hieman samalla tavalla. ”Me tunnemme sinut, mutta emme tiedä kuka olet.”

Matti: Sitten Holmström nosti esille aavistuksen yllättävän ulottuvuuden. Dataperustainen malli, jossa esimerkiksi luottopäätöksen tekee kone, ei ota kantaa ihmisen toissijaisiin ominaisuuksiin kuten sukupuoleen, ulkonäköön, käyttäytymiseen... Se on syrjimätöntä!

Mika: Niin, kun tietoa vähän, joudutaan käyttämään toiseksi parasta tietoa – vaikka sitä onko hakija mies vai nainen, onko hänellä kimakka ääni vai miellyttävän matala. Nämä voivat olla asioita, jotka voivat korreloida jonkun käytöspiirteiden kanssa ja siksi paremman tiedon puutteessa ne voivat olla käyttökelpoisia välineitä. Luotonantaja on kuitenkin viime kädessä kiinnostunut siitä, onko kyseinen luotonhakija luotettava; ei siitä, onko hän mies vai nainen tai millainen hörhö hän muuten on.

JINGLE / Uutiset

Matti: Työ- ja elinkeinoministeriö on käynnistänyt kyselyn, jossa tavallisilta kansalaisilta tiedustellaan mikä saisi heidät sijoittamaan kotimaisiin yrityksiin. Ihmisiltä kysytään mm. mitä he ensisijaisesti tekisivät, jos saisivat ensi kuussa 10 000 euroa ylimääräistä rahaa ja miten he sijoittaisivat rahat. Nyt on pakko kysyä – Mika, mitä tekisit kymppitonilla?

Mika: Mielessä on vaikka mitä, mutta en halua aiheuttaa markkinahäiriötä kertomalla sitä tässä lähetyksessä, jolla on niin paljon viisaita kuulijoita.

Matti: Takavarikko teillä demareilla on mielessä. Kyselyn toinen avainkysymys kuuluu: *Miten kuvailisit suomalaista asenneilmapiiriä vaurastumista ja omistamista kohtaan?* No minäpä kuvailen. Suomalaiselle vaurastuminen on OK, jos se tapahtuu kitaraa soittamalla tai kiekkoa pelaamalla.

Tunnen yhden melko hyvin menestyneen yrittäjän, joka halusi ostaa Mersun mutta ei uskaltanut koska pelkäsi muiden pahaa katsetta. No, tyyppi sitten kuitenkin rohkaistui ja osti Mersun, mutta ei ajanut sitä firman pihaan vaan jätti sen aina kulman taakse. Sanoin, että toihan nyt on ihan pimeetä. Lopulta mun kaveri päätti ajaa auton pihaan asti, mutta sanoi sitten myöhemmin vähän lammasmaisesti että ”jätin kuitenkin pesemättä”.

Mika: Mä olen tässä suhteessa aika supisuomalainen. Sen kiteyttää hienosti Eino Leino, joka sanoo: ”Kell’ onni on, se onnen kätkeköön”. Kannusteita siihen lisää se, että kaikki ei valitettavasti noudata erästä toista tärkeää mottoa: ”Kelle se teetättää mitäkin”. Siis ajatusta siitä, että mietittäisiin vähemmän naapurin asioita kuin omia asioita.

Matti: Ekonomisti lausumassa runoa on kuin käyttäisi ruuvimeisseliä ruokalusikkana. Molemmat sinänsä mainioita tuotteita.

JINGLE/ KÄYTTÄYTYMISEN TALOUSTIEDE

Matti: Tyttäreni mietiskeli aikanaan, mitä kannattaisi lähteä koulun jälkeen opiskelemaan. Hän sanoi, että psykologia vaikuttaisi aika mielenkiintoiselta. Sanoin, että juu, mutta mieti kuitenkin taloustiedettä, se on vähän kuin psykologiaa miinus koirakokeet ja vähemmän ahdistuksia. No, hän valitsi taloustieteen, ei tosin tätä sun rakastamaa *makrotaloustiedettä*, joka on kaikkien tieteiden hiottu timantti.

Mika: En sanoisi, että makrotaloustiede on taloustieteen kirkkain kulma. (**Matti:** *Ohoh!*) Makrotaloustiede linkkautuu yhä vahvemmin mikrotaloustieteeseen, ja ne tukevat toisiaan. Minusta taloustieteen yksi kauneus on siinä, että siinä on paljon yhtenäisyyttä ja ryhtiä, jotka toteutuvat sen eri haaroissa.

Matti: Taloustieteeseen on kehittynyt haara, jonka nimi on käyttäytymistaloustiede (*behavioral economics*). Mutta eikö kaikki taloustiede ole puuhailua, jossa yritetään ennakoida ihmisten käyttäytymistä? Mikä tässä on uutta?

Mika: Ajattele taloustiedettä karttana. Siihen on otettu mukaan se mikä on välttämätöntä, että ymmärretään missä mennään ja missä on maali. Jos informaatiota on liikaa, kuski hukkuu ohjeisiin ja kartan käyttökelpoisuus heikkenee. Käyttäytymistaloustieteilijät ovat tarjonneet karttoja, joissa on enemmän yksityiskohtia. Millainen kartta tarvitaan, riippuu tilanteesta.

Matti: Valtion kartassa on vain yksi tie ja siinä lukee ”verotus”.

Mika: Albert Einstein sanoi, että kaikki pitää koittaa tehdä niin yksinkertaiseksi kuin mahdollista mutta ei yhtään sen yksinkertaisemmaksi. Taloustieteessä on väitely pitkään siitä, miten yksinkertaisia talouden makromallien pitäisi olla. Viime vuosikymmeninä makromalleihin on lisätty ns. mikroperusteita. Näiden lisäksi kaikkein vanhimpiin malleihin oli, että mikrotasolla on rationaalisia toimijoita. Muun muassa sun suosikkiekonomisti Paul Krugman on esittänyt, että tuo on saattanut olla tarpeeton mutkistus, ainakin joissakin tilanteissa, ja ehkä haitannut työkalujen toimivuutta.

Matti: Minusta Krugman on haitannut työkalujen toimivuutta. OK. Makromallit oli aluksi siis niin yksinkertaisia, että niissä ei ollut edes rationaalista toimijaa? Sitten niihin lisättiin pikkuisen ihmistä, ja nyt ihmiselle ollaan lisäämässä inhimillisyyttä? Mitä tällä on saavutettu? ”Inhimillisyyys” harvoin kirkastaa mitään asiaa.

Mika: Asia on lopulta käytännöllinen. Täytyy arvioida mitkä työkalut toimittaa kussakin tapauksessa hoitaa homman parhaiten. Mutta periaate on sama kuin Einsteinilla: käytetään aina niin yksinkertaista mallia kuin mahdollista eikä yhtään sen mutkikkaampaa.

Matti: Käyttäytymistaloustieteen merkitys ilmenee erityisen hyvin toiminnassa, jonka nimi on *kuluttaminen*, siis jokapäiväisessä kaupankäynnissä. Ihmistä yritetään toisaalta höntsäyttää, toisaalta taas hyväntahtoinen byrokraatti yrittää ohjata meitä oman etumme äärelle – ostamaan terveellistä ruokaa tai säästämään eläkeaikaa varten ja niin edelleen.

Mika: Kuluttajasuojaviranomaiset Suomessa ja muualla tukeutuvat voimakkaasti käyttäytymistieteisiin, ja perustellusti.

Matti: Suomessa käyttäytymistaloustieteen tuntee parhaiten professori Topi Miettinen Hankenilta. Me kyselimme Topilta ihmisten ja yritysten rationaalisuudesta. Hänellä oli tärkeä näkökohta siihen, mitä voimme ajatella yritysten ja kuluttajien rationaalisuudesta.

MIETTINEN: ”Käyttäytymisen toimialataloustieteessä käytetään oletusta, että yritykset ovat rationaalisempia kuin kuluttajat, ja tällä voi olla kiinnostavia vaikutuksia markkinoiden toiminnan dynamiikkaan.

Se että yrityksellä on monopoliasema aiheuttaa tyypillisesti yhteiskunnallisia tappioita, mutta jos tilanne on se, että monopoli on rationaalinen ja tietää kuluttajien (tai ainakin osan kuluttajista) olevan rajoitetusti rationaalinen, monopolista aiheutuvat yhteiskunnalliset tappiot voivat kasvaa entisestään.”

Matti: Siis: ovatko firmat fiksumpia kuin kuluttajat. Ja jos ovat, sen pahempi kuluttajille.

Mika: Fiksusti toimivat kuluttajat ovat tärkeitä markkinoiden toimivuuden ja yritysten kilpailun kannalta. Kun kuluttajat ovat fiksuja ja käyttävät mahdollisuuttaan valita yritysten välillä, yritykset ovat kilpailupaineessa ja se on hyvä.

Ja tämä pätee myös kääntäen. Jos kuluttajat ovat monopolien vankina erilaisten psykologisten kahleiden avulla, monopolit ovat sairaan vahvassa asemassa ja ne pystyvät aiheuttamaan isoja hyvinvointitappioita yhteiskunnassa koska markkinadynamiikka voi hyytyä.

Matti: Normaalistihan markkinat (teoriassa) toimivat niin, että monopoli ahneuksissaan perii ylihintaa, ja lopulta tämä houkuttelee markkinoille uusia yrittäjiä, jotka tarjoavat alempaa hintaa. Mutta: voiko uusi yrittäjä markkinoinnissa tuoda esiin sitä, että monopoli huijaa tai hämää asiakkaitaan? Jos kielletään negatiivinen markkinointi, tehdäänkö hallaa markkinoiden toimivuudelle?

Mika: Markkinoille tulon helppous on tärkeää markkinoiden toimivuuden kannalta. Jos nykyisten yritysten monopolivalta perustuu osin siihen, että ne pääsevät puijaamaan kuluttajia, ja jos uudet yritykset eivät voi tuoda tätä selvästi esiin, se voi tavallaan toimia markkinoilletulon esteenä.

JINGLE / YRITYSTEN JA KULUTTAJAN SUHDE

Matti: Minä väitän, että jokaista meitä kuljetetaan joka päivä, vaikka olemme kriittisiä ja kouluja käyneitä.

Olen tehnyt muutaman kerran yleisötilaisuuksissa ja luennoilla saman tempun, joka on ikivanha ja yksinkertainen. Jaan kaikille osallistujille lapun (”älä näytä muille”), jossa on kaksi kysymystä: 1) Onko Suomessa myytävien uusien saksalaisten henkilöautojen hinta keskimäärin yli vai alle 40 000 euroa. Ja 2) Paljonko tarkalleen arvioisit sen olevan. No, juoni on siinä, että lappuja kahdenlaisia, toisissa ykköskysymyksen rajaksi on annettu 40 000 euroa, toisissa 60 000. Mitä tapahtuu? Ne, joiden lapussa lukee 60 000 euroa, arvioivat autojen hinnan aina selvästi suuremmaksi kuin ne, joiden lapussa lukee 40 000 euroa. *Tadaa!* Näin toimii nenästävetämisen taloustiede.

Mika: Klassinen juttu, toi hinta, jonka annoit, on ns. ankkuriluku. Olennainen kysymys on, kuinka moni ja kuinka monissa tilanteissa kuluttaja ja yritys toimii tuolla tavalla tosielämässä.

Täytyy muistaa se vanha toteamus, että kaikkia voi ehkä uunottaa jonkin aikaa, joitakin voi uunottaa kaiken aikaan mutta kaikkia ei voi uunottaa kaiken aikaa.

Matti: Ankkurilukuhan ei ole huijaus. Se vaan kertoo, että ihmisen mieli takertuu sille heitettyyn lukuun ja että ihminen on helposti ohjailtavissa.

Mika: Mutta kavala kapitalisti ei ehkä heitäkään ihan sattumanvaraista lukua vaan lukua, joka palvelee sen omaa etua, ja pahimmillaan noiden lukujen heittäminen haittaa markkinoiden toimivuutta.

Matti: Mika, olet ns. salirottia eli *gym rat*, ts. viihdyt kuntosalilla. Millainen sopimus sinulla on?

Mika: Mulla on kiinteä kuukausihinta ja sopimus taitaa olla vuoden mittainen. En ole tarkistanut kaikkia yksityiskohtia. Luotan että sopimukseni kohtuullisuuden on varmistanut muut kuluttajat ja/tai kuluttajaviranomainen.

Matti: Jostain syystä pitkän kuntosalisopimuksen irtisanominen on muuten yllättävän vaikeaa. Se tuntuu vähän tappion myöntämiseltä (en tarkoita taloudellista tappiota). Ja sitten pitkä, edullisen tuntuinen sopimus käy lopulta kalliiksi, kun salilla ei jaksakaan käydä ja käyntikerran hinta kohoaa koko ajan.

Mika: On kiinnostava ja tärkeä kysymys, mitä tapahtuu markkinoilla, jos kiinteät pitkäaikaiset sopimukset teoriassa kiellettäisiin. Ei ehkä ole ihan selvää, mikä on tilanne keskimääräisen kuluttajan näkökulmasta. Jos tuollaiset sopimukset kielletään, me rautaisella itseurilla varustetut saatamme hävitä, koska emme ehkä saa enää sopimuksia, joissa hinta käyntiä kohden muodostuu alhaiseksi. Kiellettäminen voittajia saattavat olla haavoittuvat asiakkaat, jotka yliarvioivat pitkäjänteisyytensä. He eivät joudu enää maksamaan käyntikertaa kohden laskettuna kalliita kiinteitä maksuja.

Matti: Mutta onko yhden joukon heikkous syy kieltää koko juttu muilta, jos siitä kiistatta toiset hyötyvät?

Mika: Tavallaan tämä voi olla kuluttajapolitiikan tavoitteiden mukaista koska painopisteenä on erityisesti haavoittuvat ryhmät. Sen sijaan kilpailupolitiikassa tarkastelukohteena on keskivertokuluttaja.

Matti: Mutta en ole erityisen haavoittuva, olen vain laiska. Missä kohdassa kuluttajapolitiikka ajaa kilpailupolitiikan yli?

Mika: Yleensä tai ainakin useimmiten kilpailu- ja kuluttajanäkökulma ajaa samaan suuntaan. Joskus voi kuitenkin syntyä tasapainottelun tarvetta, kun kuluttajansuojelussa todetaan erityinen tarve suojata haavoittuvassa asemassa olevia. Mutta mun käsitys on, että aina on löydetty ratkaisu, jossa molemmat näkökulmat on hoidettu oikein tasapainoisesti.

Matti: Yksi kohta, jossa käyttäytymistaloustiedettä tarvitaan, ovat arviot tulevista voitoista ja tappioista. Siis miten arvioimme tilanteen silloin, kun sijoitamme rahaa. Jonkinlainen konsensus kai vallitsee siitä, että ihminen ei ole tässä johdonmukainen.

Mika: Miettinen sanoo, että ihminen on riskinkaihtaja voittojen suhteen, ja riskin rakastaja tappioiden suhteen, eli ei käyttydy johdonmukaisesti.

Matti: Riskinrakastaja tappioiden suhteen? Yleensä tämä on ajateltu vähän toisin päin?

Mika: No, otetaan vaikka tyyppi, joka menee kasinolle pelaamaan uhkapelejä, ja yllättäen käy niin että illan lopulla hän on vahvasti tappiolla. Tässä tilanteessa on taipumus ottaa kovempia riskejä, ettei tarvitse lähteä hävinneenä. Tai jos on ostettu kovalla hinnalla osake, sitä ei halua hevin myydä, koska pelätään tappiota.

Matti: Suomeksi siis: Saman suuruiset tappiot tuntuvat suuremmalta kuin saman suuruiset voitot. Eikö tämä ole perinteisen taloustieteen rationaalisuusoletusten vastaista?

Mika: Kyllähän se on. On selvää, että tuollaiset käyttäytymisharhat on tärkeä ottaa huomioon jos tutkitaan esimerkiksi organisaatioiden kannustinjärjestelmiä yms. Mutta ei ole ollenkaan varmaa, tuottaako sama asia makrotason malleihin turhaa monimutkaisuutta, kuten Topi meille huomautti.

Matti: Yksi viimeaikaisen taloustieteellisen kirjallisuuden best sellereitä on ollut amerikkalaisten Richard Thalerin ja Cass Sunsteinin *Nudge*, jossa pohdiskellaan, pitäisikö veronmaksajia ja kuluttajia ”tuupata” (*nudge*) lempeästi kohti terveellisempiä ja järkevämpiä valintoja. Esimerkiksi niin, että työmaaruokalan linjastolla terveellinen valinta on paremmin käden ulottuvilla ja jos haluaa sipsipussin, joutuu kyykistelemään.

Mika: Yrityksen tarkoituksena ei varmasti ole vahingoittaa asiakkaitaan epäterveellisellä ruoalla, mutta jostain syystä kuluttajat ovat sellaisia, että joskus on yrittäjälle liiketaloudellisesti järkevää laittaa epäterveelliset ruoat paremmin esille.

Matti: Mua kuitenkin vaivaa tämä ajattelu, että ihmiset ovat perimmiltään lapsia, joita pitää holhota koko ajan. Ymmärrän, että kun olet pohjoisen hyvinvointivaltion puhelinmyyjä, sulle asia on erinäköinen. (*Mika tässä hyvinvointivaltiosta hei, haluaisitko ostaa vähän holhousa, nyt vain 999,- kuukaudessa!*)

Mika: On selvää, että holhouksen mahdollisuudet ja tarpeet vaihtelee paljon ihmisryhmien välillä. Ja on tilanteita, että valtaväestö hyötyy siitä, jos joitakin haavoittuvia ryhmiä voidaan ohjailta vähän järkevämpään käyttäytymiseen. Usein tai joskus nämä on aika objektiivisia asioita; ettei levitetä tautia tai pidetään huolta terveydestä ettei myöhemmin tule maksettavaksi suuria kuluja alhaisen työllistymisen tai korkeiden sairaanhoitokulujen muodossa.

Matti: Mutta auttaako tuuppaaminen ihmisiä tekemään pitkäjänteisiä käyttäytymismuutoksia? Syntykö siitä mitään pysyvää?

Mika: Tämä on kiinnostava kysymys, johon on aina syytä kiinnittää huomiota vaikuttavuusarvioinneissa! Olen ymmärtänyt, että aika usein on havaittu, että ainakin osa käyttäytymisvaikutuksista on väliaikaisia. Ehkä silmänkuva WC:n seinässä ensiksi kannustaa pesemään kätensä paremmin mutta myöhemmin siihen silmänkuvaan turtuu? Mene ja tiedä.

Matti: Mutta kun tuupataan, niin mihin tuupataan? Suklaapatukka vs. porkkana on simppele juttu, mutta sitten on monia asioita joissa ”hyvän” määrittelee poliittinen lähtökohta. Sulle verot ovat parempi juttu kuin mulle ja niinpä pidät todennäköisesti jotain verotuksen osaa ”eettisempänä” kuin minä.

Mika: Mä luulen, että meidän välillä oleva ero on aste-eron luonteinen. Itse ajattelen suhtautuvani näihin kysymyksiin aika pragmaattisesti. Mutta koen olevani ainakin jossain määrin rawlsilainen eli että isompi paino on kaikkein heikoimmassa asemassa olevien huolehtimisessa, koska paremmassa asemassa olevat selviävät kyllä.

Matti: Ja ”pragmaattisuus” vasta onkin politisoitunut käsite. Mutta: mitenäs me tiivistetään tämä kaikki? Mitä enemmän tätä käyttäytymisjuttua ajattelen, sitä enemmän tulee mieleen, että me ei ehkä ollakaan niin kehittyneitä olentoja kuin kuvitellaan – ts. että me mennään tosi paljon autopilotti päällä.

Mika: Mutta pitkällä aikavälillä pääosa väestöstä kuitenkin käyttäytyy isoissa kysymyksissä rationaalisesti.

Matti: Tämä jakso tulee ulos 4. joulukuuta. Se tarkoittaa, että nyt on aika kaivaa kaapista Suomen liput ja kynttilät ja alkaa odottaa Linnan juhlia. Paitsi että tänä vuonna niitä ei tule. Oikeiden juhlien tilalla on virtuaalista itsenäisyyden juhlintaa, runonlausuntaa ja kulttuurisesti arvokasta ohjelmaa. Mika, mitä aiot tehdä itsenäisyyspäivänä, kun et voi röhnöttää sohvalla ja arvostella rouvien iltapukuja?

Mika: Luulen että vietän itsenäisyyspäivääni perinteisin menoin kynttilää tuijottaen ja derivoiden. Ja ehkä tämän jakson innoittamana saatan yrittää väsätä jonkun ruuvimeisseliihaisen ekonomistirunon.

Matti: Ensimmäinen rouva Jenni Haukio on koonnut Linnan juhlien tv-lähetykseen suomalaisesta kirjallisuudesta katkelmia, joita lukevat Seela Sella ja Esko Salminen. Hyvä ja asiantunteva lista varmasti, mutta haluaisimme ehdottaa listalle runoa, jonka säkeet viiltävällä tavalla tiivistävät suomalaisen ihmisen olemuksen.

Mika: Näin on. Se on Jukka Virtasen ajaton teksti Ilkka Lipsasen vavahduttavaan sävelteokseen *Seitsemän kertaa seitsemän*.

*Meni kaksi vuotta luokkaa kohti, mutta aikanaan
Hyvän viran sai ja akan oppineen.*

*Tahto rautainen vie läpi harmaan kallion
Siinä katajaisen kansan malli on.*

*Vaikka naapureiden elintaso mielenrauhan vei
Alla Pohjantähden antauduta ei.*

Matti: Siinä on ihan kaikki, jopa loppusoinnut! Teksti huomauttaa tarkkanäköisesti, että poikien syrjäytyminen on polttava ongelma ja koulujärjestelmä vaatii uudistuksen. Se muistuttaa, että Suomessa on erittäin korkealaatuinen virkamieskunta ja että vain hölmö ryntää töihin yksityiselle sektorille.

Mika: Juu. Ja vaimolla on hyvä olla päässä muutakin kuin permanentti. Ja lopuksi runoilija suree, että tulokateus syö miestä rotan lailla, varsinkin marraskuussa, mutta lopulta olemme tolkun väkeä.

Matti: Näin on! Hyvä Suomi! Hyvät kuulijat. Kiitos, että olitte mukana. Tämä oli A/M, raikkaan kielen ja terävän mielen asianajaja. Hyvää itsenäisyyspäivää!

Mika: Hyvää itsenäisyyspäivää!

Matti: Tuli muuten mieleen vipeistä ja luottamuksesta, että valtiohan pyytää veronmaksajalta koko ajan vippiä – siis veroja – ihan vaan sillä, että sille ”olisi hyvää käyttöä” ja että ”valtio on hyvämaineinen”. Jos Mika Lintilä tulisi Hakaniemen torilla vastaan ja pyytäisi viittäkymppiä, niin antaisin vain, jos se lupais että raha menee raveihin. Siitä vois tulla jotain takaisinkin.

Mika: Kalmarin unionin maat ovat niin hyvämaineisia, että niihin luottavat sekä kansainväliset luottoluokittajat että näiden maiden kansalaiset. Matti, ollos siis huoleti -- maksamasi verot ovat hyvässä hoidossa!

[Richard Thaler, Cass Sunstein: *Nudge – Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Penguin 2009.](#)

[Paul Krugman: How Complicated Does the Model Have to Be?](#)

[Wikipedia: Noin 7 veljestä](#)