

# Tunteet ovat tulleet kansantaloustieteeseen

**MARTTI VIHANTO**

KTT, kansantaloustieteen dosentti

Turun kauppakorkeakoulu

Julkaistu *Ekonomi*-lehdessä 7/2006. Kirjoitus sisältyy tekeillä olevaan verkko-oppikirjaan *Instituutiotaloustieteen perusteet* ([www.ace-economics/mvihanto](http://www.ace-economics/mvihanto)) ja liittyy Suomen Akatemian Sosiaalinen pääoma ja luottamusverkostot -tutkimusohjelmaan, jonka projektissa kirjoittaja on tutkijana.

Tunteet ovat merkittävä ja erottamaton osa talouden toimintaa. Halu välttää pelon tunteita saa ihmiset ostamaan murtohälytysjärjestelmiä ja muita turvapalveluja. Nautintoa ja iloa tavoitellaan, kun mennään hakemaan hauska elokuva videovuokraamosta. Esimerkkejä voisi luetella loputtomiin. Tunteilla tarkoitetaan seuraavassa mitä tahansa emootioita tai fiiliksiä, jotka aiheuttavat mielihyvää tai mielihäviötä.

Talousteoria ennustaa, että kun vartiointiliike alentaa palvelujensa hintaa, kysyntä alkaa kasvaa. Samansuuntainen muutos on odotettavissa, kun kuluttajien käytettävissä olevat tulot nousevat esimerkiksi kevenevän verotuksen takia. Myös pelon tunteiden voimistuminen saa aikaan turvapalvelujen kysynnän kasvua. Syynä voi olla veronkevennyksistä johtuva valtion rahapula, joka pakottaa poliisin leikkaamaan toimintamenojaan.

Tunteiden vaikutus taloudenpitäjien, markkinoiden ja koko talousjärjestelmän toimintaan on kiistaton tosiasia. Erimielisyyttä ei ole tunteiden merkityksestä sinänsä vaan siitä, millä tavoin tunteita olisi käsiteltävä taloustieteen malleissa.

Kansantaloustieteen oppikirjoissa tunteita ei juuri mainita, ja niitä tarkastellaan annettuina tekijöinä. Yksi asennuttaa taloonsa murrenkestävät lukot, toinen ostaa samalla rahalla elokuvalippuja, ja ekonomistille kumpikin on yhtä kelvollinen päätös. Ihmisten ajatellaan olevan erilaisia, mutta erojen tarkempi tarkastelu jätetään muiden tieteiden

tehtäväksi. ”Makuasioista ei pidä kiistellä”, niin kuin talousnobelistit **George Stigler** ja **Gary Becker** otsikoivat 1970-luvun tunnetun artikkelinsa.

**Tutkimuksen puolella** tunteet ovat tulossa nykyään kovaa vauhtia huomion kohteeksi. Ihmisten valintakäyttäytymisestä on löydetty psykologisissa eksperimenteissä niin selviä lainalaisuuksia, että havaintoja ei voida enää millään sivuuttaa. Kokeellisen taloustieteen kehittymisen lisäksi suunnanmuutokseen ovat olleet vaikuttamassa neurotieteiden menetelmät, joiden avulla tunteita pystytään mittaamaan. Monet eturivin taloustutkijat ennustavat, että ennen pitkää tunteiden tarkastelu näkyy myös oppikirjojen ja yliopisto-opetuksen äksiisissä.

Taloustieteilijät pitävät tunteita usein häiriötekijänä. Tavanomaista on puhua päätöksenteon harhoista ja poikkeamista. Usein mainittu esimerkki rahoitusmarkkinoilta on sijoittajan taipumus myydä herkemmin voitolla olevia osakkeita kuin niitä, joiden kurssit ovat laskeneet ostohetkeen verrattuna. Tämä on tyhmää, koska historiallinen ostohinta on uponnut kustannus, jolla ei pitäisi olla järjen mukaan minkäänlaista merkitystä. Selityksenä ”anomaliaan” on katumuksen, pettymyksen ja muun mielipahan tunteet, joita välttääkseen sijoittaja lykkää tappion realisoimista. Tätä kutsutaan psykologisessa taloustieteessä tappiokammoksi.

Syynä vieroksuvaan asenteeseen tunteita kohtaan on ollut taloustieteen mekanistinen ihmiskäsitys. Kuluttajat, liikkeenjohtajat ja kaikki muutkin on oletettu optimoiviksi homo oeconomicus -olioiksi, jotka pystyvät ratkaisemaan hetkessä monimutkaisia laskutehtäviä kuin robotit konsanaan. Todellisessa elämässä päätöksiä joudutaan tekemään puutteellisen tiedon varassa ja kovassa kiireessä. Kognition rajoitteet kuten muistin pätkiminen ja tarkkaavaisuuden herpaantuminen vaikeuttavat päätösten tekemistä. Tällaisissa olosuhteissa tunteet ovat välttämättömiä hyviin päätöksiin pääsemiseksi.

**Tunteiden merkitys korostuu** ihmisten välisissä suhteissa. Kun yritys uskoo työntekijöidensä haltuun tuotantolaitteita, käteistä rahaa tai muuta arvokasta, se odottaa näiltä muutakin kuin kylmää laskelmointia. Vastuuntunne merkitsee, että vaikka myymälän kassanhoitaja pystyisi kavaltamaan päivän kassan ilman pienintäkään

kiinnijäämisen riskiä, hän tilittää rahat työnantajalleen täsmälleen niin kuin on sovittu. Mikään muu ei käy edes hänen mielessään.

Aito vastuullisuus syntyy ammattiympärydestä, halusta välttää häpeää ja muista tunne-elämän tekijöistä. Näihin puolestaan vaikuttaa kyky ottaa muut ihmiset huomioon sekä asettua heidän asemaansa. Empatiakyky on tunteiden syntymisessä välttämätön ja toisaalta myös hyvin inhimillinen ominaisuus. ”Kansantaloustieteen isäksi” kutsuttu **Adam Smith** toi tämän painokkaasti esille teoksessaan Moraalitunteiden teoria (1759, suomennettu 2003).

Tunteista on kassanhoitajalle suurta hyötyä. Kun hänet tiedetään vastuuntuntoiseksi ja luotettavaksi työntekijäksi, hänelle uskalletaan antaa aste asteelta vastuullisempia työtehtäviä. Tunteita ei voi valita samalla tavalla kuin DVD-elokuvia ja munalukkoja marketin hyllyltä, ja jokaisella on oma erityinen tunneprofiilinsa tai tunneälynsä. Soveltuvuustestit työhönotossa ja luottopisteytys luotonannossa ovat keinoja, joilla yritykset koettavat saada tietoa tulevan sopimuskuumpanin tyypillisistä ominaisuuksista.

**Kyky tunteiden kokemiseen** on muovautunut lajinkehityksen myöhäisessä vaiheessa. Ihmisällyn ainutlaatuinen piirre on edesauttanut sosiaalisuuden ja yhteistyön jalostumista, mikä on nykyaikaisen yhteiskunnan välttämätön perusedellytys. Markkinat ajautuisivat täyteen kaaokseen, jos niillä toimisi vain taloustieteen oppikirjojen itsekkäitä ja rahanahneita sosiopaatteja. Evoluutiobiologiassa arvellaan, että ihmisen luontainen taipumus toimia yhteistuumin ja yhteisiin päämääriin on ollut aikoinaan ratkaiseva kilpailuetu lajien välisessä eloonjäämiskamppailussa.

**Taloudelliset tekijät** vaikuttavat mielihyvän ja mielipahan tunteisiin. Ihmisten taipumukset kokea erilaisia tunteita eivät ole kokonaan myötäsyttyisiä tai muuten vakioisia. Tavanomainen esimerkki on tulospalkkaus. Kun työntekijälle luvataan kuukausipalkan lisäksi bonus tuotantotavoitteiden toteutuessa, työt kannattaa tehdä aikaisempaa paremmin. Tulospalkkauksen aiheuttamat tunteet voivat vahvistaa kannustinvaikutusta, mutta ne voivat myös heikentää sitä.

Rahaa on mukava saada, koska sillä pääsee esimerkiksi elokuviin. Työntekijä voi tulkita hyvin tehdystä työstä saadun rahan myös tunnustukseksi, joka tuntuu kivalta ihan

vain sellaisenaan. Edellisessä tapauksessa motivaatio lisääntyy bonuksen kasvaessa, mutta jälkimmäisessä vaikutusmekanismi on monitahoisempi. Kaiken lisäksi ulkoinen ja sisäinen motivaatio vaikuttavat toinen toisiinsa. Taloustieteessä opitaan ymmärtämään paljon paremmin palkkausta ja sen taloudellisia vaikutuksia, kun tunteet otetaan systemaattisesti mukaan tarkasteluun.

Bonuksella voi olla haitallisia kannustinvaikutuksia, vaikka se olisi tuotantotavoitteiden mukaan ja objektiivisesti ajatellen täsmälleen oikein laskettu. Mitättömän pieni bonus saattaa tuntua pilkanteolta, joka herättää närkästymisen ja jopa koston tunteita. Näin on erityisesti silloin, kun työkaverit saavat enemmän.

Suuri bonus tuntuu varmaan hyvältä, kun se on ansaittu, mutta toistuessaan kuukaudesta toiseen tunteella on taipumus väljähtyä. Onnellisuustutkimuksessa korostetaan inhimillistä taipumusta tottua kaikkeen hyvään, on se sitten tilava asunto, nopea tietokone tai rakas vaimo.

**Millä tavoin tunteet** olisi sisällytettävä taloustieteen malleihin? Tunteet ovat ihmisen ja näin ollen koko kansantalouden olennainen osa, ja niiden tuntemisesta on hyötyä talouden ymmärtämisessä. Okkamin partaveitsi vaatii, että taloudenpitäjien käyttäytymisestä ei pidä tehdä yhtään sen monimutkaisempia oletuksia kuin kulloisessakin selitystehtävässä on tarpeen.

Melko pitkälle päästään yksinkertaisella duaalimallilla, jossa ihmismieli jakaantuu ”järkeen” ja ”tunteeseen”. Edellinen on sellaista harkintaa ja laskelmointia, jota kansantaloustiede edelleen pääasiassa tarkastelee etenkin oppikirjoissa. Tunne puolestaan pitää sisällään niitä asioita, joita on käsitelty tässä kirjoituksessa.

Erityisen kiinnostavia kysymyksiä nousee esille, kun järki ja tunne joutuvat jostain syystä keskenään ristiriitaan. Yksityisyrittäjälle saattaa tarjoutua helppo tilaisuus veronkiertoon, mutta pelko syyllisyyden tunteista panee hänet epäröimään. Pubista olisi viisasta hankkiutua ajoissa kotiin, mutta juopon tekee mieli kulauttaa vielä yksi kaljapullo mahaansa. Tämänsuuntainen kansantaloustieteellinen tutkimus antaa samalla hyödyllistä tietoa vero-, alkoholi- ja muun lainsäädännön valmistelutyöhön.