

Hengetön raha ja rahaton henki?*

Kaunis sää kohottaa mielialaa. Tämä koskee kaikkia ihmisiä ja myös osakemarkkinoilla toimivia sijoittajia.¹ Niinpä he ostavat osakkeita normaalia enemmän kauniina päivinä, mikä nostaa osakkeiden hintoja. Tämän tietäen tuottoa haluavan sijoittajan kannattaisi varautua myymään osakkeita kauniina päivinä, koska saisi niistä silloin paremman tuoton. Näin ei kuitenkaan ole käynyt. Yleisestä käsityksestä, että sijoittajat ovat tunteettoman rahanahneita, poikkeavat myös tietomme eri sukupuolten sijoituskäyttäytymisestä.² Sijoittajina miehet ovat erilaisia kuin naiset.

Miehet käyttävät enemmän aikaansa ja varojaan markkinoiden seuraamiseen, luottavat vähemmän välittäjiin, käyvät enemmän kauppaa, uskovat arvopapereiden hintojen olevan paremmin ennustettavissa ja uskovat saavansa paremman tuoton sijoituksilleen kuin naiset. Heidän sijoitustensa tuotot eivät kuitenkaan ole suuremmat kuin naisten sijoitusten tuotot, pikemminkin päinvastoin. Miehet ovat sijoittajina siis itsensä suhteen yliluottavaisia tai sinisilmäisiä. Liiallisen itseluottamuksen tunne on arvopaperimarkkinoilla varsin yleinen.³ Esimerkiksi asiantuntijoiden tekemät ennusteet valuuttakurssien tai osakekurssien kehityksestä ovat osoittautuneet järjestelmällisesti virheellisiksi. Nämä asiantuntijat ovat tutkimuksissa osoittautuneet niin luottavaisiksi itseään kohtaan, että he eivät edes ole seuranneet ennusteidensa osuvuutta saati tehneet mitään ennusteidensa parantamiseksi. Heidän palveluilleen on myös runsaasti kysyntää.

Edellä kuvatuissa tilanteissa olemme valmiit sanomaan, että sijoittajat ja asiantuntijat ovat irratiionaalaisia, koska he antavat tunteiden hallita toimintaansa eivätkä salli toimintojaan ohjaavan sellaisen ajattelun, joka tuottaisi suurimman mahdollisen taloudellisen tuloksen. Järjen käyttö näyttää siis häviävän tunteelle ja näin viime kädessä kuvittelemme myös meidän yhteisönä häviävän: ketäpä meistä hyödyttää se, että sijoittaja antaa hyvän tuulensa näkyä myös sijoitustoiminnassaan, sen sijaan että se näkyisi vain esimerkiksi ystävällisenä suhtautumisena lähimmäisiin.

Ajatus järjen ja intohimojen kamppailusta ihmismielessä on vanha. Vanha on myös näkemys, että ihmisen mieli on yksi kokonaisuus, joka on alistettu eri intohimoille.⁴

Kirkkoisä Augustinus piti pahimpina intohimoina sukupuolista himoa sekä vallan ja rahan himoa. Ainoa mahdollisuus välttyä niiden luomalta ansalta oli tukahduttaa ne. Muutama vuosi sitten kuollut natsi-Saksasta Yhdysvaltoihin aikoinaan paennut taloustieteilijä Albert Hirschman havaitsi tutkimuksissaan, että uuden ajan alussa intohimoja ei enää kohdeltu yhtenä joukkona, joka veti ihmisiä syövereihinsä. Tuolloin nousi esiin ajatus, että eri intohimot voivat viedä ihmistä eri suuntiin, jolloin niiden vaikutukset voivatkin kumota toisensa. Tästä seuraa mahdollisuus manipuloida ihmisiä niin, että hyvien intohimojen voimaa korotettaisiin suhteessa huonoihin intohimoihin. Tämä tehtävä lannetettiin vielä hyvälle hallitsijalle tai yleisesti valtiolle, jonka tuli luoda puitteet hyvien intohimojen voittokululle.

Uuden ajan alussa syntyi myös moderni individualistinen ihmiskäsitys. Kun samaan aikaan ihminen ymmärrettiin ristiriitaisten intohimojen taistelulentäksi, ei ole yllättävää, että varsin pian nousi esiin käsitys ihmisen yksilöllisestä edusta vastakkaisena hänen intohimoilleen. Mutta mikä tuo ihmisen yksilöllinen etu on? Aluksi etu oli jotakin epämääräistä, mutta kuitenkin jotakin sellaista pysyvää, jonka yksilö muotoili oman harkintansa perusteella vailla intohimojen harkintaa häiritsevää ja lyhytnäköisyyteen vievää vaikutusta. Myös sen katsottiin ensin koskevan vain hallitsijoiden toimintaa esimerkiksi suhteessa muihin hallitsijoihin. Pikkuhiljaa yksilöllisen edun käsite laajeni koskemaan kaikkien yksilöiden toimintaa ja käsite kapeni koskemaan taloudellisen edun tavoittelua. Näin siis toiminnan rationaalisuus ja oman taloudellisen edun tavoittelu samastettiin.

Nämä muutokset vaikuttivat radikaalisti yhteiskunnalliseen ajatteluun. Oman taloudellisen edun tavoittelu ja vain se oli siis rationaalista toimintaa. Toisaalta rationaalinen toiminta patosi yksilön intohimot. Sellaisten ihmisten käyttäytyminen, jotka vartioivat taloudellisia etujaan, on ennustettavissa ja vakaata. Siksi oman taloudellisen edun tavoittelu jalosti ihmistä ja viime kädessä yhteiskuntaa. Hirschmanin mukaan tätä ajattelutapaa edustivat yleensä ne, jotka ajoivat modernin kapitalismin asiaa esikapitalistisena aikana. Oman taloudellisen edun tavoittelu siis jalostaisi ihmisen eläimestä moderniksi ajattelevaksi ihmiseksi, kapitalismi olisi voima, joka muuntaisi yhteiskunnat barbariasta sivistysvaltioiksi.

Myös uusien ajatusten poliittiset implikaatiot olivat jyrkät. Esimerkiksi ranskalaisen valistusfilosofin Montesquieun mukaan kapitalismi ja erityisesti yli rajojen nopeasti liikkuva pääoma pakottaisi hallitsijat luopumaan kansalaisten hyväksikäytöstä, koska kansalaiset voisivat siirtää omaisuutensa nopeasti muihin maihin. Siksi Montesquieu oli erityisen innoissaan kansainvälisten arvopaperimarkkinoiden kehityksestä. Hän esitti myös, että vapaa kansainvälinen kauppa olisi paras kansainvälisen rauhan tae, koska sota muita vastaan vaikeuttaisi oman tuotannon mahdollisuuksia hyötyä kansainvälisistä markkinoista, jotka ovat aina laajemmat kuin maan sisäiset markkinat. Vapaat markkinat siis pakottaisivat hallitsijatkin sivistymään.

Ajatukset globalisaation tervehdyttävästä vaikutuksesta valtioiden toimintaan ovat tuttuja myös tänä päivänä, mutta niiden voi katsoa kumpuavan

melkoisen erilaisesta näkökulmasta. Globalisaatio nähdään voimaksi, joka hillitsee valtioiden liiallista halua jakaa tuloa rikkaammilta köyhemmille. Se pakottaa valtiot toimimaan niin, että kaikkein rikkaimpien (joiden ajatellaan olevan myös kaikkein tuottavimpia) taloudellisille toimille asetetaan mahdollisimman vähän rajoituksia. Tätä perustellaan sillä, että kaikki saisimme osamme näin saavutettavista dynaamisista hyödyistä. Dynaamisten hyötyjen pitäisi vastata Montesquieun näkemää kaikille koituvaa etua hallitsijoiden toimien rajoittamisesta. Mielenkiintoista on, että nämä hyödyt on jätetty kokonaan hämärän peittoon. Kukaan ei ole edes ihmetellyt, miten hyötyjen jakautuminen kaikille voidaan taata, jos tulevaisuudessakin hyvin toimeentulleille on annettava erityisoikeuksia, jotta dynaamisia hyötyjä saataisiin lisää. Dynaamisia hyötyjä ei ole myöskään verrattu esitetyistä toimista aiheutuviin kustannuksiin. Ne ovat niitä kipeitä ratkaisuja, joiden tekemistä lähes kaikkien lehtien pääkirjoituksissa vaaditaan.

Montesquieun ajatuksen vapaasta kansainvälisestä kaupasta rauhaa edistävänä voimana näyttää korvanneen ennalta ehkäisevän hyökkäyksen oppi. Globalisaatio ei takaa rauhaa vaan se tarvitsee tuekseen sodan, mahdollisesti viimeisen sellaisen. Ilmeisesti ajatellaan, että sen jälkeen koko maailma pääsee nauttimaan dynaamisista hyödyistä.

Nykykaikaisen kansantaloustieteen luoja Adam Smith hylkäsi ajatuksen ihmisen mielen jakautumisesta rationaaliseen, omaa taloudellista etua ajavaan kaukonäköiseen osaan ja intohimojen vallassa olevaan holtittomaan osaan, joka oli mahdollista kesyttää taloudellisilla kannustimilla⁵. Smithin ihminen on kokonaisuus. Hänen mielestään oman taloudellisen edun ajaminen ei ollut yhteiskuntaa sivistävä voima eikä millään muotoa kaikkien etu. Smithin maailmassa taloudellista etuaan ajavat saattoivat hyvin pyrkiä parantamaan omaa asemaansa keinoin, jotka estivät muita parantamasta omaansa. Taloudellisen edun tavoittelu ei kesytä valtaapitäviä, vaan valtaan voidaan pyrkiä oman taloudellisen aseman edistämiseksi ja ylläpitämiseksi.

Smithin näkemyksen mukaan kilpailun ylläpito markkinoilla oli yhteiskunnan vähäosaisten suoja, koska muutoin voimakkaat pystyisivät käyttämään monopoliasemaansa hyväkseen ja riistämään heitä. Kilpailu ei kuitenkaan mitenkään seuraa siitä, että taloudellisia vapauksia kasvatetaan, vaan sitä on pidettävä tietoisesti yllä. Siksi hän totesikin kuuluisaksi tullessa lausahduksessaan, että siellä, missä kaksi liikemiestä kohtaa, neuvotellaan siitä, miten tavallisia ihmisiä voitaisiin yhteistuumin käyttää hyväksi.

Smithin näkemys siitä, että ihmistä on tarkasteltava kokonaisuutena ennen kuin yhteiskunnallisia ja niiden osana taloudellisia ilmiöitä voidaan ymmärtää, saa vahvistusta viime vuosina tehdystä tutkimuksesta, jossa perinteistä kansantaloustieteen ihmiskuvaa on laajennettu psykologisen tutkimuksen tuottamilla tuloksilla. Keskeisintä siinä on, että ihmisen nähdään koostuvan monesta keskenään ristiriitaisesta minästä, joista yksikään ei välttämättä ole hyvin perillä edes omasta identiteetistään⁶. Kansantaloustieteen perinteeseen kuuluu kuitenkin se, että ihmisen katsotaan ymmärtävän oman tilansa ja toimivan tietoisesti tämän ymmärryksensä pohjalta. Niinpä ihmisen käyttäytymistä voidaan lähestyä myös niin, että elämän nähdään koostuvan peleistä, joita ih-

misen eri minät pelaavat toistensa kanssa ja toisiaan vastaan. Tämä on tavallaan paluuta siihen ajatteluun, jossa ihmistä tarkasteltiin eri intohimojen pelikenttänä.

Yksi yleinen ihmisen käyttäytymistä ohjaava piirre on se, että hän painottaa tänään lyhyen ajan hyötyjä ja haittoja kuvitellen, että hän on huomista eteenpäin kaukokatseinen⁷. Huomenna hän kuitenkin huomaa, että hän on edelleen saman harhan vallassa. Siksi hän saattaa esimerkiksi päättää tänään kuluttaa kaikki tulonsa sen sijaan että säästäisi, koska kuvittelee säästävänsä huomenna. Huomenna tultua hän kuitenkin päättää edelleen kuluttaa, koska aikoo aloittaa säästämisen sitä seuraavana päivänä. Tällaista käyttäytymistä kutsutaan ajallisesti epäjohdonmukaiseksi. Toinen esimerkki on luonnonsuojelu: haluamme hyötyä luonnosta vielä tänään ja suunnittelemme suojelevamme sitä huomista eteenpäin, mutta emme kykenekään siihen.

Nämä esimerkit kuvaavat ihmisen heikkoluonteisuutta: nykyinen minä tietää, että minät huomista eteenpäin voivat paremmin, jos säästän tänään, mutta tämänpäivän minä vastustaa. Tällaisessa tilanteessa ihminen saattaa haluta, että hänen toimintavapauttaan rajoitetaan, että hänen käntensä sidotaan⁸. Ihmiset itsekin kykenevät omilla toimillaan sitomaan käsiään. Herätyksen tilaaminen on ehkä kaikkein arkipäiväisin esimerkki, joka voidaan tulkita käsien sitomiseksi. Nykyhetken ilmiö ovat henkilökohtaiset valmentajat, jotka pakottavat ihmisiä pysymään kuntoilutavoitteissaan. Pakollinen oppivelvollisuus ja eläkerahastointi ovat sellaisia yhteiskunnan tapoja sitoa kansalaistensa käsiä, jotka viime kädessä palvelevat ihmisten etua. Niiden valossa voi kysyä, miten yhteiskunta toimisi, jos nämä pakot poistettaisiin ja näiden palveluiden hankinta jätettäisiin yksilöiden itsensä tehtäväksi. Kahteen vuoteenhan Koskelan Jussikin päätti rajoittaa Akselin koulunkäynnin. Mutta myös markkinat tarjoavat palveluita, joilla ihmiset voivat välttää heikkoluonteisuuden karikot. Talletukset, joilta tehtäviä nostoja on rajoitettu, ja luottokorteille asetetut ostojen ylärajat ovat tuttuja esimerkkejä.

Heikkoluonteisuuden ongelmalla on periaatteessa suuri merkitys yhteiskuntien toimivuudelle. Heikkoluonteisena voi tehdä toisille haitallisen teon kuvittelemalla, että aloittaa huomenna uuden elämän. Heikkoluonteiset ihmiset pettävät toisiaan silmän välittäessä, koska petoksen hyödyt tulevat heti, rangaistus vasta kun petos huomataan, jos koskaan. Yhteiskunnat eivät ole kuitenkaan näin disintegroituneita kuin tilapäisesti. Bagdad lienee näinä aikoina ajankohtaisin esimerkki.

Yhdysvaltalainen taloustieteilijä Robert Frank on todennut, että rangaistusten pelko ei ole riittävä voima, joka estäisi ihmisen heikkoluonteisuudesta johtuvan yhteiskuntien hajaantumisen⁹. Hän on ehdottanut, että tunteet ovat se mekanismi, joka ylläpitää yhteiskunnallista koheesiota. Kovien rangaistusten pelossa ihmisen kannattaa välttää lyhyen ajan voittomahdollisuuksien hyödyntämistä. Mutta jos ne olisivat ainoa yhteiskuntarauhaa ylläpitävä mekanismi, niin meidän olisi vaikea ymmärtää, miksei ihmiselviä voittomahdollisuuksia, kuten vieraassa kaupungissa pakoa ravintolasta laskua maksamatta, hyödynnetä laajalti. Yhteistoimintaan kuuluu myös auttaminen: miksi ihmiset auttavat toisiaan, vaikka avunannosta ei ole tiedossa

minkäänlaista korvausta? Tunteet palkitsevat ja rankaisevat meitä välittömästi, eivät vasta ajan päästä. Siksi ne auttavat heikkoluonteista ihmistä välttämään lyhytnäköisiä päätöksiä. Tunteita ei voi myöskään kokonaan peittää, vaan ihmiset kykenevät lukemaan niitä toistensa kasvoilta ja olemuksesta.

Frankin ajattelussa huonoa tekoa seuraa syyllisyyden tai pahanolon tunne, joka myös näkyy. Ihmissuhteissa rakkaus estää ihmistä hyödyntämästä toista ihmistä. Tunteet ja moraali ovat siis erottamattomia. Samoin tunteet ja järki ovat erottamattomia. Tunteiden avulla ihmisten eri minät pääsevät lähemmäs keskinäistä harmoniaa, joka on myös konkreettisen yksilön ja yhteiskunnan etu.

Jos tunteet ovat mekanismi, jonka avulla yhteisöt pysyvät koossa, niin voidaan hyvin kysyä, uhkaako globalisaatioon liittyvä liikkuvuuden kasvu muuttaa maailman ryöstöyhteiskunnaksi. Liikkuvuus tietenkin lisää ihmisten mahdollisuuksia paeta tekemiään huonoja tekoja. Jos eri kulttuureissa eri tunteille on erilaiset signaalit, niin lyhytaikaisen edun hankinnasta muiden kustannuksella ei aiheudu kustannuksia itselle. Viime kädessä tietysti tällainen henkilö joutuu palaamaan takaisin kuljettuaan maailman ympäri, mutta ehkä silloin tunteet ovat jo vaimentuneet.

Lisäksi liikkuvuus saattaa ajanoloon itsessään vaimentaa tunteiden voimakkuutta. Tätä kautta globalisaatio voi heikentää ihmiskunnan hyvinvointia. Pax Americana, maailman mcdonaldistuminen, se, että maailma omaksuu tai pakotetaan omaksumaan yhdysvaltalaiset instituutiot ja normit, on tietenkin yksi tapa säilyttää yhteisöt. Se voi kuitenkin merkitä Bagdadin kokemusten toistumista suuressa osassa maailmaa. Näiltä järjestyksiltä voidaan välttyä, jos globalisaatiota säätelevä kansainvälinen päätöksentekokoneisto tehdään mahdollisimman demokraattiseksi ja globalisaatiota ollaan valmiit jopa hillitsemään, jotta yhteisöt voivat itse ohjata kehitystään. Toisaalta on pidettävä mielessä, että paikallisten yhteisöjen koheesio voi myös perustua osin pelon tunteelle, jota synnytetään ulkopuolisia kohtaan, joten liikkuvuuden rajoittamiseenkin on suhtauduttava aina kriittisesti.

Ajallisen epäjohton mukaisuuden tai heikkoluonteisuuden merkitystä korostaa se, että ihmiset eivät tiedä tarkkaan sitä, millaisia heidän nykyiset ja tulevat minänsä ovat^o. Tällöin hänen omat ja muiden teot rakentavat yksilön minää. Toisaalta ihmiset voivat itse omilla toimillaan vaikuttaa minään manipuloimalla tietoa, jota ottaa vastaan tai jota käsittelee. Koska tuleva minä yhdessä muun tulevaisuuden kanssa on hämärän peitossa, niin tänään esimerkiksi säästämissäpäättöstään tekevä henkilö haluaa varmentua siitä, että hänen tuleva minänsä kykenee hyötymään säästöistä. Siksi ihmisillä on tarve kasvattaa itseluottamustaan, kuvitelmaansa siitä, että hän on tulevaisuudessa yksilö, jonka toimintakyky on hyvä.

Yksilön persoonan rakentaminen keskenään kiistelevien minien välille ei välttämättä johda hyvään tasapainoon. Ihmiset voivat tehdä ylipitkiä työpäiviä vakuuttaakseen itselleen, että he ovat kyvykkäitä. Koska myös se, mitä muut tekevät, antaa yksilölle tietoa omasta minästä, niin muiden kiihkeä työnteko, ellei siihen pysty itse vastaamaan, on osoitus heikosta työkyvystä. Siksi minän halu löytää tietoa omasta itsestään ja rakentaa itsensä saattaa johtaa todelliseen oravanpyörään.

»Oravanpyörille rakennettu yhteiskunta ei ole viime kädessä kenellekään hyvä, ei edes siinä tapauksessa, että päämääränä olisi saavuttaa kokonaisuudessaan mahdollisimman suuri tehokkuus. On myös vaikea nähdä, miten markkinamekanismi voisi estää oravanpyörämekanismin toiminnan. Itseluottamuksen tarve synnyttää omat markkinansa, joiden peruspilarina on tunteiden tuottaminen. Ihmisten heikkoluonteisuus ja pyrkimys rakentaa tuekseen itseluottamuksen tunne luo elämänhallintaa tukeville palveluille kysynnän, joka synnyttää niiden tarjonnan.»

Luottamuksen rakentaminen itseensä voi johtaa myös ylikuottamukseen: Turvataksensa itseluottamuksensa ihmisen kannattaa ottaa vastaan vain positiivista informaatiota tai kvasi-informaatiota. Tämä selittää sen, miksi arvopaperimarkkinoilla ennusteita tekevät eivät ole seuranneet ennusteidensa osuvuutta. Itseluottamusta voi myös pönkittää valitsemalla henkilöt, joiden mielipiteitä seuraa, tähden valossa loistaa itsekin. Vaikka suurin osa ihmisistä ei voi olla keskimäärin muita kyvykkäämpiä, niin kuvitelmissa tämä on mahdollista.

Oravanpyörille rakennettu yhteiskunta ei ole viime kädessä kenellekään hyvä, ei edes siinä tapauksessa, että päämääränä olisi saavuttaa kokonaisuudessaan mahdollisimman suuri tehokkuus. On myös vaikea nähdä, miten markkinamekanismi voisi estää oravanpyörämekanismin toiminnan. Itseluottamuksen tarve synnyttää omat markkinansa, joiden peruspilarina on tunteiden tuottaminen. Ihmisten heikkoluonteisuus ja pyrkimys rakentaa tuekseen itseluottamuksen tunne luo elämänhallintaa tukeville palveluille kysynnän, joka synnyttää niiden tarjonnan. Kysyntä on potentiaalisesti rajatonta, koska mitään loogista rajaa ei ole sille, kuinka suuri itseluottamuksen tarvitsee olla ollakseen riittävä. Jos markkinoilta tuleva tarjonta korvaa yliponnistelun itseluottamusta tuottavana mekanismina, niin se toki voi parantaa ihmisten hyvinvointia.

Mutta markkinatarjonnan ja yliponnistelujen suhde voi olla myös toisiaan täydentävä. Markkinoilla myydään palveluita, joiden tarkoituksena on sopeuttaa ihminen vaikeisiin työoloihin ja parantaa heidän itsetuntoaan oravanpyörässä säilymistä varten. Nämä palvelut kasvattavat oravanpyöräyhteiskuntaa. Elämänhallintakeinojen markkinatarjonta saattaa myös tuhota yliponnistelujen tuottamaa itseluottamusta, jos markkinoille tulee aina uusia elämänhallinnan keinoja, joiden väitetään tai uskotaan olevan aiempaa parempia. Tällöinhän niitä käyttävät ovat muita paremmassa asemassa, jos itseluottamus auttaa menestymään, ja muiden aiemmat ponnistelut ovat osin turhia. Viime kädessä yhteiskunta voi päätyä tasapainoon, jossa kaikki käyvät samoilla elämänhallinnan muotikursseilla. Muotien voi odottaa vaihtuvan taajaan, koska uuden elämänhallintamenetelmän tuotantokustannukset ovat pienet. Koska uudet menetelmät

tekevät vanhat tyhjiksi, niin ihmisten itseluottamus ei kasva, vaan ihmiset taistelevat säilyttääkseen entisen itseluottamuksensa rippeet.

Voidaan odottaa, että itseluottamuksen ongelma pahenee, jos ihmisten liikkuvuus kasvaa. Staattisemmassa yhteisössä esimerkiksi yksilön eteen tulevien työtehtävien määrä on rajoitetumpi kuin silloin, kun ihmiset etsivät tehtäviä laajalta alueelta. Tällöin myös kunkin oikea sopivuus ja kyky eri tehtäviin tulevat ilmi nopeammin. Toisaalta staattisessa yhteisössä keskinäinen luottamus syntyy ja säilyy paremmin kuin liikkuvassa ympäristössä, jolloin havainto, että ei ole yhtä kyvykäs kuin muut, ei ole yhtä tuhoisa kuin liikkuvassa ympäristössä. Staattisessa yhteisössä on helpompi havaita työnjaon edut ja tukea kaikissa tehtävissä työskenteleviä. Sama vaikutus kuin liikkuvuudella on myös nopealla teknisellä kehityksellä. Oma tuntemukseni onkin, että 1990-luvulta alkaen elämönhallintapalveluiden tarjonta on kasvanut nopeasti ainakin Suomessa. Elämönhallinta ja oravanpyörä ovat saman ilmiön kaksi eri puolta.

Elämönhallintapalveluiden laadulle on vaikea luoda mitään standardeja, koska viime kädessä niiden laatua voi mitata vain itseluottamuksen tunteen kasvulla. Siksi siinä ei ole mitään ihmeteltävää, että monet tarjotut palvelut toimivat samalla tavoin kuin magia, kuten on huomautettu. Niitä on vaikea väittää huijauksiksi, koska ihmiset todella saattavat haluta välttää oikean tiedon saamista omasta menestyksestään. Itseluottamuksen hakemiseen liittyy myös se piirre, että ihmiset haluavat löytää epäonnistumiselleen selityksen, joka ei aseta heidän kykyjään kyseenalaisiksi. Magia tarjoaa tällaisia selityksiä.

Minää rakennetaan siis tarkkailemalla omaa ja muiden käyttäytymistä. Työelämän suhteet ovat tärkeä informaationlähde. Mielenkiintoista tällöin on, että erilaiset kannustinmekanismit voivat vaikuttaa ihmisiin tavoilla, joita niiden suunnittelijat eivät ole ennakoineet.¹¹ Voimakkaat rahalliset, suoraan tuotokseen perustuvat kannustimet, voidaan tulkita merkiksi siitä, että työnantaja ei usko työntekijän omistautuneen työlleen vaan uskoo, että häntä täytyy erikseen motivoida. Jos näin käy, niin työntekijän motivaatiotaso ja tuottavuus laskevat. Kovat rahalliset kannustimet saattavat siis muuttaa ihmisen käsitystä itsestään ja siten ihmistä itseään. Rahalla ei voi ostaa kaikkia, koska sitä, jota ostetaan, ei enää oston jälkeen ole. Tutkimuksissa on havaittu varsin yleisesti, että kovat rahalliset kannustimet saattavat heikentää tuottavuutta. Joka tapauksessa ne toimivat huonommin kuin epäviralliset palkkiot, jotka maksetaan hyvästä tuloksesta, mutta joista ei ole sovittu ennalta. Tällaiset palkkiot eivät muuta ihmisen omakuvaa ja vastaavat ihmisten käsitystä reiludesta.

Talouden toimijoita kuvataan usein rationaalisiksi siinä mielessä, että heillä olisi selkeä päämäärä, voiton tai aineellisesta kulutuksesta saatavan hyödyn maksimointi mahdollisimman tehokkaasti. Hyödyn maksimointi kuitenkin muuttaa käsitystä itsestämme ja saattaa olla päämääränä sitä kaukaisempi, mitä tarmokkaammin sitä yritämme saavuttaa^{12,13}. Se on siis jotakin, jota emme voi itse asiassa edes tietoisesti haluta.

Tietoinen optimointi epäonnistuu monista syistä. Optimointi voi johtaa siihen, että ihmiset eivät pidä enää itse toimintoja tavoittelemisen arvoisina vaan kuvittelevat

niiden olevan vain väline onneen. Niinpä henkilö, joka tuijottaa kaksi viikkoa televisiosta jääkiekkoa, menettää aivan varmasti suuren osan ilostaan, jos hän alkaa pohtia katsomansa pelin vaikutusta hyvinvointiinsa sen sijaan, että nauttisi itse pelistä. Maksimointi edellyttää myös jatkuva-aikaista eksplisiittistä itseraportointia hyödyn kehityksestä, jotta tekoja voidaan ohjata optimaalisesti. Tällaisen raportoinnin on havaittu vähentävän hyvinvointia osin siksi, että se estää erilaisten nyanssien havaitsemisen ja niistä nauttimisen. Voimme taas mielessämme kuvitella edellä mainittua sohvanvaltaajaa tekemässä itselleen selvää Suomi–Ruotsi-ottelun kiemuroiden vaikutuksista hyvinolon tunteeseen sen sijaan, että hän eläisi pelissä täysillä, kuten on tapana sanoa.

Maksimointi eliminoi itsensä, koska ihmiset aliarvioivat mielialojensa sopeutumisen uusiin tilanteisiin¹⁴. Siksi ihmiset ylipainottavat tulojen merkitystä ja ylipainostavat niiden hankintaan. Emme ota huomioon, että korkeammalla tulotasolla myös preferenssimme sopeutuvat sen mukanaan tuomaan kulutuksen muutokseen. Tässä mielessä elämämme on aina täynnä pettymystä, mutta pettymystä, johon ajaudumme tietoisesti. Ihmiset yliarvioivat esimerkiksi uusista ostoksistaan saatavan hyödyn tai hyödyn keston. Ostoa tehtäessä ja suunniteltaessa hyöty on suurempi kuin se hyöty, joka ostetusta tuotteesta saadaan.

Tämänkaltaisena pettymys voi olla voimakas yhteiskuntaa heiluttava voima. Albert Hirschmanin¹⁵ mukaan Adam Smith piti ihmisten illuusiota uusien tuotteiden onnea tuottavasta voimasta kapitalismin keskeisenä dynaamisena voimana. Kapitalismia ajaa pettymys, jota yritetään voittaa ostamalla uusia tuotteita. Kapitalismi ei siis tuota onnea vaan pettymystä ja mitä enemmän pettymyksiä se tuottaa, sitä dynaamisempi se on. Hirschman itse ajatteli, että pettymyksen tunne selittää vaihteluita kansalaisaktiivisissa. Pettymystä, joka koetaan kulutushyödykkeiden kulutuksessa, voidaan paikata kansalaisaktiivisuudella. Samalla tavoin kansalaisaktiivisuus väistämättä johtaa ennemmin tai myöhemmin pettymyksiin, joita voidaan paikata palaamalla yksityisyyteen ja kulutusyhteiskuntaan.

Olen edellä esittänyt argumentteja sen puolesta, että järjen ja tunteiden erottelu on keinotekoisia ja vaikeuttaa yhteiskunnallista keskustelua. On esimerkiksi helppo leimata jotkin talouspoliittiset ehdotukset epärealistisiksi ja tunteenomaiseksi tempupolitiikaksi. Tällöin vedotaan suoraan tunteisiin eikä yritetä antaa harkittuja perusteluita omille näkemyksille. Ei voi kuin ihmetellä miksi ei realismiin puutteeseen viitata silloin, kun yhteiskunnan vaikutusvaltaisimmat perustelevat omia ehdotuksiaan vedoten hämäämiin asioihin, kuten veronalennusten tuottamiin dynaamisiin etuihin. Veronalennuksia voidaan perustella toki muillakin kuin hämärillä syillä, mutta niihin ei vedota.

Tällainen keskustelu pysyy pystyssä, koska ihmisellä on tarve vähentää epävarmuutta ja löytää elämän yllätyksille selityksiä. On havaittu, että ihmiset etsivät yleisiä ja yksinkertaisia selityksiä, jopa tietoisesti ylyksinkertaisia ja yliyleisiä selityksiä. Toisten ehdotusten leimaaminen tempupolitiikaksi on yleinen ja yksinkertainen selitys. Globalisaation leimaaminen syylliseksi lähes kaikkeen tai kaiken hyvän kirjaaminen sen tiliin ovat vastaavanlaisia yleistyksiä. Tunnetta ja järkeä ei voi erottaa toisistaan, ja juuri siksi olisi ehkä hyvä asettaa päämääräksi maailma, jossa ihmisillä on

aikaa ja mahdollisuus luoda itselleen terve itsetunto. Siinä maailmassa ihmiset voivat reflektoida asioita rauhassa sekä osallistua keskusteluun ja kansalaistoimintaan ilman, että heille lyödään eteen jonkin työryhmän esitys, jonka väitetään ratkaisevan kaikki ongelmat, ja joka pitää toteuttaa viimeistä kirjainta myöten, tai muuten heidät hukka perii.

Viitteet

- * Esitelmä Tampere-talon Suuressa Filosofiatapahtumassa 26.–27.4.2003, Kiitän saamistani kommentteista Pentti Forsmania, Leila Haaparantaa, Jukka Mäkitä, Mikko Puhakkaa ja Kristiina Rolinia.
- Hirshleifer & Shumway 2003.
 - Barber & Odean 2001.
 - Hilton 2003. Ks. myös McKinsey Quarterly Review No. 2/2003, Shiller 2003 ja Shleifer 2002.
 - Seuraavassa nojautun Albert Hirschmaniin, Hirschman 1997, alunperin 1977.
 - Hirschman 1997, alunperin 1977. Smith-tulkintoista ks. myös Sen 1999.
 - Teoksessa Brochas & Carrillo (toim.) 2003 useat artikkelit käsittelevät psykologisen tutkimuksen näistä ilmiöistä tuottamaa aineistoa ja niiden merkitystä kansantaloustieteelliselle ajattelulle.
 - Ks. erityisesti Brocas & Carrillo 2003, Caplin & Leahy 2003, Bénabou & Tirole 2002, 2003, Frederic, Loewenstein & O'Donoghue 2002 ja Harris & Laibson 2003. Ehkä mielenkiintoista on, että kansantaloustieteeseen ajatus heikkoluonteisuudesta tuli ensin ilman laajaa psykologisen tutkimuksen tuomaa perustelua. Ajatuksen nostivat esiin Strotz 1955–56 ja Schelling 1980, 1983, jotka julkaistu myös teoksessa Schelling 1984.
 - Käsien sitomisen tarve syntyy seuraavasti: Nykyinen minä tietää, että sen ainoa mahdollisuus vaikuttaa huomiseen minään on rajoittaa etukäteen huomisen minän toimintamahdollisuuksia. Tarve tälle syntyy siitä, että nykyisen minän hyvinvointi on suurempi, jos se tietää, että huomisen minä toimii kaukonäköisesti. Tuntien itsensä nykyinen minä tietää kuitenkin, että huomisen minä painottaa vallitsevan hetken merkitystä enemmän kuin tulevaisuutta.
 - Frank 1989. Ks. myös Charness & Rabin 2002.
 - Ks. Bénabou & Roland 2003, Bodner & Prelec 2003, Kahneman 2003, Trope & Liberman 2003.
 - Bénabou & Tirole 2002a,b, Schooler, Ariely, & Loewenstein 2003.
 - Kristina Rolinilta sain vihjeen, että joidenkin filosofien mukaan hyödyn maksimointi on mahdotonta seuraavasta syystä: Hyödyllisyys on käsite, joka viittaa aina itsensä ulkopuolelle. Jokin asia on hyödyllinen vain suhteessa johonkin päämäärään, ja siksi hyöty ei koskaan voi olla päämäärä itessään. Monet ihmiset tavoittelevat myös ylellisyyttä. Ylellisyys kytkeytyy kuitenkin hyödyttömyyteen. Kun tavaroita tai elämäntapoja mainostetaan ylellisenä, silloin korostetaan niiden hyödyttömyyttä.
 - Ks. Baumeister 2003, Berridge 2003 ja Schooler, Ariely & Loewenstein 2003.
 - Schooler, Ariely, & Loewenstein 2003 ja Wilson, Gilbert & Centerbar 2003.
 - Hirschman 2002, alunperin 1982.
- Teoksessa Brochas, I. & Carrillo, J. (toim.), *The Psychology of Economic Decisions, vol. I: Rationality and Well-Being*. Centre for Economic Policy Research and Oxford University Press, 2003.
- Bodner, R. & Prelec, D., Self-Signaling and Diagnostic Utility in Everyday Decision Making. Teoksessa Brochas, I. & Carrillo, J. (toim.), *The Psychology of Economic Decisions, vol. I: Rationality and Well-Being*. Centre for Economic Policy Research and Oxford University Press, 2003.
- Brochas, I. & Carrillo, J. (toim.), *The Psychology of Economic Decisions, vol. I: Rationality and Well-Being*. Centre for Economic Policy Research & Oxford University Press, 2003.
- Brochas I. & Carrillo, J., Information and Self-Control. Teoksessa Brochas, I. & Carrillo, J. (toim.), *The Psychology of Economic Decisions, vol. I: Rationality and Well-Being*. Centre for Economic Policy Research and Oxford University Press, 2003.
- Caplin A. & Leahy, J., Behavioral Policy. Teoksessa Brochas, I. & Carrillo, J. (toim.), *The Psychology of Economic Decisions, vol. I: Rationality and Well-Being*. Centre for Economic Policy Research and Oxford University Press, 2003.
- Charness G. & Rabin, M., Understanding Social Preferences with Simple Tests, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, No. 3 (2002), 817–870.
- Frank R.H., *Passions within Reason*. W.W. Norton & Co., 1989.
- Frederic S., Loewenstein, G. & T. O'Donoghue, Time Discounting and Time Preference. *Journal of Economic Literature*, vol. XL (Summer 2002), 351–401.
- Harris C. & Laibson, D. Hyperbolic Discounting and Consumption. Teoksessa Dewatripont, M., Hansen, L.P. & Turnovsky, S. (toim.), *Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications*, Eighth. World Congress, vol. 1. Cambridge University Press, 2003.
- Hilton, D., Psychology and the Financial Markets: Applications to Understanding and Remediating Irrational Decision-Making. Teoksessa Brochas, I. & Carrillo, J. (toim.), *The Psychology of Economic Decisions, vol. I: Rationality and Well-Being*. Centre for Economic Policy Research and Oxford University Press, 2003.
- Hirschman, A., *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*. Princeton University Press, 1997 (alunperin 1977).
- Hirschman, A., *Shifting Involvements: Private Interests and Public Action*. Harvard University Press, 2002 (alunperin 1982).
- Hirshleifer, D. and Shumway, T., Good Day Sunshine: Stock Returns and the Weather. *Journal of Finance*, vol. 58, No. 3 (2003), 1009–1033.
- Kahneman, D., Experienced Utility and Objective Happiness. Teoksessa Brochas, I. & Carrillo, J. (toim.), *The Psychology of Economic Decisions, vol. I: Rationality and Well-Being*. Centre for Economic Policy Research and Oxford University Press, 2003.
- Schelling, T. *The Intimate Contest for Self-Command. The Public Interest*, vol. 60, 94–118 (1980), myös teoksessa Schelling (1984).
- Schelling, T., (1983) Ethics, Law, and the Exercise of Self-Command. Teoksessa McMurrin S. (toim.), *The Tanner Lectures on Human Values IV*. University of Utah Press, 1983, myös teoksessa Schelling 1984.
- Schelling, T., *Choice and Consequence*. Harvard University Press, 1984.
- Schooler, J., Ariely, D. & Loewenstein, G., The Pursuit and Assessment of Happiness can be Self-Defeating. Teoksessa Brochas, I. & Carrillo, J. (toim.), *The Psychology of Economic Decisions, vol. I: Rationality and Well-Being*. Centre for Economic Policy Research and Oxford University Press, 2003.
- Sen, A., *Development as Freedom*. Oxford University Press, 1999.
- Shiller, R., From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 17, No. 1 (Winter 2003), 83–104.
- Shleifer, A., *Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance*. Oxford University Press, 2002.
- Strotz, R., Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization. *Review of Economic Studies*, vol. 23, No. 3 (1955–56), 165–180.
- Trope, Y. & Liberman, N., Temporal Construal Theory of Time-Dependent Preferences. Teoksessa Brochas, I. & Carrillo, J. (toim.), *The Psychology of Economic Decisions, vol. I: Rationality and Well-Being*. Centre for Economic Policy Research and Oxford University Press, 2003.
- Wilson T., D. Gilbert, D. & Centerbar, D., Making Sense: the Causes of Emotional Evanesence. Teoksessa Brochas, I. & Carrillo, J. (toim.), *The Psychology of Economic Decisions, vol. I: Rationality and Well-Being*. Centre for Economic Policy Research and Oxford University Press, 2003.

Kirjallisuus:

- Baumeister, R., The Psychology of Irrationality: Why People Make Foolish, Self-Defeating Choices. Teoksessa Brochas, I. & Carrillo, J. (toim.), *The Psychology of Economic Decisions, vol. I: Rationality and Well-Being*. Centre for Economic Policy Research and Oxford University Press, 2003.
- Barber, B. & Odean, T., Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence and Common Stock Investments. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 116 (2001), 261–292.
- Bénabou, R. & Tirole, J., Self-Confidence and Personal Motivation. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, No. 3 (2002a), 871–915.
- Bénabou, R. & Tirole, J., Intrinsic and Extrinsic Motivation. Työpöytä. Princeton University & IDEL, Toulouse, 2002b.
- Bénabou, R. & Tirole, J., Self-Knowledge and Self-Regulation: An Economic Approach. Teoksessa Brochas, I. & Carrillo, J. (toim.), *The Psychology of Economic Decisions, vol. I: Rationality and Well-Being*. Centre for Economic Policy Research and Oxford University Press, 2003.
- Berridge, K., Irrational Pursuits: Hyper-Incentives from a Visceral Brain.