

Homo Economicus'e surm

Ilmunud: Eesti Ekspress 19.04.2012

19. sajandi lõpul valitses füüsikute seas üldine arvamused, et teatakse peaaegu kõike, mis võimalik. Arvati, et kõik suured avastused on juba tehtud ja tuleviku teadlaste osaks jääb vaid detailide lihvimine. Tagantjärele teame, et tegemist oli vaikusega enne tormi – tegelikult elati Einsteini, relatiivsusteooria ja kvantfüüsika eelõhtul.

Majandusteadus tundub praegu olevat mõneti sarnases seisus. Juba Adam Smithist alates on see toetunud eeldusele, et inimene on loomult *Homo Economicus* – tema valikud on alati omakasupüüdlilikud ja ratsionaalsed. Ikka on arvatud, et inimeste ja turgude käitumine on seaduspärane ning, vastavalt sellele kui hästi me neid seaduspärasid tunneme, ennustatav. Ja et inimotsuste liitmine turgudel või valimistel annab parima võimaliku tulemuse. Nüüd on moodne uurimissuund nimega käitumisökonomika need eeldused kummutanud. See ei tähenda, et kogu senine majandusteadus oleks vale (ka Einstein ei lükanud Newtoni seadusi ümber). Küll aga seda, et meie arusaam toimuvast on seni arvatust märksa väiksem. Uuritud on vaid erijuhtu, kitsast fragmenti palju suuremast pildist.

Käitumisökonomika tuntuimaks tegijaks on MIT professor Dan Ariely, kelle raamat „*Predictably Irrational*“ turundusvallas mõne aasta eest bestselleriks sai. Näitena kasutas ta katsetes üht ajakirja *Economist* kuulutust, mis pakkus lugejatele aastast lehetellimust kolmes hinnavariandis: (a) paberleht 125, (b) veebiversioon 59 või (c) mõlemad koos 125 dollari eest. Nende kolme vahel valides eelistas 80% inimestest varianti c (st mõlemad koos) ning 20% varianti b (st veebiversioon). 125 dollari eest ainult paberlehte tellida (variant a) ei soovinud loomulikult keegi. Konks on aga selles, et kui ta selle variandi (mida keegi niikuinii ei valinud) kuulutusest välja jättis, muutusid katsealuste eelistused vastupidiseks – enamus eelistas odavamat veebiversiooni ja vaid vähesed soovisid lisaks ka paberlehte tellida. Ratsionaalsusega pole neis valikutes midugi mingit pistmist. *Economist* turundusgurud olid kuulutusse ühe rea lihtsalt „peibutuspardiks“ juurde lisanud, et tellijate valikuid ülejäänud kahe vahel soovitud suunas kallutada.

Kaalukaim käitumisökonomika uurija, Nobeli majanduspreemia laureaat Daniel Kahneman, on erialalt hoopis psühholoog. Tema 2011. aastal ilmunud „*Thinking, Fast and Slow*“, on Ariely' st põhjalikum ja akadeemilisem uurimus sellest, kuidas emotsioonid, eelarvamused ja mõttevead meie valikuid kujundavad. Selgub, et nende mõju inimotsustele on arvatust palju suurem ning me kõik oleme sellele ühtviisi altid, ole sa poemüüja, professor või pangajuht. Muuhulgas testis Kahneman ka New Yorgi börsimaaklerite analüütilist pädevust ning võrdles nende panuseid hiljem tegelikult realiseerunud aktsiakurssidega. Selgus, et keskmiselt oli nende edukus väga lähedal juhuslikule valikule – samahästi võinuks nad täringuid visata.

Selle „taasavastatud teadmatus“ taustal on teadlaste fookusesse tõusnud kaks uut teemaderingi, mis 21. sajandi jõujooni ilmselt suuresti kujundama saavad.

Esimest võiks tinglikult nimetada eetiliseks jätkusuutlikkuseks. Kui te juksurialongi peate või turul kartulit müüte, siis üldjuhul pole teil kõrge eetikaga midagi peale hakata (kuigi, püsikundede tüssamine poleks midugi ka siin tark tegu). Pankade, suurfirmade ja riikidega on lood keerulisemad. Neile on teatud kogus usalduskapitali pikaajaliseks eluspüsimiseks hädavajalik. Selle kasv ja kadu on aga eetikaga otseselt seoses. Majandusrikkuse ja eetika omavaheliste suhete adumiseks tasub meenutada kasvõi kosmilisi rahasummasid, mida Euroopas praegu „usalduse taastamise“ sildi all kulutatakse. Pole vist mõtet lisada, et ka usalduskapitali kasvul ja kahanemisel pole ratsionaalsusega tegelikult suurt pistmist – raha eest seda juurde osta ei saa.

Siin ilmneb käitumisökonomika kahetine väärtus. Ühest küljest aitab arusaam meie otsustusprotsessi ebatäiuslikkusest puudujääke kompenseerida ja seeläbi targemaid otsuseid langetada. Teisalt avab see omamoodi Pandora laeka, rajades seniste müügivimkade asemel teed teaduslikul alusel töötavate manipuleerimistehnoloogiate loomisele. Economistis stiilis peidetud turundus- ja poliititehnoloogiate varjukülje tundmaõppimine seisab meil ilmselt alles ees, kuid ühiskonna usalduskapitali jaoks on nad ettenähtavalt mürgised.

Teiseks suureks tuleviku-küsimuseks on kerkinud majanduste vastupanuvõime või „sitkus“ (*resilience*). Nimelt on efektiivsus ja vastupanuvõime omavahel vastandlikud nähtused. Majanduslikus mõttes on iga süsteem (masin, firma, riik) seda efektiivsem, mida korrastatum ja täpsemalt reguleeritud ta on. Pürgimus suurema tõhususe poole on majandusarengu alus. Nüüd on majandusteadlased avastanud enda jaoks asjaolu, mida insenerid ammu teavad: mida rohkem me süsteemi korrastame ja sealt efektiivsust välja pigistame, seda väiksemaks jääb selle tugevusvaru. Teisisõnu, seda väiksemaks muutub selle „sitkus“, ehk kohanemisvõime kriisides. Ülereguleerimine on ohtlik.

Kuigi kriiside täpne ilmumisviis ja -aeg on umbes sama ennustamatud kui ülejäägimise nädala ilm, on nad ise täiesti normaalseks nähtuseks – sama ettemääratud kui aegajalt tekkiv torm. Samuti pole võimalik täpselt ennustada majanduse (firma, riigi) tugevusvaru suurust või ammendumise aega. Küll on aga teada, et murdumine toimub järsult – nagu puuoks, mis katki minnes praksatab. Mitte kõik murdumised ei pruugi kulgeda nii pehmelt, kui näit. Nõukogude Liidu lagunemine omal ajal läks. Samuti võib esineda murdumis-kaskaade, millest ühele me araabia maades parasjagu tunnistajaks oleme.

Sel taustal oleme ju ka meie püüdnud oma väikest riiki aina tootlikumaks sättida, ja selle arvel talle uusi ülesandeid õlgadele ladunud. Võib näiteks meenutada, et ka 1998a majanduskriisis kaotas Eestis töö kümneid tuhandeid inimesi. Töötukassast ja eurorahast ei osanud keegi neist veel undki näha. Ja üldse oli meie riigieelarve toona 6 korda (!) väiksem. Ometi tundus see kriis äsjasega võrreldes vaid kerge külmetusena kahepoolse kopsupõletiku kõrval. Euroopa keskmisega võrreldes võib Eesti ju vägagi kohanemisvõimeline paista, kuid osa oma sitkusest oleme 10 aasta jooksul siiski minetanud. Rikkus teeb põduraks?

Lõpetuseks, eelneva valguses on majanduse ja ühiskonna jätkusuutlikkust hakatud defineerima kui õige tasakaaluvahemiku leidmist sitkuse ja efektiivsuse, kaose ja korra vahel. Siin on meie riigisättijatel emake looduselt veel mõndagi õppida. Näiteks seda, et kaose ja korra teljel paiknev „jätkusuutlikkuse aken“ – vahemik, milles toimivad miljoneid aastaid olelusvõitlusele vastu pidanud ökosüsteemid – ei asu isegi mitte telje keskpunktis, vaid on kaose suunas veidi kaldu.

Guido Viik

www.create.ee