

PSYKOLOGISET TEKIJÄT PÄÄTÖKSENTEOSSA

VTT, dosentti Marja-Liisa Halko tekee kokeellista tutkimusta käyttäytymistaloustieteen ja neurotaloustieteen alueella Aalto yliopistossa ja Helsingin yliopistossa. Hän tutkii mm. riskiä ja epävarmuutta sisältäviä päätöksentekotilanteita, sukupuolieroja päätöksenteossa ja sosiaalisen ympäristön vaikutusta kuluttajan käyttäytymisessä.

Taloustieteessä tutkitaan ihmisen tekemiä valintoja. Traditionaalinen taloustiede olettaa, että ihminen pyrkii maksimoimaan hyötyään rationaalisesti ilman sosiaalisen ympäristön vaikutuksia. Käyttäytymistaloustiede, joka vakiinnutti asemansa 80-luvulla, rakentuu traditionaalisen taloustieteen teorian päälle mutta tunnistaa tunteiden merkityksen ja laajentaa kuvaa ihmisen käyttäytymisestä. Käyttäytymistaloustieteessä tutkitaan psykologisten ja sosiaalisten tekijöiden vaikutusta taloudelliseen päätöksentekoon.

”Tutkimukset naisten ja miesten eroista päätöksenteossa ovat tärkeitä yhteiskunnallisia kysymyksiä.”

”Käyttäytymistaloustieteiden malli kuvaa paremmin oikeita kuluttajia, mutta on monimutkainen - ja vielä erilainen eri ihmisillä. Muiden ihmisten toimet vaikuttavat eri tavalla ihmisten päätöksentekoon ja hyvinvointiin riippuen henkilön omista sosiaalisista motiiveista. Esimerkiksi naapurin teoista toinen voi olla kateellinen, josta hänelle seuraa negatiivista hyötyä ja hyvinvoinnin laskua. Toinen taas voi olla onnellinen naapurin tekemisistä ja saavutuksista. Kun malliin laittaa lisää tavaraa, se ei ole enää niin selitysvoimainen. Toki on tilanteita, joissa sosiaalisia aspekteja on vähän, esim. huutokaupat, ja niissä perinteinen taloustieteen malli toimii hyvin”, kertoo **Marja-Liisa Halko**.

AIVOTUTKIMUS TODISTAA: MUSIIKKI VAIKUTTAA RISKINOTTOHALUUSI
Neurotaloustieteessä tutkitaan, mitä aivoissa tapahtuu päätöksentekotilanteissa ja miten erilaiset ulkoiset tekijät, kuten esimerkiksi musiikki, vaikuttavat vaihtoehtojen arviointiin. MRI- magneettikuvauslaitteen avulla voidaan selvittää, mitkä koehenkilön aivojen osat aktivoituvat valintatilanteissa.

Yhdessä neurotaloustieteellisessä tutkimuksessaan Marja-Liisa Halko selvitti musiikin avulla riski-

nottohalun vaihtelua: ”Alkualetus oli, että ihmiset suhtautuvat taloudelliseen riskiin tietyllä tavalla. Toiset pitävät riskistä ja toiset eivät, eikä kyseisen henkilön riskinottohalu paljon vaihtelee eri tilanteissa. Halusimme koeasetelman, jossa henkilön riskiin suhtautumista voi vaihdella kokeen aikana. Koehenkilöt toivat lempi- ja inhokkimusiikkiaan. Laitoimme musiikin soimaan, kun henkilöt tekivät taloudelliseen riskiin liittyviä päätöksiä. Tulos oli, että lempimusiikin aikana henkilö on innokkaampi ottamaan riskiä kuin inhokkimusiikkia kuunnellessaan. Aivojen aktivaatorakenne oli erilainen hyvän ja huonon musiikin aikana.”

Neurotaloustiede on nuori, vasta noin 15 vuotta vanha, taloustieteen haara. Suomessa neurotaloustieteilijöitä on vain muutama. Neurotaloustieteet yhdistävät monen alan tutkijoita ja tutkijan tausta voi olla myös fysiikassa tai lääketieteessä. Aivotutkimusmenetelmä on kallista ja työlästä, joten rinnalla tutkijat käyttävät edelleen myös muita perinteisiä taloustieteen tutkimusmenetelmiä.

NAISET KAIHTAVAT KILPAILUA JA SUOSIVAT YHTEISTYÖTÄ

Neurotaloustieteellä ja käyttäytymistaloustieteellä on monia laajoja yhteiskunnallisia ulottuvuuksia ja niitä voitaisiin hyödyntää esimerkiksi sukupuolten välisen tasa-arvon toteuttamisessa työelämässä.

Marja-Liisa Halkon tutkimuksissa on tullut ilmi, että naisten riskinottohalu on alhaisempi joka ikäluokassa kuin miesten. ”Naisten riskikäyrät ovat koko ajan miesten alapuolella - eivätkä edes lähene vanhempana, mikä yllätti minut”, tutkija toteaa.

Lisäksi tutkimusten mukaan naiset kaihtavat kilpailua ja suosivat yhteistyötä enemmän kuin miehet. Marja-Liisa Halko jatkaa: ”Onko niin, että naiset



”Neurotaloustiede aiheutti aikoinaan kulumien kohotusta. Hilma Jahnsson olisi varmaan ollut sitä mieltä, että siitä vaan!” sanoo säätiötä suurapurahan saanut Marja-Liisa Halko.

eivät pidä kilpailutilanteista, koska stressaantuvat niissä enemmän kuin miehet. Miehet taas innostuvat kilpailusta, eikä se ole heille stressin lähde vaan nostaa tunnevireyttä. Miten fysiologiset reaktiot erilaisiin sosiaalisiin ympäristöihin selittävät sitä, miten naiset ja miehet suhtautuvat niihin eri tavalla? Tulevassa tutkimuksessa on tarkoitus selvittää tätä lisää.”

”Miksi yhteiskuntamme kuitenkin muuttuu koko ajan kilpailullisemmaksi? Miksi ylipäätään ajatellaan, että kilpailu motivoi, jos se todellakaan tutkimusten mukaan ei motivoi suurta osaa väestöstä? Jos haluamme työntekijöistä tulosta, niin olisiko joku muu toimintatapa parempi?” hän pohtii.

”Haluamme ymmärtää päätöksentekoa ja pysyä mallintamaan sitä paremmin. Esimerkiksi tutkimukset naisten ja miesten eroista päätöksenteossa ovat tärkeitä yhteiskunnallisia kysymyksiä, jotta annetaan tytöille ja pojille yhtäläiset mahdollisuudet. Naisia on vähemmän kuin miehiä kilpailluilla aloilla. Kuinka paljon naisten ja miesten segregatio eri aloille johtuu siitä, että emme ymmärrä, miten tytöt ja pojat ovat erilaisia ja miksi he tekevät erilaisia valintoja? Pitäisi nähdä, mistä käyttäytymiserot tulevat ja tehdä niille jotain ajoissa. On myöhäistä huutaa siinä vaiheessa, kun maito on jo maassa - ja tytöt jo kouluttautuneet tietyille aloille”, sanoo Marja-Liisa Halko.