



Trym Riksen
Formuesforvaltning

PORTEFØLJEFOKUS: Årets nobelpris i økonomi gikk til amerikaneren Richard Thaler for å ha bygd bro mellom psykologi og økonomiske analyser. Det gir grunn til å stoppe opp og spørre hvor økonomifaget står i dag.

Nobelthink

Nobelprisen i økonomi er en bastard. I motsetning til de opprinnelige nobelprisene i fysikk, kjemi, medisin, litteratur og fred – som ble etablert gjennom Alfred Nobels testament i 1895 – ble økonomiprisen funnet opp nesten 100 år senere. I 1969 donerte den svenske sentralbanken penger til en egen økonomipris. Ronald A. Wirtz, en økonom i Federal Reserve, kalte i 1999 Riksbankens kreativitet for “litt av et markedsføringsknep” i en artikkel med tittelen “Skjønnhetskonkurranse i økonomi”.

“Markedsføringsknepet” som assosierer Nobel-navnet med en “skjønnhetskonkurranse”, har blitt kritisert av enkelte i Nobel-familien. – Det er ingenting som tyder på at han [Alfred Nobel] ønsket en slik pris, sa Peter Nobel i et intervju i 2005. Han hevdet i intervjuet at Alfred Nobel foraktet mennesker som satte profitt foran samfunnets beste.

Økonomiprisen er en gjøkunge som gir inntrykk av at den er en nobelpris. Men det hele er et PR-kupp iscenesatt av økonomer for å pynte på imaget sitt, mente han.

Philip Mirowski, en amerikansk professor i økonomisk historie, minnet i et intervju i 2011 om at man må forstå prisen ut fra tiden den kom i stand. Han sa at den svenske sentralbanken ønsket å være uavhengig av politikerne og trengte en pris som gir økonomifaget vitenskapens tyngde.

– Den svenske sentralbanken hadde

behov for å slå fast at argumentene deres var vitenskapelige (...) Det prisen gjør, er å heve enkelte personer til talspersoner for faget, sa Mirowski i intervjuet.

Hvorfor er det så få, ikke minst økonomer, som kjenner til denne fascinerende bakgrunnshistorien om økonomiprisen? Mirowski antyder svaret i sin siste bok:

I motsetning til andre fag, hvor nye innsikter endrer praktikernes atferd og gjør gamle modeller og metoder avleggs, står den praktiserende økonomen overfor vanskeligere valg; han må skille mellom tulleteorier og praktisk anvendbare teorier.

“Den moderne økonom, som unngår filosofi og psykologi på samme måten som en sofapotet unngår treningssentret, har nesten ingen forståelse for det rike settet av paradokser knyttet til rasjonalitet,” skriver Mirowski.

Det er nå tredje gang på 15 år at øko-

nomiprisen går til en fagperson som jobber med adferdsrelaterte emner. Interessant nok fører ikke økt fokus på adferdsøkonomi og -finans til at økonomifagets gamle og fortsatt toneangivende modeller – hvor mennesket fremstilles som en kalkulerende maskin med enorm regnekapasitet – skrotes. I 2013 ble prisen sågar delt mellom en ortodoks finansprofessor, Eugene Fama, som er kjent for teorien om effisiente markeder – og en adferdsøkonom, Robert Shiller, som er kjent for uttrykket “irrasjonell begeistring”; de to prisvinnerne opererer med vidt forskjellige teorier. Endel økonomer mener at slikt er et bevis på at de klarer å ha to tanker i hodet på samme tid. Men man kan like gjerne anklage “skjønnhetskonkurransen” for å fremme det George Orwell kalte doublethink; evnen til å ha to motstridende tanker i hodet samtidig, og akseptere begge to.

Om det riktige begrepet er doublethink eller nobelthink, innser man at økonomifaget skiller seg fra vitenskaper som kjemi, fysikk og medisin. I motsetning til andre fag, hvor nye innsikter endrer praktikernes atferd og gjør gamle modeller og metoder avleggs, står den praktiserende økonomen overfor vanskeligere valg; han må skille mellom tulleteorier og praktisk anvendbare teorier. Det er en balansegang som stille store krav til fagpersonens modenhet. ■