

Aivoissasi asuu kaksi järjestelmää. Järjestelmä 1 toimii silloin, kun reagoit ilmeelläsi inhottavaan tai hauskaan tapahtumaan, käännät pääsi yllättävän äänen suuntaan, lasket yhteen 1 + 1 tai ajat autoa tyhjällä maantiellä. Tämä järjestelmä toimii nopeasti, automaattisesti, helposti ja ilman kontrollia. Kun taas etsit tuttavaasi isosta joukosta ihmisiä, ajat autolla vaikeassa risteyksessä, lasket päässä 17 kertaa 24 tai arvioit monimutkaisen väitteen todenperäisyyttä, olet aktivoinut aivoissasi järjestelmän 2. Tämä järjestelmä on työläs, huomiota tarvitseva prosessi, joka muodostaa tietoisien minämme.

Psykologiaan pohjautuvan taloustieteen uranuurtajan ja vuoden 2002 taloustieteen Nobeliilla palkitun Daniel Kahnemanin kirja esittelee erityisesti sitä, miten järjestelmä 1 toimii arkipäiväisissä tilanteissa ja taloudellisissa päätöksissä ja miten se mahdollisesti johtaa tilanteisiin, jotka estävät järjestelmää 2 toimimasta tai saavat sen toimimaan toisin kuin omien pitkän aikavälin, oikeiden tavoitteidemme mukaista olisi. Järjestelmä 1 on evoluution saatossa kehittänyt nopeaksi toimintamekanismiksi, ja suurissa osassa tilanteissa se toimii kuten pitääkin, mutta joskus se vie harhaan.

Koska mentaaliset resurssimme ovat kullakin hetkellä rajatut, saattavat mieltä kuormittavat tilanteet tai järjestelmältä 1 tulevat väärät viestit sekoittaa järjestelmän 2 päätöksentekomekanismeja. Hauska esimerkki on sellainen, missä koehenkilöiden piti laskea yhteen lukuja ja samalla heidän tuli valita terveellinen välipala (hedelmä) tai houkutteleva herkku (suklaakakku). Koehenkilöt, jotka joutuivat laskemaan vaikeampia laskutoimituksia, valitsivat paljon useammin kakun kuin hedelmän, sillä itsekontrolli terveelliseen syömiseen vaatii mentaalisia resursse-

ja, joita heillä ei ollut yhtä paljon kuin helppoja laskuja laskevilla.

Järjestelmä 1 sekoittaa helposti keskenään välittömät vaikutelmat ja jonkun päätöksentekotilanteen todelliset piirteet. Kirjan esimerkissä investointipankkiiri kertoo ostaneensa Fordin osakkeita, koska hän oli vaikuttunut tehtaan autojen ominaisuuksista mutta ei ollut ollenkaan verrannut Fordin osakkeiden nykyhetken hintaa tähän tulevaisuuden uskoon, kuten hänen olisi rationaaliseen valintaan pohjaavan perustalousteorian mukaan pitänyt toimia.

Järjestelmän 1 on myös huomattavan vaikea tehdä tilastollisesti oikeita päätelmiä. Olettakaamme esimerkiksi kuulevamme, että "Linda on 31-vuotias fiksu sinkku, ja hänellä on loppututkinto filosofiasta. Opiskelijana hän oli hyvin kiinnostunut yhteiskunnallisesta oikeudenmukaisuudesta ja osallistui myös ydinvoiman vastaisiin mielenosoituksiin." Meiltä kysytään, kumpi Linda todennäköisemmin on, pankkivirkailija vai pankkivirkailija joka on samalla myös aktiivinen naisasianainen. Useat vastaavat, että Linda on todennäköisemmin jälkimmäinen, vaikka ensimmäisen vaihtoehdon täytyy loogisesti toteutua useammin: kaikki feministipankkivirkailijat ovat myös pankkivirkailijoita. Uskomme vain liian helposti stereotypian kuvaukseen, ja osaamme ottaa huonosti huomioon tilastollisen päättelyn perusteet. Samalla lailla epäonnistumme usein todennäköisyyksien arvioinnissa – seikka, joka on tullut kuuluisaksi Kahnemanin yhdessä hyvän kollegansa Amos Tverskyn kanssa kehittämässä prospektiteoriassa.¹

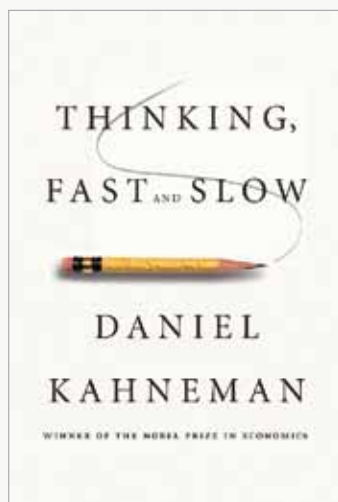
¹ Prospektiteorian mukaan saatamme jättää harvinaiset tapahtumat kokonaan huomiotta tai jos otamme ne huomioon, annamme niille liian suuren painon.

Kohti parempia päätöksiä

Aivan olennaista käyttäytymisessämme on taipumus liialliseen luottamukseen omiin kykyihimme. Kahneman kertoo investointipankista, jonka analyytikkojen kykyä arvioida sijoituskohteiden tuottoa hän arvioi. Osoittautui, että sijoittajat, jotka olivat jonakin vuonna pärjänneet keskimääräistä paremmin, pärjäsivät muina aikoina keskimääräistä huonommin siten, että kukaan työntekijä ei pitkän ajan kuluessa osannut arvioida tuottoja muita paremmin. Kuitenkin firmassa maksettiin suuria palkkioita vuosittain parhaiten oikeaan osuneille analyytikoille. Analyytikot itse uskoivat vahvasti, että heidän onnistumisensa oli seurausta nimenomaan kyvykkyydestä eikä onnesta.

Illuusio oman toiminnan vaikuttavuudesta voi säilyä vastakkaisesta evidenssistä huolimatta, jos on koko ajan kanssakäymisissä vain samaan ajatusmaailmaan uskovien kanssa. Kenelle muulle tulee näistä esimerkeistä mieleen johtajien palkkiot ja ekonomistien käsitys siitä, että makromalleissamme ei ollut mitään väärää, niitä vain ei sovellettu oikein kun talouskriisiä ei osattu enustaa?

Jos asiantuntijoilla on taipumusta liialliseen luottamukseen omiin kykyihinsä, milloin asiantuntijamielipiteeseen kannattaa uskoa? Toisaalta huippuluokan shakinpelaaja näkee intuitionsa perusteella yhdellä vilauksella, millainen on kussakin pelitilanteessa kannattava siirto, ja on tarinoita palomiehistä, jotka pienistä merkeistä ymmärtävät, milloin palavaan taloon ei voi mennä sisään romahtamisvaaran vuoksi. Olennaista on se, että shakki- ja palomestarit ovat vuosia harjoitelleet samanlaisia tilanteita ja että toimintaympäristö on pysynyt riittävän vakaana. Asiantuntijamielipiteeseen voikin Kahnemanin



Daniel Kahneman: Thinking, Fast and Slow

London: Allen Lane, 2011, 499 s.

Jukka Pirttilä
Professori
Tampereen yliopisto
Tutkimuskoordinaattori
Palkansaajien tutkimuslaitos
jukka.pirttila@labour.fi

mukaan luottaa tyypillisesti silloin, kun ympäristö on riittävän vakaa, jolloin oppiminen on ollut mahdollista. Harmillista kyllä, talousennustamisen kohdalla vakaan toimintaympäristön vaatimus ei toteudu.

Kahneman pohtii myös hyvinvoinnin määrittelmää hämmäntävien koe-tulosten kautta. Kivulias paksusuolen tähytys tehtiin osalle potilaista siten, että normaalin tähytyksen päätteeksi toimenpidettä jatkettiin, mutta siten, että kipu pysyi miedompana. Kokeen jälkeen tällaisen käsittelyn saaneet potilaat pitävät toimenpidettä miellyttävämpänä kuin tavallista tähytystä, vaikka kivuliasta aikaa oli kokonaisuudessaan enemmän kuin tavallisesti. Tällainen arviointi on tyypillistä meil-le. Painotamme muistissamme olevaa tilanteen loppua ja miellämme tapahtuneen tarinana, jonka lopulla on suhteettoman suuri paino.

Mitä mittaria hyvinvoinnin mittaamisessa pitäisi käyttää: kokemaamme välitöntä onnellisuutta vai sitä mitä myöhemmin muistamme? Todennäköisesti molempia tarvitaan, mutta tyypillinen

onnellisuuskysely saattaa painottaa jälkimmäistä. Jotta välitön hyöty tulisi mitattua, tulee käyttää esimerkiksi päiväkirjaa, johon merkitään tunneittain kokemamme ilo tai suru.

Kirjan keskeinen viesti on, että emme millään pysty eikä meidän kannatakaan koko ajan miettiä, toimimmeko liikaa impulssiemme varassa vai teemmekö päätökset oikein järjestelmän 2 näkökulmasta, vaan meidän tulee oppia tunnistamaan tilanteita, joissa saattamme helposti päätellä väärin, ja taval-laan puhaltamaan peli poikki hetkeksi. Kirjan premissi on myös, että meidän on helpompi tunnistaa toisten virheel-liset päätökset kuin omamme, mistä syystä vertaismielipiteet, organisaatioi-den järjestelmälliset toimintatavat, sekä sellainen sääntely, joka auttaa meitä valitsemaan oikein, ovat tärkeitä osasia hyvän elämän ja yhteiskunnan rakentamisessa.

Jos meille tehdään helpoksi valita terveelliset elämäntavat ja kauaskantoises-ta näkökulmasta oikeat päätökset, tulemme tehneeksi niin useammin kuin muuten tekisimme. Siispä työpaikka-

ruokalassa salaatti kannattaa sijoittaa ennen makkaraa, jolloin ihmiset tulevat huomaamattaan valitsemaan enemmän salaattia kuin jos ruoka-aineet olisivat päivävästaisessä järjestyksessä. Samasta syystä viinaa ei kannata tuoda lähikauppaan eikä eläkesäästämistä jättää kokonaan yksilön oman, palkkapäivän itsekontrollin varaan.

Kyseessä on vetävästi kirjoitettu viisas kirja, joka ei pelkästään pyri parempaan taloustieteeseen vaan aidosti parempien todellisten päätösten mahdollistamiseen. Loistoteos. ■