

Recension

Tänka, snabbt och långsamt

Daniel Kahneman

Översättning: Pär Svensson

Volante, Stockholm, 2013, 511 s.

ISBN 978-91-86-81572-1

Av de tre orden i titeln på denna bok syftar det första, “tänka”, på kognitiva fenomen i vårt psyke, dvs. på det område som brukar kallas kognitiv psykologi. Här kan man också inräkna det som kallas beteendekonometri (*behavioral economics*), som handlar om hur vi beter oss i valsituationer. Orden “snabbt” och “långsamt” syftar på två olika mekanismer i, eller aspekter av, vårt tänkande, det som Kahneman – på förslag av K. Stanovich och R. West (se s. 57) – kallar “System 1” och “System 2”.

Vad som exakt menas med systemen 1 och 2 är inte alldeles lätt att begripa – och man kan kanske också undra över varför det finns just två och inte t.ex. tre eller fyra olika system (Stanovich skiljer mellan två delar av System 2) – men klart är i alla fall att System 1 är snabbt, intuitivt och okritiskt, medan System 2 är mer metodiskt, reflekterande, kritiskt, relativt långsamt och oftast i viloläge. Men ibland låter det mest som om de två systemen är rent fiktiva (se s. 466).

I boken beskrivs en lång rad psykologiska undersökningar och experiment. Många har utförts av Kahneman och hans ännu mer berömda kollega Amos Tversky, men en lång rad andra experiment av andra psykologer beskrivs också. I flera fall är resultaten ungefär vad man kunde förvänta sig, men ibland är de tvärtom mycket förvånande. Bland annat visar många undersökningar att vi kan vara väldigt dåliga på att göra statistiska bedömningar.

Ett exempel är när man beskrev en kvinna, Linda, som bl.a. trettioett år gammal, singel, frispråkig, med examen i filosofi, som student mycket intresserad av frågor om diskriminering och social rättvisa och också deltagare i demonstrationer mot kärnkraft. Sedan fick försökspersonerna gissa hur sannolikt det var att hon hade vissa yrken och intressen. Till exempel om hon var bankkassörska, grundskollärare eller socialarbetare. Ett alternativ var också att hon var både bankkassörska och verksam i feministrörelse. I den ursprungliga undersökningen svarade samtliga försökspersoner att det var mer sannolikt att Linda var feministisk bankkassörska än att hon var bankkassörska. Vilket ju är

omöjligt. I ett utvidgat experiment svarade 89 procent lika felaktigt. Man gjorde då om experimentet med försökspersoner som var doktorander i företagsekonomi vid Stanford och som hade tagit flera kurser i sannolikhetslära, statistik och beslutsteori. Till och med då svarade 85 procent att feministisk bankkassörska var mer sannolikt än bankkassörska. Samma eller ännu sämre resultat visade sig vid upprepade undersökningar på andra ställen (se s. 177–179). Här är det System 1 som ger det felaktiga svaret och System 2 är inte tillräckligt aktiverat för att förhindra det.

Kahneman och Tversky är kanske mest kända för sin så kallade ”prospektteori” (*prospect theory*). Den är ett försök att beskriva hur vi faktiskt fattar beslut under risk och den är tänkt som ett mer realistiskt alternativ till den vanliga teorin om beslutsfattande inom ekonomi och beslutsteori. Enligt den senare maximerar vi förväntad nytta; enligt prospektteorin övervärderar vi såväl små sannolikheter som förluster i förhållande till vinster.

Den vanliga teorin om förväntad nytta kan knappast användas för att förutsäga folks handlande; en person har en nyttofunktion i teorins mening endast under ganska orealistiska förutsättningar och ingenting hindrar att den förändras på ett oförutsägbart sätt över tiden. Prospektteorin har betydligt större förklaringsvärde. Men den säger inget om hur man *bör* handla eller om vilka beslut som är *rationella*. Kahneman skriver: ”Vår teori byggde i mycket på nyttoteorin men avvek från den på viktiga punkter. Framför allt var vår modell rent deskriptiv och syftet med den var att dokumentera och förklara systematiska brott mot de rationalitetsaxiom som förutsattes vid valet mellan olika spel” (s. 303). ”Vi behöll nyttoteorin som logisk ram för rationella val, men övergav tanken att människor väljer helt rationellt” (s. 351).

Som exempel på beslutsproblem som illustrerar prospektteorin kan följande nämnas (se s. 375–6).

Beslut (i): Välj mellan

- A. en helt säker vinst på 240 dollar
- B. 25 procents chans att vinna 1000 dollar och 75 procents chans att inte vinna något alls

Beslut (ii): Välj mellan

- C. en helt säker förlust på 750 dollar
- D. 75 procents chans att förlora 1000 dollar och 25 procents chans att inte förlora något alls

De flesta väljer här A framför B och D framför C. Så reagerar System 1 spontant. I beslut (i) föredrar man den *säkra* vinsten, även om det förväntade värdet av lotteriet B är något högre. I beslut (ii) har lotteriet D samma förväntade värde som den säkra förlusten, men här tar man chansen att inte förlora något alls. Det kan förefalla rimligt.

Men om man slår ihop besluten och alltså jämför kombinationerna AD och BC, så kommer saken i ett annat läge:

AD. 25 procents chans att vinna 240 dollar och 75 procents chans att förlora 760 dollar

BC. 25 procents chans att vinna 250 dollar och 75 procents chans att förlora 750 dollar

Här skulle man förstås välja BC. Dess förväntade värde är ju högre än AD:s förväntade värde. Och BC dominerar AD stokastiskt. Trots det var det bara 3 procent av försökspersonerna som valde B och C, när de presenterades var för sig i de två ursprungliga beslutsproblemen. Exemplet visar enligt Kahneman att ”det är kostsamt att vara riskobenägen för vinster och risksökande för förluster” (s. 376–7), vilket de allra flesta av oss är. Men om vi ofta är ”irrationella”, så är det kanske rätt bra; exempelvis menar Kahneman att om inte entreprenörer väldigt ofta underskattade risken för att göra konkurs, så skulle kapitalismen inte kunna fungera (se s. 286–9).

I bokens femte och sista avsnitt kommer Kahneman in på ämnen som kanske ur filosofisk synpunkt är mer intressanta än de tidigare. Det handlar om nyttobegreppet och om hur man värderar upplevelser.

En tilltalande sida hos psykologer är att de verkligen ordentligt genomför experiment som andra, t.ex. filosofer, på sin höjd begrundar som tankeexperiment. Men Kahneman redovisar åtminstone ett tankeexperiment, som han aldrig genomförde i praktiken eftersom han tyckte att ”utfallet var så uppenbart” (s. 424). Det handlar om en person som får en smärtsam injektion varje dag. Det sker ingen tillvänjning, smärtan är densamma dag efter dag. Frågan om personen ger samma värde åt en minskning av antalet planerade injektioner från 20 till 18, som från 6 till 4.

Kahneman tyckte det var självklart att folk skulle föredra den senare minskningen, eftersom en tredjedel är större än en tiondel. Men han menar också att detta är absurt, eftersom smärtminskningen är densamma i bägge

fallen, nämligen med två doser. Han tycker också att detta antyder att man inte bör maximera ”nytta” i modern mening – som baseras på den handlandes preferenser över olika utfall – utan, ”åtminstone i vissa fall”, på ”nytta” i den mer klassiska, hedonistiska meningen, det som Kahneman kallar ”upplevd nytta”. Han säger: ”En beslutsfattare som betalar olika belopp för att uppnå samma vinst i termer av upplevd nytta (eller bespara sig samma förlust) begår ett misstag” (s. 424).

Men är det verkligen ett misstag? Kahneman nämner också undersökningar som visar att man i efterhand mycket väl kan föredra upplevelser som i klassisk mening var mer snarare än mindre plågsamma. När vi minns smärtsamma upplevelser spelar nämligen upplevelsens varaktighet ingen roll; det som påverkar vår bedömning är endast smärtans maximala styrka och dess styrka i slutet av upplevelsen. Och om våra preferenser för framtida smärtor baseras på vårt minne av liknande upplevelser, så kommer vi alltså ibland även att föredra upplevelser som är hedonistiskt *sämre* framför de som är hedonistiskt bättre. ”Det vi lär oss av det förflutna är att maximera kvaliteten på våra framtida minnen, inte nödvändigtvis kvaliteten på vår framtida upplevelse” (s. 428).

Ett av de experiment Kahneman här hänvisar till innebär att man får genomgå två olika obehag. I det *korta* försöket får man hålla handen en minut i fjortongradigt vatten (vilket är smärtsamt, men inte outhärdligt). I det *långa* försöket gör man först precis samma sak, men därefter håller man kvar handen i ytterligare en halv minut, under vilken lite varmvatten släpps in så att temperaturen stiger till ungefär femton grader. (Hälften av deltagarna gjorde det korta försöket först, andra hälften gjorde det långa först.) I efterhand föredrog hela 80 procent av deltagarna att upprepa det långa försöket hellre än det korta. Trots att det alltså måste anses vara *mer* smärtsamt i klassisk hedonistisk mening!

Kahneman anser att dessa resultat ”utgör en svår utmaning för tanken att människor har konsekventa preferenser och vet hur de ska maximera dem, själva fundamentet i teorin om den rationelle aktören” (s. 431). (Men är det verkligen någon som tror att människor har konsekventa preferenser? I modern nyttoteori hävdas såvitt jag förstår bara att *om* en person har konsekventa preferenser, *så* kan hennes beteende beskrivas som nyttomaximerande. Detta kan bevisas.)

Kalla handen-experimentet är ju både vackert och slående. Det kan också lätt leda tankarna till frågan om hur vi värderar hela liv. Även detta har psykologer studerat. Man har beskrivit ett lyckligt liv (trevligt yrke, goda vänner, etc.) som varade i 30 respektive 60 år. I ett experiment bedömdes dessa

två liv som lika eftersträvansvärda, lika lyckliga. Det spelade ingen roll om de varade i 30 eller 60 år. Om de sedan utökades med fem mindre behagliga men ändå ”ganska lyckliga” år bedömdes de i sin helhet som *sämre*. Det liknar ju kalla handen. Ändå kunde inte ens Kahneman själv på förhand tro att ”ett tillskott på fem ganska lyckliga år skulle göra livet som helhet markant sämre” (s. 435). Själv tycker jag dock inte att det är särskilt konstigt – så länge man bedömer ett liv som *utomstående* betraktare (och man inte är personligen bekant med vederbörande). Däremot skulle det vara betydligt konstigare om man inte *för sin egen del* skulle vilja ha fem extra, ”ganska lyckliga” år, efter det (lyckliga) liv man annars skulle leva. (Däremot vill nog många helst slippa fem extra år på långvården.) Men sådana inifrån-bedömningar har psykologerna kanske inte undersökt, åtminstone säger Kahneman inget om det.

Säger detta något om hur man *bör* välja? Bör man maximera folks upplevda tillfredsställelse eller tillfredsställandet av deras preferenser? Hedonistisk utilitarism förordar det första. Preferensbaserad utilitarism förordar det andra. Kahneman förordar en blandning, en hybrid (s. 451), dock utan några särskilt goda skäl, efter vad jag kan se. Han förklarar inte heller hur hybriden närmare bestämt ska se ut. De olika utilitaristerna har väl inte heller några särskilt goda skäl för sina förslag. (Annat än att de kan tycka att deras respektive principer är självklara.) Det som möjligen kunde tala för Kahnemans hybrid är att den kanske stämmer bättre med hur vi faktiskt väljer. Man kan förstås då undra om detta alls är relevant. Men om normativa principer för att vara berättigade ska inbäddas i ett ”reflektivt ekvilibrium” av åsikter som man faktiskt har – vilket många moralfilosofer tycks anse – så finns det kanske ett gott skäl för hybriden hos många människor.

Något som kanske kan tala mot både utilitarism och Kahnemans hybrid är att de skulle favorisera vissa personer på ett orättvist sätt. Kahneman skriver nämligen: ”Fallenhet för välbefinnande är lika ärftligt som kroppslängd eller intelligens”, och detta gäller ”både den upplevda lyckan och livstillfredsställelsen” (s. 450). Detta förhållande borde väl innebära att resurser används mest effektivt om de satsas på de personer som har ”fallenhet för välbefinnande”. Men då missgynnar man dem som är handikappade i den meningen att de har svårt att bli lyckliga. Kan det vara rimligt? Är det inte orättvist? Har inte alla samma rätt till lycka?

Å andra sidan tycks det här spela en avgörande roll om man kan göra interpersonella jämförelser av upplevd lycka – och det är nog högst tveksamt. Kahneman tycks utan vidare förutsätta att det går, om han nu alls har funderat på

saken. Han skriver: ”Personer som på ytan förefaller lika tursamma i livet uppvisar stora skillnader i den upplevda lyckan” (s. 450). Men dessa skillnader gäller såvitt jag förstår endast deras *beskrivningar* av sin upplevda lycka, inte själva lyckan. De som har ”en fallenhet för välbefinnande” kanske bara är personer som väljer särskilt positiva beskrivningar av sina upplevelser. Vi vet ju att det finns personer som säger att de mår ”jättebra” även i situationer när man kan se att de mår dåligt. Och omvänt.

Nu för tiden är det som sagt vanligt att man lägger vikt vid nytta i den moderna, preferensbaserade meningen, bl.a. kanske för att det är så svårt att mäta nytta i hedonistisk mening. Men även för preferensnytta är interpersonella jämförelser problematiska. Och åtminstone ibland kan det ju tyckas orimligt att lägga så stor vikt vid preferenser. Psykologerna anser sig t.ex. ha visat att folk föredrar att få mer pengar, även när det inte ger dem mer upplevd lycka (se s. 445). Bör man bry sig om sådana preferenser? Är inte den upplevda lyckan mycket viktigare?

Kahneman är som sagt speciellt känd för sitt samarbete med Amos Tversky, som dog 1996. Tversky skulle säkert ha fått dela ekonomipriset till Alfred Nobels minne med Kahneman, om han hade levat 2002. Kahneman nämner i sin bok också många förutom Tversky som han samarbetat med – därför låter det faktiskt ganska egendomligt när han i slutet av boken särskilt tackar en person, Jason Zweig, som “tålmodigt försökte samarbeta med mig tills vi båda insåg att det inte går att samarbeta med mig” (s. 471). Är detta tack ironiskt?

LARS BERGSTRÖM