

# *ADFÆRDSØKONOMI - ET BRUD MED DEN NEOKLASSISKE ØKONOMI?*

*Vejleder: Vanessa Sonne-Ragans*

|                                                                   |           |
|-------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>ABSTRACT</b>                                                   | <b>2</b>  |
| <b>FØRSTE DEL: RAMMESÆTNING</b>                                   | <b>4</b>  |
| INTRODUKTION                                                      | 4         |
| PROBLEMFORMULERING                                                | 5         |
| AFGRÆNSNING                                                       | 5         |
| LITTERATURUDVÆLGELSE                                              | 6         |
| EKSISTERENDE FORSKNING                                            | 6         |
| ADFÆRDSØKONOMISK LITTERATUR                                       | 7         |
| OPGAVENS DELE                                                     | 8         |
| ANALYSEMETODE                                                     | 9         |
| <b>ANDEN DEL: TEORI, EMPIRI OG METODE</b>                         | <b>10</b> |
| HOMO ECONOMICUS                                                   | 11        |
| DEN NEOKLASSISKE ØKONOMIS SUBJEKTSYN                              | 13        |
| EN KORT INTRODUKTION TIL ADFÆRDSØKONOMIEN OG NUDGING              | 14        |
| PRIMROSES (2017) FREMSTILLING AF DET ADFÆRDSØKONOMISKE SUBJEKTSYN | 15        |
| ADFÆRDSØKONOMIENS GRUNDANTAGELSER                                 | 16        |
| RATIONALITET                                                      | 16        |
| MOTIVATION, PRÆFERENCER OG FORUDSIGELIGHED                        | 19        |
| EVNER                                                             | 25        |
| DISKUSSION                                                        | 28        |
| SAMLET SUBJEKTSYN                                                 | 28        |
| FORSKELLE OG LIGHEDER MELLEM DE TO SUBJEKTSYN                     | 30        |
| <b>TREDJE DEL: AFSLUTNING</b>                                     | <b>33</b> |
| KONKLUSION                                                        | 33        |
| KRITISK REFLEKTION                                                | 33        |
| <b>LITTERATURLISTE</b>                                            | <b>35</b> |
| SELVVALGT LITTERATUR                                              | 35        |
| PRIMÆRLITTERATUR                                                  | 35        |
| SEKUNDÆR LITTERATUR                                               | 37        |
| SUPPELERENDE LITTERATUR                                           | 38        |

## ABSTRACT

---

This bachelor thesis seeks to explore the differences between the subject model in behavioral economics and the one in neoclassical economics. The neoclassical economics have been widely criticized because of their lack of understanding of reality, as they e.g. assume perfect rationality in man. This among other points of critique leads to systematic error in predicting behavior and is by some said to have caused e.g. financial crises. Behavioral economics has emerged in the wake of the criticism of neoclassical economics and focuses especially on the assumptions of rationality.

It is important to explore whether or not behavioral economics actually differ from neoclassical economics. This thesis focuses on the two theories subject models, as the subject model is an important psychological category and has great implications on the theory and the use of it.

The exploration is based on behavioral economical literature from thirteen scientists that have formed part of the Russel Sage Foundation's *Behavioral Economics Roundtable*, articles related to differences between behavioral and neoclassical economics, and other relevant texts.

The thesis uses three different categories of subject models presented in Sonne-Ragans (2019) and these categories are used throughout the thesis.

Through an analysis of the axioms presented in neoclassical economics, this thesis shows that behavioral economics does not use the same axioms as do neoclassical economics. Most importantly, the two theories differ in their assumptions about rationality, as behavioral economics do not assume perfect rationality, but assumes bounded rationality in its place.

The first part of the discussion challenges the subject model for behavioral economics presented in Primrose (2017), as this model presumes rationality as a core of the subject and cognitive limitations as external from the subject. This is challenged through Sonne-Ragans (2019) and it is argued, that the behavioral economical subject model is decentered consisting of rationality (not as a core) and cognitive limitations (as a part of the subject). This subject model differs from the neoclassical centered one, that consists of a hyper-rational core.

However, the second part of the discussion shows that nearly every difference between the

two theories can be explained by the cognitive limitations. Therefore, it is concluded that the two subject models differ solely by the cognitive limitations. This entails that behavioral economics might then suffer from the same flaws as do neoclassical economics which can lead it to being open to the same type of critique as neoclassical economics.

## FØRSTE DEL: RAMMESÆTNING

---

### INTRODUKTION

---

Den neoklassiske økonomi (NØ) har været fremherskende siden begyndelsen af 1900-tallet, hvor psykologien blev taget ud af økonomien. Siden da er NØ blevet mødt af mange kritikker (Cartwright, 2014).

En af disse kritikker drejer sig om, at der er en inkongruens mellem de økonomiske modeller og den rigtige verden. Dette fremhæver økonomen og nobelprismodtageren Joseph Stiglitz (2001) i sin nobelpris-tale, hvor han også udtaler, at flere af de store fejl, der er begået politisk, skyldes brugen af NØ og en manglende forståelse for virkeligheden. I hans optik har brugen af NØ været medvirkende til bl.a. arbejdsløshed, markedssammenbrud, etc. (Stiglitz, 2001). Økonomerne Akerlof & Shiller (2009) beskriver ligeledes, hvordan NØ har været årsag til bl.a. depressionen i 1930'erne og igen i finanskrisen i 2007-2008. De mener, at årsagen til dette er, at NØ ikke inddrager psykologien i deres udregninger.

Den amerikanske økonom Richard Thaler (f. 1945) fremfører en anden kritik af NØ. Han påpeger, at NØ sjældent adskiller normative modeller (der beskriver hvad rationelle forbrugere *burde* gøre) og positive modeller (der beskriver hvad forbrugere *faktisk* gør) (Thaler, 1980). Dermed mener han, at NØ laver systematiske fejl i forudsigelser af adfærd, idet beregningerne hviler på et forkert grundlag.

En af grundstenene i NØ er aksiomerne om det økonomiske menneske – *homo economicus* (herfra: HE). HE er rationelt, god til sandsynlighedsregning, etc. og bliver benyttet som udgangspunkt for de fleste økonomiske analyser. Ideen om HE har ført til udviklingen af simple modeller, der kan forudsige adfærd. De benyttes som normative modeller (Thaler, 1980), og som sandheder om menneskelig adfærd, fremfor pejlemærker, som oprindeligt tiltænkt (Cartwright, 2014).

På grund af de mange kritikker mod NØ, er der opstået andre typer af økonomiske teorier. Dette drejer sig bl.a. om adfærdsøkonomien (AØ), der opstod som et forsøg på at gøre op med især HE ved igen at trække psykologien ind i økonomien. Dette gøres via fx

kognitionspsykologi og socialpsykologi. AØ udgøres af flere forskellige felter; heriblandt *nudging*, der benyttes politisk til at påvirke befolkningsgruppers beslutninger. Dette kan fx være vha. fodspor hen til en skraldespand, indretning af lufthavne, og meget andet.

Adfærdsøkonomien benyttes dermed direkte i udformningen af vores samfund.

Denne opgave vil foretage en videnskabsteoretisk analyse af, hvorvidt subjektsynet i AØ adskiller sig fra det i NØ. Dette gøres, idet subjektsynet er en vigtig psykologisk kategori, der har store implikationer for bl.a. brugen af teorier og eventuelle værktøjer (Sonne-Ragans, 2019). Analysen af subjektsynet i AØ vil tage udgangspunkt i de grundantagelser, NØ har om HE og Primroses (2017) model af subjektsynet i AØ. Primroses (2017) subjektmodel diskuteres og på baggrund af denne diskussion og analysen, diskuteres forskelle og ligheder mellem NØ og AØ.

Viser det sig, at AØ ikke er lykkedes med at gøre op med ideen om HE, må det antages at AØ baserer sine resultater, forudsigelser, etc. på et simplificeret grundlag, idet brugen af HE som udgangspunkt for en model, vil lede til en normativ model fremfor en positiv model. Dermed kan der i teorien rettes samme kritik mod AØ som mod NØ.

## PROBLEMFORMULERING

---

*Formålet er at undersøge og sammenligne det adfærdsøkonomiske og neoklassiske subjektsyn. Via en analyse, der især fokuserer på de aksiomer, der beskriver det økonomiske menneske, vurderes det, hvorvidt og i hvilken udstrækning de to subjektsyn kan siges at divergere.*

Dermed vil undersøgelsen forsøge at besvare følgende:

- 1) Hvilket subjektsyn findes i den neoklassiske økonomi?
- 2) Hvilket subjektsyn findes i adfærdsøkonomien?
- 3) Hvorvidt og i hvilken udstrækning divergerer de to subjektsyn?

## AFGRÆNSNING

---

Det økonomiske felt er meget stort, og der kunne inddrages mange forskellige økonomiske teorier i denne opgave. Opgaven er dog afgrænset til den neoklassiske økonomi, idet NØ har domineret en stor del af 1900-tallet (Lawson, 2013) og fortsat tydeligt dominerer visse felter indenfor økonomien, som fx mikroøkonomien (Cartwright, 2014; Estrin, Laidler & Dietrich, 2012).

I denne opgave dækker begrebet neoklassisk økonomi (NØ) al økonomisk teori, der er baseret på eller guidet af følgende principper (Weintraub, 1993):

1. People have rational preferences among outcomes
2. Individuals maximize utility and firms maximize profits
3. People act independently on the basis of full and relevant information

Denne opgave vil kun meget let beskæftige sig med spørgsmålet om frihed/determination i NØ og AØ, idet opgaven nærmere vil fokusere på spørgsmålet om rationalitet. Begge spørgsmål er meget omfattende og en opgave af denne type vil ikke dybdegående kunne behandle begge. Derfor fravælges spørgsmålet om frihed/determination, selvom det også er relevant for opgavens formål.

---

## LITTERATURUDVÆLGELSE

---

---

### EKSISTERENDE FORSKNING

---

For at afdække, hvorvidt der er skrevet om subjektsynet i adfærdsøkonomi har jeg brugt søgestrengen TITLE-ABS-KEY ("behavioral economics" AND (subjectivity OR "subject model")) på SCOPUS, hvilket gav 31 resultater. Derefter foretog jeg læsning af titler og abstracts med sigte efter at finde artikler, der omhandler adfærdsøkonomi. Derigennem fandt jeg en artikel: McMahon, J. (2015): *Behavioral economics as neoliberalism: Producing and governing homo economicus*. McMahon (2015) argumenterer for, at AØ er en form for neoliberal governmentality, der bruger viden fra empiriske studier til at styre og subjektivere individer til at overholde markedets logik og processer mere effektivt, og han argumenterer derigennem for, at AØ og NØ ikke adskiller sig så meget.

For at afdække om der er skrevet om, hvorvidt AØ adskiller sig fra NØ har jeg brugt søgestrengen ALL ("behavioral economics" AND (subjectivity OR "subject model")) på SCOPUS, begrænset til *social sciences*, *psychology* og *economics*, sorteret efter relevans. Søgningen gav 24 resultater og her foretog jeg en læsning for at finde artikler, der omhandler adfærdsøkonomi, samt neoklassisk økonomi eller HE. Igen var McMahon (2015) et af resultaterne. Derudover levede Primrose, D. (2017): *The Subjectification of Homo Economicus in Behavioral Economics* også op til kriterierne. Denne artikel kritiserer også AØ for at ligne NØ meget og opstiller i den forbindelse en subjektmodel over subjektsynet i AØ.

Jeg vil inddrage både McMahon (2015) og Primrose (2017) i denne opgave, for at belyse hvorvidt subjektsynet i AØ adskiller sig fra det i NØ.

Det kan kritiseres, at begge de udvalgte artikler forholder sig kritisk overfor AØ, men jeg har ikke kunnet finde andre artikler, der beskæftiger sig med emnet end de to. Konsekvensen af dette kan blive, at udgangspunktet for diskussionen af forskelle og ligheder mellem de to subjektsyn, fra starten er påvirket i en bestemt retning.

---

#### ADFÆRDSØKONOMISK LITTERATUR

---

For at udvælge adfærdsøkonomisk litteratur, der kan repræsentere feltet i min analyse af subjektsynet, har jeg valgt at tage udgangspunkt i medlemmerne i *The Behavioral Economics Roundtable*, idet de er definerende for det adfærdsøkonomiske felt, herunder dets subjektsyn.

I 1992 samlede Russel Sage Foundation (RSF) 10 forskere, der havde interesse inden for feltet, med henblik på at finansiere deres forskning i AØ (Thaler, 2015). Dette drejede sig om økonomerne George Akerlof, Alan Blinder, George Loewenstein, Thomas Schelling, Bob Shiller og Richard Thaler, de israelske psykologer Daniel Kahneman og Amos Tversky, finansøkonomen Colin Camerer og filosofen Jon Elster (Thaler, 2015). Derudover blev økonomerne Ernst Fehr og Matthew Rabin inviteret i 1994. Thaler (2015) fremhæver særligt økonomerne David Laibson og Sendhil Mullainathan, der begge har haft en relation til gruppen (s. 183-184).

Ud fra en læsning af de 14 forskeres publikationer konkluderes det, at Schellings bidrag til AØ primært foregik før oprettelsen af RSF's *roundtable* med bl.a. *The strategy of conflict* (1960). Eftersom han bidrog før oprettelsen af gruppen, udelades Schelling.

Jeg vil inddrage udgivelser fra de resterende 13 forskere. Disse udgivelser udvælges gennem en læsning af overskrifter og abstracts på forfatternes udgivelser. Jeg har valgt at udvælge artikler, der omhandler 1) rationalitet, 2) præferencer, 3) forskelle mellem NØ og AØ, eller 4) andre grundantagelser.

For så vidt angår 1) rationalitet er Blinder & Morgan (2000), Kahneman (2003), Kahneman, Fredrickson, Schreiber & Redelmeier (1993) og Thaler (2004) udvalgt. I forhold til 2) præferencer udvælges Ariely, Loewenstein & Prelec (2006), Fehr & Fischbacher (2002) og O'Donoghue & Rabin (2004). For at belyse 3) forskelle mellem NØ og AØ, inddrages Laibson & List (2015), Akerlof & Shiller (2009) og Camerer & Loewenstein (2004) og for at behandle 4) andre grundantagelser inddrages Heller, Shah, Guryan, Ludwig, Mullainathan & Pollack (2017).

Udover dette materiale anvendes de israelske psykologer Kahneman & Tverskys (1979) artikel *Prospect theory: An Analysis of Decision under risk*, samt den amerikanske økonom Richard Thalers (1980) *Toward a positive theory of consumer choice*, årsagen er at disse to artikler prægede AØ's opstart, ifølge Wilkinson & Klaes (2018).

## OPGAVENS DELE

---

Opgaven er opbygget med inspiration fra Sonne-Ragans (2019) og består således af tre dele; 1) rammesætning, 2) teori, empiri og metode, og 3) afslutning.

I første hoveddel introduceres problemstillingen og problemformuleringen, denne opgave omhandler og søger at besvare. I *Afgrænsning* afklares det, hvilke aspekter af den overordnede problemstilling, opgaven vil beskæftige sig med. Hoveddelen gennemgår også valget af litteratur og herunder søgestrengte og udvælgelseskriterier i afsnittet *Litteraturudvælgelse*. Slutteligt vil første hoveddel introducere subjektbegrebet og de

subjektkategorier opgavens undersøgelse vil tage udgangspunkt i under afsnittet *Analysemetode*, der udgør opgavens metodeafsnit.

I anden hoveddel redegøres først for NØs grundantagelser og samlede subjektsyn i afsnittet *Homo economicus*. I det følgende afsnit *En kort introduktion til adfærdsøkonomien og nudging* redegøres kort for AØs opståen, nudging og for Primroses (2017) fremstilling af subjektsynet i AØ. I afsnittet *Adfærdsøkonomiens grundantagelser* analyseres det hvorvidt AØ adskiller sig fra NØ i sine grundantagelser. Analysen vil være delt i tre; a) *rationalitet*, b) *motivation, præferencer og forudsigelighed* og c) *evner*. Løbende kommenteres der på, hvilken betydning, det analyserede har for subjektsynet i AØ i de underafsnit der navngives "subjektsyn".

I afsnittet *Diskussion* følger først en diskussion af AØs samlede subjektsyn, der diskuterer Primroses (2017) fremstilling af subjektsynet gennem resultater fra analysen og derigennem opstiller et alternativ til denne model. Efterfølgende følger en diskussion af forskelle og ligheder mellem AØ og NØ, der inddrager de samlede subjektsyn for AØ og NØ og resultater fra analysen. Derudover inddrages Primrose (2017) og McMahon (2015) for at kvalificere diskussionen.

I tredje hoveddel besvares opgavens problemformulering i en *Konklusion*, hvorefter der følger en kritisk refleksion over opgavens definition af rationalitetsbegrebet og dennes implikationer for besvarelsen af problemformuleringen og resultaternes anvendelse.

---

## ANALYSEMETODE

---

Opgaven anvender subjektbegrebet som organiserende analytisk ramme. I denne undersøgelse benyttes en generel analysemodel, med henblik på at kunne sætte de to tilganges subjektsyn på samme formel. Der fokuseres på to ud af fire analysevinkler præsenteret i Sonne-Ragans (2019); *forudsætninger og egenskaber*.

Opgaven vil desuden benytte den mest grundlæggende beskrivelse af subjektbegrebet i Sonne-Ragans (2019), ligesom den vil benytte de heri beskrevne subjektsyn.

Sonne-Ragans (2019) beskriver subjektet grundlæggende som bærer af egenskaber, som

erkendende, oplevende, følede og handlende. Derudover opstilles tre modeller for subjektsyn; det centrerede, det decentrerede og det multiple.

Det centrerede subjektsyn defineres ved, at subjektet er erkendelsens centrum og er transparent for sig selv – altså i stand til at ”gennemskue og reflektere egne motiver, handlinger og tanker” (s. 183). Det centrerede subjekt har dermed en kerne, hvorfra handlingen, erkendelsen, oplevelsen og følelsen udgår. Det centrerede subjekt determineres ikke af noget, hverken ydre eller indre (Sonne-Ragans, 2019).

Den decentrerede subjektivitet har ifølge Sonne-Ragans (2019) ikke *”et fast grundlag”* og med en decentreret subjektivitet findes der ikke et sted *”[...] hvorfra bevidsthed og selvrefleksion hersker isoleret og uforstyrret”* (s. 187). Det decentrerede subjekt determineres af både indre og ydre faktorer (Sonne-Ragans, 2019).

Sonne-Ragans (2019) fremstiller også karakteristika for det multiple subjektsyn, men dette vil ikke blive inddraget, idet det primært findes i poststrukturalistiske teorier.

## ANDEN DEL: TEORI, EMPIRI OG METODE

---

I denne del af opgaven vil der findes en redegørelse for HE og en fremstilling af subjektsynet i NØ. Derefter redegøres kort for AØ og subjektsynet herfor som præsenteret i Primrose (2017), hvorefter opgaven fortsættes med en redegørende analyse, af hvorvidt AØ adskiller sig fra NØs grundantagelser. Dernæst følger en diskussion af det samlede subjektsyn i AØ, med udgangspunkt subjektmodellen fra Primrose (2017) og de analyserede grundantagelser. Slutteligt diskuteres forskelle og ligheder mellem AØ og NØ.

## HOMO ECONOMICUS

---

I dette afsnit vil beskrives HE med det formål at skabe et udgangspunkt for den forestående analyse af subjektsynet i AØ. Eftersom NØ ikke direkte beskriver et subjektsyn, dannes forståelsen heraf via en redegørelse for en række aksiomer (herfra: grundantagelser) omkring HE. Ideen om HE benyttes særligt i mikroøkonomien, men generaliseres ud til resten af den økonomiske teori, hvorfor HE og grundantagelserne herom i denne opgave udgør udgangspunktet for analysen (Davis, 2012).

Mikroøkonomien har fokus på forbrugeres valg og søger at forudsige disse (Estrin, Laidler & Dietrich, 2012). Dette gøres med udgangspunkt i en forståelse af forbrugers beslutningssituation, der består af præferencer og restriktioner (Kirchgässner, 2008). Restriktioner kan fx være indkomst, priser, loven, etc., omend mikroøkonomien primært anvender budget som restriktion.

NØ har udeladt den psykologiske forståelse af præferencer og i stedet indført en forståelse af præferencer som stabile over tid (Davis, 2012). Idet præferencer er svære at arbejde med – også selvom man i NØ har forsimplet dem – baserer mikroøkonomisk analyse sig primært på analyser af valg under forskellige restriktioner (Estrin, Laidler & Dietrich, 2012).

På baggrund af disse restriktioner, har individet nogle handlemuligheder. Disse evalueres ud fra individets præferencer gennem en cost-benefit-analyse, hvor individet sammenligner alternativerne og vurderer hvilket, der er bedst. Individet træffer sin beslutning under en vis grad af usikkerhed, idet ikke alle muligheder er kendte, ligesom heller ikke alle konsekvenser er (Kirchgässner, 2008).

Wilkinson & Klaes (2018, s. 12) beskriver i deres grundbog om AØ, at NØ har følgende grundantagelser:

1. Økonomiske agenter er rationelle
2. Økonomiske agenter er motiveret af forventet nytteoptimering
3. En økonomisk agents nytteværdi styres egennyttigt og tager ikke hensyn til andres nytteværdi
4. Agenter er bayesiske sandsynlighedsoperatører
5. Agenteres præferencer er konsistente over tid

6. Alle værdier er fuldt ombyttelige (dvs. agenten er ligeglad om han får A eller B hvis A og B er gensidigt udskiftelige (dvs. identiske i værdi))

Estrin, Laidler & Dietrich (2012, s. 144-145) definerer rationalitet (1) ved fem grundantagelser ud fra; a) *completeness*, b) *transitivity*, c) *continuity*, d) *monotocity* og e) *independence*. Det økonomisk rationelle menneske har en rangering af præferencer i alle situationer mht. de valg, de står overfor (*completeness*) og denne rangering er konsistent, således at hvis A foretrækkes fremfor B, og B foretrækkes fremfor C, så må A foretrækkes frem for C (*transitivity*), ligesom der heller ikke er ulogiske hop i præferencer (*continuity*). Derudover foretrækkes mere fremfor mindre af et økonomisk gode (*monotonicity* og *independence*). Disse grundantagelser om rationalitet understøttes af Wilkinson & Klaes (2018), hvorfor de vil blive benyttet, selvom Kirchgässner (2008) benytter en mindre stringent definition af begrebet rationalitet; "*Rationality in this model means only that the individual, following his intentions, is principally in a position to assess and evaluate his action range and then to act accordingly.*" (Kirchgässner, 2008, s. 15).

Udover disse seks grundantagelser, gør NØ sig også andre antagelser, som er interessante for denne opgave. Dette drejer sig om forudsigelighed, cost-benefit-analyse og frihed. Nedenfor redegøres der for disse tre egenskaber, og de antages herefter som grundantagelser for HE.

NØ søger som nævnt at forudsige valg og adfærd, og Kirchgässner (2008) beskriver, at det ikke er det enkelte, isolerede individs adfærd, der forsøges forudsagt, men derimod forbrugere som gruppe. Det antages derfor, at en af grundantagelserne i NØ er, at 7) adfærden for en gruppe agenter er forudsigelig.

Det antages yderligere, at en af grundantagelserne om HE er, at 8) agenter kan foretage en såkaldt cost-benefit-analyse baseret på kendte informationer (jf. Kirchgässner, 2008).

Idet forbrugere handler ud fra deres præferencer under restriktioner og NØ tror på det frie marked (Estrin, Laidler & Dietrich, 2012), må det antages at 9) agenter er frie til at handle under de givne restriktioner på den bedste måde for dem ud fra deres præferencer.

Dermed tilføjes de tre yderligere antagelser:

7. En gruppe agents adfærd er forudsigelig
8. Agenter kan foretage cost-benefit-analyser på baggrund af kendte informationer
9. Agenter er frie til at handle under de givne restriktioner på mest optimale måde for dem baseret på deres præferencer

Dermed antages, at de seks grundantagelser fra Wilkinson & Klaes (2018) og de tre tilføjede antagelser udgør subjektsynet om HE i den neoklassiske økonomi. Desuden bemærkes det, at disse grundantagelser kan opdeles i fire underkategorier; a) *rationalitet* (grundantagelse 1), b) *motivation, præferencer og forudsigelighed* (grundantagelse 2, 3, 5, 6 og 7), c) *evner* (grundantagelse 4, og 8), samt d) *frihed* (grundantagelse 9). Analysen af hvorvidt AØ adskiller sig fra NØs grundantagelser vil være struktureret efter underkategorierne a, b og c. Underkategori d) frihed vil kun blive berørt let i løbet af opgaven, idet den er ude for opgavens fokus.

---

#### DEN NEOKLASSISKE ØKONOMIS SUBJEKTSYN

---

Subjektsynet i den neoklassiske økonomi karakteriseres ved, at det er det rationelle, der styrer. Som det ses i grundantagelserne i afsnittet ovenfor, drejer grundantagelserne om HE sig særligt om rationalitet, og det antages, at HE motiveres af nytteoptimering og vælger ud fra sine præferencer (Wilkinson & Klaes, 2018). Der er med andre ord ikke noget udover det rationelle, der styrer HE. Det er kun det rationelle, der handler, erkender, oplever og føler. Ligeledes hersker bevidstheden og selvrefleksionen uforstyrret (Sonne-Ragans, 2019), idet subjektet er perfekt rationelt og ikke begrænses eller påvirkes af fx kognitive begrænsninger. Derfor må subjektsynet i NØ være centreret (jf. Sonne-Ragans, 2019).

## EN KORT INTRODUKTION TIL ADFÆRDSØKONOMIEN OG NUDGING

---

Adfærdsøkonomien forsøger ikke at erstatte den neoklassiske økonomi, men vil løse nogle af dens problemer (Camerer & Loewenstein, 2004) og baserer sig således på kritikker af NØ. Det særligt vigtige her er, at AØ mener, at en stor del af NØs forudsigelser enten er forkerte eller baseret på et forkert grundlag, idet NØ antager, at agenter er rationelle. Igennem laboratorie- og felteksperimenter har AØ vist, at mennesker ikke handler, som de neoklassiske modeller ville forudsige (Kahneman & Tversky, 1979).

Adfærdsøkonomien er ikke en samlet teori, men derimod et felt af teorier og retninger, der alle arbejder ud for den samme grundpræmis; at mennesket – *homo sapiens* (herfra: HS) – ikke handler som HE. Dette betyder bl.a., at HS benytter heuristikker, er underlagt kognitive begrænsninger og derfor ikke handler som forudsagt af NØ (Kahneman, 2003). Begrebet heuristikker vil blive forklaret i den redegørende analyse.

Kritikkerne af NØ startede for mange årtier siden med bl.a. Herbert Simon (fx 1957). I 1980'erne voksede feltet dog efter udgivelsen af Kahneman & Tverskys (1979) og Thalers (1980) artikler, der begge beskriver et forsøg på at skabe en positiv teori om forbrugeradfærd (Wilkinson & Klaes, 2018). Siden da har feltet udviklet sig og inkluderer nu bl.a. nudging, der er en teori eller værktøj (dette er en længere diskussion, der ikke er relevant for opgaven), der baserer sig på indsigter fra adfærdsøkonomien (Thaler & Sunstein, 2009).

Richard Thaler og den amerikanske jurist Cass Sunstein (2009) beskriver, hvordan man kan benytte *nudging* til at hjælpe folk til at træffe bedre beslutninger.

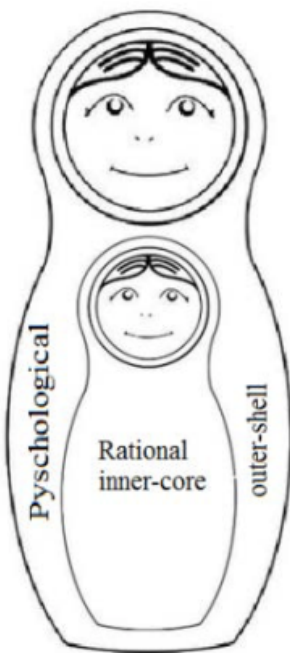
Et nudge defineres som *"any aspect of the choice architecture that alters people's behavior in a predictable way without forbidding any options or significantly changing their economic incentives. To count as a mere nudge, the intervention must be easy and cheap to avoid"* (Thaler & Sunstein, 2009, s. 6). Thaler & Sunstein (2009) starter en bevægelse, de kalder libertær paternalisme, der er en kombination af *paternalisme*, at træffe beslutninger for andre til disses fordel (Cambridge Dictionary, 2019), og libertær, at hylde individets uindskrænkede frihed og at være imod statslig indblanding (Den Danske Ordbog, Libertær, 2019). Kombinationen af disse ord, bruger libertær paternalisme til at beskrive at hvordan folk træffer bedre valg, uden at de samtidig fratages det frie valg (Thaler & Sunstein, 2009).

---

## PRIMROSES (2017) FREMSTILLING AF DET ADFÆRDSØKONOMISKE SUBJEKTSYN

---

Den australske økonom Primrose (2017) fremstiller en model for subjektsynet i AØ. Denne model vil danne udgangspunkt for diskussionen om AØs samlede subjektsyn og vil blive henvist til løbende i analysen.



FIGUR 2 "THE BEHAVIOURAL MATRYOSHKA" (PRIMROSE, 2017, S. 109)

Modellen består af en rationel indre kerne og en ydre skal af psykologi. Den rationelle kerne består af samme form for hyper-rationalitet som den NØ fremstiller (Primrose, 2017). Den psykologiske ydre skal består af de kognitive begrænsninger og de deraf følgende heuristikker.

## ADFÆRDSØKONOMIENS GRUNDANTAGELSER

---

I det følgende vil det blive analyseret, hvorvidt AØ adskiller sig fra grundantagelserne i NØ. Afsnittet er delt i tre jf. redegørelsen for NØ; a) *rationalitet*, b) *motivation, præferencer og forudsigelighed* og c) *evner*. Løbende kommenteres der på, hvilken betydning det analyserede har for subjektsynet i AØ i de underafsnit, der navngives "subjektsyn".

---

### RATIONALITET

---

Med henblik på at analysere, hvorvidt AØ adskiller sig fra NØ omkring grundantagelsen om rationalitet, inddrages Simons (fx 1957) begreb *afgrænset rationalitet* (engelsk: bounded rationality), begrebet *heuristikker*, Thalers (2004) begreb om *mental bogføring*, samt Kahnemans (2003) idé om *begrænset kognitiv kapacitet*.

Som det sås i redegørelsen, har NØ en meget omfattende definition af rationalitet og antager, at HE er rationelt (jf. Wilkinson & Klaes, 2018). På dette punkt adskiller AØ sig meget fra NØ, idet AØ ikke mener, at HS er rationelt.

I stedet for benytter AØ sig af begreber som *afgrænset rationalitet* (populariseret af Simon, 1957) og *forudsigeligt rationelt* (Ariely, 2009) til at beskrive den form for rationalitet, individet menes at have. Med brugen af begge begreber, fremhæves det, at mennesket træffer beslutninger, der *systematisk* overtræder grundantagelserne for NØ (Grüne-Yanoff, 2007; Ariely, 2009). I denne opgave vil jeg benytte Simons (1957) begreb, *afgrænset rationalitet*, idet dette begreb går igen på tværs af den adfærdsøkonomiske litteratur, mens Arielys (2009) begreb primært benyttes af ham selv. Begge begreber anvendes til forklare, hvorfor HS agerer anderledes end HE i fx forbrugersituationer.

Thaler (2004) undersøger de kognitive processer, der ligger til grund for bl.a. beslutninger. Disse kognitive processer kalder han mental bogføring. Han pointerer tre dele af denne mentale bogføring; a) hvordan resultater opfattes og opleves, samt hvordan beslutninger træffes og evalueres, b) opdelingen af aktiviteter, så de sættes på forskellige konti (fx ferie, husholdning, etc.), samt c) hyppigheden med hvilken disse konti evalueres. Han viser gennem inddragelse af AØ-litteratur, hvordan alle tre dele påvirkes af, at HS ikke er rationelt og

påpeger derigennem, at studier af mental bogføring er vigtige, idet de giver et relevant indblik i HS' beslutningsgrundlag (Thaler, 2004).

HS' manglende rationalitet påvirker den mentale bogføring gennem bl.a. heuristikker (Thaler, 2004). Heuristikker reducerer de komplekse opgaver med vurdering af sandsynligheder og forudsigelse af værdier til enklere bedømmelsesoperationer (Tversky & Kahneman, 1974, s. 1124). Vi benytter med andre ord heuristikker, til at gøre beslutningsprocesser lettere. Heuristikker kaldes også tommelfingerregler (Thaler & Sunstein, 2009). En af disse heuristikker er *anchoring-heuristikken*. Den beskriver, at man vurderer/gætter fx en pris eller et årstal ud fra et anker, hvorefter man så justerer denne værdi i den forventede retning. Hvis man bliver bedt om at tage de tre sidste cifre af sit telefonnummer og lægge 200 til og derefter bliver spurgt om hvornår Hunnen Atilla angreb Europa, vil ens svar afhænge af de sidste tre cifre i ens telefonnummer (Thaler & Sunstein, 2009). Heuristikker påvirker med andre ord vores udgangspunkt for bl.a. vurderinger.

Kahneman (2003) forklarer brugen af disse heuristikker ved, at vi har begrænset kognitiv kapacitet. Dette medfører, at fremfor at bruge den nødvendige energi på at løse et problem gennem fokuseret tænkning, benytter vi heuristikker for at lette arbejdet. Kahneman (2004) beskriver brugen af heuristikker gennem to tanke-systemer; system 1 og system 2. System 1 er det automatiske system, der er konstant opmærksomt, vurderer afstande mellem ting, ansigtsudtryk, samt andet, der ikke kræver vores fulde opmærksomhed. Det er, når vi benytter system 1, at vi bruger heuristikker (Kahneman, 2003). I modsætning hertil bruges system 2, der kun aktiveres, når vi mødes af problemer eller situationer, det automatiske system ikke selv kan håndtere. System 2 er det reflektive system, der anvendes til at analysere, udregne, træffe svære beslutninger, lede efter en ven i mængden og andet, der kræver vores fulde opmærksomhed (Kahneman, 2003). Grundet vores begrænsede kognitive kapacitet, benytter vi oftest system 1 og dermed heuristikker.

Heller et al. (2017) beskriver en intervention mod kriminalitet samt for at få unge i Chicago til ikke at droppe ud af skole/studier. Interventionen får de unge til at sætte farten ned og tænke over, hvorvidt deres automatiske respons på en situation ville være gavnlig, og studiet undersøger, hvorvidt dette kan hjælpe dem til at træffe bedre beslutninger (målt på bl.a.

antallet af anholdelser). Interventionen får dem med andre ord til at bruge system 2 (det reflektive) fremfor system 1 (det automatiske) og resultatet viser, at de træffer mere rationelle beslutninger. Forsøget understøtter dermed Kahnemans (2003) teori om de to tankesystemer. Dog viser forsøget også, at de unge ikke træffer perfekt rationelle beslutninger, selvom de benytter system 2 mere end system 1 (Heller et al., 2017).

Dette kan formentligt skyldes, at vi ikke altid er bevidste om, at vi bruger system 2, idet det er vores kognition, der automatisk styrer, hvilket system vi skal benytte (Kahneman, 2011). Det kan derfor være, at de unge i studiet ikke udelukkende benyttede system 2, men også system 1, selvom studiet var designet til at få dem til at bruge system 2. Dette kan betyde, at uanset hvad HS gør for kun at benytte system 2, kan det ikke undgås også at benytte system 1. Dermed kan HS aldrig blive perfekt rationelt.

Blinder & Morgan (2005) viser, at grupper træffer mere rationelle beslutninger end individer. Blinder & Morgan (2005) opstillede to eksperimenter, der skulle vise, hvorvidt folk træffer bedre beslutninger alene eller i grupper af fem. I det ene eksperiment skulle deltagerne manipulere rentesatser på den mest optimale måde; i det andet skulle de ud fra et sample af røde og blå bolde vurdere, om en kasse indeholdt 70% røde bolde eller 70% blå bolde. Selvom de to forsøg var meget forskellige, viste de samme resultat; at de bedste (og mest rationelle) beslutninger blev truffet i grupper. Grupperne opnåede ikke perfekt rationalitet, men var mere rationelle end individerne hver for sig. Dermed understøtter dette studie resultatet fra Heller et al. (2017) om, at HS aldrig kan blive perfekt rationelt – heller ikke i grupper. Det kunne her være interessant at foretage et studie, der kombinerer de to metoder til at øge rationaliteten og se, om man derigennem kan nærme sig rationalitet endnu mere.

AØ mener dermed, at det er kognitive begrænsninger, der leder til heuristikker, og at disse heuristikker er årsagen til, at HS ikke er rationelle (Kahneman, 2003; Kahneman, 2011; Thaler & Sunstein, 2009). Dette understøttes af Heller et al. (2017). På baggrund af dette må det antages, at AØ mener, at HS ville være rationelt, hvis det ikke var for de kognitive begrænsninger.

## SUBJEKTSYN

---

Antagelsen om, at HS ville være rationelt, hvis det var foruden de kognitive begrænsninger, må medføre, at det kan tolkes, som om subjektet har en kerne af rationalitet, der begrænses af de kognitive begrænsninger. Dette minder om et centreret subjektsyn, idet et karakteristikum ved dette subjektsyn er, at subjektet har en kerne (Sonne-Ragans, 2019).

Fremstillingen af subjektet som centreret om en rationel kerne, men begrænset af kognitive begrænsninger findes i Primrose (2017).

Som det sås i Heller et al (2017), kan HS aldrig helt undslippe de kognitive begrænsninger. Påvirkningen foregår altså i meget stor grad og HS kan dermed siges at være determineret af de kognitive begrænsninger, hvilket også ses i Primroses (2017) model, hvor den rationelle kerne er totalt omgivet af de kognitive begrænsninger. Denne determination lægger ikke op til forståelsen af subjektet som centreret, idet det centrerede subjekt ifølge Sonne-Ragans (2017) ikke determineres. Det gør det decentrerede subjekt derimod. Her skal det bemærkes, at opdelingen i centreret og decentreret ikke er fuldstændigt skarp, og at et subjekt godt kan have karakteristika fra begge typer af subjektsyn.

---

## MOTIVATION, PRÆFERENCER OG FORUDSIGELIGHED

---

I dette afsnit vil jeg undersøge, hvorvidt AØ adskiller sig fra NØs grundantagelser om præferencer, motivation og forudsigelighed. Først analyseres grundantagelsen om, at agenter er egennyttige og ikke påvirkes af andres nytteværdi. Dette gennem inddragelse af Fehr & Fischerbacher (2002), Elster (2015) og Akerlof & Shiller (2009).

Dernæst undersøges forståelsen af præferencer i AØ gennem inddragelse af Ariely, Loewenstein & Prelec (2006) og O'Donoghue & Rabin (2004), der begge har lavet studier om præferencer og deres stabilitet, logik, etc. Ligeledes inddrages et studie af Kahneman, Fredrickson, Schreiber & Redelmeier (1993), der relaterer sig til grundantagelsen i NØ om, at en agent vil foretrække mere fremfor mindre af et økonomisk gode.

Slutteligt analyseres forudsigeligheden af adfærden for HS igennem inddragelse af Kahneman & Tverskys (1979) *prospect theory*.

En af NØs grundantagelser er, at agenten er egennyttig og ikke tager hensyn til andres nytteværdi (Wilkinson & Klaes, 2018). Fehr & Fischbacher (2002) beskriver, at HS træffer beslutninger ud fra sociale normer, og hvordan NØs udeladelse af dette leder til fejlagtige forudsigelser og modeller. Ligeledes viser deres studie også, at HS kan handle ud fra altruistiske motiver (Fehr & Fischerbacher, 2002). Det er her interessant, hvorvidt adfærd guidet af sociale normer og altruistiske motiver er egennyttigt eller ej. Elster (2015) beskriver, at to af de primære årsager til at følge sociale normer er, at undgå straf, samt at undgå ubehagelige følelser, som fx skam. Hvis et individ ikke tilpasser sig de sociale normer, risikerer hun at blive straffet enten i form af udstødelse fra den sociale sammenhæng (fx ved mistet kontakt med en ven eller at folk griner af hende på gaden) eller i form af aktive handlinger. Hvis hendes køer bliver ved med at gå ind på naboens grund, kan naboen fx vælge at gøre skade på køerne eller lignende (Elster, 2015). Dermed kan man argumentere for, at adfærd guidet af sociale normer er egennyttigt.

Elster (2015) beskriver yderligere, at det er svært at vide med sikkerhed, om en altruistisk handling er sket ud fra et altruistisk motiv. En årsag til at udføre altruistiske handlinger kan nemlig også være, et ønske om at andre tænker godt om en, eller at andre i hvert fald ikke tænker dårligt om en. Dermed kan, i hvert fald nogen, altruistisk adfærd kategoriseres som egennyttig adfærd. NØ og AØ adskiller sig derfor ikke nødvendigvis meget i forhold til denne grundantagelse, men AØ adskiller sig dog markant fra NØ, idet den inddrager følelser og de tankemønstre, der ligger bag disse (Akerlof & Shiller, 2009).

En af NØs antagelser om præferencer er, at en agent vil foretrække mere fremfor mindre af et økonomisk gode. Kahneman et al. (1993) har udført et forsøg, hvor forsøgsparticipanterne bliver udsat for smerte i to forskellige konditioner. I den første kondition blev forsøgsparticipanternes ene hånd holdt i 14 grader koldt vand i 60 sekunder. I den anden kondition blev forsøgsparticipanternes hånd holdt i 14 grader koldt vand i 60 sekunder, hvorefter hånden blev holdt i vandet i yderligere 30 sekunder, mens vandets temperatur steg til 15 grader. Derefter blev forsøgsparticipanterne spurgt om, hvilken af de to konditioner de ville vælge at gentage, hvis de skulle vælge en.

Jævnfør NØs grundantagelse burde forsøgsparticipanterne vælge kondition 1, idet hånden var i det kolde vand i kortere tid. Dog viste forsøget, at deltagerne generelt valgte at gentage

kondition 2, der var mere smertefuld end kondition 1. Forfatterne beskriver, at dette formenligt skyldes, at smertefulde oplevelser evalueres på baggrund af højdepunkt i smerte og smerte ved afslutning af oplevelsen, fremfor den totale mængde af smerte (Kahneman et al., 1993). Hvis dette er rigtigt, evalueres kondition 2 som mindre smertefuld end kondition 1 på grund af den mildere afslutning.

Studiet viser, at HS ikke passer på NØs grundantagelse om, at en agent foretrækker mere fremfor mindre af et økonomisk gode, hvis smertemængde vurderes objektivt, hvilket oftest er tilfældet i NØ. Vurderes smertemængden derimod subjektivt, passer HS på grundantagelsen.

NØ antager også, at en agents præferencer er konsistente over tid. I kombination med det faktum, at agenten i NØ træffer beslutninger ud fra præferencer og restriktioner, må dette yderligere betyde, at agenten kender sine præferencer. Ariely, Loewenstein & Prelec (2006) viser, at HS ikke altid kender sine præferencer eller i hvert fald, at disse præferencer bestemmes og/eller påvirkes af bl.a. *anchoring*-heuristikken. Forsøgsdeltagere i et studie blev tilfældigt delt i to grupper. Den ene gruppe (1) blev spurgt, om de ville deltage i en poesilæsning mod betaling og derefter om de ville deltage i poesilæsningen gratis. Den anden gruppe (2) blev spurgt om de ville betale for at deltage i poesilæsningen og derefter om de ville deltage i den gratis.

I gruppe 1 ville kun 8-9% deltage i poesilæsningen gratis, mens 35-49% i gruppe 2 ville deltage gratis afhængigt af forsøgs-kondition (Ariely, Loewenstein & Prelec, 2006). Hvis deltagerne først blev spurgt om hvorvidt de ville betale for at deltage, var de mere villige til at deltage gratis, end hvis de først blev spurgt om de ville modtage penge for at deltage. Hvilket anker gratis-forslaget blev sat op imod påvirkede beslutningen.

Forsøget viste dermed, at forsøgsdeltagernes præferencer blev påvirket meget af *anchoring*-heuristikken og dermed ikke kan være stabile over tid, idet de påvirkes i en sådan grad af heuristikker.

Disse resultater understøttes af O'Donoghue & Rabin (2004), der viser, at præferencer afhænger af, hvornår vi bliver bedt om at vurdere dem. Bliver man den 1. februar bedt vælge mellem at udføre 7 timers utiltalende arbejde d. 1. april eller 8 timer d. 15. april, vælger de fleste de 7 timers arbejde 1. april. Men gives samme valgmuligheder d. 1. april, vil de fleste

vælge de 8 timer d. 15. april O'Donoghue & Rabin (2004).

Dermed er præferencer hverken stabile over tid eller forudsigelige, idet de påvirkes af heuristikker som *anchoring*-heuristikken samt af, hvornår de vurderes.

Opsummerende kan det dermed konkluderes, at HS er forudsigelig i sin afgrænsede rationalitet, men træffer beslutninger ud fra uforudsigelige præferencer, der ikke er stabile over tid og kan inkludere både egen og andres nytteværdi.

Det er her interessant at bemærke, at HS er *forudsigelig* i sin afgrænsede rationalitet, men har *uforudsigelige* præferencer. Dette er interessant, idet en af grundantagelserne for NØ er, at grupper af agents adfærd er forudsigelige. Beslutninger træffes ifølge NØ på baggrund af præferencer og restriktioner, og grundantagelsen om, at præferencer er stabile over tid og dermed forudsigelige, er det, der tillader NØ at forudsige adfærd på trods af manglende viden om specifikke præferencer.

Idet AØ ikke antager, at præferencerne er forudsigelige, er det interessant at undersøge, hvorvidt AØ mener, det er muligt at forudsige adfærd.

Som nævnt søger AØ at forudsige gruppeadfærd som fx forbrugeradfærd. Dette ses tydeligt i Kahneman & Tversky (1979), der beskriver en ny teori *prospect theory*, som skal fungere som en positiv teori om forbrugeradfærd – altså en teori der beskriver hvad forbrugeren rent faktisk gør, fremfor hvad forbrugeren burde gøre (Thaler, 1980).

Kahneman & Tversky (1979) fremstiller en værdifunktion, der er et alternativ til NØs værdifunktioner:

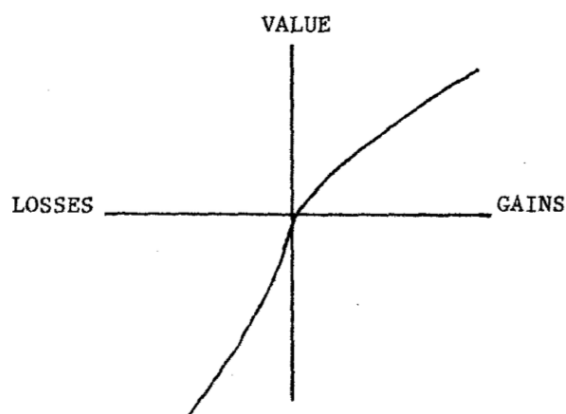


Fig. 1. A hypothetical value function.

FIGUR 1. EN HYPOTETISK VÆRDI-FUNKTION (KAHNEMAN & TVERSKY, 1979, S. 279)

Thaler (1980, s. 42-43) beskriver dens essentielle funktioner som;

- 1) Den er defineret over tab og gevinster fremfor ændring i total formue
- 2) Den er konkav for gevinster og konveks for tab, hvilket betyder at effekten af tabet eller gevinsten mindskes, jo større tabet eller gevinsten er
- 3) Den er stejlere for tab end for gevinster, hvilket forklarer, hvorfor folk er risikomodvillige ved tab (certainty-effekten)

Denne model er langt mere kompleks end NØs værdifunktion og kan ikke forudsige ligeså langsigtet som NØ, men frem for at forudsige, hvad HE ville gøre, søger den at forudsige hvad HS ville gøre og dermed, hvad faktiske mennesker ville gøre (Kahneman & Tversky, 1979).

Dog er det her relevant, at præferencer må antages at være uforudsigelige jf. analysen ovenfor. NØ vurderer det for komplekst at forsøge at forudsige præferencer og derfor også for komplekst at forudsige individadfærd (Kirchgässner, 2008). AØ vil mene, at præferencer ikke bare er for komplekse at forudsige, men at de aldrig vil kunne forudsiges, idet de ikke er hverken stabile over tid eller forudsigelige. Af denne årsag må det antages, at også AØ vurderer det for komplekst at forudsige individadfærd.

På baggrund af dette er næste step at diskutere, hvorvidt AØ mener, at gruppeadfærd kan forudsiges. NØ forudsiger gruppeadfærd ved at udelade præferencer og udelukkende fokusere på restriktioner (Kirchgässner, 2008). Prospect theory er et forsøg på at skabe en model, der kan forudsige adfærd ligesom NØs værdifunktioner. Dermed antages det, at AØ

mener at kunne forudsige gruppeadfærd. For at undersøge hvorvidt de med prospect theory lykkes med dette, inddrages et studie, der undersøger *certainty*-effekten; at HS er risikomodvillige ved gevinst-formuleringer og risikovillige ved tab-formuleringer. Det er denne effekt, der vises i figur 1, ved at værdifunktionen er stejlere ved tab end ved gevinst (Thaler, 1980). Ved at inddrage denne effekt undersøgtes det, hvorvidt AØ med prospect theory kan forudsige adfærd.

Harrington & Kerr (2016) brugte et eksempel for at undersøge effekten af denne heuristik. I dette eksempel er gevinst-formuleringer fokuseret på antal reddede og tab-formuleringer fokuseret på antal døde:

| Deadly STD (Conditions 1 and 2)                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                       |
|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Message Prompt                                          | Imagine that the U.S. is preparing for the outbreak of a deadly sexually transmitted disease (STD). If it infects an average U.S. college campus, it is expected to kill 1,200 people. Two alternative programs to combat the outbreak of the STD have been proposed: Program A and Program B. Assume that the exact scientific estimate of the consequences of the programs is as follows: |                                                                                                                       |
|                                                         | Gain frame (Condition 1)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Loss frame (Condition 2)                                                                                              |
| Program A (Certain)                                     | 400 people will be saved from infection                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 800 people will die from infection                                                                                    |
| Program B (Uncertain)                                   | 1/3 probability that 1,200 people will be saved from infection, and 2/3 probability that no people will be saved from infection                                                                                                                                                                                                                                                             | 1/3 probability that no people will die from infection, and 2/3 probability that 1,200 people will die from infection |
| Which of the two programs would you favor? (choose one) |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                       |

Resultaterne viser, at ved gevinst-formulering er forsøgsparticipanterne risikomodvillige, og vælger Program A: 400 mennesker vil blive reddet fra infektionen. Dette forudsiges også af prospect theory. I tab-formuleringer viste forsøget dog, at forsøgsparticipantere hverken var

risikovillige eller -modvillige (ca. 50% valgte program A), hvilket står i modsætning til prospect theorys forudsigelse om, at folk er risikovillige ved tab-formuleringer. Samme resultat viste sig i forsøgsconditioner, hvor det ikke var en dødelig sygdom (Harrington & Kerr, 2016; Kahneman & Tversky, 1979).

Dermed påviser Harrington & Kerrs (2016) studie kun den ene halvdel af certainty-effekten, nemlig at folk er risikomodvillige ved gevinst-formuleringer. På baggrund af dette må der sættes spørgsmålstejn ved, hvorvidt AØ med prospect theory formår at forudsige gruppeadfærd.

Undersøgelsen af motivation, præferencer og forudsigelighed i AØ har dermed vist, at hvorvidt AØ passer på grundantagelsen om, at agenter foretrækker mere af et økonomisk gode end mindre, afhænger af, hvorvidt dette vurderes ud fra en objektiv eller subjektiv opfattelse. Analysen viste derudover, at AØ adskiller sig fra NØ ved, at præferencer i AØ hverken er stabile over tid eller forudsigelige og ikke altid kendes af agenten.

Individet i AØ er dermed forudsigelig i sin afgrænsede rationalitet, men har uforudsigelige præferencer. Analysen af forudsigeligheden i AØ viste, at der kan sættes spørgsmålstejn ved, hvorvidt AØ med prospect theory i så fald formår at forudsige gruppeadfærd.

## SUBJEKTSYN

Denne del af analysen har vist, at subjektet ikke er transparent for sig selv. Subjektet kender ikke altid sine egne præferencer, og de er ikke hverken forudsigelige eller stabile. Et karakteristikum ved det centrerede subjektsyn er, at subjektet netop er transparent for sig selv (Sonne-Ragans, 2019). På baggrund af denne del af analysen, tyder det dermed på, at subjektet i AØ ikke er centreret.

## EVNER

I dette afsnit vil jeg undersøge hvorvidt subjektet i AØ har de samme evner som subjektet i NØ. Dette drejer sig om evnen til at foretage cost-benefit-analyser (grundantagelse 8) og evnen til at håndtere sandsynligheder som en bayesisk sandsynlighedsoperator (grundantagelse 4). Analysen af dette vil tage udgangspunkt i en beskrivelse af beslutningsprocessen i AØ gennem Kahneman & Tversky (1979).

I NØ menes det, at beslutningsprocessen foregår ved, at agenten har nogle præferencer og restriktioner og ud fra disse har nogle muligheder. Agenten opvejer fordele og ulemper ved disse muligheder gennem fx en cost-benefit-analyse og vælger mellem disse på baggrund af sine præferencer (Estrin, Laidler & Dietrich, 2012; Kirchgässner, 2008).

Kahneman & Tversky (1979) beskriver en anden form for beslutningsproces, der er opdelt i to faser; *editing* og *evaluation*. I editing-fasen forsimples problemet/valget gennem brug af heuristikker, og mange afvigelser fra NØs forudsigelser kan tilskrives denne fase.

I evaluation-fasen vælges mellem de nu simplificerede muligheder på baggrund af bl.a. præferencer. Disse præferencer kan fremstå anderledes efter *editing*-fasen, idet nogle af forskellene ved mulighederne kan være ændret eller gået tabt, da mulighederne blev simplificerede (Kahneman & Tversky, 1979). Dette beskriver Ariely (2009) også: "*By the time we comprehend and digest information, it is not necessarily a true reflection of reality*" (s. 243). Her er det interessant, at Ariely (2009) modstiller den virkelighed, man opnår gennem brug af heuristikker og den sande refleksion af virkeligheden. Dette må betyde, at AØ har en materialistisk ontologi, idet der er en reel verden. Det må derudover tolkes som om, at havde det ikke været for de kognitive begrænsninger og heuristikkerne, ville vi kunne tilgå/erkende verden som den er. Men idet der er kognitive begrænsninger og heuristikker, kan vi ikke det, men ser verden gennem heuristikkerne.

Også i evaluation-fasen indgår heuristikker, idet både præferencer og såkaldte *decision weights* benyttes til at beskrive, hvordan folk vælger mellem muligheder. Disse *decision weights* benyttes ved usikre muligheder (ikke 100% sandsynlige) (Kahneman & Tversky, 1979) og erstatter de objektive sandsynligheder, der findes i NØ (Thaler, 1980, s.42). Fx kan det være, at man vurderer 5% sandsynlighed for at vinde en million som næsten ligegyldig (en decision weight på under 5%) og en sandsynlighed på 50% for at vinde en million meget højere end den objektive sandsynlighed. Dermed er *decision weights* ikke det samme som de objektive sandsynlighederne for samme muligheder.

Ud fra Kahneman & Tverskys (1979) beskrivelse af beslutningsprocessen ses det, at selvom folk træffer beslutninger på baggrund af præferencer, påvirker og gennemsyrrer heuristikker alle dele af beslutningsprocessen. Dermed foretager folk ikke en cost-benefit-analyse baseret

alene på præferencer, men sammenligner i stedet de deres egen repræsentation af virkeligheden (Ariely, 2009) og mulighederne på baggrund af såvel deres præferencer som deres følelser omkring mulighederne.

Ud fra beslutningsprocessen ses det yderligere, at HS ikke er en bayesisk sandsynlighedsoperatør, hvilket er en af grundantagelserne i NØ. Det betyder, at HS ikke kan håndtere sandsynligheder korrekt, men fx lægger dem sammen, vurderer dem forskelligt, etc. Dette idet sandsynligheder i *editing*-fasen lægges sammen og fejlvurderes (Kahneman & Tversky, 1979), ligesom en identisk forskel på 5% vurderes forskelligt afhængigt af om ændringen sker fra 0% -> 5% eller fra 60% -> 65% (Kahneman, 2011). Kahneman (2011) beskriver yderligere, at HS nogle gange tror, det vurderer sandsynligheder, men i virkeligheden vurderer noget helt andet. Dette forklares ved, at system 1 skifter svære, næsten umulige, spørgsmål ud, med lettere spørgsmål (Kahneman, 2011). Dermed kan HS ikke håndtere sandsynligheder på den måde, NØ antager.

HS' evner adskiller sig dermed fra HEs evner, idet HS ikke er i stand til hverken at foretage cost-benefit-analyser alene baseret på præferencer og restriktioner, eller at håndtere sandsynligheder på den måde NØ antager. Yderligere viste analysen, at HS påvirkes af de kognitive begrænsninger i begge faser af beslutningsprocessen; *editing* og *evaluation*.

## SUBJEKTSYN

---

Ifølge Sonne-Ragans (2019) har det centrerede subjektsyn en kerne, hvorfra handlingen, erkendelsen, oplevelsen og følelsen udgår. Denne kerne har så at sige monopol på handling, etc.

I ovenstående del af analysen ses det, at dette ikke er tilfældet for HS. De kognitive begrænsninger forandrer den virkelighed, som subjektet erkender, gennem brug af heuristikker. De kan også siges at 'handle' i en eller anden grad, idet de fx lægger sandsynligheder sammen.

Dermed har den rationelle kerne (Primrose, 2017) ikke monopol på handling, erkendelse, oplevelse og følelse i AØ.

## DISKUSSION

---

I dette afsnit vil først AØs samlede subjektsyn blive diskuteret ud fra Primroses (2017) fremstilling af subjektsynet. Dette vil gøres gennem inddragelse af analysens resultater og med det formål, at fremstille en forståelse af et samlet subjektsyn, der kan sammenlignes med det samlede subjektsyn for NØ, der blev præsenteret i redegørelsen.

Derefter vil forskelle og ligheder mellem AØ og NØ blive diskuteret, med udgangspunkt i de samlede subjektsyn og analysens resultater. Dette gøres med inddragelsen af Primrose (2017) og McMahon (2015), der begge forholder sig kritisk overfor AØ. Formålet hermed er at undersøge, hvorvidt og hvor meget AØ og NØ faktisk divergerer.

---

## SAMLET SUBJEKTSYN

---

I dette afsnit vil jeg diskutere Primroses (2017) fremstilling af subjektsynet i AØ ud fra ovenstående analyse. Analysen vil benytte Sonne-Ragans (2019) begreber det centrerede og det decentrerede subjektsyn. Gennem diskussionen af Primroses (2017) model, vil der blive fremstillet et samlet subjektsyn for AØ.

Primrose (2017) fremstiller et subjektsyn for AØ med en rationel indre kerne, der består af den samme hyper-rationalitet som NØ fremstiller, og en psykologisk ydre skal, der består af de kognitive begrænsninger. Ifølge Primrose (2017) reduceres den psykologiske ydre skal og dermed de kognitive begrænsninger til at påvirke adfærd gennem en påvirkning af rationaliteten, og den afgrænsede rationalitet skyldes således en individuel fejlagtighed i behandlingen af viden, der tilskrives de kognitive begrænsninger. Der fremstilles dermed en dualistisk forståelse af den rationelle kerne og de kognitive begrænsninger, hvor den rationelle kerne er en del af subjektet, mens de kognitive begrænsninger ikke er det (Primrose, 2017).

Primroses (2017) opdeling mellem den rationelle kerne, der er en del af subjektet, og de kognitive begrænsninger, der ikke er en del af subjektet, er interessant. For er de kognitive begrænsninger ikke en del af subjektet?

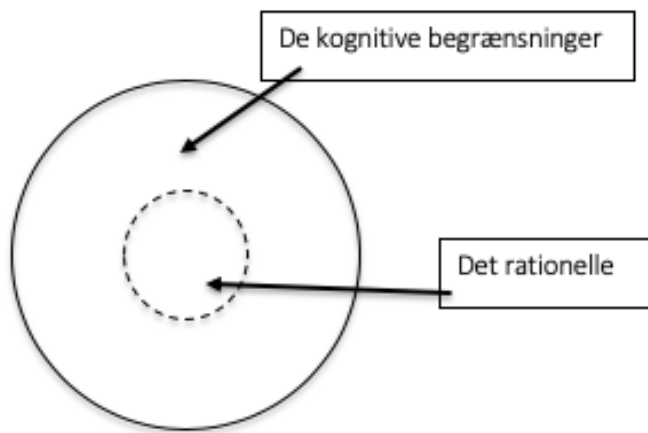
Denne opgave benytter en definition af subjektbegrebet, hvor der tales om et erkendende, oplevende, følede og handlende subjekt (Sonne-Ragans, 2019). Som analysen af evner viste,

har den rationelle kerne ikke monopol på erkendelse, handling, følelse og oplevelse. Dette fordi heuristikernes effekt (fx sammenlægning af to sandsynligheder) skyldes *handlinger*. Disse handlinger foregår måske uden for bevidstheden, men de foregår dog stadigvæk. Ligeledes er det relevant at påpege, at erkendelse og oplevelse foregår på baggrund af heuristikkerne. Dermed foregår en del af erkendelsen og oplevelsen gennem heuristikkerne og dermed de kognitive begrænsninger. Den rationelle kerne (Primrose, 2017) har således ikke monopol på erkendelsen og oplevelsen, hvilket ellers er et kendetegn for det centrerede subjektsyn (Sonne-Ragans, 2019). Af denne årsag må de kognitive begrænsninger også være en del af subjektet, idet de erkender, oplever og handler, hvilket jo er en del af definitionen på subjektbegrebet (Sonne-Ragans, 2019).

Hvis dette antages, opstår der et problem, idet den rationelle kerne (Primrose, 2017) ikke længere har monopol på handling, oplevelse og erkendelse. Det betyder også, at der ikke findes et sted i det adfærdøkonomiske subjekt, hvorfra bevidsthed og selvrefleksion hersker isoleret og uforstyrret, hvilket er en del af definitionen for det centrerede subjekt (Sonne-Ragans, 2017, s. 187). Dette skyldes, at bevidstheden påvirkes af noget, der er subjektinternt – nemlig de kognitive begrænsninger og de deraf følgende heuristikker, der kan foregå udenfor bevidstheden.

På baggrund af dette, må det konkluderes, at den rationelle kerne (Primrose, 2017) ikke kan siges at være en kerne, hvis de kognitive begrænsninger er en del af subjektet. Af denne årsag, vil den rationelle kerne herfra kaldes det rationelle, for at adskille de to begreber. Det rationelle dækker således over den samme hyper-rationalitet, som den rationelle kerne gør (Primrose, 2017), men er ikke en kerne.

Dermed kan der fremsættes en alternativ subjektmodel til Primroses (2017) subjektmodel:



FIGUR 3 ET BUD PÅ ADFÆRDSØKONOMIENS SUBJEKTMODEL

Som det ses, er modellen opbygget på samme vis som Primroses (2017), men skal tolkes således, at både det rationelle og de kognitive begrænsninger er en del af subjektet, og at det rationelle ikke udgør en kerne (hvorfor ordet kerne er udeladt og linjen er stiplede). Modellen illustrerer yderligere, at det rationelle altid vil være påvirket og determineret af de kognitive begrænsninger, som vist af fx Heller et al. (2017), idet det rationelle er fuldstændigt omkranset af de kognitive begrænsninger.

Modellen har dermed mange ligheder med Primroses (2017) model, men med den vigtige forskel, at det rationelle ikke er en kerne. Dermed forsvinder den del af subjektsynet, der pegede mod et centreret subjektsyn, og subjektsynet er dermed decentreret uden centrum.

---

### FORSKELLE OG LIGHEDER MELLEM DE TO SUBJEKTSYN

---

I dette afsnit vil jeg diskutere forskelle og ligheder mellem de to subjektsyn. Diskussionen vil inddrage de opstillede subjektsyn for NØ og AØ, analysen af grundantagelserne og inddrage Primrose (2017) og McMahon (2015). Formålet med diskussionen er at finde ud af, hvorvidt og i hvilken udstrækning subjektsynene i AØ og NØ divergerer.

Den primære lighed mellem AØ og NØs subjektsyn er rationaliteten. Både AØ og NØ har det rationelle med som en del af subjektet. I NØ er det en kerne, ligesom det er i Primroses

(2017) subjektmodel, mens dette ikke er tilfældet i denne opgaves fremstillede subjektmodel. Dog indgår det rationelle – og endda det hyper-rationelle (Primrose, 2017) – i såvel NØ som AØ, og begge retninger mener, at mennesket i en eller anden forstand er rationelt. Forskellen mellem NØ og AØ i forhold til rationalitet er, at mens NØ mener, at mennesket er rationelt også i sine handlinger, benytter AØ rationaliteten som et ideal. Dette ses i brugen af begrebet afgrænset rationalitet og i beskrivelsen af, hvordan kognitive begrænsninger afgrænser rationaliteten (fx Kahneman, 2003). Her er rationaliteten noget, der ideelt set burde være der, men som bliver afgrænset af HS' kognitive begrænsninger.

En anden forskel mellem NØ og AØ ligger i teoriernes grundantagelser om præferencer. Som vist i analysen, kender agenten ikke altid sine præferencer i AØ og disse præferencer er ikke stabile over tid og dermed ikke forudsigelige. Dette modsat NØ, hvor agenten kender sine præferencer og disse er konsistente og stabile over tid. Det interessante her er, at AØ alene forklarer disse kendetegn ved præferencerne med de kognitive præferencer. Det er grundet heuristikker, at agenten ikke kender sine præferencer og at disse ikke er stabile over tid. Dette gælder også for forskellen på de to teoris syn på menneskets evne til at udføre cost-benefit-analyser og flere andre forskelle mellem grundantagelserne i AØ og i NØ. Igen og igen forklares afvigelserne fra NØs grundantagelser med heuristikkerne og de kognitive begrænsninger. Dermed skyldes samtlige forskelle mellem AØ og NØ de kognitive begrænsninger, og disse kan derfor siges, at være den primære reelle forskel i subjektsynet mellem de to teorier, da alle andre forskelle blot er et biprodukt af de kognitive begrænsninger. Her skal det påpeges, at inddragelsen af emotioner og sociale normer også adskiller AØ og NØ. Dog påpeger Kirchgässner (2015), at NØ er klar over dette manglende perspektiv, men mener, at deres modeller på trods af dette stadigvæk kan anvendes.

Idet den primære forskel mellem de to subjektsyn er de kognitive begrænsninger, mener Primrose (2017) ikke, at AØ transcenderer NØ, men derimod rekonfigurerer den. AØ er med andre ord ikke en alternativ økonomisk teori til NØ, men forbedrer i stedet NØ på dens egne termer. Det beskriver adfærdsøkonomerne Laibson & List (2000) også, idet de mener, at målet med AØ ikke er at afvise NØ, men at forbedre den neoklassiske økonomi på dens egne termer (s. 3). Dette ses bl.a. ved, at AØ fastholder rationaliteten som ideal og benytter de samme metoder som NØ (Camerer & Loewenstein, 2004).

McMahon (2015) påpeger, at hyper-rationalitet som ideal medfører, at AØ producerer HE gennem neoliberal governmentality og nudging. Dette mener Primrose (2017) også, idet han beskriver, at AØ positionerer mennesket som et mål for fx nudging, så deres adfærd kan blive tilrettet og derigennem nærme sig idealet HE. Nudging bliver således et værktøj til at HS til at agere mere som HE. Indsigter fra AØ bruges dermed til at *producere* økonomisk rationelle mennesker ud fra HS. Med andre ord kan det siges, at den viden, der er opnået i AØ, benyttes til at gøre HS mere lig HE, ved at rette de 'fejl' mennesket laver, og derigennem gøre deres handlinger mere rationelle. I nudging gøres dette ved at skabe nogle valgsituationer, der udnytter HS' heuristikker til at lede til nogle bestemte valg. En metode Thaler & Sunstein (2009) fremhæver er, at gøre det bedste valg (fx i valg af pensionstype) til det automatiske valg. Heuristikker vil som oftest lede til, at HS ikke ændrer dette første valg, men beholder det. Hvis dette indføres, vil HS opføre sig rationelt, idet de fastholder det bedste valg. Det betyder, at nudging benytter indsigter om heuristikker fra AØ, til at få mennesker til at opføre sig mere rationelt.

AØ ændrer således ikke ved det primære i NØs subjektsyn – nemlig rationaliteten – men indfører en ny forståelse af rationaliteten som afgrænset på grund af kognitive begrænsninger. Samtlige afvigelser fra grundantagelserne i NØ skyldes således de kognitive begrænsninger, og hvis det ikke var for dem, ville subjektet være perfekt rationelt jf. AØ. Dermed adskiller subjektsynet i AØ sig fra NØ alene i inddragelsen af de kognitive begrænsninger.

## TREDJE DEL: AFSLUTNING

---

### KONKLUSION

---

Formålet med denne opgave har været at undersøge og sammenligne det adfærdsøkonomiske og neoklassiske subjektsyn, og derigennem vurdere i hvilken udstrækning de to subjektsyn kan siges at divergere. Undersøgelsen har taget afsæt i den neoklassiske økonomis grundantagelser om subjektet, og har analyseret, hvorvidt adfærdsøkonomien adskiller sig fra disse grundantagelser og på den baggrund diskuteret det samlede subjektsyn i adfærdsøkonomien, samt forskelle og ligheder mellem adfærdsøkonomiens og den neoklassiske økonomis subjektsyn.

Af analysen kan det konkluderes, at adfærdsøkonomien adskiller sig fra mange af den neoklassiske økonomis grundantagelser, idet subjektet i adfærdsøkonomien bl.a. er afgrænset rationelt fremfor perfekt rationelt og har præferencer, der ikke altid er kendte og som ikke er stabile over tid.

Af første del af diskussionen kan det konkluderes, at subjektsynet i adfærdsøkonomien må være decentreret og bestå af det rationelle og de kognitive begrænsninger. Dette adskiller sig fra den neoklassiske økonomis subjektsyn, der er centreret med en rationel kerne.

Anden del af diskussionen viste, at nær ved alle forskelle i grundantagelser kan tilskrives de kognitive begrænsninger, og at de to subjektsyn dermed adskiller sig alene i inddragelsen af de kognitive begrænsninger. På baggrund af dette må det konkluderes, at adfærdsøkonomiens subjektsyn divergerer fra den neoklassiske økonomis subjektsyn, men dette kun i begrænset omfang. Dette må medføre, at adfærdsøkonomien derfor kan kritiseres for nogle af de samme ting, som den neoklassiske økonomi kritiseres for.

Dette er vigtigt at holde sig for øje i anvendelsen af adfærdsøkonomien, idet subjektsynet har implikationer for teoriens virke på alle områder. Da adfærdsøkonomiens subjektsyn fastholder det rationelle som et ideal og ikke divergerer markant fra den neoklassiske økonomis subjektsyn, har dens subjektsyn formenligt nogle af de samme implikationer på de forskellige områder som subjektsynet i den neoklassiske økonomi.

### KRITISK REFLEKTION

---

Mod en opgave som denne kan der naturligvis rettes forskellige kritikpunkter. Jeg synes særligt, at et kritikpunkt er såvel relevant som reelt for denne opgave, nemlig definitionen af rationalitet.

Denne opgave har arbejdet med en meget striks definition af rationalitetsbegrebet. Kirchgässner (2013) skriver, at enhver striks definition af rationalitet er blevet modbevist, og man benytter derfor ikke længere disse i samme grad. Opgaven kan derfor siges at sammenligne adfærdsøkonomien med en forældet forståelse af den neoklassiske økonomi. Hvis dette er tilfældet, må det medføre, at det er besværliggjort at anvende opgavens resultater på den nuværende situation, idet definitionen af den gængse definition af rationalitet i økonomien må forventes at være forandret.

Årsagen til, at opgaven har benyttet den strikse definition på rationalitet på trods af dette er, at AØ er udsprunget som kritik af NØ, som den var i slutningen af 1900-tallet. Dengang var den strikse definition mere anvendt (Kirchgässner, 2003).

## LITTERATURLISTE

---

### SELVVALGT LITTERATUR

---

---

#### PRIMÆRLITTERATUR

---

- Akerlof, G. A. & Shiller, R. J. (2009) : *Animal spirits. How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*, pp. vii-xxvi, 1-7 (32 NS)  
Princeton Univeristy Press.
- Ariely, D. (2009). *Predictably Irrational*, 2<sup>nd</sup> edition, pp. 231-244 (10 NS)  
London: Harper Collins.
- Ariely, D., Loewenstein, G., & Prelec, D. (2004). Tom Sawyer and the construction of value.  
*Journal of Economic Behavior & Organization*, pp. 1-10 (14 NS)
- Blinder, A. S. & Morgan, J. (2005). Are two heads better than one? Monetary Policy by  
Committee. *Journal of Money, Credit and Banking*, 37(5), pp. 789-811 (31 NS).
- Colander, D. (2000). The Death of Neoclassical Economics. *Journal of the History of Economic  
Thought*, pp. 127-143 (23 NS)
- Davis, J. B. (2012). The homo economicus conception of the individual: An ontological  
approach. *Handbook of the Philosophy of Science* (13), pp. 459-482 (32 NS)
- De Martino, B., Harrison, N. A., Knafo, S., Bird, G., & Dolan, R. J. (2008). Explaining Enhanced  
Logical Consistency during Decision Making in Autism. *Journal of Neuroscience*,  
42(28), pp. 10746-10750 (10 NS).
- Elster, J. (2015). *Explaining social behavior: More nuts and bolts for the social sciences*, pp.  
84-98, 347-364 (43 NS).  
Cambridge University Press

- Evangelini, M., Kafaar, Z., Kagee, A., Swartz, L., & Bullemor-Day, P. (2013). Does message framing predict willingness to participate in a hypothetical HIV vaccine trial: An application of Prospect Theory. *AIDS Care*, 25(7), pp. 910-914 (8 NS).
- Fehr, E., & Fischbacher, U. (2002). Why Social Preferences Matter - The Impact of Non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives. *The Economic Journal*, 112(112), pp. 1-33 (33 NS).
- Grüne-Yanoff, T. (2007). Bounded Rationality. *Philosophy Compass*, 2(3), pp. 534–563 (35 NS).
- Harrington, N. G., & Kerr, A. M. (2016). Rethinking Risk: Prospect Theory Application in Health Message Framing Research. *Health Communication*, 32(2), pp. 131-141 (25 NS).
- Heller, S. B., Shah, A., Guryan, J., Ludwig, J., Mullainathan, S., & Pollack, H. A. (2017). Thinking, fast and slow? Some field experiments to reduce crime and dropout in Chicago. *The quarterly Journal of Economics*, pp. 1-54 (41 NS).
- Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*, 93(5), pp. 1449-1475 (41 NS).
- Kahneman, D. (2011) *Thinking, fast and slow*, pp. 19-97 (82 NS)  
Farrar, Straus and Giroux
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), pp. 263-292 (33 NS).
- Kahneman, D., Fredrickson, B. L., Schreiber, C. A. & Redelmeier, D. A. (1993). When more pain is preferred to less: Adding a better end. *Psychological Science*, 4(6), pp. 401-405 (12 NS).
- Kirchgässner, G. (2008). Homo Oeconomicus in Economics. In G. Kirchgässner, *Homo Oeconomicus: The Economic Model of Behaviour and Its Applications in Economics and Other Social Sciences* (pp. 11-58 (58 NS)). Springer.
- Laibson, D., List, J. A. (2015). Principles of (Behavioral) Economics. *American Economic Review: Papers & Proceedings*, pp. 385–390 (8 NS).

Lawson, T. (2013). What is this 'school' called neoclassical economics? *Cambridge Journal of Economics*, pp. 947–983 (35 NS).

McMahon, J. (2015). Behavioral economics as neoliberalism: Producing and governing homo economicus. *Contemporary Political Theory*, 14(2), pp. 137-158 (31 NS).

O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2004). Doing It Now or Later. In C. F. Camerer, G. Loewenstein, & M. Rabin, *Advances in Behavioral Economics*, pp. 224-252 (35 NS). Princeton University Press.

Primrose, D. (2017). The Subjectification of Homo Economicus in Behavioural Economics. *Journal of Australian Political Economy*(80), pp. 88-128 (45 NS).

Stiglitz, J. E. (2001, December 8). Information and the change in the paradigm in economics. *Nobelprize lecture*. New York: (97 NS).

Thaler, R. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1), pp. 39-60 (25 NS).

Thaler, R. (2004). Mental Accounting Matters. In C. F. Camerer, G. Loewenstein, & M. Rabin, *Advances in Behavioral Economics*, pp. 75-103 (35 NS).

Thaler, R. (2015) *Misbehaving: The making of behavioural economics*, pp. 176-184 (8 NS). Penguin Books

Thaler, R., & Sunstein, C. (2009). *Nudge*, pp. 1-45, 113-128 (52 NS)

---

## SEKUNDÆR LITTERATUR

---

Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2004). Past, present, future. In Camerer, C. F., Loewenstein, G. & Rabin, M., *Advances in Behavioral Economics*, pp. 3-51 (50 NS)

Cartwright, E. (2014). An Introduction to Behavioral Economics. In E. Cartwright, *Behavioral Economics*, 2. udgave. (pp. 3-28 (32 NS)). Taylor & Francis Ltd.

Estrin, S., Laidler, D. E., & Dietrich, M. (2012). *Microeconomics*, pp. 15-45, 143-157 (60 NS) Harlow: Pearson Education Limited.

Sonne-Ragans, V. (2019). *Anvendt Videnskabsteori - Reflekteret teoribrug i videnskabelige opgave.*, pp. 173-209, 255-274 (85 NS).

Samfundslitteratur.

Wilkinson, N., & Klaes, M. (2018). Introduction. In N. Wilkinson, & M. Klaes, *An Introduction to Behavioral Economics* (pp. 3-27 (40 NS)). London: Palgrave.

I alt: 1201 NS selvvalgt litteratur

#### SUPPELERENDE LITTERATUR

---

Cambridge Dictionary. (2019, oktober 15). *Paternalism*. Retrieved from Cambridge Dictionary:  
<https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/paternalism>

Den Danske Ordbog. (2019, oktober 15). *Libertær*. Retrieved from Ordnet.dk:  
<https://ordnet.dk/ddo/ordbog?query=libertær>

Den Danske Ordbog. (2019, oktober 15). *Libetær*. Retrieved from Ordnet.dk:  
<https://ordnet.dk/ddo/ordbog?query=libetær>

Weintraub, E. R. (1993). *Neoclassical economics*. Retrieved from The Concise Encyclopedia of Economics: <https://www.econlib.org/library/Enc1/NeoclassicalEconomics.html>

Simon, H. (1957). *Models of Man: Social and Rational- Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*.  
Wiley

