

# VI

## ET LANDSDÆKKENDE LABORATORIUM

AF PROFESSOR, DR.OEC.PUBL.

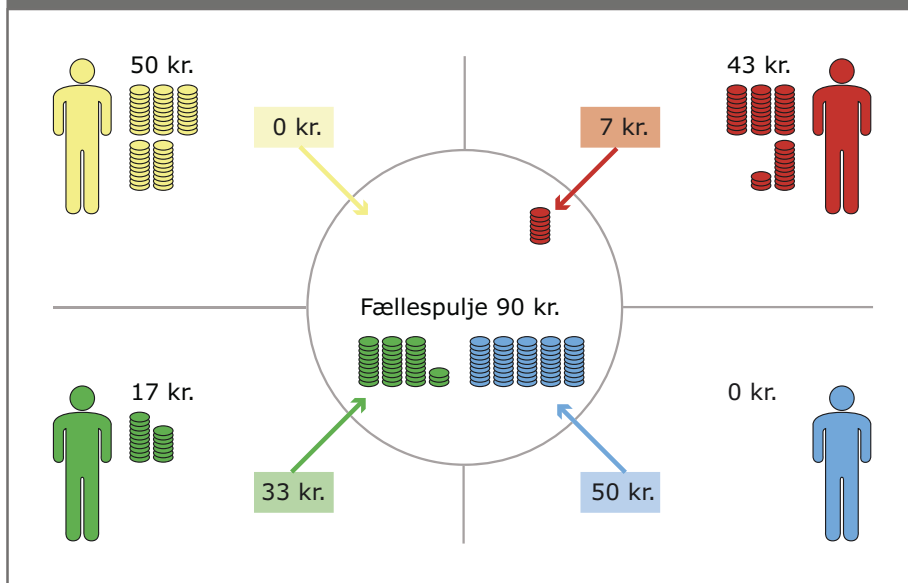
JEAN-ROBERT TYRAN,  
ØKONOMISK INSTITUT,  
KØBENHAVNS UNIVERSITET

Eksperimenter er en nylig tilføjelse til økonomens værktøjskasse. For bare femogtyve år siden kunne man læse i den førende lærebog på grunddelen i økonomi, at ”Økonomer (desværre) ... ikke kan foretage kontrollerede eksperimenter på samme måde som kemikere og biologer, for de kan ikke nemt kontrollere andre vigtige faktorer. Ligesom astronomer eller meteorologer må de stille sig tilfredse med mestendels at observere.” I løbet af de sidste årtier har man imidlertid udviklet eksperimentelle metoder, som egner sig til at undersøge økonomiske problemstillinger, og man har fundet metoder til at ”kontrollere andre vigtige faktorer”. Det vil sige, at man har formået at kontrollere reglerne for interaktion. Især har man formået at kontrollere agenternes incitamenter ved at betale deltagerne afhængigt af deres valg i eksperimentet, som dermed får reelle konsekvenser for deltagerne. I dag er vi således i stand til at afprøve økonomiske teorier i laboratoriet og isolere kausale effekter, som ikke kan isoleres ”ude i marken”. På baggrund af disse fremskridt blev ovennævnte citat for femten år siden i den opdaterede udgave af lærebogen erstattet med følgende: ”Eksperimentel økonomi er en spændende ny udvikling”. Eksperimentel økonomi har i mellemtiden opnået stor anerkendelse, og i 2002 blev Nobelprisen i økonomi tildelt to af områdets pionerer.

Selvom laboratorieeksperimenter har vigtige fordele, har de også ulemper. I et standardeksperiment bringes studerende til laboratoriet. Studerende har ikke megen erfaring som økonomiske agenter, så deres adfærd er muligvis ikke repræsentativ for befolkningen. Dertil kommer, at komplet anonymitet ikke kan opnås i laboratoriet (for de studerende ved, at de interagerer med andre studerende, som de kan se). Endelig kan laboratoriemiljøet (som er et lokale med afskærmede computerpladser) opleves som uvirkeligt.

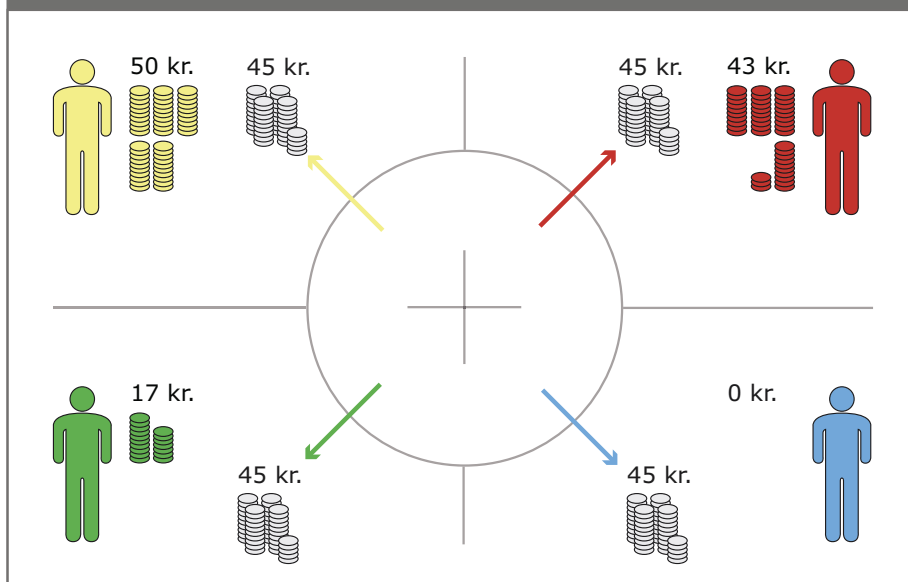
For at afhjælpe disse ulemper har vi udviklet et nyt forskningsværktøj, der tillader os at ”bringe laboratoriet hjem i folks stuer” i stedet for at bringe deltagerne til laboratoriet. Dette værktøj betyder, at vi kan foretage økonomiske eksperimenter med danskere fra alle samfundslag. I denne forstand har vi skabt et landsdækkende laboratorium. Det landsdækkende laboratorium har to essentielle elementer. For det første foretager vi kontrollerede eksperimenter via internettet, hvilket gør det muligt for folk at deltage i vores eksperimenter i velkendte og helt anonyme omgivelser fra deres egen computer hjemme i stuen. For det andet samarbejder vi med Danmarks Statistik om rekrutteringen og

## 2) Hver deltager lægger et beløb mellem 0-50 kr. i fællespuljen



Uddrag af instruktioner fra et interneteksperiment om samarbejde. Hver deltager får et startbeløb på 50 kr. og beslutter, hvor meget han eller hun vil beholde eller lægge i en fællespulje. Herunder: Beregning af deltagerens samlede indtjening. Fordi hver deltager får samme andel fra fællespuljen, tjener de deltagere, som har lagt mindst i fællespuljen (her den "gule" deltager), mest. De pengemæssige incitamenter modvirker derfor samarbejde i dette eksperiment.

## 5) Hver deltager modtager sin andel af fællespuljen



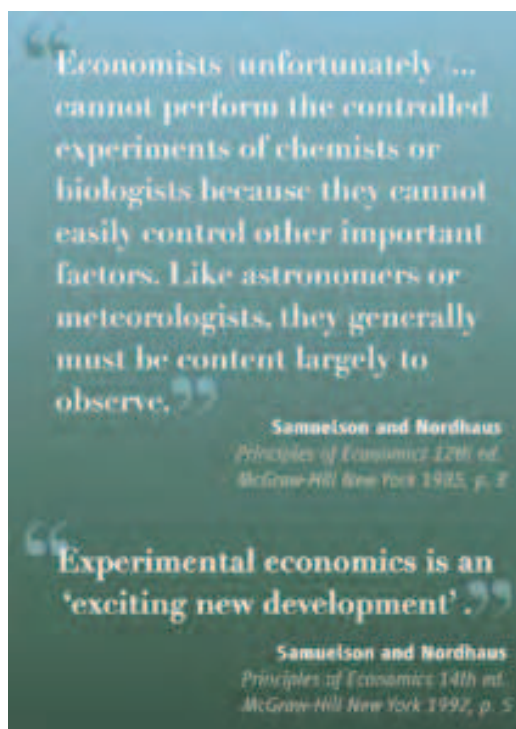
kan derfor invitere et repræsentativt udsnit af den danske befolkning til at deltage i vores eksperimenter. Dette samarbejde betyder også, at vi kan forbinde de eksperimentelle data (dvs. deltagernes valg i et eksperiment) med de exceptionelt detaljerede registerdata, som man har i Danmark. Dette foregår helt anonymt, idet hver deltager logger på vores hjemmeside med et identifikationsnummer, som kun Danmarks Statistik ved, hvem tilhører. Når eksperimentet er overstået, sender vi data til Danmarks Statistik, som forbinder de eksperimentelle data med registerdata. Herved kan vi opnå kendskab til vores deltageres registrerede socioøkonomiske karakteristika uden nogensinde at vide hvem de er.

Vi har brugt dette landsdækkende laboratorium (som vi kalder iLEE: internet Laboratory for Experimental Economics) til at studere en række problemstillinger med høj økonomisk og social relevans såsom tillid og samarbejde, grådighed og generøsitet, retfærdighedsnormer angående ressourcefordeling, afstemninger i store grupper samt følsomhed over for incitamenter på arbejdspladsen. Nedenfor berettes kort om et af disse studier.

Vi har brugt et simpelt 'gruppesamarbejdsspil' til at undersøge samarbejde i den danske befolkning. Vi beskæftigede os ikke her med institutionelle aspekter, som fremmer eller modvirker samarbejde, såsom bøder, skatter og subsidier (disse problemstillinger er allerede blevet undersøgt i talrige laboratoriestudier). I stedet satte vi os for at finde ud af, hvem der samarbejder. Med andre ord belyser vi, hvilke individkarakteristika der øger sandsynligheden for, at man samarbejder, selvom incitamentene er ugunstige herfor, dvs. når klassisk økonomisk teori forudsiger, at folk ikke samarbejder. Vores landsdækkende laboratorium er ideelt til formålet, fordi vi kan sammenholde adfærd i eksperimentet mellem danskere fra alle samfundslag. Blandt de godt 2.000 personer, som deltog i dette eksperiment, er der unge og gamle, rige og fattige, højtuddannede og ufaglærte, osv. En yderligere innovation i vores studie er, at vi har målt karakteristika, som økonomer indtil for nylig har interesseret sig meget lidt for. Vi har målt personlighedstræk (ved brug af en anerkendt test fra psykologien), risikopræferencer (ved brug af standardmål herfor), værdier og attituder (ved brug af standardspørgsmål fra det internationalt anvendte spørgeskema World Values Survey) og kognitive evner (ved brug af en anerkendt IQ-test).

Samarbejdsspillet regler er illustreret i de viste billeder. Fire personer grupperes sammen tilfældigt. Gruppedeltagerne er anonyme, dvs. personerne ved ikke og vil aldrig finde ud af, hvem de andre er. Deltagerne får hver et startbeløb på 50 kr. Det eneste, som de hver især skal beslutte, er, hvor mange af disse penge de ønsker at beholde, og hvor mange de ønsker at lægge i en fællespulje. Reglen (som deltagerne kender, når de træffer deres beslutning) er, at det samlede beløb lagt i fællespuljen først fordobles og herefter fordeles ligeligt mellem alle fire deltagere. I billedeksemplet har den "gule" deltager beholdt hele startbeløbet på 50 kr., og den "blå" deltager har omvendt lagt hele beløbet i fællespuljen, mens de to andre deltagere har valgt at lægge noget af startbeløbet i fællespuljen og beholde resten selv. Der er lagt i alt 90 kr. i fællespuljen. Dette beløb fordobles til 180 kr. og fordeles ligeligt

Fra tidsskriftet Science,  
vol. 326, 2009, s. 535.



mellem de fire deltagere, som altså hver får 45 kr. (foruden det beløb, som de hver især valgte at beholde). Fordi alle får den samme andel fra fællespuljen, tjener den ”gule” deltager, som ingenting bidrog til fællespuljen, mest (90 kr.), mens den ”blå” deltager, som bidrog med hele sit startbeløb til fællespuljen, tjener mindst (45 kr.). De pengemæssige incitamenter for den enkelte modvirker altså samarbejde. Deltagere, som går op i indtjeningen for gruppen som helhed, vil derimod ønske at samarbejde. At bidrage til fællespuljen er, hvad økonomer kalder *efficient*, idet hver krone, en deltager lægger i fællespuljen, resulterer i to kroner udbetalt fra fællespuljen til deling blandt alle deltagerne. Deltagere, der har en form for ”sociale præferencer”, vil derfor vælge at samarbejde i hvert fald i nogen grad.

Hovedkonklusionerne af dette studium er, at de fleste mennesker faktisk samarbejder, på trods af at de pengemæssige incitamenter modvirker det. Kun omkring 6% af deltagerne vælger at beholde hele startbeløbet på 50 kr., mens 41% bidrager med hele startbeløbet til fællespuljen. Statistisk analyse afslører, hvilke karakteristika der øger sandsynligheden for at samarbejde. Eksempelvis samarbejder de midaldrende (omkring 50 år), de højtuddannede, byboere, venstreorienterede, kirkegængere, og deltagere som siger, at de tror på, at andre mennesker går op i retfærdighed, mere end personer uden disse karakteristika. Interessant er desuden, at personlighedstræk (udadvendte og venlige mennesker samarbejder mere) forklarer lige så meget af variationen i samarbejde som alle socioøkonomiske karakteristika tilsammen, og at intelligens omvendt ikke er forklarende. Alt i alt konkluderer vi, at den gennemsnitlige danskers villighed til at samarbejde med fremmede personer er stor (dvs. Danmark er rig på ”social kapital”), og at observeret samarbejde i dette gruppespil er et udslag af hensyntagen til, hvordan det går andre (”sociale præferencer”), og ikke mangel på intelligens.