

Behavioral economics tuli ja meni – mitä jäi käteen?

Otsikon väittämä siitä, että *behavioral economics* eli käyttäytymistaloustiede* olisi jo menneen talven lumia, on toki kärjistys. Nyt kun aiheesta koskeva keskustelu – väittely – on maailmalla kuitenkin jo hieman laantumaan päin ja äärimmäiset kannat ovat korvautuneet maltillisemmilla, on hyvä hetki katsoa takaviistoon ja kysyä: minkälaisen jäljen käyttäytymistaloustiede on jättänyt markkinatutkimuksen aineistonkeruun ja sen analysoinnin menetelmiin? Kirjoituksen lopussa kerron, mitä johtopäätöksiä me TNS:llä olemme tästä kaikesta tehneet. Tässä kirjoituksessa käsittelemme aiheita erityisesti kvalitatiivisen tutkimuksen näkökulmasta.

Kerrataan kuitenkin ensin hieman taustaa. Nimensä mukaisesti käyttäytymistaloustiede syntyi käyttäytymistieteellisen ja taloustieteellisen tutkimuksen risteytuksesta 1980–90-luvuilla. Siihen innoittivat empiirisen psykologian koeasetelmien tulokset, jotka johdonmukaisesti kyseenalaistivat uusklassisen taloustieteen näkemystä ihmisestä itselleen läpinäkyvänä, rationaalisena ja hyötyään maksimoivana toimijana, *homo economicuksena*. Populaarimmissa piireissä ja myös markkinatutkimuksen parissa käyttäytymistaloustieteen keskustelu kävi kuumimmillaan maailmalla muutama vuosi sitten. Hittikirjat kuten taloustieteen Nobelistin Daniel Kahnemanin *Thinking, Fast and Slow* (suom. *Ajattelu nopeasti ja hitaasti*, Terra Cognita 2012) nostivat ajattelusuuntauksen bestseller-listojen kärkeen sekä blogien ja konferenssien suosikkiaiheeksi.

Käyttäytymistaloustieteen keskeiset opetukset voi hyvin yleisellä tasolla kiteyttää seuraavasti:

- Mielen prosessit voidaan analyttisesti jakaa kahteen päätyyppiin, järjestelmä 1:n ja järjestelmä 2:n prosesseihin.
- **Järjestelmä 1** toimii yleensä niin nopeasti ja intuitiivisesti, ettemme juurikaan tai lainkaan ole tietoisia sen prosesseista. Tämän järjestelmän olennaisena piirteenä on erilaisten heuristiikkojen, mielen nopeiden mutta karkeiden 'peukalosääntöjen', hyödyntäminen. Järjestelmä myös havainnoi toiminnan konteksteja/ toimintaympäristöjä erittäin tehokkaasti ja tekee niistä päätelmiä, jotka ovat pääosin tiedostamattomia. Välittömän toimintaympäristön ja yksittäistä tekoa edeltävien tekojen vaikutus mielen ja konkreettisen toiminnan prosesseihin onkin yksi käyttäytymistaloustieteen keskeisistä teeseistä. Viime vuosikymmeninä myös neurotiede on siinä määrin painottanut näiden tiedostamattomien prosessien merkitystä, että jo pitkään on puhuttu "tiedostamattoman paluusta"**. Järjestelmä 1:n pääosin tiedostamattomien prosessien keskeisyys mielen toiminnalle onkin käyttäytymistaloustieteen ehkä tärkein viesti.

- **Järjestelmä 2** puolestaan vastaa niistä tietoisista, harkitsevan rationaalista mielen prosesseista, jotka perinteisessä ihmiskuvassamme ja erityisesti taloustieteellisissä malleissa ovat nykytiedon mukaan ylikorostuneet huikeasti. Järjestelmä 2:n prosessit ovat yleensä hitaita ja vaivalloisia, ja yleensä mieli on taipuvainen välttelemään tämän järjestelmän käyttöä. Järjestelmä 2 korostuu erityisesti niissä toiminnan 'kriisivaiheissa', joita järjestelmä 1 ei yksin kykene ratkaisemaan.

Missä määrin ja miltä osin tämä tieto on olennaisesti uutta? Kun käyttäytymistaloustieteen teesit sijoitetaan hieman laajempaan kontekstiin, kyseenalaistuu osittain sen murroksellisuus. Käyttäytymistaloustiedettä osin edeltänyt ja osin sen kanssa paralleelista edennyt monitieteinen tutkimushaara, kognitiivinen neurotiede, loi otollista maaperää käyttäytymistaloustieteen menestykselle. Kognitiivisen neurotieteen parissa on erityisen voimallisesti kyseenalaistettu juuri sitä rationaalista ihmiskuvaa, joka perinteisen taloustieteen piirissä ja myös markkinatutkimuksessa on usein vallinnut (ei välttämättä tietoisesti, vaan pikemminkin menetelmiin sisältyvänä julkilausumattomana taustaoletuksena). Emotionaalisten ja tietoisien rationaalisten prosessien limittäisyyttä on kognitiivisessa neurotieteessä painotettu jo pitkään. Näkyvimmin tätä työtä on tehnyt neurologi Antonio Damasio, jonka kirjallisuutta on laajasti saatavilla myös suomeksi.

Toinen tieteenhistoriallinen konteksti, joka kyseenalaistaa käyttäytymistaloustieteen murroksellisuutta, löytyy yhteiskuntatieteistä – tieteenalana ihan kokonaisuudessaan ja jo 1800-luvun lopulta lähtien. Systemaattisten yhteiskuntatieteiden syntyä voidaan nimittäin hahmottaa kriittisenä vuoropuheluna juuri taloustieteen kapean rationaalisuus- ja ihmiskäsityksen kanssa: yhteiskuntatieteiden missiona oli laajentaa käsitystä toiminnan vaikuttamista tietoisesta hyödynmaksimoinnin tuolle puolelle. Mukaan toiminnan selittämiseen tulivat hyödynmaksimoinnin rinnalle erityisesti yhteiskunnalliset rakenteet, institutionaaliset normit sekä kulttuurinen ja subjektiivinen merkityksenanto, mutta myös emotionaaliset vaikuttimet ja enemmän tai vähemmän tietoiset tavat.

Tähänkin kuvaan käyttäytymistaloustiede kuitenkin tekee kriittisiä huomautuksia: sen tulokset kehottavat tutkijoita siirtämään painotusta pois mielen ilmiöistä (kuten mielipiteistä, asenteista ja merkityksistä) ja suuntaamaan katsettaan yhä enemmän kohti konkreettista toimintaa ja sen ympäristöä. Enää ei ole mahdollista lähteä (säännönmukaisesti) liikkeelle ajattelun ja tietoisesta mielen kuten mielipiteiden ja merkitysten tutkimisesta ja olettaa, että nämä tuntemalla tiedetään, mitä ihmiset tulevat konkreettisesti tekemään. Yhä useammin asetelma on käännettävä pääläelle: on tutkittava konkreettisia toimintatilanteita ja tarkasteltava (tietoisesta) mielen roolia osana näitä. Tutkimuksen perimmäiseksi tavoitteeksi tulee tällöin pikemminkin toiminnan kuin ajattelun ymmärtäminen.



Tällä kaikella on selkeitä seurauksia markkinatutkimuksen menetelmille.

Kuten alussa mainitsin, käsittelen tässä kirjoituksessa erityisesti sen vaikutuksia kvalitatiivisille menetelmille.

Ensinnäkin on todettava, että käyttäytymistaloustieteen muoti-ilmiössä ei ole välttytty ylilyönneiltä. TNS:llä sanoudumme selkeästi irti esim. sellaisista näkemyksistä, joiden mukaan ihmisten/ kuluttajien toiminta on läpeensä irrationaalista ja erilaisten harhaanjohtavien ajattelutaipumusten (*bias*) sätkynukkemaista toteuttamista. Tietoisien järjestelmä 2:n rooli on aivan keskeinen inhimillisessä toiminnassa – kypsyneissä muodoissaan uusi käyttäytymistutkimus lähinnä asettaa tietoisuudelle rajoja ja osoittaa, miten se on jatkuvassa vuorovaikutuksessa järjestelmä 1:n tiedostamattomien prosessien kanssa. Käyttämiemme menetelmien ja analyysityökalujen on kyettävä tunnistamaan paitsi järjestelmä 1:n ja 2:n prosesseja myös niiden vuorovaikutusta – menetelmänkehitystyömme tähtää juuri tähän.

TNS:llä ajattelemme, että ihmisten toiminnan kattavasta irrationaalisuudesta puhuminen on harhaanjohtavaa. Ihmisten toiminta näyttää leimallisen irrationaaliselta vain silloin, kun sitä tarkastellaan vanhentuneen ihmiskäsityksen mittatikulla, jossa rationaalisuus edellyttää tietoista harkintaa ja tietoisesta harkinnasta poikkeaminen johtaa irrationaalisuuteen. Toiminnan rationaalisuudesta saamme usein kiittää juuri erilaisia (järjestelmä 1:n) heuristiikkoja, emotioita ja enemmän tai vähemmän tiedostettuja toiminnan tapoja. Toisaalta irrationaalisuus piirtyy esiin usein vain siksi, että toimintaa arvioidaan perinteisen taloustieteen kapeaa ja abstraktia hyödyn käsitettä vasten. Tämä saa ihmiset näyttämään irrationaalisemmilta kuin he ovatkaan. Tällaista kantaa on erinomaisesti pitänyt esillä Max Planck –instituutin johtaja, psykologi Gerd Gigerenzer, jonka näkökulma on pragmaattinen: rationaalisuutta tulee tarkastella konkreettiseen ympäristöön sidottuina käytäntöinä (*bounded rationality*), joiden tunnusmerkkinä ei suinkaan ole mielen tietoisuus vaan tekojen (monipuolisesti ymmärretty) menestyksellisyys tietystä ympäristössä.

Tämän kaiken valossa kvalitatiivisen markkinatutkimuksen perinteiset työkalut ovat osoittautuneet osin riittämättömiksi. Osin taas kyse on painopisteen muuttamisesta siinä, mitä menetelmää tulisi milloinkin käyttää. Jotta menetelmämme TNS:llä ovat linjassa käyttäytymistieteellisen nykytiedon kanssa, olemme viime vuosien aikana läpikäyneet ja kehittäneet menetelmiämme. Nyt käytössämme on monipuolisempia työkaluja ihmisten toiminnan säännönmukaisuuksien ja siihen aidosti vaikuttavien tekijöiden tunnistamiseen.

Käyttäytymistaloustieteellinen ajattelu on ollut keskeisenä osana TNS:n kvalitatiivisten tutkijoiden koulutusohjelmaa jo muutaman vuoden ajan. Nykyään käyttäytymistaloustieteen (ja muiden yllämainittujen tutkimuskokonaisuuksien) vaikutus näkyy yhä vahvemmin jokapäiväisessä työssämme, kun valitsemme

kuhunkin tutkimusongelmaan parhaiten sopivia menetelmiä ja analysoimme aineistoa. Syksyllä otamme kvalitatiiviseen työskentelyyn mukaan TNS Behaviour Web -mallin, joka auttaa paikantamaan oikein toiminnan tosiasiallisia vaikuttimia (painottuvatko ne enemmän järjestelmä 1:n vai 2:n alueelle) ja kohdentamaan tutkimusmenetelmiä tämän mukaisesti. Samalla otamme käyttöömme uusia, käyttäytymistieteellisen nykytiedon pohjalta kehitettyjä haastattelutekniikoita. Uusia digitaalisia työkaluja hyödyntäen olemme madaltaneet (mm. taloudellista) kynnystä etnografiselle aineistonkeruulle ja toteutamme sitä aiempaa luovemmin – etnografisen aineiston keskeisyys onkin yksi selkeä käyttäytymistutkimuksen johtopäätös. Etnografiassa hyödynnämme uusinta *wearable camera* -teknologiaa ja muita mobiili-etnografisia työkaluja. TNS:llä kansainvälisesti toteutettuja BioQual-hankkeita on suunniteltu myös Suomeen: niissä kvalitatiivisia menetelmiä yhdistetään neurotutkimuksen teknologiaan, jolloin samassa viitekehyksessä tarkastellaan paitsi tiedostamattomia (neurologisia) responsseja myös asioille tietoisella tasolla annettuja merkityksiä.

Perinteiset, edelleen hyviksi todetut haastatteluihin perustuvat menetelmät ovat käytössä edelleen erityisesti silloin, kun tutkitaan selkeästi järjestelmä 2:n piirissä olevia, tiedostettuja toiminnan vaikuttimia. Toisaalta kvalitatiivisille tutkijoille niin tutut projektiiviset/ metaforiset tekniikat ovat edelleen mukana täydellä painoarvolla, kun selvitetään toiminnan tiedostamattomia mielellisiä vaikuttimia; niidenkin käyttö tosin edellyttää tutkijalta nyt kannanottoa siihen, milloin selvitetyt mielikuvat todella ohjaavat konkreettista toimintaa enemmän ja milloin vähemmän.

Vaikka käyttäytymistaloustieteessä ei siis ehkä olekaan kyse niin suuresta murroksesta kuin jotkut ovat esittäneet, on sillä ollut tärkeä tehtävä: käyttäytymistaloustieteen nimissä on laajennettu huomattavasti perinteistä taloustieteellistä tapaa lähestyä ihmisten toimintaa. Näin se lopulta saatiin myös ravistelemaan markkinatutkimuksen menetelmiä ja selitysmalleja. Nyt kun kovin kuohunta aiheen ympäriltä on jo laantunut, on selvää, että **kyseessä ei niinkään ole kattava murros vanhaan kuin uusi laajempi ajattelukehys, jonka sisään perinteisiä menetelmiä erilaisina yhdistelminä voidaan sijoittaa.**

Uusin käyttäytymistieteellinen tutkimus osoittaa vanhojen menetelmien käytölle viitekehysten, ja menetelmien valintaa ohjaa nyt realistisempi käsitys inhimillisestä toiminnasta ja sen vaikuttimista toiminnan eri vaiheissa. Menetelmien käytössä on kuitenkin nyt oltava entistä tarkempi: mikä menetelmä on uusimman käyttäytymistutkimuksellisen tiedon valossa paras juuri kyseiseen tutkimusongelmaan? Tässä painotukset todella ovat muuttuneet. Toisaalta erilaiset menetelmät ovat nyt käytössä aiempaa monipuolisempina yhdistelminä, jotta eri aineistonkeruumenetelmien tuottamia aineistoja voidaan kriittisesti valottaa suhteessa toisiinsa – näin tulosten luotettavuus paranee huomattavasti. Yllämainitut uudet työkalumme varmistavat aineistonkeruun juuri tutkimusongelman kannalta relevanteista inhimillisen toiminnan pisteistä ja oikeilla tavoilla tuloksia niistä esiin vetäen.



Ota yhteyttä, mikäli haluat kuulla lisää ajatuksiamme käyttäytymistieteellisen käänteeseen jälkeisestä markkinatutkimuksesta. Samalla kerromme, miten uuden käyttäytymistutkimuksen valossa olisi paras lähestyä juuri sinua askarruttavaa liiketoiminnallista ongelmaa.

Lisätietoja:

Antti Rannisto, puh. 09 613 50 269

etunimi.sukunimi@tnsglobal.com

*Suomessa on käytetty myös käännöksiä 'behavioraalinen taloustiede' ja 'behavioristinen taloustiede'. Näistä jälkimmäinen on selkeästi harhaanjohtaja, sillä psykologisen behaviorismin kanssa kyseisellä ajattelulla ei ole juurikaan tekemistä.

**Tällä kertaa kyseessä ei ole freudilainen, psyykkisistä jännitteistä rakentuva ja repressoitu tiedostamaton, johon neurotutkijat nykyään suhtautuvat varsin kriittisesti, vaan evolutiivisesti kehittynyt toiminnallinen ja ympäristöönsä adaptoitunut mielen työkalupakki.