

Lari Hokkanen

# **Köyhyys valtaa mielen**

Valtiotieteellinen tiedekunta  
Yhteiskuntapolitiikka  
Kandidaatintutkielma  
Toukokuu 2016  
Ohjaaja: Arho Toikka

# Sisällysluettelo

<b>1. Johdanto</b> .....	<b>1</b>
<b>2. Mitä (rahallinen) kannustaminen on?</b> .....	<b>2</b>
<b>3. Tutkimuskysymys ja teoreettinen viitekehys</b> .....	<b>3</b>
<b>4. Mihin rahallisten kannustimien idea perustuu?</b> .....	<b>5</b>
<b>5. Mielen toiminta ja irrationaaliset vastaukset kannustimiin</b> .....	<b>7</b>
5.1 Mielen kaksoisprosessiteoria.....	7
5.2 Päätöksenteko on kontekstuaalista: esimerkkinä peukalosäännöt.....	8
5.3 Käyttäytymismuutoksen näkökulma: muuta kontekstia, älä mielen sisältöä.....	11
<b>6. Mielen toiminta köyhyyden kontekstissa</b> .....	<b>13</b>
6.1 Puute ja putkiajattelu.....	13
6.2 Puuteloukku, eli köyhyyden konteksti.....	14
<b>7. Psykologiset mekanismit puutteen vaikutusten takana</b> .....	<b>16</b>
7.1 Toiminnanohjaus, itsesäätely ja –kontrolli.....	17
7.2 Automatisoitunut käytös.....	20
7.3 Kognitiivinen kyvykkyys.....	21
<b>8. Mitä oppia tästä kaikesta yhteiskuntapolitiikalle?</b> .....	<b>23</b>
<b>Lähteet</b> .....	<b>25</b>



Tiedekunta/Osasto – Fakultet/Sektion – Faculty Valtiotieteellinen tiedekunta		Laitos – Institution – Department Sosiaalitieteiden laitos	
Tekijä – Författare – Author Lari Joonas Sebastian Hokkanen			
Työn nimi – Arbetets titel – Title Köyhyys valtaa mielen			
Oppiaine – Läroämne – Subject Yhteiskuntapolitiikka			
Työn laji – Arbetets art – Level Kandidaatintutkielma		Aika – Datum – Month and year Toukokuu 2016	Sivumäärä – Sidoantal – Number of pages 27
Tiivistelmä – Referat – Abstract			
<p>Kannustamisesta on tullut keskeinen käsite yhteiskuntapoliittisessa keskustelussa viimeisen kahdenkymmenen vuoden aikana. Rahallisista kannustimista kiinnostuttiin 90-luvun talouslaman jälkeen, koska sosiaaliturvajärjestelmässä ajateltiin olevan tekijöitä, jotka eivät kannusta ihmisiä ottamaan töitä vastaan ja olemaan täten hyödyllisiä kansantalouden myönteiselle kehitykselle. 2010-luvulla yhteiskuntapolitiikassa kannustimista puhutaan vielä enemmän esimerkiksi perustulon yhteydessä. Kuitenkaan ei ole paljoa keskustelua siitä, millaisiin käyttäytymisolehtuksiin kannustinajattelu perustuu. Pyrin työssäni kyseenalaistamaan käsityksen rahallisten kannustimien voimasta ja kysymään, toimivatko ne tavoitteessaan nostaa ihmiset pois huono-osaisuudesta. Ajatus rahallisten kannustimien käyttäytymistä muuttavasta voimasta pohjaa oletukseen rationaalisesta päätöksenteosta. Rationaalisen valinnan toimija arvioi tarjolla olevan informaation, kuten esimerkiksi mielen kaksioisprosessiteorian avulla. Teorian mukaan mielessä on kaksi rinnakkaista prosessia. Systeemi 1:stä pidetään alitajuntaisena ja automaattisena. Systeemi 2:n nähdään olevan tietoisien kontrollin ja ohjauksen alla. Systeemi 2:lla on hyvin rajattu kapasiteetti ja yleensä menemme systeemi 1:n automaattisen ohjauksen mukaan. Systeemi 1:lla on myös paljon mentaalisia peukalosaantöjä ja kognitiivisia vinoumia, jotka vievät vaikeiden tilanteiden edessä harhaan systemaattisesti. Yhtäältä mieli toimii siten, että toimijoiden on vaikea täyttää rationaalisen toimijan tunnuspiirteet luonnostaan. Tämä itsessään luo ongelmia kannustinpolitiikan oletuksille. Irrationaalisia valintoja ja reaktioita kannustimiin selittää erityisesti alttiutemme systeemi 1:n kontekstuaaliselle päätöksenteolle. Toimija ei arvioi kannustimia objektiivisesti vailla kontekstia.</p> <p>Toisaalta myös köyhyyden aiheuttama epävarmuus vaikuttaa yksilöiden päätöksentekoon. Toisin sanoen köyhyys ja materiaallinen puute vaikuttavat mielen toimintaan tavalla, jolla ei ole tekemistä yksilön sisäisten kykyjen kanssa. Köyhyyden eivät johda huonot valinnat, kuten usein oletetaan, vaan köyhyys aiheuttaa huonoja päätöksiä. Jos elää erityisen stressaavassa ympäristössä, kuten köyhät usein elävät, systeemi 1:n kognitiiviset vinoumat vaikuttavat vahvemmin kuin heillä, joiden ei tarvitse huolehtia rahasta. Epävakaa ympäristön tuottamat psykologiset seuraukset voivat ajaa ihmiset pitkäaikaiseen köyhyyden kierteeseen. Köyhyydessä tehdyt valinnat voivat olla voimakkaampia ja johtaa huonompaan lopputulokseen, vaikka valinta olisi sama mitä rikkaammat tekevät. Tämä johtaa usein puuteloukkuun, missä puutteen aiheuttama käytös itsessään pahentaa köyhyyden kierrettä. Köyhillä ei ole pehmentävää rahallista puskuria epäonnistumisten varalle, joita kaikille tulee. Välittävänä psykologisena mekanismina köyhyyden ja irrationaalisten päätösten välissä on rasittunut systeemi 2:n, eli aivojen toiminnanohjauksen toiminta. Köyhyys ja puute rasittavat mieltä toiminnanohjauksen kautta: jatkuva vaikeiden päätösten tekeminen ja huolehtiminen lähitulevaisuudesta ovat keskeisessä osassa. Kun toiminnanohjaus rasittuu, toimijalla on ylipäättään vähemmän mahdollisuuksia ajatella, suunnitella toimintaa ja olla pitkäjänteinen. Seuraukset näkyvät impulsiivisena toimintana, lyhytjänteisyytenä ja alentuneena kognitiivisena kyvykkyytenä. Täten puutteen ja köyhyyden vaikutus kasvattaa entisestään etäisyyttä rationaalisen valinnan teorian toimijoihin. Köyhillä on tuplataakka suhteessa kannustimiin.</p> <p>Keskeinen johtopäätös tutkielmastani on, että rahalliset kannustimet eivät vaikuta keskeisiin mieleemme toimintoihin niin, että käyttäytyminen merkittävästi muuttuisi. Rahalliset kannustimet toimivat hyvin konteksti- ja ryhmäsidonnaisesti. Rahallisten kannustimien soveltaminen vaatii tilannekohtaista pohtimista, eikä niiden voi olettaa toimivan joka tilanteessa samoin. Vaikka kannustimet vaikuttaisivat, kognitiivisten resurssien määrä, mihin puute vaikuttaa, jättää kannustimien vaikutuksen todennäköisesti oletettua vähäisemmäksi. Pelkkiin kannustimiin keskittymisen sijasta köyhien voimavaroja voi lisätä ennen kaikkea vähentämällä taloudellista epävarmuutta. Yhteiskuntapoliittiset järjestelmät pitäisikin suunnitella niin, että ne luovat taloudellista vakautta ja että ne olisivat kognitiivisesti mahdollisimman yksinkertaisia. Puuteloukusta pois pääseminen vaatii päämääräsuuntautuneen suunnitelman, mikä vaatii mentaalisia resursseja ja rauhoittumista tulevaisuuden äärelle. Suunnitelman tekeminen ja sen toteuttaminen on usein vaikeaa puutteen alaisena. Lisäksi Putkiajattellessa pienet virheet helposti kumuloituvat. Yhteiskuntapoliittisten toimenpiteiden pitäisi keskittyä juuri näihin ongelmiin. Yleisesti ottaen voi myös sanoa, että psykologista näkökulmaa tarvitaan yhä enemmän myös perinteisessä yhteiskuntatieteellisessä tutkimuksessa ja päätöksenteossa. Tällöin yhteiskuntapolitiikkaa voidaan jatkossa tehdä enemmän pohjautuen ihmisten oikeaan käyttäytymiseen.</p>			
Avainsanat – Nyckelord – Keywords köyhyys, puute, kognitiivinen psykologia, kannustimet, käyttäytymistaloustiede			

# 1. Johdanto

Taloustieteen kulmakiviin kuuluu ajatus kannustimien keskeisyydestä käyttäytymisen muuttajana (Gneezy *et al.*, 2011). Ekonomistit tietävät lisäksi, että kannustimiin reagoidaan eri tavoin riippuen kontekstista ja ihmisistä. Olen täysin samaa mieltä: ympäristöllä on vaikutusta yksilöiden päätöksiin ja ympäristöä muokkaamalla vaikutetaan siellä toimivien yksilöiden päätöksiin. Rahallisilla kannustimilla on täten merkitystä. Ympäristöä voi kuitenkin muokata monilla tavoilla, ja rahalliset kannustimet ovat vain osa kokonaisuutta. Yhteiskuntapoliittisissa keskusteluissa suositukseksi on tullut ajatus, että rahallisilla kannustimilla huono-osaiset saadaan nostettua köyhyydestä. Harvoin kuitenkaan kyseenalaistetaan oletuksia kannustinajattelun taustalla.

Kysyn työssäni kannattaako rahallisia kannustimia soveltaa yhteiskuntapoliitikassa huono-osaisen kohdalla kriittikittävästi. Vastaan kysymykseen osoittamalla, että huono-osaiset eivät käyttäydy tavalla, joihin rahalliset kannustimet rationaalisuusoletuksineen pohjaavat. Teoreettisena viitekehäksenä käytän kognitiivisen psykologian ja käyttäytymistaloustieteen tuloksia osoittamaan, kuinka köyhyydessä olevat *oikeasti* käyttäytyvät ja mitä mekanismeja yksilöiden valintojen takana on. Kannustimet eivät muuta välttämättä käytöstä siinä määrin mitä voisi odottaa taloustieteellisten mallien perusteella. Keskeistä tässä suhteessa on, että rahalliset kannustimet eivät vaikuta keskeisiin mieleemme toimintoihin niin, että käyttäytyminen muuttuisi – mitä kannustimilla tietysti haetaan. Rahallisiin kannustimiin pohjaava yhteiskuntapoliittikka olettaa ihmisiltä liikaa rationaalisuutta päätöksenteossa etenkin huono-osaisuuden kontekstissa.

Miksi näin on? Yhtäältä luontaiset mieleemme toiminnot vaikeuttavat kannustimiin vastaamista rationaalisesti. Toisaalta köyhyys ja puute (*scarcity*) vaikuttavat mielen toimintaan tavalla, jolla ei ole tekemistä yksilön sisäisten kykyjen kanssa. Keskeiset mielen toimintomme (peukalosäännöt, kognitiiviset vinoumat, muisti) häiriintyvät köyhyyden aiheuttaman kontekstin takia. Konteksti johtaa vaikeuksiin tehdä rationaalisia pitkän ajan päätöksiä. Jos elää erityisen stressaavassa ympäristössä, kuten köyhät usein elävät, kognitiiviset vinoumat vaikuttavat vahvemmin toimintaan ja valintojen tekoon. Köyhillä on täten tuplataakka suhteessa kannustimiin: emme ole rationaalisia “normaalistikaan”, ja köyhyydessä eläessämme etäännyimme entisestään ideaalisen rationaalisesta toimijasta. Usein kausaalisuuden suunta oletetaan päätöksistä köyhyyteen, mutta se saattaa olla usein köyhyydestä huonoihin päätöksiin. Tarkoitukseni ei ole sulkea pois perinteisiä sosiaalipoliittisia tai taloustieteellisiä makrotason näkemyksiä köyhyyteen, vaan antaa tuore mikrotason näkökulma köyhyyden realisoitumiseen toimijoiden tasolla.

## 2. Mitä (rahallinen) kannustaminen on?

Kannustamisesta on tullut keskeinen käsite yhteiskuntapoliittisessa keskustelussa viimeisen kahdenkymmenen vuoden aikana (Björklund, 2008). Kannustimista kiinnostuttiin 90-luvun laman jälkeen, koska sosiaaliturvajärjestelmässä ajateltiin olevan tekijöitä, jotka eivät kannusta ihmisiä ottamaan töitä vastaan ja olemaan täten hyödyllisiä kansantaloudelle. Tämän takia kannustinpuhe keskittyi työllistymisvaikutuksiin. 2010-luvulla kannustimista puhutaan vielä enemmän. Esimerkiksi kannustinloukkujen purkaminen nähdään yhdeksi tärkeimmistä syistä perustulon vakavalle harkinnalle (Koistinen *et al.*, 2016). Kuitenkin aika vähän keskustellaan siitä, mitä kannustimet ovat ja minkälaisille käyttäytymisoletuksille ne pohjautuvat.

Mistä puhumme kun puhumme yleisesti kannustamisesta yhteiskuntapoliittisessa yhteydessä? Björklund (2008, 31) määrittelee kannustamisen yleisesti ottaen toiminnaksi, ”jossa jotakin kohdetta ohjataan kannustimien avulla tekemään jokin teko”. Kannustaminen tuo monelle intuitiivisesti mieleen porkkanat (houkuttelu) ja kepit (pakolla ja uhan avulla), joilla ihmisten käyttäytymistä voidaan muuttaa haluttuun suuntaan. Ihmiset eivät siis lähtökohtaisesti toimi halutulla tavalla, eli tavoittele päämääriä, jotka voivat olla samoja tai erilaisia kannustajalla ja kannustettavalla. Erityisesti taloustieteelliseen kannustinkeskusteluun liittyy täten keskeisesti teoreettinen päämies-agentti – ongelma, joka itsessään nousee esiin yhteiskunnallisesta ja yritysten sisäisestä työnjaosta (Eisenhardt, 1989). Koska kaikkea emme voi tehdä itse, pitää ”päämiehen” jakaa työtä ”agentille”. Täten työ jakaantuu oletetusti *omaa etuaan ajaville* agentille, mutta agentilla ja päämiehellä on silti yhteiset tavoitteet (joka esimerkiksi yrityksessä on voiton tavoittelu – jotta siihen päästään, pitää toimia yhteistyössä). Agentin ja päämiehen tavoitteet voivat täten olla konfliktissa. Lisäksi ymmärrys toimintaan liittyvistä riskeistä voi erota. Päämies ei voi myöskään aina *tietää* ajaako agentti yhteistä tavoitetta (epätäydellinen informaatio). Miten päämies varmistaa, että agentti ajaa yhteistä etua? Erinäisillä kannustimilla.

Tärkeää on huomata, että kannustaa voi monella tavalla. Kannustimia pohtiessa puhutaan siitä, mikä liikuttaa ja motivoi ihmistä eteenpäin – miten saamme politiikan avulla ihmiset kulkemaan siihen suuntaan mihin politiikalla halutaan. Rahalliset kannustimet ovat yksi vastaus tähän kysymykseen. Perusajatuksena rahallisissa kannustimissa on, että suuremmat kannustimet johtavat parempaan yritykseen ja suoritukseen (Gneezy *et al.*, 2011). Taloustieteellisissä kannustamisteorioissa on taloustieteelle ominainen *ceteris paribus* -oletus: jos kaikki muut tekijät pysyvät samana, mutta rahalliset kannustimet muuttuvat, käyttäytyminen muuttuu. Rahalliset kannustimien idea näkyy esimerkiksi niissä kutsutussa *Lex Soininvaarassa* vuodelta 2010 (Hallituksen esitys, 138/2010). Siinä mahdollistettiin toimeentulotuen perusosasta leikkaaminen maksimissaan kahdellakymmenellä prosentilla, jos alle 25-vuotias nuori ei hae koulutukseen tai lopettaa sen. Virallisena tarkoituksena oli *kannustaa* nuoria hakemaan koulutukseen ja tehdä yhteistyötä sosiaalityön kanssa. Todellisessa riskiryhmässä olevia haluttiin siis kannustaa leikkaamalla perustuesta.

### 3. Tutkimuskysymys ja teoreettinen viitekehys

*Tutkimuskysymyksenäni ovat: miksi rahalliset kannustimet eivät aina välttämättä kannusta ihmistä toimintaan? Miksi rahalliset kannustimet eivät optimaalisesti ohjaa huono-osaista valintojen tekijää tekemään "rationaalisia" valintoja?*

Vastaan kysymyksiin tarkastelemalla (huono-osaisten) yksilöiden *valintojen tekemistä* ja siihen vaikuttavia tekijöitä. Pohdin mitä tapahtuu valintojen tekijälle, kun päätöksenteon kontekstina on köyhyys. Teoreettinen viitekehykseni tulee suoraan käyttäytymistaloustieteen perinteestä, jossa perinteisen taloustieteen tavoin ollaan kiinnostuneita ihmisten taloudellisista valinnoista (Camerer & Loewenstein, 2004). Uusklassisesta taloustieteestä poiketen käyttäytymistaloustieteessä otetaan huomioon psykologiset prosessit, jotka vaikuttavat valintojen tekoon. Lisäksi käytän hyväkseni kognitiivisen psykologian tuloksia siitä, kuinka ihminen prosessoi tietoa ja tekee valintoja. Näistä näkökulmista käsin on hyvä tarkastella ihmisten todellista käyttäytymistä köyhyden kontekstissa. Tutkimuskysymyksiäni ja viitekehystäni avaa Björklundin (2008; 44) relaatio, joka selostaa hyvin kannustamisen eri tekijöitä:

“Kannustamisessa kannustava valtataho  $y$  kannustaa toimijaa  $a$  kannustimella  $i$  valitsemaan jonkin toimintavaihtoehdon  $p$ , josta seuraa päämäärä  $g$  vallitsevissa olosuhteissa  $c$ .

Kannustaminen relaationa ilmaistuna:  $K = R(y, a, i, p, g, c)$

$y$  = kannustava auktoriteetti

$a$  = kannustettava toimija (yksilö- tai ryhmäagentti)

$i$  = kannustin, toimintavaihtoehdon valitsemisen lisähoukutin

$p$  = toimintavaihtoehto tai teko

$g$  = päämäärä (kannustajan päämäärä  $g_y$  ja kannustettavan päämäärä  $g_a$ )

$c$  = olosuhteet ja institutionaaliset rakenteet”

Suopeuden periaatteen mukaisesti oletan, että kannustinpolitiikkaa ajavat ihmiset  $a$  ajattelevat sen toimivan tavoitteissaan  $g$ , eli nostavan ihmiset ylös huono-osaisuudesta ja työttömyydestä. En siis tässä työssä lähde keskusteluun siitä, onko aktivoiva kannustinpolitiikka moralisointia, nöyryyttämistä tai mitä motiiveja ihmisillä, jotka siihen uskovat, on. Oletan siis, että tavoitteena todella on nostaa ihmiset pois huono-osaisuudesta. Keskityn Björklundin relaatioissa kohtiin  $i$  ja  $c$ . Nykyisessä yhteiskuntapoliittisessa keskustelussa usein otetaan otettuna, että rahallisilla kannustimilla  $i$  voidaan saavuttaa päämäärä  $g$ , eli saada ihmiset sosiaaliturvalta töihin ja pois köyhyydestä.

Tuon työssäni esille köyhien puutteellisen ympäristön  $c$  vaikuttavan kannustettaviin toimijoihin  $a$  niin, että rahallisilla kannustimilla ei välttämättä saavuteta päämäärää  $g$ . Olen erityisen kiinnostunut toimintavaihtoehdoista  $p$ , joka tarkoittaa niitä *valintoja*, joilla kannustajan antama päämäärä

toteutuu (olettaen että kannustettava tekee niin). Materiaalisesti puutteellinen ympäristö *c* vaikeuttaa sellaisten valintojen *p* tekemistä, joilla päämäärään päästäisiin. En lainkaan väitä, etteikö rahallisilla kannustimilla olisi myös paikkansa. Päinvastoin. Ne ovat kuitenkin pieni osa ihmisiä ohjaavia voimista, joihin *i* pyrkii vaikuttamaan. Keskityn työssäni huono-osaisiin, koska voin osoittaa, että heidän elinympäristönsä eroaa hyväosaisten vastaavasta, ja sillä on kognitiivisia seurauksia, jotka vaikuttavat heihin. En tässä työssä tietoisesti tee tarkkaa rajausta *huono-osaisista*, eikä se välttämättä olisi edes mahdollista tämän työn puitteissa. Tiedostan myös ottavani normatiivisen näkökulman, kun oletan, että on olemassa valintoja, jotka parantavat melko varmasti heikko-osaisten asemaa. Totuus kuitenkin on, että köyhät usein keskimääräisesti käyttäytyvät tavalla, joka ei ole hyväksi heille. Köyhät ylivelkaantuvat, kasvattavat jossain määrin lapsiaan heikommin ja käyttäytyvät ylipäättään impulsiivisemmin (Mullainathan & Shafir, 2013, 151–153). Köyhyys toteutuu mikrotasolla ihmisten valintojen kautta, vaikka köyhyys onkin kieltämättä yhteiskunnallinen ilmiö syineen.

Pituusrajoitteiden takia työstäni jää monia merkittäviä näkökulmia pois. Kognitiivisen psykologian parhaiden ja pahimpien perinteiden mukaisesti en keskustele tässä työssä motivaation roolista tai tunteiden vaikutuksesta, jotka ovat kannustinkeskustelun osalta hyvin myös tärkeitä. Motivaation ja tunteiden rooli tunnistetaan nykyisin myös valintojen psykologiaa käsittelevässä tutkimuksessa (Lerner *et al.*, 2015). Itse kannustimien voimasta on tehty tutkimusta sekä yritysten parissa että laboratorioissa (yleiskatsauksista ks. esim. Kamenica, 2012; Gneezy *et al.*, 2011, Camerer & Hogarth, 1999).<sup>1</sup> Oma työni keskittyy kannustimien itsensä tarkastelun sijaan kannustimien ja ihmisten kognitiivisten kykyjen väliseen suhteeseen; siis siihen, ovatko ihmiset vastaanottavaisia kannustimille siinä määrin, että käyttäytyminen muuttuu. En siis myöskään pohdi miten ihmiset *juuri* kannustimiin kognitiivisesti suhtautuvat. Kontrastina ovat kannustinajattelun rationaalisuusoletukset ja todellinen käyttäytyminen tilanteissa, joissa kannustimien pitäisi toimia. Pois jäävät myös sinänsä äärimmäisen tärkeät pohdinnat siitä, missä määrin kannustimet oletusten heikkoudesta huolimatta *toimivat*.

---

<sup>1</sup> On jonkin verran näyttöä siitä, että rahalliset kannustimet voivat syrjäyttää (*crowd out*) ihmisen toiminnan moottorina paljon tärkeämmät sisäisen motivaation osaset. Rahalliset kannustimet keskimäärin nostavat jossain määrin tuloksia ja yritystä – eivät yleensä kuitenkaan kovin merkittävästi. Tulokset ovat muutenkin hyvin ristiriitaisia. Kannustimet tuntuvat toimivan niin eri tavoin eri tilanteissa eri ihmisillä ja ryhmillä; kannustimet voivat kehystää sosiaaliset vuorovaikutukset eri tavoin muuttaen ne sosiaalisesta rahalliseksi; ne voivat toimia lyhyellä aikavälillä, mutta eivät pitkällä. Ehkä keskeinen tulos on, että kannustimet toimivat yksinkertaisissa toimissa, joissa yritys siirtyy helposti tulokseksi. Suuri osa kannustimiin liittyvästi tutkimuksesta on tehty laboratorio-olosuhteissa, mikä luonnollisesti tarkoittaa suurta varovaisuutta yleistämisen suhteen.

## 4. Mihin rahallisten kannustimien idea perustuu?

Minkälaisia oletuksia ihmisten käyttäytymisestä rahallisten kannustimien politiikassa on? Keskeisenä ajatuksena Lex Soininvaarassa oli, että nuoret lähtökohtaisesti käyttävät systeemiä hyväkseen. He laskelmoivat, että heidän on parempi olla työttömänä kuin mennä töihin – rationaalinen ihminen toimii siten, että hän saa mahdollisimman pienellä vaivalla mahdollisimman paljon hyötyä, eli käyttäytyy optimaalisesti. Sosiaaliturvajärjestelmä mahdollistaa elämän ilman työtä, joten yksilö nauttii tästä mahdollisuudesta eikä hae töitä. Vastauksena lisätään laskennallisia kannustimia, eli lasketaan sosiaaliturvan tasoa. Tällöin on rationaalista mennä töihin, koska siitä saa enemmän rahaa tai samaan tapaan on optimaalista hakeutua koulutukseen, koska siitä on myöhemmin (rahallista) hyötyä.

Kannustinpolitiikassa yleisemminkin vaikuttavat samat oletukset. Taloustieteessä kannustamiseen liitetään uusklassisen teorian mukaiset oletukset ihmisestä rationaalisena toimijana, joka maksimoi omaa (taloudellista) etuaan. Täten monet analyysit köyhyydestä keskittyvät köyhiin ihmisiin ympäristön sijasta. Syiksi köyhyyteen epäillään motivaation tai ymmärryksen puutetta. Köyhyys katsotaan johtuvan yksilön omista valinnoista. Jos ajatellaan, että yksilön valinnat ovat köyhyyden *syy*, on luonnollisesti täysin loogista ajatella, että taloudellisia kannustimia tarvitaan lisää. Samoista lähtökohdista on myös järkevää nähdä, että köyhiä pitää kouluttaa, jotta he tekisivät parempia valintoja. (Mullainathan & Shafir, 2013; 168.) Erityisen keskeistä rahallisten kannustimien idean ymmärtämisessä on rationaalisen valinnan teoria.

Rationaalisen valinnan teoriaa käytetään nykyään laajasti ihmistieteissä, ja erityisesti taloustieteessä. Huomattavaa on, että taloustiede on se tieteenala, joka ylivoimaisesti eniten politiikan tekoa informoi (Amir *et al.*, 2005). Esittelen seuraavassa lyhyesti rationaalisen valinnan teorian pitkälti Lehtisen (2006) tekstin pohjalta. Rationaalisen valinnan teorian (jatkossa RVT) voi jaotella päätösteoriaan (yhden henkilön päätöksenteko) tai peliteoriaan (useamman). Näitä sosiaalitieteissä sovellettaessa kutsutaan yleisesti rationaalisen valinnan teoriaksi. Teorian voi jakaa sen mukaan, puhutaanko täydellisestä vai epätäydellisestä rationaalisuudesta. Uusklassinen taloustiede liittyy usein ensimmäiseen, käyttäytymistaloustiede jälkimmäiseen.

Tiivistäen voi sanoa, että RVT:n toimija arvioi tarjolla olevan informaation objektiivisesti ja ajaa omaa etuaan (Fox & Sitkin, 2015). RVT:ssä rationaalisuus tarkoittaa yleensä lähinnä johdonmukaisuutta valinnoissa. Rationaalinen toiminta on tarkoituksenmukaista ja järkevää. Rationaalisuus on välineellistä, eli annettua päämäärää (teleologinen aspekti on keskeinen) tavoitellaan mahdollisimman tehokkaasti – valitaan vaihtoehdoista paras. Rationaalille toimijalle oleellista on ainoastaan, että hän pistää vaihtoehdot paremmuusjärjestykseen (Vartiainen, 2008) ja valitsee johdonmukaisesti preferenssijärjestyksen mukaan. Preferenssit tarkoittavat sitä mihin järjestykseen yksilö vaihtoehdot asettaa. RVT:ssä oletetaan, että ihmisen preferenssit ovat vakaat ja johdonmukaiset. Jos valitsen nyt x:n yli z:n ja joskus z:n yli y:n, valitsisin kolmannessa tilanteessa x:n yli y:n. On tärkeä muistaa, että RVT:ssä oletetaan, että ihmiset *ikään kuin* maksimoivat (odotetun)



hyötynsä. (Lehtinen, 2006.) Hyödyn maksimointi ei siis tarkoita, että ihmisen kuviteltaisiin maksivoivan hyötyfunktioita mielessään valintoja tehdessään. RVT:stä seuraa myös ajatus, että ihminen diskonttaa johdonmukaisesti – eli ajallisella aspektilla ei ole väliä preferensseissä ja niistä seuraavissa valinnoissa. Valintojen kehystämisen (eli miten valinnat on muotoiltu) ei pitäisi myöskään vaikuttaa ja myöhemmin huomaamme, että näin ei ole.

On huomattava, että RVT:n oman edun (ja hyödyn) tavoittelu ei lähtökohtaisesti tarkoita egoismia pahassa mielessä, vaan oma etuni voi olla vaikka sinunkin etusi; taloustieteen hyöty on käsitteenä käytännössä tyhjä sisällöltään. Kuitenkin käytännössä RVT:n sovellutuksissa usein ajatellaan, että ihmiset käyttävät egoistisesti systeemin mahdollisuuksia hyväkseen – onhan se usein optimaalista. Taloustieteessä klassisesti oman edun tavoittelu tarkoittaa, että ihmiset haluavat hyödykkeitä enemmän kuin vähemmän. (Lehtinen 2006.) Toisaalta (kehitys)taloustieteessä on ajateltu, että köyhien valintamahdollisuudet ovat erilaiset, ja he käyttävät mahdollisuuksiaan optimaalisesti hyväkseen (*poor but efficient*) – he siis tavallaan ovat erittäin rationaalisia (Abler & Sukhatme, 2006). Erot käyttäytymisessä kehittyvien maiden köyhien ja rikkaiden maiden ihmisten eivät täten selity motivaatiotekijöillä, vaan ympäristön rajoitteilla, jotka huomioon ottaessa köyhät toimivat suhteellisen optimaalisesti. Joskus samaan asiaan viitataan preferenssien sopeutumisenä. Tämä kantaa tulee lähelle omaa argumenttiani, jonka myöhemmin esittelen.

RVT ei tarkoituksellisesti kerro mitään psykologisista mekanismeista ja mentaalisista tiloista, joilla päätöksiä tehdään. Teoria ottaa preferenssien olemassaolon otettuna. Oletusta hyödyn maksimoinnista ei tietenkään voi – eikä pidä – kritisoida automaattisesti, sillä niillä on paikkansa mallien rakentamisessa. Monimutkaisen maailman ymmärtäminen vaatii oletuksia ja yksinkertaistuksia. Lehtinen (2006) täten argumentoi, että oletus on ongelmallinen vain ja ainoastaan, mikäli:

- 1) Oman edun tavoittelulla on selkeä kausaalinen rooli mallissa. Jos erilaisilla oletuksilla päästään samaan tulokseen, ei oletuksilla ole kausaalista roolia ja se ei ole ongelmallinen.
- 2) Kriitikko voi osoittaa, että sisällöllinen (miten se onkaan määritelty) oman edun tavoittelu on ristiriidassa todellisen käyttäytymisen kanssa juuri siinä tilanteessa, mihin RVT:tä sovelletaan.

Työni yhteydessä molemmat kohdat täyttyvät. On tärkeää ymmärtää, että en yleisesti ottaen kritisoi RVT:n käyttöä ihmistieteissä, enkä tässä osallistu pitkään ja monipolvisen keskusteluun RVT:n roolista ja sen rajoituksista. Sen sijaan osoitan, että huono-osaiset eivät käytä systeemiä rationaalisesti hyväkseen ja anna täten oikeutusta muuttaa kannustinrakenteita ainoastaan taloustieteen sisältämien käyttäytymisolehtusten avulla. Ihminen ei ole johdonmukainen, ei diskonttaa johdonmukaisesti, ei aja *välttämättä aina* omaa etuaan eikä ole täysin rationaalinen edes taloutta koskevissa tärkeissä päätöksissään. Jotta rahalliset kannustimet ja sanktiot toimisivat, huono-osaisen ihmisen pitäisi täyttää rationaalisen valinnan aksioomat. Sen sijaan köyhät eivät ole köyhiä, koska laskemoivat omaa hyötyään, vaan kognitiiviset tekijät vaikuttavat siihen, että ihmiset eivät vastaa rahallisiin kannustimiin rationaalisella tavalla ja täten “nouse” köyhyydestä niitä muuttamalla.

## 5. Mielen toiminta ja irrationaaliset vastaukset kannustimiin

Meidän jokaisen mieleemme toimii siten, että meidän on vaikea täyttää rationaalisen toimijan tunnuspiirteet jo ”normaalistikin” ilman köyhyyttä. Tämä itsessään luo ongelmia kannustinpolitiikan oletuksille. Kannustinpolitiikka tarvitsee toimiakseen rationaalisia päätöksentekijöitä, joita emme ole. Niin sanotusti irrationaalisia valintojamme ja käyttäytymistämme – erityisesti vastauksia kannustimiin – voi selittää mieleemme kaksoisprosessirakenteella, mentaalisilla peukalosäännöillä ja luontaisella alttiudella kontekstuaaliselle päätöksenteolle.

### 5.1 Mielen kaksoisprosessiteoria

Psykologiassa niin sanotut kaksoisprosessiteoriat ovat saaneet suurta suosiota (Kahneman, 2011; Evans, 2008). Teoriat väittävät, että meillä on mielessä kaksi rinnakkaista prosessia. Systeemi 1:stä pidetään alitajuntaisena, automaattisena ja systeemi 2:sta tietoisena kontrollin ja ohjauksen alla olevana. Systeemi 2:lla on rajattu kapasiteetti ja se käsittelee asioita peräkkäin (*sequential*). Se ei voi myöskään käsitellä kovin monia asioita samaan aikaan. Keskeisenä, ja ehkä jopa ainoana funktionaalisenä erona on, että systeemi 2:n pääsee intentionaalisen käyttäytymisen kannalta olennaiseen *toiminnanohjaukseen* kiinni, siinä missä systeemi 1 ei. Toiminnanohjauksen resurssit ovat rajalliset, joten niin ovat myös systeemi 2:n samaan tapaan. Teoriat korostavat, että alitajuntainen systeemi 1 kontrolloi toimintojamme paljon enemmän kuin yleisesti uskommeeseen, ja systeemi 2 usein lähinnä rationalisoi tämän toiminnan jälkikäteen. Rationaalisen valinnan teoria kohdistuu ainoastaan systeemi 2:n pyörittämille toimenpiteille, jotka ovat toimintamme taustalla vähemmistössä, vaikka ei olisikaan köyhä.

Systeemi 1 arvioi automaattisesti ympäristöämme ja evolutiivista tehtäväänsä toteuttamalla tarkkailee onko kaikki hyvin. Se assosioi mielle yhtymiä nopeasti mielestämme pyytämättä. Systeemi 2 allokoi huomiota vaativuutta tarvitseville tehtäville ja tekee vaikeita laskelmia tarvitsevia toimia. Kun huomio tehtävästä viedään pois, systeemi 2 häiriintyy. Systeemi 1 taas toimii ilman huomiota. Systeemi 1 tuottaa jatkuvasti intuitioita, ajatelmia ja tunteita systeemi 2:lle. Jos yleensä pienellä vaivalla toimiva systeemi 2 päättää ottaa ne huomioon, ne kääntyvät uskomuksiksi ja preferensseiksi, jotka johtavat tietoiseen toimintaan. Yleensä systeemi 2 ottaa systeemi 1:n ehdotukset sellaisenaan vastaan. Jos ongelma on liian vaikea (esimerkiksi  $27 \times 6$ ) systeemi 1:lle, systeemi 2 aktivoituu. Systeemi 1 on rakentanut kokemusten perusteella maailmasta jokseenkin pätevän mallin, keskimääräisen prototyypin. Systeemi 2 aktivoituu, kun tapahtuma on tätä mallia vastaan. Systeemien välinen toiminta on optimoitua: tarkoituksena on mahdollisimman vähällä vaivalla mahdollisimman hyvä suoritus. Tämä johtaa useimmin hyvään suoritukseen, varsinkin kun tilanne on ennustettava. Systeemi 1 kuitenkin omaa paljon mentaalisia peukalosääntöjä (kutsutaan usein myös ”heuristiikoiksi”), jotka vievät vaikeiden tilanteiden edessä harhaan systemaattisesti. (Kahneman, 2011.)

Tietoinen, intentionaalinen ajattelu (systeemi 2) liitetään juuri toiminnanohjauksen toimintaan, ja tämä yhteys selittää osittain yksilöiden välisiä eroja kognitiivisessa kyvykkyydessä. Toiminnanohjauksen *kapasiteetti* ennustaa kognitiivista kyvykkyyttä (Barrett *et al.*, 2004). Huomattavaa on, että kontrolloidulla kognitiivisella toiminnalla on yhteys älykkyyteen, mutta automaattisella toiminnalla ei. Käyttäytymistämme voi säädellä siis myös käyttämättä toiminnanohjausta tietoisesti. Toiminnanohjauksen kapasiteetti on keskeisessä roolissa, kun myöhemmin keskustelemme miksi köyhyydellä on negatiivisia seurauksia käyttäytymiseen.

## 5.2 Päätöksenteko on kontekstuaalista: esimerkkinä peukalosäännöt

Systeemi 1:n keskeisestä roolista seuraa, että ihmisten tekemiin valintoihin vaikuttavat yllättävän paljon kontekstuaaliset vihjeet ympäristössä. Usein väärin oletetaan, että todelliset valinnat representoivat suoraan preferenssejä (*revealed preferences*) tai sisäisiä ominaisuuksia. Niissä kaksoisprosessiteorioissa, jotka liittyvät erityisesti päättelyyn, on korostettu systeemi 1:n *kontekstualisoivaa voimaa*. Aikaisemman tiedon ja uskomusten perusteella ongelmat nopeasti kontekstualisoidaan – niitä ei käsitellä objektiivisesti vailla kontekstia. Siinä missä systeemi 1 perustuu ”vain” uskomuksiin ja tietoon, systeemi 2 on enemmän loogiseen päättelyyn perustuvaa. Tämä on oikean suuntainen, mutta kuitenkin liian kapea näkemys. Systeemi 2:lla on myös säatelevä rooli, eli se voi vaikuttaa systeemi 1:een ja estää sen nopeita, heuristisia valintoja. Se voi myös pohdiskella abstraktisti tulevaa. Systeemi 2 on kuitenkin rajoittunut resursseiltaan, ja täten ei säatele niin usein kuin voisi olettaa. Kamenica (2012) esittää laajassa katsausartikkelissaan kannustimista, että suurin osa kannustimien epäonnistumisista selittyy päätöksentekijöiden epätäydellisellä informaatiolla: he eivät tiedä kaikkea informaatiota (eivätkä saa sitä ympäristöstä), kuinka heidän tulisi tehdä. Päätöksiä tehdään siten sen tiedon avulla, mitä saatavilla on. Tämä tieto usein on systeemi 1:n käsittelemää kontekstuaalista informaatiota.

Mitä kontekstin roolista tiivistetysti tiedetään? Dolan *et al.* (2010) tiivistävät käyttäytymistaloustieteestä ja psykologiasta löydetyt opit taulukossa 1. Heidän mukaansa politiikkatoimenpiteiden suunnittelijoiden kannattaa aina käydä lista läpi interventioita suunnitellessaan. Listan kaikki tekijät ovat osa toimintaa jatkuvasti. Ei ole tarkoituksenmukaista käydä tässä työssä kaikkia mieleemme ominaispiirteitä läpi, jotka todistavat rationaalisen toimijan oletuksia vastaan. Käyn taulukosta erityisesti läpi yhden kohdan. Hyvä esimerkki mieleemme toiminnan automatisoituneesta ominaispiirteistä ovat peukalosäännöt – tai siis systeemi 1:n mentaaliset oikotiet. Irrationaaliset vastauksemme kannustimiin tulevat ymmärrettävämmäksi peukalosääntöjen kautta. Ihmiset *voivat* vastata rationaalisesti kannustimiin kuten talousteoria olettaa, mutta usein kuitenkin vastauksia määrittää peukalosäännöt (Dolan *et al.*, 2012). Heitä seuraten tässä yhteydessä keskeiset peukalosäännöt ovat prospektiteoria, hyperboolinen diskonttaus ja mentaalinen tilittäminen (*mental accounting*).

Kommunikoiija	Tiedon viestijällä on suuri vaikutus.
Kannustimet	Vastauksemme kannustimiin määrittäyty usein mentaalisten peukalosääntöjen mukaan (esimerkkinä riskiaversiivisuus).
Normit	Muiden teoilla on merkitystä.
Vakio-vaihtoehto	Valitsemme usein vakio-vaihtoehdon pohtimatta muita vaihtoehtoja.
Näkyvyys/tärkeys ( <i>saliency</i> )	Huomiomme kiinnittyy uusiin, yllättäviin ja sellaisiin asioihin, jotka tuntuvat relevanteilta.
Altistaminen ( <i>priming</i> )	Toimintamme on usein alitajuntaisesti (systeemi 1) käsiteltyjen ympäristön vihjeiden ohjaamaa.
Tunteet	Tunteelliset reaktiot vaikuttavat toimintaamme.
Sitoutumiset	Pyrimme sitoutumaan julkisiin lupauksiin ja olemaan vastavuoroisia.
Ego	Teemme tekoja, jotka saavat tuntemaan itsemme hyväksi.

Taulukko 1. (Dolan *et al.*, 2010)

*Prospektiteoria.* Daniel Kahnemanin ja Amos Tverskyn artikkelia *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk* (1979) pidetään käyttäytymistaloustieteen alkupisteenä. Se käsittelee päätöksentekoa riskin (epävarmuuden) alla – siis silloin, kun emme voi olla varmoja lopputuloksesta. Taloustieteen *odotetun hyödyn teorian* mukaan ihmiset valitsevat vaihtoehdon, jonka lopputulos antaa korkeimman odotetun hyödyn. Se on oletetusti rationaalista analyysia: yksilö päättää objektiivisesti sen vaihtoehdon, joka tuottaa suurimman hyödyn. Päätökseen ei vaikuta suhteelliset tai kontekstuaaliset tekijät. Sen sijaan Kahnemanin & Tverskyn (emt.) keskeinen tulos on, että ihmiset eivät tee päätöksiä lopputuloksen odotetun hyödyn mukaan, vaan päätös perustuu suhteelliseen *hyötyjen* ja *tappioiden* arvioimiseen, jotka suhteutetaan referenssipisteeseen. Sen mukaan ihmiset arvioivat samansuuruisen tappion isommin kuin voiton – kartamme siis riskiä ja tappioita, olemme riskiaversiivisiä. Aluksi vaihtoehdot pistetään järjestykseen jonkun peukalosäännön avulla. Sitten otamme referenssipisteen, jonka hyödyn allittavat vaihtoehdot ovat tappioita ja ylittävät hyötyjä. Odotetun hyödyn teoriasta puuttuu nimenomaan kontekstuaalinen osuus: referenssipiste, jonka muutokset vaikuttavat suuresti siihen miten päätös tehdään. Siksi kaksi ihmistä voi arvioida (ja siten tehdä päätöksen) samat vaihtoehdot eri tavalla, koska päätös tehdään suhteessa erilaiseen lähtökohtaan. Kontekstin merkitys tarkoittaa esimerkiksi sitä, että kysymyksen (tai muun informaation kuten kannustimien) kehystäminen eri tavalla muuttaa ihmisten suhtautumista vaihtoehtoihin, vaikka todennäköisyydet ja sisältö olisivatkin samat (Tversky & Kahneman, 1981).

Tämän meille kaikille luonnollisen peukalosäännön lisäksi ympäristöllä voi olla kausaalista lisävaikutusta riskiaversiivisuuteen (Guiso & Paiella, 2008). Jos yksilöllä on odotettavissa taloudellista epävarmuutta, hän välttelee riskejä entistä enemmän. Tämä todettiin vietnamilaisia tutkittaessa. Köyhistä kyllistä tulevat valitsivat mieluummin pienet palkkiot pian kuin isommat tulevaisuudessa ja

olivat muutenkin impulsiivisempia verrattuna varakkaampiin kyliin (Tanaka *et al.*, 2010). Stressillä on tapana lisätä riskiaversiivisuutta (Haushofer & Fehr, 2013), ja sosioekonominen asema on yhteydessä stressiin. Täten pienemmät tulot ja alhaisempi koulutus tarkoittavat usein lisääntyntä stressiä (Cohen *et al.*, 2006). Tästä on myös kausaalista näyttöä: kenialaisten maanviljelijöiden kohdalla kuivat ajat tarkoittivat korkeampia kortisolitasoja (Chemin *et al.*, 2013). Samoja vaikutuksia ei näkynyt ei-maanviljelijöillä, ja fyysisen aktiivisuuden vaikutus voitiin sulkea pois.

*Diskonttaus.* Tulevaisuuteen suuntautuvassa toiminnassa on hyvin keskeistä arvottaa tulevaisuudessa olevat tapahtumat juuri tällä hetkellä. Tämä arvotusprosessi osaltaan vaikuttaa myös siihen, kuinka teemme nyt töitä pitkän tähtäimen päämääriä varten. Perinteisessä taloustieteen mallissa ihmiset diskonttaavat, eli laskevat tulevaisuuden tapahtumien arvoa nykyhetkessä, täysin rationaalisesti. Tällöin tulevaisuuden arvo lasketaan nykyarvon tasalle tasaisen – eli diskonttaus on ajallisista tekijöistä riippumaton – diskonttauskoron avulla. Uusklassisissa mallissa se tarkoittaa käytännössä sitä, että jos minulle tarjotaan mahdollisuutta ottaa huomenna sata euroa tai vuoden päästä sata kymmenen euroa olettaen, että diskonttauskorko on kiinteä 10 %, odotan vuoden saadakseni enemmän rahaa.

Oikeassa elämässä ihmiset eivät ikinä toimi niin, ja myös taloustieteilijät sen tietävät. Ihmiset luonnostaan painottavat nykyhetkeä tulevaisuuden sijaan antaen sille suuremman arvon. Meillä on myös vaikeuksia ennustaa tulevaisuuden tapahtumia ja toimia tässä hetkessä siten, että pitkän aikavälin hyvinvointi olisi maksimaalinen. Tapa, jolla ihmiset ottavat tulevaisuuden huomioon, on paljon perinteistä mallia monimutkaisempi. Tiivistäen voi sanoa, että yleensä prosessi johtaa lyhytjänteiseen toimintaan. Diskonttaamme läheisiä tapahtumia korkeammalla korolla, mutta kaukaisia tapahtumia pienemmällä korolla, kuin vielä kaukaisempia. Tämä tarkoittaa sitä, että läheisimmät asiat ovat tärkeimpiä, mutta vähän kaukaisempien tapahtumien kohdalla voimme odottaa hieman – eli jaksamme odottaa. Mutta mitä lähemmäksi kyseinen tapahtuma tulee, sitä enemmän sitä haluamme. Diskonttaamisessa on siis *ajallinen* aspekti: emme laske tapahtumien arvoa ajasta riippumattomasti, objektiivisesti. Tällaista kutsutaan hyperbooliseksi diskonttaukseksi (Dolan *et al.*, 2012).

Kun keskustellaan ajallisten preferenssien vaikutuksesta köyhyyteen, kausaalisuuden suunta on preferensseistä köyhyyteen johtaviin päätöksiin. Joissakin teoreettisissa malleissa luonnollinen variaatio diskonttauskoroissa johtaa kahteen ryhmään, joista toinen elää tässä hetkessä köyhyydessä ja toinen pystyy säästämään (Spears, 2011). Köyhyydessä elävän ryhmän malttamaton käytös (jota indikoi diskonttauskorot) johtaa köyhyyteen. En käsittele sitä kirjallisuutta tässä enempää johtuen kausaalioletusten suunnasta. On tosin täysin mahdollista tulkita, että mallien heterogeisuus preferensseissä johtuu nimenomaan köyhyyden vaikutuksesta toisen ryhmän preferensseihin. Haushofer *et al.* (2013) tutki kuinka negatiiviset taloudelliset shokit, eli yllättävät tapahtumat toimeentuloon vaikuttavat diskonttauskorkoon. Henkilöt, jotka saivat shokkeja, diskonttasivat korkeammalla korolla, eli olivat niin sanotusti vinoutuneita nykyhetkeä kohtaan. Samaa vaikutusta korkoon ei löydetty positiivisten shokkien kohdalla. On tosin huomattava, että hyperboolinen

diskonttaus ei myöskään selitä eroja kokeissa *sattumalta* rikkaiksi ja köyhiksi tehtyjen välillä (Mullainathan & Shafir, 2013; 114).

*Mentaalinen tilinpito (accounting)*. Mentaalisen tilinpidon teoria selittää miten pidämme kirjaa mielessämme taloudestamme. Mieli ei käsittele rahaa yhtenä ”kõnttäsummana”. Ihmiset jakavat rahan erillisille tileille mielessään ja käsittelevät eri budjeteilla eri asioita. On yleistä käyttörahaa, korvamerkittyä rahaa tiettyä tarkoitusta varten ja niin edes päin. Myös ajallisesti on eroja: tasaamme joitain tilejä päivittäin, toisia viikoittain ja niin edelleen. Emme siis käsittele mielessämme elämämme budjettia yhtenä summana, mikä tarkoittaa sitä, että vastaukset kannustimiin voivat vaihdella sen mukaan mitä mentaalista budjettia se koskee. Tutkimukset osoittavat, että jos raha on selvästi tarkoitettu johonkin, sitä ei käytä niin helposti, kuin jos raha on ”vain” yleistä, käytettävissä olevaa rahaa (Bertrand *et al.*, 2004).

### **5.3 Käyttäytymismuutoksen näkökulma: muuta kontekstia, älä mielen sisältöä**

Mitä kontekstin tärkeys tarkoittaa, jos haluamme muuttaa ihmisten käyttäytymistä? Se on kuitenkin rahallisten kannustimien tarkoitus. Keskeisiltä osin sitä, että mikäli haluamme kannustaa johonkin suuntaan, on järkevää suunnata huomio tilanteellisiin esteisiin (*situational barriers*) jotka taas vaikuttavat valintojen tekoon, ja siihen, miten päästä näistä esteistä yli (Bertrand *et al.*, 2004).

Käyttäytymismuutoksen ala tutkii tekijöitä, joilla ihmisten käytöstä saadaan ”ulkopuolelta” muutettua. Siihen liittyy kaksi paradigmaa: ensimmäinen pyrkii muuttamaan mielen sisältöä (systeemi 2) siinä missä toinen pyrkii muuttamaan sitä ympäristöä tai kontekstia, missä päätökset tehdään (systeemi 1). Rahalliset kannustimet kuuluvat ensimmäiseen paradigmaan. Oletuksena mielten muuttamisen paradigmassa on, että ihmiset arvioivat saamansa informaation (tai kannustimet) objektiivisesti. Tämä rationaalisesti suoritettu arviointi johtaa ajattelun muuttumiseen ja lopputuloksena seuraa haluttua käytöstä. Tämä sopii yhteen klassisen taloustieteellisen mallin kanssa ja on tuttu suomalaisille muun muassa peruskoulun valistustunneilta. Toinen, ja ehkä jopa tehokkaampi tapa luottaa mieleemme automaattiseen luonteeseen ja peukalosääntöihin. Koska menemme usein kätevästi ympäristön vihjeiden mukaisesti, kannattaa muokata ympäristöä. Valitettavasti mielen muuttamiseen pohjaavat interventiot toimivat kaikista parhaiten heillä, joilla on siihen kognitiivisia mahdollisuuksia – toisin sanoen koulutetuimmilla. Tällaiset interventiot voivat siis lisätä eroja huono-osaisten ja hyvin toimeentulevien välillä. (Dolan *et al.*, 2012.)<sup>2</sup> Rahalliset kannustimet eivät täten ”osu” optimaalisesti siten mieleemme, että käyttäytyminen muuttuisi, ja jos osuvat, ne voivat lisätä eriarvoisuutta.

Kontekstin merkitykselle on paljon vahvaa tukea käyttäytymismuutosta koskevassa tutkimuksessa. Pienillä muutoksilla ympäristössä on mahdollista saada isoja muutoksia aikaan. Kamenica (2012) esittää katsausartikkelissaan kannustimista, että valintoihin eivät vaikuta ainoastaan kannustimet,

---

<sup>2</sup> Kiinnostava jatkotutkimuksen aihe olisikin eksplisiittinen yhteyden etsiminen kognitiivisten kykyjen ja kannustimiin vastaamisen välillä.

vaan täytyy ottaa huomioon myös *valinta-arkkitehtuuri*. Se, miten valinnat on esitetty, mikä on oletusvaihtoehtona ja missä järjestyksessä ne on esitetty, vaikuttaa paljon myös päätöksentekoon (Tversky & Kahneman, 1981). Tämän seikan huomiotta jättäminen hänen mukaansa selittää, miksi kannustimet usein epäonnistuvat. Se johtuu juurikin systeemi 1:n suuresta roolista ajattelussamme. Valinta-arkkitehtuuri ja sen suunnitteleminen onkin käyttäytymistaloustieteen ytimessä.<sup>3</sup>

Kaksoisprosessiteorioihin ja päätöksentekoon liittyvä kirjallisuus kertoo selvästi, että vaikka emme olisi köyhiä, vastaamme taloustieteellistä teorian oletuksia heikommin rahallisiin kannustimiin. Tiedämme myös, että kontekstin merkitys on suuri valintoja tehdessä johtuen mieleemme kaksoisprosessirakenteesta. Seuraavaksi tarkastelen, mitä tapahtuu kun kontekstina on köyhyys.

---

<sup>3</sup> Erityisen paljon valintoihimme vaikuttavat ne asiat, joihin kiinnitämme valinnan hetkellä huomiota. Systeemi 1 suodattaa paljon asioita pois, mutta ne asiat, jotka ovat tietoisien huomiomme piirissä, ovat tärkeässä roolissa valinnan tekemisessä. Työmuistimme on rajallinen, joten asioita jää pois. Monimutkainen ympäristö voi johtaa hämmennykseen ja huonoihin päätöksiin. Siksi yksinkertaisuus on tärkeää, mikäli halutaan tehokkaasti vaikuttaa päätöksiin. Tällaisia ympäristöjä voi tietoisesti suunnitella.

## 6. Mielen toiminta köyhyyden kontekstissa

Tässä luvussa esitän mitä *köyhyydestä kontekstina* seuraa päätöksentekijälle. Epävakaan ympäristön tuottamat psykologiset seuraukset voivat ajaa ihmiset pitkäaikaiseen köyhyyden kierteseen (Gennetian & Shafir, 2015). Köyhät eivät välttämättä eroa mentaalisilta ominaisuuksiltaan muista ja ole juuri sen takia köyhiä. Sen sijaan köyhyydessä tehdyt valinnat voivat olla voimakkaampia ja johtaa huonompaan lopputulokseen, vaikka valinta olisi sama mitä rikkaammat tekevät. Köyhillä kun ei ole pehmentävää puskuria epäonnistumisten varalle, joita meille kaikille tulee. Lisäksi *puute* vangitsee mielemme, ja sillä on suoraan vaikutusta päätöksentekokykyyn. Puutteen vaikutus kasvattaa entisestään etäisyyttä rationaalisen valinnan teorian toimijoihin.

### 6.1 Puute ja putkiajattelu

Toisen maailmansodan aikana Yhdysvalloissa pohdittiin kuinka sodasta palaavat aliravitut sotilaat saadaan takaisin kuntoon. Vastauksen saamiseksi tehtiin kuuluisa Minnesotan koe, jossa 36 miestä tietoisesti aliravittiin, ja sen jälkeen ravittiin takaisin normaaliin kuntoon (Kalm & Semba, 2005). Kokeen aikana suurin osa kokelaista menetti neljänneksen painostaan. Fysiologiset seuraukset olivat selviä. Suurimmaksi ongelmaksi monet kuitenkin kokivat, että ei voinut olla miettimättä ruokaa. Ruoka valtasi mielen: elokuvissakin käydessä keskittyi pitkälti siinä olleeseen ruokaan. Ruoasta luonnollisesti tuli elämän tärkein asia, koska siitä oli puutetta. Uraauurtavaa tutkimusta köyhyyden vaikutuksesta ajatteluun tehneet ekonomisti Sendhil Mullainathan ja kognitiotieteilijä Eldar Shafir väittävät, että tämä aivan sama vaikutus selittää köyhyyttä ja erityisesti huono-osaisten käyttäytymistä.<sup>4</sup> Puutteella (*scarcity*) tarkoitetaan yleensä ainoastaan materiaalista puutetta. Mullainathanin ja Shafirin (2013, 60) radikaali väite on, että puute on ennen kaikkea mielen automaattisesti vangitseva *mielentila*, joka vaikeuttaa päätösten tekemistä ja lisäksi heikentää niiden laatua. Kirjoittajien mielestä köyhyys tarkoittaa karkeasti, että materiaalisesti on vähemmän kuin olisi toivottavaa, mutta lisänä he tuovat ajatuksen, että köyhyys (puute) *itsessään* verottaa mentaalisia resursseja.

Puutteesta seuraa keskittymistä puutteen hoitamiseen juuri sillä hetkellä. Tällaisella puutteella on kaksi puolta. Puute saa fokuositumaan – ja se on hyvä. Tällöin päättää keskittyä johonkin asiaan, ja tekee sen tietoisesti tietäen, mistä jää mahdollisesti paitsi päätöksen tehdessään. Toisaalta seuraa putkiajattelua. Siksi puutteessa tehdyt valinnat ovat usein samaan aikaan niin sanotusti irrationaalisia: Ne vaihtoehdot korostuvat, joilla saa hoidettua lyhyen aikavälin kulut. Sellaiset vaihtoehdot, joilla voisi saada pitkän aikavälin hyötyjä, minimoituvat. Vinouma johtaa siihen, että köyhien päätökset taloudellisessa epävarmuudessa ovat hyviä lyhyellä aikavälillä, mutta huonoja pidemmällä. Kun keskittyy johonkin itselleen tärkeään (tai sellaiseksi koettuun), jää toiset, ehkä yhtä tärkeät, asiat pois mielestä.

---

<sup>4</sup> He käyttävät Minnesotan koetta yhtenä esimerkeistään myös.



Tietoinen, rationaalinen hyöty-kustannus -analyysi – eli systeemi 2 – ei päättä milloin putkiajattelle. Sen sijaan puutteesta seuraava mielentila vangitsee mielemme automaattisesti. Tärkeää on muistaa, että puute vaikuttaa, vaikka ei haluaisi. On todella vaikea keskittyä siihen mikä ei ole juuri nyt mielen päällä. (emt., 2013, 34–35, 41). Vakuutus esimerkiksi rankkasateen varalle tuntuu abstraktilta ja kaukaiselta, kun arkiset rahahuolet painavat. Putkiajattelun ulkopuolella olevat asiat aliarvottaa helposti. (emt., 36–37.) Putkiajattelun aikana mieli ei tee neutraalia hyöty-kustannus -analyysia kaikista mahdollisista vaihtoehdoista. Puutteen aiheuttama poissulkeminen ei ole yhtään sensitiivinen hyötyjen ja kustannusten laadullisille eroille. Toisin sanoen kaikki ulkopuolinen sulkeutuu pois huolimatta niiden tärkeydestä. (emt., 2013, 29–32.)

## 6.2 Puuteloukku, eli köyhyyden konteksti

Kaikki putkiajattelevat. Minnesotan kokelaat tekivät sitä ruoan suhteen. Keskiluokkainen projektityöntekijä tekee sitä ajan suhteen. Köyhät tekevät sitä rahan suhteen, mikä on ongelmallista, koska se on nyky-yhteiskunnassa kaiken toiminnan pohjaedellytys. Aikatauluja voi järjestellä, mutta rahaa ei samalla tavalla. Elämä yhteiskunnan pohjalla on epävakaa: taloudellisia yllätyksiä tulee useasti. Tässä kontekstissa putkiajattelu johtaa hedelmättömään hyppimiseen tehtävästä toiseen: nopeat ja kestävämmät ratkaisut akuutteihin ongelmiin seuraavat toisiaan. Kun keskittyy yhteen, jäävät toiset, sinänsä ennustettavat tapahtumat huomiotta ja tuntuvat kohdalle osuessaan ikäviltä yllätyksiltä. Puutteen jatkuessa syntyy iso kasa yhteen nivoutuneita ongelmia, joita ei pysty kokonaisvaltaisesti ratkaisemaan. Päätöksenteko monimutkaisessa vyödyssä on koko ajan vaikeampaa ja vaikeampaa. (Mullainathan & Shafir 2013, 128–129.) Polkuriippuvuus eli vanhojen valintojen vaikutus tähän hetkeen vaikeuttaa entisestään prosessia.

Mullainathan ja Shafir (emt., 75–76) käyttävät vertauksena matkalaukun täyttämistä, missä köyhällä on pieni ja rikkaalla isompi laukku. Siinä missä rikkaalle lisätavarat eivät tunnu missään resurssien (eli laukun koon) riittäessä, köyhällä rajoitukset tulevat pian vastaan ja kivuliaita vaihtokauppoja (*tradeoffs*) on pakko tehdä. Köyhillä on siis vähemmän mahdollisuuksia nauttia “löysästä” (*slack*), koska ei heillä ole siihen varaa. Köyhät joutuvat laukkuja täyttäessään jatkuvasti pohtimaan, mitä ottaa mukaan ja mitä ei. Jatkuva vaihtokauppa-ajattelu on seurausta puutteesta, ja juuri se rasittaa mieltä. Tämä kaikki on seurausta pienestä laukun koosta, eli köyhyyden kontekstista. Köyhän on pakko tehdä valintoja. Kun on enemmän rahaa tai aikaa, vaihtokauppa-mielentila nousee mieleen harvemmin, koska sellaiselle ei ole tarvetta. Ei tarvitse tehdä kivuliasta valintaa, koska voi valita molemmat.

Ylivelkaantuminen on hyvä esimerkki lyhyen aikavälin korostumisesta päätöksenteossa. Eräässä kokeessa tutkittavat pelasivat *Angry Birdsia* muistuttavaa pallonheittopeliä. Osasta tehtiin rikkaita (lähtökohtaisesti paljon palloja) ja toisista köyhiä (vähemmän palloja). Tarpeen vaatiessa oli mahdollisuus lainata palloja. Köyhät olivat selvästi tietoisempia pallojen vaillinaisesta määrästä: he keskittyivät heittoihin enemmän, siinä missä rikkaat tuhlasivat palloja huonoihin heittoihin. Keskittymisellä oli toinen puoli. Mitä kauemmin köyhät keskittyivät heittoon, sitä enemmän he

lainasivat palloja tulevaisuuden heittoja varten. He myös kokonaisuudessaan lainasivat enemmän kuin rikkaat. Köyhät pärjäsivät paremmin silloin kun he eivät saaneet lainata. Jatkuva lainan ottaminen tulee näin ymmärrettäväksi: keskittyminen polttaviin taloudellisiin huoliin on tulevaisuuden lainakorkojen miettimisestä pois. (Shah *et al.*, 2013.) Huomionarvoista on, että oikeasti kyseessä ei ollut rikkaita tai köyhiä, vaan heistä tehtiin sellaisia pelin puitteissa. Toisin sanoen jokainen meistä toimisi köyhänä samoin.

Mullainathan & Shafir (2013, 125) puhuvat puuteloukusta (*scarcity trap*), kun puutteen aiheuttama käytös pahentaa ja pitkittää puutetta itsestään. Yhteiskuntamme on täynnä mahdollisuuksia tehdä virheitä ja altistua impulsseille. Nämä aiheuttavat kaikille haasteita, mutta ongelmat ovat suurimpia puutteessa oleville. Sama valinta tai virhe, mutta seuraus voi olla erilainen riippuen omistamansa rahan määrästä. Köyhillä ei ole mahdollisuutta epäonnistua samoin. Kaikilla ihmisillä on tapana aliarvioida ja suunnitella työn määrää jota lopputulokseen tarvitaan. Puutteessa olevilla tämä aliarviointi aiheuttaa isommat seuraukset – ei olekaan sitä “löysää”, joka auttaa pulassa. Samoin sama rahallinen virhe on suhteessa suurempi köyhälle. Löysyys, eli rahalliset resurssit, antaa meille mahdollisuuden olla valitsematta, koska voimme vaivatta saada kaiken. (emt., 80–84.)

Ironisesti köyhien pitäisi tehdä laadukkaampia päätöksiä, vaikka se on heille vaikeampaa köyhyyden kontekstin takia. Putkiajattelu ja lyhyen tähtäimen korostuminen tarkoittaa sitä, että rahalliset kannustimet eivät pysty vaikuttamaan mielen toimintaan tehokkaasti. Kannustimet kun olettavat, että ihminen ei putkiajattele, ja että ihminen pystyy tilanteessa kuin tilanteessa toimimaan pitkän tähtäimen kannalta järkevästi. Seuraavaksi tarkastelen psykologisia mekanismeja, jotka välittävät köyhyyden ja puutteen vaikutuksen niin sanotusti irrationaalisiksi päätöksiksi.

## 7. Psykologiset mekanismit puutteen vaikutusten takana

Aikaisemmassa osiossa esitin kuvailevalla tasolla putkiajattelua ja vaihtokauppa-ajattelua, jotka johtuvat köyhyyden kontekstista. Tässä selitän, miten psykologisten mekanismien kautta köyhien niin sanotusti irrationaaliset päätökset realisoituvat. Pysin paikkamaan sitä aukkoa, jota Mullainathan ja Shafir eivät itse kovin syvällisesti käsittele. Tietämys mekanismeista on myös tärkeässä osassa, mikäli haluamme näyttöön perustuvaa yhteiskuntapolitiikkaa. Tehokkaat interventiot vaativat tietoa taustalla vaikuttavista sosiaalisista mekanismeista (Grüne-Yanoff, tulossa).<sup>5</sup>

Keskeinen mekanismi liittyy mielen *toiminnanohjaukseen*.<sup>6</sup> Rationaalisesta systeemi 2:sta vastaa toiminnanohjaus, joka nimenmukaisesti vastaa toiminnan tietoisesta ohjauksesta ja suunnittelusta sekä (yleensä haitallisten) impulssien estämisestä. Sen resurssit ovat rajalliset. Kun se rasittuu, meillä on ylipäättään vähemmän mahdollisuuksia ajatella, suunnitella toimintaa ja olla pitkäjänteisiä. Köyhyys ja puute rasittavat mieltä juuri toiminnanohjauksen kautta. Puutteen aiheuttama kognitiivinen lasti seuraa jatkuvasta vaikeiden päätösten ja vaihtokauppojen tekemisestä ja siitä ajatustyöstä, jota tarvitaan epävakaa ympäristössä selviämiseen lyhyellä aikavälillä. Lasti vaikuttaa toiminnanohjaukseen ja sen kautta myös kognitiiviseen kyvykkyyteen (*cognitive function*) (Gennetian & Shafir, 2015.) Köyhyys ja puute vaikuttavat mieleemme niin, että rationaalisen systeemi 2:n toiminta vaikeutuu. Tämä tarkoittaa sitä, että systeemi 1 toimii korostuneemmin.

On havaittu, että ajallinen paine sekä muu yleinen toiminnanohjauksen rasittaminen – eli se, mitä puute tekee – siirtää ajattelua loogisesta (systeemi 2) kohti intuitiivisiin uskomuksiin pohjaavaa (systeemi 1) (Evans & Curtis-Holmes 2005; De Neys 2006). De Neys (emt.) lisäksi havaitsi, että yksilöiden suhteen ei ole eroja työnjaossa systeemien välillä. Vähemmän älykkäät eivät lähtökohtaisesti luota enemmän irrationaaliseen systeemi 1:n, vaan kaikilla *muutos on samanlainen* – lähtötasot ovat toki erilaiset. Tämän voi tulkita siten, että sekä köyhät että rikkaat ovat satunnaisvaihtelua (toiminnanohjauksen koossa) huomioonottamatta yhtä fiksuja ja käyttävät mieltään samoin – mikäli ei elä köyhyydessä. Köyhyyden kontekstin tärkeys tulee jälleen esille.

---

<sup>5</sup> Grüne-Yanoff (tulossa) mielestä politiikka ei ole näyttöön perustuvaa, mikäli emme tiedä siinä vaikuttavia sosiaalisia mekanismeja ja yritä tehdä interventioita juuri niiden kautta. Muuttujien välisten suhteiden muutoksille on usein monia kilpailevia mekanismiehdokkaita. Hän väittää, että mekanismit tunnistamalla voimme löytää ne rajat, jolla kokeiltua interventiota voidaan soveltaa muihin ympäristöihin – vaikkapa koko kansaan. Jos tiedämme vain kuinka paljon joku käyttäytymiseen liittyvä muuttuja muuttui, emme voi pohtia miten tämä voisi toimia muualla. Kiinnostavinta on hänen ajatuksensa, että yhteiskuntapoliittisissa konteksteissa mekanistiset selitysmallit eivät usein sulje toisiaan pois, ja se mikä mekanismi taustalle oletetaan, vaikuttaa kaikkeen. Kuvitellaan, että olemme tehneet köyhyyteen vaikuttavan intervention x. Jos huomaamme x:n aiheuttaneen käyttäytymismuutoksen, ja päättelemme, että taustalla on mekanismi z eikä c (usein saman muutoksen voi saada aikaan useilla tavoilla), se vaikuttaa suuresti jatkoon ja miten interventiota voidaan soveltaa toisissa ympäristöissä. Koska ihmiset ovat toimijoina monimutkaisia, eri mekanismit ohjaavat meitä eri konteksteissa. Se voi tarkoittaa, että interventio x toimi todella toisaalla, mutta ei muualla, jossa vaikuttaa mekanismi c – vaikka ulkoinen käytös on samanlainen molempien mekanismien kohdalla.

<sup>6</sup> Työmuisti ja toiminnanohjaus ovat käytännössä sama asia. Terminologia on tältä osin usein epäselvää: työmuistia on kuitenkin järkevämpää käyttää toiminnanohjauksen yhtenä osana. Käytän tässä toiminnanohjausta.

Asiaa voi valaista *saavutettavuuden peukalosäännön* avulla. Se tarkoittaa, että ilmiön tai luokan suuruutta arvioidaan sen perusteella, kuinka helposti se tulee mieleen. Peukalosäännön rationaalisenä, systeemi 2:n ohjaamana vaihtoehtona olisi arvioida tietoa helpouden sijaan sen sisältämän tiedon pohjalta. On näyttöä siitä, että tämäkin peukalosääntö on yleisempää *sellaisissa tilanteissa* missä toiminnanohjaus on rasittunut<sup>7</sup> (Greifeneder & Bless, 2007). Voi siis olla, että köyhyys rasittaa toiminnanohjausta, ja täten köyhät käyttävät peukalosääntöjä useammin kuin muut. Seuraavaksi käsittelemme tarkemmin tapoja, joilla köyhyyden rasittama toiminnanohjaus vaikuttaa ajatteluun laatuun ja päätöksentekokykyyn. Ensimmäinen liittyy itsesäätelyyn itsekontrollin näkökulmasta, toinen käsittelee myös itsesäätelyä automatisoituneen käytöksen hypoteesista käsin ja lopulta käsittelemme kognitiivista kyvykkyyttä. Kaikki tulevat ymmärrettäväksi kaksoisprosessiteorian avulla.

## 7.1 Toiminnanohjaus, itsesäätely ja -kontrolli

Puute rasittaa toiminnanohjausta, mikä näkyy suoraan itsesäätelyn ja -kontrollin puutteena. Hyviä esimerkkejä ovat impulsiivinen päihteiden käyttö, lohtusyöminen ja ylivelkaantuminen. Ylipäätään tulevaisuuteen suuntautuva päämäärätietoinen toiminta tarvitsee vahvaa toiminnanohjausta, koska se vastaa päämäärien pitämisestä mielessä ja huomion allokoinnista ympäristössä. Tietoinen toiminnanohjaus (*executive functions*) koostuu kolmesta osasta. Työmuisti pitää aktiivisesti mielessä sillä hetkellä keskeisiä asioita ja "suoja" tietoa häiriöiltä. Se on resursseiltaan hyvin rajoittunut. Impulssien estäminen (*inhibition of impulses*) tietoisesti estää epätoivottuja impulsseja vaikuttamasta käytökseen – mitä lähtökohtaisesti tapahtuu, mikäli sitä ei estä. Pystymme myös vaihtamaan tehtävästä toiseen sulavasti. (Hofmann *et al.*, 2012.) Itsesäätelyn (*self-regulation*) voi määritellä tavoitteelliseksi toiminnaksi, jossa on ajallinen elementti. Säätelämällä toimintaa tässä hetkessä päästään kohti tulevaisuudessa olevaa päämäärää. Itsekontrolli (*self-control*) taas on edellä mainitun alalaji, joka tarkoittaa impulssien säätelyä ja estämistä. Näiden termien sisältöön ja eroihin ei tarvitse mennä tarkemmin tässä yhteydessä. Tärkeintä on toiminnanohjauksen yleisen roolin ymmärtäminen: tarvitsemme sitä, jos haluamme saavuttaa pitkän aikavälin tavoitteita.

Hofmann *et al.* (2012) väittävät, että toiminnanohjauksen kokemat rasitteet näkyvät itsesäätelyn epäonnistumisena ja käy siitä näkökulmasta läpi kolme edellä mainittua osaa. Työmuisti pitää aktiivisesti yllä tavoitteita. Jos työmuisti ei pysty pitämään tavoitteita aktiivisesti mielessä, toiminnanohjauksesta tulee heti vaikeampaa. Työmuisti ohjaa myös tarkkaavaisuutta. Tavoitteellinen toiminta (pitkä aikaväli) ja häiritsevät impulssit (lyhyt aikaväli) ovat ajoittain ristiriidassa keskenään. Kärjistäen voi sanoa, että altistumme impulsseille, mikäli emme saa tarkkaavaisuuttamme tietoisesti pois impulssista. Kunnolla toimiessaan työmuisti mahdollistaa sen, että emme häiriinny impulseista.

---

<sup>7</sup> Greifeneder & Bless (2007) tutkivat toiminnanohjauksen (työmuistin koko) yhteyttä saavutettavuuden peukalosäännön käyttöön. Ne osallistujat, joilla koko oli pienempi, luottivat enemmän peukalosääntönsä eli kokemukseensa. Tutkijat toteavat, että koska arkielämä on täynnä tilanteita, jolloin prosessointikyky on laskenut, subjektiiviset kokemukset ovat keskeisellä sijalla jokapäiväisissä päätöksissämme.

Kiinnostavaa on, että stressin alla tarkkaavaisuus toimii valikoidemmin tehtävässä tärkeiksi koettujen asioiden suhteen, jättäen tehtävään liittymättömät asiat sivuun (Chajut & Algom, 2003). Tällöin voi keskittyä täysillä käsillä olevaan tehtävään. Käsitys on yhteneväinen Mullainathanin ja Shafirin väitteiden kanssa. Työmuisti myös suojaa tärkeinä pitämiämme tavoitteita häiriöiltä. Jos työmuistin koolla ja toimivuudella on yhteys tavoitteiden pitämiseen, voi esittää hypoteesin, että hyvin toimiva työmuisti johtaa todennäköisemmin tavoitteiden pitämiseen, ja huonosti toimiva johtaa automaattiseen, impulsseille herkempään toimintaan. Näin näyttääkin olevan (Frieze *et al.*, 2008).

Erittäin tärkeää onkin impulssien estäminen. Ympäristö on aina impulsseja täynnä, ja niiden estäminen on pakollista, mikäli haluaa tavoitteellista toimintaa. (Hofmann *et al.*, 2012). Puute voi siis vähentää itsessään itsekontrollia: kognitiivinen lasti altistaa meidät helpommin impulsseille (Frieze, Hofmann & Wanke, 2008). Lavie (2005) huomasi, että siinä missä korkea kognitiivinen lasti aivojen aistialueille voi vähentää häiriötekijöiden prosessointia, samanlainen lasti toimintaa sääteleville alueille lisää häiriötekijöiden prosessointia. Toisin sanoen köyhyyden aiheuttama lasti (toiminnanohjaukselle) lisää niiden impulssien käsittelyä, jotka häiritsevät keskittymistä. Hofmann *et al.* (2012) pohtivat myös tehtävästä toiseen vaihtamista, jonka yhteydestä itsesäätelyyn on vähemmän tutkimusta. Taito vaihtaa kätevästi tehtävästä toiseen voi helpottaa ”hyppimistä” lyhyen ja pitkän aikavälin tavoitteiden välillä, jotka ovat usein ristiriidassa keskenään. Taito on hyödyllinen – raja kätevän hyppimisen ja itsesäätelyn ongelmien kanssa on kuitenkin häilyvä. He esittävät, että se kummalle puolelle vaaka kääntyy, on monimutkainen kysymys, joka riippuu kontekstista ja lokaaleista sosiokulttuurisista tekijöistä. (Hofmann *et al.*, 2012.) Tässä vaikuttaa jälleen köyhyyden konteksti. Puutteessa elävät ympäristössä, jossa itsesäätelyn ongelmat johtavat useammin huonoon lopputulokseen.

Hofmann *et al.* (2012) vetävät tutkimusta yhteen osoittamalla, että monet tilanteelliset tekijät (*situational factors*), kuten kognitiivinen lasti, stereotypian uhka tai ympäristölliset stressitekijät vaikuttavat heikentävästi itsesäätelyyn toiminnanohjauksen ollessa välittävä tekijä. Vaikka tilanteelliset tekijät voivat olla hyvin vaihtelevia, ne kuitenkin kaikki vaikuttavat itsesäätelyyn toiminnanohjauksen välityksellä. Mekanismi on siis sama kaikissa heikentävissä tapauksissa. Tämä sopii hyvin yhteen Mullainathanin ja Shafirin teorian kanssa, jossa köyhyys ja epävarma arkielämä on itsessään tällainen tekijä, joka vaikuttaa toiminnanohjaukseen. Heillä tätä välittävää mekanismia ei tosin ole selkeästi tuotu esiin.

Vohl (2013) esittää, että Mullainathanin ja Shafirin tulokset sopivat yhteen mallin kanssa, jota hän kutsuu itsekontrollin rajoittuneen resurssin malliksi (*limited-resource model of self-control*). Teoriassa itsekontrolli on rajoitettu resurssi, joka kuuluu käytössä. Päätösten tekeminen, impulssien välttäminen ja mentaalisen energian käyttäminen voi vähentää energiaa itsekontrolliin. Vohl esittää, että köyhillä tällaisia tilanteita, jotka kuluttavat energiaa, on enemmän ja se haittaa heidän itsesäätelyä. Vohl väittää, että jatkuvasta vaihtokauppojen tekemisestä seuraava itsekontrollin puute johtaa lopulta siihen, että seuraavat päätökset tekee impulsiivisesti ja intuitiivisesti – siis systeemi 1:n avustuksella. Tämä johtaa itseään ruokkivaan negatiiviseen kierteeseen. Dang *et al.* (2015) esittävät

vaihtoehtoisen mekanismin. Heidän mukaansa väsyvä itsekontrolli ei välttämättä ole välittävä tekijä köyhyyden ja itsekontrollin epäonnistumisen välissä. He ehdottavat, että köyhyys lisää impulsseille altistumista ja vähentää itsekontrollia. Halu palkinnoille voi lisäksi aktivoida aivojemme yleisen palkkio-systeemin, joka ajaa etsimään impulsseja mistä tahansa. Nämä menevät yhteen Hofmann & Wanken (2008) ja Lavien (2005) tulosten kanssa yhteen. Oli mekanismi sitten mikä tahansa, köyhyys ja puute näyttäisivät vaikuttavan itsekontrolliin heikentävästi.

On siis monta ehdokasta mekanismiksi. Tässä palaamme Grüne-Yanoffin (tulossa) ajatukseen mekanismien erottamisen tärkeydestä. Olettaen että politiikka on näyttöön perustuvaa, yhteiskunnalliset interventiot voivat erota, mikäli mekanismiksi oletetaan a) yleisesti puute, b) väsyvä itsekontrolli c) yleisen palkkio-systeemin aktivoituminen tai d) joku muu. Spears (2011) tarttui haasteeseen. Hän tutki kokeellisesti köyhyyden vaikutusta päätöksentekoon itsekontrollin kautta. Hän käyttää itsekontrollin käsitettä laveasti kattaen kaiken toiminnanohjauksen. Ensimmäisessä tutkimuksen osassa intialaiset työläiset jaettiin satunnaisesti ”köyhiin” ja ”rikkaisiin”; näin heidän oikea varallisuutensa ei vaikuttanut tuloksiin. He pelasivat aluksi ”kauppapeliä”. Kaupassa oli kolme tavaraa: öljyä keittämiseen, metallinen ruoansäilytysastia ja köysi; kaksi ensimmäistä ovat tärkeimmät tavarat köyhän intialaisen näkökulmasta. Köyhät saivat yhden tavarat, rikkaat kaksi. Köyhät ja rikkaat satunnaistettiin vielä niihin, jotka saivat valita tuotteet ja joille ne vain annettiin. Näin syntyi neljä luokkaa. Täten Spears pystyi tutkimaan, vaikuttaako erityisesti (vaikean) valinnan tekeminen itsekontrolliin ja kontrastoimaan sen tuloksen yhtä köyhiin, jotka eivät joudu tekemään valintaa, mutta omaavat saman määrän resursseja. Tulokset ovat selviä: köyhillä, jotka joutuivat tekemään päätöksen, kontrollia oli lopulta vähemmän. Köyhyydellä ei ollut vaikutusta, kun päätöstä ei tarvinnut tehdä. Mekanismina nimenomaan siis olisi vaikeiden päätösten tekeminen (väsyvä itsekontrolli), joihin köyhät joutuvat.

Toisessa osatutkimuksessa työläiset (eri henkilöt kuin ensimmäisessä osassa) tekivät taloudellisen päätöksen sillä variaatiolla, että osa teki ensin kahvapuristustestin, osa päätöksen jälkeen. Ennen taloudellista päätöstä sekä aidosti köyhät että rikkaat pärjäsivät yhtä hyvin. Jos päätös täytyi tehdä ennen puristamista, köyhät pärjäsivät heikommin puristamisessa. Tämäkin antaisi evidenssiä sille, että päätöksen tekeminen ”väsyttää” itsekontrollia Vohlin (2013) hypoteesin mukaisesti<sup>8</sup>. Spears päätyy pitämään keskeisenä mekanismina työmuistin toimintaa. Taloudellisten päätösten tekeminen heikensi tuloksia eniten niillä köyhillä, joiden työmuistin koko oli pienempi. Spearsin mielestä puutteen olemassaolo itsessään ei välttämättä ole syy, kuten Mullainathan ja Shafir väittävät. Toisaalta on hyvä muistuttaa, että köyhät joutuvat oikeassa elämässä tekemään jatkuvasti vaikeita valintoja ja vaihtokauppoja, jolloin Spearsin erottelu mekanismien välillä osoittautuu näennäiseksi. Tulokset voi siis tulkita yleisen puutteen vaikutuksen kautta.

---

<sup>8</sup> Spears (emt.) tutki myös amerikkalaisilla tehtyä aikatutkimusta, jossa selvitetään miten he aikaansa käyttävät eri aktiviteettien parissa. Hän selvitti aineistosta ”toissijaista syömistä” shoppailun rinnalla. Hän huomasi, että köyhät harrastavat sitä paljon enemmän kuin rikkaat shoppailun aikana – toissijaisessa syömisessä ei ole eroja muissa aktiviteeteissa. Tämäkin osoittaisi siihen suuntaan, että jos pitää tehdä vaikeita vaihtokauppoja ja päätöksiä, päätyy impulsiiviseen käytökseen, koska itsekontrolli on rajoittunut resurssi.

Miten aikaisemmassa kuvailtu koe (Shah *et al.*, 2013) lyhyen aikavälin korostumisesta pallonheittopelissä suhteutuu tietoon psykologisista mekanismeista itsekontrollista? Joskushan väitetään, että itsekontrollin puute aiheuttaa esimerkiksi ylivelkaantumista. Syiden ja seurausten suhde on tässä suhteessa monimutkainen. Epävarma ympäristö voi aiheuttaa puuteajattelua (ylilainautuminen), joka rasittaa toiminnanohjausta, josta taas seuraa impulsiivista käytöstä muilla elämänalueilla. Erilaisten mekanismien suhde on selkeästi aihe, josta tarvitaan enemmän tutkimusta.

## 7.2 Automatisoitunut käytös

Kuten todettua, köyhissä oloissa kasvaneet ottavat todennäköisemmin suuria riskejä ja elävät tässä hetkessä (Griskevicious *et al.*, 2011). Heller *et al.* (2011) käyttävät mielen kaksoisprosessiteoriaa hyväkseen selittäessään tällaista käytöstä ja esittävät, että syy ei olekaan itsekontrollin puute, vaan automatisoitunut käytös. Kuten systeemi 1:n ominaisuuksilla on tapana, usein ne toimivat, mutta eivät aina. Automatisoituneet refleksit eivät ota tilanteen nyansseja huomioon, varsinkaan jos näennäisesti samantyylliset tilanteet vaihtelevat siitä keskimääräisestä tilanteesta, mihin automatisoitunut reaktio on sopeutunut. Jälleen kyse on siitä, että kaikilla ihmisillä sosioekonomisesta asemasta huolimatta on sama ominaisuus, mutta kontekstin erilaisuus luo erot lopputuloksessa.

Ero tulee siitä, että hyväosaisilla elämän tapahtumat ovat paljon yhtenäisempiä. Heidän on mahdollista toimia samalla tavalla sekä koulussa että kadulla: auktoriteettia on helppo totella molemmissa tapauksissa ja lopputulos on hyvä. Huono-osaisilla vaihtelu on suurempaa elämän epävarmuudesta ja epävakaa ympäristöstä johtuen. Tästä johtuen automaattisesta käytöksestä voi tulla paljon isompia ongelmia huono-osaisille: sama vastaus koulussa ja kadulla voi tuottaa ongelmia. Kadulla selvitäkseen voi ikävä kyllä olla ”järkeä” olla tottelematta auktoriteettia. Tämä sama käytös saattaa kuitenkin aiheuttaa ongelmia koulussa, kun auktoriteettina on opettaja. Heidän mukaansa voi vaikuttaa siltä, että nuorilla ei ole itsekontrollia. Epävarma ympäristö tavallaan vaatii enemmän itsekontrollia, mikäli haluaa selviytyä. Rikkailla alueilla asuvilla mahdolliset itsekontrollin puutteet eivät tuota samalla tavalla ikäviä seurauksia.

Tutkijat tekivät kolme satunnaistettua vertailukoetta, joihin kaikkiin liittyi opetusta automatisoituneiden prosessien hillitsemisestä. Tarkoitus ei ollut opettaa, mitä on oikea käytös milloinkin, vaan siitä *miten* automatisoituneihin reaktioihin suhtautuu. Tulokset olivat vaikuttavia, erityisesti ensimmäisessä osassa. Chicagolaisessa *Becoming a Man* (BAM) -ohjelmassa tutkittiin vuonna 2009–2010 noin 2700 nuorta. Opiskelutulokset paranivat sekä itse tutkimusvuonna että sitä seuraavana. Osallistuminen ohjelmaan vähensi väkivaltarikoksia 44 % ja muita rikoksia 38 % verrattuna verrokkiryhmään. Kiinnostavaa on, että itse tutkimusvuoden jälkeen lasku ei ollut enää tilastollisesti merkitsevää: se kertoo siitä, että köyhyydestä nouseminen ei ole yksinkertainen tehtävä, mikäli ympäristö on epävakaa. Myös toisessa ja kolmannessa kokeessa löydettiin samanlaisia seurauksia, joskaan ei yhtä vahvoja. Vaihtoehtoisille ehdokkaille mekanismeiksi, kuten parantuneelle uskalle tulevaan, sosiaalisten taitojen kasvulle tai tunneälykkyydelle, ei löydetty tilastollisesti merkitsevää tukea. Tutkimusten nuoret pelasivat diktaattoripeliä, jossa voi rangaista toisen

epäreilusta käyttäytymisestä. Hypoteesina oli, että BAM-koulutuksen käyneet eivät menisi automatisoidun (eli rankaisevan) reaktion mukaan, vaan pohtivat pitempään. Näin olikin: BAM-nuorten pohdinta-aika oli keskimäärin 79 % pidempi kuin verrokkiryhmällä. Vastauksena ajatukseen, että BAM:n vaikutus olisi muutosta pro-sosiaalisempaan suuntaan, tutkijat osoittavat, että diktaattoripelissä BAM:lla ei näyttäisi olevan vaikutusta ikävään tekoon vastaamisessa (tai kostamisessa). BAM-nuoret siis miettivät enemmän – eli ottavat systeemi 2:n käyttöön – diktaattoripelissä, mutta eivät ole sen “kohteliaampia”.

On olennaista ymmärtää, että hypoteesit itsekontrollin puutteesta ja automatisoituneista reaktioista eivät ole toisensa poissulkevia ainakaan tietyllä tasolla. Molemmissa on kyse systeemi 1:n toiminnan yliaktiivisuudesta, johon johtaa toiminnanohjauksen rasittuminen. Tässä on siis kyse siitä, että impulsiiviset reaktiot ovat automatisoituneet, ja nostamalla kykyä ottaa systeemi 2 käyttöön, huono-osaiset nuoret paransivat asemaansa.

### 7.3 Kognitiivinen kyvykkyys

Vaikuttaa myös siltä, että köyhyys *itsessään* vaikuttaa abstraktiin ajattelukykyymme ja älykkyteen eli systeemi 2:n toimintaan. Intialaisilla maanviljelijöillä on pitkiä köyhiä kausia, ja sadon korjaamisen jälkeen he ovat jonkin aikaa taloudellisesti vakaalla pohjalla. Kenttäkokeessa testattiin heidän kognitiivista kyvykkyytään ennen ja jälkeen sadonkorjaamisen. Tulokset olivat hyvin suuria. Älykkyysosamäärä vaihteli taloudellisen vakauden mukaan saman verran mitä yhden yön valvomisesta seuraa, eli hieman päälle kymmenen pistettä älykkyysosamäärätestien skaalalla. Kyse oli *samoista* ihmisistä erilaisessa tilanteessa. Amerikkalaisilla taas kokeiltiin, miten taloudellisten vaikeuksille altistaminen vaikuttaa tulokseen älykkyystestissä. Aidosti köyhillä vaikutus oli suuri: altistaminen laski heidän suorituskykyään. Samaa vaikutusta ei ollut rikkaammilla. Tuloksia ei kummassakaan tapauksessa selittänyt heidän älykkyytensä, matemaattis-looginen osaaminen tai stressi – eikä amerikkalaisten tapauksessa rahalla kannustaminen toiminut<sup>9</sup>. (Mani *et al.*, 2013).

Dang *et al.* (2015) huomauttavat, että kognitiiviset testit, joita he käyttivät, olivat ehkä irrelavantteja testattaville, eikä heillä ollut tarpeeksi motivaatiota tehdä niitä kunnolla puutteen ja stressin alaisena. Onkin kiinnostavaa, että aikaisemmin mainitussa Shah *et al.* (2012) tutkimuksessa köyhät keskittyivät paremmin, kun kyseessä oli ei-älykkyystesti. Toisin kuin Dang *et al.* väittää, en kuitenkaan ole täysin varma, ovatko virtuaaliset pallonheittopelit hirveästi lähempänä todellista, taloudellista valintatilannetta, kuin älykkyystestit. He myös väittävät, että lisääntyneen tarkkaavaisuuden takia köyhät saattavat itseasiassa oppia tehokkaiksi taloudellisten päätösten tekijöiksi. He eivät ehkä ole kuitenkaan täysin ymmärtäneet Mani *et al.* (2013) ja Shah *et al.* (2012) tuloksia. Ne kertovat, että keskittyminen todella parantuu lyhyellä aikavälillä – mutta putkiajattelun takia muut päämäärät ja

---

<sup>9</sup> Taloustieteilijät ajoittain kritisoivat käyttäytymistaloustiedettä ja kokeita kannustimista sillä, että kannustimet eivät ole laboratorio-olosuhteissa tarpeeksi suuria. Täten negatiiviset tulokset kannustimien voimasta ja rationaalisuusperiaatteiden vioittamisesta eivät anna aiheutta epäillä kannustimien toimivuutta yleisesti. On kuitenkin evidenssiä, että nostamalla kannustimia testeissä ei saada ihmisiä olemaan enemmän *homo economicuksia* (Camerer & Hogarth, 1999).



pidemmän tähtäimen ajatukset jäävät pois. Tunnelissa ei tee hyviä päätöksiä taloudesta, koska ne vaativat harkintaa ja pitkän tähtäimen rationaalista pohdintaa – systeemi 2:n toimintaa, joka häiriintyy, kuten todettua. Lisäksi Mullainathan & Shafir (2013) kertovat paljon tuloksista, joiden mukaan köyhät kyllä tuntevat dollarin arvon paremmin kuin paremmin toimeentulevat. Köyhät arvioivat rahaa absoluuttisella skaalalla, missä rikkaammat suhteellisesti; siksi rahan arvon arviointi -tehtävissä rikkaita voi huijata erilaisilla kehystyksillä. Köyhät siis ohittavat yhden tunnetun peukalosäännön. Tämä johtuu siitä, että siitä tiedosta on hyötyä lyhyen tähtäimen päätöksissä: vaihtokauppoja tehdessä oppii rahan absoluuttisen arvon.<sup>10</sup> Se ei kuitenkaan tee heistä kokonaisuudessa parempia taloudenhoitajia.

Hofmann *et al.* (2012) väittävät, että myös stereotypian uhka voi vaikuttaa toiminnanohjaukseen. Toiminnanohjaukseen kuuluva työmuistin koko on yhteydessä älykkyyteen (Barrett *et al.*, 2004). Köyhyyden stigmalla voi täten olla vaikutuksia ajatteluun. Monien stereotypioiden ja stigmojen tulkinnassa on käytetty hyväksi itsensä vakuuttelun (*self-affirmation*) teoriaa, jonka mukaan ihminen haluaa ylläpitää itsetuntoaan ja arvokkuuden kokemustaan. Jos kokee uhkaa – kuten stigmatisoidut ihmiset usein kokevat – negatiiviset ajatukset, tunteet, defenssimekanismit ja pelot mahdollisesti vaikuttavat tietoiseen toiminnan ohjaamiseen ja kognitiiviseen kyvykkyyteen. (Hall *et al.*, 2014.)

Hall *et al.* (2014) tutkivat miten itsensä vakuuttelu vaikuttaa kognitiiviseen kyvykkyyteen ja itsekontrolliin. Kaikki osallistujat olivat aidosti köyhiä. Aloitussosassa puolet köyhistä saivat kertoa hetkestä kun olivat ylpeitä itsestään. Kontrolliryhmä kertoi keskimääräisestä ruokavaliostaan arkisin. Sen jälkeen tehdyssä älykkyydestissä tulokset olivat selkeitä. Omasta ylpeydestään kertoneiden kognitiivinen kyvykkyys nousi merkittävästi: ero oli lähelle samaa mitä keskimääräisellä 45-vuotiaalla 55-vuotiaaseen verrattuna. Sama vaikutus oli myös itsekontrollissa. Toisessa osassa tutkimusta tarkkailtiin miten itsensä vakuuttelu vaikuttaa kiinnostukseen sosiaaliturvaohjelmia kohtaan; alikäyttö kun on yleistä Yhdysvalloissa ja myös Suomessa (Kuivalainen, 2007). Kokeesta poistuesssa heille tarjottiin tiedotetta sosiaaliturvasta ja tarkasteltiin kuinka moni ottaa sen. Vaikutus oli positiivinen: vakuuttelijoista 46 % otti tiedotteen verrattuna kontrolliryhmän 15 % tulokseen. Kolmannessa osatutkimuksessa tutkittiin yliopiston varakkaita opiskelijoita, jolloin samaa vaikutusta ei enää ollut. Köyhyyden stigmalla, ja siitä seuraavalla häpeällä on siis keskeinen vaikutus kognitiiviseen kyvykkyyteen. Tiivistäen voi sanoa, että köyhyyden aiheuttama putkiajattelu ja vaihtokauppa-ajattelu vaikuttavat toiminnanohjaukseen, joka taas vaikuttaa päätöstenlaatuun ja itsekontrolliin. Syynä on toiminnanohjauksen rajoittuneet resurssit, mikä tarkoittaa käytännössä sitä, että kaikkeen ei pysty keskittymään. Aiemminkin keskusteltu puuteloukku tulee näin ymmärrettäväksi myös psykologisella tasolla.

---

<sup>10</sup> Shah *et al.* (2015) tutkivat, mitä perinteisille kontekstin laukaisemille peukalosäännöille tapahtuu kun ihmiset kokevat puutetta. Puute todella tekee ihmisistä lyhyellä tähtäimellä rationaalisempia *homo economicus* -mielessä. Tutkijoiden mielestä tulosta selittää vaihtokauppa-ajattelu, johon puute johtaa: tällöin on tietoisempi vaihtoehtokustannuksista ja arvotusprosessi perustuu tuotteiden todellisille arvoille kontekstuaalisten vihjeiden sijaan. Abler & Sukhatmen (2006) esittelemä ”poor but efficient” –hypoteesi tulee lähelle siis tätä tarkasteltaessa lyhyellä aikavälillä.

## 8. Mitä oppia tästä kaikesta yhteiskuntapolitiikalle?

Vaikuttaa siltä, että köyhät eivät ole köyhiä sisäisten ominaisuuksiensa ja valintojensa takia, vaan epävakaa, puutteellinen ympäristö vaikuttaa mielen toimintaan siten, että niin sanotut rationaalisten valintojen tekeminen vaikeutuu. Pääsääntöisenä ratkaisuna täten ei pitäisi olla ainoastaan rationaalisuutta olettavat rahalliset kannustimet, vaan myös muut keinot. Olemme nähneet, kuinka monilla tavoilla voitamme rationaalisuusperiaatteita jo ihan normaalistikin. Köyhyydessä nämä periaatteet moninkertaistuvat. Mitä se tarkoittaa yhteiskuntapoliittisessa päätöksenteossa? Suomalaisten köyhien selviytymisen kokemuksia tutkittaessa Isola *et al.* (2016) huomasivat, että hallinnan ja vakauden tunteet ovat erityisen tärkeä osa myönteisen selviytymisen kokemusta. Köyhät, jotka käyvät ”jokapäiväistä taistelua”, kaipasivat ennakoivuutta taloudelliseen elämäänsä, jossa epävarmuus oli vahvasti läsnä. Kirjoittajat toteavatkin, että ”epävarmuudessa aikajänne lyhenee”. Selviytyminen näkyy tarinoissa muun muassa siinä, että tulevaisuutta pystyy suunnittelemaan ja ennakoimaan. He ehdottavat, että köyhien voimavaroja voisi lisätä vähentämällä taloudellista epävarmuutta. Se on myös minun työni keskeinen johtopäätös. Työn perusteella esitän neljä teesiä yhteiskuntapolitiikalle:

1. Köyhä ei ole irrationaalinen; köyhyyden konteksti tekee päätöksistä irrationaalisia.
2. Epävakaa ympäristö aiheuttaa epävakaa käytöstä.
3. Kohdista 1. ja 2. johtuen täyttää rationaalisuutta olettavat rahalliset kannustimet eivät tehokkaasti nosta köyhyydestä. Sen sijaan kannattaa panostaa ihmisten kokeman taloudellisen epävarmuuden vähentämiseen. Vasta silloin pitkän tähtäimen ajattelu on mahdollista.
4. Kannustimien ja sosiaaliturvajärjestelmän palvelupolkuineen pitää olla kognitiivisesti yksinkertaisia.

Yhteiskuntapoliittiset järjestelmät pitäisi suunnitella niin, että ne vähentävät epävarmuutta, luovat vakautta ja että ne olisivat kognitiivisesti mahdollisimman yksinkertaisia. Mentaalisia resursseja on mahdollista lisätä, ja monet hyvinvointivaltion palvelut ovat juuri sellaisia. Päivähoito-ohjelmat ovat hyvä esimerkki. Ne vähentävät hyppimistä arjen ongelmista toisiin, ja vapauttavat energiaa muille toiminnoille. (Mullainathan & Shafir, 2013; 176-8.) Taloudellisia shokkeja varten pitäisi olla löysää, joka pehmentää shokkeja. Puute ei ole pelkästään erotus resurssien ja haluttujen resurssien välillä. Lääkkeenä puutteeseen ei ole pelkästään resurssit – elämässä pitää olla vakautta siinä määrin, jotta puutteeseen ei taas tipahda uudestaan. (Mullainathan & Shafir 2013; 136–7.) Puuteloukusta pois pääseminen vaatii suunnitelman, mikä vaatii mentaalisia resursseja ja rauhoittumista tulevaisuuden äärelle. Suunnitelman toteuttaminen vaatii myös, että pystyy keskittymään sen toteuttamiseen jatkuvasti. Voi olla, että yksikin lipsahdus vie monien viikkojen työn. (Mullainathan & Shafir, 2013; 130–2.) Sen sijaan että yrittäisimme saada olemaan tekemättä virheitä, ohjelmia voi suunnitella siten että niitä voisi tehdä. Putkiajattellessa pienet virheet helposti kumuloituvat.

Myös rahoituksen osalta mentaalisia resursseja voidaan lisätä. Tiukassa tilanteessa ei tarvitse välttämättä paljon rahaa. Tarve on nopeasti pienelle summalle. Monet rahoituksen muodot, joita

köyhille tarjotaan, antavat keskisuurista suuriin rahamääriin hitaasti. Kuten kirjoittajat sanovat, ne ovat hyödyllisiä investointiin, mutta puutteessa ei investoida. Tästä syystä ei yllätä, että ihmiset menevät epävirallisten lainantarjoajien luokse. (Suomalaisessa kontekstissa pikavipit ajavanevat samaa asiaa.) (Mullainathan & Shafir, 2013; 176-8.)

Rahallisten kannustimien (joilla on edelleen merkitystä!) pitää myös olla yksinkertaisia. Koulutuksessa kannustimet ovat toimineet paremmin (eivätkä siltikään kovin hyvin) kun kannustimet koskevat tarkasti määriteltyjä tehtäviä – ei “lue kirjoja”, vaan “lue nämä kirjat” (Gneezy *et al.*, 2011). Se korostaa, kuinka tärkeää kannustimissa on yksinkertaisuus ja selkeys: yleismalkainen laskennallisten kannustimien lisääminen ei välttämättä ole tehokasta. Rahalliset kannustimet toimivat hyvin konteksti- ja ryhmäsidonnaisesti. Erityisen kiinnostavaa on, että kannustimet toimivat yksinkertaisissa toimissa, joissa yritys siirtyy helposti tulokseksi. Vaikeammassa tehtävissä kannustimet voivat jopa haitata suoritusta. (Camerer & Hogarth, 1999.) Tämän täysin yllättämättömän argumentin tarkoitus on osoittaa, että rahallisten kannustimien soveltaminen vaatii tilannekohtaista pohtimista, eikä niiden voi olettaa toimivan joka tilanteessa, esimerkiksi huono-osaisien kohdalla, kuten olen yrittänyt tässä työssäni argumentoida. Huono-osaiset elävät epävakaaassa ympäristössä, mikä tarkoittaa sitä, että yritys ei siirry suoraan tulokseksi eikä mahdollisuuksia niin sanotusti rationaaliseen käytökseen välttämättä ole. Vaikka kannustimet vaikuttaisivat yrityksen määrään, kognitiivisten resurssien määrä, mihin puute haittaavasti vaikuttaa, jättää kannustimien vaikutuksen oletettua vähäisemmäksi.

Mullainathan & Shafir (2013, 172) muistuttavat, että esimerkiksi rajoitukset sosiaaliturvan saamiselle eivät kannusta muuttamaan käytöstä mikäli kannustin tippuu päivittäisen putkiajattelun ulkopuolelle. Näin on erityisesti, mikäli rajoitukset ovat ajallisesti kaukana ja siten psykologinen etäisyys on suuri. Aiheen monimutkaisuudesta kertoo se, että kirjoittajien omat ehdotukset parempien kannustinrakenteiden rakentamiseksi eivät ole kovin vakuuttavia. Se antaakin osviittaa, että jatkotutkimusta tämän työn teemoista tarvitaan. Väitän työssäni, että rahalliset kannustimet eivät *välttämättä aina* toimi toivotulla tavalla johtuen kertomistani tekijöistä. Tarvetta on kuitenkin tutkimukselle siitä, missä määrin rahalliset kannustimet toimivat ja mikä niiden suhde muihin yhteiskuntapolitiisiin instrumentteihin on huono-osaisuudesta nostajana.

Työni on käsitellyt mikrotason mekanismeja, mutta politiikkatoimenpide-ehdotukset ovat perinteisiä makrotasolla pysyviä: pitää muuttaa ympäristöä, mikäli haluamme parempia yksilötason päätöksiä. Olen työssäni ymmärtänyt kontekstin ja ympäristön käsitteet hyvin laajasti: ne koostuvat siitä kaikesta, mitä huono-osaisilla ihmisillä on ympärillään kodista yhteiskunnalliseen makroympäristöön. Siihen yhteiskuntapolitiikan pitää jatkossakin osua. Poliitiikkatoimenpiteitä rakentaessa pitää vain herkemmin ottaen huomioon miten toimimme oikeasti. Keskimääräinen ajattelu politiikkatoimenpiteistä sivuuttaa usein psykologiset aspektit, vaikka ne vaikuttavat hyvin vahvasti kaikessa (Bertrand *et al.*, 2004). Siksi psykologista näkökulmaa tarvitaan yhä enemmän myös perinteisessä yhteiskuntatieteellisessä tutkimuksessa ja päätöksenteossa.

## Lähteet

Abler, David & Sukhatme, Vasant (2006) The “Efficient but Poor” hypothesis. *Applied Economic Perspectives and Policy* 28 (3), 338–343.

Amir, On & Ariely, Dan & Cooke, Alan & Dunning, David & Nicholas Epley & Koszegi, Botond & Lichtenstein, Donald & Mazar, Nina & Mullainathan, Sendhil & Prelec, Drazen & Shafir, Eldar & Silva, Jose (2011) Behavioral Economics, Psychology, and Public Policy. *Marketing Letters* 16 (3), 443–454.

Barrett, Lisa & Tugade Michele & Engle, Randall (2005) Individual Differences in Working Memory Capacity and Dual-Process Theories of the Mind. *Psychological Bulletin* 130 (4), 553–573.

Bertrand, Marianne & Mullainathan, Sendhil & Shafir, Eldar (2004) A Behavioral-Economics View of Poverty. *American Economic Review*, 94 (2), 419–423.

Björklund, Liisa (2008) *Kannustaminen ja moraali: Kannustamisen idea suomalaisessa yhteiskuntapolitiikassa 1990-luvulta alkaen*. Väitöskirja, Helsingin yliopisto, teologinen tiedekunta, systemaattisen teologian laitos.

Camerer, Colin & Hogarth, Robin (1999) The Effects of Financial Incentives in Experiments: A Review and Capital-Labor-Production Framework. *Journal of Risk and Uncertainty* 19 (1), 7–42.

Camerer, Colin & Loewenstein, George (2004) Behavioral Economics: Past, Present, Future. Teoksessa Camerer, Colin & Loewenstein, George & Rabin, Matthew (toim.): *Advances in Behavioral Economics*. New York: Princeton University Press, 3–51.

Chajut, Eran & Algom, Daniel (2003) Selective Attention Improves Under Stress: Implications for Theories of Social Cognition. *Journal of Personality and Social Psychology* 85 (2), 231–248.

Chemin, de Laat, Joost & Haushofer, Johannes (2013) Poverty and Stress: Rainfall Shocks Increase Levels of the Stress Hormone Cortisol. *Massachusetts Institute of Technology Working Paper*.

Cohen, Sheldon & Doyle, William & Baum, Andrew (2006) Socioeconomic Status is Associated with Stresshormones. *Psychosomatic Medicine* 68, 414–420.

De Neys, Wim (2006) Dual Processing In Reasoning: Two Systems But One Reasoner. *Psychological Science* 17 (5), 428–433.

Dolan, Paul & Elliott, Antony & Metcalfe, Robert & Vlaev, Ivo (2012) Influencing financial behaviour: from changing minds to changing contexts. *Journal of Behavioral Finance*, 13 (2), 126–142.

Dolan, Paul & Hallsworth, Michael & Halpern, David & King, Dominic and Vlaev, Ivo (2010) *MINDSPACE: influencing behaviour for public policy*. Institute of Government, London, UK.

Eisenhardt, Kathleen (1989) Agency Theory: An Assessment and Review. *The Academy of Management Review* 14 (1), 57–74.

Evans, Jonathan & Curtis-Holmes, Jodie (2005) Rapid responding increases belief bias: Evidence for the dual-process theory of reasoning. *Thinking & Reasoning* 11 (4), 382–389.

Evans, Jonathan (2008) Dual-Processing Accounts of Reasoning, Judgment, and Social Cognition. *Annual Review of Psychology* 59 (1), 255–78.

Friese, Malte & Hofmann, Wilhelm & Wanke, Michaela (2008) When impulses take over: Moderated predictive validity of explicit and implicit attitude measures in predicting food choice and consumption behaviour. *British Journal of Social Psychology* 47 (3), 397–419.

Fox, Graig & Sitkin, Sim (2015) Bridging the divide between behavioral science and policy. *Behavioral Science & Policy* 1 (1).

Gneezy, Uri & Meier, Stephan & Rey-Biel, Pedro (2011) When and Why Incentives (Don't) Work to Modify Behavior. *Journal of Economic Perspectives* 25 (4), 191–210.

Giskevicius, Vladas & Tybur, Joshua & Delton, Andrew & Robertson, Theresa (2011) The Influence of Mortality and Socioeconomic Status on Risk and Delayed Rewards: A Life History Theory Approach. *Journal of Personality and Social Psychology* 100 (6), 1015–1016.

Gennetian, Lisa & Shafir, Eldar (2015) The Persistence of Poverty in the Context of Economic Instability: A Behavioral Perspective. *Journal of Policy Analysis and Management* 34 (4), 904–936.

Greifeneder, Rainer & Bless, Herbert (2007) Relying on Accessible Content Versus Accessibility Experiences: The Case of Processing Capacity. *Social Cognition* 25 (6), 853–881.

Grüne-Yanoff, Till (tulossa) Why Behavioral Policy Needs Mechanistic Evidence. *Economics and Philosophy*.

Guiso, Luigi & Paiella, Monica (2008) Risk aversion, wealth, and background risk. *Journal of the European Economic Association* 6 (6), 1109–1150.

Hall, Crystal & Zhao, Jiaying & Shafir, Eldar (2014) Self-Affirmation Among The Poor: Cognitive and Behavioral Implications. *Psychological Science* 25 (2), 619–625.

Hallituksen esitys, 138/2010. Hallituksen esitys eduskunnalle laiksi toimeentulotuesta annetun lain 10 §:n muuttamisesta ja 11 §:n väliaikaisesta muuttamisesta.

Haushofer, Johannes & Fehr, Ernst (2014) On the Psychology of Poverty. *Science* 344 (6186), 862–867.

Haushofer, Johannes & Schunk, Dale & Fehr, Ernst (2013) Negative income shocks increase discount rates. *University of Zurich Working Paper*.

Heller, Sara & Shah, Anuj & Guryan, Jonathan & Ludwig, Jens & Mullainathan, Sendhil & Pollack, Harold (2015) Thinking, Fast and Slow? Some Field Experiments to Reduce Crime and Dropout in Chicago. Working Paper 21178, *National Bureau of Economic Research*.

Hofmann, Wilhelm & Schmeichel, Brandon & Baddeley, Alan (2012) Executive functions and self-regulation. *Trends in Cognitive Sciences* 16 (3), 174–80.

Isola, Anna-Maria & Turunen, Elina & Hiilamo, Heikki (2016) Miten köyhät selviytyvät Suomessa? *Yhteiskuntapolitiikka* 81 (2), 150–160.

Kahneman, Daniel (2011) *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Kahneman, Daniel & Tversky, Amos (1979) Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica* 47 (2), 263–292.

- Kalm, Leah & Semba, Richard (2005) They Starved So That Others Be Better Fed: Remembering Ancel Keys and the Minnesota Experiment. *Journal of Nutrition* 135 (6), 1347–1352.
- Kamenica, Emir (2012) Behavioral Economics and Psychology of Incentives. *Annual Review of Economics* (4), 427–452.
- Koistinen, Pertti & Kurvinen, Arja & Luoma-Halkola, Henna (2016) *Perustulon työllisyysvaikutukset: Asiantuntijahaastatteluihin ja verrannollisiin esimerkkeihin perustuva arvio*. Kelan työpapereita, 93.
- Kuivalainen, Susan (2007) Toimeentulotuen alikäytön laajuus ja merkitys. *Yhteiskuntapolitiikka* 72 (1), 49–56.
- Lavie, Nilli (2005) Distracted and Confused? Selective Attention Under Load. *Trends in Cognitive Sciences* 9 (2), 75–82.
- Lehtinen, Aki (2006) Rationaalisen valinnan teorian rakenne ja käyttäytymisoletukset. Teoksessa Rolin, Kristiina & Kakkuri-Knuutila, Marja-Liisa & Henttonen Elina (toim.) *Soveltava yhteiskuntatiede ja filosofia*. Helsinki: Gaudeamus, 215–240.
- Lerner, Jennifer & Li, Ye & Valdesolo, Piercarlo & Kassam, Karim (2015) Emotion and Decision Making. *Annual Review of Psychology* 66, 799–823.
- Mani, Anandi & Mullainathan, Sendhil & Shafir, Eldar & Zhao, Jiaying (2013) Poverty Impedes Cognitive Function. *Science* 341 (6149), 976–980.
- Mullainathan, Sendhil & Shafir & Eldar (2013) *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much*. New York: Time Books, Henry Holt & Company LLC.
- Shah, Anuj & Shafir, Eldar & Mullainathan, Sendhil (2015) Scarcity Frames Value. *Psychological Science* 26 (4), 402–412.
- Shah, Anuj & Mullainathan, Sandhil & Shafir, Eldar (2012) Some Consequences of Having Too Little. *Science* 338 (6107), 682–685.
- Spears, Dean (2011) Economic Decision-Making in Poverty Depletes Behavioral Control. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 11 (1), 1–44.
- Tanaka, C. F. Camerer, Q. Nguyen (2010) Risk and time preferences: Linking experimental and household survey data from Vietnam. *American Economic Review* 100, 557–571.
- Tversky, Amos & Kahneman, Daniel (1981) The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science* 211 (4481), 453–458.
- Vartiainen, Hannu (2008) Onko taloustiede ihmistiede? *Kansantaloudellinen aikakauskirja* 104 (4), 382–387
- Vohs, Kathleen (2013) The poor's poor mental power. *Science* 341 (6149), 969–970.