

Løgnens økonomi

Løgneren er noenlunde likt fordelt mellom kjønnene, men i konkurransesituasjoner lyver menn mer enn kvinner.

Jeg vet ikke om jeg husker første gang jeg løy, men det første minnet jeg har om løgn, det sitter. Jeg var rundt fem år, og for å unngå å bli taperen i elle melle, påsto jeg at jeg hadde vært på Rhodos. Men jeg hadde ikke vært på Rhodos, det kjente jeg meg temmelig sikker på.

Siden den gang har jeg løyet med ujevne mellomrom. Stort sett er løgnene hvite og uskyldige, men ikke alle tåler dagslys. Jeg er dessverre, eller heldigvis, ikke alene. Ja, hver dag lyver vi, påstår psykologene, om alt fra smaken på maten vi får servert, til hvor fort vi løp trekilometeren den gang vi var i militæret.

Noe overraskende er det først det siste tiåret økonomer er blitt opptatt av løgneren. Overraskende fordi homo economicus, den rasjonelle egeninteresserte aktør som stort sett har befolket de økonomiske modellene, ikke går av veien for å lyve så sant det tjener ham selv.

De første adferdsøkonomiske studiene av løgn fokuserte derfor nettopp på avviket, altså ærligheten. De aller fleste av oss, viser det seg, har en viss motvilje mot å lyve. «Lying aversion» - løgnaversjon - er økonomenes tørre beskrivelse av dette avviket. Hvor mye er vi villige til å oppgi av økonomiske gevinster for å unngå å lyve?

Den mest kjente metoden for å studere løgnaversjon går som følger: Eksperimentdeltagere får sitte alene i et avlukke med garanti om at ingen kan observere dem. De blir der bedt om å trille en terning. Når de er ferdige går de ut og rapporterer hvor mange øyne terningkastet har vist. De får så betalt ut fra hva de rapporterer. Ettersom ingen kan observere faktisk antall øyne på terningen, kan de rapportere hva de vil. De kan med andre ord tjene penger ved å lyve på seg et bedre terningkast enn det de har oppnådd.

Hvordan vet vi så at de lyver? Vi kan ikke identifisere den enkelte løgner, og det er også poenget. De skal kunne lyve med overbevisning om at de ikke blir tatt. Men når



Jeg var rundt fem år, og for å unngå å bli taperen i elle melle, påsto jeg at jeg hadde vært på Rhodos. Men jeg hadde ikke vært på Rhodos, det kjente jeg meg temmelig sikker på, skriver artikkelforfatteren om sitt første minne om løgn. Foto: Halvard Alvik/NTB Scanpix

Fredagskronikk Ola Kvaløy



tilstrekkelig mange utfører terningkastene, så forteller statistikken oss hva vi kan forvente. Alle kan ikke få sekser på terningen.

Og det gjør ikke alle heller, ifølge egenrapporteringen. I disse eksperimentene blir (i

gjennomsnitt) 25 prosent av den potensielle lyvegevinsten realisert. Så ja, vi lyver, men ærligheten, eller løgnaversjonen, koster oss 75 prosent av den potensielle gevinsten av å lyve. Interessant nok endrer ikke denne andelen seg selv om lyvegevinsten øker. Jo sterkere de økonomiske incentivene er for å lyve, jo større blir også løgnens samvittighetskostnad.

Det er heller ikke store kjønnsforskjeller å snakke om. Menn og kvinner lyver om lag like mye i denne type eksperimenter.

Eksperimentene rendyrker imidlertid den individuelle isolerte løgneren, som ikke har andre kostnader enn den dårlige samvittigheten, og ingen andre gevinster enn noen ekstra kroner i lommen. Men ofte vil løgn påføre også andre kostnader, og gevinstene handler ikke bare om penger, men om status og gleden av å vinne.

I arbeidslivet såvel som i idretten og politikken konkurreres det om premier i form av penger, titler og taburetter. Hvis du for eksempel lyver på deg en bachelorgrad fra en perifer høyskole, kan sjansen øke for at

du stiger raskere i gradene og ender opp som toppleder for et stort børsnotert selskap.

Kan så konkurranse påvirke lysten til, eller aversjonen mot, å lyve?

Ja, viser det seg. Konkurranse trigger løgn, og jo mer som står på spill, jo mer lyves det. Ja, om det så er en enkel terningkastkonkurranse, lyves det mer jo høyere vinnerpremien er. Samvittigheten klarer altså ikke i samme grad å dempe løgneren i konkurransesituasjoner.

Hva nå med kjønnsforskjeller?

I et rykende ferskt forskningsarbeid som presenteres på en konferanse i adferdsøkonomi ved Universitet i Stavanger neste uke, viser Petra Nieken med flere at menn lyver betydelig mer enn kvinner hvis de må konkurrere om premien. Mens løgneren er likt fordelt når den enkelte blir betalt for antall terningkast de rapporterer, blir kvinnene ærligere, og menn mer uærlige når premien går til dem med høyest terningkast.

Man kan selvsagt være fristet til å trekke implikasjoner av dette. Å påstå at menn lyver seg til topps vil nok være å gå for langt, men eksperimenter av



Ja, om det så er en enkel terningkastkonkurranse, lyves det mer jo høyere vinnerpremien er. Samvittigheten klarer altså ikke i samme grad å dempe løgneren i konkurransesituasjoner

denne typen gir utvilsomt ammunisjon til dem som mener at kjønnskvalifisering fortsatt er nødvendig i særlig konkurransepregede disipliner.

Og forøvrig vet vi nå at det blir mann mot kvinne, Hillary mot the Donald, i kampen om Det hvite hus til høsten. Hvem som lyver mest vites ikke, men få har vel illusjoner om en valgkamp uten løgn.

Ola Kvaløy, professor i økonomi, Handelshøgskolen ved Universitetet i Stavanger og NHH

Mer debatt på side 30-31 →

Misforstår statens eierrolle

Torstein Ulserød og Jan Erik Grindheim

Statens prinsipper

Kristin Skogen Lund

Gjetter om strømprisene

Christian Eriksen og Cathrine Torvestad

Strålende strømnett med solkraft

Stanislas Merlet og Josefine Krogh Selj

Fredagskronikken



Alexander Cappelen



Bård Harstad



Ola Kvaløy



Katrine Løken



Simen Markussen



Mari Rege



Karen Helene Ulltveit-Moe

Debattansvarlig: Vidar Ivarsen **Telefon:** 22 00 10 59 **Sentralbord:** 22 00 10 00 **Epost:** debatt@dn.no **Telefaks:** 22 00 11 10

Hovedinnlegg/kronikk: Maks 4500 tegn inklusive mellomrom **Underinnlegg/replikk:** Maks 1500 tegn (ca. 250 ord) **Legg ved portrettfoto.**

Alt stoff som leveres til Dagens Næringsliv, må produseres i henhold til Vær varsom-plakaten. Dagens Næringsliv betinger seg retten til å lagre og utgi alt stoff i avisen i elektronisk form, også gjennom samarbeidspartnere. Redaksjonen forbeholder seg retten til å forkorte innsendte manuskripter. Debattinnlegg honoreres ikke.