

# TALOUSTIETEEN INSTITUUTIOIMMUNITEETTI JA ANKKUROITUMISANOMALIA

*Martti Vihanto*

Julkaistu julkaisussa *Järkäleitä ja kulmakiviä. Instituutiot yhteiskunnassa*, toim. Sulevi Riukulehto. Vaasan yliopisto, Levón-instituutti, Julkaisuja No. 96. Vaasa 2001, s. 86-112.

Kirjoittaja on itävaltalaisen taloustieteen dosentti Turun kauppakorkeakoulussa. Artikkelin perustuu esitelmään Etelä-Pohjanmaan Korkeakoulu-yhdistyksen seminaarissa "Jarru, kytkin, moottori? Instituutiot alueellisessä kehityksessä" 15.5.2001 Seinäjoella sekä työpaperiin Aboa Centre for Economicsin seminaarissa 29.5.2001 Bengtskärin majakalla. Kirjoittaja kiittää hyödyllisistä kommentteista, joita Heikki Paloheimo ja Timo Toivonen ovat ystävällisesti antaneet.

## **The Immunity of Economics Towards Institutions and the Anchoring Anomaly**

Social institutions are widespread and persistent regularities in human behaviour and its consequences. An essential reason for the emergence of such patterns is the disposition of human beings to follow rules of action that have proved to produce good results in the past. Economists have on the whole failed to provide a viable theory of social institutions. The paper ascribes the failure to the disposition of mainstream economists to ignore the limits on human knowledge and cognition and, accordingly, to exaggerate the power of optimising models.

Drawing on Loasby's theory of the psychology of scientific discovery, the paper argues that economists as it were anchor themselves in the optimisation approach and run the risk of falling into the kind of anomalies common in all heuristic action. A suggested means to make economics more rational is to strengthen rival paradigms, such as the Austrian school, that emphasise the need to understand human behaviour, history and institutions, making up what Hodgson names institutional economics.

## Johdanto

Instituutiot ovat säännönmukaisuuksia ihmisten käyttäytymisessä, jotka ilmenevät laajalti ja pitkään yhteiskunnassa. Monet niistä ovat kansantalouden ja yleisemmin yhteiskunnan toimivuuden kannalta elintärkeitä. Oikeus-, moraal- ja markkinainstituutiot poikkeavat toisistaan sen perusteella, mikä on niiden pääasiallinen voimaansaattamismekanismi. Esimerkkejä kustakin ovat Suomen kilpailunrajoituslain kartellikielto, omien vanhempien kunnioittaminen ja merkkiuskollisuus.

Instituutiot syntyvät valtaosin sen seurauksena, että ihmisten käyttäytyminen on sääntöjen noudattamista. Ihmiset eivät useinkaan koe toimivansa ulkoa annettujen normien mukaisesti, jolloin heidän toimintaansa olisi parempi kutsua yksinkertaisesti säännönmukaiseksi. Tällainen käyttäytyminen on todellisuuden oloissa järkevää tai rationaalista, koska ihmisten tietämys on epätäydellistä ja heidän tiedonkäsittelykykynsä on rajallinen. Yleensä ei voida edes tietää, mitä kaikkia valinnan vaihtoehtoja on olemassa tai mitä eri päätöksistä seuraa, ja aito epävarmuus siis vallitsee (Vihanto 1995, 229).

Kansantaloustieteen eri koulukunnat suhtautuvat epävarmuuteen hyvin eri tavoin. Rationaalisten odotusten teorian pääarkkitehti Lucas (1981, 224) katsoo, että ihmisten käyttäytyminen on selitettävissä talusteorian keinoin vain riskin vallitessa, eikä epävarmuuden tilanteissa taloudellisesta päättelystä ole mitään hyötyä (Heiner 1983, 571). Lucas on yksi nimekkäimmistä taloustieteen valtavirtauksen edustajista. Tässä uusklassisessa taloustieteessä taloudenpitäjien ajatellaan tekevän valintansa optimoimalla. Heidän on silloin rationaalista noudattaa sääntöjä vain, kun käsiensitomisstrategia osoittautuu kuvitteellisessä optimin tapauskohtaisessa laskennassa oletetun tavoitefunktion kannalta parhaaksi vaihtoehdoksi (Fischer 1990, 1157).

Monet taloustieteen kilpailevat koulukunnat pitävät optimointilähestymistä ongelmallisena. Esimerkiksi itävaltalaisen taloustieteen tutkijoiden mielestä kaiken taloudenpitäjien tarvitseman tiedon olettaminen yksinkertaisesti annetuksi johtaa juuri niiden ongelmien sulkemiseen taloustieteellisen selittämisen ulkopuolelle, joita on aihetta pitää taloudellisina eikä pelkästään teknisinä (Hayek 1948, 91). Uusklassisen taloustieteen vajavaisuus käy harvoin niin räikeästi ilmi kuin instituutioiden kohdalla. Ne kehittyvät ensisijassa lisäämään ihmisten tietämystä ympäröivästä yhteiskunnasta sekä parantamaan ihmisten kykyä käsitellä tätä tietämystä, kuten edellä on todettu, eli auttamaan ongelmissa, jotka optimointimalleissa oletetaan jo jotenkin ratkaistuksi.

Uusklassisen taloustieteen lähtökohdat huomioonottaen ei ole kovinkaan suuri yllätys, että sen edustajat ovat suhtautuneet institutionaaliseen taloustieteeseen aina melko innottomasti. Taloustieteen oppikirjoissa kiinnostus näyttää vähenevän sitä mukaa kuin taso nousee. Paljon on käytössä myös perusoppikirjoja, joiden indeksissä ei mainita edes ohimennen termiä 'instituutio' (esim. Stiglitz 1993). Hyviä oppikirjanomaisia esityksiä aiheesta on olemassa (esim. Kasper & Streit 1998), mutta niiden ajatusmaailma on vieras taloustieteen valtavirtaukselle.

Ekonomistien mielenkiinnon puutetta, tai heidän immuuniuttaan, suhteessa instituutioihin selitetään tässä artikkelissa ankkuroitumisella. Uusklassisen taloustieteen optimointilähestymistapa on aikoinaan osoittautunut hedelmälliseksi tiettyjen kysymysten, kuten vapaiden markkinoiden kuvitteellisen yleisen tasapainon, tarkastelussa. Menestyksen sokaisemina taloustieteilijät ovat jatkaneet lähestymistavan soveltamista ilmiöihin, kuten instituutioihin, joiden kohdalla se on riittämätön ja johtaa pahimmillaan virhepäätelmiin.

Institutionaalisessa taloustieteessä on valitusta menetelmällisestä otteesta riippumatta muodostettava ainakin karkea käsitys taloudenpitäjien päätöksenteosta todellisuuden olosuhteissa. Tarkastelen psykologisen selittämisen tarvetta seuraavassa kappaleessa. Tämän jälkeen esitän pääkohtia Hayekin *The Sensory Order* -kirjan psykologisesta teoriasta, jonka mukaan ihmisillä on toimissaan taipumus toistaa hyviksi kokemiaan sääntöjä. Artikkelin loppuosassa tarkastelen säännöistä kehittyviä yhteiskunnallisia instituutioita sekä taloustieteilijöiden hankaluuksia punoita ne kiinteäksi osaksi talousteoriaa.

### **Psykologisen taloustieteen tarve**

Itävaltalaisen taloustieteen piirissä taloustieteen tehtäviin ei yleensä katsota kuuluvan sen selittäminen, miksi taloudenpitäjät käyttäytyvät tietyllä tavalla tai mikä on heidän valintojensa sisältö. Esimerkiksi Hayek (1952b, 39) toteaa varsin yksiselitteisesti, että jos ihmisten toimintaa kyetään ylipäätään selittämään, tehtävä kuuluu psykologialle. Mises (1949, 123) ja Rothbard (1976, 32) edustavat samaa käsitystä.

Samanlainen käsitys on vakiintunut myös uusklassismiin, taloustieteen valtavirtaukseen. Uusklassisessa taloustieteessä omaksuttu rajanveto taloustieteellisen ja psykologisen selittämisen välillä käy hyvin selkeästi ilmi standardista kuluttajan teoriasta, jonka perusteet esitetään kaikissa alan oppikirjoissa (Stiglitz 1993, luku 8). Kuluttajan tavoite (hyödyn maksimointi) oletetaan annetuksi, ja tarjolla olevien hyödykkeiden vaikutus hyötyyn (hyötyfunktio) oletetaan tunnetuksi samoin kuin optimointitehtävän kaikki rajoitteet (hyödykkeiden hinnat ja kuluttajan tulot). Kuluttajan päätöksenteko typistyy tällaisessa kuvitteellisessa asetelmassa optimin ennaltaohjelmoiduksi laskemiseksi, ja taloustieteen tehtäväksi nähdään, Hayekin (1948, 35) termiä käyttäen, pelkästään valinnan logiikan erittelemineen. Edistyneemmissä oppikirjoissa perusmallia laajennetaan ottamalla huomioon esimerkiksi riski (Varian 1992, luku 11), mutta lähestymistapa pysyy muuten täysin samana.

Toinen esimerkki uusklassisesta käyttäytymisen teoriasta on Allingham–Sandmo -malli, jolla pyritään selittämään veronmaksajan päätöstä ryhtyä veronkiertoon. Myös siinä taloudenpitäjän oletetaan maksimoivan hyötyään. Mallissa veronmaksajan kokeman hyödyn odotusarvo riippuu nettotulon, kiinnijäämisriskin ja rangaistuksen suuruudesta (Allingham & Sandmo 1972, 325). Yksityiskohtien eroista huolimatta malli perustuu samaan näkemykseen käyttäytymisen selittämisen

luonteesta kuin kuluttajan teorian mallit. Tärkeimmiksi tuloksiksi saadaan erilaisten eksogeenisten muutosten vaikutukset valinnan logiikkaan.

Kumpikin tarkastelluista malleista perustuu rationaalisen valinnan oletukseen siten, kuin se on totuttu taloustieteessä ymmärtämään (Herne & Setälä 2000, 185). Stiglitz (1993, 28) esittelee oletuksen kirjansa luvun ”Thinking Like an Economist” alkajaisiksi. Rationaalisuus määritellään siinä hyvin erikoislaatuksella tavalla, ja järkevyyttä sanan normaalissa merkityksessä joudutaan erotukseksi kutsumaan rajoittuneeksi rationaalisuudeksi. Vanberg (1993, 177) toteaa, että parhaaseen päätökseen kaikin voimin pyrkiminen optimointimenetelmän loogista päättelyä jäljittelemällä voi johtaa todellisuuden olosuhteissa tosiasiallisesti paljon huonompiin tuloksiin kuin tyydyttävään päätökseen hakeutuminen sääntöjen avulla. Myöskään rationaalisissa odotuksissa ei ole välttämättä mitään kovin rationaalista, ja niiden kutsuminen pelkästään konsistenteiksi odotuksiksi olisikin Simonin (1979, 505) mielestä vähemmän harhaanjohtavaa.

Uusklassinen käyttäytymisen selitystapa saattaa riittää joidenkin talouden yleisten toimintaperiaatteiden alustavaan hahmottamiseen. Erityisesti soveltavassa tutkimustyössä nopeasti esiintuleva vaatimus selittää ja ennustaa taloudenpitäjien todellista käyttäytymistä edellyttää kehittyneempiä välineitä. Esimerkiksi Kirzner (1985, 26) ja Witt (1989, 413) mainitsevat tällaisten välineiden tarpeen.

Pintapuolinen tutkimustieto riittää osoittamaan, kuinka tavattoman kaukana kuluttajan ostokäyttäytyminen tosielämässä on uusklassisen teorian kuvitteellisen *homo economicus* -robotin laskelmoinnista. Bagozzi (2000, 106) toteaa, että taloudellinen lähestymistapa on aivan liian köyhä vangitsemaan kuluttajien käyttäytymisen monimutkaisia säännönmukaisuuksia. Olshavsky ja Granbois (1979, 98) päätyvät vanhastaan tunnettuun johtopäätökseen, jonka mukaan huomattavassa osassa tapauksia kuluttajat tekevät ostoksensa ilman mitään erityistä päätösprosessia. Käytännön tarpeita silmällä pitäen on luonnollisesti hyödyllistä tietää, mihin kuluttajien käyttäytyminen sitten perustuu.

Myös Allingham–Sandmo -mallin on havaittu selittävän kehnosti veronmaksajien todellista käyttäytymistä (Andreoni, Erard & Feinstein 1998, 850). Mallia on koetettu paikkailla olettamalla, että halua veronkiertoon vähentää vilpistä syntyvä häpeän tunne (Erard & Feinstein 1994, 74), muiden veronmaksajien rehellisyys (Myles & Naylor 1996, 52) ja julkisen talouden koettu oikeudenmukaisuus (Cowell 1992, 531). Kaikkien näiden pelastusyritysten ongelmana on niiden *ad hoc* -luonne. Kuten yleensä uusklassisessa taloustieteessä, oletusten muuttaminen on enemmänkin näpertelyä matemaattisten pulmien parissa kuin todellisuuden ongelmien tutkimista, eikä tuloksena kumuloidu mitään luotettavaa kokonaiskäsitystä asiasta (Hodgson 1999a, 4).

## **Ihmisen toiminta ja säännöt**

Hayekin psykologinen teoria ihmisen ajattelusta ja päätöksenteosta tarjoaa varteenotettavan tavan kehittää taloustiedettä realistisempaan suuntaan

luopumatta silti kokonaan sen aprioristisesta luonteesta. Oletetaan, että kuluttaja havaitsee tutun marketin maitotiskissä uutuustuotteen, tölkin salmiakkimaitoa, josta hän ei ole kuullut aikaisemmin edes puhuttavan. Hän ei myöskään tiedä tölkin hintaa, sillä kauppias on unohtanut liimata hintalapun tiskin reunaan. Vaikka rationaalinen valinta on uusklassisen kuluttajan teorian ahtaassa merkityksessä sula mahdottomuus, kuluttaja pystyy todennäköisesti tekemään melko viisaan ratkaisun tarvitsematta katua sitä suuremmin jälkeinpäin (Langlois 1986, 227).

Hayekin (1952a, 37-54) mukaan ihminen pyrkii mieltämään tuoreet havaintonsa vertaamalla niitä muistissaan oleviin samantapaisiin representaatioihin. Esimerkkinne kuluttaja ei ole ostanut koskaan lähimarketistaan salmiakkimaitoa, mutta hän on melkoisella varmuudella ostanut sieltä muita uutuustuotteita, hän on juonut eläissään hehtokaupalla maitoa, ja hän myös tuntee salmiakin maun. Vaikka muistista ei löydy yhtään täysin samanlaista tapausta, siellä on suuri määrä tapauksia, joissa on ainakin joitakin yhteisiä piirteitä, ja jotka siis kuuluvat samaan luokkaan kuin käsillä oleva tapaus (Vihanto 1998, 306). Sopivia luokkia voi olla paljon, ne voivat olla hyvin yksityiskohtaisesti määriteltyjä tai erittäin laajia, ja ne voivat muodostaa hierarkkisen järjestelmän.

Kuluttaja joutuu tekemään päätöksensä edellä lyhyesti kuvatun luokitteluprosessin perusteella. Jos hän pitää sekä maidosta että salmiakista ja hänellä on hyviä kokemuksia markettinsa uutuustuotteista, hän saattaa pitää järkevänä salmiakkimaitotölkin ostamista kokeeksi. Ratkaisun tekemistä helpottaa muiden imitointi. Mikään kuluttajan muistissa olevista luokista, joihin 'salmiakkimaito tutussa marketissa ilman tietoa hinnasta' tuntuu sopivan, ei yksin määrää hänen käyttäytymistään. Kuhunkin luokkaan sisältyvä tieto saa Hayekin (1969, 40) mukaan aikaan enintään taipumuksen toimia tietyllä tavalla, ja vasta tällaiset taipumukset yhdessä muovaavat päätöksen lopullisen sisällön.

Taloudellisen kehityksen nykytila riippuu siitä, millaisia ovat olleet sitä edeltäneet vaiheet. Denzau ja North (1994, 22) pitävät ihmismielen toimintaperiaatteita keskeisenä syynä tällaiseen polkusidonaisuuteen. Loasby (1999, 39) ja Vihanto (1998, 314) korostavat muuntelua, jota erilaisesta kokemushistoriasta johtuvat yksilöiden mielen rakenne-erot aiheuttavat talouden innovatiivisessa evoluutioprosessissa. Historiatutkimuksessa polkuväittämä on hyödyllinen apuväline (Riukulehto 2000, 464), ja sitä voidaan käyttää esimerkiksi Suomen puolustusmenojen kehityksen selittämisessä maailmansotien välisenä aikana (Eloranta 1997, 198).

Ihmisen tiedonkäsittelyyn sisältyy muitakin kognitiivisia prosesseja kuin edellä mainitut. Näitä ovat havaitseminen, valikoiva tarkkaavaisuus ja muistitoiminnot (Laarni, Kalakoski & Saariluoma 2001, 87). Jokaisessa on taloustieteen kannalta mielenkiintoisia piirteitä, jotka eivät ole kuitenkaan yhtä keskeisiä kuin ajatteluun liittyvät, ja jotka jäävät tämän vuoksi yleensä vähemmälle huomiolle psykologisessa taloustieteessä.

Ihmisen käyttäytyminen on Hayekin teoriassa sellaisten toimintatapojen toistamista, joiden yksilö on havainnut omien kokemustensa perusteella toimivan tai joita hän pitää muuten hyvinä. Käyttäytyminen on Hayekin (1963, 44) termin ikään kuin sääntöjen noudattamista siitä

riippumatta, pystyykö yksilö pukemaan ne sanoiksi tai edes hahmottamaan käyttäytymistään niiden avulla.

Säännöt auttavat ihmisiä toimimaan useimmissa tapauksissa tarvitsematta juuri uhrata huomiota päätösten tekemiseen (North 1990, 22). Tietoisien harkinnan aste vaihtelee eri tilanteissa (Hodgson 1988, 114). Säännöt voivat näin myös olla vebleniläisiä vaistoja tai tottumuksia (Twomey 1998, 442). Missään vaiheessa ei ole välttämättä tarpeen luopua Misesin (1949, 42) ja muiden itävaltalaisien korostamasta metodologisesta individualismista (Rutherford 1994, 532).

Rajoittunutta rationaalisuutta tutkivat taloustieteilijät päätyvät yleensä hyvin samantapaiseen näkemykseen ihmisen käyttäytymisen perusluonteesta. Esimerkkeinä voidaan mainita Nelson ja Winter (1982, 97), O'Driscoll ja Rizzo (1986, 258), Vanberg (1993, 176), March (1994, 57) ja Simon (1996, 27). Sääntöjä kutsutaan usein heuristiikoiksi (Tversky & Kahneman 1974, 3).

Perusteluna sääntöjen esiintymiselle ihmisen käyttäytymisessä on edellä esitetty tietämättömyyttä tai aitoa epävarmuutta. Syynä voivat myös olla kognitiiviset rajoitteet. Säännöt ovat keino säästää päätöksenteossa tarvittavia mielen niukkoja voimavaroja, ja ne kuuluvat tässä mielessä luonnostaan taloustieteellisen selittämisen piiriin. Uusklassisessa taloustieteessä ihmisen aivokapasiteetti oletetaan rajattomaksi ja ilmaiset lounaat mahdollisiksi päätöksenteossa. Niukkuus ei siis olekaan niin keskeinen periaate kuin Stiglitz (1993, 10) antaa ymmärtää oppikirjansa alussa. Kun optimointimalleihin sisällytetään vain osa toiminnan kustannuksista, niiden johtopäätöksistä tulee pakosta harhaisia (Loasby 1999, 32). Conlisk (1996, 686) tarkastelee temppuja, joilla uusklassikot koettavat lakaista oppinsa sisäisen ristiriitaisuuden vaivihkaa maton alle. Ristiriidan kanssa on tukala elää, ja siitä ääneen puhumista pidetäänkin uusklassismin piirissä hyvien tapojen vastaisena ja jopa merkinä ammattitaidon puutteesta.

Tietokoneet pystyvät käsittelemään annettua tietoa ihmisaivoja tehokkaammin. Esimerkiksi pankit voivat siirtää kulutusluottopäätöksiä menestyksellä tietokoneohjelman vastuulle (Sinha & Richardson 1996, 231). Suurimmatkaan koneet eivät pysty käymään kaikkia vaihtoehtoja läpi riittävän monimutkaisissa tilanteissa kuten shakkipelissä, jolloin on tyydyttävä heuristisiin ratkaisuihin (Drobak 2000, 280). Heuristiikan valinta itsessään on kertalukua mutkikkaampi tehtävä (Simon 1979, 504), eikä tietokone sen paremmin kuin ihminenkään pysty määrittämään ratkaisun epätäydellisyyden astetta optimoimalla (Conlisk 1996, 687).

## **Instituutioiden kehittyminen**

Kansantaloustiede on yhteiskuntatiede, ja se on kiinnostunut ihmisen käyttäytymisestä lähinnä vain sen tahattomien vaikutusten kannalta (Hayek 1952b, 39). Psykologisella tutkimuksella on siinä pelkkä välinearvo. Kun taloudenpitäjät noudattavat toiminnassaan sääntöjä, jotka pysyvät ainakin osittain pitkiä aikoja vakaina, ja jotka ovat usein ainakin osalle yhteisön

jäsenistä yhteisiä, seurauksena on talouden kokonaistasolla tiettyjä säännönmukaisuuksia. Niitä on tapana kutsua instituutioiksi.

Merkkiuskollisuus on esimerkki säännöstä, jota tarjolla olevien hyödykkeiden ominaisuuksista tietämätön kuluttaja saattaa noudattaa pyrkiessään hyvään ostopäätökseen. Kuluttaja on silloin taipuvaisempi ostamaan kahdesta samanhintaisesta salmiakkimaitotölkistä Valion kuin jonkun täysin tuntemattoman meijerin tuotteen (North 1981, 35). Ainakin osittain samasta ilmiöstä on kysymys, kun Orion Pharma pystyy myymään kahta erinimistä mutta muuten samanlaista ibuprofeenivalmistettaan eri hintaan. 400 milligramman vahvuinen Burana maksaa tällä hetkellä käsikaupassa noin 50 % enemmän kuin vastaava Ibusal.

Jokainen markkinoilla toimiva oppii ennen pitkää kantapään kautta tuotemerkkien tuovan helpotusta epätäydellisen informaation ongelmaan. Mekanismi on mahdollista ymmärtää myös teoreettisesti. Tunnetun *brandin* omistaja menettää tulevia kauppoja enemmän kuin tuntemattoman myyjä tuottaessaan pettymyksen, sillä ostajat voivat vaihtaa helpommin kokemuksia keskenään (Vihanto 2000, 320).

Monet instituutiot kuten tuotemerkki, kauppatori, pörssi ja raha ovat syntyneet spontaanisti, ikään kuin näkymättömän käden ohjauksessa. Tällaiset markkinainstituutiot voivat myös säilyä ilman minkäänlaista ulkoista voimaansaattamismekanismia yksinkertaisesti sen vuoksi, että markkinoilla toimivien yksityisten etujen mukaista on toimia niiden mukaisesti. Myyjien kannattaa ottaa käyttöön tuotemerkkejä ja vaalia mainettaan, ja ostajien kannattaa suosia merkkituotteita, koska kummatkin pääsevät näin paremmin tavoitteisiinsa. Itävaltalaisen taloustieteen luoja Carl Menger selitti jo 1870-luvulla rahan ”orgaanista” syntymekanismia samoilla periaatteilla (Mäki 1990, 302).

Markkinainstituutiot toimivat kansantalouden kannalta vielä paremmin, kun markkinasanktioita ovat tukemassa moraaliset ja oikeudelliset sanktiot. Valtiovalta pystyy esimerkiksi auttamaan myyjää *goodwillin* hankkimisessa määrittelemällä omistusoikeudet tuotemerkkeihin. Suojaamalla tuotemerkit luvattomalta käytöltä ja tuomitsemalla piraattikopioiden myyjät vahingonkorvauksiin valtio luo puitteita markkinoiden toiminnalle puuttumatta markkinaprosessin tulosten yksityiskohtiin. Pidemmälle menevästä lainsäädännöstä on kysymys, kun valtio suojaa yleisnimiä kuten terveydenhuollon ammattinimikkeitä, ja hyväksyy vain tietyt vaatimukset täyttävät ammattihenkilöt keskusrekisteriinsä (Vihanto 1996, 88).

Kaikissa tässä tarkastelluissa tapauksissa instituutiot ovat laajassa mielessä pelisääntöjä siten, kuin North (1990, 3) tarkoittaa omassa määritelmässään. Ne luovat vakautta yhteiskuntaan lisäämällä ihmisten toiminnan ennustettavuutta (Hayek 1973, 97), mutta ne jarruttavat samalla yhteiskunnan kehitystä luomalla lukkiutumia (Hayek 1973, 88). Vaikka instituutiot ovat yleensä sosiaalisen evoluutioprosessin tahattomia tuloksia ja tieto niistä on suureksi osaksi hiljaista, niitä voidaan yrittää valita yhteiskuntasopimuksen kaltaisilla tietoisilla menettelyillä (Vihanto 1995, 232). Lakeja säädettyä yksimielisyys on itävaltalaisen subjektivismiin kannalta luonnollinen arviointikriteeri.

## Optimointilähestymistavan rajallisuus

Instituutio talousteorian terminä on edellä ymmärretty yhteiskunnan tasolla ilmeneväksi säännönmukaisuudeksi joko ihmisten käyttäytymisessä tai sen tahattomissa vaikutuksissa. Mikä tahansa esimerkiksi laboratoriokokeessa havaittu invarianssi ei riitä, vaan instituution on aina liityttävä ihmisten välisiin suhteisiin ja ilmettävä laajalti yhteiskunnassa. Instituutiot yhdessä johtavat järjestykseen, jonka hyödyllisyys ihmisten kannalta, kuten Hayek (1973, 44) jaksaa toistuvasti muistuttaa, riippuu täysin sääntöjen tarkoituksenmukaisuudesta.

Instituution luonne käy ilmi seuraavista määritelmistä:

[Social institution] is here defined as a social organization which, through the operation of tradition, custom or legal constraint, tends to create durable and routinized patterns of behaviour (Hodgson 1988, 10).

'Institutions' is the word that evolutionary (institutional) economists use for the regular patterned behaviour of people in a society and for the ideas and values associated with these regularities (Neale 1994, 402).

An institution is defined as a social construct for a coherent system of shared and enforced norms (Sjöstrand 1995, 28).

Institutions reflect behavior that is highly organized, in the sense that the behavior represents a relatively predictable or non-random pattern. And such patterns emerge as the result of the following of rules (Langlois 1992, 166).

Institutions are the social crystallization of rule-following behavior or, in other words, the overall pattern of many individuals following a similar rule (O'Driscoll & Rizzo 1985, 6).

Terminologia vaihtelee, mutta kaikissa haetaan osapuilleen samaa ajatusta.

Yksilöjen toiminnassa noudattamista säännöistä kehittyvät instituutioita, tyypillisesti imitoinnin kautta, ja instituutiot puolestaan muovaavat yksilöiden toimintaa (Hodgson 1999b, 536). Säännöt ja instituutiot liittyvät siis saumattomasti yhteen. Uusklassisen taloustieteen kykenemättömyys ymmärtää instituutioiden perusluonnetta ja kehittää niitä selittävää teoriaa johtuu juuri tästä kytkennästä. Optimointikäyttäytymisessä saattaa esiintyä instituutioiden kaltaisia säännönmukaisuuksia, mutta ne eivät synny tiedollisten ja kognitiivisten rajoitteiden seurauksena kuten todellisuuden instituutiot.

Tehtävän epätoivoisuudesta huolimatta taloustieteilijät yrittävät selittää instituutioiden syntymistä optimointiteorian välineillä. Esimerkiksi Williamson (1985, 90) näkee vertikaalisen integraation, tai panostuotannon sisäyttämisen, lähinnä keinoksi hillitä investointien sopimusspesifisyydestä aiheutuvia transaktiokustannuksia. Teorian soveltajat jättävät tarkastelematta, tai tyytyvät vain ohimennen mainitsemaan kuten North (1990, 81), *make or buy*-päätöksen vaikutukset uuden tiedon löytymiseen talouden dynaamisessa evoluutioprosessissa (Loasby 1991, 85). Hämäräksi myös jää, miten

sopimusosapuolten vaikeudet ymmärtää toisiaan vaikuttavat yrityksen kokoon (Langlois & Foss 1999, 210), miten rajoittunut rationaalisuus ylipäätään vaikuttaa yrittäjien kykyyn rakentaa hallintajärjestelmiä (Slater & Spencer 2000, 69), ja miten ihmiset oikeastaan ymmärtävät instituutioiden merkityksen (Lachmann 1994, 283).

Rowe (1989, 36) selittää vastaavalla tavalla sääntöjen esiintymistä aikakonsistenssiongelman optimaalisena ratkaisuna. Schotter (1994, 562) puolestaan näkee instituutiot yhteiskunnan jäsenten välisten pelien Nash-tasapainoina. Yleistä on pitää normeja yksinkertaisesti annettuina joko osana optimoijan preferenssejä tai rajoitteita (Goldfarb & Griffith 1991, 66).

Uusklassinen tutkimus ei ole hyödytöntä, mutta se on riittämätöntä ja usein harhaanjohtavaa. Esimerkiksi peliteoriassa mallien tasapainot ovat usein liian huonoja tai niitä on liian paljon suhteessa todellisuuteen. Bazerman *et al.* (1998, 87) toteavat kokeelliseen tutkimukseen nojautuen, että peliteoria ennustaa varsin huonosti ihmisten käyttäytymistä *ultimatum*-peleissä. Evolutionaarisen peliteorian tutkijat, kuten Young (1993, 59), koettavat vähentää tasapainojen määrää tekemällä mallista toiseen vaihtuvia *ad hoc*-olettamuksia pelaajien algoritmeista. Tämä johtaa umpikujaan, sillä evoluutioprosessien lopputulokset ovat aina tuntemattomia ja analyysi jää näin roikkumaan ilmaan kummastakin päästään (Bianchi 1994, 28).

Simon (1996, 38) katsoo peliteorian arvokkaimmaksi tutkimustulokseksi sen osoittamisen, että rationaalisuus ei ole itse asiassa määriteltävissä kognitiivisesti rajoittumattomien ihmisten välisissä vuorovaikutussuhteissa. Mirowski (1986, 121) puhuu rationaalisuuden Pandoran lippaasta, jonka peliteoria on pahaa aavistamatta aukaissut, ja josta on paljastunut käsitteen ongelmallisuus kaikessa koruttomuudessaan. Oligopoliteorian takkuinen historia on kaikkien tuntema esimerkki skandaalin mittasuhteista (Loasby 1999, 7).

Optimointilähestymistapaa puolustellaan usein sillä, että se tarjoaa taloudellisen näkökulman yhteiskunnallisiin ilmiöihin. Yhteiskuntatieteissä saa ja pitääkin olla erikoisaloja, jotka valottavat samojen ilmiöiden eri puolia. Tieteenalan määrittelemisen pelkäämistään sen käyttämisen menetelmän mukaan sisältää kuitenkin vaaran, että kritiikki torjutaan liian helposti ja tieteen edistyminen näin estetään (Hodgson 1993, 8). Uusklassisen taloustieteen helmasynti on imperialistinen taipumus korostaa vain oman lähestymistavan erinomaisuutta ja silmiinpistävä haluttomuus ymmärtää ilmiöitä kokonaisuutena. Uusklassikkoa voisi verrata lääkäriin, joka ilmoittaa osaavansa hoitaa ainoastaan tupakoinnista eikä esimerkiksi ilmansaasteista johtuvia keuhkokasvaimia, mutta joka ei kuitenkaan pysty sanomaan yhdessäkään käytännön tilanteessa, mistä tuumori loppujen lopuksi johtuu.

Väärän menetelmän riskit tulevat selvimmin ilmi silloin, kun tutkimustuloksia käytetään normatiivisten hyvinvointiarvioiden perustana. Esimerkiksi horisontaalinen hintakartelli kahden yrityksen välillä on erittäin suurella todennäköisyydellä kansantaloudellisesti tehoton, kun se on optimoinnin tulos. Yhtä varmaa kartellien haitallisuus ei sen sijaan ole reaali maailman olosuhteissa, joissa toimintaympäristön epävarmuutta ja monimutkaisuutta vähentävät instituutiot voivat parantaa merkittävästi päätöksenteon laatua (Vihanto 1996, 85).

Uusklassinen instituutiotarkastelu johtaa markkinoiden epäonnistumisen liioitteluun myös julkishyödykkeiden kohdalla. Julkishyödyketuotannossa esiintyvä vapaamatkustajaongelma voi johtua vääränlaisista kannustimista, kuten rationaalisen valinnan teoria väittää (Nurmi 2000, 424). Syynä saattaa myös olla tiedon puute. Lane (1995, 110) toteaa, että pelkkä tiedon lisääminen muiden panoksesta yhteiseksi hyväksi lievittää tämän takia ongelmaa ja vähentää samalla julkisen vallan väliintulon tarvetta. Vastaavasti tieto muiden veronmaksajien rehellisyydestä pyrkii vähentämään veronkiertoa, kuten edellä on todettu.

Instituutioista markkinat kokonaisuutena tai markkinajärjestys lienee se, jonka kohdalla taloustieteilijät ovat menneet pahiten metsään. Hayek yritti todistaa, joskin huonolla menestyksellä, jo 1930-luvulla surullisen kuuluisassa sosialismikiistassa, että vapaan markkinatalouden suuri etu on sen kyvyssä löytää tietoa (Streissler 1992, 66). Markkinoiden spontaania ja avointa löytämisprosessia on mahdotonta ymmärtää malleissa, joissa kaikki tarpeellinen tieto oletetaan jo kuin ihmeen kaupalla löydettyksi, ja ainoaksi ongelmaksi jää optimin rutiiniluontoinen laskenta (Kirzner 2000, 26). Optimointiajattelu johtaa systemaattiseen harhakuvitelmaan julkisen vallan keskitetyn päätöksenteon erinomaisuudesta ja vapaiden markkinoiden taipumuksesta toimia tehottomasti.

## Uusklassikoiden ankkuroituminen

Taloustieteilijät ovat samanlaisia tiedollisesti ja kognitiivisesti rajoittuneita ihmisiä kuin kaikki muutkin. Heidän tekemiään valintoja tutkimustyönsä kohteista ja menetelmistä voidaan tämän vuoksi selittää edellä tarkastellun psykologisen teorian avulla. Seuraavassa nojaututaan institutionaaliseen tieteensosiologian teoriaan, jota Loasby on monissa julkaisuissaan kehittänyt erityisesti Smithin, Popperin ja Kuhnin ajatusten pohjalta.

Tieteenharjoittajat tekevät työhönsä liittyviä päivittäisiä ratkaisuja noudattamalla hyviksi havaitsemiaan sääntöjä. Tiedeyhteisössä laajalti ja pitkään esiintyvät säännönmukaisuudet ovat tieteen instituutioita ja näistä muodostuvat järjestelmät tieteen paradigmoja. Yksittäiselle tutkijalle helppo ratkaisu on omaksua jonkin olemassa olevan paradigman toimintatavat (Loasby 1999, 45). Paradigmat helpottavat päätöksentekoa epävarmuuden oloissa, säästävät kognitiivisia voimavaroja ja muodostavat tiedeyhteisön sosiaalisen pääoman (1999, 46). Tieteen erottaminen epätieteestä perustuu paradigman luonteesta johtuen väistämättä jonkinlaisen konsensuskriteerin käyttöön (Loasby 1986, 42).

Paradigmoista on suurta hyötyä tieteen edistymiselle. Tutkijoiden työskentelyä halvaannuttaa jatkuva epätietoisuus erityisesti siitä, onko ainutkaan heidän esittämistään väittämistä lopultakaan tosi ja tieteeksi kelpaava (Loasby 1989, 163). Paradigman ”yhdistävät periaatteet” luovat sen piirissä toimiville huojentavan illuusion epävarmuuden hallitsemisesta ja suotuisat edellytykset tiedon lisäämiselle paradigman sisällä (Loasby 1999, 9). Tutkimustyön tehokkuus kasvaa myös sitä kautta, että ajattelun niukkoja resursseja vapautuu yleisten vaikeuksien rutiiniluontoisesta pohdiskelusta

vaativimpien ongelmien luovaan ratkaisuun (1999, 37). Paradigma on lisäksi hyödyllinen edistessään eri tutkijoiden ponnistelujen koordinoitumista matkalla kohti yhteistä päämäärää (Loasby 1991, 36).

Paradigmoista on myös haittaa, ja pahimmillaan niistä kasvaa tulppia tieteen kehitykselle. Jotta paradigma pystyisi tarjoamaan tarvittavan tukipisteen ainakin joksikin aikaa kaoottisessa maailmassa, sen on väistämättä edellytettävä keskuudessaan tiettyä dogmatismia (Loasby 1984, 399). Tämä hidastaa tutkijoiden mahdollisuuksia uudistaa paradigman pelisääntöjä, kun vanhat osoittautuvat ajan kuluessa epätarkoituksenmukaisiksi (Loasby 1999, 44). Sekä pysyvyys että uudistumiskyky ovat menestyvän paradigman tunnusmerkkejä, ja ydinkysymys on sopivan balanssin löytäminen niiden välillä (1999, 12). Vanhentuneista opinkappaleista ei ole viisasta pitää ikenet irvellään kiinni, mutta uusien perässä ei myöskään pitäisi juosta aina kun tieteen tuulet tuntuvat vähän kääntyvän.

Tieteellinen niin kuin mikä tahansa muukin edistys edellyttää muuntelua (Loasby 1999, 23). Sosiaalisessa evoluutiossa tärkein variaation lähde on ihmisten erilaisuus ja heidän vaihteleva kykynsä löytää uusia ideoita. Paradigma voi tämän perusteella edistää omaa uusiutumistaan sietämällä keskuudessaan toisinajattelijoita (1999, 47) sekä tukemalla monitieteistä tutkimustyötä (Loasby 1976, 109) ja paradigmojen välistä liikkuvuutta (Loasby 1991, 92) mustasukkaisen rajavartioinnin sijaan.

Kansantaloustieteen uusklassisen paradigman keskeisin instituutio on optimointiolettamus. Se helpottaa suuresti yksittäisen tutkijan elämää kamppailussa tietämyksen ja kognition rajallisuuden kanssa. Olettamuksessa on irvokkainta, että se todistaa juuri sellaisen inhimillisen epätäydellisyyden olemassaolosta, jonka uusklassikot haluavat kieltää tutkimuksensa kohteilta. Tämä on yksi monista ristiriidoista, jotka ovat vähitellen tehneet uusklassismista taantuvan paradigman ja pakottaneet sen kannattajat kaivautumaan puolustusasemiin. Taloustieteilijöiden epärationaalista taipumusta takertua yli aikansa eläneeseen paradigmaan voidaan selittää saman psykologisen teorian avulla kuin edellä paradigman syntymistä.

Ihmisten on havaittu noudattavan hyvin monenlaisissa päätöstilanteissa heuristiikkaa, jossa ajattelu perustuu johonkin kyseisen tehtävän kannalta ehkä täysin mielivaltaiseen alkuarvoon tai ankkuriin. Esimerkiksi yrityksen johtaja voi pitää tämän vuoden myyntiä lähtökohtana ensi vuoden myyntibudjettia laatiessaan (Hogarth 1987, 54), valuuttakeinottelija euron heikkenemistä lähipäivien kurssikehitystä ennakoidessaan (De Grauwe 2000, 17), valamies kantajan vaatimusta kohtuullista vahingonkorvausta harkitessaan (McCaffery, Kahneman & Spitzer 2000, 267), ja yrittäjä tämän hetken hintoja hintaennusteita tehdessään (Mises 1949, 336). Uusklassisen taloustieteen edustajilla on vastaavasti lähes vaistomainen taipumus muotoilla kaikki vastaantulevat tutkimusongelmat optimointimallien muotoon.

Ankkuroitumisheuristiikka tuottaa monesti hyviä tuloksia ja sitä on opittu noudattamaan, koska ihmisen ympäristö pysyy usein melko vakaana. Uusklassisen taloustieteen optimointimenetelmä soveltuu hyvin joidenkin kysymysten tarkasteluun. Esimerkiksi markkinoiden monimutkaisten

vuorovaikutussuhteiden ymmärtäminen ilman yleistä tasapainoteoriaa olisi melko vaikea tehtävä. Instituutioiden on erinomainen esimerkki keskeisestä taloudellisesta ilmiöstä, jonka selittämiseen menetelmä ei alkuunkaan sovellu (Pålsson Syll 1992, 33).

Optimointimenetelmän menestys on erehdyttänyt suuren osan taloustieteilijöistä kuvittelemaan, että se on kaikkivoipa ja jokaiseen esilletulevaan ongelmaan sopiva. Jotkut puhuvat tässä yhteydessä jopa taloustieteen ”autismista” (Post-autistic Economics Network 2001). Lääketieteessä autismilla tarkoitetaan psykiatrista kehityshäiriötä, jolle on ominaista kyvyttömyys reagoida ulkoisiin ärsykkeisiin ja sairaaloinen taipumus uppoutua omaan mielikuvamaailmaan. Uusklassinen taloustiede saattaa jopa antaa vaikutelman suuren luokan tieteellisestä fuskusta, jota Hodgsonin (1999a, 9) mukaan edes sen innokkaimmat pönkittäjät eivät aina tunnu ottavan täydestä. Huijaukseen ajautuvat muita herkemmin uraansa aloittelevat opportunistit, joille hyvä virka ja helppo raha ovat tärkeämpiä kuin puhtaan tieteen idealismi.

Päätösilluutioista on vaikea päästä eroon, sillä ajatteluprosessien virheelliset lähtökohdat ovat usein tiedostamattomia (Saariluoma, Maartola & Niemi 1998, 28). Frey ja Eichenberger (1994, 219) esittävät, että anomaliat pyrkivät vähitellen häviämään, kun kilpailu pakottaa päätösvirheisiin sortuvat korjaamaan asenteitaan. Uusklassisen taloustieteen edustajilla on edessään täydellinen ajattelutavan muutos, jos he mielivät esittää järkeviä tulkintoja kansantalouden instituutioista ja pysyä hengissä taloustieteen lukuisten heterodoksioiden puristuksessa. Coupén (2001) kokoamalla 200 ekonomistin rankinglistalla on vain kolme tämän artikkelin lähteissä mainittua kirjoittajaa (Stiglitz, Andreoni ja Frey), mutta tilanne muuttuu väistämättä tulevaisuudessa.

Kansantaloustieteen koulukuntien välisessä kisassa on mukana täysin purjein itävaltalainen taloustiede, jota Foss (1997, 249) pitää uusinstitutionalismien edelläkävijänä. Itävaltalaiset voivat puhalttaa oppeihinsa vielä lisää kilpailukykyä muuttamalla tämän artikkelin viitoittamalla tavalla varovasti kurssia kohti psykologista selittämistapaa. Veblen (1898, 73–74) esitti jo sata vuotta sitten samansuuntaisen suosituksen itävaltalaisen taloustieteen hedonismiksi korvaamiseksi ajanmukaisemmalla ihmiskäsityksellä. Tavoitteena on Eggertssonin (1996, 18) kaipaama tutkimusohjelma, jonka käsitys ihmisen päätöksenteosta on psykologisesti perinteistä rationaalisen valinnan teoriaa rikkaampi, muttei kuitenkaan liian monimutkainen suhteessa odotettavissa olevaan hyötyyn instituutioiden synnyn ja säilymisen selittämisessä. Tuloksena on Samuelsen (1989, 64) tarkastelemien yhtäläisyyksien lisääntyminen entisestään itävaltalaisen ja hänen edustamansa institutionaalisen taloustieteen välillä. Missään vaiheessa ei ole tarkoitus luopua taloustieteen tavasta tehdä oletuksia, vaan ainoastaan valita oletukset aikaisempaa järkevämmin (Kasper & Streit 1998, 44).

Kansantaloustieteellinen tutkimus olisi korkea aika saada työnnettyksi Suomessakin uudelle uralle kansainvälisiä kokemuksia seurailleen. Uutta tutkimusohjelmaa voitaisiin meillä kutsua Hodgsonin (1999a, 13) nimiehdotuksen mukaan institutionaaliseksi taloustieteeksi. Sen rakentamisessa tarvitaan paitsi kansantaloustieteilijöitä myös esimerkiksi

taloushistorian, kognitiivisen psykologian, filosofian ja hallintotieteen tutkijoiden ennakkoluulotonta panosta.

## Lähteet

### **Allingham & Sandmo 1972**

Allingham, Michael G. & Agnar Sandmo: Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics* 1(3-4), 323-338.

### **Andreoni, Erard & Feinstein 1998**

Andreoni, James, Brian Erard & Jonathan Feinstein: Tax Compliance. *Journal of Economic Literature* 36(2), 818-860.

### **Bagozzi 2000**

Bagozzi, Richard P.: The Poverty of Economic Explanations of Consumption and an Action Theory Alternative. *Managerial and Decision Economics* 21, 95-109.

### **Bazerman et al. 1998**

Bazerman, Max H., Robert Gibbons, Leigh Thompson & Kathleen L. Valley: Can Negotiators Outperform Game Theory? Kirjassa Jennifer J. Halpern ja Robert N. Stern (toim.): *Debating Rationality. Nonrational Aspects of Organizational Decision Making*. ILR Press, Ithaca 1998, 78-98.

### **Bianchi 1994**

Bianchi, Marina: Evolutionary Metaphors and the Justification of Economic Efficiency. *Finnish Economic Papers* 7(1), 17-29.

### **Conlisk 1996**

Conlisk, John: Why Bounded Rationality? *Journal of Economic Literature* 34(2), 669-700.

### **Cowell 1992**

Cowell, Frank A.: Tax Evasion and Inequity. *Journal of Economic Psychology* 13(4), 521-543.

### **Coupé 2001**

Coupé, Tom: Revealed Performances. Worldwide Rankings of Economists and Economics Departments.  
<<http://student.ulb.ac.be/~tcoupe/earanking1.pdf>>, 17.6.2001.

### **De Grauwe 2000**

De Grauwe, Paul: *Exchange Rates in Search of Fundamentals: The Case of the Euro-Dollar Rate*. Centre for Economic Policy Research (CEPR), Discussion Paper Series No. 2575, London.

**Denzau & North 1994**

Denzau, Arthur T. & Douglass C. North: Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. *Kyklos* 47(1), 3–31.

**Drobak 2000**

Drobak, John N.: A Cognitive Science Perspective on Legal Incentives. Kirjassa Claude Ménard (toim.): *Institutions, Contracts and Organizations. Perspectives from New Institutional Economics*. Edward Elgar, Cheltenham 2000, 279–290.

**Eggertsson 1996**

Eggertsson, Thráinn: A Note on the Economics of Institutions. Kirjassa Lee J. Alston, Thráinn Eggertsson ja Douglass C. North (toim.): *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge University Press, New York 1996, 6–24.

**Eloranta 1997**

Eloranta, Jari: Julkista ja yksityistä. Maanpuolustuksen taloudelliset realiteetit Suomessa 1920–1939. Kirjassa Juha-Antti Lamberg ja Jari Ojala (toim.): *Uusi institutionaalinen taloushistoria. Johdanto tutkimukseen*. Atena, Jyväskylä 1997, 171–205.

**Erard & Feinstein 1994**

Erard, Brian & Jonathan S. Feinstein: The Role of Moral Sentiments and Audit Perceptions in Tax Compliance. *Public Finance* 49, Supplement, 70–89.

**Fischer 1990**

Fischer, Stanley: Rules versus Discretion in Monetary Policy. Kirjassa Benjamin M. Friedman ja Frank H. Hahn (toim.): *Handbook of Monetary Economics*, osa 2. North-Holland, Amsterdam 1990, 1155–1184.

**Foss 1997**

Foss, Nicolai J.: On Austrian and Neo-institutional Economics. Kirjassa Willem Keizer, Bert Tieben ja Rudy van Zijp (toim.): *Austrian Economics in Debate*. Routledge, London 1997, 243–263.

**Frey & Eichenberger 1994**

Frey, Bruno S. & Reiner Eichenberger: Economic Incentives Transform Psychological Anomalies. *Journal of Economic Behavior and Organization* 23, 215–34.

**Goldfarb & Griffith 1991**

Goldfarb, Robert S. & William B. Griffith: Amending the Economist's "Rational Egoist" Model to Include Moral Values and Norms, Part 2: Alternative Solutions. Kirjassa Kenneth J. Koford ja Jeffrey B. Miller (toim.): *Social Norms and Economic Institutions*. University of Michigan Press, Ann Arbor 1991, 59–84.

**Hayek 1948**

Hayek, F. A.: *Individualism and Economic Order*. Routledge & Kegan Paul, London 1976.

**Hayek 1952a**

Hayek, F. A.: *The Sensory Order. An Inquiry into the Foundations of Theoretical Psychology*. Routledge & Kegan Paul, London 1952.

**Hayek 1952b**

Hayek, F. A.: *The Counter-Revolution of Science. Studies on the Abuse of Reason*. Free Press, Glencoe 1952.

**Hayek 1963**

Hayek, F. A.: Rules, Perception and Intelligibility. Kirjassa *Studies in Philosophy, Politics and Economics*. Routledge & Kegan Paul, London 1967, 43–65.

**Hayek 1969**

Hayek, F. A.: The Primacy of the Abstract. Kirjassa *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*. Routledge & Kegan Paul, London 1978, 35–49.

**Hayek 1973**

Hayek, F. A.: *Rules and Order. Law, Legislation and Liberty. A New Statement of the Liberal Principles of Justice and Political Economy*, osa 1. Routledge & Kegan Paul, London 1973.

**Heiner 1983**

Heiner, Ronald A.: The Origin of Predictable Behavior. *American Economic Review* 73(4), 560–595.

**Herne & Setälä 2000**

Herne, Kaisa & Maija Setälä: Rationaalisen valinnan teorian rakenne ja tieteellisen edistyksen arviointi. *Politiikka* 42(3), 180–194.

**Hodgson 1988**

Hodgson, Geoffrey M.: *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Polity Press, Cambridge 1988.

**Hodgson 1993**

Hodgson, Geoffrey M.: *Economics and Evolution. Bringing Life Back into Economics*. Polity Press, Cambridge 1993.

**Hodgson 1999a**

Hodgson, Geoffrey M.: *Evolution and Institutions. On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*. Edward Elgar, Cheltenham 1999.

**Hodgson 1999b**

Hodgson, Geoffrey M.: Institutions and Habits. Kirjassa Phillip Anthony O'Hara (toim.): *Encyclopedia of Political Economy*, osa 1. Routledge, London 1999, 535–538.

**Hogarth 1987**

Hogarth, Robin M.: *Judgement and Choice. The Psychology of Decision*, 2. painos. John Wiley & Sons, Chichester 1987 (1. painos 1980).

**Kasper & Streit 1998**

Kasper, Wolfgang & Manfred E. Streit: *Institutional Economics: Social Order and Public Policy*. Edward Elgar, Cheltenham 1998.

**Kirzner 1985**

Kirzner, Israel M.: *Discovery and the Capitalist Process*. University of Chicago Press, Chicago 1985.

**Kirzner 2000**

Kirzner, Israel M.: *The Driving Force of the Market. Essays in Austrian Economics*. Routledge, London 2000.

**Laarni, Kalakoski & Saariluoma 2001**

Laarni, Jari, Virpi Kalakoski & Pertti Saariluoma: Ihmisen tiedonkäsittely. Kirjassa Pertti Saariluoma, Matti Kamppinen ja Antti Hautamäki (toim.): *Moderni kognitiotiede*. Gaudeamus, Helsinki 2001, 85–127.

**Lachmann 1994**

Lachmann, Ludwig: *Expectations and the Meaning of Institutions. Essays in Economics by Ludwig Lachmann*. Routledge, London 1994.

**Lane 1995**

Lane, Robert E.: What Rational Choice Explains. *Critical Review* 9(1–2), 107–126.

**Langlois 1986**

Langlois, Richard N.: Rationality, Institutions, and Explanation. Kirjassa Richard N. Langlois (toim.): *Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics*. Cambridge University Press, Cambridge 1986, 225–255.

**Langlois 1992**

Langlois, Richard N.: Orders and Organizations: Toward an Austrian Theory of Social Institutions. Kirjassa Bruce J. Caldwell ja Stephan Boehm (toim.): *Austrian Economics: Tensions and New Directions*. Kluwer, Boston 1992, 165–183.

**Langlois & Foss 1999**

Langlois, Richard N. & Nicolai J. Foss: Capabilities and Governance: The Rebirth of Production in the Theory of Economic Organization. *Kyklos* 52, 201–218.

**Loasby 1976**

Loasby, Brian J.: *Choice, Complexity and Ignorance. An Enquiry into Economic Theory and the Practice of Decision Making*. Cambridge University Press, Cambridge 1976.

**Loasby 1984**

Loasby, B. J.: On Scientific Method. *Journal of Post Keynesian Economics* 6(3), 394–410.

**Loasby 1986**

Loasby, Brian J.: Organisation, Competition, and the Growth of Knowledge. Kirjassa Richard N. Langlois (toim.): *Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics*. Cambridge University Press, Cambridge 1986, 41–57.

**Loasby 1989**

Loasby, Brian J.: *The Mind and Method of the Economist. A Critical Appraisal of Major Economists in the Twentieth Century*. Edward Elgar, Aldershot 1989.

**Loasby 1991**

Loasby, Brian J.: *Equilibrium and Evolution. An Exploration of Connecting Principles in Economics*. Manchester University Press, Manchester 1991.

**Loasby 1999**

Loasby, Brian J.: *Knowledge, Institutions and Evolution in Economics*. Routledge, London 1999.

**Lucas 1981**

Lucas, Robert E. Jr.: *Studies in Business-Cycle Theory*. Basil Blackwell, Oxford 1981.

**March 1994**

March, James G.: *A Primer on Decision Making. How Decisions Happen*. Free Press, New York 1994.

**McCaffery, Kahneman & Spitzer 2000**

McCaffery, Edward J., Daniel J. Kahneman & Matthew L. Spitzer: Framing the Jury: Cognitive Perspective on Pain and Suffering Awards. Kirjassa Cass R. Sunstein (toim.): *Behavioral Law and Economics*. Cambridge University Press, Cambridge 2000, 259–287.

**Mirowski 1986**

Mirowski, Philip: Institutions as a Solution Concept in a Game Theory Context. Kirjassa Geoffrey M. Hodgson (toim.): *The Economics of Institutions*. Edward Elgar, Aldershot 1993, 105–127.

**Mises 1949**

Mises, Ludwig von: *Human Action. A Treatise on Economics*. Contemporary Books, Chicago 1966. <<http://www.mises.org/humanaction.asp>>, 17.6.2001.

**Myles & Naylor 1996**

Myles, Gareth D. & Robin A. Naylor: A Model of Tax Evasion with Group Conformity and Social Customs. *European Journal of Political Economy* 12(1), 49–66.

**Mäki 1990**

Mäki, Uskali: Mengerian Economics in Realist Perspective. Kirjassa Bruce J. Caldwell (toim.): *Carl Menger and His Legacy in Economics*. Duke University Press, Durham and London 1990, 289–310.

**Neale 1994**

Neale, Walter C.: Institutions. Kirjassa Geoffrey M. Hodgson, Warren J. Samuels ja Marc R. Tool (toim.): *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics, A–K*. Edward Elgar, Aldershot 1994, 402–406.

**Nelson & Winter 1982**

Nelson, Richard R. & Sidney G. Winter: *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Belknap Press, Cambridge 1982.

**North 1981**

North, Douglass C.: *Structure and Change in Economic History*. Norton, New York 1981.

**North 1990**

North, Douglass C.: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge 1990.

**Nurmi 2000**

Nurmi, Hannu: Rationaalisen valinnan teorian oikeasta ja väärästä kritiikistä. Kirjassa Pauli Kettunen, Auli Kultanen ja Timo Soikkanen (toim.): *Jäljillä. Kirjoituksia historian ongelmista*, osa 1. Kirja-Aurora, Turku 2000, 411–427.

**O'Driscoll & Rizzo 1985**

O'Driscoll, Gerald P. Jr. & Mario J. Rizzo: *The Economics of Time and Ignorance*. Basil Blackwell, Oxford 1985.

**O'Driscoll & Rizzo 1986**

O'Driscoll, Gerald P. Jr. & Mario J. Rizzo: Subjectivism, Uncertainty, and Rules. Kirjassa Israel M. Kirzner (toim.): *Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding. Essays in Honor of Ludwig M. Lachmann on His Eightieth Birthday*. Macmillan, London 1986, 252–67

**Olshavsky & Granbois 1979**

Olshavsky, Richard W. & Donald H. Granbois: Consumer Decision Making – Fact or Fiction? *Journal of Consumer Research* 6, 93–100.

**Post-autistic Economics Network 2001**

<<http://www.paecon.net>>, 17.6.2001.

**Pålsson Syll 1992**

Pålsson Syll, Lars: Notes on Neoinstitutional Economics. *Scandinavian Economic History Review* 40(2), 21–33.

**Riukulehto 2000**

Riukulehto, Sulevi: Instituutioita tutkimassa. *Kansantaloudellinen aikakauskirja* 96(3), 461–465.

**Rothbard 1976**

Rothbard, Murray N.: Praxeology: The Methodology of Austrian Economics. Kirjassa Edwin G. Dolan (toim.): *The Foundations of Modern Austrian Economics*. Sheed & Ward, Kansas City 1976, 19–39.

**Rowe 1989**

Rowe, Nicholas: *Rules and Institutions*. Philip Allan, London 1989.

**Rutherford 1994**

Rutherford, Malcolm: Austrian Economics and American (Old) Institutionalism. Kirjassa Peter J. Boettke (toim.): *The Elgar Companion to Austrian Economics*. Edward Elgar, Aldershot 1994, 529–534.

**Saariluoma, Maartola & Niemi 1998**

Saariluoma, Pertti, Isto Maartola & Päivi Niemi: *Ajatteluriskit ja kognitiiviset prosessit taloudellisessa toiminnassa*. Teknologian kehittämiskeskus, Teknologiakatsaus 65/98, Helsinki.

**Samuels 1989**

Samuels, Warren J.: Austrian and Institutional Economics. Some Common Elements. *Research in the History of Economic Thought and Methodology* 6, 53–71.

**Schotter 1994**

Schotter, Andrew: Social Institutions and Game Theory. Kirjassa Peter J. Boettke (toim.): *The Elgar Companion to Austrian Economics*. Edward Elgar, Aldershot 1994, 556–564.

**Simon 1979**

Simon, Herbert A.: Rational Decision Making in Business Organizations. *American Economic Review* 69(4), 493–513.

**Simon 1996**

Simon, Herbert A.: *The Sciences of the Artificial*, 3. painos. MIT Press, Cambridge 1998 (1. painos 1969).

**Sinha & Richardson 1996**

Sinha, Atish P. & Mark A. Richardson: A Case-Based Reasoning System for Indirect Bank Lending. *Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management* 5, 229–240.

**Sjöstrand 1995**

Sjöstrand, Sven-Erik: Towards a Theory of Institutional Change. Kirjassa John Groenewegen, Christos Pitelis ja Sven-Erik Sjöstrand (toim.): *On Economic Institutions. Theory and Applications*. Edward Elgar, Aldershot 1995, 19–44.

**Slater & Spencer 2000**

Slater, Gary & David A. Spencer: The Uncertain Foundations of Transaction Cost Economics. *Journal of Economic Issues* 34(1), 61–87.

**Stiglitz 1993**

Stiglitz, Joseph E.: *Economics*. Norton, New York 1993.

**Streissler 1992**

Streissler, Erich W.: Hayek on Information and Socialism. Kirjassa M. Colonna, H. Hagemann ja O. F. Hamouda (toim.): *Capitalism, Socialism and Knowledge. The Economics of F. A. Hayek*, osa II. Edward Elgar, Aldershot 1994, 47–75.

**Tversky & Kahneman 1974**

Tversky, Amos & Daniel Kahneman: Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. Kirjassa D. Kahneman, P. Slovic ja A. Tversky (toim.): *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge University Press, Cambridge 1982, 3–20.

**Twomey 1998**

Twomey, Paul: Reviving Veblenian Economic Psychology. *Cambridge Journal of Economics* 22(4), 433–448.

**Vanberg 1993**

Vanberg, Viktor: Rational Choice, Rule-Following and Institutions. An Evolutionary Perspective. Kirjassa Uskali Mäki, Bo Gustafsson ja Christian Knudsen (toim.): *Rationality, Institutions and Economic Methodology*. Routledge, London 1993, 171–200.

**Varian 1992**

Varian, Hal R.: *Microeconomic Analysis*, 3. painos. Norton, New York 1992 (1. painos 1978).

**Veblen 1898**

Veblen, Thorstein: Why Is Economics Not an Evolutionary Science? Kirjassa *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*. Transaction Publishers, New Brunswick 1990, 56–81.

**Vihanto 1995**

Vihanto, Martti: Evoluutioajattelu itävaltalaisessa taloustieteessä. *Kansantaloudellinen aikakauskirja* 91(2), 227–236

**Vihanto 1996**

Vihanto, Martti: Kilpailupolitiikan säännöt talouden evoluutioteoriassa. Kirjassa Jussi Kojamo (toim.): *Puheenvuoroja kilpailusta*. Kilpailuvirasto, Helsinki 1996, 76–94.

**Vihanto 1998**

Vihanto, Martti: Using Psychology to Reinforce the Austrian Argument for Freedom: The Case of Loan Decisions. *Constitutional Political Economy* 9(4), 303–321.

**Vihanto 2000**

Vihanto, Martti: Financial Contracting and Austrian Economics: A Pragmatic Essay on Method. Kirjassa Tapio Reponen (toim.): *Management Expertise for the New Millennium. In Commemoration of the 50th Anniversary of the Turku School of Economics and Business Administration*. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja, Sarja A-1:2000, Turku, 317–328.

**Williamson 1985**

Williamson, Oliver E.: *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. Free Press, New York 1985.

**Witt 1989**

Witt, Ulrich: Subjectivism in Economics – A Suggested Reorientation. Kirjassa Klaus G. Grunert ja Folke Ölander (toim.): *Understanding Economic Behaviour*. Kluwer, Boston 1989, 409–431.

**Young 1993**

Young, H. Peyton: The Evolution of Conventions. *Econometrica* 61(1), 57–84.