

VIÐAUKI II

Afsprengi aðstæðna og fjötruð skynsemi:

Aðdragandi og orsakir efnahagshrunsins á Íslandi frá sjónarhóli kenninga og rannsókna í félagslegri sálfræði

Höfundur:

Dr. Hulda Þórisdóttir

Viðaukaskýrsla unnin fyrir Vinnuhóp um siðferði á vegum rannsóknarnefndar Alþingis í tengslum við rannsókn á aðdraganda og orsökum falls íslensku bankanna 2008 og tengdum atburðum

16. desember 2009

Inngangur

Ýmis einkenni íslensks samfélags má rekja til smæðar þjóðarinnar, tiltölulega nýfengins sjálfstæðis, landfræðilegrar legu og jafnvel óbliðrar náttúru. Þessi einkenni hafa á ýmsan hátt hjálpað þjóðinni til þess að lifa af og jafnvel blómstra. Að sama skapi gætu þau að hluta hafa ýtt undir atburðarásina sem olli efnahagshruninu. Í þessari viðaukaskýrslu við skýrslu vinnuhóps um siðferði og starfshætti á vegum rannsóknarnefndar Alþingis, mun ég gera grein fyrir því frá sjónarhóli félagslegrar sálfræði hvernig þessi einkenni, ásamt öðrum þáttum óháðum þjóðerni, höfðu áhrif á fall bankanna. Ég mun fyrst og fremst heimfæra rannsóknir á innan- og millihópasamskiptum annars vegar og sálfræði ákvarðanatöku einstaklinga hins vegar upp á samfélag, stjórnvöld og útrásarfyrirtækin. Lögð verður áhersla á kortlagningu sálfræðinga og atferlishagfræðinga á því hvernig mannleg hegðun vikur frá lykilorfsendu klassískra hagfræðikenninga um fullkomna skynsemi. Greiningu minni er skipt upp í tvo meginkafla. Í fyrsta lagi samfélag og stjórnvöld, í öðru lagi banka og útrásarfyrirtæki. Þó er vitanlega ekki alltaf hægt að skipta greiningunni svo snyrtilega í tvennt, fyrirtækin voru vitanlega hluti af samfélaginu og margir meðlimir samfélagsins tilheyrðu fyrirtækjunum.

Samfélag og stjórnvöld

Mikilvægi þess að trúá á áframhaldandi hagvöxt – markmiðadrifin hugsun og staðfestingarskekkjan

Hagvöxtur hefur að mestu legið stöðugur uppávið síðan íslenska þjóðin öðlaðist sjálfstæði árið 1944. Frá árinu 1990 sýndu tölur nánast ótrúlegan hagvöxt því fram til ársins 2008 jókst þjóðarframleiðsla um 77%.¹ Að auki hefur Ísland smám saman fíkrað sig upp helstu æskilega alþjóðlega mælikvarða og trónir þar nú yfirleitt nær toppi. Til dæmis mældust lífsskilyrði best á Íslandi árið 2007 samkvæmt úttekt Sameinuðu þjóðanna.² Íslendingar færðust því á einni öld frá því að vera ein fátækasta og vanþróaðasta þjóð Evrópu til þess að búa við hvað mesta velmegun árið 2008. Þessi staðreynd hefur gert Íslendinga stolta, og það með réttu. Hröð þróun íslensks samfélags hefur þó í för með sér að þjóðin hefur ekki mikla sögu í efnahagsmálum til þess að miða við og læra af. Í öllu falli er sú saga stutt og mest á einn veg. Sökum þessa var auðvelt að trúá því í miðju góðærinu að Íslendingar hefðu uppgötvað nýjar og betri viðskiptaaðferðir og það yrði enginn endir á velgenginni. Það voru ekki til nein dæmi sem bentu til annars.

Hin mikla bjartsýni sem einkenndi þjóðina á síðastliðnum árum sást meðal annars á því hversu margir voru tilbúnir til að veðja á áframhaldandi hátt gengi krónunnar með því að taka húsnæðis- og bílalan í erlendri mynt.

1. Gunnar Haraldsson og Magnús Árni Magnússon, *Ísland 2009: Stöðuskýrsla* (Félagsvísindastofnun Háskóla Íslands og Hagfræðistofnun Háskóla Íslands, 2009).

2. Þróunaráætlun Sameinuðu þjóðanna, *Human Development Indicator* (New York: Sameinuðu þjóðirnar, 2007/2008).

Hlutfall erlendra lána sem hlutfall af heildarlánum heimila við lánakerfið jókst úr því að vera nálægt núlli árið 2000 upp í 23% allra skulda í lok mars 2008.³ Ástæður þess að fólk tók lán í erlendum myntum eru án efa margar og ólíkar fyrir ólíka hópa fólks. Sumir hafa látið freistast af tilboðum og auglýsingum bankanna og kosið að hunsa mögulega áhættu, aðrir hafa ekki fyllilega skilið áhættuna sem í lánunum fólst og loks höfðu einhverjir ekki kost á öðrum lánum. Allt bar þetta þó að sama brunni; mikið var í húfi fyrir fólk að gengi krónunnar héldist hátt og þar með að íslensk fyrirtæki héldu áfram að vaxa og dafna bæði innanlands sem utan.

Að sjálfsögðu var stöðugur hagvöxtur æskilegt markmið fyrir langflesta Íslendinga, óháð erlendri lántöku þeirra. Því þarf ekki að koma á óvart að brugðist var við öllum teiknum sem ógnuðu því markmiði með ótta, efasemdum, árárhug eða blöndu af þessum viðbrögðum. Líklega er eftirminnilegasta dæmið um slík viðbrögð að finna á fyrri hluta ársins 2006 þegar yfir reið hrina neikvæðra greiningarskýrslna frá fyrirtækjunum Barclays Capital, Credit Sights, Merrill-Lynch, Fitch og loks Danske Bank. Í skýrslunum var dregin upp talsvert dökk mynd af stöðu íslensku bankanna og ríkisins. Því var einnig haldið fram að fyrri greiningar hefðu ekki gefið krosseignatengslum nægan gaum og því ofmetið styrk bankanna.

Það er athyglisvert að skoða umfjöllun fjölmiðla um skýrslurnar. Þó að flestir viðmælenda (en alls ekki allir) hafi sagt að taka bæri tillit til athugasemda skýrslanna, þá var því jafnan bætt við í sömu andrá að ýmislegt væri við þær að athuga. Sem dæmi má taka skýrslu matsfyrirtækisins Fitch sem kom út í febrúar 2006. Þegar fjölmiðlaumfjöllun um hana er skoðuð kemur í ljós að það skipti ekki máli hvort borið var niður í hópi bankamanna, þingmanna stjórnarflokkanna, fulltrúa stjórnarsýslunnar eða fræðimanna, enginn skortur var á fólki sem var tilbúið til að véfengja skýrsluna í heild eða að hluta. Þórður Friðjónsson forstjóri Kauphallarinnar sagði t.a.m. að yfirlýsingar Fitch vektu furðu (Ríkisútvarpið, 22.2.2006), Ingimundur Friðriksson aðstoðarbankastjóri Seðlabanka Íslands sagði Fitch „hafa farið offari“ (Ríkisútvarpið, 23.2.2006), Sigurður Einarsson þáv. starfandi stjórnarformaður KB banka gaf ekkert fyrir þá fullyrðingu Fitch að líkur hefðu aukist á því að skuldbindingar ríkissjóðs færu í vanskil og bætti raunar við að „allir þokkalega viti bornir menn hljóti að sjá“ að svo væri ekki (Fréttablaðið, 28.2.2006). Halldór J. Kristjánsson bankastjóri Landsbankans dró einnig í efa hæfni og þekkingu skýrsluhöfunda og sagði: „[...] oftast er hér um að ræða alveg nýja aðila sem að eru að hefja greiningar og vonandi batna þessar greiningar þeirra, [...] því miður gætir alltof oft misskilnings og allt að því rangfærslna í þessum nýju greiningum“ (Sjónvarpið, 8.3.2006). Loks kallaði Tryggvi Þór Herbertsson þáv. forstöðumaður Hagfræðistofnunar Háskóla Íslands matið „glannalegt“ (Ríkisútvarpið, 23.2.2006). Um viðbrögð í kjölfar skýrslunnar sagði Valgerður Sverrisdóttir þáv. iðnaðar- og viðskiptaráðherra að harkaleg viðbrögð fjárfesta á Norðurlöndum bæru vott um öfund (Ríkisútvarpið, 23.2.2006). Það voru helst þingmenn stjórnarandstöðu og þá sér í lagi Steingrímur J. Sigfússon (aðsend grein, Morgunblaðið, 23.2.2006) og Ingibjörg Sólrún Gísladóttir (aðsend grein, Morgunblaðið 23.2.2006) sem tóku heilshugar undir skýrsluna, enda fóru þar ef til vill saman pólitísk markmið og raunverulegar áhyggjur af stöðu mála. Raunar eru Gylfi Dalmann og

3. Seðlabanki Íslands, *Fjármálastöðugleiki* (Reykjavík, Seðlabanki Íslands, 2008).

Þórólfur Matthíasson kennarar við Háskóla Íslands einnig dæmi um menn sem í fréttum tóku undir varnaðarorð t.d. Fitch-skýrslunnar án þess að draga úr trúverðugleika hennar í sömu andrá.

Það sem einkennir einnig fréttaumfjöllun af skýrslunum í febrúar og mars árið 2006 er að lítið er um ítarlegar frásagnir af innihaldi þeirra. Þess í stað virðast fréttir oft byggja á fréttatilkynningum og viðbrögðum hagsmunaaðila við þeim. Tekið skal fram að við ritun þessarar skýrslu hafði undirrituð bara aðgang að fréttasafni frá þessum tíma (dagblaða og ljósvakamiðla) og getur því ekki greint hvað fjölmiðlar fjölluðu um í sérstökum fréttaskýringaþáttum. Áberandi undantekning frá viðbragðafréttamenskunni er umfjöllun Morgunblaðsins sem var allitarleg og var tekið í mörgu undir varnaðarorð skýrsluhöfundu. Raunar var Morgunblaðinu talsvert legið á hálsi fyrir þessa umfjöllun og sagði Jafet Ólafsson framkvæmdastjóri VBS fjárfestingabanka hf. t.a.m. að Morgunblaðið hafi „nánast verið með stríðsfyrirletur (*svo*) varðandi það að hér sé allt á hverfanda hveli“ (NFS, 14.4.2006). Halldór Ásgrímsson þáv. forsætisráðherra sagði það einnig „áhyggjuefni hversu viljugir sumir fjölmiðlar og stjórnarandstaðan [hefðu] verið að hlaupa upp til handa og fóta og taka undir ýmsa órökstudda gagnrýni sem að nokkrir erlendir aðilar [hefðu] verið að halda á lofti“ (Sjónvarpið, 21.3.2006). Ólafur Þ. Stephensen fyrrv. ritstjóri Morgunblaðsins hefur sagt frá því að blaðið hafi fengið á sig mikla gagnrýni á þessum tíma fyrir umfjöllun sína og að jafnvel hafi einn banki hætt að auglýsa í blaðinu um tíma (viðtal við rannsóknarnefnd, 30.7.2009).

Þegar lítið er yfir viðbrögð viðmælenda fjölmiðla snemma árs 2006, má í grófum dráttum flokka þau í fernt: 1) skýrsluhöfundar eru illa upplýstir um íslenskt efnahagslíf, 2) skýrsluhöfundar eru drifnir áfram af annarlegum hvötum, sérstaklega öfund, 3) skýrsluhöfundar fara kæruleysislega með tölur og orð, og að lokum 4) skýrsluhöfundar hafa mikið til síns máls og niðurstöður ber að taka alvarlega.

Það liggja að minnsta kosti tvær ástæður að baki því hversu harkalega Íslendingar brugðust við skýrslunum og annarri gagnrýni sem kom fram árið 2006. Í fyrsta lagi sú augljósa staðreynd að það jafngilti vantraustsyfirlýsingum á bankana og íslenskt efnahagskerfi að taka heilshugar undir gagnrýnina. Slíkt eitt og sér gæti hjálpað til að láta hrakspár þeirra rætast. Því var sérstaklega mikilvægt að mótmæla innihaldi þeirra af krafti. Þetta var til dæmis gert þegar Viðskiptaráð réð doktorana Tryggva Þór Herbertsson þáv. forstöðumann Hagfræðistofnunar og Robert Mishkin prófessor við Columbia-háskóla til þess að skrifa andsvarsskýrsluna „Efnahagslegur stöðugleiki á Íslandi“ sem birt var í maí 2006.

Markmiðadrifin hugsun og staðfestingarskekkjan. Hin ástæðan er af sálfræðilegum toga og hana er hægt að skoða í ljósi hugmynda um tvö náskyld fyrirbæri, markmiðadrifna hugsun (e. motivated reasoning) og staðfestingarskekkjuna (e. confirmation bias).⁴ Samkvæmt hugmyndinni um markmiðadrifna hugsun var fólk ekki endilega lævist og meðvitað þegar það gerði lítið úr skýrslunum heldur ollu markmiðadrifin hugsun og staðfestingarskekkjan því að fólk sá skýrslurnar í fullri einlægni sem illa unnar og/eða skrifaðar af annarlegum hvötum. Þegar fólk hefur markmið, í þessu tilviki markmiðið að trúna því að íslenskt efnahagslíf standi vel, þá meðtekur fólk upplýsingar og

4. Kunda, Ziva, „The case for motivated reasoning,“ *Psychological Bulletin*, 208 (1990): 480. Gilbert, Daniel T., „How mental system believe,“ *American Psychologist* 46 (1991): 107.

vinnur úr þeim í takt við markmiðið. Einnig eru upplýsingar sem ganga gegn markmiðinu endurtúlkaðar, hunsaðar eða dæmdar ógildar. Þetta þýðir þó ekki að fólk sé fært um að trúa hverju sem er eða draga hvaða ályktun sem er. Þvert á móti leitast fólk ávallt við að vera rökvíst og að geta réttlætt skoðanir sínar svo þær hljómi sannfærandi í eyrum annarra. Fólk dregur því einungis ályktanir í takt við markmið sín ef það telur sig hafa nægar sannanir fyrir máli sínu. Til þess að safna sönnunum leitar fólk í minni og raðar saman þekkingu sem það býr yfir svo úr verða nýjar réttlætanlegar skoðanir til samræmis við hina æskilegu niðurstöðu. Það er minnisleit og ný uppröðun á þekkingu sem einkum verður fyrir áhrifum markmiðadrifinnar hugsunar. Ein ástæða þess hve markmiðadrifin hugsun er áhrifamikil er að fólk hvorki áttar sig á né er tilbúið til að viðurkenna þegar á það er bent að þankaferill þess sé skekkur. Fólk gengst ekki við því að við aðrar aðstæður, þegar önnur niðurstaða hefði verið æskileg, hefði annað verið heimt úr minni og þeirri þekkingu sem til staðar er verið raðað saman á annan hátt. Sem dæmi má taka mann sem vill gjarnan trúa því að hann sé fær í viðskiptum. Hann mun líklega rifja upp dæmi af eigin hegðun sem styðja þá hugmynd frekar en hrekja og yfirsjást dæmi um hið andstæða. Hann gæti einnig velt upp og myndað sér skoðun á því hvað einkennir fólk sem hefur náð árangri í viðskiptum og í kjölfarið metið hversu vel hann fellur inn í þá mynd. Aftur væri hann líklegur til að rifja upp fólk og eiginleika sem hentuðu markmiði hans. Ef maðurinn getur rifjað upp og myndað sér nægilega margar skoðanir til samræmis við markmiðið, mun hann telja sig bæði réttýnan og hlutlausan þegar hann ályktar að hann hafi allt það sem þarf til að ná árangri í viðskiptum. Hann mun ekki gera sér grein fyrir valskekkjunni í eigin þankagangi og líklega neita því af „heilagri“ réttlætingu ef á hann væri borið. Það hefur til dæmis verið sýnt fram á að endurskoðendur finna leiðir til að réttlæta vafasamar framtalsaðferðir mikilvægra viðskiptavina en trúa því á sama tíma í fullri einlægni að aðferðirnar samræmist æskilegum vinnubrögðum.⁵ Er endurskoðendafyrirtækið Arthur Andersen til dæmis talið hafa fallið rækilega í þessa gildru þegar það vann fyrir Enron.

Fjöldi tilrauna hefur sýnt hvernig fólk metur til dæmis niðurstöður rannsóknna eftir því hvort þær staðfesta eða ganga gegn því sem fólk vill trúa. Í slíkum tilraunum er þátttakendum jafnan skipt með tilviljunaraðferð í tvo hópa og þeim síðan gefnar upplýsingar sem eiga ekki við rök að styðjast. Þannig fær t.d. helmingur þátttakenda að heyra að hann hafi komið tiltölulega illa út úr áður óþekktu gáfnaprófi eða prófi sem mælir félagshæfni, en hinum helmingnum sagt að hann hafi komið tiltölulega vel út. Fólk sem fær neikvæðar upplýsingar um eigin hæfni er miklu líklegra til að draga réttmæti prófsins í efa heldur en það sem fær jákvæðar upplýsingar um sjálft sig, óháð raunverulegri hæfni samkvæmt réttmætum prófum.⁶ Þegar fólki af báðum kynjum er kynnt skálduð rannsókn sem á að hafa sýnt að mikil kaffidrykkja sé einvörðungu skaðleg konum eru það einungis konur sem drekka mikið kaffi sem draga bæði rannsóknina sjálfa og niðurstöður hennar í efa.

5. Moore, D. A., Tetlock, P. E., Tanlu, L. og Bazerman, M. H., „Conflict of interest and the case of auditor independence: Moral seduction and strategic issue cycling,“ *Academy of Management Review* 31 (2006): 10.
6. Wyer, R. S. og Frey, D., „The effects of feedback about self and others on the recall and judgments of feedback-relevant information,“ *Journal of Experimental Social Psychology* 19 (1983): 540.

Karlar og konur sem drekka lítið kaffi gera það ekki.⁷ Það er mikilvægt að leggja áherslu á að í öllum þessum rannsóknum kannast fólk aldrei við að vera markmiðadrifið í hugsun sinni heldur fullyrðir að það hafi vegið og metið upplýsingar af yfirvegun og sanngirni. Í Bandaríkjunum og víðar hafa til að mynda gjafir lyfjafyrirtækja til lækna verið áberandi í umræðunni. Gjafirnar hafa verið allt frá pennum til lúxusferðalaga undir yfirsíni vísindaráðstefna. Flestir lækna þvertaka fyrir að þeir verði fyrir áhrifum frá þessum gjöfum og að fagleg dómgreind þeirra ráði ferðinni. En rannsóknir hafa sýnt að lækna eru jákvæðari í garð fyrirtækja sem þau hafa þegið af gjafir og líklegri til að ávísa lyfjum frá þeim en öðrum. Læknarnir eru jafnframt fúsir til að viðurkenna að gjafir lyfjafyrirtækja gætu haft áhrif á aðra lækna en hafna því alfarið að þær geti blindað þeirra eigin dómgreind.⁸ Í þessu samhengi er ef til vill áhugavert að nefna að árið 2006 hratt Viðskiptafræðistofnun Háskóla Íslands úr vör rannsóknarverkefni sem hafði það að markmiði að rannsaka hver árangur íslensku útrásarfyrirtækjanna hafi verið og útskýra hann. Þó að alls ekki sé sérstök ástæða til að draga í efa ætlun eða siðferði rannsakenda Viðskiptafræðistofnunar vekur það athygli að rannsóknarverkefnið var styrkt af útrásarfyrirtækjunum Actavis, Eyri Invest, Glitni, Kaupþingi, Landsbankanum og Útflutningsráði. Vikið verður að nokkrum niðurstöðum úr rannsóknarverkefninu í síðari köflum skýrslunnar.

Viðbrögð við fyrrnefndum erlendum greiningarskýrslum árið 2006 mörkuðust mjög af markmiðadrifinni hugsun. Eins og rakið var hér að ofan var það æskilegt markmið allra Íslendinga að efnahagurinn héldist sterkur og gengi krónunnar hátt. Viðskipta- og fjármálaheimur nútímans er afar flókinn og sjaldnast einhlítur, það var því auðvelt fyrir fólk að kalla fram í minni og setja saman skoðanir sem studdu hugmyndir um að íslenskur efnahagur stæði sterkum fótum. Fæstir gátu þó réttlætt að draga réttmæti skýrslanna fullkomlega í efa og var því gripið til þess að væna höfunda um vanþekkingu á hinum sérstöku aðstæðum Íslands, um óvarkár stóryrði, öfund eða samkeppnisótt. Sérstaklega voru ásakanir um öfund áberandi eftir skýrslu Danske Bank. Slíkar ásakanir eru einstaklega áhugaverðar í ljósi þess að fólk á yfirleitt ekki í vandræðum með að koma auga á markmiðadrifna hugsun hjá öðrum á sama tíma og það hafnar því eindregið, og í fullri einlægni, að hið sama geti átt við um það sjálft.⁹

Hin stolta þjóð í ballarhafi – fjölþjóðlegur samanburður og félagsleg samsömun

Það er mögulegt að engin þjóð samsami sig þjóðerni sínu með sterkari hætti en Íslendingar. Ísland er tiltölulega nýfrjálst ríki, fullt sjálfstæði fékkst einungis fyrir 65 árum, þá eftir margar aldir sem nýlenda einhverra Norðurlandaþjóðanna. Enn í dag markar sjálfstæðisbaráttan íslenska þjóðarsál. Íslenskum börnum er til að mynda innrætt að ekki beri að taka sjálfstæðinu sem gefnum hlut. Af öllum 195 sjálfstæðum ríkjum heims er íslenska þjóðin í dag sú 23. minnsta, flest smærri ríkin eru eyríki í Karabíska hafinu eða Kyrrahaf-

7. Kunda, Ziva, „Motivation and inference: Self-serving generation and evaluation of evidence,“ *Journal of Personality and Social Psychology* 53 (1987): 636.

8. Sjá til dæmis Dana, J. og Lowenstein, G., „A social science perspective on gifts to physicians from industry,“ *Journal of the American Medical Association* (2003): 252.

9. Cohen, G., „Party over policy: The dominating impact of group influence on political beliefs,“ *Journal of Personality and Social Psychology* 85 (2003): 808.

inu, ásamt örríkjum Evrópu (<http://www.infoplease.com/ipa/A0004379.html>). Til viðbótar við smæðina hafa Íslendingar einnig þurft að lifa af við erfið veðurskilyrði og miklar fjarlægðir frá öðrum löndum hafa ávallt markað þjóðlífið. Allt þetta skapar og eykur á tilfinningu Íslendinga að þeir séu fjarlægir, frábrugðnir og jafnvel óháðir öðrum þjóðum. Þegar við bætist góður árangur þjóðarinnar á undanförunum áratugum, samanber áður nefnda mælikvarða Sameinuðu þjóðanna, er viðbúið að hin sterka samsömun breytist yfir í þjóðarstolt og jafnvel þjóðrembing. Hugmyndin er þá ekki lengur bara sú að þjóðin sé frábrugðin öðrum þjóðum heldur að hún sé þeim einnig fremri.

Til eru athyglisverðar mælingar á þjóðarstolti Íslendinga frá því áður en efnahagssuppsveifla hins nýja árþúsunds hófst. Samkvæmt fjölþjóðlegu skoðanakönnuninni European Values Study (EVS) frá árinu 1999 var engin af þeim 33 Evrópuþjóðum sem tóku þátt í könnuninni marktækt stoltari af þjóðerni sínu en Íslendingar. Samanburðinn má sjá í *töflu 1*. Sögðust 66,5% aðspurðara vera mjög stolt af því að vera Íslendingar, 31,1% voru „frekar stolt“, en einungis 2,4% sögðust vera annaðhvort „ekki mjög stolt“ eða „alls ekki stolt“. Á kvarðanum 1–4 var meðaltalið fyrir Ísland því 3,64 en 3,21 að meðaltali fyrir hinar þjóðirnar. Vert er að leggja áherslu á að þessar mælingar eru frá árinu 1999 og síst ástæða til að ætla að þessar tölur hafi lækkað frá árunum 1999 til 2008. Því miður eru ekki til nýrri samanburðartölur en EVS var framkvæmd aftur í ár og verða gögnin gefin út á næstu mánuðum.

Félagsleg samsömun. Rannsóknir á félagslegri samsömun fjalla um forspárbreytur og afleiðingar þess að fólk samsami sig hópum sem það tilheyrir, allt frá litlum vinahópum til þjóða. Kenningin um félagslega samsömun (e. social identity theory) var fyrst sett fram af Tajfel og Turner fyrir tæpum 30 árum síðan.¹⁰ Hún leitast við að skýra hvernig og hvers vegna einstaklingar hegða sér ólíkt þegar þeir eru einir og þegar þeir eru hluti af hópi. Því er haldið fram að fyrir utan sjálfsmynd okkar sem einstaklinga höfum við félagslega sjálfsmynd sem byggist fyrst og fremst á þeim hópum sem við tilheyrum. Okkur er því afar mikilvægt að þykja mikið til okkar hóps koma samanborið við utanaðkomandi hópa, að öðrum kosti er sjálfsmati okkar stefnt í hættu. Hóparnir sem við tilheyrum geta verið byggðir á óbreytanlegum bakgrunnspáttum (sbr. Íslendingur eða eldri borgari) eða félagslegum hópum sem við höfum valið að tilheyra (sbr. stuðningsmaður íþróttaliðs, lögfræðingur eða starfsmaður tiltekins fyrirtækis). Það er vel skráð staðreynd að fólk hefur sterka tilhneigingu til að vilja aðgreina hóp sinn rækilega frá öðrum sambærilegum hópum og telja hann fremri þeim að flestu leyti. Fólk sem samsamar sig mjög sterklega sínu þjóðerni er þannig líklegra til þess að sýna fordóma gagnvart útlendingum, bæði í orði og á borði.¹¹ Einnig er fólk líklegra til að álíta sinn hóp margbreytilegan en utanaðkomandi hóp einsleitán. Tilhneigingin til að samsama sig hópum er raunar svo sterk að ef hópi fólks sem aldrei hefur hist áður er skipt í tvennt á grundvelli óráðra

10. Tajfel, H. og Turner, J. C., „An integrative theory of intergroup conflict,“ í *The Social Psychology of Intergroup Relations*, ritstjórar W. G. Austin og S. Wirtgen, (Monterey, Kalifornía: Brooks/Cole, 1979), 33–48. Tajfel, H. og Turner, J. C., „The social identity theory of intergroup behavior,“ í *Psychology of Intergroup Relations*, ritstjóri S. Worchel, (Chicago: Nelson-Hall), 7–27.

11. Brown, R. J., Vivian, J. og Hewstone, M., „Changing attitudes through intergroup contact: The effects of membership salience,“ *European Journal of Social Psychology* 18 (1999): 630. Pettigrew, T. F., „The affective component of prejudice: Empirical support for the new view,“ í *Racial Attitudes in the 1990s: Continuity and change*, ritstjórar S. A. Tuch og J. K. Martin, (Westport, BNA: Praeger, 1997).

þátta sem ekki er að sjá að skipti neinu máli, eins og t. d. á grundvelli plat-prófs sem greinir „sköpunarstíl“ viðkomandi með illskiljanlegum merkimiðum, myndast nánast samstundis mikil samkennd milli hópmeðlima og samkeppni, jafnvel andúð, í garð hins hópsins. Þetta gerist þrátt fyrir að fólk sé fyllilega meðvitað um það á hve litlu hópaskiptingin var byggð.¹²

Jákvæðar hliðar mikils þjóðarstolts Íslendinga og mikillar þjóðarsamsömunar (e. national identity) eru margar og hafa án efa þjónað þjóðinni vel á undanförunum áratugum. Íslendingar standa saman og eru reiðubúnir til þess að leggja sig fram fyrir þjóð sína. Þeir styðja við þá sem eru álitnir starfa með hag þjóðarinnar fyrir brjósti og fyrirgefa þeim nokkuð auðveldlega smávægilegar yfirsjónir. Dæmin um jákvæðar birtingarmyndir þjóðarsamsömunar eru mýmörg. Í gegnum tíðina eru þau flest úr íþrótt- og dægurmenningu því þar hefur hvað oftast átt sér stað bein keppni eða samanburður við aðrar þjóðir. Íslendingar hafa stutt rækilega við bakið á jafnt íþróttalandsliðum sínum sem þátttakendum í söngvakeppni evrópskra sjónvarpsstöðva og þegar vel hefur gengið skipulagt sigurgöngur þeim til heiðurs. Listamönnum sem þótt hafa borið hróður landsmanna út fyrir Íslandsstrendur hefur ávallt verið hampað og aldrei er efast um að „landkynning“ sé af hinu góða.

Eins og allir vita eru landvinningar íslensks viðskiptalífs tiltölulega nýir af nálinni. Viðskiptalandnemar lögðu einnig í þær ferðir með fullan meðbyr frá þjóðinni. Samkvæmt þjóðarpóls Gallup frá því 18. júlí 2005 töldu 86% þjóðarinnar að útrás íslenskra fyrirtækja væri góð fyrir atvinnulífið. Eins og við er að búast fóru skoðanir að einhverju leyti eftir stjórnmalaskoðunum fólks. Þannig töldu 95% kjósenda Sjálfstæðisflokksins en 74% kjósenda Vinstri grænna að útrásin væri góð fyrir íslenskt atvinnulíf. Þrátt fyrir að kjósendur Vinstri grænna væru langneikvæðastir allra kjósenda, töldu þó einungis 7% þeirra að útrásin væri beinlínis „slæm“ fyrir íslenskt atvinnulíf, 19% töldu hana „hvorki né“. Eftir stendur því að yfirgnæfandi meirihluti þjóðarinnar taldi útrásina góða. Víða má finna því stað í fjölmiðlaumfjöllun hvernig íslenska útrásin studdi við og var studd af samsömun og stolti þjóðarinnar. Allir studdu við útrásina. Meira að segja tveir fyrrum ráðherrar Alþýðubandalagsins, nú annars vegar forseti Íslands, Ólafur Ragnar Grímsson, og hins vegar sendiherra í Danmörku, Svavar Gestsson, létu ekki sitt eftir liggja. Eins og allþekkt er nýtti Ólafur Ragnar kraft embættis síns í fjölmörgum tilvikum til þess að greiða götu íslensks viðskiptalífs. Í Morgunblaðsviðtali þann 23. mars 2006 fjallaði Svavar Gestsson til dæmis um það með hvaða hætti hann hefði brugðist íslensku bönkunum til varnar og sagði það skýrt hvað vakti fyrir Danske Bank: „Þeir vilja ekki að íslensku bankarnir vinni af þeim lönd. Ég held að þetta sé hreint út sagt samkeppnisviðbragð.“

Ekki er þó hægt að líta framhjá neikvæðum hliðum hinar sterku íslensku þjóðarsömunar. Þjóð með mikla samsömun er líkleg til að hlusta ekki á þá sem ekki tilheyra þjóðinni eða það sem verra er, gera lítið úr skoðunum þeirra. Slík þjóð er einnig ólíklegri en aðrar til þess að leggja gagnrýnið mat á störf og skoðanir landa sinna og þar af leiðandi ekki líkleg til þess að segja til vammis þegar nauðsyn krefur. Dæmi um þetta hefur nú þegar verið rakið all-ítarlega í kaflanum um sálfræði markmiðadrifinnar hugsunar þegar gagnrýni erlendra banka og matsfyrirtækja kom fram snemma árs 2006. Gagnrýninni

12. Tajfel, H., Billig, M., Bundy, R. P. og Flament, C., „Social categorization and intergroup behavior,“ *European Journal of Social Psychology* 2 (1971): 149.

var ekki einungis tekið fálega, heldur var snarlega dregið úr trúverðugleika skýrsluhöfunda með því að segja þá illa upplýsta, ónákvæma eða drifna áfram af annarlegum hvötum. Eins og greint var frá hér að ofan var Morgunblaðið einnig gagnrýnt harkalega fyrir ítarlega umfjöllun sína um skýrslurnar og vænt um að hafa gengið niðurrifsöflum á hönd (sjá svargrein Morgunblaðsins 25.10.2009 „Viðvörunarljósinn leiftruðu í þrjú ár“).

Saga um traust – fjölþjóðlegar samanburðarrannsóknir á trausti ásamt sálfræðilegum afleiðingum og orsökum samfélagstrausta

Þegar samsemd í hópi er mikil, einkennist hópurinn að jafnaði af miklu trausti á milli hópmeðlima.¹³ Þetta er fyrst og fremst vegna þess að í huga meðlima fara hagsmunir einstaklinganna og hagsmunir hópsins saman. Óheiðarleiki einhvers eins til þess að koma sjálfum sér áfram á kostnað hópsins er því hvorki álitinn líklegur af hálfu hópsins né vænlegur af hálfu einstaklingsins.

Í ljósi sterkar þjóðarsamsömunar Íslendinga þarf því ekki að koma á óvart að þjóðin hefur notið þess að traust borgaranna hvers til annars og til ýmissa stofnana samfélagsins hefur verið mikið. Raunar með því mesta sem gerist í Evrópu. Í fjölþjóðlegu skoðanakönnuninni European Social Survey (ESS) frá árinu 2004 var traust mælt með margvíslegum hætti.¹⁴ Hér verður hugað að átta spurningum sem mæla samtals fjóra traustþætti. Í fyrsta lagi traust til stjórnvalda, þ.e. löggjafarsamkomu, réttarkerfis og lögreglu. Í öðru lagi traust til stjórnmalamanna og -flokka. Í þriðja lagi traust til starfsfólks fjármála- og tryggingafyrirtækja. Í fjórða og síðasta lagi var síðan spurt hversu vel fólk treystir náunganum, þ.e. hvort flestum sé treystandi og hvort flestir leitist við að vera sanngjarnir í samskiptum sínum við annað fólk. Í *töflum 2–5* má sjá niðurstöður þegar borin eru saman meðalsvör Íslendinga og svör hinna 24 þátttökupjóðanna í ESS. Eins og sjá má mælist traust á Íslandi mikið, ávallt þriðja eða fjórða mest, iðulega næst á eftir Finnlandi, Danmörku eða Noregi og einu sinni Lúxemborg.

Rétt er að benda á að traust er ekki alltaf mikið í algildum skilningi þó það eigi við um samanburð við aðrar þjóðir. Til dæmis mælist traust til íslenskra stjórnmalaflokka og -manna ekki nema 4,92 á kvarðanum 0–10. Meðaltalsgildin 6,40 fyrir traust á kerfið og 6,63 fyrir traust til náungans á kvarðanum 0–10 hljóta þó að teljast sæmilega há í algildum skilningi þar sem þau eru vel yfir miðjugildinu 5,00.

Rannsóknir hafa sýnt að flest fólk vill trú á því að það búi í sanngjörnu samfélagi.¹⁵ Raunar rís fólk iðulega upp til varnar finnist því vegið að þessari hugmynd¹⁶ og er samband á milli andlegrar velferðar og þess hversu sanngjarnt fólk telur samfélagið sitt.¹⁷ Trúin á sanngjarnt samfélag er þó einnig háð stjórnálaafstöðu og hugmyndafræði svarenda. Fjöl margar rannsóknir hafa til að mynda sýnt að fólk vinstra megin á stjórnmalakvarðanum treystir

13. Tyler, T., „A psychological perspective on the legitimacy of institutions and authorities,“ í *The Psychology of Legitimacy*, ritstjórar J. T. Jost og B. Major, (New York: Cambridge University Press, 2001), 416–437.
14. ESS 2. umferð: European Social Survey gögn úr 2. umferð, „Data file edition 3.1.,“ (Norwegian Social Science Data Services, Norway – Gagnageymsla og dreifing ESS gagna, 2004).
15. Jost, J. T. og Banaji, M., „The role of stereotyping in system justification and the production of false consciousness,“ *British Journal of Social Psychology* 22 (1994): 260.
16. Jost, J. T. og Hunyady, O., „Antecedents and consequences of system-justifying ideologies,“ *Current Directions in Psychological Science* 14 (2005): 260.
17. Napier, J. L. og Jost, J. T., „Why are conservatives happier than liberals?“ *Psychological Science* 19 (2008): 565.

yfirvöldum, t.d. þingi og dómstólum, að jafnaði verr en hægri menn.¹⁸ Einnig þarf ekki að koma á óvart að það hefur áhrif hver fer með völd. Þegar hægri stjórn er við völd minnkar það traust sem vinstra fólk ber til flestra yfirvalda og öfugt fyrir vinstri stjórn. Eins og sjá má á myndum 1 og 2 var á Íslandi árið 2004 greinilegt samband milli þess hvaða flokk þátttakendur höfðu kosið í þingkosningum árið 2003 og þess hversu vel það treysti kerfinu annars vegar og stjórnmalaflokkum og -mönnum hinsvegar. Kjósendur Framsóknarflokks og Sjálfstæðisflokks treystu kerfinu og stjórnmalaflokkum og -mönnum marktækt betur en kjósendur annarra flokka. Ekki kom fram munur á trausti til náungans eða til fjármála- og tryggingafyrirtækja eftir því hvaða flokk fólk hafði kosið.

Samkvæmt stjórnmalafraðingunum Mishler og Rose er traust borgaranna til yfirvalda mikilvæg auðlind í hverju lýðræðisríki. Þegar yfirvöldum er treyst geta þau tekið ákvarðanir án þess að þurfa að beita borgarana þvingunum eða leita samþykkis þeirra fyrir öllum ákvörðunum. Þegar íbúar treysta yfirvöldum setta þeir sig við að fórna skammtímahagsmunum sínum (t.d. með hærri sköttum) fyrir langtímahagsmuni þjóðarinnar (t.d. lækka verðbólgu). Traust er þannig mikilvæg forsenda þess að fulltrúalýðræði virki sem skyldi. Það má þó færa rök fyrir því að of mikið traust til yfirvalda sé ekki heldur æskilegt þar sem það getur dregið úr nauðsynlegum efasemdum og aðhaldi borgaranna að yfirvöldum.¹⁹

Í ljósi þess mikla trausts sem hefur einkennt íslenskt samfélag má leiða að því líkur að þegar fulltrúar stjórnvalda eða bankanna komu ítrekað fram í fjölmiðlum og sögðu að ekki þyrfti að hafa áhyggjur af efnahagslífinu eða bönkunum, hafi fólk einfaldlega trúað orðum þeirra. Eins og nefnt hefur verið hér að ofan voru heldur ekki tiltæk dæmi úr sögu þjóðarinnar þar sem hið gagnstæða hafði komið í ljós; sagan var stutt og öll meira og minna uppávið. Þá er hugsanlegt að allstór hluti þjóðarinnar, sér í lagi kjósendur Sjálfstæðisflokks og Framsóknarflokks, hafi ekki veitt yfirvöldum hið æskilega aðhald sem Mishler og Rose tala um, bæði vegna of mikils trausts en einnig vegna áhugadrifinnar hugsunar sem útlistuð var hér að ofan. Flest fólk hafði það efnahagslega gott, jafnvel betra en nokkru sinni. Hvatinn til þess að vera gagnrýninn á velgengni íslensks efnahagslífs var því lítill sem enginn. Að lokum spilaði hátt flækjustig íslensks viðskiptalífs líklega hlutverk því nánast var útilokað fyrir fólk að skilja viðskiptaaðferðirnar og eignatengsl til hlítar. Nánar er fjallað um það í kafla hér á eftir.

Eins og við er að búast hafði efnahagshrunið áhrif á traust almennings til yfirvalda. Tvær kannanir Gallup bera því glöggvitni. Önnur þeirra er frá í maí 2009 um spillingu á Íslandi. Þar eru svör fólks borin saman við árin 2007 og 2003. Könnunin sýnir að samanborið við fyrri ár taldi fólk meiri spillingu í viðskiptalífinu, stjórnmalaflokkum, fjölmiðlum og Alþingi. Spilling í viðskiptalífinu og meðal stjórnmalaflokka var talin sérstaklega mikil eða 4,2 annars vegar og 4,0 hinsvegar á kvarðanum 1–5. Það vekur þó athygli að tilfinning um spillingu jókst einnig umtalsvert milli árunna 2003 og 2007, oft meira en frá 2007 til 2009. Hin könnunin er þjóðarpúls Gallup frá því í mars 2009 þar sem mælt var traust til ýmissa opinberra aðila. Samkvæmt þeirri könnun

18. Sjá nótur 19 og 20.

19. Mishler, W. og Rose, R., „Trust, distrust and scepticism: Popular evaluations of civil and political institutions in post-communist societies,” *The Journal of Politics* 59 (1997): 418.

hefur traust til þeirra opinberu aðila sem tengjast hruninu fallið mikið. Árið 2007 sögðust 40% aðspurðra treysta bæði Alþingi og bankakerfinu. Ári síðar voru þessi hlutföll komin niður í 13% fyrir Alþingi og 4% fyrir bankakerfið. Traust á umboðsmanni Alþingis og ríkissáttasemjara fór úr u.þ.b. 60% niður í 50% fyrir bæði embætti. Traust til dómskerfisins fór sömuleiðis niður, úr 39% í 30%. Traust dvínaði þó ekki í garð allra yfirvalda því traust til lögreglunnar stóð í stað milli ára, enda þótti hún hafa staðið sig vel í átökum síðastliðins vetrar. Augljósustu birtingarmyndir þess hve yfirvöld voru rúin trausti eftir hrúnið eru að sjálfsgöðu mótmælin á Austurvelli, hin háværa krafa um að ríkisstjórnin segði af sér og loks gott gengi þingframboðs sem lagði áherslu á að það tengdist ekki ríkjandi yfirvöldum með nokkrum hætti. Önnur birtingarmynd vantrausts er umræðan um að auka beri beint lýðræði. Meðbyr slíkra hugmynda er fyrst og fremst merki um að fólk treysti ekki lengur fulltrúalýðræðinu til þess að taka farsælustu ákvarðanirnar fyrir þjóðina.

Smá þjóð og einsleit – hjarðhegðun

Árið 2006 voru innflytjendur 5,9% Íslendinga. Það var reyndar mikil aukning úr 2,1% tíu árum fyrr.²⁰ Að auki voru 4,6% íbúa landsins með erlent ríkisfang en hafði verið 1,8% áratug áður. Þrátt fyrir þessa fjölgun hafa innflytjendur enn ekki mikið látið að sér kveða í þjóðmálaumræðunni. Meginástæðurnar eru líklega þær að flestir hafa verið hér stutt og mjög hátt hlutfall útlendinga vinnur „þöggul störf“, láglaunastörf á borð við ræstingar og fiskvinnslu þar sem tækifæri til að hafa áhrif á samfélagið eru í lágmarki. Fjölbreytni kynþátta hefur heldur ekki aukist í takt við fjölda útlendinga því langflest dvalarleyfi til útlendinga hafa verið gefin út til Pólverja og því næst til íbúa annarra Evrópulanda.²¹ Aukin fjölbreytni samfélagsins er því ekki eins sýnileg og hún ella gæti verið. Þannig hefur t.d. bara einn innflytjandi sest á þing, Paul Nikolov varaþingmaður Vinstri grænna. Þá sýna tölur Hagstofunnar að kristnir eru 88% þjóðarinnar, um 79% tilheyra þjóðkirkjunni og 9% öðrum kristnum söfnuðum.²² Langflestir Íslendingar tilheyra millistétt og hafa flestir gengið í gegnum sama miðstýrða, ríkisrekna menntakerfið.

Litlum einsleitum samfélögum er að jafnaði auðveldara að stýra en flókn-um og stórum fjölmenningsamfélögum. Í fyrsta lagi vegna þess að þegnarnir eru flestir álitnir hafa nokkuð svipaða hagsmuni, þarfir og viðhorf. Í öðru lagi gerir smæðin það að verkum að þó að hlutfall einhvers hóps, t.d. innflytjenda, sé hið sama og í öðrum ríkjum, þá eru t.d. 6% af 300.000 mun færra fólk með mun minni áhrifa- og samtakamátt en 6% af 30 milljóna þjóð. Yfirvöld í einsleitum ríkjum þurfa því ekki í eins ríkum mæli að taka tillit til eða sníða stefnu að ólíkum samfélagshópum sem vegna stöðu sinnar eða sögu telja sig jafnvel hafa andstæða hagsmuni. Nokkur nærtæk dæmi eru t.d. fyrrum Austur-Þjóðverjar í Þýskalandi, annarrar kynslóðar innflytjendur víða í Evrópu og Baskar á Spáni. Einsleitni getur þó verið varasöm og leitt til þess að samfélagið skorti gagnrýni og andóf gegn ríkjandi gildum. Salvör Nordal hefur til að mynda líkt íslenskri þjóð við grunna tjörn og ber saman við dýpri

20. Hagstofan, *Innflytjendur og einstaklingar með erlendan bakgrunn 1996–2008* (Reykjavík, Hagstofan 2009).

21. Útlendingastofnun, 2005. Sjá vef: <http://www.utl.is/frodleikur-og-frettir/tolulegar-upplýsingar/nr/152>

22. Rétt er að taka með fyrirvara tölum um skráningu í trúfélög þar sem öll börn eru sjálfkrafa skráð í trúfélag móður. Vegna sögunnar eru þ.a.l. langflest börn skráð í þjóðkirkjuna við fæðingu.

vötn stærri þjóða.²³ Sökum fámennis þrífist ekki fjölbreyttir undirhópar á Íslandi og þar af leiðandi skapist ekki dýpt í samfélagið. Það þurfi síðan mun minna rok til að koma róti á grunnt vatn en djúpt og feykja því öllu í þá átt sem vindurinn blæs. Af því leiði að hjarðhegðunin verði mun meira áberandi en í fjölmennari löndum. Það getur verið erfitt fyrir ríkisstjórn í landi líku því sem Salvör lýsir að reyna að stýra hjörðinni í aðra átt en hún hleypur hverju sinni. Raunar er allt eins líklegt að hún reyni það ekki því fulltrúar yfirvalda eru vitanlega sprotttnir úr sama sverðinum og meginþorri þjóðarinnar.

Eins og rætt hefur verið í þaua síðastliðið ár var stemningin í íslensku samfélagi í upphafi nýs árpúsunds á þá leið að styðja bæri við útrásina, hún væri af hinu góða fyrir efnahag og þjóðarstolt. Stærstu útrásarfyrirtækin voru mjög áberandi í samfélaginu og raunar í lífi fólks. Þau kostuðu menningar- og íþróttaviðburði ásamt því að útdeila mjög rausnarlega til starfsfólks og viðskiptavina af fatnaði og öðrum hlutum merktum fyrirtækjunum. Umræðan í fjölmiðlum jafnt sem fjölskylduboðum einkenndist af vangaveltum um hlutabréfakaup, fasteignamarkaðinn og fyrirætlanir helstu leikmanna í viðskiptalífínu. Gríðarlegan áhuga á viðskiptum mátti sjá víða. Sjónvarps- og útvarpstöðvar voru með sérstaka viðskiptaþætti ætlaða almenningi og viðskiptablöðum fjölgaði. Algjör sprengja varð í aðsókn að viðskipta- og markaðsfræðinami á Íslandi. *Tafla 7* er byggð á tölum frá Hagstofu Íslands. Sjá má í töflunni að árið 1998 voru 872 nemendur skráðir í grunnnám í viðskipta- og markaðsfræði við íslenska háskóla og 31 í nám á meistarastigi. Tíu árum síðar, árið 2008, var fjöldinn orðinn 1843 í grunnnámi og 1033 í meistaranámi. Aukningin í viðskipta- og markaðsfræði var því 111% í grunnnámi og 3232% í meistaranámi! Aukningin í meistaranámi er að stórum hluta komin til vegna þess að árið 2002 hófst skipulagt nám í viðskiptastjórnun (MBA-nám). Fyrsta árið voru 145 nemendur skráðir í slíkt nám en þeim hafði fjölgað í 481 árið 2008. Þó að fjöldi nemenda á háskólastigi hafi aukist umtalsvert á sama tíma, eða um 73% í grunnnámi og 827% í meistaranámi, jókst aðsókn í viðskiptanám hlutfallslega umtalsvert meira en í nám almennt (og jafnframt skýrir sú aukning vitanlega stóran hluta heildarukningarinnar). Þannig var viðskipta- og markaðsfræði langfjölmennasta greinin bæði í grunn- og meistaranámi árið 2008. Í grunnnámi voru grunnskólakennarafræði næstfjölmennust með 857 nemendur en sá fjöldi nær því ekki að vera helmingur allra viðskipta- og markaðsfræðinema. Lögfræði var þriðja fjölmennust í grunnnámi með 766 nemendur. Í meistaranámi var lögfræði næstfjölmennust með 367 nemendur og uppeldis- og menntunarfræði með 304. Rétt er að geta þess að inni í þessum tölum eru ekki þeir sem sóttu sér grunn- eða framhaldsnám í útlöndum þar sem ekki eru til nákvæmar upplýsingar um tegund náms.

Flókin viðskipti og flæktar tölur – sálfræði upplýsingaúrvinnslu úr ofgnótt upplýsinga

Að lokum er rétt að víkja nokkrum orðum að háu flækjustigi á uppbyggingu og viðskiptaháttum íslensku útrásarfyrirtækjanna. Fyrirtækin einkenndust af miklum krosseignatengslum og marglaga eignarhaldsfyrirtækjum sem oft höfðu enga raunverulega starfsemi og voru skráð utan Íslands. Eins og alkunna er í dag áttu bankar stóran hlut í fyrirtækjum sem aftur voru stórir

23. Salvör Nordal, „Að sníða sér stakk eftir vexti,“ *Tímarit Máls og menningar* 70 (2009).

hluthafar þessara sömu banka. Þegar við bætist feikilega hraður vöxtur ásamt mýgrút nýrra og flókinna aðferða við fjármögnun og lánastarfsemi er ljóst að ekki var nokkur leið fyrir almenning að skilja til hlitar starfsemi bankanna og útrásarfyrirtækjanna. Þetta átti einnig við um fólk með tiltölulega mikla þekkingu á fjármála- og viðskiptalífínu. Sökum þessa var nánast útilokað fyrir almenning að móta sér rækilega ígrundaða skoðun á rekstri fyrirtækjanna.

Þegar fólk þarf að mynda sér skoðun eða taka ákvarðanir á forsendum of lítilla eða of flókinna upplýsinga grípur það að jafnaði til þumalfingursreglna sem eru skilvirkar en leiða ekki alltaf til réttra eða nákvæmra niðurstaðna. Ein algengasta leiðin er að reiða sig á orð *sérfræðinga* sem taldir eru áreiðanlegir og traustsins verðir.²⁴ Þannig töldu margir Íslendingar sig væntanlega ekki hafa margra annarra kosta vól en að taka trúanleg orð forsvarsmanna fyrirtækjanna og stjórnmalamanna þegar þeir fullyrtu að viðskiptin gengju vel og væru stöndug. Slíkt samræmdist jafnframt markmiðadrifinni hugsun fólks því áframhaldandi velgengni fyrirtækjanna þjónaði hagsmunum þess. Líklega hefur hið sama gilt um marga alþingismenn sem ávallt hafa margt á sinni könnu og ná sjaldnast að kafa djúpt ofan í einstök mál heldur reiða sig á embættismenn til slíks.

Önnur þumalfingursregla er *tilfinningaskekkja*. Þegar ekki er hægt að móta sér skoðun um tiltekið fyrirbæri á grundvelli þekkingar er fólk líklegt til þess að dæma um nytsemi og ábata þess út frá því hvort það vekur upp jákvæðar eða neikvæðar tilfinningar. Þannig telja til dæmis þeir sem hræðast kjarnorkuslys (neikvæð tilfinning) að kjarnorka sé jafnframt beinlínis óhagkvæm.²⁵ Af sama meiði er sú tilhneiging að eigna fallettu fólki jákvæða eiginleika, það er til dæmis talið hæfara og heiðarlegra en ófríðara fólk.²⁶ Í ljósi þess að velgengni íslenskra útrásarfyrirtækja hafði að mestu leyti kynt undir aukinni velmegun stórs hluta þjóðarinnar eru miklar líkur á að fólk hafi gripið til þumalfingursreglunnar um að það sem vekur upp jákvæðar tilfinningar sé jafnframt ábata- og nyttsamt. Að lokum byggir fólk dóma sína oft á því hvað því kemur auðveldlega til hugar; fólk ofmetur tíðni morða en vanmetur tíðni sjálfsmorða því hin fyrrnefndu fá að jafnaði mikla umfjöllun í fjölmiðlum en hin síðarnefndu eru þöggðu niður.²⁷ Vegna hinnar stuttu alþjóðlegu viðskiptasögu þjóðarinnar voru í tilviki íslensku útrásarinnar nánast einungis tiltæk dæmi um góðan árangur og farsæla stjórnun. Einnig er viðbúið að fréttatilkygningar hafi frekar streymt frá fyrirtækjum þegar vel gekk heldur en illa.

Bankarnir og önnur útrásarfyrirtæki

Samsetning starfsliðs – líkur sækir líkan heim

Líkur sótti líkan heim í íslenskum útrásarfyrirtækjum og það ekki að ástæðulausu. Fjöldi rannsókna hefur sýnt að fólk sem hefur svipaðan bakgrunn, persónuleika og lífsgildi á ánægjulegri samskipti hvert við annað

24. Petty, R. E., Cacioppo, J. T. og Goldman, R., „Personal involvement as a determinant of argument based persuasion,” *Journal of Personality and Social Psychology* 41 (1981): 847.

25. Peters, E. og Slovic, P., „The role of affect and worldviews as orienting dispositions in the perception and acceptance of nuclear power,” *Journal of Applied Social Psychology* 26 (1996): 1427.

26. Eagly, A. H., Ashmore, R. D., Makhijani, M. G. og Longo, L. C., „What is beautiful is good, but...: A meta-analytical review on research on the physical attractiveness stereotype,” *Psychological Bulletin* 110 (1991): 109.

27. Bazerman, M. H. og Moore, D., *Judgment in Managerial Decision Making*, 7. útg. (New Jersey, BNA: Wiley, 2009).

en fólk sem er ólíkt.²⁸ Þetta á einnig við á vinnustöðum þar sem svipaður persónuleiki starfsmanna dregur úr óvissu um hlutverk hvers og eins²⁹ og stuðlar að trausti á milli yfir- og undirmanna.³⁰ Þá hefur jafnframt verið sýnt fram á að fyrirtæki þróast iðulega í þá átt að þar vinnur fólk með svipaðan persónuleika, bakgrunn og gildi. Ástæðan er ferþætt keðja sem endurtekur sig í sífellu.³¹ Í fyrsta lagi vegna persónuleika síns og bakgrunns hefur forstjóri eða stofnandi fyrirtækis ákveðin gildi að leiðarljósi sem endurspeglast í rekstri fyrirtækisins. Í öðru lagi laða þessi gildi síðan að sér ákveðna tegund af fólkum sem hefur áhuga á að starfa hjá fyrirtækinu. Í þriðja lagi eru síðan einungis þeir ráðnir úr umsækjendahópnum sem þykja falla vel í hópinn og að gildum fyrirtækisins. Í fjórða og síðasta lagi eru þeir loks líklegri til að hætta störfum sem ekki finna sig innan veggja fyrirtækisins. Rannsóknir hafa sýnt að þetta ferli á sér raunverulega stað innan fyrirtækja, með tímanum verður meira af starfsfólki sem endurspeglar persónuleika stofnanda eða forstjóra og fyrir tilstuðlan félagsmótunar taka gildi starfsfólks einnig að bera að sama brunni. Hið sama hefur einnig verið sýnt fyrir smærri einingar fyrirtækja, þ.e. þegar fyrirtæki er stórt eða starfsemi þess fjölbreytt getur sama ferli átt sér stað innan deilda.³²

Þessa ferils sá rækilega stað í íslensku bönkunum. Þegar horft er yfir hóp bankastjóra og formanna bankaráða stóru bankanna þriggja: Glitnis, Kaupþings og Landsbanka árið 2008 þá voru þeir nánast allir karlmenn á bilinu frá þritugu til rétt liðlega fertugs, sbr. Ármann Þorvaldsson yfirmaður Kaupþings í London (f. 1968), Hreiðar Már Sigurðsson formaður bankaráðs Kaupþings (f. 1970), Ingólfur Helgason yfirmaður Kaupþings á Íslandi (f. 1967), Lárus Welding bankastjóri Glitnis (f. 1976) og Sigurjón Árnason bankastjóri Landsbankans (f. 1966). Eldri var Sigurður Einarsson forstjóri Kaupþings (f. 1960). Langelstir voru síðan þeir Björgólfur Guðmundsson formaður bankaráðs Landsbankans (f. 1941), Halldór J. Kristjánsson bankastjóri Landsbankans (f. 1950) og Þorsteinn Már Baldvinsson formaður bankaráðs Glitnis (f. 1952). Að lokum skal nefna Bjarna Ármannsson bankastjóra Fjárfestingabanka atvinnulífsins, síðar Íslandsbanka/Glitnis (f. 1968). Þótt hann hafi látið af störfum fyrir 2008 leikur enginn vafi á því að hann gegndi lykilhlutverki í að byggja upp fyrirtækjamenningu síns fyrirtækis.

Það þarf því ekki að koma á óvart að hinn dæmigerði starfsmaður í þeim deildum bankanna sem sinnu lánnum til fyrirtækja og verðbréfa- og hlutabréfaumsýslu var karlmaður á aldrinum 25 til 40 ára. Í maí 2008 vann Capacent kjarakönnun fyrir Samtök starfsmanna fjármálastofnana.³³ Samkvæmt

-
28. Byrne, D., „Attitude and attraction,“ í *Advances in Experimental Social Psychology*, ritstýrt af L. Berkowitz, (New York: Academic Press, 1969), 35–90. Byrne, D., *The Attraction paradigm*, (New York: Academic Press, 1971).
29. Tsui, A. S. og O'Reilly, C. A., „Beyond simple demographic effects: The importance of relational demography in supervisor – subordinate dyads,“ *Academy of Management Journal* 32 (1989): 402. Turban, D. B. og Jones, A. P., „Supervisor – subordinate similarity: Types, effects, and mechanism,“ *Journal of Applied Psychology* 73 (1988): 402.
30. Bauer, T. N. og Green, S. G., „Development of leader-member exchange: A longitudinal test,“ *Academy of Management Journal* 39 (1996): 1538.
31. Schneider, B., Smith, D. B., Taylor, S. og Fleener, J., „Personality and organizations: A test of the homogeneity of personality hypothesis,“ *Journal of Applied Psychology* 83 (1998): 462.
32. Giberson, T. R., Resick, C. J. og Dicksen, M. W., „Embedding leader characteristics: An examination of homogeneity of personality and values in organizations,“ *Journal of Applied Psychology* 90 (2005): 1002.
33. Vefur Samtaka starfsmanna fjármálfyrirtækja: http://www.ssf.is/files/SSFlaunakonnun_110608_943757115.pdf

könnuninni hafði 41% starfsmanna banka- og sparisjóða fimm ára starfsaldur eða minna og hafði einn af hverjum fimm (21%) unnið í tvö ár eða skemur. Þetta hlutfall segir þó ekki alla söguna þar sem munur var mikill á milli kynja. Stétt bankamanna hefur í gegnum tíðina einkum verið kvennastétt, sbr. fjölda þeirra í störfum gjaldkera- og þjónustufulltrúa. Hin síðari ár fjölgaði karlmönnum á aldrinum 25 til 35 ára gríðarlega þegar þeir voru ráðnir inn í sérfræðingastöður. Þessi staðreynd endurspeglast vel í tölum um starfsreynslu þar sem 57% karla en 34% kvenna höfðu 5 ára starfsaldur eða skemmri. Um 52% allra karla sem svöruðu könnuninni höfðu starfsheitið sérfræðingur en hlutfallið var 21% fyrir konur. Einnig voru 75% karlkyns starfsmanna fjármálastofnana yngri en 45 ára en hlutfallið var um 56% fyrir konur.

Hegðun fólks í hópum og hóphugsun

Eins og alkunna er borguðu bankarnir bestu launin svo þeir gátu ráðið til sín margt af best menntaða og hæfasta starfsfólki landsins, ýmist beint úr grunnnámi, framhaldsháskólanámi eða frá öðrum fyrirtækjum. Því var mikið af ungu, kláru, metnaðargjörnu og óreyndu fólki samankomið innan bankanna. Það leiddi óhjákvæmilega til samkeppnisanda þeirra á milli en jafnframt til samheldni gagnvart utanaðkomandi hópum. Samkvæmt tölum um aldur, starfsaldur og kyn starfsfólks bankanna sem raktar voru hér að ofan var hópurinn frekar einsleitur innan deilda. Einsleitni, velgengni og mjög áberandi utanaðkomandi ógn (þ.e. samkeppnisaðilar) áttu síðan þátt í að auka samheldni og samsömun við fyrirtækið. Ármann Þorvaldsson lýsir vel stemningunni og samheldninni sem ríkti í Kaupþingi fyrstu ár 21. aldar í bók sinni *Ævintýraeyjan*:

Fyrirtækjameningin sem varð til hjá okkur fyrstu árin, var mjög sérstök. Meðalaldurinn var lágur, fólk var atorkusamt og lífsglatt og það varð til þess að hjá Kaupþingi myndaðist andrúmsloft sem einkenndist af mjög mikilli vinnu en jafnframt tíðum skemmtunum. Það var mikil samkeppni innanhúss, ekki aðeins um að skila mesta hagnaðinum heldur var líka keppt um hvaða svið væri með besta atriðið á árhátíðinni eða ynni karaoke-keppnina á starfsdeginum og hverjum tækist að skipuleggja áhugaverðustu morgunfundina. Við hittumst og fengum okkur bjór eftir vinnu, skipulögðum fjölskylduhátíðir og fórum í útilegur um helgar. [...] Menningin var óneitanlega frekar karllæg eins og oft vill verða hjá verðbréfafyrirtækjum og fjárfestingabönkum (bls. 23).³⁴

Þekkt er að einsleitni og samheldni hópa getur haft kerfisbundin áhrif á hvernig þeir virka og á hvaða hátt ákvarðanir eru teknar. Kenningin um hóphugsun (e. groupthink) fjallar um tilhneigingu mjög samheldinna hópa til að leggja svo mikla áherslu á að ná samhljóða ákvörðun að ekki er lagt gagnrýnið mat á aðra kosti. Hóphugsun er líklega sú kenning félagslegrar sálfræði sem langoftast hefur verið hagnýtt á æðstu stigum her- og stjórnmála.³⁵ Kenningin var sett fram árið 1971 af Irving Janis sem notaði hana til að greina og útskýra hvað hefði farið úrskeiðis hjá John F. Kennedy og rík-

34. Ármann Þorvaldsson. *Ævintýraeyjan* (Reykjavík: Bókafélagið, 2009).

35. Baron, R. S., „So right it's wrong: Groupthink and the ubiquitous nature of polarized group decision-making,” í *Advances in experimental social psychology*, ritstýrt af M. P. Zanna (San Diego, CA: Academic Press, 2005), 219–253.

isstjórn hans þegar þeir tóku ákvörðunina að ráðast inn í Svínaflóa á Kúbu árið 1962. Eins og er alkunna misheppnaðist sú aðgerð nánast frá upphafi til enda og má undrun sæta að Kennedy og ráðgjafar hans hafi ekki séð óveðursskýin hrannast upp í aðdraganda innrásarinnar. Nútímakennningar um hóphugsun gera ráð fyrir að hættan á að hópar komist að ófullnægjandi og ógagnrýnni niðurstöðu sé sérstaklega mikil þegar félagsleg samsömun í hópi er sterk, þegar hegðunarviðmið (e. norm) eru skýr og þegar óvissa ríkir um afleiðingar ákvörðunartöku. Langmikilvægasta skilyrðið er sterk félagsleg samsömun í hópnum. Eins og útskýrt var að ofan skapa þeir hópar sem við tilheyrum stóran part af sjálfsmynd okkar. Það veldur því einstaklingi innri togstreitu og óþægindum ef hann er í veigamiklu máli ósammála hópi sem hann samsamar sig sterklega við. Það gefur til kynna að e.t.v. beri honum ekki að tilheyra hópnum og hafa rannsóknir sýnt að fólk leggur talsvert á sig til að endurtúlka upplýsingar til þess að gera lítið úr skoðanamun sínum og hópsins þegar sú staða kemur upp.³⁶ Að auki hafa samheldnir hópar að jafnaði litla þolinmæði fyrir skoðanamun og er hópmeðlimum sem tjá öndverðar skoðanir iðulega refsað nokkuð harkalega t.d. með tímabundinni eða varanlegri útilokun frá hópnum.³⁷

Hóphugsun er ekki eina afleiðing samheldinna hópa. Rannsóknir hafa einnig sýnt að hópar taka að jafnaði ýktari ákvarðanir en einstaklingar sama hóps hefðu gert í einrúmi. Þetta er kallað pólun hópa (e. group polarization). Þannig hafa tilraunir sýnt að hópar eru líklegri en einstaklingar til þess að festast í neti stigmögnunar skuldbindingar (e. escalation of commitment) þegar kemur að áframhaldandi fjárfestingu í fyrirtæki sem er fyrirséð að muni halda áfram að skila tapi.³⁸ Pólun í hópum á sér stað vegna þess að í hópi heyra einstaklingar af nýjum rökum sem styðja afstöðu þeirra svo þeir verða sannfærðari um ágæti hennar en áður. Einnig sveigja einstaklingar skoðun sína að skoðun meirihlutans og að lokum virðast skoðanir ekki eins ýktar þegar nokkrir aðrir hópmeðlimir aðhyllast þær einnig.³⁹ Hópar eru jafnframt mun líklegri til þess að ræða fyrst og fremst þær upplýsingar sem hópmeðlimir búa allir yfir og hunsar þær sem hópurinn deilir ekki. Þetta gerist jafnvel þó hópmeðlimir viti að þeir búi ekki allir yfir sömu upplýsingunum.

Ekki er hægt að fjalla um hegðun fólks í hópum án þess að minnst á fylgispekt (e. group conformity). Hugtakið fylgispekt lýsir því hvernig viðhorf, skoðanir og hegðun fólks verður fyrir áhrifum frá öðru fólki, hvort sem er í litlum hópum eða samfélaginu í heild. Áhrifin geta verið meðvitaður hópþrýstingur en oftast en ekki eru áhrifin ómeðvitað. Vitneskja, skoðanir og hegðun annars fólks er mikilvægasta uppspretta þekkingar okkar á umheiminum. Við leitumst því ávallt við að skapa sameiginlegan raunveruleika með öðru fólki. Í því felst m.a. að fylgja í stórum dráttum þeim gildum sem ríkja í samfélaginu sem við búum í. Við erum sérstaklega líkleg til að verða fyrir áhrifum frá öðrum undir tvenns konar kringumstæðum. Í fyrsta lagi þegar við

36. Wood, W., Pool, G. J., Leck, K. og Purvis, D., „Self-definition, defensive processing, and influence: The normative impact of majority and minority groups,” *Journal of Personality and Social Psychology* 71 (1996): 1181.
37. Abrams, D., Marques, J. M., Brown, N. og Henson, M., „Pro-norm and anti-norm deviance within and between groups,” *Journal of Personality and Social Psychology* 78 (2000): 906.
38. Whyte, G., „Escalating commitment in individual and group decision making: A prospect theory approach,” *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 54 (1993): 430.
39. Baron, R. S. og Kerr, N., *Group Process, Group Decision, Group Access*, 2. útg. (Buckingham, Open University Press, 2009).

erum sjálf óviss hvað skal halda eða gera og í öðru lagi þegar við viljum falla inn í hópinn. Fylgispekt er sérstaklega líkleg þegar samsömun hóps er sterk.⁴⁰ Þegar fólk upplifir að enginn deili þeirra skoðun, óháð því hversu lítilvæg hún er, munu flestir – meðvitað eða ómeðvitað – ritskoða sjálfa sig til að komast að niðurstöðu til samræmis við hópinn. Skyld fylgispekt er hugmyndin um fávísi fjöldans (e. pluralistic ignorance). Fávísi fjöldans á sér stað þegar einstaklingur hefur tiltekna skoðun en telur ranglega að meginþorri jafningja sé honum ósammála og því tjáir hann sig ekki.⁴¹ Starfsmanni fjármálafyrirtækis getur til dæmis þótt siðferðilega rangt að kynna almenningi tiltekinn fjárfestingarkost sem öruggan þegar ljóst er að við ákveðnar aðstæður getur hann falið í sér áhættu. Starfsmaðurinn getur þó ranglega haldið að meginþorri starfsmanna sé honum ósammála (t.d. að líkurnar á þessum tilteknu aðstæðum séu svo litlar að þeim megi réttilega líta framhjá) og þar af leiðandi fylgir hann ekki skoðun sinni og heldur áfram að kynna fjárfestingarkostinn sem öruggan. Sé um raunverulega vanþekkingu fjöldans að ræða munu flestir starfsmenn fjármálafyrirtækisins í raun vera honum sammála en allir munu þeir þegja þunnu hljóði og halda áfram að starfa í samræmi við það sem þeir telja meirihlutaskoðun. Sterk samsömun hefur einnig verið tengd auknum líkum á vanþekkingu fjöldans innan fyrirtækja.⁴² Mögulegt er að vanþekking fjöldans hafi verið að verki innan íslensku útrásarfyrirtækjanna. Sem dæmi má taka að þó að einhverjir hafi efast um hina síauknu áhættu sem tekin var innan bankanna eða hin alræmdu krosseignatengsl er allt eins líklegt að slíkar efasemdir hafi aldrei verið færðar í orð, fyrst og fremst vegna þess að enginn annar gerði það.

Ekki verður fullyrt hér að fylgispekt, vanþekking fjöldans, hóphugsun og -skautun hafi verið landlæg í íslenskum útrásarfyrirtækjum og leitt til þess að mikilvægar ákvarðanir voru teknar án nægilegrar ígrundunar eða að öndverð sjónarmið hafi ekki fengið æskilegan hljómgrunn. Erfitt er að greina slíkt eftir á og yrði í öllu falli ekki útkljáð nema með nákvæmri greiningu á fundargerðum og ítarlegum viðtölum við starfsmenn. Einungis er hér bent á að samkvæmt tölum um samsetningu starfsmanna bankanna og því sem liggur ljóst fyrir um sterka samheldni og menningu innan þessara fyrirtækja voru þau að minnsta kosti í „áhættuhópi“ fyrir slíka hugsun. En áhætta lék stærra hlutverk í íslenskum útrásarfyrirtækjum eins og vikið er að næst.

Áhættuhegðun

Í rannsóknarverkefni viðskiptafræðistofnunar HÍ um útrás íslensku fyrirtækjanna sem nefnt var í fyrsta hluta þessarar skýrslu var fyrirtækjameningunni lýst sem „mjög heppileg[ri] fyrir hraðan alþjóðlegan vöxt“. Hún væri frumkvöðlamenning sem einkenndist af áhættusækni, nýsköpun, frumkvæði, vilja til að sigra í samkeppni og miklu umboði til athafna fyrir starfsfólk.⁴³

40. Terry, D. J. og Hogg, M. A., „Group norms and the attitude-behavior relationship,“ *Personality and Social Psychology Bulletin* 22 (1996): 776.

41. Prentice, D. A. og Miller, D. T., „Pluralistic ignorance and the perpetuation of social norms by unwitting actors,“ *Advances in Experimental Social Psychology* 28 (1996): 161. Prentice, D. A. og Miller, D. T., „Pluralistic ignorance and alcohol use on campus: Some consequences of misperceiving the social norm,“ *Journal of Personality and Social Psychology* 64 (1993): 243.

42. Miller, D. T. og McFarland, C., „When social comparison goes awry: The case of pluralistic ignorance“ í *Social Comparison: Contemporary Theory and Research*, ritstýrt af J. Suls og T. Willis (Hillsdale NJ: Erlbaum, 1991).

43. Snjólfur Ólafsson, Gylfi Dalmann Aðalsteinsson og Þórhallur Guðlaugsson, „Ástæður fyrir örum vexti útrásarfyrirtækjanna,“ *Rannsóknir í félagsvísindum VIII* (2007): 417.

Vitað er að fólk er mjög misjafnlega áhættusækið. Þannig hefur til að mynda verið sýnt að viðskiptafræðinemendur eru áhættusæknari en almenn-ingur og enn fremur að meðal viðskiptafræðinema eru þeir sérstaklega áhættusæknir sem hyggja á starfsframa innan fjármálageirans.⁴⁴ Fyrst og fremst hafa rannsóknir ítrekað sýnt mikinn kynjamun á áhættusækni þar sem karlar eru áhættusæknari en konur. Kynjamunurinn kemur fram nánast sama hvar borið er niður, þeir taka meiri áhættu í kynlífshegðun og akstri en einnig í vitsmunalegum verkefnum á borð við að spila fjárhættuspil og glíma við þrautalausnir.⁴⁵ Einnig hafa nokkrar rannsóknir sýnt að konur aðhyllast efnishyggju (e. materialism) og peninga síður en karlar sem leiðir af sér að þær eru e.t.v. að jafnaði ekki tilbúnar að teygja sig eins langt fyrir peninga og karlar.⁴⁷ Kynjamunur í áhættusækni fyrirfinnst einnig meðal karla og kvenna sem starfa í fjármálageiranum.⁴⁷ Tvær nýlegar rannsóknir hafa sýnt áhugavert samspil karlhormónsins testósteróns og áhættusækni. Rannsókn þar sem ungir karlmenn léku fjárfestingaleik með raunverulegum upphæðum að veði sýndi að því meira testósterón sem mældist í munnvatni þeirra þeim mun áhættusæknari voru þeir.⁴⁸ Í annarri rannsókn var karlkyns verðbréfamiðlurum í kauphöll London fylgt í 8 daga og testósterón mælt á hverjum degi klukkan 11 og 16. Sú rannsókn sýndi að meðalmagn testósteróns dag hvern var tengt hærri gróða og jafnframt að magn hormónsins að morgni spáði fyrir um árangur dagsins hjá einstaka miðlurum.⁴⁹

Íslensku útrásarfyrirtækin stóðu flestum framar í áhættusækni og drógu stjórnendur þeirra enga dul á það. Eins og lýst var hér að ofan var mikill meirihluti lykilstarfsmanna ungir karlmenn. Áhættusækni er vitanlega tvíeggjað sverð. Í fjármálaheiminum er nauðsynlegt að taka áhættu, án þess verður hagnaðurinn lítill. Taki menn á hinn bóginn of mikla áhættu aukast líkur á að teflt sé of tæpt og veðmálin tapist. Aðstæður til áhættusækinnar hegðunar voru afar góðar á fyrstu árum nýs árþúsunds. Úti um allan heim jókst lánsfjármagn gríðarlega og auðvelt varð að fjármagna fjárfestingar sem á öðrum tímum hefðu hugsanlega verið taldar of áhættusamar. Sökum mikillar efnahagsuppsveiflu beggia vegna Atlantsála var bjartsýni fjárfesta allsráðandi og nánast öll hlutabréf hækkuðu afar mikið í verði, oft miklu meira en hefðbundnar greiningar á fyrirtækjum sýndu að innistæða væri fyrir. Af þessum ytri aðstæðum leiddi að áhættusækni hegðun borgaði sig oftar en verið hefði í annars konar árferði. Góður árangur áhættusækinnar fjárfesta leiddi síðan ekki bara af sér meiri áhættusækni heldur einnig ofurtrú á gildi slíkra viðskiptaaðferða og hæfni einstaklinga sem þær stunduðu.

Raunin er sú að fólk er að jafnaði hvorki gott í að meta gæði ákvarðana sinna né annarra. Til dæmis hafa rannsóknir sýnt að fólk metur gæði

44. Sjöberg, L. og Engelberg, E., „Attitudes to economic risk taking, sensation seeking and values of business students specializing in finance,“ *Journal of Behavioral Finance* 10 (2009): 33.

45. Byrnes, J. P., Miller, D. C. og Schafer, W. D., „Gender differences in risk-taking: A meta-analysis,“ *Psychological Bulletin* 125 (1999): 367.

46. Sjá til dæmis í Gooderham, P., Nordhaug, O., Ringdal, K. og Birkelund, G. E., „Job values among future business leaders: the impact of gender and social background,“ *Scandinavian Journal of Management* 20 (2004): 277. Prince, M., „Self-concept, money beliefs, and values,“ *Journal of Economic Psychology* 14 (1993): 161.

47. Olsen, R.A. og Cox, C. M., „The influence of gender on the perception and response to investment risk: The case of professional investors,“ *Journal of Psychology & Financial Markets* 2 (2001): 29.

48. Apicella, C. L., Dreber, A., Campbell, B., Graye, P. B., Hoffman, M. og Little, A., „Testosterone and financial risk preference,“ *Evolution and Human Behavior* 28 (2008): 384.

49. Coates, J. M. og Herbert, J., „Endogenous steroids and financial risk taking on a London trading floor,“ *Proceedings of the National Academy of Science* 105 (2008, apríl): 6167.

ákvörðana í ljósi afleiðinga þeirra alveg óháð því hvort afleiðingarnar komu til vegna ákvörðunarinnar sjálfar eða vegna utanaðkomandi þátta sem tengjast ekki hinni upphaflegu ákvörðun með nokkrum hætti.⁵⁰ Þannig telja til dæmis þátttakendur í tilraun að fjárfestingarákvörðun hafi verið snjöll þegar hún er sögð hafa leitt til gróða en sömu ákvörðun slæma þegar hún endaði með tapi. Þetta á við þó að skýrt sé tekið fram að í síðara tilvikinu hafi augljós ófyrirséð óheppni á borð við náttúruhamfarir eða slys leitt til tapsins. Fólk hefur tilhneigingu til að skýra eigin velgengni með tilliti til innri þátta á borð við greind og eljusemi en að yfirsjást mikilvægi heppilegra utanaðkomandi aðstæðna. Þessu er þveröfugt farið um hrakfarir, en þær eru að jafnaði skýrðar með vísun í ytri aðstæður og óheppni en ekki vanhugsun eða aðgerðaleysi. Þessi tilhneiging er ein alræmdasta og best skrásetta skekkjan í mannlegri hugsun og er nefnd grundvallareignunarvillan (e. fundamental attribution error).⁵¹ Í ljósi grundvallareignunarvillunnar þarf ekki að koma á óvart þó íslenskir stjórnendur hafi fyllst ofurtrú á eigin stjórnunaraðferðum þegar hver fjárfestingin á fætur annarri skilaði arði. Stjórnendur áttu auðvelt með að sjá hvernig útsjónar- og vinnusemi þeirra hafði leitt til árangurs en erfiðara með að koma auga á mikilvægi heppilegra ytri aðstæðna sem ríktu á fjármálámörkuðum uppúr aldamótum. Raunar var hæfni stjórnenda talin gegna lykilhlutverki í velgengni útrásarfyrirtækjanna af fleirum en þeim sjálfum. Í rannsóknarverkefni Viðskiptafræðistofnunar HÍ sem vikið var að hér að framan var kenningin sú að þrír af fjórum skýringaþáttum hraðrar og mikillar útrásar tengdust stjórnendum eða einkennum starfsfólks. Fyrsti þátturinn var einfaldlega kallaður „öflugir stjórnendur“, annar „eindreginn vilji til að vaxa erlendis“, og sá þriðji „heppileg fyrirtækjamening“ (fjórði þátturinn var „gott rekstrarumhverfi útrásarfyrirtækja“).⁵² Á grundvelli viðtalsrannsóknar við stjórnendur útrásarfyrirtækja var stjórnunarstillinn sagður einkennast af hraðri ákvörðunartöku, stuttum boðleiðum, opnu samskiptamynstri, mikilli vinnu, sterku tengslaneti og hugarfarinu „þetta reddast“.⁵³ Greinar Viðskiptafræðistofnunar voru að jafnaði mjög jákvæðar í garð þessara einkenna íslenskra útrásarfyrirtækja enda gáfu aðstæður ef til vill ekki tilefni til annars á þeim tíma sem þær voru skrifaðar. Slík nálgun er þó dæmigerð fyrir grundvallareignunarvilluna, ekki var tekið nægt tillit til utanaðkomandi aðstæðna. Í grein Helgu Harðardóttur og Snjólfss Ólafssonar sem beindist sérstaklega að hraðri ákvörðunartöku var til dæmis sagt greinilegt á svörum viðmælenda að „hraðinn í ákvörðunartöku [væri] ekki á kostnað gæða“ og að það væri „einnig áberandi að mikið [væri] lagt upp úr stuttum og hnitmiðuðum gögnum í upplýsingamiðlun, að greina kjarnann frá hisminu, þar sem

50. Baron J. og Hershey J.C., „Outcome bias in decision evaluation,“ *Journal of Personality and Social Psychology* 54 (1988): 569.

51. Ross, L., „The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process,“ í *Advances in experimental social psychology* ritstýrt af L. Berkowitz (New York: Academic Press, 1977). 173–220.

52. Snjólfur Ólafsson, Gylfi Dalmann Aðalsteinsson og Þórhallur Guðlaugsson, „Ástæður fyrir örur vexti útrásarfyrirtækjanna,“ *Rannsóknir í félagsvísindum VIII* (2007): 417.

53. Gylfi D. Aðalsteinsson og Þórhallur Ö. Guðlaugsson, „Fyrirtækjamening og leiðir til að leggja mat á hana,“ *IBR Working Paper no.W07: 01*. 2007. Helga Harðardóttir og Snjólfur Ólafsson, „Hröð ákvörðunataka í íslenskum útrásarfyrirtækjum,“ *Rannsóknir í félagsvísindum VIII* (2007): 239. Sigrún Davíðsdóttir, *Íslensk fyrirtæki á Norðurlöndum. Aðferðir og orðspor* (Reykjavík: Útflutningsráð Íslands, 2006). Skýrsla sótt af: http://www.icetrade.is/resources/files/icetrade.is/pdf/skyrslur/islensk_fyrirtaeki_a_nordurlondum.pdf Snædis Baldursdóttir og Snjólfur Ólafsson, „Ráðningar lykilstjórnenda í útrásarfyrirtækjum,“ *Rannsóknir í félagsvísindum VIII* (2007): 427.

aðalatriðin [væru] á skýran hátt dregin fram en þau atriði sem skipta minna máli [væru] skilin eftir“ (bls. 5).⁵⁴

Vanmat og ofmat á áhættu

Talsvert hefur verið skrifað um að lykilstarfsmenn bandarískra banka hafi ekki fyllilega áttað sig á áhættunni sem fólst í undirmálslánafningum og öðrum nýjum fjármálaafurðum.⁵⁵ Að sama skapi er ástæða til að ætla að innan íslenskra banka hafi áhætta starfseminnar verið vanmetin.

Almennt séð á fólk erfitt með að meta líkur en engu að síður ofmetur það iðulega hæfni sína á því sviði. Þetta á ekki bara við um almenning heldur einnig sérfræðinga. Sem dæmi má taka niðurstöður þess þegar hópur 190 kvensjúkdómalækna var beðinn um að svara eftirfarandi dæmi:

„Segjum sem svo að þú hafir framkvæmt brjóstmyndatöku á konu. Þú veist eftirfarandi um konur sem búa á svipuðu svæði:

- 1) Líkurnar á því að kona fái brjóstakrabbamein eru 1% (algengi).
- 2) Ef kona er með brjóstakrabbamein eru 90% líkur á því að brjóstmyndatakan greini hana jákvætt.
- 3) Ef konan er ekki með brjóstakrabbamein eru 9% líkur á því að myndatakan greini hana engu að síður ranglega jákvætt.

Kona fær jákvæða niðurstöðu úr brjóstmyndatöku og vill vita hverjar líkurnar séu á því að hún sé raunverulega með brjóstakrabbamein. Hvert eftirfarandi er besta svarið?:

- a) Líkurnar á því að hún sé með krabbamein eru um 81%.
- b) Af hverjum 10 konum sem fá jákvætt próf eru 9 þeirra í raun með brjóstakrabbamein.
- c) Af hverjum 10 konum sem fá jákvætt próf er ein þeirra í raun með brjóstakrabbamein.
- d) Líkurnar eru um 1% að hún sé með brjóstakrabbamein.“

Rétt svar við spurningunni er c). Einungis 21% lækna völdu rétt svar en 60% þeirra giskuðu á a) eða b).⁵⁶ Rangur skilningur læknis á niðurstöðum prófsins er sérstaklega bagalegur þar sem hann getur til dæmis leitt til óþarfrar erfiðrar læknismeðferðar.

Erfitt er að leggja rétt mat á líkur þess að sjaldgæfir eða einstakir atburðir gerist. Því eru líkur oft ekki metnar út frá fullkomnum upplýsingum og rökvísi heldur með þumalfingursreglum sem áður hafa verið nefndar. Ein slík er þumalfingursreglan um tiltæki. Þegar það sem auðvelt er að kalla skýrt fram í hugann er álitíð líklegt beitum við reglunni um tiltæki. Þannig metur fólk kjarnorku mun hættulegri en röntgengeisla þó að hinir síðarnefndu skaði mun fleira fólk á ári hverju en kjarnorka. Ástæðan er sú að þrátt fyrir að kjarnorkuslys séu afar fátíð eru þau stór og fá mikla umfjöllun þegar þau verða. Því er auðveldara að kalla fram í hugann neikvæðar afleiðingar kjarn-

54. Helga Harðardóttir og Snjólfur Ólafsson, „Hröð ákvarðanatata í íslenskum útrásarfyrirtækjum,“ *Rannsóknir í félagsvísindum VIII* (2007): 239.

55. Cassidy, J., „Rational Irrationality,“ *The New Yorker*, 5. október 2009.

56. Gigerenzer, G., Gaissmaier, W., Kurz-Milcke, E., Schwartz, L. M. og Woloshin, S., „Helping doctors and patients make sense of health statistics,“ *Psychological Science in the Public Interest* 8 (2007): 53.

orku en röntgengeisla. Hið sama á við um dánarorsakir, fólk ofmetur líkurnar á því að fólk deyi voveiflegum dauðdögum vegna morða, eldinga eða bílslysa en vanmetur dauða af völdum t.d. hjarta- og æðasjúkdóma. Einnig er í huga fólks neikvætt samband á milli áhættu og ágóða. Það sem skilar ágóða er álitnið öruggt og það sem felur í sér mikla áhættu er ekki talið vænlegt til ágóða.⁵⁷ Ganzach sýndi til dæmis fram á að það væri sterkt neikvætt samband á milli þess hvernig MBA-nemar mátu áhættu hlutabréfa alþjóðlegra fyrirtækja og hagnaðarlíkur bréfanna.⁵⁸ Við mat á áhættu samfara íslensku útrásinni er viðbúið að þeir sem að henni stóðu hafi ekki getað kallað fram tiltæk dæmi sem gáfu ástæðu til að ætla að áhættan væri of mikil þar sem nánast allar fjárfestingar og öll hlutabréf höfðu skilað gróða síðastliðin ár. Vanmat á áhættu varð síðan enn líklegra í ljósi þumalfingursreglunnar um að það sem skilar ágóða er að jafnaði álitnið öruggt.

Í bókinni *The Black Swan* fjallar Nassim Taleb um orsakir og afleiðingar þess að fólk leggi ekki raunsætt mat á líkur sjaldgæfra atburða.⁵⁹ Samkvæmt Taleb blekkir fólk sig iðulega og telur sig vita meira en það raunverulega veit. Ástæðan er nátengd staðfestingarskekkjunni sem reifuð var í fyrsta hluta þessarar skýrslu því Taleb fullyrðir að við einblinum ávallt á það sem við vitum en erum ófær um að taka til greina það sem við ekki vitum en þyrftum að komast að. Ástæðan er sú að fólk vanmetur eigin vanþekkingu, ekki síst vegna þess að það er óþægilegt að leiða hugann að slíkum veikleika. Af þessu leiðir að við hvorki undirbúum okkur fyrir né getum spáð um svarta svani sem eru afar ólíklegir en gríðarlega áhrifamiklir atburðir, hvort heldur jákvæðir eða neikvæðir. Greiningu Talebs má heimfæra á íslenskar aðstæður því ef marka má umfjöllun fjölmiðla og bækur sem skrifaðar hafa verið af innanbúðarmönnum í bönkunum eins og *Why Iceland?* (Ásgeir Jónsson, 2009) og *Ævintýraeyjan* (Ármann Þorvaldsson, 2009) voru lykilstjórnendur drifnir áfram af trúnni á áframhaldandi velgengi og sannfæringu um eigin hæfni.⁶⁰

Frumkvöðlaþankagangurinn sem lýst hefur verið af Snjólfí Ólafssyni og félögum einkennist af áhættusækni og leit að nýjum tækifærum en ekki af varfærni og gerð varaáætlana. Það bendir því fátt til að íslenskir stjórnendur, hvort heldur opinberir eða innan útrásarfyrirtækjanna, hafi hlýtt varnaðarorðum *Morgunblaðsins* sem sett voru fram í Reykjavíkurbréfi í mars 2008: „Þess vegna er betra að vera of svartsýnn en of bjartsýnn. Það er betra að gera ráð fyrir hinu versta og búa sig undir það en fljóta sofandi að feigðarósi.“

Rannsóknir hafa ekki bara sýnt að fólk á erfitt með að meta líkur á sjaldgæfum atburðum heldur er það að jafnaði bjartsýnna en hlutlægt mat gefur ástæðu til. Sjöberg og Engleberg greina til dæmis frá rannsókn Albrecht, Mayer og Winström sem sýndi að greiningar helstu hagfræðirita Svíþjóðar á væntingum í sænsku kauphöllinni eru að jafnaði of jákvæðar, sérstaklega þegar markaðurinn er á niðurleið.⁶¹ Fólk telur sig einnig iðulega betra en meðalmanneskjan, samanber 90% þeirra Svía sem töldu sig vera betri öku-

57. Alhakami, A. S. og Slovic, P., „A psychological study of the inverse relationship between perceived risk and perceived benefit,“ *Risk Analysis* 14 (1994): 1085.

58. Ganzach, Y., „Judging risk and return of financial assets,“ *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 83 (2000): 353.

59. Taleb, Nassim, *The Black Swan* (New York: Random House, 2007).

60. Ásgeir Jónsson, *Why Iceland?* (New York: McGraw-Hill, 2009). Ármann Þorvaldsson, *Ævintýraeyjan* (Reykjavík: Bókafélagið, 2009).

61. Sjöberg, L. og Engelberg, E., „Attitudes to economic risk taking, sensation seeking and values of business students specializing in finance,“ *Journal of Behavioral Finance* 10 (2009): 33.

mann en meðalökumaðurinn.⁶² Fólki hefur einnig oftrú á eigin hæfni og eykst tilhneigingin til að álíta sem svo með aukinni menntun.⁶³ Að lokum veldur eftiráskekkjan (e. hindsight bias) því að í kjölfar atburðar telur fólk að hann hafi verið fyrirsjáanlegri en raunin var.⁶⁴ Ekki skortir dæmi um slíkt á Íslandi í dag þar sem fólk hefur þeyst fram á ritvöllinn til þess að greina frá því hvernig yfirvöld og bankarnir hunsuðu augljós merki um yfirvofandi fall. Eftiráskekkjan eykur (ranglega) tilfinningu fólks fyrir því að heimurinn sé fyrirsjáanlegur og þar af leiðandi eykur hún jafnframt (ranglega) á tilhneigingu þess til að ofmeta hæfni sína til að meta líkur.

Kenningin um horfur (e. prospect theory). Ekki er hægt að fjalla um mat fólks á líkum án þess að gera grein fyrir kenningu Kahnemans og Tverskys um horfur.⁶⁵ Kenningin var sett fram af sálfræðingum til höfuðs meginforsendu hagfræðinnar um fullkomna skynsemi og er án efa sú áhrifamesta innan atferlishagfræði. Kahneman hlaut t.d. Nóbelsverðlaunin í hagfræði fyrir kenninguna árið 2002 (Tversky var þá látinn). Megininntak kenningarinnar er að fólk sé áhættusækið þegar það forðast tap en áhættufælið þegar það leitast við að hámarka gróða. Ástæðan er sú að tap veldur óánægju sem er meiri en sú ánægja sem hlýst af sambærilegum ávinningi. Þannig fylgir meiri vanlíðan því að tapa einni milljón en vellíðan að vinna sömu upphæð. Það sem skiptir máli er ekki algildur gróði eða tap því oft má stilla upp sama valmöguleikanum ýmist sem hugsanlegu tapi eða gróða, það er viðmiðunarpunktur einstaklingsins sem öllu skiptir en ekki lokaniðurstaðan. Kenningin um horfur skýrir meðal annars hvernig áhættusækni eykst þegar viðskipti fara að ganga illa. Í stað þess að taka upp íhaldssamari viðskiptaaðferðir og binda enda á tapið getur fólk ekki afskrifað orðinn kostnað (e. sunk cost) og heldur áfram að taka áhættusamar ákvarðanir í þeirri von að þær muni á endanum lágmarka tapið. Standist kenningin um horfur má leiða að því líkur að þegar blikur tóku að sjást á lofti í rekstri íslensku bankanna árið 2007 hafi áhættusækin hegðun aukist. Að minnsta kosti bendir fátt til þess að þeir hafi dregið saman seglin í því skyni að lágmarka hugsanlegt tap. Stofnun innlánsreikninganna Icesave og Kaupthing Edge bera aukinni áhættusækni e.t.v. gott vitni.

Lokaorð

Í þessari skýrslu hafa verið raktar rannsóknarniðurstöður og kenningar úr félagslegri sálfræði og atferlishagfræði sem varpa ljósi á þætti sem kunna að hafa ýtt undir fall íslensku bankanna. Það var ekki markmið skýrsluskrifanna að prófa þessar tilgátur með gögnum enda er það miklu umfangsmeira verkefni en hér var lagt upp með. Slík vinna býður því síðari tíma rannsókna.

Skipta má megininntaki þeirra skýringa sem hér hafa verið reifaðar í tvennt. Annars vegar áhrif aðstæðna á hegðun og hins vegar með hvaða hætti maðurinn vikir frá forsendunni um fullkomna skynsemi.

Eins og ljóst má vera af lestri skýrslunnar leggja félagssálfræðingar að jafnaði mikla áherslu á áhrif aðstæðna á hegðun fólks. Hundruð rannsókna hafa

62. Svenson, O., „Are we all less risky and more careful than our fellow driver?“ *Acta Psychologica* 47 (1981) 143.

63. Bhandari, G., og Deaves, R., „The Demographics of Overconfidence,“ *Journal of Behavioral Finance* 7 (2006): 5.

64. Fischhoff, B. og Beyth, R., „I knew it would happen: Remembered probabilities of once-future things,“ *Organizational Behavior and Human Performance* 13 (1975): 1.

65. Kahneman, D. og Tversky, A., „Prospect theory: An analysis of decision under risk,“ *Econometrica* 47 (1979): 263.

jafnframt sýnt hversu oft þessi áhrif eiga sér stað án vitundar einstaklinganna. Sömuleiðis er vitað að fólk er mjög tregt til að gangast við ómeðvituðum áhrifum aðstæðna á hegðun því það gengur gegn hugmyndum um að fólk sé gerendur í eigin lífi. Í þessari skýrslu var lögð áhersla á með hvaða hætti sterk þjóðernissamsömun, mikið traust í samfélaginu, einsleitni starfsmanna fjármálafyrirtækja og rík samsömun þeirra við fyrirtækin gæti hafa haft áhrif á það hverju fólk kaus að trúna og hvernig ákvarðanir voru teknar.

Rekstur og starfsemi íslenskra jafnt sem erlendra banka miðaðist við lykilsforsendu hagfræðinnar um fullkomna skynsemi (e. the rational actor model). Samkvæmt þessari forsendu hefur fólk skýrt skilgreindar óskir (e. preferences) sem eru stöðugar yfir tíma og það forgangsraðar til samræmis við. Fólk er einnig álitid búa yfir nægjanlegum upplýsingum, eiginhagsmunagæslu, sjálfstjórn og fyrirhyggju. Afleiðingar þessarar yfirgripsmiklu forsendu eru þær að gengið er út frá því að fólk hámarki notagildi sitt, nýti sér öll tækifæri, leiti nægjanlegra upplýsinga, hugsi langt yfir skammt og taki tillit til allra viðeigandi þátta við ákvörðunartöku. Félagsleg sálfræði og atferlishagfræði hafa um áratuga skeið fengist við að sýna fram á hvernig maðurinn vikur (oft kerfisbundið) frá forsendunni um fullkomna skynsemi og að henni sé betur lýst sem „fjötraðri“. Hér var einkum fjallað um fjötraða skynsemi eins og hún birtist í markmiðadrifinni hugsun, sálfræði upplýsingaúrvinnslu, áhættuhegðun og vanhæfni fólks til að skilja eigin takmarkanir við ákvarðanatöku og mat á áhættu.

Vanmat á áhrifum aðstæðna og fjötraðrar skynsemishyggju á mannlega hegðun getur haft afdrifaríkar afleiðingar fyrir stefnumótun. Eitt besta dæmið er þegar kerfi eru hönnuð út frá forsendunni um eiginhagsmunagæslu. Fjöldi rannsókna hefur sýnt að fólk er ekki einvörðungu drifið áfram af eiginhagsmunum heldur hafa aðrar hvatir mikil áhrif á hegðun. Ein slík er sanngirni. Í vel þekktum tilraunaleik getur fólk til dæmis valið á milli þess að samþykkja ósanngjarna og óhagstæða skiptingu peningaupphæðar milli sín og annars leikmanns eða að hvorugur leikmaður fái neitt í sinn hlut. Samkvæmt fullkominni skynsemi ætti fólk ávallt að samþykkja skiptinguna þó að hún sé ósanngjörn því það er betra að fá lítið en ekki neitt. Reyndin er þó sú að almenningur er mun líklegri til að hafna ósanngjarnri skiptingu og fá ekkert heldur en að samþykkja óréttlætið.⁶⁶ Það er þó bæði hægt að þjálfa upp eiginhagsmuni og hanna kerfi sem ýta undir að fólk hagi sér fyrst og fremst út frá eiginhagsmunum. Hagfræðinemar komnir langt í námi hegða sér til dæmis mun frekar til samræmis við forsenduna um eiginhagsmunagæslu en aðrir nemendur og þeir sem skemmra eru komnir í hagfræðinámi.⁶⁷ Þegar byggt er á forsendunni um eiginhagsmunagæslu til þess að fá fólk til að breyta rétt (t.d. að svíkja ekki undan skatti) er fjárhagslegum hvötum iðulega beitt. Hætta er þó á að fjárhagslegir hvatar grafi undan því að siðferðiskennd stýri hegðun.⁶⁸ Fjárhagslegir hvatar breyta túlkun fólks á aðstæðum, þeir gefa til kynna að aðrir telji ekki að fólk breyti rétt vegna siðferðiskenndar og einnig að sá sem

66. Oosterbeek, Hessel, Randolph Sloof, og Gijs van de Kuilen, „Differences in Ultimatum Game Experiments: Evidence from a Meta-Analysis,“ *Experimental Economics* (2004): 171.

67. Frank, R., Gilovich, T. og Regan, D., „Does studying economics inhibit cooperation?“ *Journal of Economic Perspectives* 7 (1993): 159.

68. Bowles, S., „Policies designed for self-interested citizens may undermine „The moral sentiments“: Evidence from economic experiments,“ *Science* 320 (2008): 1605. Miller, D. T., „The norm of self-interest,“ *American Psychologist* 54 (1999):1053.

útdeili hvatanum hafi fjárhagslegan ábata af þeirri hegðun sem hvatanum er ætlað að stýra. Hegðun sem áður réðst af innri þáttum á borð við skyldurækni eða siðferðiskennd er nú drifin áfram af ytri hvötum og áframhaldandi hegðun verður háð þeim.

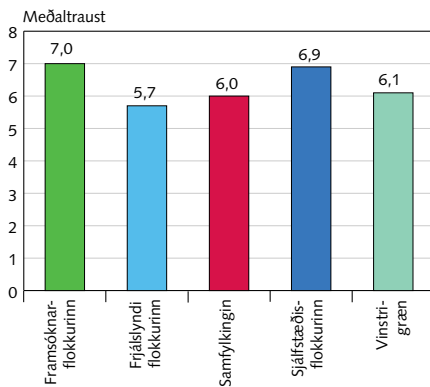
Samkvæmt þessum hugmyndum mun því samfélagsuppbygging sem gerir ráð fyrir því að fólk meti fjárhagslega hvata (þ.e. efnisleg gæði) frammar öðrum gildum á borð við samfélagslegan jöfnuð eða styttri vinnutíma, laða fram hegðun hjá fólki til samræmis við þá forsendu kerfisins. Að sama skapi mun launakerfi, þar sem fólki er umbunað með stórum kaupaukagreiðslum fyrir fjárfestingaárangur síðastliðinna 12 mánaða, leiða til þess að skammtímaárangur í fjárfestingum er metinn umfram önnur gildi.⁶⁹

Af ofangreindu má vera ljóst að persónuleiki og annar munur milli einstaklinga fær að jafnaði ekki mikið pláss í skýringum félagslegrar sálfræði á hegðun einstaklinga eða hópa. Áhersla er lögð á áhrif aðstæðna og sammannlegan breyskleika í dómgreind. Félagslegir sálfræðingar taka því yfirleitt ekki mikið mark á skýringum þar sem stórum hópi fólks er lýst svo að það sé í eðli sínu óhæft, siðlaust eða hvort tveggja. Nota má líkingu af rotinni tunnu og skemmdum eplum. Í samhengi við hrun íslensku bankanna ganga skýringar félagslegrar sálfræði fyrst og fremst út á að kanna hvort tunnan hafi verið rotin og hafi því skemmt mörg epli. Áherslan er ekki á að finna örfá skemmd epli sem öllu því að öll tunnan rotnaði. Þetta skyldi ekki túlka sem svo að hér sé mælt fyrir því að fólk þurfi ekki að bera ábyrgð á gjörðum sínum hafi ólögmaett athæfi átt sér stað. Einungis er bent á það að þrátt fyrir að fólk þurfi á endanum að bera ábyrgð á eigin gjörðum má oft fá betri skilning og innsýn í orsakir og afleiðingar hegðunar með því að skilja áhrif aðstæðna á hegðun. Einungis þannig má koma í veg fyrir að sagan endurtaki sig.

69. Sjá einnig Ferraro, F., Pfeffer, J. og Sutton, R.I., „Economics language and assumptions: How theories can become self-fulfilling.“ *Academy of Management Review* 30 (2005): 8.

Mynd 1

Traust til kerfisins



Traust til kerfisins (Alþingis, lögreglunnar og dómstóla) greint eftir því hvaða stjórnvaldaflokk fjólk kaus í alþingiskosningum árið 2003. Traust meðal kjósenda Framsóknarflokks og Sjálfstæðisflokks er marktækt hærra en traust meðal kjósenda annarra flokka. Enginn annar marktækur munur er milli kjósenda flokka.

Tafla 1. Þjóðarstolt í 33 Evrópulöndum

Kvarði 1-4	Þjóðarstolt ¹	Fjöldi
Portúgal	3,75 (0,54)	907
Malta	3,72 (0,54)	999
Írland	3,71 (0,51)	1.071
Pólland	3,69 (0,53)	1.104
Ísland	3,64 (0,54)	952
Finland	3,48 (0,64)	1.091
Slóvenía	3,44 (0,72)	984
Austurríki	3,41 (0,71)	1.508
Grikkland	3,40 (0,76)	1.114
Danmörk	3,40 (0,64)	957
Bretland	3,38 (0,72)	1.062
Ungverjaland	3,35 (0,75)	1.042
Lúxemborg	3,33 (0,77)	752
Rúmenía	3,31 (0,76)	1.131
Spánn	3,30 (0,74)	1.118
Króaía	3,30 (0,71)	771
Týrkland	3,27 (0,94)	1.180
Svíþjóð	3,27 (0,72)	949
Ítalía	3,26 (0,71)	1.946
Frakkland	3,25 (0,74)	1.624
Lettland	3,18 (0,81)	736
Norður-Írland	3,08 (0,74)	601
Tékkland	3,05 (0,71)	1.884
Búlgaría	3,00 (0,90)	1.017
Slóvakía	2,95 (0,82)	1.289
Holland	2,95 (0,75)	1.064
Rússland	2,94 (0,92)	2.438
Belgía	2,91 (0,84)	1.526
Hvíta-Rússland	2,90 (0,91)	908
Eistland	2,81 (0,90)	774
Þýskaland	2,73 (0,82)	1.607
Úkraína	2,71 (0,98)	1.167
Litháen	2,71 (0,95)	912
<i>Meðaltal</i>	<i>3,21 (0,82)</i>	<i>38.185</i>

1. Spurt var: Hversu stolt/ur ertu af því að vera [þjóðerni]? (1 = alls ekki stolt/ur, 4 = mjög stolt/ur). Staðalfrávik eru í sviga. Ekki er marktækur munur á Íslandi og þeim löndum sem eru í fjórum efstu sætum en munurinn á Íslandi og öllum löndunum sem á eftir koma er marktækur.

Heimild: European Values Study, 1999.

Tafla 2. Traust á kerfið í 25 Evrópulöndum

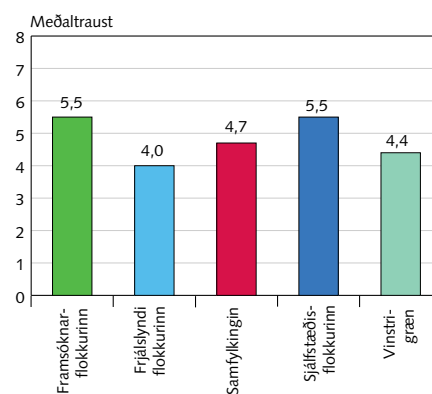
Kvarði: 0–10	Traust á kerfið ¹	Kvarði: 0–10	Traust á kerfið ¹
Danmörk	7,16 (1,63)	Spánn	5,24 (1,90)
Finnland	6,96 (1,60)	Bretland	5,17 (1,92)
Ísland	6,40 (1,81)	Belgía	5,10 (1,85)
Tyrkland	6,35 (3,00)	Eistland	4,93 (2,08)
Noregur	6,30 (1,77)	Frakkland	4,92 (1,89)
Sviss	6,17 (1,70)	Ungverjaland	4,39 (2,06)
Lúxemborg	6,08 (1,92)	Slóvenía	4,22 (2,07)
Svíþjóð	5,87 (1,89)	Portúgal	4,22 (1,82)
Austurríki	5,58 (1,98)	Úkraína	3,97 (2,28)
Írland	5,49 (1,95)	Tékkland	3,72 (2,06)
Þýskaland	5,40 (1,90)	Slóvakía	3,65 (1,97)
Holland	5,38 (1,65)	Pólland	3,31 (1,86)
Grikkland	5,36 (2,20)	Meðaltal	5,22 (2,21)

1. Spurt var: Hversu mikið traust berð þú til eftirfarandi stofnana eða aðila sem ég tel upp? 0 þýðir að þú treystir þeim alls ekki og 10 að þú treystir þeim fullkomlega. 1) Alþingis, 2) réttarkerfisins, 3) lögreglunnar. (0 = Treysti alls ekki, 10 = treysti fullkomlega). Tekið var meðaltal svara. Staðalfrávik eru í sviga.

Heimild: European Social Survey, 2004.

Mynd 2

Traust til stjórnmalamanna og -flokka



Traust til stjórnmalaflokka og -manna greint eftir því hvada stjórnmalaflokk fólk kaus í alþingiskosningum árið 2003. Traust meðal kjósenda Framsóknarflokks og Sjálfstæðisflokks er marktækt herra en traust meðal kjósenda annarra flokka. Enginn annar marktækur munur er milli kjósenda flokka.

Tafla 3. Traust til stjórnmalamanna og -flokka í 25 Evrópulöndum

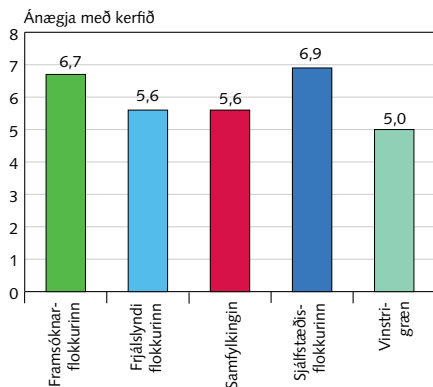
Kvarði: 0–10	Traust á stjórnmalamenn og -flokka ¹	Kvarði: 0–10	Traust á stjórnmalamenn og -flokka ¹
Danmörk	5,62 (1,83)	Grikkland	3,55 (2,38)
Lúxemborg	5,07 (2,06)	Frakkland	3,45 (2,03)
Finnland	4,94 (1,97)	Austurríki	3,32 (2,14)
Ísland	4,92 (2,04)	Þýskaland	3,20 (2,00)
Holland	4,74 (1,82)	Eistland	3,18 (2,01)
Sviss	4,70 (1,79)	Slóvenía	3,16 (2,05)
Svíþjóð	4,29 (2,07)	Tyrkland	3,02 (2,84)
Noregur	4,29 (1,87)	Tékkland	2,73 (2,13)
Belgía	4,26 (2,08)	Ungverjaland	2,69 (1,98)
Írland	3,95 (2,22)	Slóvakía	2,59 (2,03)
Spánn	3,68 (2,22)	Portúgal	2,07 (1,80)
Úkraína	3,66 (2,19)	Pólland	1,89 (1,81)
Bretland	3,63 (2,09)	Meðaltal	3,64 (2,26)

1. Spurt var: Hversu mikið traust berð þú til eftirfarandi stofnana eða aðila sem ég tel upp? 0 þýðir að þú treystir þeim alls ekki og 10 að þú treystir þeim fullkomlega. 1) Stjórnmalamanna, 2) Stjórnmalaflokka. (0 = Treysti alls ekki, 10 = treysti fullkomlega). Tekið var meðaltal svara. Staðalfrávik eru í sviga.

Heimild: European Social Survey, 2004.

Mynd 3

Traust til stjórnmálamanna og -flokka



Ánægja með kerfið greind eftir því hvaða stjórnmálaflokk fólk kaus í alþingiskosningum árið 2003. Ánægja er mæld sem meðaltal svara við eftirfarandi fimm spurningum þar sem spurt var um ánægju svarenda með: 1) stöf ríkisstjórnarinnar, 2) stöðu efnahagsmála, 3) stöðu lýðræðis, 4) stöðu heilbrigðiskerfis, 5) stöðu menntakerfis. Traust meðal kjósenda Framsóknarflokks og Sjálfstæðisflokks er marktækt hærra en traust meðal kjósenda annarra flokka. Enginn annar marktækur munur er milli kjósenda flokka

Tafla 4. Traust til náungans í 25 Evrópulöndum

Kvarði: 0–10	Traust á náunganum ¹	Kvarði: 0–10	Traust á náunganum ¹
Danmörk	7,04 (1,80)	Belgía	5,20 (1,91)
Noregur	6,78 (1,64)	Frakkland	5,07 (1,88)
Finnland	6,67 (1,56)	Spánn	5,06 (1,93)
Ísland	6,63 (1,75)	Tékkland	4,76 (2,03)
Svíþjóð	6,29 (1,90)	Úkraína	4,62 (2,20)
Sviss	6,06 (1,73)	Slóvenía	4,45 (2,15)
Holland	6,04 (1,65)	Portúgal	4,39 (1,81)
Írland	5,96 (1,98)	Ungverjaland	4,33 (2,03)
Austurríki	5,55 (1,96)	Slóvakía	4,27 (1,98)
Bretland	5,39 (1,79)	Pólland	4,09 (2,02)
Lúxemborg	5,33 (2,15)	Grikkland	3,75 (2,11)
Eistland	5,32 (1,88)	Tyrkland	3,29 (2,42)
Þýskaland	5,28 (1,93)	Meðaltal	5,23 (2,15)

1. Spurt var: 1) Telur þú að flestir myndu reyna að notfæra sér þig ef þeir gætu, eða telur þú að flestir myndu reyna að koma fram af sanngirni? (0 = fólk reynir að notfæra sér mig, 10 = flestir koma fram af sanngirni). 2) Telur þú að fólk reyni oftast að vera hjálpsamt, eða telur þú að oftast hugsi fólk aðallega um sjálft sig? (0 = fólk hugsar aðallega um sjálft sig, 10 = fólk reynir oftast að vera hjálpsamt). Tekið var meðaltal svara. Staðalfrávik eru í sviga.

Heimild: European Social Survey, 2004.

Tafla 5. Traust til starfsmanna fjármála- og tryggingafyrirtækja í 25 Evrópulöndum

Kvarði: 0–10	Traust til fjármála- og tryggingafyrirtækja ¹	Kvarði: 0–10	Traust til fjármála- og tryggingafyrirtækja ¹
Finnland	3,49 (0,82)	Pólland	3,11 (0,92)
Noregur	3,43 (0,88)	Bretland	3,07 (0,96)
Ísland	3,41 (0,90)	Portúgal	3,07 (0,95)
Danmörk	3,38 (0,94)	Svíþjóð	3,03 (0,94)
Eistland	3,38 (0,90)	Tékkland	2,98 (1,04)
Lúxemborg	3,37 (0,95)	Írland	2,98 (1,02)
Slóvenía	3,28 (0,92)	Ungverjaland	2,97 (1,04)
Austurríki	3,25 (1,02)	Spánn	2,85 (1,07)
Belgía	3,18 (1,03)	Þýskaland	2,85 (1,00)
Sviss	3,17 (0,99)	Grikkland	2,80 (1,06)
Holland	3,17 (0,93)	Frakkland	2,77 (1,14)
Tyrkland	3,16 (1,07)	Úkraína	2,56 (1,05)
Slóvakía	3,13 (0,88)	Meðaltal	3,11 (0,08)

1. Spurt var: Hversu vel eða illa myndir þú treysta eftirtöldum aðilum til að koma heiðarlega fram við fólk eins og þig? 1) Fjármálastofnunum eins og bönkum og tryggingafélagum (1 = treysti mjög illa, 5 = treysti mjög vel). Staðalfrávik eru í sviga.

Heimild: European Social Survey, 2004.

Tafla 6. Ánægja með kerfið í 25 Evrópulöndum

Kvarði: 0–10	Ánægja með kerfið ¹	Kvarði: 0–10	Ánægja með kerfið ¹
Finnland	6,86 (1,26)	Tyrkland	5,14 (2,62)
Danmörk	6,83 (1,31)	Grikkland	4,82 (1,77)
Lúxemborg	6,32 (1,59)	Tékkland	4,71 (1,62)
Ísland	6,14 (1,58)	Frakkland	4,71 (1,58)
Sviss	5,88 (1,41)	Slóvenía	4,69 (1,70)
Noregur	5,81 (1,46)	Eistland	4,61 (1,66)
Belgía	5,78 (1,46)	Þýskaland	4,22 (1,67)
Írland	5,68 (1,66)	Slóvakía	4,15 (1,39)
Austurríki	5,52 (1,63)	Úkraína	3,74 (1,74)
Spánn	5,49 (1,40)	Ungverjaland	3,65 (1,61)
Holland	5,32 (1,38)	Pólland	3,50 (1,57)
Svíþjóð	5,25 (1,59)	Portúgal	3,19 (1,43)
Bretland	5,15 (1,68)	Meðaltal	5,07 (1,87)

1. Spurt var: 1) Þegar á heildina er litið, hversu ánægð(ur) ert þú með efnahagsástandið á Íslandi um þessar mundir? 2) Ef við víkjum nú að ríkisstjórninni, hversu ánægð(ur) ert þú með störf hennar? 3) Og þegar á heildina er litið, hversu ánægð(ur) ert þú með hvernig lýðræði virkar á Íslandi? 4) Þegar á heildina er litið, hvað finnst þér um stöðu menntamála hér á landi? 5) Þegar á heildina er litið, hvað finnst þér um stöðu heilbrigðismála hér á landi? Svarkvarði fyrir spurningar 1 - 3 var: 0 = mjög óánægður, 10 = mjög ánægður. Svarkvarði fyrir spurningar 4 og 5 var: 0 = mjög slæm, 10 = mjög góð. Tekið var meðaltal svara fyrir allar spurningar. Staðalfrávik eru í sviga.

Heimild: European Social Survey, 2004.

Tafla 7. Heildarfjöldi nemenda og fjöldi nemenda í viðskipta- og markaðsfræðum við íslenska háskóla

	1998	2008
Grunnháskólanám		
Heildarfjöldi nemenda	7.129	12.383
Viðskipta- og markaðsfræði	872	1.843
Meistaránám		
Heildarfjöldi nemenda	400	3.709
Viðskipta- og markaðsfræði	31	1.033

Heimild: Hagstofa Íslands.