

Markkinat, Jumala vai ihminen?

■ Ilkka Pyysiäinen

Jos ihminen on vain rationaalisia valintoja tekevä *homo economicus*, miksi olemme kuitenkin halukkaita yhteistyöhön, auttamiseen ja uhrauksiin muiden hyväksi? Mikä rooli on uskonnolla tällaisen toiminnan ohjauksessa, vai onko mitään?

Reilu *homo economicus*

Jokin aika sitten *Valittujen Palojen* järjestämässä testissä 16:ssa kaupungissa neljällä mantereella pudotettiin kadulle lompakko ja katsottiin, palauttaako löytäjä sen. Mukana oli puhelinnumero ja 40 euroa rahaa. Suomessa palautettiin 11 lompakkoa eli eniten, Portugali jäi viimeiseksi. Miksi ihmiset ovat näinkin rehellisiä, vaikka heillä olisi varsin riskitön mahdollisuus tienata helposti rahaa epäreiluudella? Uusklassisen taloustieteen käsityksen mukaanhan ihminen on rationaalinen oman hyötynsä maksimoija (ks. Richerson & Boyd 2008, 116–117; Stout 2008, 157–159; Mäki 2009). Auttamishalu, reiluus, epätsekkyyks ja suoranainen altruismi ovat kuitenkin eittämättömiä tosiasioita (Stout 2008; Godfrey-Smith 2014, 131–132, 136; Flanagan ym. 2014; Kitcher 2014).

Asialle on ainakin kolmenlaisia selityksiä: ryhmävalinta, sukulaisvalinta ja vastavuoroisuus. Ryhmävalinnassa altruismi ja yhteistyökyky säilyvät, koska ne hyödyttävät ryhmää. Ryhmät, joissa on paljon epätsekkäitä altruisteja, säilyvät pidempään kuin ryhmät, joissa on paljon itsekkäitä. Jotkut olettavat ”altruismigeenin”, toiset tarjoavat selitykseksi käyttäytymistyilien kulttuurista välittymistä. Altruistien ryhmään voi kuitenkin ilmaantua itseks yksilö, joka ottaa itselleen ryhmän tarjoamat edut mutta ei anna mitään takaisin. Mikäli itsekkyyks alkaa

levitä, ryhmä voi hajota, mutta itsekkyyks säilyy. (Godfrey-Smith 2012, 121,125; ks. Richerson & Boyd 2005, 2008.)

William D. Hamiltonin (1964) sukulaisvalinnan teoriassa altruisti suuntaa anteliaisuutensa ja apunsa vain geneettisille sukulaisille, jotka kantavat samaa geneettistä taipumusta altruismiin. Näin altruismi siirtyy eteenpäin ja säilyy. Vastavuoroisuuden teoriassa taas yksilö saavuttaa pitkän tähtäimen etuja tekemällä lyhyen tähtäimen uhrauksia, mikäli hänen epätsekkäs käyttäytymisensä palkitaan vastavuoroisesti. Kyse ei ole ryhmälle koituvista eduista eikä hyväntahtoisten tarvitse olla sukulaisia tai edes tuntea toisiaan. Altruismin geneettistä pohjaa ei tarvitse olettaa. (Godfrey-Smith 2014, 122–125.)

Sen sijaan mahdollisia huijareita eli vapaa-matkustajia on jotenkin rangaistava pro-sosiaalisuuden ylläpitämiseksi (Boehm 2014; Atran & Ginges 2012; Ramsay ym. 2014). ”Toisen posken kääntäminen” on huono strategia, sillä se antaa signaalin epäsosiaalisen käyttäytymisen hyväksymisestä (Godfrey-Smith 2014, 124). Toisaalta taas rangaistun taholta tuleva koston uhka on todellinen. Herrmannin ja kumppaneiden laajan empiirisen tutkimuksen mukaan ihmiset rankaisevat myös altruisteja, mikäli nämä ovat rankaisseet heitä. (Herrman ym. 2008.)

Pro-sosiaalisuutta ei ohjaa vain kuuluisa ”näkyvätön käsi” vaan ihmisyksilöiden moraalili sekä evoluutiossa kehittyneet että kulttuurin myötä opitut ja sisäistetetyt vuorovaikutustaipumukset (Weinstein 2001; Godfrey-Smith 2014, 136; Flanagan ym. 2014). Käyttäytymistämme ei ohjaa pelkkä laskelmoiva järki; kognitiivisen psykologian tutkimus on osoittanut, että meillä on kaksi erilaista prosessointitapaa: nopeat ja spontaanit, automatisoituneet intuitiot sekä

hitaampi ja työläämpi reflektiivinen ajattelu (Evans 2008; Evans & Frankish 2009; Kahneman 2003, 2012). Monien taloustieteilijöiden suositaman rationaalisen valinnan teorian perusteella voidaan rakentaa kauniita malleja, mutta yksilöiden arkitodellisuutta ne eivät tavoita, kuten käyttäytymistaloustiede on osoittanut (Friedman & Hechter 1988; Kahneman 2003; Wilkinson 2008; Sanderson 2001, 99–109; Shermer 2008; Richerson & Boyd 2008, 116–117; Stout 2008, 157–159; Pyysiäinen 2010).

Luonnonvalinta voi suosia jopa taikauskaisia käsityksiä, kuten Kevin R. Foster ja Hanna Kokko (2008) osoittavat tavallaan yhdistämällä teoreettiseen malliinsa niin sanotun Pascalin uhkapeluriargumentin ja Hamiltonin säännön. Suosion kohdistuminen valintoihin, joissa oletetaan virheellinen kausaalisuhte, jatkuu, mikäli satunnaiset oikeaan osuvat oletukset tuottavat suhteellisesti suuremman määrän kelpoisuutta eli suuremman jälkeläistuoton.

Jopa hyvin älykkäät ihmiset voivat sortua järjestömyyksiin, kun ympäristö asettaa tiettyjä paineita. Mahdollisuus voittaa lotossa yliarvioidaan helposti, mutta oman avioeron todennäköisyys taas aliarvioidaan. Tunteet vaikuttavat valintoihin ja älykäs ihminen on hyvä keksimään perusteluja intuitiivisillekin valinnoilleen. (Stanovich 2002; Gilovich ym. 2005; Henrich ym. 2005; Henrich & al. 2006; Alvesson & Spicer 2012.) Esimerkiksi vuonna 1994 perustetun *Long-Term Capital Managementin* hedge-rahaston oli määrä toimia vain huipputaloustieteen teorioiden ja ennusteiden pohjalta. Yhtiön hallitukseen kuului muun muassa kaksi taloustieteen nobelistia. Kuitenkin yhtiö menetti neljässä kuukaudessa 4,6 miljardia dollaria ja meni konkurssiin vuonna 1998. (Dunbar 2000.) Kari Uotin (2008, 75) mukaan markkinat ovatkin ”yhtä kuin pankkien dealing-huoneissa vallitseva ymmärrys ja siihen nivoutuva pakokauhu, mania tai jokin näiden sekoitus”.

Suuret Jumalat

On jo lukuisia tutkimuksia ja spekulatioita siitä, että ihmisten keskinäinen yhteistyö, prososiaalisuus ja altruismi ovat alun perin liit-

tyneet uskoon kaikkietävästä, palkitsevasta ja rankaisevasta Jumalasta (eri uskonnoissa). Moraalisuutta noudatetaan, koska Jumalan koetaan tarkkailevan ihmisten kaikkia moraalisesti merkitseviä toimia ja jopa ajatuksia. On olemassa monenlaista kokeellista evidenssiä sille, että Jumala-usko aktivoi yhä auttamishalun, epätietoisyyden ja muun moraalisenä pidetyn. (Norenzayan 2013, 2014; Norenzayan & Shariff 2008; Shariff 2011.) On kuitenkin vaikea projisoida tuloksia menneisyyteen ja selittää suurten sivilisaatioiden evoluutiota Jumala-uskolla (ks. Pyysiäinen, painossa).

Vähiten uskonnolliset maat Pohjois-Euroopassa, erityisesti Skandinaviassa, ovat taloudellisesti menestyneitä, demokraattisia ja hyvinvoivia (Yhdysvallat on poikkeus). Vaikka islamilainen maailma oli keskiajalla Eurooppaa edellä, sieltä ei ole 400 vuoteen tullut ainuttakaan merkittävää keksintöä, koska vapaata pääsyä kirjallisuuteen ja monipuoliseen koulutukseen ei ole ja naiset on suljettu julkisen elämän ulkopuolelle. Nähtävästikin oikeusvaltioiden maalliset instituutiot pitävät pro-sosiaalisuutta yllä vähintään yhtä hyvin kuin Suuret Jumalat. Kun ensimmäiset suuret sivilisaatiot syntyivät maatalouden keksimisen jälkeen noin 12 000 vuotta sitten, vanhat heimokuntaiset moraali-vaistot eivät enää riittäneet ihmisten kohdattaessa runsaasti tuntemattomia lajitovereita, joita ei ehkä odotettu koskaan tavattavan uudestaan. Suuret Jumalat tulivat tukemaan luontaisia moraalityttöjä. Populaation koko ja kompleksisuus ennustaa, miten hanakasti rangaistaan sitä, joka on vahingoittanut kolmatta osapuolta (Marlowe ym. 2008). Ateisteja kohtaan tunnetaan edelleen suurta epäluottamusta, joka ei selity pelkällä epäluulolla vähemmistöjä kohtaan. (Baumard & Boyer 2013; Norenzayan 2013, 2014; Kitcher 2014; Flanagan ym. 2014.) Vähiten uskonnolliset maat ovat Norenzayanin (2013, 1–12) mukaan ”kiivenneet uskontojen tikkaita, mutta sitten potkaisseet ne pois”.

Olen toisaalla esittänyt puutteellisemmän version seuraavasta mallista (Pyysiäinen 2010). Olettakaamme, että usko Suureen Jumalaan tuo kelpoisuusedun, tapahtuu se sitten ryhmäva-

linnan, seksuaalivalinnan (Pyysiäinen 2008) tai jonkin muun mekanismin kautta. Uskolla voi olla hintansa kolehtien ja kymmenysten, rituaaleihin uhratun ajan ja muiden usein ankarienkin vaatimusten ja rangaistusten myötä. Mutta kun edut ovat suuremmat kuin haitat, usko säilyy sukupolvesta toiseen. Tässäkin tapauksessa yksilön kannattaisi kuitenkin olla kuuluvinaan uskoviin joukkoon ja ottaa siitä edut ilman aitoa uskoa ja pyrkien minimoimaan omat kustannuksensa.

Kuvitelkaamme peliteoreettista ”vangin pulmaa” mukaillen kaksi henkilöä, joiden jumauskuon perustuva yhteistyö tuottaa tuloksen sen mukaan, uskooko toinen vai ei. Yhteinen usko mahdollistaa yhteistyön ja tuo kustannusten hinnalla vähennetyt edut; yhteinen epäusko on itsekkyyttä, josta ei koidu yhteistyön mukanaan tuomaa lisäetua; uskova hyväksyy käyttävä henkilö, joka ei usko, saa maksimaalisen hyödyn, koska ei maksa kustannuksia; hyväksikäytetty uskova maksaa vain kustannuksen eikä saa etua. Yhteinen usko tuottaa suurimman yhteisen edun, mutta yksilötasolla ei-uskova saa suurimman edun. (Vrt. Lieberman 2013, 82; Godfrey-Smith 2014, 122.) Asia voidaan esittää oheisella kaaviolla.

	uskoo	ei usko
uskoo	6/6	0/10
ei usko	10/0	1/1

Uskovan pulma: molemmat uskovat ja kumpikin saa 6; kumpikaan ei usko tuottaa molemmille 1; joka ei usko, saa 10 käyttäessään hyväkseen uskova, jolloin hyväksikäytetty saa 0.

Turhuuden markkinat

Mikäli uusklassisen taloustieteen itsekkäästi laskeva oman hyödyn maksimoija, *homo economicus*, olisi todellinen, hän olisi sosiopaatti (ks. Hauser 2013, 258, 273). Tällainen ihminen tavoittelisi palkkioita ja pyrki välttämään rangaistuksia pelkän oletetun rationaalisuutensa varassa. Mutta hän on enemmän teorian luoma myytti, kuten käyttäytymis-taloustieteellinen tutkimus osoittaa (Kahneman 2003). Talousteorioissa oletetaan, että kun kaikki käyttäytyvät näin, markkinat huolehtivat siitä, että lopputu-

los on kaikkien kannalta paras. Kyse on kuitenkin formaalista mallista, joka on tietoisesti irrotettu psykologiasta, tai taloustieteilijä voi olla agnostikko sen suhteen, palautuuko aggregaattitason kysyntä yksilöiden mieltymyksiin. Taloustieteen ja psykologian suhde on samalla tavalla jännitteinen kuin antropologian ja sosiologian on ollut. Esimerkiksi Don Ross vertaa taloustiedettä enemmän sosiologiaan kuin psykologiaan vaikka ei kielläkään psykologisten mekanismin vaikutusta yksilötasolla. (Ross 2014, 36–49, 56–60, 109; ks. Grüne-Yanoff 2007). Formaali malli voi kuitenkin tuottaa käytännössä tuhoisia seurauksia, kun ennusteet menevät pieleen. Etiikka ja uskonto ovatkin viime aikoina tulleet myös taloustieteelliseen keskusteluun (Nelson 2003; Zak 2008; *Econ Journal* 2014).

Esimerkiksi vuonna 1982 perustettiin *Association of Christian Economics*, jonka kannattajat jakavat kyllä taloustieteen työvälineet, mutta eivät koko uusklassista paradigmaa. Yhdistys julkaisee lehteä *Faith & Economics*. Taloustieteilijät ymmärtävät laajemminkin, että ihmisillä on rahan ohella muitakin arvoja ja että käyttäytymistaloustiede voi täydentää uusklassista taloustiedettä. Tiedetäänhän, että kukaan ei ole koko ajan vain itseksä. (Waterman 1987; Heyne 2008; Tiemstra 2012; Hill 2014.) Esimerkiksi yritys, jossa korostetaan vain itsestä voitontavoittelua antaa työntekijöilleen signaalin olla välittämättä koko yrityksen hyvinvoinnista, mikä voi johtaa ryhmänsisäisen yhteistyön rapautumiseen ja tappioihin. Ilmiö on sama kuin yhteistyön evoluution malleissa, joissa itsekkäät valtaavat altruistien ryhmän (ks. Smith 1982).

Nykyisen markkinatalouden historiallinen tie on ollut tuskallinen. Aina 1800-luvun alkuun asti elettiin paljolti kädestä suuhun, koska mahdolliselle ylijäämälle ei ollut käyttöä. Kaupunkien väliset pitkät etäisyydet eivät tehneet kaupankäynnistä kannattavaa, eikä ylimääräistä tuottoa voinut käyttää juuri mihinkään. Tuolloin ei shoppailtu. Ihmisten elintaso säilyikin lähes ennallaan liki kaksituhatta vuotta, eikä 1600-luvun lopun eurooppalainen ansainnut sen paremmin kuin kaukaiset esi-isänsä. Tosin, kun lapsikuolleisuus väheni ja odotettu elinikä

piteni, väkiluku kasvoi ja näin myös bruttokansantuote kasvoi. Reaalitulo henkilöä kohti (*per capita*) pysyi silti muuttumattomana, koska ruokittavia suita olikin nyt enemmän. Reaalitulo kasvoi vain paiseruton puhkeamista (1348) seuranneina satana vuotena, kun puolet väestöstä kuoli, ja eloonjääneille jäi näin enemmän ruokaa jaettavaksi. (Wahlroos 2012, 112.)

Muun muassa parantuneen tekniikan mahdollistama väestön kasvu teki elintason kohe-
nemisen tyhjäksi lisäämällä ruoan tarvitsijoiden määrää. Lapsikuolleisuutta vähentävät ja elinikää pidentävät hyveet muuttuivat paradoksaalisesti paheiksi ja lapsensurman kaltaiset paheet hyveiksi (”Malthusin loukku”). Malthusin loukusta murtauduttiin vasta 1800-luvun alussa, kun tulojen kasvu ensi kerran ylitti väestön kasvun. Irlannissa laskettiin vielä vuonna 1841, että tuhannen ihmisen tuottama ruoka riitti vain noin 1 400:lle mukaan lukien heidät itsensä. Samaan aikaan teollistuminen ja koneistuminen olivat tehneet Englannissa mahdolliseksi, että tuhat ihmistä ruokki noin neljää tuhatta. Irlannissa nopea väestönkasvu sen sijaan teki malthusilaisen katastrofin väistämättömäksi. 1,25 miljoonaa irlantilaista kuoli. (James 2010.)

Kun taloudellinen kehitys alkaa, prioriteetit muuttuvat ja perinteiset normit alkavat löystyä. Aluksi esiintyy niin modernisaatioon sopeutumista kuin sen vastustusta, jotka voivat paradoksaalisesti esiintyä rinta rinnan. Perhearvojen sijaan pyritään osallistumaan laajempaan taloudelliseen verkostoon, ja tämä taas edistää talouden kehittymistä, mutta laskee syntyvyyttä perheen syrjäytyessä keskiöstä. Syntyvyyden laskun alkaminen on luotettava indeksi ekonomisoitumisen prosessin etenemisestä. Syntyvyyden laskun alku selittää puolet maidenvälisestä vaihtelusta myös uskontoon osallistumisessa. Köyhyys ei liene syy perinteisten arvojen korostamiseen ja uskontoon sitoutumiseen, vaan syy löytyy enemmän perinteisten sosiaalisten verkostojen hajoamisesta sekä teollistumisen, modernisaation ja markkinaistumisen aiheuttamasta sosiaalisen identiteetin hämärtymisestä. (Newson & Richerson 2014, 203–210.) Myös uskonto ”markkinaistuu” (Mäki 2013).

Antropologi Joseph Henrich ja kumppanit ovat kuitenkin saaneet empiiristä näyttöä sille, että markkinoiden integraatio, siinä missä opilliset uskonnotkin, tuottaa reilua anonyymien toimijoiden kesken. Toisaalta sisäisesti reilut ryhmät saattavat ajautua konflikteihin toisten ryhmien kanssa. (Henrich ym. 2010; Henrich & Henrich 2007; Atran 2010; Baumard & Boyer 2013.) Markkinat mahdollistavat kuitenkin vapaan kilpailun yli ryhmärajojen. Demokratian vastaiset hierarkiat ovat diktatorisia ja perustuvat yhden tai muutaman ihmisen pakottaviin hallinnollisiin määräyksiin ja päätöksiin; demokratia käyttää äänestystä valvontamekanismina. Edes hierarkkinen itsevaltius ei välttämättä ole ongelma, mikäli tarjolla on vaihtoehtoja. Vaikka Applen Steve Jobs olisi ollutkin yksinvaltiainen, kenenkään ei ole ollut pakko ostaa Applen tuotteita, kiistellyistä mainoskampanjoista huolimatta (ks. Kahney 2008). Demokratian ongelmana taas on uhkaava ”enemmistön tyrannia”. ”Mies ja ääni -periaate” voi olla tuhoisa alueilla, joilla valitun pätevyyden tulisi olla tärkeämpää kuin demokraattisen edustavuuden. Hintamekanismin ja vapaaseen vaihdantaan ja kilpailuun perustuvat markkinat välttävät tämän ongelman. (Wahlroos 2012.)

Niin sanotun ”julkisen valinnan” (*public choice*) tutkimusohjelman nobelpalkittu kehittäjä James M. Buchanan näki, että 1700-luvun tieteellis-filosofisen kehityksen mahdollistamat kauppa- ja kansantaloustieteiden arvot, kuten vapaus, kukoistus (*prosperity*) ja rauha, ovat saavutettavissa, kun valtio tarjoaa lait ja institutiot. Yksilöiden voidaan sallia toteuttaa omia päämääriään, kun keskinäisen vaihdon välttämättömyys takaa kyseessä olevien perusarvojen säilymisen. Kilpailu pitää itsekkyyden kurissa. Vapaalle yrittäjyydelle perustuvassa markkina-taloudessa toimii spontaani järjestäytyminen, eikä kaikkietävää valtiota ole. Yksilönvapauden tukahduttaminen keskitetyn järjestyksen nimissä ja talouden kasvattamiseksi epäonnistuu aina, koska se tukahduttaa luontaisen prososiaalisuuden. (Buchanan 1991, 244; 2003; Boettke 2014.)

On olennaista, että kaikkietävän valtion ja absoluuttisen vapaiden, vain omillaan elävien yksilöiden välissä on spontaanisti syntyvä kollektiivinen pro-sosiaalinen toiminta, joka perustuu vastavuoroisuudelle. Peter Boettke (2014, 353–355) tiivistää asian siten, että oikeanlaisessa institutionaalisessa viitekehyksessä ekonomiset tekijät ovat yllykkeenä toiminnalle, kunnes vaihdon ja tuotannon tehokkuus syntyvät. Buchanan hyväksyi tämän, mutta korosti markkinoiden roolia, dynaamista kilpailua, yrittäjyyttä sekä oppimista ja muuttuviin olosuhteisiin sopeutumista. Markkinoilla ei ole suurta päämäärää, jota kohti ne suuntautuisivat, vaikka yksilöillä on. Markkinoiden järjestys on emergenttiä järjestystä, joka voi johtaa yhteistyöhön (ks. Godfrey-Smith 2014, 138).

Markkinat mahdollistavat myös pitkän tähtäimen järkevän toiminnan, kuten kestävän kehityksen. Esimerkiksi entisessä Neuvostoliitossa asunnon lämmityskustannukset sisältyivät yleensä vuokraan, jolloin kukaan ei välittänyt energian säästämisestä. Markkinataloudessa energian hinta muodostaa mekanismin, jolla voidaan vaikuttaa ihmisten käyttäytymiseen ympäristön suojelemiseksi. (Wahlroos 2012, 135, 138.) Toinen esimerkki on päästökauppa, jossa energiayhtiöt saavat luvan vain tiettyyn määrään hiilidioksidipäästöjä. Järjestelmä toimii, mikäli yritykset maksavat päästöoikeuksista ja lupia on vähemmän kuin päästöjä, joita on siis vähennettävä, kuten Yhdysvalloissa. Tai sitten lupia voidaan ostaa päästöttömän energian tuottajilta. Mutta kun lupia jaetaan Euroopan unionin tapaan energiayhtiöille ilmaiseksi ja lisähinnan maksavat sähkönkuluttajat, on maksaja siis kuluttaja.

Katolisessa kirkossa paavi Franciscuksen uusi ekonomisen manifesti *Evangelium Gaudium* vuodelta 2013 väittää kuitenkin, että ei ole mitään tosiasiallista perustaa uskoa, että vapaat markkinat tuovat suurempaa oikeudenmukaisuutta. Tähän ovat reagoineet muun muassa Independent Institutin tutkijat Benjamin W. Powell ja hänen kollegansa Darren Hudson. Heidän mukaansa ”vapaimmissa maissa köyhimmän 10 %:n jäsenet ansaitsevat vuodes-

sa keskimäärin yli 10 000 \$”. Vähiten vapaissa maissa köyhimmät ansaitsevat vähemmän kuin 1 000 \$ vuodessa. (*Huffington Post* 12/20/13.)

”Vapaus” on kuitenkin hankalasti mitattava asia, eikä sitä voi yksinkertaisesti redusoida markkinoiden vapauteen. Jopa Adam Smithin näkymättömän käden argumentti koski vain markkinoita (hän käytti metaforaansa vain kolme kertaa). Markkinat olivat Smithille hyväksyttävä asia vain, kun yhteiskunta oli rakennettu siten, että se takasi oikeuden ja moraalin. Vaikka Smith kannatti minimalistista valtiota, hän ei ollut minimalistisi siinä radikaalissa mielessä kuin niin sanottua ”yövärtijavaltiota” kannattava nykyinen libertaristi. (Weinstein 2001, 69.)

Demokratia voi syntyä vain siellä, missä on vaurautta. Demokratia ei sopinut sosialismiin päinvastoin kuin oli kuviteltu. Se menestyi vasta kapitalismissa, jonka kanssa se kasvoi yhteen. Markkinat ovat tehokkain resurssien kohdentaja, parempi kuin hierarkiat tai yksinkertainen enemmistövalta. On vain joitakin asioita, kuten koulutus ja oikeus, joita markkinat eivät voi hoitaa. Hyvinvointivaltion tehtävä on kuitenkin muokata tulonjakoa ja torjua köyhyyttä. Torjunta ei ole vain altruismia, sillä valistunut itsekkyyks käsittää, että köyhyyden ulkoisvaikutukset, kuten rikollisuus, ovat haitaksi. (Korkman 2012, 141.)

Ylhäältä institutionaaliset uskonnot kuuluvat hierarkkisiin rakenteisiin, kuten vaikkapa protestantismia seurannut katolinen vastauskonpuhdistus (ks. Nelson 2010). Protestantismi, markkinat ja demokratia kuuluvat yhteen, joskin esimerkiksi Yhdysvalloissa konservatiivinen fundamentalistinen kristillisuus on noussut vahvaksi tekijäksi suhteellisen pienessä mutta vaikutusvaltaisessa piirissä (Blaker 2003). Toisaalta katolinen kirkko oli Yhdysvaltojen päävihollinen 1980-luvulla, koska se suosi latinalaisessa Amerikassa köyhien oikeuksia. Yhdysvaltain kriteerit vihollisen valinnassa ovat alistaminen ja vallanpitäjille koituvaa hyötyä, ei uskonto. Yhteistyötä on voitu tehdä jopa muslimien, kuten Saddam Husseinin ja afgaanien kanssa, kunnes kelkkaa käännettiin muista syistä. Samaan aikaan, vuonna 1985, Reaganin hallituksen aloitteesta esimerkiksi tehtiin terrori-isku räjäyttämällä rekka-auto Beirutissa moskeijan

edessä erään šekin surmaamiseksi. 80 ihmistä kuoli ja 250 haavoittui, enimmäkseen naisia ja lapsia. (Chomsky 2002, 26, 42; ks. Hauser 2013.)

Kristinuskon kytkeminen taloustieteeseen on samaan aikaan tarpeetonta ja usein kuitenkin vääjäämätöntä. Vaikka suuret anonyymit yhteiskunnat voivat jumalten avulla luoda pohjan moraalikoodille ja tunteelle, että meitä tarkkailaan, on ateistien määrä demokratioissa kasvanut. Ateismi on myös menestyksestä: vähiten uskonnolliset kansakunnat ovat yleensä vauraimpia. On todellakin kuin ateistit olisivat kiivenneet uskontojen tikkaista ja sitten potkaisseet tikkaat pois. Jäljelle jää demokratia ja oikeusvaltio. Sisäryhmäläisiä yhdistävä uskonto toimii kuitenkin valitettavan usein myös väkivaltaisena puskurina ulkopuolisia vastaan. (Norenzayan 2013; ks. Atran 2010.)

Tämä on ymmärrettävää, koska uskonto ei edellytä mitään erityisiä kognitiivisia prosesseja; se lepää paljon yleisempien prosessien varassa. Näin uskonto on vain yksi tapa ilmaista yleisiä moraalitunteja. (Boyer 2006; Pyysiäinen 2011.) Markkinataloudessa on perinteistä uskontoa sekä kannatettu että se on haluttu unohtaa. Osakeyhtiön tehtäväksi on sanottu pelkästään tuottaa voittoa omistajilleen (vrt. Aaltonen ym. 2014). Sijoittamisen eettisyys on kuitenkin nousut esiin, kun epäeettisyyttä on alettu pitää niin arveluttavana, että se vaikuttaa pörssikursseihin. Näin uskonto ja markkinat löytävät toinen toisensa. Molemmat kuvastavat geneettisen ja kulttuurievoluution muovaamaa ihmislouentoa.

Homo sapiens olisi tuskin enää olemassa ilman yhteistyökykyä ja pro-sosiaalisuutta. Suuret Jumalat saattoivat olla merkittäviä näiden kykyjen ylläpidossa, mutta ne eivät ole välttämättömiä. Tutkimukset osoittavat pro-sosiaalisuuden, auttamisen ja moraalisuuden olevan ihmisen luontaisia ominaisuuksia. Niitä voidaan sekä tukea ja kehittää että tukahduttaa erilaisin kulttuurisin instituutioin. Moraalifilosofia auttaa pitämään yllä jatkuvaa moraalisen arvioinnin prosessia yhä uusissa tilanteissa. Poliittiset ja uskonnolliset ideologiat taas saattavat johtaa ulkoryhmäläisten ihmisarvon kieltämiseen ja äärettömiin julmuuksiin. (Hauser 2013; ks. Lie-

berman 2013; Flanagan ym. 2014; Kitcher 2014.)

Vähiten uskonnolliset maat menestyvät hyvin ja väite ateistien moraalittomuudesta on mihinkään tosiasioihin perustumaton myytti (Norenzayan 2013, 2014; Norenzayan & Gervais 2013; Kitcher 2014). Epäluulo ateisteja kohtaan on juurtunut ihmislouentoon yhtä syväälle kuin uskonto. Silti kummastakin voidaan oppia pois tai ne vain menettävät merkityksensä tietyissä olosuhteissa. Suuret Jumalat voivat korvautua hyvin toimivalla oikeusvaltiolla. Myös markkinoilla on tärkeä rooli; ne tarjoavat mekanismin, joka säätelee vaihtoa ja valintoja. Markkinat eivät kuitenkaan ole automaatin tai Jumalan kaltainen (Cox 1999) näkymätön käsi vaan eräänlainen abstraktio mikroprosessien kumulatiivisesta tuloksesta, joka saa jopa normatiivisen roolin (ks. Nelson 2003; 2013).

Ekonomistien ennustukset toiminevat hyvin takautuvasti, mutta tulevaisuuden ennustaminen on tunnetusti vaikeaa (ks. Stanovich 2002). Näin on varsinkin, kun käytetyt teoreettiset mallit ovat formaaleja ja irti empiriasta. Kaiken takana on kuitenkin ihminen, joukko yksilöitä, evolutiivisesti vanhoine taipumuksineen ja moraalituntoineen. Niitä voidaan hioa ja säädellä reflektiivisellä ajattelulla, mutta se on hidasta ja työlästä eikä siihen aina ole aikaa eikä motivaatiota. Ihminen loi jumalat ja markkinat, mutta tulimmeko luoneeksi hirviön? Tuskinpa, vaikka toisinaan vaikuttaa siltä. Usein voimme valita vain kahdesta pahasta pienemmän. Kuten Winston Churchill totesi, demokratia on huonoin vaihtoehto, lukuun ottamatta kaikkia niitä muita, joita on kokeiltu.

Kirjallisuus

- Aaltonen, Tapio, Kirjavainen, Paula & Pitkänen, Eeva. 2014. *Kutsumusjohtaja*. Helsinki: Talentum.
- Alvesson, Mats & Spicer, André. 2012. A stupidity-based theory of organizations. *Journal of Management Studies* 49(7), 1194–1220.
- Atran, Scott. 2010. *Talking to the enemy: faith, brotherhood and the (un)making of terrorists*. New York: Harper Collins.
- Atran, Scott & Ginges, Jeremy. 2012. Religious and sacred imperatives in human conflict. *Science* 336, 855–857.
- Baumard, Nicolas & Boyer, Pascal. 2013. Explaining moral religions. *Trends in Cognitive Science* 17(6), 272–280.

- Blaker, Kimberley (toim.). 2003. *The fundamentals of extremism: The Christian right in America*. New Boston, MI: New Boston Books.
- Boehm, Christopher. 2014. The moral consequences of social selection. *Behaviour* 151(2/3), 167–183.
- Boyer, Pascal. 2006. Prosocial aspects of afterlife beliefs: Maybe another byproduct. A commentary on Bering. *Behavioral and Brain Sciences* 29, 466.
- Boettke, Peter. 2014. Fearing freedom: The intellectual and spiritual challenge to liberalism. *The Independent Review* 18(3), 343–358.
- Buchanan, J. M. 1991. *The economics and the ethics of constitutional order*. USA: The University of Michigan Press.
- Buchanan, J. M. 2003. Public choice: Politics without romance. *Policy* 19(3), 13–18.
- Chomsky, Noam. 2002 (2001). *New York 11.9*. Suom. Jaakko Yli-Juonikas. Turku: Sammakko.
- Cox, Harvey. 1999. The market as God. *The Atlantic Monthly* 283(3), 18–23.
- Dunbar, Nicholas. 2000. *Inventing money: The story of Long-Term Capital Management and the legends behind it*. New York: Wiley.
- Econ Journal Watch. Scholarly Comments on Academic Economics*. 2014. 11(2), 97–249. Symposium Does economic need an infusion of religious or quasireligious formulations? (<http://econjwatch.org/>)
- Evans, Jonathan St. B. T. 2008. Dual-processing accounts of reasoning, judgment, and social cognition. *Annual Review of Psychology* 59, 255–278.
- Evans, Jonathan St. B. T. & Frankish, Keith (toim.). 2009. *In two minds: Dual processes and beyond*. New York: Oxford University Press.
- Flanagan, Owen, Ancell, Aaron, Martin, Stephen & Steenbergen, Gordon. 2014. Empiricism and normative ethics: What do the biology and the psychology of morality have to do with ethics? *Behaviour* 151(2–3), 209–228.
- Foster, Kevin R. & Kokko, Hanna. 2008. The evolution of superstitious and superstition-like behaviour. *Proceedings of the Royal Society, B*. (Published online. doi:10.1098/rspb.2008.0981)
- Friedman, Debra & Hechter, Michael. 1988. The contribution of rational choice theory to macrosociological research. *Sociological Theory* 6(2), 201–218.
- Gilovich, Thomas, Griffin, Dale & Kahneman, Daniel. 2005 (2002). *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. New York: Cambridge University Press.
- Godfrey-Smith, Peter. 2014. *Philosophy of biology*. Princeton: Princeton University Press.
- Grüne-Yanoff, Till. 2007. Bounded rationality. *Philosophy Compass* 2/3, 534–563.
- Hamilton, William D. 1964. The genetic evolution of social behaviour I, II. *Journal of Theoretical Biology* 7, 1–16, 17–52.
- Hauser, Marc. 2013. *Evilicious: Cruelty = Desire + Denial*. USA: CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Henrich, Natalie & Henrich, Joseph. 2007. *Why humans cooperate: A cultural and evolutionary explanation*. Oxford: Oxford University Press.
- Henrich, Joseph, Boyd, Robert, Bowles, S., Gintis, H., Fehr, E., Camerer, C. & al. 2005. 'Economic man' in cross-cultural perspective: Ethnography and experiments from 15 small-scale societies. *Behavioral and Brain Sciences* 28, 795–855.
- Henrich, Joseph ym. 2006. Costly punishment across human societies. *Science* 312, 1767–1770.
- Henrich, Joseph ym. 2010. Markets, religion, community size, and the evolution of fairness and punishment. *Science* 327, 1480–1485.
- Herrmann, Benedikt, Töni, Christian & Gächter, Simon. 2008. Antisocial punishment across Societies. *Science* 319, 1362–1367.
- Heyne, Paul. 2008. "Are economists basically immoral?" and *Other Essays on Economics, Ethics, and Religion*, toim. Geoffrey Brennan & A.M.C. Waterman. Indianapolis, Ind.: Liberty Fund.
- Hill, Peter J. 2014. A Review of *Stories economists tell: Studies in Christianity and economics* by John B. Tiemstra. *The Independent Review* 18(3), 455–458.
- James, Lawrence. 2010 (2009). *Aristocrats: Power, grace, and decadence: Britain's ruling classes from 1066 to the present*. New York: St. Martin's Press.
- Kahneman, Daniel. 2003. A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. *American Psychologist* 58(9), 697–720.
- Kahneman, Daniel. 2012 (2011). *Ajattelu nopeasti ja hitaasti*. Suom. Kimmo Pietiläinen. Helsinki: Terra Cognita.
- Kahney, Leander. 2008. *Inside Steve's brain*. London: Atlantic Books.
- Kitcher, Philip. 2014. Is a naturalized ethics possible? *Behaviour* 151(2–3), 245–260.
- Korkman, Sixten. 2012. *Talous ja utopia*. Jyväskylä: Docendo.
- Lieberman, Mathew D. 2013. *Social: Why our brains are wired to connect*. New York: Crown Publishers/Random House.
- Marlowe, Frank W., Berbesque, J. Colette, Barr, Abigail, Barrett, Clark, Bolyanatz, Alexander, Cardenas, Juan Camilo ym. 2008. More 'altruistic' punishment in larger societies. *Proceedings of the Royal Society B* 275, 587–590.
- Mäki, Uskali (toim.). 2009. *The methodology of positive economics: Reflections on the Milton Friedman legacy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mäki, Uskali. 2013. Maa-ilma markkinoina: Universaalien talousontologian ytimessä ja rajoilla. Teoksessa *Talous ja filosofia*, toim. Ilkka Niiniluoto, Risto Vilkkio, & Jaakko Kuorikoski, 101–123. Helsinki: Gaudeamus.
- Nelson, Robert H. 2003 (2001). *Economics as religion: from Samuelson to Chicago & beyond*. University Park, PA: Penn State Press.
- Nelson, Robert H. 2010. Max Weber revisited. Teoksessa *Religion, economy, and cooperation*, toim. Ilkka Pyysiäinen, 157–218. Berlin: Mouton de Gruyter.
- Nelson, Robert H. 2013. The secular religions of progress. *The New Atlantis* (Summer 2013).
- Newson, Lesley & Richerson, Peter. 2014. Religion: The dynamics of cultural adaptations. Teoksessa *Evolution, Religion, & Cognitive Science*, toim. Fraser Watts & Léon Turner, 192–218. Oxford: Oxford University Press.
- Norenzayan, Ara. 2013. *Big gods: How religion transformed cooperation and conflict*. New Jersey: Princeton University Press.
- Norenzayan, Ara. 2014. Does religion make people moral? *Behaviour* 151(2–3), 365–384.
- Norenzayan, Ara & Shariff, Azim F. 2008. The origin and evolution of religious prosociality. *Science* 322, 58–62.
- Norenzayan, Ara & Gervais, Will M. 2013. The origins of disbelief. *Trends in Cognitive Science* 17(1), 20–25.
- Pyysiäinen, Ilkka. 2008. Ritual, agency, and sexual selection. Teoksessa *The evolution of religion: Studies, theo-*

- ries, and critiques, toim. Joseph Bulbulia, Richard Sosis, Erica Harris, Russell Genet, Cheryl Genet & Karen Wyman, 175–179. Santa Margarita, CA: Collins Family Foundation.
- Pyysiäinen, Ilkka. 2010. Servants of two masters. Teoksessa *Religion, economy, and cooperation*, toim. Ilkka Pyysiäinen, 1–33. Berlin: Mouton de Gruyter.
- Pyysiäinen, Ilkka. 2011. Imagine there's no religion. *Religion, Brain, and Behavior*, 1(1), 87–89.
- Pyysiäinen, Ilkka. Painossa. God is Great – But not necessary? Review symposium on Ara Norezayan's Big Gods. *Religion*.
- Ramsay, Jonathan E., Pang, Joyce S., Shen, Megan Johnson & Rowatt, Wade C. 2014. Rethinking value violation: Priming religion increases prejudice in Singaporean Christians and Buddhists. *International Journal for the Psychology of Religion* 24(1), 1–15.
- Richerson, Peter J. & Boyd, Robert. 2005. *Not by genes alone: How culture transformed human evolution*. Chicago: University of Chicago Press.
- Richerson, Peter J. & Boyd, Robert. 2008. The evolution of free enterprise values. Teoksessa *Moral markets: The critical role of values in the economy*, toim. Paul J. Zak, 107–141. Princeton: Princeton University Press.
- Ross, Don. 2014. *Philosophy of economics*. New York: Palgrave Macmillan.
- Sanderson, Stephen K. 2001. *The evolution of human sociality*. Lanham, MD: Rowman and Littlefield.
- Shariff, Azim. 2011. Big gods were made for big groups. *Religion, Brain, and Behavior* 1(1), 89–93.
- Shermer, Michael. 2008. *The mind of the market*. New York: Holt.
- Smith, John Maynard. 1982. *Evolution and the theory of games*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stanovich, Keith E. 2002. Rationality, intelligence, and levels of analysis in cognitive science: Is dysrationalia possible? Teoksessa *Why smart people can be so stupid*, toim. Robert J. Sternberg, 124–158. New Haven, CT: Yale University Press.
- Stout, Lynn A. 2008. Taking conscience seriously. Teoksessa *Moral markets: The critical role of values in the economy*, toim. Paul J. Zak, 157–172. Princeton: Princeton University Press.
- Tiemstra, John B. 2012. *Stories economists tell: Studies in Christianity and economics*. Eugene: Oregon: Pickwick.
- Uoti, Kari. 2008. *Kirottu salaisuus*. Helsinki: WSOY.
- Wahlroos, Björn. 2012. *Markkinat ja demokratia*. Helsinki: Otava.
- Waterman, A.M.C. 1987. Economists on the relation between political economy and Christian theology: A preliminary survey. *International Journal of Social Economics* 14(6), 46–68.
- Weinstein, Jack Russell. 2001. *On Adam Smith*. (Wadsworth Philosophers Series.) Belfort, CA: Wadsworth/Thomson Learning.
- Wilkinson, Nick. 2008. *An introduction to behavioral economics*. New York: Palgrave.
- Zak, Paul J. (toim.). 2008. *Moral markets: The critical role of values in the economy*. Princeton: Princeton University Press.

Kirjoittaja on Helsingin yliopiston uskontotieteen dosentti.

AKATEMIAVIIKONLOPUSSA AIHEENA VALTA

Vuodenvaihteen perinteeseen kuuluva Akatemia- viikonloppu 9.–10.1.2015 Mikkeliissä tarjoaa kuulijoilleen ajatusten lentoa, vuorovaikutteisuutta, mutkatonta yhdessäoloa ja huippuhetkiä, jotka kantavat pitkälle kevääseen.

Ohjelma perjantaina 9.1.

18–18.15 Akatemian avaa professori emeritus

Aarre Heino, Tampereen yliopisto.

18.15–19 Valta vaikuttaa. Dosentti

Mikko Lahtinen, Tampereen yliopisto.

19.15–20 Eurooppalainen maailmanvalta ja oikeus: valtion suvereenisuuden ja yksityisen omistusoikeuden historia. Akatemiaprofessori

Martti Koskeniemi, Helsingin yliopisto.

20–20.45 Vapaus, valta ja julkinen tila. Kuvataiteilija **Kalle Hamm**.

Ohjelma lauantaina 10.1.

10–10.15 Puheenjohtaja Aarre Heinin ajatuksin uuteen Akatemiapäivään.

10.15–11.00 Onko koneella valtaa? Professori

Karl-Erik Michelsen, Lappeenrannan teknillinen yliopisto.

11–11.45 Kielen valta. Professori emerita

Auli Hakulinen, Helsingin yliopisto.

12.15–13 Valtapeliä. Neuvonantaja, VTT livi

Anna Masso, Viron Tasavallan Presidentin kanslia.

13.00–13.45 Rahan valta. Professori

Sixten Korkman, Aalto-yliopisto.

13.45–14.00 Akatemiakiitos. OTT **Matti Kunnas**.

Akatemiaistunnot pidetään Mikkelin ammattikorkeakoulun auditoriossa, Kampussali A, Patteristonkatu 3.

Perjantai-illan buffet alkaa noin klo 21.00 Länsi-Savo Oy:n tilassa, Teollisuuskatu 2–6.

Ilmoittautumiset Mikkelin kesäyliopistoon 29.12. mennessä puh. 015 210 300, 210 302, 150 700 tai www.mikkelinkesayliopisto.fi

Maksut: akatemiamaksum (65 €, opiskelijahinta 40 €) kattaa myös buffet-illanvieton.

Lisätietoja antaa rehtori Helena Sjöstedt, puh. 050 594 9044 tai helena.sjostedt@mikkelinkesayliopisto.fi www.mikkelinkesayliopisto.fi