

Joona Hildén

ARVOT JA MAAILMANKATSOMUKSET TALOUDELLISEN PÄÄTÖKSENTEON OHJAAJINA

TIIVISTELMÄ

Joona Hildén: Arvot ja maailmankatsomukset taloudellisen päätöksenteon ohjaajina

Kandidaatintutkielma

Tampereen yliopisto

Kauppätieteiden tutkinto-ohjelma, Taloustiede

Huhtikuu 2022

Kaikessa ihmisen toiminnassa on keskeisessä roolissa säännöt, normit ja käsitys moraalisesti oikein ja väärin toimimisesta. Taloustieteen teoriassa ihminen nähdään rationaalisena toimijana, joka pyrkii maksimoimaan hyötyään oman hyötyfunktionsa mukaan. Se, mistä kukin yksilö kokee saavansa hyötyä, riippuu tämän henkilökohtaisista preferensseistä eli mieltymyksistä. Maailmankatsomus muodostaa lähtökohdan sille, miten ihminen jäsentää asioita ja suhtautuu ympäröivään todellisuuteen, joten erilaiset maailmankatsomukset tarjoavat yhden luontevan selityksen eroille ihmisten preferensseissä.

Erilaisten maailmankatsomusten kirjo on valtava. Suurta osaa maailmankatsomuksista kutsutaan niille ominaisten piirteiden vuoksi uskonnoiksi. Jokainen maailmankatsomus tarjoaa erilaisen vastauksen perimmäisiin kysymyksiin, kuten esimerkiksi siihen, mikä on elämän tarkoitus. Maailmankatsomuksiin liittyy kiinteästi myös tiettyjä arvoja, jotka ovat lähtöisin esimerkiksi kirjauskontojen tapauksessa uskontojen pyhistä kirjoituksista. Tietyn maailmankatsomuksen edustaja pyrkii toimimaan maailmankatsomuksensa arvojen mukaisesti, ja näin erot maailmankatsomusten opetusten sisällöissä voivat selittää eroja ihmisten käyttäytymisessä.

Tämän tutkielman tavoitteena on selvittää, miten erilaiset arvot ja maailmankatsomukset ohjaavat taloudellista päätöksentekoa ja miten ne näkyvät myös taloustieteen teoriassa. Tutkielmassa esitellään teorioita, joiden avulla arvojen ja maailmankatsomusten yhteyttä taloudelliseen käyttäytymiseen voidaan yrittää selittää. Tämän lisäksi tutkielmassa tarkastellaan erityisesti kristinuskon, islamin, juutalaisuuden, buddhalaisuuden, hindulaisuuden, ei-uskonnollisuuden sekä ateismin ja näihin maailmankatsomuksiin liittyvien arvojen vaikutusta viidellä eri taloudellisella osa-alueella: luottamuksessa ja lainkuuliaisuudessa, työn tarjonnassa ja yritteliäisyydessä, tulonjakoon suhtautumisessa ja hyväntekeväisyyden tekemisessä, säästämisessä sekä lasten hankkimisessa.

Tutkielma on toteutettu kirjallisuuskatsauksena. Kirjallisuudessa arvot ja maailmankatsomus nähdään historiallisesti kiinteänä osana taloustieteen teoriaa. Arvojen ja maailmankatsomuksen mukaan toimiminen nähdään yhtenä rationaalisena valintana monien rationaalisten valintojen joukossa. Empiiristä näyttöä löytyi siitä, että eri maailmankatsomusten edustajien taloudellisissa valinnoissa ja asenteissa on eroja. Uskonnolliset ihmiset luottavat enemmän markkinoiden toimintaan, ovat lainkuuliaisempia, tekevät enemmän vapaaehtoistyötä ja ovat hedelmällisempiä kuin ei-uskonnolliset. Koetilanteissa maailmankatsomusten ei kuitenkaan havaittu vaikuttavan luottamuksen tai anteliaisuuden osoittamiseen. Kristinuskon sisäisesti protestanttien ja katolilaisten välillä työn tarjonnassa ei oletusten vastaisesti löydetty merkittävää eroa. Protestantit tekevät kuitenkin enemmän vapaaehtoistyötä kuin katolilaiset. Katolilaiset puolestaan säästävät todennäköisemmin kuin protestantit.

Avainsanat: arvot, maailmankatsomus, uskonto, moraalit, preferenssit

Tämän julkaisun alkuperäisyys on tarkistettu Turnitin OriginalityCheck -ohjelmalla.

SISÄLLYS

1 JOHDANTO.....	4
1.1 Tutkielman tausta.....	4
1.2 Tutkimuskysymykset sekä tutkielman tavoitteet ja rajaukset	6
1.3 Tutkimusmenetelmä ja tutkielman rakenne	7
2 TEORIATAUSTA	8
2.1 Preferenssit, hyöty ja moraali	8
2.2 Arvoja ja maailmankatsomuksia koskevia hypoteeseja	13
3 EMPIIRISET TUTKIMUKSET	18
3.1 Aineistot ja mittaustavat	18
3.2 Eroja taloudellisissa valinnoissa ja asenteissa	20
3.2.1 Luottamus ja lainkuuliaisuus.....	20
3.2.2 Työn tarjonta ja yritteliäisyys	22
3.2.3 Tulonjako ja hyväntekeväisyys.....	23
3.2.4 Säästäminen	25
3.2.5 Lasten hankkiminen.....	27
4 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET	30
LÄHDELUETTELO	33

1 JOHDANTO

1.1 Tutkielman tausta

Kaikissa yhteiskunnissa erilaiset säännöt ja normit ohjaavat ihmisten toimintaa. Sen lisäksi, että näiden sääntöjen mukaan toimimiseen kannustaa sosiaalinen paine tai laillisen rangaistuksen pelko, jokaisella ihmisellä on oma käsitys siitä, miten hänen tulisi toimia. (Arruñada, 2010, 892.) Jokaisella ihmisellä on oma maailmankatsomuksensa. Ihmisen arvot, yhdessä maailmankaikkeuden perimmäiseen olemukseen suhtautumisen kanssa, muodostavat tämän maailmankatsomuksen. Maailmankatsomuksista suurta osaa voidaan kutsua nimellä uskonto. Uskonnot ovat yksi ryhmä erilaisia maailmankatsomuksia. Uskonnot tarkoitetaan Iannacconen (1998, 1466) mukaan mitä tahansa ylluonnollisen todellisuuden olemassaoloon perustuvien ja yhteisesti jaettujen arvojen, toimintatapojen ja instituutioiden muodostamaa kokonaisuutta.

Uskontojen merkityksen ihmisten elämässä on ennustettu laskevan ja lopulta katoavan taloudellisen ja teknologisen kehityksen myötä. Euroopassa ihmiset käyvätkin yhä harvemmin kirkossa, ja vaikka kirkkoon kuulutaan nimellisesti, muutos uskonnollisuudessa näkyy siinä, miten ihmiset elävät jokapäiväistä elämäänsä. Laajemmassa kuvassa uskonnollisuus kuitenkin lisääntyy. Monissa osissa maailmaa koetaan suuria kristillisiä herätyksiä. Yhdysvalloissa kristittyjen seurakuntaan kuulumisen aste on kasvanut voimakkaasti kahden edellisen vuosisadan aikana. Myös muut uskonnot ja hengellisyden muodot houkuttelevat ihmisiä, ja esimerkiksi Euroopassa new age -liike kasvattaa suosiotaan. (Iannaccone, 1998, 1468; Iyer, 2016, 401; Norris & Inglehart, 2011, 3–5.) Lisäksi uskonnollisissa maissa väestö lisääntyy samalla kun maallistuneissa maissa syntyvyys laskee, joten yhä suurempi osuus maailman ihmisistä kasvaa perinteisten uskonnollisten arvojen parissa (Norris & Inglehart, 2011, 231). Oletus uskontojen merkityksen laskusta onkin syytä hylätä, ja tunnustaa, että uskonnot näyttävät edelleen merkittävää roolia ihmisten elämässä (Iannaccone, 1998, 1465–1466).

Uskontojen taloustiede on nykyään itsenäiseksi tunnistettu taloustieteen osa-alue (Iyer, 2016, 396). Uskontojen taloustiedettä ei tule sekoittaa kuitenkaan uskonnolliseen taloustieteeseen, jonka tarkoituksena on tarkastella taloustiedettä uskonnollisesta näkökulmasta, ja se vaatii siten myös teologista osaamista (Iannaccone, 1998, 1466). Uskontojen taloustieteessä uskontoa tarkastellaan itsenäisenä muuttujana, ja selvitetään sen roolia taloudellisessa käyttäytymisessä. Uskontojen taloustiede auttaa selittämään, miten arvot yhdessä sosiaalisen ja hengellisen pääoman kanssa vaikuttavat taloudelli-

seen käyttäytymiseen. (Iyer, 2016, 396–397.) Uskontojen ja muiden maailmankatsomusten yhteys taloustieteeseen ilmenee kolmella tavalla: eroina ihmisten käyttäytymisessä mikrotasolla, laajemmin maailmankatsomusten vaikutuksena kokonaisuun kansantalouksiin makrotasolla sekä siinä, miten selitämme taloudellisia ilmiöitä maailmankatsomusten avulla (Klaubert, 2009, 4–6).

Uskonnollisuuden on todettu olevan yhteydessä ihmisen sosiaaliseen käyttäytymiseen ja sosiaalisten normien noudattamisen asteeseen. Se on yhteydessä niin rikollisen toiminnan ja alkoholin sekä huumeiden käytön kaihtamiseen kuin esimerkiksi aviotumiseen, eroamiseen ja hedelmällisyysasteeseen. On mahdollista, ettei mitään kausaalista yhteyttä uskonnollisuuden ja sosiaalisen käyttäytymisen välillä olisi, sillä samat luonteenpiirteet voisivat saada aikaan esimerkiksi sen, että ihminen noudattaa lakeja, ja sen, että tämä on uskonnollisesti aktiivinen. Uskontojen ja siten maailmankatsomusten vaikutusten puolesta puhuu kuitenkin se, että uskonnot ovat selväsanaisia siitä, miten ihmisten tulee niiden oppien mukaan käyttäytyä, ja ne vaikuttavat uskonnollisten instituutioiden ja opettajien välityksellä aktiivisesti ihmisiin iskostamalla uskonnon parissa kasvaneiden mieliin nuoresta pitäen uskonnon oppeja. (Iannaccone, 1998, 1475–1476.)

Voitaisiin kysyä, millä tavalla käyttäytyisi ihminen, joka ei ole saanut minkäänlaista moraalista kasvatusta. Jokainen on omaksunut jotkin arvot ja sosiaaliset normit, joiden mukaan hän käyttäytyy. Moraalisten arviointien tekeminen edellyttää, että ihmisellä on jokin moraalistandardi, johon tekoja ja päätöksiä voidaan verrata. Vaikka tämän tutkielman tarkoitus ei ole ottaa kantaa siihen, kenen moraalisaännöt ovat parhaita tai oikein, on hyvä tiedostaa, että maailmankatsomusten käsitykset moraalista eroavat yksittäisiä tekoja koskevien näkemysten lisäksi merkittävästi siinä, millä moraaliperustellaan oikeaksi. Vaihtoehtoisia tapoja selittää mikä on oikein ja mikä väärin, on useita, ja niiden selitysvoimaa, esimerkiksi suhteessa objektiivisen moraaliolemassaoloon, voidaan yrittää vertailla logiikan ja filosofian sääntöjen avulla (ks. Moreland & Craig, 2017, 411–472).

Selitysvoimasta riippumatta monet erilaiset maailmankatsomukset kukoistavat, ja uskontojen lisäksi myös muut maailmankatsomukset muodostuvat jaetuista oppirakennelmista ja arvoista. Minkä maailmankatsomuksen edustajien taloudellista käyttäytymistä pitäisi sitten pitää rationaalisenä? Millainen ajattelutapa ja millaiset arvot ovat ”normaaleja”? Koska tähän kysymykseen ei saada tämän tutkielman puitteissa vastausta, jokaista eri maailmankatsomusta on mielekästä pitää yhtä todennäköisenä poikkeuksena sääntöön, ja selvittää, miten kukin niistä vaikuttaa ihmisten taloudelliseen päätöksentekoon.

1.2 Tutkimuskysymykset sekä tutkielman tavoitteet ja rajaukset

Tutkielman tavoitteena on saada tietää, miten arvot ja maailmankatsomukset vaikuttavat taloudelliseen päätöksentekoon, ja millainen rooli arvoilla nähdään talusteoriassa. Tutkielman päätutkimuskysymys on: *miten arvot ja maailmankatsomus ohjaavat taloudellista päätöksentekoa?* Konkreettisesti ihmisten käyttäytymisen näkökulmasta ajateltuna siis: *ovatko eri maailmankatsomusten edustajien taloudelliset päätökset ja asenteet erilaisia?* Tutkimuskysymyksiin haetaan vastausta tarkastelemalla taloustieteen teoriaa sekä aihetta käsittelevää empiiristä tutkimusaineistoa. Vastausta päätutkimuskysymykseen etsitään teoriasta yrittämällä selvittää, mitkä ovat niitä mekanismeja, joiden kautta arvot ja maailmankatsomukset vaikuttavat ihmisten käyttäytymiseen, ja mistä syistä mahdollisia vaikutuksia esiintyy. Lisäksi esitetään hypoteeseja siitä, miten arvojen ja maailmankatsomusten vaikutuksen tulisi näkyä ihmisten taloudellisessa päätöksenteossa. Empiiristen tutkimustulosten avulla yritetään puolestaan selvittää, onko eri maailmankatsomusten edustajien taloudellisissa valinnoissa ja asenteissa eroja.

Tutkielman aiheen kannalta relevantti tutkimuskirjallisuus keskittyy tutkimaan suurten tai tunnettujen maailmankatsomusten vaikutusta ihmisten käyttäytymiseen. Näitä ovat esimerkiksi kristinusko, islam, juutalaisuus, buddhalaisuus ja hindulaisuus (McCleary, 2007, 53). Monet ihmiset eivät kuulu mihinkään tiettyyn uskontoon. Uskontojen lisäksi omana merkittävänä ryhmänään pidetään uskonnottomia ja vielä erikseen ateisteja (Benjamin, Choi & Fisher, 2016, 623). Tutkielman pääpaino on osittain kristinuskon ja sen eri suuntausten vaikutusten vertailussa. Yhtenä syynä tälle on tutkimuskirjallisuudessa, ja siten tässä tutkielmassa lähdemateriaalina käytetyissä julkaisuissa, samanlaisen painotuksen esiintyminen. Tarkastelua ei kuitenkaan ole tarkoituksenmukaisesti rajattu vain tiettyjen maailmankatsomusten vaikutusten vertailuun.

Lisäksi on huomautettava, että tutkimuskirjallisuudessa tehty kahden kristinuskon eri suuntauksen, protestanttien ja katolilaisten, tarkastelu omina ryhminään on mielenkiintoista ja perusteltua siitä syystä, että protestanteilla ja katolilaisilla on hyvin perustavanlaatuisesti erilaiset näkemykset esimerkiksi omien tekojen roolista ihmisen pelastumisessa. Siinä missä katolilaiset uskovat ihmisen omien tekojen voivan jossain määrin vaikuttaa pelastukseen, protestantit uskovat pelastuksen olevan yksin jumalan ansiota ilman, että ihminen voi siihen itse vaikuttaa. (McCleary, 2007, 57–59.) Tämä ja muut opilliset erot nähdään mahdollisena selittävänä tekijänä eroille protestanttien ja katolilaisten taloudellisessa päätöksenteossa ja asenteissa.

Arvojen ja maailmankatsomusten vaikutuksia tarkasteltaessa voi olla hankalaa pitää taloustieteelliset tutkimukset täysin erillään muista yhteiskuntatieteellisistä tutkimuksista, jotka käsittelevät samaa aihetta (Iyer, 2016, 397). Tutkielman tavoitteena on kuitenkin tutkia arvojen ja maailmankatsomusten vaikutuksia niin taloustieteellisesti kuin mahdollista ja pitäytyä pääsääntöisesti kiinni taloustieteellisissä lähteissä.

1.3 Tutkimusmenetelmä ja tutkielman rakenne

Tämä tutkielma on toteutettu kirjallisuuskatsauksena. Ensimmäisessä luvussa on esitelty tutkielman tausta ja aihetta koskevat rajaukset sekä määritelty tutkimuskysymykset ja tutkielman tavoitteet. Tutkielman toinen luku rakentaa tältä pohjalta teoreettisen viitekehyksen tutkittavaan aiheeseen. Teoriaosuudessa käydään läpi, miten arvot ja maailmankatsomus vaikuttavat taloudelliseen päätöksentekoon preferenssien kautta, ja miten ne näkyvät koetussa hyödyssä. Esille nostetaan myös behavioraalisen ja psykologisen taloustieteen näkemys arvoista ja maailmankatsomuksista sekä peliteoria, jonka sovellusten käyttö tutkimuksissa sitoo empiiriset tutkimukset konkreettisesti kiinni teoriaan. Teoriaosuudessa pohditaan myös lyhyesti sitä, millainen rooli moraalilla nähdään talusteoriassa. Teoriaosuuden lopuksi esitetään arvoilla ja maailmankatsomuksilla taloudelliseen päätöksentekoon olevia vaikutuksia koskevia hypoteeseja.

Kolmannessa luvussa käydään läpi aihetta koskevaa empiriistä tutkimuskirjallisuutta ja esitellään arvojen ja maailmankatsomusten vaikutuksista taloudelliseen päätöksentekoon löydettyjä tuloksia. Eroja eri maailmankatsomusten edustajien välillä tarkastellaan viidellä eri taloudellisella osa-alueella: luottamuksessa ja lainkuuliaisuudessa, työn tarjonnassa ja yritteliäisyydessä, tulonjakoon suhtautumisessa ja hyväntekeväisyyden tekemisessä, säästämisessä sekä lasten hankkimisessa. Neljännessä luvussa esitellään teorian ja empiiristen tutkimustulosten pohjalta tehtävissä olevat johtopäätökset. Lisäksi pohditaan aihetta käsittelevän jatkotutkimuksen mahdollista suuntaa.

2 TEORIATAUSTA

2.1 Preferenssit, hyöty ja moraalit

Preferenssit tarkoittavat niitä mieltymyksiä, jotka saavat yksilön pitämään tietystä hyödykkeestä enemmän kuin toisesta (Varian, 2014, 34). Perinteisessä taloustieteen teoriassa yksilön preferenssit nähdään jo ennestään olemassa olevina. Ostopäätöstä tehtäessä preferenssit ovat selvät. (Varian, 2014, 589–590.) Preferenssit siis tulevat jostain. Arvojen ja maailmankatsomuksen voidaan nähdä olevan yksi preferenssieroja selittävä tekijä (Anderson, Mellor & Milyo, 2010, 164). Arvojen ja maailmankatsomuksen mukaan toimiminen tarkoittaa taloudellisessa käyttäytymisessä esimerkiksi sitä, että ihminen tietää etukäteen millaiset kulutushyödykkeet sotivat hänen arvomaailmaa vastaan, eikä hän halua kuluttaa niitä. Kun päätös arvojen seuraamisesta tehdään, tehdään myös päätös siitä, mitä voidaan ostaa tai millaisia taloudellisia valintoja pyritään tekemään, eli mihin ihminen antaa itselleen luvan. Arvoista johdetaan siis preferenssit, jotka selittävät taloudellista käyttäytymistä.

Taloustieteessä tarkastellaan yleensä niin kutsuttuja hyvin käyttäytyviä preferenssejä. Yksi niiden oletuksista on, että enemmän on parempi. (Varian, 2014, 44–48.) Näin ei kuitenkaan aina ole käytännössä. Ruoan kulutus on konkreettinen esimerkki siitä, että aina enemmän ei ole parempi. Jos ihmisen keho on terve, se kertoo, kun tarvitaan lisää ravintoa. Yksilö preferoi tällöin ravinnon lisäkulutusta suhteessa kuluttamatta jättämiseen. Terve keho kertoo kuitenkin myös sen, jos ihminen on syönyt liikaa. Tällöin yksilö preferoi olla kuluttamatta lisää. Ihmisellä on siten tietyn hyödykkeen kuluttamisen suhteen olemassa kylläisyyspiste. Sekä kaikki vähempi että myös enempi kulutus on huonompi kuin kylläisyyspitemukainen. Varian ehdottaa, että taloustiede ei olisi kovinkaan mielenkiintoista, jos kaikki ihmiset olisivat kylläisiä eri hyödykkeiden kulutukseensa. Taloustieteessä tarkastelu keskittyykin tilanteisiin ennen kylläisyyspisteen saavuttamista. Varian toteaa lisäksi, että yleensä ihmiset eivät haluakaan vapaaehtoisesti kuluttaa liikaa vaan tietävät rajansa, jolloin tilanteita, joissa kylläisyyspisteen yli on menty, tulee harvoin vastaan. (Varian, 2014, 43–45.)

Monien maailmankatsomusten näkemys ihmisestä asettaa edellisen väitteen kuitenkin kyseenalaiseksi. Ihminen tekee arvojaan vastaan sotivia valintoja aina uudestaan. Vaikka ihminen yrittäisi toimia arvojensa mukaan mahdollisimman tarkasti, tulee jokainen silti tehneeksi valintoja, joita katu jälkikäteen. Kyseessä on itsekuri ongelma (DellaVigna, 2009, 318; Varian, 2014, 594–595), mikä yhdessä tietynlaisen itsensä kieltämisen kanssa on keskiössä monessa maailmankatsomuksessa. Ih-

minen nähdään kykenemättömänä hallitsemaan omia himojaan ilman, että asiaan puututaan tavalla tai toisella. Suurin osa niistä asioista, joita pidetään pahoina ja haitallisina ihmisen itsensä ja toisten kannalta, johtuu siitä, että ihminen ei ole osannut hillitä itseään (Baumeister & Vohs, 2003, 202).

Yhden teorian mukaan ihmisillä voidaan sanoa olevan kahdensuuntaisia preferenssejä. Ajassa tapahtuvan päätöksenteon näkökulmasta katsottuna ihmisessä voidaan sanoa olevan sekä lyhyt- että kaukonäköinen minuus. (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2003, 43–44.) Vastaavasti voitaisiin sanoa, että on aistien ja evolutiivisesti ajatellen selviytymismekanismien mukaisia haluja. Näitä voidaan kutsua vaistomaisiksi vaikuttajiksi (Frederick ym., 2003, 39). Ruokahalu ja seksuaalivietti ovat hyvin konkreettisia esimerkkejä tällaisista. Ihmisellä on kuitenkin lisäksi arvomaailmansa mukaisia haluja. Arvomaailman mukaisia haluja voivat olla halu pidättyä nauttimasta tiettyjä ruokia, joita ihminen pitää itselleen haitallisina, tai halu pidättyä harrastamasta seksiä useiden kumppaneiden kanssa. Nämä kahdensuuntaiset halut ovat usein ristiriidassa keskenään. Siten tilanteita, jolloin kulutuksessa mennään kylläisyyspisteen yli, tulee sitä useammin, mitä enemmän ja mitä tiukempia rajoitteita omalle toiminnalle on arvojen mukaan toimimisen muodossa asetettu.

Varsinkin uusklassisen taloustieteen keskiössä on hyödyn maksimoinnin teoria, jonka mukaan ihmiset tekevät päätöksiä maksimoidakseen omaa hyötyään. Jos ihmiset siis toimivat toisten hyväksi, he tekevät niin vain, jos se lisää myös heidän hyötyään. Teoria ei itsessään ota kantaa siihen, tulisiko toiset ottaa huomioon, ja minkä asioiden tekeminen maksimoi ihmisen hyötyä. Siten kaikkien yksilön tekemien päätösten nähdään toteuttavan tätä hyödyn maksimoinnin tavoitetta, ja ne ovat siinä mielessä kaikki yhtä hyviä. Ainoana rajoitteena sille, mikä on hyväksyttävää, voitaisiin pitää Pareto- tehokkuuden toteutumista. (Leightner, 2005, 375–377.) Pareto-tehokkaassa tilassa kenenkään hyötyä ei voida lisätä vähentämällä samalla jonkun toisen hyötyä (Varian, 2014, 15). Vaikka Pareto- tehokkuuden periaatteen noudattaminen ei itsessään tarjoa tietoa siitä, mikä Pareto-tehokas lopputulema on paras, ja vaikka tämän vuoksi monesti vallitseva asiantila voitaisiin vain hyväksyä (Leightner, 2005, 377), myös taloustieteilijät ovat valmiita siirtymään Pareto-tehokkaasta tilasta toiseen esimerkiksi tulonsiirtojen tekemisen avulla, jos tämä nähdään oikeutettuna, ja jos uutta Pareto-tehokasta tilaa pidetään edellistä reilumpana (Varian, 2014, 658–659). Samalla tullaan tehneeksi arvio Pareto-tehokkaiden tilanteiden moraalisesta paremmuudesta suhteessa toisiinsa.

Näin on astuttu maailmankatsomusten ja arvojen vaikutusalueelle. Kaikki maailmankatsomukset ottavat kantaa moraalisiin kysymyksiin. Myös ateistiset filosofit ovat esittäneet moraalisia näemyksiä tekojen paremmuudesta suhteessa toisiinsa. Toiset sanovat, että ihmisen tulisi ottaa päätök-

siä tehdessään toisten hyötyfunktioit huomioon ja kohdella toisia kuin itseään. Toiset taas sanovat, että ihmisen tulisi pyrkiä kehittämään vain itseään paremmaksi. Kumpikin näkemys kalpenee kuitenkin sen rinnalla, mitä monet uskonnot sanovat oman ja toisten hyödyn tavoitteluun suhtautumisesta. Niin buddhalaisuudessa, hindulaisuudessa, islamissa, juutalaisuudessa kuin kristinuskossakin kehoitetaan kieltämään itsensä. Ihmisen tulee etsiä ennen toisten parasta tai jumalan kunniaa, kuin omaansa. Oman hyödyn tavoittelu tulee laittaa taka-alalle. (Leightner, 2005, 375–377.) Eettiset periaatteet, joissa toisten hyödyn tavoittelu nähdään tasa-arvoisena oman hyödyn tavoittelun kanssa, voivat vielä mahtua juuri ja juuri hyödyn maksimoinnin teorian viitekehykseen, mutta viimeistään tiettyjen uskontojen antama esimerkki itsensä uhraamisesta toisten puolesta näyttää olevan räikeässä ristiriidassa hyödyn maksimoinnin periaatteen kanssa (Leightner, 2005, 379–380).

Ihmisten hyötyfunktioit eroavat kuitenkin merkittävästi siinä, millä aikajänteellä hyötyä maksimoidaan. Säästämisen elinkaarimalli luo sen oletuksen, että ihminen maksimoi koko elämänsä aikaista hyötyä. Tätä hyötyä voi kasvattaa yksilön preferensseistä riippuen myös tämän oman elinajan ulkopuolelle ulottuva kulutus, kuten halu jättää perintöä ja lisätä samalla omien lasten ja tulevien sukupolvien hyötyä. (Ando & Modigliani, 1963, 56–57.) Nyt maailmankatsomusten mukaan tuominen selittäviksi tekijöiksi auttaa meitä ymmärtämään paremmin hyödyn maksimoinnin tavoissa esiintyviä eroja. Hyödyn tavoittelun näkökulma muuttuu radikaalisti, jos ihminen on vakuuttunut, että tämä kyseinen maallinen elämä on vain häviävän pieni murto-osa koko hänen olemassaoloaan. Jos ihminen uskoo jumalaan, on jumalasuhteesta huolehtiminen tärkeintä, mitä hän voi tehdä, sillä moniin uskontoihin kuuluu käsitys ikuisesta elämästä, taivaasta ja helvetistä (McCleary, 2007, 50–53).

Näin myös itsensä uhraaminen voidaan mahduttaa hyödyn maksimoinnin viitekehykseen. Ihminen voi katsoa saavansa suuremman hyödyn nyt itsensä uhraamisesta, koska saa siitä palkinnon kuoleman jälkeen, kuin nyt oman etunsa ajamisesta. Ihminen asetetaankin jatkuvasti valinnan eteen: Maksimoidako hyöty maallisessa elämässä ikuisen hyödyn kustannuksella? Eläkö tässä hetkessä yrittäen hankkia nautintoa kaikin mahdollisin tavoin, vai tehdäkö sellaisia valintoja ja toimia sellaisten moraalisten periaatteiden mukaan, joiden avulla voi välttää helvetin ja päästä taivaaseen? (Loewenstein, Read & Baumeister, 2003, 2.) Vastauksia näihin kysymyksiin ihmisillä on useita. Vaikka kristinuskoa ja ateismin muodoista naturalismia voidaan pitää toistensa täydellisinä vastakohtina ja ääripäinä ikuisen elämään suhtautumisessa, asettuu esimerkiksi universalismi ristiriitaan kummankin kanssa sanoessaan, että kuolemanjälkeinen elämä on olemassa, mutta että kaikki ihmiset pääsevät taivaaseen (Talbot, 2007). Kuitenkin uskonnoista tuttua transsendenssin eli käsitysky-

vyn ylittämisen kuvailemiseen tarkoitettua käsitettä on käytetty myös kuvaamaan sitä, kun ihminen kykenee näkemään nykyhetken yli ja toimimaan pidemmän aikavälin tavoitteidensa mukaisesti (Baumeister & Vohs, 2003, 210). Tiettyä vaistomaisten vaikuttajien ja himojen mukaan toimimisen kontrollointia pidetään siis yleisesti hyveellisenä ja merkinä viisaasti toimimisesta.

Myös behavioraalinen taloustiede antaa keinon selittää yksilöllistä vaihtelua taloudellisessa päätöksenteossa. Erilaiset behavioraaliset ja psykologiset tekijät voidaan luokitella tavanomaisista poikkeaviin preferensseihin, tavanomaisista poikkeaviin uskomuksiin ja tavanomaisesta poikkeavaan päätöksentekoon (DellaVigna, 2009, 315–317). Arvot ja maailmankatsomus vaikuttavat lähinnä tavanomaisesta poikkeavien preferenssien kategoriaan, sillä ne vaikuttavat erityisesti sosiaalisiin preferensseihin, kuten hyväntekeväisyyden tekemiseen (Anderson ym., 2010, 164; DellaVigna, 2009, 336–338). Maailmankatsomuksesta kumpuavien arvojen mukaan toimimista ei kuitenkaan nähdä yksinomaan rationaalista toimintamallista poikkeavana, vaan se voidaan nähdä myös yhtenä rationaalisena vaihtoehtona monien rationaalisten mahdollisuuksien joukossa (Iannaccone, 1998, 1478).

Behavioraalisen taloustieteen näkökulmaa ei voi silti kokonaan unohtaa, kun tutkitaan ihmisten käyttäytymistä. Esimeriksi peliteorian sovellukset ovat osoittautuneet käyttökelpoisiksi behavioraalisen taloustieteen välineinä. Peliteoriaa hyödynnetään taloustieteessä strategisia valintoja vaativien kanssakäymistilanteiden mallintamisessa (Varian, 2014, 540). Koska peliteoriassa on selvät oletukset siitä, mitä rationaalinen toimija tekisi pelitilanteessa, voidaan peliteorian sovellusten avulla saada tärkeää tietoa teorian ja todellisuuden suhteesta. Voidaankin puhua behavioraalista peliteoriasta, kun tutkitaan teoreettisen sijaan ihmisten todellista käyttäytymistä (Varian, 2014, 595–596).

Klassinen peliteorian sovellus on esimerkiksi ultimatum-peli (Varian, 2014, 581–582), jossa kahdesta pelaajasta toinen ehdottaa jakoa saamansa rahasumman kesken ja toinen voi joko hyväksyä tai hylätä ehdotuksen, jolloin kumpikaan ei saa mitään. Ehdotuksen tekvän pelaajan optimaalinen strategia olisi tarjota toiselle pelaajalle marginaalisen pieni osuus jaossa olevasta summasta, ja siten maksimoida oma voittonsa, sillä ehdotuksen saavan pelaajan kannattaisi aina hyväksyä kaikki ehdotukset, joissa hänelle tarjotaan ylipäättään jotain (Varian, 2014, 596). Jaossa olevasta summasta alle 20 %:n suuruiset ehdotukset hylätään kuitenkin yleensä (Tobler, Kalis, & Kalenscher, 2008, 393). Tämän tietäessään myös ehdotuksen tekevät pelaajat haluavat varmistaa saavansa jotain, ja hyvin tyypillinen jakoehdotus onkin päättää antaa toiselle pelaajalle noin 45 % jaossa olevasta summasta (Varian, 2014, 596). Yksi syy optimaalisen pelistrategian vastaisesti toimimiselle voi pelkän aiemmin pelattujen pelien lopputuloksen tietämisen sijaan olla käsitys reiluudesta (Varian, 2014, 597).

Kyky pitää tietynlaista toimintaa epäreiluna ja taipumus tuomita epäreilouden harjoittaja, näyttelee-kin merkittävää roolia taloudellisessa käyttäytymisessä.

Ilman erilaisten tekojen ja erilaisen käyttäytymisen asettamista paremmuusjärjestykseen moraalises- sa mielessä, mikään yhteiskunta ei voisi koskaan toimia. Pelkkään puhtaaseen hyödyn maksimoin- tiin kannustava yhteiskunta ei voisi kuitenkaan koskaan rangaista ketään, sillä rangaistus vähentäisi rangaistavan hyötyä ja johtaisi siten Pareto-tehottomaan tilanteeseen. Niinpä pelkän taloustieteelli- sen analyysin tekeminen ei riitä, jotta ihmiset voivat elää yhdessä ja olla tuottavia. Tarvitaan myös moraalisia kannanottoja. (Leightner, 2005, 380.) Historiallisesti katsottuna taloustiede sisältää kui- tenkin jo itsessään moraalisen ulottuvuuden. Friedman (2011) argumentoi koko taloustieteen olevan uskonnollisella alkuperällä varustettu moraalinen tieteenala. Hänen mukaansa itse taloustieteen isä- nä pidetyn Adam Smithin ajatteluun vaikutti syvästi se 1700-luvun uskonnollinen kulttuuri, jossa tämä eli. Monien hänen aikalaistensa kristillinen vakaumus näkyi julkisessa keskustelussa, ja us- konto oli keskeinen osa politiikkaa. Smithin teokset saivat siten hänen tahtomattaan uskonnollisia vaikutteita, jotka ovat kulkeutuneet Smithin ajatuksista ammentavan taloustieteen myöhempään ke- hitykseen. Smithin ajatuksista se, että yhteiskunta ei voi todella kukoistaa, jos suuri osa sen väestös- tä on köyhiä ja onnettomia, pitää sisällään merkittävän moraalisen kannanoton: tavoiteltavaa ei ole vain yksilön hyvinvointi, vaan myös toisten. Tältä pohjalta Smith esittääkin, että toimiva markkina- talous on sellainen, jossa oikeanlaisten ehtojen vallitessa omaa hyötyä tavoittelevista lähtökohdista tehdyt teot ovat hyödyksi myös toisille ja koko yhteiskunnalle. (Friedman, 2011, 166–168.)

Lisäksi Perryn (1916, 447) mukaan taloustieteellisessä tutkimuksessa ei ole kyse vain materian ra- hallisesta arvosta, vaan arvoa on monenlaista. Esimerkiksi toiselle tietty kirja on arvokas sen rahal- lisen jälleenmyyntiarvon vuoksi, mutta toinen pitää samaa kirjaa arvokkaana sen sisältämän tiedon vuoksi tai koska sillä on hänelle tunnearvoa. Sama kirja voi olla myös arvoton, jos lukija ei näe kir- jan sisältävän mitään arvokasta tietoa tai jos lukija uskoo kirjan välittävän väärää tietoa. Nämä eri- laiset arvot voivat kuulua erottamattomasti yhteen. Toisaalta, samalla asialla voi olla esimerkiksi suuri rahallinen arvo, mutta tietylle yksilölle sillä on negatiivista moraalista arvoa. Hyödykkeiden joukosta tällaisia asioita voisivat olla esimerkiksi huumeet. Sama ihminen, joka palvoo jumalaa, myös ostaa ja myy, viljelee maata ja perustaa yrityksiä. Kaikelle ihmisen toiminnalle on jokin syy, ja ihmiset näkevät eri asioiden tekemisessä eri arvon riippuen omista motiiveistaan. (Perry, 1916, 444–447.) Motiivien taustalla ovat preferenssit, ja preferenssien taustalla moraaliarvot.

2.2 Arvoja ja maailmankatsomuksia koskevia hypoteeseja

Maailmankatsomukset vaikuttavat taloudelliseen päätöksentekoon niiden arvojen ja asioiden välityksellä, joita maailmankatsomus pitää tärkeinä ja tavoiteltavina. Yleisesti uskonnot korostavat työmoraalia, rehellisyyttä ja luotettavuutta, säästäväisyyttä sekä vieraanvaraisuutta. (McCleary, 2007, 49–50.) Shariff ja Norenzayan (2007, 808) ehdottavat, että uskonnot voivat olla yksi mahdollinen syy, miksi sivistystä on kehittynyt, kun samoihin asioihin uskomisen laajensi luotettavien läheisten piiriä omasta heimosta koskemaan myös muita. Luottamuksen voidaan sanoa näyttelevän keskeisestä roolia markkinoiden toiminnassa (Arrow, 1972, 345–346). Kirchmaier, Prüfer ja Trautmann (2018, 287) tutkivat ihmisten luotettavuutta strategisen pelin avulla. He esittävät, että ihminen osoittaa luottamusta todennäköisemmin aidoissa kanssakäymistilanteissa, jos tämä osoittaa luottamusta pelitilanteessa eli myös silloin, kun sosiaalisten tai laillisten jälkiseurausten kohtaamisen mahdollisuus on poistettu ja vain ihmisen oma moraalitietä estää pettämisestä luottamusta. Uskonnolliset ihmiset uskovat, että jumala näkee kaiken tai että on olemassa karman laki (McCleary, 2007, 51). Näin myös salassa tehdyillä teoilla on seurauksensa, ja siksi uskonnollisten voisi olettaa toimivan luotettavammin ja lainkuuliasemmin, kuin ei-uskonnollisten.

Nykyaikaisen sosiologian perustajana pidetty Max Weber argumentoi teoksessaan *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (1930), kuinka yksi mahdollinen syy puolestaan kapitalismin synnylle juuri Euroopassa oli uskonpuhdistuksen myötä syntyneellä protestanttisella kristinuskolla ollut vaikutus ihmisiin. Protestanttisessa opissa merkittävässä roolissa olevat ennaltamäärämisoppi ja kutsumuksen käsite muuttivat ihmisten ajattelua työnteosta (Iyer, 2016, 405). Kapitalismin olisi ollut mahdollista syntyä monissa muissa kulttuureissa jo aikaisemmin, jos sen syntyyn olisivat vaikuttaneet yksin teknologiset innovaatiot, mutta Norrisin ja Inglehartin (2011, 160) mukaan Weber piti kapitalismin synnyn kannalta keskeisenä oikeanlaisen työmoraalin olemassaoloa väestön keskuudessa, ja juuri tällaisen protestanttien käsitys työn ja uskonnon suhteesta toisiinsa synnytti.

Vaikka uskonpuhdistuksen keskeinen sanoma olikin, että ihminen pelastuu yksin uskosta, rehellinen työnteko ja hyvät teot nähtiin aidon uskon hedelminä, ja ne olivat siten uskovalle itselleen varmistus siitä, että kuului pelastettujen joukkoon (Arruñada, 2010, 893; Benjamin ym., 2016, 619; McCleary, 2007, 65–67). Maallisen työn tekeminen nähtiin korkeimpana mahdollisena moraalisenä tekona toisin kuin katolilaisuudessa, jossa arvostettiin maallisesta työnteosta irtautumista ja harjoitettiin askeesia luostareissa (Becker & Woessmann, 2009, 538). Weberin hypoteesiin ei kuitenkaan Norrisin ja Inglehartin (2011, 161) mukaan kuulu, että yksilön hurskaudella tai esimerkiksi kirkossa käymi-

sellä olisi suora yhteys protestanttisen työmoraalin noudattamiseen. Kyseessä oli ennemminkin suotuista ilmapiiri, jossa kaikki saattoivat alkaa toteuttaa samaa työmoraalia. Protestanttinen etiikka synnytti kapitalismin hengen.

Weberin näkemyksen ei voi sanoa tekevän täysin oikeutta sen enempää protestanttiselle kuin katolisellekaan opille, ja se on saanut osakseen paljon kritiikkiä (Becker & Woessmann, 2009, 538). Myös varsinaisen todistusaineiston puute leimaa edelleen Weberin esittämää hypoteesia (Iannaccone, 1998, 1474). Koska on kuitenkin näyttöä siitä, että protestanttiset alueet ovat olleet vauraampia kuin katoliset alueet (Becker & Woessmann, 2009, 534–537), vaihtoehtoisia selityksiä tälle on ehdotettu. Ennen uskonpuhdistusta tavalliset ihmiset eivät voineet muodostaa kovin henkilökohtaista uskoa, sillä heidän oli hankala lukea Raamattua (Arruñada, 2010, 894). Uskonpuhdistaja Martti Luther halusi, että jokainen voisi lukea Raamattua omalla äidinkielellään sen sijaan, että sanaa saarnattaisiin vain kirkkoissa latinaksi. Raamatun käännöstyö ja Lutherin halu nostaa tavallisten ihmisten koulutustasoa, muodostavat pohjan inhimillisen pääoman teorialle, jonka mukaan kapitalismin syntyyn ei vaikuttanut uusi työmoraali, vaan inhimillisen pääoman lisääntyminen uskonpuhdistuksen levitessä kasvatti työn tuottavuutta (Becker & Woessmann, 2009, 539–542). Becker ja Woessmann (2009, 542–563) esittävätkin vahvaa todistusaineistoa siitä, että lukutaitoisten osuus väestöstä oli pitkään uskonpuhdistuksen jälkeen korkeampi protestanttisissa kuin katolisissa maissa.

Arruñada (2010) esittää vaihtoehtoisesti, että eroja protestanttien ja katolilaisten välillä selittää erilainen sosiaalinen etiikka. Kristinuskon oppien henkilökohtaisesti tutuksi tuleminen tavallisille ihmisille sai aikaan sen, että protestantit alkoivat välittää enemmän perheen ulkopuolisten sosiaalisten suhteiden hoidosta sekä maallisen lain ja järjestyksen järjestämisestä (Arruñada, 2010, 893–895). Oli protestanteilla ja katolilaisilla keskenään erilainen työmoraali, sosiaalinen etiikka tai sitten inhimillisen pääoman aste, joka tapauksessa voidaan esittää se hypoteesi, että protestantit tarjoavat enemmän työtä kuin katolilaiset (Arruñada, 2010, 897–898). Hoogendoorn, Rietveld ja Stel (2016, 525) esittävät myös, että uskonnolliset arvot kannustavat yritteliäisyyteen, jolloin siellä, missä uskonnollisuus on korkeaa, myös suuri osa väestöstä toimii yrittäjinä. Toisaalta voi myös olla niin, että uskonnolliset ihmiset saavat liiketoiminnan onnistumisen kannalta tärkeää sosiaalista pääomaa uskonnollisissa tilaisuuksissa käymisestä, ja siten uskonnollisuus vaikuttaa positiivisesti yritystoiminnan määrään. (Deller, Conroy & Markeson, 2018, 366–368; Hoogendoorn ym., 2016, 527–528.)

Scheve ja Stasavage (2006, 262–264) katsovat uskonnoilla olevan monia vaikutuksia, joiden vuoksi ihmisten on mahdollista pitää uskontoon kuulumista korvaavana vaihtoehtona sosiaalivakuutuksel-

le. Sen lisäksi, että uskonnolliselta yhteisöltä voi saada rahallista apua elämän vaikeissa tilanteissa siinä missä sosiaalivakuutus tuotteiden kautta, ihmiset ajattelevat saavansa uskonnollisissa tilaisuuksissa käymisestä myös psyykkistä apua. Koska esimerkiksi työttömäksi jääminen voi tehdä taloudellisen vahingon lisäksi psyykkistä vahinkoa ihmiselle, on uskonnon tarjoama apu kokonaisvaltaisempaa kuin sosiaalivakuutuksen. Näin ollen valtion suorittama tulonjako ei näyttäydy yhtä houkuttelevana ja kannattamisen arvoisena vaihtoehtona. Ihminen ei koe tarvetta vakuuttaa itseään kahteen kertaan saman vahingon varalta. Tulonjakoa koskeva hypoteesi onkin siten, että uskonnolliset ihmiset eivät kannata tulonjakoa yhtä paljon kuin ei-uskonnolliset, ja maissa, joissa on korkea uskonnollisuuden aste, tulonjakoa tehdään vähemmän.

Hyväntekeväisyyden tekeminen kuuluu keskeisesti moniin uskontoihin (McCleary, 2007, 62–63). Kolehtiin rahan antamista tai vapaaehtoistyön tekemistä voidaan pitää kristittyjen keskuudessa tapana, joka kuvastaa konkreettisesti heidän kristillisiä arvojaan. Islamissa yhteys hyväntekeväisyyden ja uskonnon opin kanssa on vielä selvempi, sillä yksi viidestä uskon peruspilarista on almujen antaminen. (Norris & Inglehart, 2011, 21.) Yhdysvalloissa vielä viime vuosisadan lopulla suurimmalla osalla hyväntekeväisyysjärjestöistä olikin uskonnolliset juuret (Iannaccone, 1998, 1469). Oletus siis on, että uskonnolliset ihmiset tekevät enemmän hyväntekeväisyyttä kuin ei-uskonnolliset. Sosiaalisen etiikan teoriansa pohjalta Arruñada (2010, 898–899) esittää lisäksi oletuksen, että protestantit tekevät enemmän vapaaehtoistyötä kuin katolilaiset.

Ihmisten uskonnolliset käsitykset omien tekojen roolista pelastumisessa sekä ikuisuudesta vaikuttavat merkittävästi säästämispäätöksiin. Säästääkö ihminen vain oletetun elinikänsä ajaksi? Säästääkö hän lapsiaan varten ja siten yli sukupolvirajojen? Vai säästääkö hän omaa tulevaa elämäänsä varten, jonka hän uskoo itseään odottavan? Uskonnollisten ihmisten voidaan odottaa säästävän keskimäärin enemmän kuin ei-uskonnollisten, sillä he ovat asettaneet itselleen yliluonnolliseen perustuvan motiivin kerätä varallisuutta talteen. Lisäksi monet uskonnolliset ihmiset kokevat olevansa vastuussa jumalalle myös rahankäytöstään, ja haluavat siksi toimia joka hetki kohtuullisesti, nöyrästi ja vastuullisesti. (Klaubert, 2010, 6–8; Renneboog & Spaenjers, 2012, 107–109.) Myös Weberin teorian pohjalta voidaan muodostaa hypoteesi säästämistä koskien. Teoria sanoo, että säästäminen lisääntyi, kun protestantit oppinsa periaatteiden mukaisesti pyrkivät kieltämään itseltään välittömän mielihyvän, samalla kun tuottavuus kasvoi. Tämä johti investointien ja siten myös talouden kasvuun. (Becker & Woessmann, 2009, 539.) Protestanttien pitäisi siis olla säästäväisempiä kuin katolilaisten.

Erojen eri maailmankatsomusten edustajien välillä siinä, mitä pidetään tavoiteltavana ja lopulta hyötyä tuottavana, voi ajatella näkyvän hyvin konkreettisesti myös päätöksessä hankkia lapsia. Lasten hankkiminen on aina iso taloudellinen valinta ja lasten hankkimisen voi nähdä eräänlaisena sijoituksena, johon sisältyy riskejä siinä missä mihin tahansa muuhunkin sijoitukseen. Lisääntyminen ja väestönkasvu vaikuttavat lisäksi keskeisesti kansantalouksien kehitykseen. Barnett (2017, 395) toteaa esimerkiksi kuuluisan taloustieteilijä John Maynard Keynesin olleen vahvasti sitä mieltä, että lisääntymiskehitys tulee olemaan monen taloustieteellisen ongelman ratkaisun keskiössä.

Maailmankatsomuksen vaikutukset lasten hankkimiseen voivat näkyä eri tavoin. Vaikutusta voidaan tarkastella helpommin silloin, kun on selvää, mitä mieltä tietty maailmankatsomus on lasten hankkimisesta eli esimerkiksi mitä jokin uskonto asiasta opettaa. Kristinusko, juutalaisuus ja islam, jotka lukeutuvat niin sanottujen kirjauskontojen joukkoon, sisältävät selkeitä ohjeita siitä, miten tulee käyttäytyä, ja ottavat kantaa myös suoraan lasten hankkimiseen. Käytännön esimerkkinä tästä toimii selkeä ero kristittyjen ja ei-uskonnollisten suhtautumisessa erityisesti aborttiin, mutta katolilaisten kohdalla myös ehkäisyn käyttöön. Juutalaiset suhtautuvat saman suuntaisesti aborttiin kuin kristityt. Myös muslimien katsotaan olevan samoilla linjoilla. Kirjauskontoihin kuuluvassa hindulaisuudessa ja toisessa suuressa itämaisessä uskonossa buddhalaisuudessa ei kuitenkaan ole yhtä selvää käyttäytymissäännöstöä koskien lasten hankkimista. Kuitenkin kaikki maailmankatsomukset vaikuttavat muiden arvojen ja sääntöjensä välityksellä päätökseen hankkia lapsia. Tällaisia ovat esimerkiksi säännöt koskien muuta perhe-elämää, avioliittoa ja seksuaalisuutta. (McQuillan, 2004, 27–31.)

Näiden sääntöjen ja arvojen mukaan toimimisen todennäköisyyttä lisää, kun uskonnollinen yhteisö pystyy aktiivisesti vaikuttamaan ihmisiin ja mahdollisesti myös rankaisemaan moraalittomasta käyttäytymisestä. Uskonnollisten instituutioiden vaikutus onkin toinen ehto, jonka toteutuessa maailmankatsomus voi vaikuttaa hedelmällisyyteen. (McQuillan, 2004, 31–32.) Erilainen ulkopuolinen painostus ei kuitenkaan ole kovin tehokasta verrattuna siihen, jos ihminen haluaa aidosti omasta tahdostaan toimia omaksumiensa arvojen mukaan. Niinpä maailmankatsomuksen vaikutusta lasten hankkimiseen uskontojen tapauksessa lisää enemmän se, jos ihminen itse pitää uskontoa merkittävänä osana identiteettiään. (McQuillan, 2004, 47–49.) Näiden teorioiden pohjalta voidaan esittää se hypoteesi, että uskonto vaikuttaa positiivisesti hedelmällisyyteen, ja vaikutus on sitä suurempi, mitä uskonnollisempi ihminen on.

Uskonnollisuuden asteen voi nähdä olevan pelkän nimellisesti uskontoon kuulumisen sijaan käyttäytymistä enemmän määrittävä tekijä. Benjamin ym. (2016) tutkivat, miten maailmankatsomuksen

tekeminen näkyvämmäksi osaksi ihmisen omaa identiteettiä vaikuttaa tämän tekemisiin valintoihin. He nostavat esille sosiaalipsykologiasta tutun itseluokittelun teorian, jossa tietyn ryhmän normien mukaan käyttäytymisen aste riippuu siitä, kuinka tietoisesti tai näkyväksi tuohon ryhmään kuuluminen on tehty ihmiselle tai kuinka tietoisesti hän itse mieltää kuuluvansa tuohon ryhmään (James, 1890, sit. Benjaminin ym., 2016, 617). Vaikka ihminen voi siis nimellisesti kuulua tiettyyn uskontoon, ei hän automaattisesti välttämättä seuraa uskonnon oppeja ja tee valintojaan niiden pohjalta. Ihminen voidaan tehdä tietoisemmaksi kuulumisesta tiettyyn sosiaaliseen ryhmään pohjustuksen (eng. *priming*) avulla. Myös jokin luonnollinen ärsyke tai virike voi saada ihmisen tulemaan tietoisemmaksi kuulumisestaan tiettyyn ryhmään. (Benjamin ym., 2016, 617–618.) Pohjustuksen tavoin toimivat ne ihmisen kokemat tai itse tekemät asiat, jotka lisäävät niin sanotusti uskonnollisuuden astetta. Tällaisia ovat esimerkiksi uskonnollisen kasvatuksen saaminen sekä uskonnollisissa tilaisuuksissa käyminen (Guiso, Sapienza & Zingales, 2003, 233, 239–240).

Kaiken edellä esitetyn perusteella voidaan muodostaa ainakin 8 hypoteesia: (1) uskonnolliset luottavat toisiin ihmisiin ja markkinoiden toimintaan enemmän kuin ei-uskonnolliset, (2) protestantit tarjoavat enemmän työtä kuin katolilaiset, (3) uskonnolliset ihmiset kannattavat tulonjakoa vähemmän kuin ei-uskonnolliset, (4) uskonnolliset ihmiset tekevät enemmän hyväntekeväisyyttä kuin ei-uskonnolliset, (5) uskonnolliset säästävät todennäköisemmin kuin ei-uskonnolliset, (6) protestantit säästävät todennäköisemmin kuin katolilaiset, (7) uskonnolliset hankkivat enemmän lapsia ja ovat hedelmällisempiä kuin ei-uskonnolliset, (8) yksilön uskonnollisuuden asteen kasvaminen vaikuttaa eroja lisäävästi kaikkiin edellä mainittuihin. Seuraavaksi katsotaan, millaisia tuloksia arvojen ja maailmankatsomusten vaikutuksesta taloudelliseen päätöksentekoon on tutkimuksissa saatu.

3 EMPIIRISET TUTKIMUKSET

3.1 Aineistot ja mittaustavat

Tässä tutkielmassa tarkastellaan yhteensä 15 eri tutkimuksen tuloksia. Suuri osa niissä käytetyistä aineistoista on kyselytutkimuksia, joista on sitten valittu tarkasteltavaksi ihmisten vastaukset koskien selitettäviä muuttujia, kuten esimerkiksi markkinoihin luottamista, sekä selittäviä muuttujia, kuten maailmankatsomusta ja uskonnollisuuden astetta. Aineistoista on mielenkiintoista nostaa esiin kaksi asiaa: Hoogendoornin ym. (2016), Guison ym. (2003), Norrisin ja Inglehartin (2011) sekä Scheven ja Stasavagen (2006) tutkimuksissa on käytetty vähintään yhtenä aineistona jotain osaa World Value Surveyn (WVS) tai European Value Studyn (EVS) aineistoista. WVS on kerännyt tietoa ihmisten arvoista ja asenteista vuosien 1981 ja 2019 välillä noin 100 maasta, EVS taas samojen vuosien välillä noin 50 maasta (World Value Survey Association, 2020; Yhteiskuntatieteellinen tietokanto (FSD), 2022). Sekä Kirchmaier ym. (2018) että Renneboog ja Spaenjers (2012) käyttävät puolestaan CentERdatan keräämiä Alankomaiden väestöä edustavia aineistoja. Renneboog ja Spaenjers (2012, 106) pitävät Alankomaita hyvänä maana maailmankatsomuksilla taloudelliseen päätöksentekoon olevien vaikutusten tutkimiselle, sillä historiansa vuoksi Alankomaissa on vahvasti edustettuna sekä protestantit että katolilaiset. Monet muut uskonnot ovat myös edustettuina, ja lisäksi maa on nykyään yksi Euroopan maallistuneimmista maista, joten vertailua uskonnollisten ja ei-uskonnollisten välillä on helppoa tehdä.

Arvojen ja maailmankatsomusten vaikutusta taloudelliseen päätöksentekoon ja asenteisiin on tutkittu lähes poikkeuksetta regressioanalyysin keinoin. Selittäjänä toimivan maailmankatsomuksen ja selitettävänä olevan asenteen tai käyttäytymisen välistä korrelaatiota kutsutaan tutkimuksissa usein maailmankatsomuksella tähän asiaan olevaksi vaikutukseksi, mutta on hyvä huomata, että korrelaation havaitseminen ei automaattisesti tarkoita kausaalisuutta (Guiso ym., 2003, 232).

Tutkimusten menetelmistä Benjaminin ym. (2016) käyttämää pohjustusta on hyvä avata tarkemmin. Pohjustuksen vaikutusta testattiin siten, että jokaiselle koehenkilölle annettiin tehtäväksi muodostaa viiden sanan sanaryhmästä merkityksellisiä nelisanaisia lauseita. Yksi sana piti siis jättää pois. Koehenkilöt jaettiin kahteen ryhmään, joista toiselle annetuista 10 sanaryhmästä viidestä muodostui lause, jolla oli uskonnollinen merkitys. Toiselle ryhmälle annetuista sanaryhmistä muodostettavissa olevista lauseista yhdelläkään ei ollut uskonnollista merkitystä. Tämän tehtävän jälkeen koehenki-

löiden tuli listata viisi heille tärkeintä sosiaalista ryhmää, joihin he kuuluvat. Tarkoituksena oli tutkia, listasivatko pohjustuksen saaneet henkilöt todennäköisemmin uskonnon tai tietyn maailmankatsomuksen edustamisen yhdeksi ryhmistä kuin ne, joille ei oltu tehty pohjustusta. Koska eroja pohjustuksen vaikutuksen suuruudessa on vaikea mitata, päättivät tutkimuksen tekijät tehdä vertailua vain maailmankatsomusten sisäisesti eivätkä lisäksi difference-in-difference-menetelmällä eri maailmankatsomusten välillä. (Benjamin ym., 2016, 622–624.) Myös Shariff ja Norenzayan (2007) käyttivät vastaavaa pohjustus-menetelmää tutkimuksessaan.

Jotta arvojen ja maailmankatsomusten vaikutukset taloudelliseen päätöksentekoon ja asenteisiin saataisiin selville, on tutkimuksissa kontrolloitu muita muuttujia. Näitä ovat esimerkiksi kyselyvuosi, vastaajan kansalaisuus, terveydentila, tulotaso, koulutus, ikä, sukupuoli ja siviilisääty. Näin saadaan eristettyä ja selvitettyä arvojen ja maailmankatsomusten suorat vaikutukset. On kuitenkin hyvä huomata, että jos jotkin maailmankatsomukset korreloivat positiivisesti kontrollimuuttujien kanssa, voi näillä maailmankatsomuksilla olla myös välillinen vaikutus suoran vaikutuksen lisäksi, ja näin muuttujien kontrollointi voi saada maailmankatsomusten vaikutuksen näyttämään todellista pienemmältä. Tutkimuksissa on kuitenkin haluttu tutkia maailmankatsomusten ja arvojen suoraa vaikutusta, ja siten muiden muuttujien kontrollointi on perusteltua ja tarpeellista. (Guiso ym., 2003, 242.)

Monissa tutkimuksissa on haluttu myös selvittää, miten uskonnollisiin tilaisuuksiin osallistumisen aste vaikuttaa tutkittavana oleviin asenteisiin ja käyttäytymiseen. Vaikka uskonnollisissa tilaisuuksissa käymisellä on havaittu olevan vaikutusta, Guiso ym. (2003, 250–251) toteavat tutkimuksessaan, että vaikutuksen suuruus riippuu myös kyseessä olevan uskonnon asemasta kussakin maassa. Merkittävässä tai dominoivassa asemassa yksittäisessä valtiossa olevan uskonnon tilaisuuksissa käymisellä ei ole niin suurta vaikutusta asenteisiin ja käyttäytymiseen kuin vähemmistön edustaman uskonnon tilaisuuksissa käymisellä. Esimerkiksi valtaväestön edustaman uskonnon hengellisissä tilaisuuksissa käyminen ei vähennä yhtä paljoa henkilön halukkuutta rikkoa lakia kuin vähemmistöuskonnon vastaavissa tilaisuuksissa käyminen.

Monet ihmiset eivät kuulu mihinkään tiettyyn uskontoon. Uskontojen lisäksi omana merkittävänä ryhmänään pidetään ei-uskonnollisia tai ateisteja. Itseään ateisteina pitävien määrä on kuitenkin eri asia kuin uskonnottomien määrä, sillä esimerkiksi vuonna 2008 15 % Yhdysvaltain aikuisväestöstä sanoi, ettei kuulu mihinkään uskontoon, mutta heistä vain 0,7 % piti itseään ateistina ja 0,9 % agnostikkona. Loput ilmoittivat uskonnokseen ”ei mikään”. (Kosmin & Keysar, 2009, sit. Benjamin ym., 2016, 620.) Ateisteihin liittyen Benjaminin ym. (2016, 626) aineistosta voidaan tehdä mielen-

kiintoinen huomio, sillä siinä 11,3 % itseään ateisteina pitävistä oli vähintään jokseenkin samaa mieltä väitteen kanssa, että on olemassa jumala, joka tarkkailee minua, ja 15,3 % oli vähintään jokseenkin samaa mieltä väitteen kanssa, että on olemassa kuolemanjälkeinen elämä.

Voidaan huomata, että kyselyvastausten perusteella on vaikeaa sanoa kenenkään hengellisen elämän tilasta mitään täysin varmaa. Ihmiset voivat pitää itseään ateisteina, vaikka uskovatkin samalla jumalan olemassaoloon, mikä on kategorisesti mahdotonta. Ihmiset voivat myös käydä uskonnollisissa tilaisuuksissa, mutta pitää silti epätosina monia uskontonsa keskeisiä opinkappaleita tai elää uskontonsa moraalisääntöjen vastaisesti, varsinkin, jos kyseessä on merkittävässä asemassa oleva uskonto. Siinä missä esimerkiksi ihmisten sukupuolesta ja muista fyysisistä ominaisuuksista tai heidän tulotasostaan voidaan saada faktatietoa, ei uskonnollisuuden mittaamiseen ole olemassa vastaavaa menetelmää. Vaikka uskonnolliset yhteisöt pitävätkin yleensä kirjaa jäsenistöstään (Iannaccone, 1998, 1467), ja nämä tiedot käsiin saamalla ihmiset voitaisiin luokitella eri uskontojen edustajiksi, on ihmisten heille esitettyihin kysymyksiin itse antamat vastaukset ainoa tapa, joilla uskonnollisuuden astetta voidaan yrittää selvittää. Mahdolliset uskonnollisuuden mittaamiseen liittyvät ongelmat on siten hyvä tiedostaa, kun lähdetään katsomaan tutkimustuloksia.

3.2 Eroja taloudellisissa valinnoissa ja asenteissa

3.2.1 Luottamus ja lainkuuliaisuus

Guiso ym. (2003, 249) havaitsevat, että verrattuna ei-uskonnollisiin, uskonnolliset ihmiset luottavat keskimäärin hallitukseen ja lainsäädännöllisiin elimiin enemmän, ovat lainkuuliaisempia ja uskovat todennäköisemmin markkinoiden tuottavan reiluja lopputulemia. Vakaumuksellisen ateismin vaikutukset ovat lähes suoraan käänteisiä uskontojen vaikutuksiin verrattuna, lukuun ottamatta sitä, että he luottavat toisiin ihmisiin enemmän kuin uskonnolliset ihmiset. Ateistit luottavat vähemmän hallitukseen ja viranomaisiin sekä markkinoiden lopputulemien reiluuteen ja ovat valmiimpia rikkomaan lakia, kuten tekemään veropetoksen tai ottamaan vastaan lahjuksia. (Guiso ym., 2003, 249.) Eroihin vaikuttavat myös uskonnollisen kasvatuksen saaminen sekä aktiivisesti uskonnollisuuden harjoittaminen. Vaikutukset vaihtelevat uskontojen välillä. Aktiivinen uskonnollisuus lisää hallituksen toimintaan luottamista buddhalaisuutta lukuun ottamatta sekä toisiin ihmisiin luottamista hindulaisuutta lukuun ottamatta kaikkien uskontojen tapauksessa. Uskonnollisen kasvatuksen saaminen puolestaan heikentää yleistä luottamusta katolilaisilla, hinduilla sekä muslimeilla, ja lisää hallitukseen luottamista muslimien ja jossain määrin myös hindujen kohdalla. (Guiso ym., 2003, 263–264.)

Kun katsotaan uskonnoilla olevaa kokonaisvaikutusta, veropetoksen teko on vähiten houkuttelevaa juutalaisille, sitten protestanteille, katolilaisille, hinduille ja tämän jälkeen muslimeille. Puolestaan lahjuksen ottamisessa buddhalaisuus vaikuttaa eniten tämän houkuttelevuutta vähentävästi, sitten protestanttisuus, islam ja katolilaisuus. (Guiso ym., 2003, 264.) Myös Arruñada (2010, 906–907) havaitsee, että protestantit suhtautuvat katolilaisia tiukemmin veropetoksen tekoon. Hän ei kuitenkaan löydä tutkimuksessaan merkittävää eroa protestanttien ja katolilaisten välillä maallisia instituutioita kohtaan osoitetussa luottamuksessa, toisin kuin Weberin teoria antaa olettaa.

Tietyn uskonnon vaikutus vaihtelee myös sen mukaan, kuinka hallitsevassa asemassa uskonto on yhteiskunnassa (Guiso ym., 250–251). Uskonnon edustajien asema yhteiskunnassa voi olla selittävä tekijä sille, miksi muut kuin kristinuskon edustajat eivät luota yhtä paljon markkinoiden toimintaan. Guison ym. (2003) tutkimuksessa esimerkiksi juutalaiset ovat kaikissa tutkimuksessa mukana olleissa maissa merkittävässä vähemmistössä, koska Israel ei ollut mukana otoksessa. Tällöin voidaan pohtia, onko epäluottamuksen saanut aikaan vainot ja syrjintä, jota juutalaiset ovat kokeneet historian saatossa muiden maailmankatsomusten edustajien toimesta. (Guiso ym., 2003, 263–265.)

Kirchmaierin ym. (2018, 287) tutkimuksessaan käyttämässä luottamuspelissä ensimmäisen pelaajan tuli valita luottamisen ja luottamatta jättämisen välillä. Toisen pelaajan piti sitten päättää kunnioittaako luottamusta vai rikkoako se. Pelaajien rahalliset voittosummat riippuivat tehdyistä valinnoista. Tutkimuksessa selvisi, että katolilaiset olivat protestantteja luotettavampia toimiessaan ensimmäisen pelaajan roolissa. Myös uskonnollisuuden asteen ja uskonnollisen aktiivisuuden vaikutusta tutkittiin. Kun kontrolloitiin muiden muuttujien suhteen, jumalaan uskomisen asteikolla mediaanin alapuolelle sijoittuneista ihmisistä 49 % kunnioitti heille osoitettua luottamusta. Mediaanin yläpuolelle sijoittuneista ihmisistä näin teki 53 %. Toisaalta niistä, jotka kävivät uskonnollisissa tilaisuuksissa viikottain tai useammin, 50 % kunnioitti luottamusta, kun taas niistä, jotka eivät koskaan käyneet, näin teki 52 %. Tuloksien perusteella luottamuksen osoittamisen ei voi siten katsoa olevan riippuvainen siitä, miten uskonnollinen ihminen on. (Kirchmaier ym., 2018, 288–291.)

Benjamin ym. (2016) käyttivät puolestaan tutkimuksessaan julkishyödykepeiliä, jossa neljän hengen ryhmän jokaiselle jäsenelle annettiin yksi dollari. Osallistujat saivat itsenäisesti päättää, kuinka suuren osan dollarista he antaisivat yhteiseen kassaan. Kassaan yhteensä annettu summa tuplattaisiin ja jaettaisiin tasan kaikkien kesken. Sen lisäksi jokainen sai pitää sen, mitä jätti antamatta kassaan. Tutkimuksessa ihmisiltä kysyttiin ennen päätöksen tekemistä, mitä tämä uskoi toisten tekevän, eli sitä, luottiko tämä toisten antavan rahansa yhteiseen kassaan. (Benjamin ym., 2016, 624.) Benjamin

ym. (2016, 627–628) huomasivat, että uskonnollisesta identiteetistä tietoisemmaksi tuleminen pohjustuksen myötä lisäsi protestanttien julkishyödykepelissä yhteiseen kassaan antamaa summaa, mutta edellä kuvatulla tavalla mitattuun luottamukseen sillä ei ollut vaikutusta, kun taas katolilaisten kohdalla tämä vähensi sekä annettua summaa että luottamusta toisiin.

Myös Anderson ym. (2010) selvittivät sekä luottamus- että julkishyödykepelin avulla, miten maailmankatsomus vaikutti ihmisten päätöksentekoon. Tutkimuksessa ei löydetty merkittäviä eroja uskonnollisten ja ei-uskonnollisten tai eri uskontojen edustajien välillä luottamuksen osoittamisessa. Julkishyödykepelissä tosin ne, jotka kävivät neljästi tai useammin kuukaudessa uskonnollisissa tilaisuuksissa, antoivat 30 % enemmän rahaa yhteiseen kassaan kuin ne, jotka kävivät vain kerran kuukaudessa. Lisäksi luottamuspelissä katolilaiset osoittivat heikompaa luottamusta ensimmäisenä pelaajana toimiessaan, mutta tämä tulos ei ollut tilastollisesti merkitsevä eikä siten suorassa ristiriidassa Kirchmaierin ym. (2018) tuloksen kanssa. (Anderson ym., 2010, 170–172.)

3.2.2 Työn tarjonta ja yritteliäisyys

Yhdessä markkinaluottamuksen kanssa yritteliäisyys muodostaa välttämättömän pohjan taloudelliselle kasvulle, sillä se on aina summa yksilöiden ponnisteluja paremman elintason saavuttamiseksi. Arruñada (2010, 902–904) toteaa, että vaikka hänen tutkimuksessaan protestantit ilmoittavat työskentelevänsä tunneissa mitattuna 8,5 % enemmän kuin katolilaiset, erot eivät ole tilastollisesti merkitseviä, kun väestölliset tekijät otetaan huomioon, ja siten Weberin teoria ei saa suoraa vahvistusta. Norrisin ja Inglehartin (2011, 163) raportoimat tulokset asettavat puolestaan Weberin työmoraalieroja koskevan hypoteesin kyseenalaiseksi, sillä vastausten perusteella protestanttisissa kulttuureissa elävillä on matalampi työmoraali niin katolisissa kuin muissakin kulttuureissa eläviin verrattuna. Erityisen iso ero työmoraalissa protestantteihin verrattuna on islamilaisessa kulttuurissa. Eroa voi toisaalta selittää se taloudellisen kehityksen vaihe, jota eri yhteiskunnissa eletään. Protestanttiset maat elävät jälkiteollista aikaa, ja ihmiset voivat arvostaa ja myös arvostavat enemmän vapaa-aikaa ja rentoutumista. Sen sijaan siellä, missä toimeentulo on niukempaa, työlle annetaan korkeampi arvostus. (Norris & Inglehart, 2011, 163–165.)

Benjamin ym. (2016, 625) tutkivat työmoraalia antamalla koehenkilöille tehtäväksi ratkaista mahdollisimman monta nelikirjaimista anagrammia viiden minuutin aikana. Jokaisesta ratkaistusta anagrammista he maksoivat koehenkilöille viisi senttiä. Protestantit yrittivät ratkaista keskimäärin noin 29, katolilaiset noin 31, juutalaiset reilut 33 ja agnostikko/ateisti-kategoriaan kuuluvat noin 32 ana-

grammia. Yhdenkään maailmankatsomuksen kohdalla koehenkilöille tehdyllä pohjustuksella ei ollut vaikutusta työmoraaliin, joten sen lisäksi, että suuria eroja eri maailmankatsomusten välillä ei havaittu, ei omasta maailmankatsomuksesta tietoisemmaksi tuleminen vaikuttanut yritettyjen anagrammien määrään. (Benjamin ym., 2016, 627, 629, 632.)

Deller ym. (2018) tutkivat, miten uskonnollisten yhteisöjen määrä tiheytenä mitattuna vaikutti alueen pienyritysjyyteen. He havaitsivat, että mitä enemmän tietyllä alueella oli uskonnollisia yhteisöjä, sitä enemmän oli myös pienyrittäjiä. Eri uskonnoilla tai niiden suuntauksilla yksinään oli kuitenkin vaihtelevia vaikutuksia yritysjyyteen. Evankelisten seurakuntien määrä korreloi positiivisesti pienyritysjien määrän kanssa. Samoin itämaisten uskontojen yhteisöjen määrä näytti vaikuttavan vahvasti yritysjyyden yleisyyteen. Katolisten tai juutalaisten seurakuntien määrällä ei ollut kuitenkaan vaikutusta, ja islamilaisten seurakuntien määrällä näytti puolestaan olevan merkittävä negatiivinen vaikutus pienyritysjien määrään. (Deller ym., 2018, 377–378.)

Myös Hoogendoorn ym. (2016) tutkivat uskonnon vaikutusta yritysjyyteen. He selvittivät, missä suhteessa 30 OECD-maan työvoima jakautui palkansaajiin ja yritysjiin (Hoogendoorn ym., 2016, 528). Muiden tutkimusten tavoin he selvittivät sekä pelkän uskontoon kuulumisen että uskonnollisuuden asteen eli esimerkiksi uskonnon oppeihin uskomisen ja niiden mukaan toimimisen vaikutusta (Hoogendoorn ym., 2016, 521–522). He saivat selville, että sekä uskontojen oppeihin uskomisen että uskonnon oppien mukaan toimimisen aste korreloivat positiivisesti yritysjien suhteellisen määrän kanssa. Sen sijaan pelkän uskontoon kuulumisen ja toisaalta henkilökohtaisen uskonnollisuuden kokemuksen vaikutukset eivät olleet tilastollisesti merkitseviä. (Hoogendoorn ym., 2016, 533–535.)

3.2.3 Tulonjako ja hyväntekeväisyys

Guison ym. (2003, 250) mukaan uskonnolliset ihmiset ovat muita ihmisiä valmiimpia uskomaan, että köyhyys on seurausta ihmisen omasta laiskuudesta. He tutkivat myös, preferoivatko eri maailmankatsomusten edustajat tulojen tasa-arvoa vai työnteolle kannusteiden luomista. He havaitsevat, että vaikka katolilaiset ovat muuten markkinamyönteisempiä, protestantit suhtautuvat merkittävästi muita, ja siten myös katolilaisia, myönteisemmin kannustimiin. He toteavat, että tämä tulos sopii hyvin yhteen Weberin protestanttisen etiikan vaikutuksesta kapitalismin syntyyn esittämän näkemyskän kanssa. Uskonnollisista myös hindut valitsevat mieluummin kannustimet työnteon tekemiselle kuin tulojen tasa-arvon. Juutalaiset ja muslimit eivät ole halukkaita lisäämään tulojen epätasa-arvoa työn tekemiselle kannusteiden saamiseksi. (Guiso ym., 2003, 228, 264.)

Samoin Kirchmaier ym. (2018, 290) havaitsevat tutkimuksessaan, että uskonnollisuus johtaa suurempaan haluttomuuteen osallistua valtion suorittamaan tulonjakoon. Myös Scheve ja Stasavage (2006, 258–259) löytävät 22 OECD-maan aineistoja tutkimalla selvän negatiivisen korrelaation sosiaalimenojen ja jumalan tärkeyden välillä. Mitä tärkeämpänä ihmiset pitävät jumalaa omassa elämässään, sitä vähemmän sosiaalimenoihin käytetään rahaa mitattuna prosenttiosuutena maan bruttokansantuotteesta. Vaikka ilmiölle on olemassa muitakin mahdollisia selittäviä tekijöitä, Scheve ja Stasavage (2006, 261–262) pitävät todennäköisimpänä, että syynä on uskonnollisten ihmisten näkemys uskonnolliselta yhteisöltä saamansa tuen substituuttisesta luonteesta suhteessa sosiaalivakuutuksen eri muotoihin: uskonnolliset ihmiset luottavat siihen, että he saavat uskonnolliselta yhteisöltään tukea onnettomuuksien ja ikävien asioiden sattuessa. Tämä teoria on Kirchmaierin ym. (2018, 290) mukaan jokseenkin johdonmukainen myös heidän omien tulostensa kanssa.

Kaikki ihmiset eivät kuulu johonkin uskonnolliseen yhteisöön. Tarve valtion suorittamalle tulonjaolle on siten perusteltua. Suureen osaan uskonnoista kuuluu kuitenkin uskosta osattomien kutsuminen mukaan toimintaan kulkemaan ”oikeaa tietä”, jolloin kaikki kuuluisivat lopulta johonkin yhteisöön ja saisivat sieltä tarvitsemansa avun. Jos joku siis suhtautuu tulonjakoon kielteisesti, ei tämän tarvitse tarkoittaa, että ihminen olisi empatiakyvytön tai suhtautuisi välinpitämättömästi toisten kärsimykseen. Näkemys siitä, mikä on toisen parhaaksi toimimista, on vain eri. Sama ihminen voi siten toivoa lainsäädännöllisen tulonjaon poistamista ja verotuksen madaltamista, ja mahdollisesti samaan aikaan antaa aidosti iloiten rahaa hyväntekeväisyyteen huono-osaisten auttamiseksi tai auttaa suoraan lähimmäisiään selviytymään taloudellisesti ja myös henkisesti vaikeista ajoista.

Kirchmaierin ym. (2018, 288–289) mukaan uskonnolliset ihmiset käyttävätkin ei-uskonnollisia enemmän aikaa vapaaehtoistyön tekemiseen. Uskonnollisten yhteisöjen jäsenet tekevät keskimäärin 1,3 tuntia ja 40 % enemmän viikossa vapaaehtoistyötä kuin muut. Omaishoidon tekemisen kohdalla vastaavaa eroa ei kuitenkaan ole. Kirchmaier ym. (2018, 286) pitävät omaishoitoa mahdollisesti epäitsekkäimpänä hyväntekeväisyyden muotona, jonka tekeminen kertoo paremmin ihmisen hyvän tekijyydestä, kuin sellaiset hyväntekeväisyyden muodot, joihin osallistumisesta ihminen voi saada toisilta osakseen hyväksyntää ja tunnustusta hyvistä teoistaan. He löytävätkin yhteyden uskonnon yksityisen harjoittamisen ja omaishoitajana toimimisen välillä: ne, jotka rukoilevat enemmän itsekseen, toimivat enemmän omaishoitajina. Vaikka myös rukoilemisen ja uskonnollisissa tilaisuuksissa käymisen välillä on positiivinen yhteys, ei käymisaste korreloi kuitenkaan omaishoitajana toimimisen kanssa. (Kirchmaier ym., 2018, 288–289.)

Benjamin ym. (2016, 625) tutkivat uskonnollisuuden vaikutusta diktaattori-pelin lopputulemaan, jossa koehenkilö saa vapaasti päättää antaa hänelle annetusta rahasummasta minkä tahansa suuruisen summan toiselle koehenkilölle. Voiton maksimoiva strategia on siis päättää olla antamatta toiselle mitään. Diktaattori-pelillä on mielenkiintoinen yhtymäkohta hyväntekeväisyyden kanssa. Benz ja Meier (2008) huomasivat, että laboratoriokoetilanteessa diktaattori-pelissä osoitettu anteliaisuus korreloi positiivisesti todellisessa elämässä hyväntekeväisyyteen rahan antamisen kanssa. Jos siis uskonnolliset ihmiset tekevät enemmän hyväntekeväisyyttä, joko antamalla rahaa tai tekemällä vapaaehtoistyötä, eikö heidän pitäisi olla myös anteliaampia diktaattori-pelissä?

Benjamin ym. (2016, 629) toteavat kuitenkin tutkimuksessaan, että koehenkilöiden uskonnollisuudella ei ole merkittävää vaikutusta pelin lopputulemaan. Tutkimusta varten tehdyssä kokeessa pelaajat kyllä antoivat yleensä jonkin osuuden saamastaan dollarista toiselle pelaajalle. Summa oli kuitenkin keskimäärin aina todella pieni. Benjamin ym. (2016, 629) toteavat tämän kaltaisen tuloksen olevan hyvin tyypillinen diktaattori-pelille. Benjaminin ym. (2016, 629) tekemällä pohjustuksella ei havaittu olevan merkittävää vaikutusta antamispäätökseen. Ne protestantit, joille ei oltu tehty pohjustusta, antoivat keskimäärin 21, ja katolilaiset 17 senttiä. Pohjustus näyttäisi vähentävän annettuja summia muutamilla senteillä, mutta koska nämä tulokset eivät olleet tilastollisesti merkitseviä, Benjamin ym. (2016, 629) tekevät sen johtopäätöksen, että kristillisen uskon mukaiset normit eivät itessään lisää tai vähennä anteliaisuutta pelitilanteessa. Toisaalta Shariff ja Norenzayan (2007, 804–805) löysivät omassa tutkimuksessaan, että samalla tavalla tehdyllä pohjustuksella on vaikutusta pelin lopputulemaan, sillä 25 hengen kokoiseen kontrolliryhmään kuuluneet antoivat 10 dollarista keskimäärin 1,84 ja saman kokoiseen koeryhmään kuuluneet puolestaan 4,22 dollaria.

Arruñada (2010) havaitsee lisäksi, että protestanttien ja katolilaisten välillä on merkittävä ero vapaaehtoistyön tekemisen määrässä. Protestantit tekevät enemmän vapaaehtoistyötä kuin katolilaiset. Katolilaisuuden ja vapaaehtoistyön tekemisen välillä olevan heikon yhteyden puolesta puhuu myös se, että katolilaisilla vapaaehtoistyön tekemisen määrä kasvaa yksilön uskonnollisuuden asteen noustessa vain puolet siitä mitä protestanteilla. (Arruñada, 2010, 904–906.) Myös Kirchmaier ym. (2018, 290–291) huomaavat, että protestantit tekevät enemmän vapaaehtoistyötä kuin katolilaiset.

3.2.4 Säästäminen

Yksi säästämissäpäätösten taustalla vaikuttava luonteenpiirre on säästäväisyys. Guiso ym. (2003) tutkivat, mitä mieltä eri maailmankatsomusten edustajat ovat säästäväisyyden opettamisesta lapsille.

Uskonnon painotettu kokonaisvaikutus on tilastollisesti merkitsevä väitteen ”säästäväisyyttä pitäisi opettaa lapsille” kanssa samaa mieltä olemisessa vain katolilaisten ja protestanttien kohdalla. Katolilaiset ovat lisäksi ainoa ryhmä, joiden kohdalla vaikutus on voimakas. Protestanttien kohdalla asiaan vaikuttaa merkittävästi uskonnollisiin tapahtumiin osallistumisen aste, sillä säännöllisesti kirkossa käyvät eivät pidä säästäväisyyden opettamista lapsille yhtä todennäköisesti tärkeänä kuin vain harvemmin kirkossa käyvät. Tässä on huomattavissa mahdollinen ristiriidan Weberin teorian kanssa. (Guiso ym., 2003, 262, 264.)

Klaubert (2010) löysi vuosina 2003 ja 2005 kerättyjä aineistoja käyttävässä tutkimuksessaan merkittäviä eroja kristittyjen, juutalaisten sekä ei-uskonnollisten säästämisasteissa Yhdysvalloissa. Uskontojen joukosta juutalaisuus erottui selvästi erilleen muista. Juutalaiset säästivät huomattavasti useammin ja enemmän kuin muiden maailmankatsomusten edustajat. Uskonnolliset ihmiset yleisesti säästivät kolme prosenttiyksikköä todennäköisemmin kuin ei-uskonnolliset. Myös uskonnollinen aktiivisuus vaikutti todennäköisyyteen säästää. Ne, jotka kävivät uskonnollisissa tilaisuuksissa kerran viikossa tai useammin, säästivät 1,6 prosenttiyksikköä todennäköisemmin kuin ne, jotka kävivät vain kerran kuussa, ja 6,4 prosenttiyksikköä todennäköisemmin kuin ne, jotka eivät käyneet koskaan. Varsinaiseen säästettyyn rahamäärään uskonnoilla tai uskonnollisella aktiivisuudella havaitut vaikutukset eivät olleet tilastollisesti merkitseviä, mutta erot antavat silti aihetta pohdinnalle. Aineiston perusteella uskontoon kuuluvat säästivät keskimäärin 2 200 dollaria vuodessa vähemmän kuin ei-uskonnolliset, vaikka säästämisen todennäköisyys olikin suurempi. Toisin kuin Weberin teorian pohjalta voitaisiin odottaa, katolilaiset olivat aineistossa protestantteja säästäväisempiä. Katolilaiset säästivät 3 400 dollaria vuodessa enemmän kuin protestantit. (Klaubert, 2010, 15–18.)

Renneboog ja Spaenjers (2012) tutkivat eroja säästämisikäytymisessä protestanttien, katolilaisten, muiden uskontojen edustajien ja ei-uskonnollisten välillä Alankomaissa. Heille selvisi, että katolilaiset pitivät säästäväisyyttä merkittävästi tärkeämpänä arvona kuin muut. Kun muut muuttajat pidettiin vakiona, katolilaisilla oli 5,3 prosenttiyksikköä kaikkia muita korkeampi todennäköisyys olla täysin samaa mieltä sen väitteen kanssa, että huolellisuus rahan suhteen on tärkeä luonteenpiirre. Samoin todennäköisyys sille, että henkilö piti perinnön jättämistä ei-tärkeänä, laski 10,1 prosenttiyksikköä, jos tämä oli katolilainen. Katolilaisten lisäksi myös protestantit olivat kuitenkin keskimääräistä motivoituneempia jättämään perintöä. (Renneboog & Spaenjers, 2012, 116.) Sekä protestantit että katolilaiset säästivät kolme prosenttiyksikköä todennäköisemmin kuin ei-uskonnolliset muut muuttajat vakioituna (Renneboog & Spaenjers, 2012, 118).

3.2.5 Lasten hankkiminen

Hayfordin ja Morganin (2008) mukaan ne naiset, joille uskonto on oman arvion mukaan erittäin tärkeää, ovat sekä hedelmällisempiä että aikovat hankkia enemmän lapsia kuin naiset, joille uskonto ei ole kovin tai ollenkaan tärkeää. Vuonna 2002 kerätyssä Yhdysvaltain naisväestöä edustavassa aineistossa naisilta kysyttiin, kuinka monta lasta he olivat kyselyn toteuttamisen hetkeen mennessä saaneet, ja oliko heidän kunkin synnyttämänsä lapsen kohdalla ollut tarkoitus tulla raskaaksi juuri sillä hetkellä, myöhemmin vai ei ollenkaan. Naisilta kysyttiin myös sitä, kuinka suuren perheen he aikoivat hankkia. Hedelmättömien kohdalla vastaukseksi lasten lukumäärästä tuli automaattisesti nolla, koska kyselyssä ei haluttu selvittää naisten toiveita, vaan todellisia aikomuksia. Aiottuun hedelmällisyyteen laskettiin mukaan myös jo saadut lapset. Naisia pyydettiin myös ilmoittamaan heidän maailmankatsomuksensa, ja kertomaan kuinka merkittävänä asiana he pitivät uskontoa, jos he olivat uskonnollisia. Puolet kyselyyn vastanneista naisista pitivät uskontoa erittäin tärkeänä osana elämäänsä. (Hayford & Morgan, 2008, 3–9.)

Vaikka nuorten naisten kohdalla jo olemassa olevien lasten määrä oli hyvin samankaltainen oli uskonto heillä tärkeä tai ei, aiotuissa lasten hankkimismäärissä oli huomattavissa merkittävä ero. Kyselyyn vastanneiden 20–24-vuotiaiden naisten vastauksilla ajettiin OLS-regressio, jolla haluttiin saada selville miten uskonnollisuus korreloi lastenhankkimisaikeiden kanssa, eli suunniteltu perheen koko oli regression selitettävä muuttuja. Naiset, joille uskonto ei ollut tärkeä tai jotka eivät kuuluneet mihinkään uskontoon, aikoivat hankkia keskimäärin 2,01 lasta, kun pelkkä vastaus kysymykseen uskonnon tärkeydestä otettiin huomioon. Uskonnon näkeminen jokseenkin tärkeänä antoi estimaatiksi aiotulle lasten määrälle 2,32, ja uskonnon näkeminen erittäin tärkeänä antoi estimaatiksi puolestaan 2,70. Kun huomioon otettiin naisten antamat vastaukset kyselyssä esitettyihin kysymyksiin perheen muodostamisesta ja seksuaalisuudesta, muuttuivat tulokset hieman. Uskonollisuuden vaikutus lastenhankkimisaikeisiin ei enää ollut yhtä voimakas. Ero uskoa erittäin tärkeänä pitävien ja ei-uskonnollisten välillä pysyi tilastollisesti merkitsevä, mutta uskoa erittäin tärkeänä ja jokseenkin tärkeänä pitävien välillä näin ei enää ollut. (Hayford & Morgan, 2008, 12–16.)

Edelliset tulokset voivat selittää, miksi ero todellisessa saatujen lasten määrässä olikin myöhemmässä vaiheessa eli vanhemmilla naisilla suurempi. 40–44-vuotiaista naisista ne, jotka pitivät uskontoa tärkeänä, olivat saaneet keskimäärin 0,8 lasta enemmän kuin ne, jotka eivät olleet uskonnollisia. Tutkimuksessa käytettiin vain poikkileikkausaineistoa, joten ei voitu selvittää sitä, miten yksittäisen ihmisen nuorena antamat vastaukset vastasivat tämän todellisuudessa myöhemmin saamaansa

lapsimäärää. Tutkimuksen tekijät toteavat kuitenkin, että nuorten naisten aiotulla hedelmällisyydellä voidaan yrittää selittää samalla hetkellä vanhempien naisten todellista hedelmällisyyttä, koska aiotun hedelmällisyyden aste on pysynyt tasaisena väestön keskuudessa viimeisten vuosikymmenien aikana. (Hayford & Morgan, 2008, 9.)

Toisin kuin tutkimuksen tekijät olettivat, ne, jotka eivät pitäneet uskontoa merkittävässä asemassa, ilmoittivat saaneensa enemmän ei-toivottuja tai ei-suunnitellun raskauden seurauksena syntyneitä lapsia. Vaikka uskonnolliset voisivat jättää raportoimatta syntyneet lapset ei-toivottuina moraaliarvojensa vuoksi, ei ole mitään syytä olettaa, että raskauksia jätettäisiin raportoimatta ei-suunniteltuihin. Oletukset uskonnollisilla olevasta raskauksien korkeammasta suunnittelemattomuuden asteesta ja matalammasta ehkäisyn käyttöasteesta eivät toteutuneet, eivätkä ne siten selitä uskonnollisten naisten suurempaa hedelmällisyysastetta. (Hayford & Morgan, 2008, 11.) Uskonnollisuuden voi siten nähdä vaikuttavan suoraan siihen, kuinka paljon lapsia halutaan, eikä vain välillisesti esimerkiksi ehkäisyn käyttöön kielteisesti suhtautumisen muodossa.

Samankaltaisen tuloksen saivat Buber-Ennsler ja Berghammer (2021) tutkiessaan eroja lastenhankkimisaikeissa kahdeksassa Euroopan maassa kristittyjen ja ei-uskonnollisten välillä. Kahdeksasta maasta viidestä koostetusta tilastosta käy ilmi, että uskoaan aktiivisesti harjoittavat 20–29-vuotiaat naiskristityt aikoivat hankkia yhteensä jo saadut lapset mukaan laskettuna keskimäärin 2,5 lasta, kun taas ei-uskonnolliset naiset aikoivat hankkia keskimäärin 2,0 lasta. Vastaava ero oli nähtävissä myös todellisuudessa hankittujen lasten lukumäärässä. Kaikkien kahdeksan maan keskiarvo uskoaan harjoittavien kristittyjen naisten lapsien määrälle oli 2,0, kun taas ei-uskonnollisilla naisilla keskiarvo oli 1,5 lasta. Myös miesten välillä löydettiin ero sekä aiottujen että heidän puolisojensa saamien lasten määrässä kristittyjen ja ei-uskonnollisten välillä, mutta erot eivät olleet yhtä suuria kuin naisilla. (Buber-Ennsler & Berghammer, 2021, 7–8.)

Myös Norris ja Inglehart (2011) tutkivat uskonnon tärkeyden vaikutusta hedelmällisyyteen. World Value Surveyn vuosien 1970–1975 ja 2000–2005 aineistoja käyttäen he järjestivät 73 maata niiden asukkaiden jumalan tärkeyttä koskevaan kysymykseen antamien vastausten perusteella maallisuus-uskonnollisuus-asteikolla kolmeen ryhmään ja vertasivat eri ryhmien hedelmällisyysasteita toisiinsa. Maallisimpaan kolmannekseen kuuluneiden maiden hedelmällisyysluku oli vuosina 1970–1975 2,8, keskimmäiseen kolmannekseen kuuluneiden maiden 3,3 ja uskonnollisimpaan kolmannekseen kuuluneiden 5,4. Vuosien 2000–2005 tulosten perusteella maallisimpaan kolmannekseen kuuluneiden maiden hedelmällisyysluku oli puolestaan 1,8, keskimmäiseen kolmannekseen kuuluneiden

maiden 1,7 ja uskonnollisimpaan kolmannekseen kuuluneiden 2,8. Vaikka hedelmällisyys oli yleisesti laskenut aiemmasta, voi uskonnollisuuden vaikutuksen nähdä kuitenkin säilyneen, vaikkakin heikentyneen. (Norris & Inglehart, 2011, 231–233.)

Heaton (2011) tutki puolestaan uskonnon vaikutusta hedelmällisyyteen kehittyvissä maissa. Tutkimuksen perusteella hedelmällisyysaste näissä maissa on keskimäärin korkeampi muslimiväestön keskuudessa kuin kristityillä. Tutkimuksen mukaan musliminaiset menevät keskimäärin vuotta nuorempina naimisiin kuin kristityt, mikä voi osaltaan selittää korkeampaa hedelmällisyysastetta. Muutamien maiden kohdalla merkittävänä tekijänä syntyvyyden erojen selittämisessä voidaan pitää ehkäisyn käyttöä. Kristityt olivat muutamissa maissa käyttäneet edes kerran ehkäisyä viisi kertaa todennäköisemmin kuin muslimit, ja koko aineistossa kristittyjen ehkäisyn käytön todennäköisyys oli 2,26-kertainen muslimeihin verrattuna. Kristinuskon sisäisesti merkittävää eroa katolilaisten ja protestanttien hedelmällisyydessä ei löytynyt. (Heaton, 2011, 455–461.)

4 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Tutkielman tavoitteena oli muodostaa käsitys siitä, miten arvot ja maailmankatsomukset vaikuttavat taloudelliseen päätöksentekoon. Tutkielma toteutettiin kirjallisuuskatsauksena, joten uusia tutkimustuloksia ei löytynyt. Tutkielmassa yritettiin kuitenkin tehdä oivaltavaa vertailua eri tutkimusten tulosten välillä ja näin luoda jotain uutta ja tutkittavana olevan ilmiön ymmärtämistä edistävää. Arvot ja maailmankatsomukset vaikuttavat preferenssien taustalla, ja yksilöiden taloudellisten päätösten lisäksi myös taloustieteelliset kannanotot sisältävät moraalisen ulottuvuuden. Se, että kukin toimii oman maailmankatsomuksensa ja omien arvojensa mukaan, on täysin rationaalista. Eri asia on, minkä maailmankatsomuksen edustaminen itsessään on rationaalista. Klaubert (2009) yrittää selvittää, mitä kannustimia uskonnollisuudelle on olemassa. Tätä kysymystä ei voitu pohtia tämän tutkielman rajoissa, mutta on mahdollista, että jokin yhteinen tekijä löytyy sekä halun olla uskonnollinen että halun tehdä tietynlaisia taloudellisia päätöksiä takaa. Maailmankatsomuksia voidaan kuitenkin olettaa edustettavan myös sen takia, että niiden uskotaan olevan tosia.

Lähes kaikki empiiriset tutkimukset olivat yleisellä tasolla yksimielisiä siitä, että arvot ja maailmankatsomukset vaikuttavat taloudelliseen päätöksentekoon. Tulokset vahvistavat kuitenkin vain osan hypoteeseista. Maailmankatsomukset vaikuttavat markkinaluottamukseen ja lainkuuliaisuuteen, tulonjakoon suhtautumiseen sekä hyväntekeväisyyden tekemiseen. Selkeää näyttöä Weberin protestanttista työmoraalia koskevan teorian tueksi ei löydetty, mutta erot katolilaisten ja protestanttien välillä esimerkiksi vapaaehtoistyön tekemisessä tukevat Arruñadan (2010) esittämää sosiaalisen etiikan teoriaa. Mielenkiintoinen havainto on se, että erilaisissa koetilanteissa tehdyissä peleissä ei havaittu merkittäviä eroja eri maailmankatsomusten edustajien käyttäytymisessä. Andersonin ym. (2010, 173) mukaan on kuitenkin mahdollista, että koetilanne itsessään eroaa niin paljon oikeasta elämästä keinotekoisuutensa vuoksi, että ne ihmiset, jotka osoittaisivat korkeampaa luottamusta tai anteliaisuutta arjessa, eivät koe tarvetta tehdä niin koetilanteessa. Aiheesta tarvitaan kuitenkin ehdottomasti lisää tutkimusta. Esitetyistä hypoteeseista hypoteesit (3), (4) ja (7) saivat vahvistusta. Hypoteesit (1), (5) ja (8) saivat osittain vahvistusta. Hypoteesi (2) ei saanut vahvistusta, ja hypoteesin (6) suhteen tutkimukset osoittavat puolestaan päinvastaiseen suuntaan.

Guiso ym. (2003) pitävät mielekkäämpänä tutkia asenteita todellisen käyttäytymisen sijaan, kun selvitetään arvojen ja maailmankatsomusten vaikutusta. Syyksi tälle he toteavat sen, että esimerkiksi oikeasti laittomuuksien tekemiseen vaikuttaa merkittävästi kiinnijäämisen todennäköisyys, ja si-

ten yhtälöön tulee mukaan lainsäädäntö ja lainvalvonta, eikä kyse enää ole pelkästään ihmisen omasta asenteesta (Guiso ym., 2003, 231–232). Koska moniin uskontoihin kuuluu kuitenkin keskeisesti velvoite moraalisesti oikein tekemisestä myös silloin, kun kukaan ei näe, toisi käyttäytymisen tutkiminen tietyssä mielessä paremmin esille aidosti uskomisen vaikutuksen. Sekä täysin moraaliton ihminen että harras uskovainen voivat sanoa, etteivät missään nimessä tekisi esimerkiksi veropetosta, mutta juuri todellisessa käyttäytymisessä, ja vasta siinä, nähdään erot moraalisisissa valinnoissa. Guison ym. (2003) valitseman lähestymistavan puhtain muoto olisi tutkia suoraan esimerkiksi sitä, mitä kieltoja ja kehoituksia jonkin kirjauskonnon pyhässä kirjassa annetaan. Tarkoitus ei kuitenkaan ole tehdä teologista tutkimusta, joten käyttäytymisen tarkastelu olisi tarkoituksenmukaisempaa.

Monissa uskonnoissa keskeistä on kuitenkin ymmärrys siitä, että uskonnon harjoittamisesta huolimatta ihminen toimii välillä väärin. Moraalihyödyn tavoittelussa vastaamme tuleekin Humen giljoitiiniksi keksijänsä mukaan kutsuttu logiikan periaate. Sen mukaan siitä, miten asiat ovat, ei voida johtaa sitä, miten niiden tulisi olla. Siten se, että ihmiset eivät toimi omien moraalisten periaatteidensa mukaan, ei tarkoita, että moraaliset periaatteet olisivat välttämättä väärinä. (Tobler ym., 2008, 391.) Guiso ym. (2003, 230) nostavat itsekkin esille, että siitä, mitä tutkimuksissa saadaan selville, ei voida tehdä suoraan päätelmiä uskontojen opettamista asioista, vaan myös historian vaikutus pitää osata ottaa huomioon. Esimerkiksi ajan myötä syntyneellä tapauskonnollisuudella ja sen harjoittamisella voitaisiin yrittää selittää sitä, miksi merkittävässä asemassa olevan uskonnon tilaisuuksissa käyminen ei korreloi yhtä vahvasti esimerkiksi lainkuuliaisesti toimimisen halukkuuden kanssa kuin vähemmistön edustaman uskonnon tilaisuuksissa käyminen.

On siten tärkeää pitää toisistaan erillään kolme erilaista arvojen ja maailmankatsomusten mahdollista vaikutusta: (1) vaikutus, joka tietyn maailmankatsomuksen nimellisesti edustamisella on, (2) vaikutus, joka yrittämisellä elää maailmankatsomuksen oppien mukaan on, (3) vaikutus, joka maailmankatsomuksella tulisi olla puhtaasti sen oppien perusteella. Kun osataan erottaa nämä vaikutukset toisistaan, kaikki mahdolliset tutkimustulokset, myös tutkielmassa esitettyjen hypoteesien vastaiset, auttavat ymmärtämään lisää maailmasta ja erilaisista maailmankatsomuksista.

Yhtenä tutkielman rajoitteena voidaan pitää sen arvolatautuneisuutta. Vaikka tutkielmassa onkin yritetty ottaa selvää eri maailmankatsomusten vaikutuksista mahdollisimman objektiivisesti, moraalisisista arvoista puhuttaessa kirjoittaja tulee väistämättä tuoneeksi esille oman suhtautumisensa tutkittaviin arvoihin. Minkä tahansa tutkimuksen tai tutkielman tekijän on toisaalta tarkoitus tuoda valitun aiheen tarkasteluun mukaan jotain omaansa, joten olisi myös huono vaihtoehto yrittää väkisin

välttää oman näkökulman ja maailmankatsomuksen välittymistä lukijalle. Tämä voisi lisäksi olla mahdotonta, sillä arvot ja maailmankatsomus vaikuttavat mahdollisesti tiedostamattamme siihen, miten ilmaiseimme itseämme. Tutkielman tekijän oma arvomaailma näkyy lisäksi jo tutkielman aihevalinnassa, ja on siten erottamaton osa koko tutkielmaa. Osasy sille, että valittua aihetta on lähdetty käsittelemään, on nimittäin tutkielman tekijän usko siihen, että se, mihin ihminen uskoo ja miten uskonsa pohjalta toimii, on ihmisen elämän tärkein päätös.

Tämän tutkielman ulkopuolelle jäi mielekkään tutkimuskysymyksen asettelun ja rajallisen tilan vuoksi monta mielenkiintoista näkökulmaa arvojen ja maailmankatsomusten vaikutusten tarkastelussa. Tutkielmassa tarkastelluista aiheista suuri osa koski elämän isoja taloudellisia valintoja, kuten työn tarjontaa, säästämistä ja lasten hankkimista. Nyt löydettyjen erojen pohjalta voitaisiin olettaa, että arvot ja maailmankatsomus vaikuttavat laajemmin myös jokapäiväiseen kulutuskäyttäytymiseen, jota tässä tutkielmassa tarkastelluista aiheista eniten lähellä on hyväntekeväisyys. Sen lisäksi, että kulutuskäyttäytymisen tutkiminen auttaisi paremmin ymmärtämään arvojen ja maailmankatsomusten roolia taloudellisessa päätöksenteossa, yksittäisten kulutus päätösten tarkastelu voisi tuoda lisää konkretiaa aiheen käsittelyyn. Kulutuskäyttäytymisen tarkempi tutkiminen haluttiin kuitenkin jättää tämän tutkielman ulkopuolelle, sillä aiheena se ansaitsisi kokonaan oman työnsä.

Vaikka useissa lähteinä käytetyissä tutkimuksissa nostettiin esille maailmankatsomusten vaikutus talouskasvuun (ks. Arruñada, 2010; Deller ym., 2018; Guiso ym., 2003; Hoogendoorn ym., 2016; Klaubert, 2010), tätä aihetta ei tarkasteltu tässä tutkielmassa. Jos arvoilla ja maailmankatsomuksilla on vaikutusta talouskasvuun, on yhteys todennäköisesti välillisesti olemassa ja seurausta niistä eroista taloudellisessa päätöksenteossa ja asenteissa, joita tässä tutkielmassa tutkittin. Aihe on kuitenkin mielenkiintoinen ja jatkotutkimuksen arvoinen. Koska taloustieteessä on lisäksi tutkittu paljon talouskasvun vaikutusta subjektiiviseen hyvinvointiin, voitaisiin myös kysyä, miten arvot ja maailmankatsomukset ovat yhteydessä onnellisuuteen. Yhteys voi jälleen olla vain välillistä, mutta on mahdollista, että se mihin ihminen uskoo, voi myös suoraan vaikuttaa koettuun onnellisuuteen.

Iyer (2016, 396) toteaa, että yksi merkittävä uskontojen taloustieteen tutkimusta eteenpäin vievä voima on ollut länsimaiden ulkopuolisia uskontoja tarkastelleen tutkimuskirjallisuuden lisääntyminen. Siitä huolimatta merkittävä osa tutkimuksista keskittyy vain kristinuskon vaikutusten tarkasteluun. Lisää tutkimusta on tehtävä, jotta arvojen, maailmankatsomusten ja taloustieteen välistä suhdetta kuvaavia teorioita voidaan kehittää, ja jotta voidaan ymmärtää entistä paremmin niitä moninaisia tapoja, joilla arvot ja maailmankatsomukset toimivat taloudellisen päätöksentekon ohjaajina.

LÄHDELUETTELO

Kirjallisuus

- Anderson, L., Mellor, J. & Milyo, J. (2010). Did the Devil Make Them Do It? The Effects of Religion in Public Goods and Trust Games. *Kyklos*, 63(2), 163–175. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.2010.00456.x>
- Ando, A. & Modigliani, F. (1963). The “Life Cycle” Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests. *The American Economic Review*, 53(1), 55–84. <https://www.jstor.org/stable/1817129>
- Arrow, K. (1972). Gifts and Exchanges. *Philosophy & Public Affairs*, 1(4), 343–362. <https://www.jstor.org/stable/2265097>
- Arruñada, B. (2010). Protestants and Catholics: Similar Work Ethic, Different Social Ethic. *The Economic Journal*, 120(547), 890–918. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2009.02325.x>
- Barnett, V. (2017). Keynes, animal spirits and instinct: Reason plus intuition is better than rational. *Journal of the History of Economic Thought*, 39(3), 381–399. <https://doi.org/10.1017/S1053837216000274>
- Baumeister, R. F. & Vohs, K. D. (2003). Willpower, Choice, and Self-Control. Teoksessa Loewenstein, G., Read, D. & Baumeister, R. F. (toim.), *Time and Decision: Economic and Psychological Perspectives of Intertemporal Choice*, 201–216. New York: Russell Sage Foundation.
- Becker, S. O. & Woessmann, L. (2009). Was Weber wrong?: A human capital theory of Protestant economic history. *The Quarterly Journal of Economics*, 124(2), 531–596. <https://doi.org/10.1162/qjec.2009.124.2.531>
- Benjamin, D. J., Choi, J. J. & Fisher, G. (2016). Religious identity and economic behavior. *The Review of Economics and Statistics*, 98(4), 617–637. https://doi.org/10.1162/REST_a_00586
- Benz, M. & Meier, S. (2008). Do people behave in experiments as in the field?—evidence from donations. *Experimental Economics: a Journal of the Economic Science Association*, 11(3), 268–281. <https://doi.org/10.1007/s10683-007-9192-y>
- Buber-Ennsner, I. & Berghammer, C. (2021). Religiosity and the realisation of fertility intentions: A comparative study of eight European countries. *Population Space and Place*, 27(6). <https://doi.org/10.1002/psp.2433>
- DellaVigna, S. (2009). Psychology and economics: Evidence from the field. *Journal of Economic literature*, 47(2), 315–372. <https://doi.org/10.1257/jel.47.2.315>
- Deller, S. C., Conroy, T. & Markeson, B. (2018). Social capital, religion and small business activity. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 155, 365–381. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2018.09.006>
- Frederick, S., Loewenstein, G. & O’Donoghue, T. (2003). Time Discounting and Time Preference: A Critical Review. Teoksessa Loewenstein, G., Read, D. & Baumeister, R. F. (toim.), *Time and Decision: Economic and Psychological Perspectives of Intertemporal Choice*, 13–86. New York: Russell Sage Foundation.
- Friedman, B. M. (2011). Economics: A Moral Inquiry with Religious Origins. *The American Economic Review*, 101(3), 166–170. <https://doi.org/10.1257/aer.101.3.166>

- Guiso, L., Sapienza, P. & Zingales, L. (2003). People's opium? Religion and economic attitudes. *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 225–282. [https://doi.org/10.1016/S0304-3932\(02\)00202-7](https://doi.org/10.1016/S0304-3932(02)00202-7)
- Hayford S. R. & Morgan, S. P. (2008). Religiosity and Fertility in the United States: The Role of Fertility Intentions. *Social Forces*, 86(3), 1163–1188. <https://doi.org/10.1353/sof.0.0000>
- Heaton, T. B. (2011). Does Religion Influence Fertility in Developing Countries. *Population Research and Policy Review*, 30(3), 449–465. <https://doi.org/10.1007/s11113-010-9196-8>
- Hoogendoorn, B., Rietveld, N. & Stel, A. (2016). Belonging, believing, bonding, and behaving: the relationship between religion and business ownership at the country level. *Journal of Evolutionary Economics*, 26(3), 519–550. <https://doi.org/10.1007/s00191-016-0447-7>
- Iannaccone, L. R. (1998). Introduction to the Economics of Religion. *Journal of Economic Literature*, 36(3), 1465–1495. <https://www.jstor.org/stable/2564806>
- Iyer, S. (2016). The New Economics of Religion. *Journal of Economic Literature*, 54(2), 395–441. <https://doi.org/10.1257/jel.54.2.395>
- James, W. (1890). *The Principles of Psychology*. New York: Holt
- Kirchmaier, I., Prüfer, J. & Trautmann, S. T. (2018). Religion, moral attitudes and economic behavior. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 148, 282–300. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2018.02.022>
- Klaubert, A. (2009). Being religious: a question of incentives? *Working Paper Series in Economics*, No. 118.
- Klaubert, A. (2010). Striving for savings: religion and individual economic behavior. *Working Paper Series in Economics*, No, 162.
- Kosmin, B. A. & Keysar, A. (2009). *American religious identification survey (ARIS 2008): Summary report*. Hartford (CT): Trinity College.
- Leightner, J. E. (2005). Utility Maximization, Morality, and Religion. *Journal of Economic Issues*, 39(2), 375–381. <https://doi.org/10.1080/00213624.2005.11506814>
- Loewenstein, G., Read, D. & Baumeister, R. F. (2003). Introduction. Teoksessa Loewenstein, G., Read, D. & Baumeister, R. F. (toim.), *Time and Decision: Economic and Psychological Perspectives of Intertemporal Choice*, 1–12. New York: Russell Sage Foundation.
- McCleary, R. M. (2007). Salvation, Damnation, and Economic Incentives. *Journal of Contemporary Religion*, 22(1), 49–74. <https://doi.org/10.1080/13537900601114503>
- McQuillan, K. (2004). When Does Religion Influence Fertility? *Population and Development Review*, 30(1), 25–56. <https://doi.org/10.1111/j.1728-4457.2004.00002.x>
- Moreland, J. P. & Craig, W. L. (2017). *Philosophical Foundations for a Christian Worldview (2nd edition)*. Downers Grove (IL): InterVarsity Press.
- Norris, P. & Inglehart, R. (2011). *Sacred and secular: religion and politics worldwide (2nd edition)*. New York: Cambridge University Press.
- Perry, R. B. (1916). Economic Value and Moral Value. *The Quarterly Journal of Economics*, 30(3), 443–485. <https://doi.org/10.2307/1885234>
- Renneboog, L. & Spaenjers, C. (2012). Religion, economic attitudes, and household finance. *Oxford Economic Papers*, 64(1), 103–127. <https://doi.org/10.1093/oep/gpr025>
- Scheve, K. & Stasavage, D. (2006). Religion and preferences for social insurance. *Quarterly Journal of Political Science*, 1(3), 255–286. <https://doi.org/10.1561/100.00005052>
- Shariff, A. F. & Norenzayan, A. (2007). God Is Watching You: Priming God Concepts Increases Prosocial Behavior in an Anonymous Economic Game. *Psychological Science*, 18(9), 803–809. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2007.01983.x>
- Talbott, T. (2007). Universalism. Teoksessa Walls, J. L. (toim). *The Oxford Handbook of Eschatology*. New York: Oxford University Press.

- Tobler, P. N., Kalis, A. & Kalenscher, T. (2008). The role of moral utility in decision making: An interdisciplinary framework. *Cognitive, Affective, & Behavioral Neuroscience*, 8(4), 390–401. <https://doi.org/10.3758/CABN.8.4.390>
- Varian, H. R. (2014). *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach (Ninth Edition)*. New York: W. W. Norton & Company.
- Weber, M. (1930). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. New York: Routledge.

Muut lähteet

- Yhteiskuntatieteellinen tietoaarkisto (FSD) (2022). World Value Survey (WVS) ja European Values Study (EVS). Viitattu 7.4.2022. <https://www.fsd.tuni.fi/fi/aineistot/kansainvalisia-aineistosarjoja/world-values-survey-ja-european-values-study/>
- World Value Survey Association (2020). World Value Survey. Viitattu 7.4.2022. <https://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>