

■ ■ ■ Det koster å vinne, så vinn med stil.

# Vinnerens forbannelse



FREDAGSKRONIKK  
OLA  
KVALØY

Fyll opp sparebøssen din med kronestykker, og auksjoner den bort. Det vil med all sannsynlighet gi deg en pen gevinst. Den som byr mest, vil typisk overvurdere hvor mye penger du har puttset oppi.

Fenomenet er kjent som «vinnerens forbannelse». Den med de mest optimistiske inntektsanslagene, eller laveste kostnadsanslagene, vinner anbudskonkurransen – og ender opp med å tape penger.

Fotball-VM i Brasil er sist ut i rekken av famøse vinnerforbannelser. Mesterskapet kan komme til å koste opp mot 100 milliarder kroner, langt mer enn først anslått. Og selv om Brasil-børsen de siste månedene har opplevd et oppsving – som hjemlige børser ofte gjør i forbindelse med mega-arrangementer som dette – vil effekten etter alt å dømme være kortvarig. Historien viser at fotball-VM og OL-arrangementer stort sett koster arrangørene langt mer enn det smaker (selv om Oslo2022-tilhengerne forsøker å overbevise oss om det motsatte).

I sportsverdenen er det ikke bare arrangørene som lider av overoptimistiske satsinger og økonomisk bakrus. Deltagerne opplever det samme. De mest nærliggende eksemplene finner vi i den hjemlige eliteserien i fotball. Det samlede underskuddet for norske toppklubber økte med 57 millioner til 143 millioner kroner ifjor. Ja, det er nesten blitt en årlig øvelse å riste på hodet over norske fotballklubbers manglende økonomistyring.

Og muligens er det også grunn til å riste på hodet, av inkompetanse, overoptimisme og hårete mål blant ledere som tenker mer med hjertet enn med hodet.

Samtidig vil denne type underskudd nesten være som en økonomisk jernlov å regne i konkurranser der mange ønsker å vinne, men få kan.

Det er to grunner til dette. Vinnerens forbannelse er én av dem, og skyldes en feilslutning som de aller fleste av oss gjør. Ta eksempelet med spare-



■ DYRT. VM i Brasil kan komme til å koste opp mot 100 milliarder kroner, langt mer enn først anslått. Her fra byggingen av Arena da Amazônia i Manaus. Foto: Reuters/NTB Scanpix

bøssen. Hvis du byr på sparebøssen og vinner, så tyder det på at konkurrentene anslår gevinsten av å vinne til å være lavere enn det du gjør. Du bør derfor, betinget at du vinner, nedjustere anslaget ditt for hvor mye penger som er i sparebøssen.

Det er på samme måte mange fotball-ledere som overvurderer hvor mye tilskuere og sponsorpenger som skal komme strømmende inn den dagen de vinner serien, og kanskje endatil kvalifiserer seg til Mesterligaen.

**Folk i konkurransesituasjoner er villige til å ta risiko selv når det ikke lønner seg**

mende inn den dagen de vinner serien, og kanskje endatil kvalifiserer seg til Mesterligaen.

Sammenhengen mellom sportslig og økonomisk suksess er derfor rimelig uklar. Flere studier viser sågar en negativ sammenheng. Fotball er en sport hvor middelmådighet lønner seg.

Den andre årsaken til de mange underskuddene er den

overdrevne risikoen aktører i beinhard konkurranse er villige til å ta. Vi ser det ikke bare i fotballen, i form av dyre og risikable spillerkjøp. Vi ser det i finans, hvor kampen om de feteste bonusene gir høy risikovilje. Og vi ser det i politikken, hvor dalende meningsmålinger gir dristigere utspill (en klassiker er da John McCain hentet inn Sarah Palin som visepresidentkandidat i USA).

Noe av den risiko som tas i konkurransesituasjoner er fullt ut rasjonell, om den virker aldri så halsbrekkende. Hvis premien er stor nok, og vinner sjansene i utgangspunktet små, må det tas risiko.

Det er imidlertid mye som tyder på at risikoviljen ikke bare er rasjonell.

I et eksperiment utført ved Universitetet i Stavanger finner Kristoffer W. Eriksen og jeg at folk i konkurransesituasjoner er villige til å ta risiko selv når det ikke lønner seg. Vi setter opp et spill hvor sannsynligheten for å vinne konkurransen er størst hvis en lar være å satse penger i et lotteri. Likevel satses det. Og jo flere som konkurrerer, desto

større er risikoviljen. Vi finner også at risikoviljen er smittsom. Jo mer risiko du ser konkurrentene dine tar, desto mer tar du selv – dette også i situasjoner hvor risiko ikke lønner seg.

En mulig forklaring er at folk – i stedet for å tenke godt nok gjennom spillet – bruker tommelfingerregler: Den som intet våger intet vinner. No guts, no glory. Og så videre. Det ligger i oss at vi skal ta sjanser i konkurranser.

Ikke bare øker det gevinstmulighetene (tror vi), det er også mer ærefullt. «To win without risk is to triumph without glory», sa den franske tragediedramatikeren Pierre Corneille.

Derfor liker vi månelandinger, om de er aldri så dyre. Og derfor heier vi på de offensive lagene i VM.

Og så gleder vi oss over at Brasil, fotball-landet, er villige til å arrangere dette flotte mesterskapet, uten at vi nordmenn trenger å betale så mye mer enn noen timer i sofaen.

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

FLERE INNLEGG  
Side 28–29



Gjestekommentar  
Erbilen er mye renere  
Lasse Fridstrøm

Innlegg  
En ny kolonialisme  
Eva Joly

Staten må sikre eierskapet  
Marianne Marthinsen

Forbrukerne først  
Gry Nergård