

PENGA- PSYK

OLOGI

→
Finanspsykologen Mio Lind ger en grundkurs i ekonomisk psykologi – och förklarar varför den finansiella världen svämmer över av psykologiska termer.



OMO. PANIK. IRRATIONELLT.
Överreaktion. Bubbla. Flockbeteende. Brus. Förlustaversion. Du har säkert stött på åtminstone något av begreppen när ekonomi ska beskrivas. I synnerhet när det rör sig om aktie- och fondhandel verkar de psykologiska termerna dugga tätt. De kan ha en lugnande inverkan som förklaringar till bland annat turbulenta kursrörelser på börsen. Baksidan är att de kan vara förvirrande då de tenderar att ge enkla förklaringar till komplexa skeenden – och att det verkar gå inflation i dem.

Inflation i sin ursprungliga form förklarar hur en allmän prisökning i samhället medför att man kan köpa färre tjänster och varor för samma mängd pengar. Symboliskt kan inflation även innebära någonting som sprids och riskerar att urvattnas, och att det successivt förlorar sin precision och analytiska kraft. Den risken är överhängande för

dessa psykologiska begrepp då de ofta används utan större eftertanke och kunskap om den ursprungliga innebörden. Oftast används psykologispråket nämligen snarare retoriskt än analytiskt, och i efterhand när skadan så att säga redan är skedd. Det skapar berättelser och kan låta sofistikerat. Samtidigt antyder de även hur ekonomi som vetenskap har sina begränsningar.

↓

De psykologiska termerna ger enkla förklaringar på **KOMPLEXA** skeenden.

De mjuka vetenskaperna
Ekonomi och psykologi har gemensamma nämnare som vetenskaper och som påverkar med vilken precision ett visst utfall går att förutse. De involverar båda den ofrånkomliga

närvaron av subjekt eller icke-medvetna objekt – det handlar om mänskligt beteende – som, till skillnad från ”hårda” vetenskaper såsom kemi och fysik, inte går att kontrollera och reproducera i statiska och slutna system. En partikel kan befinna sig i ett vakuum. En kemisk reaktion i ett laboratorium. De är bundna till förutsägbara reaktioner.

Som vetenskaper studerar ekonomi och psykologi i stället handlande, tolkande och meningsskapande människor som reagerar och förändrar sitt beteende i relationen till omvärlden – ofta på oberäkneliga sätt. Investeraren eller konsumentens förväntningar och riskbedömningar påverkar börsen men även ekonomin i stort.

Inom psykologin som vetenskap är subjektet ännu mer framträdande, med dess mer eller mindre omedvetna processer och känsloliv.

Vad de två vetenskaperna alldeles oavsett har gemensamt är att de involverar människan, och att ekonomi i förlängningen ofrånkomligen kommer att påverkas av psykologin.

Den irrationella människan
Först på 1700-talet började ekonomi formuleras som en vetenskap. En central princip var då antagandet om fullt rationella aktörer – att människor kan →

Både ekonomi och psykologi studerar handlande, tolkande och meningsskapande människor som reagerar och förändrar sitt beteende i relationen till omvärlden – ofta på oberäkneliga sätt.



ta in och hantera all tillgänglig information för att sedermera ta ett välavvägt beslut utifrån

införlivat andra förklaringsmodeller när dess ursprungliga principer inte räcker till för

stället kan du agera i enlighet med tumregler – tumregler som i sig har förutsägbara mönster, trots att de enligt traditionella ekonomiska vetenskaper alltså betraktas som irrationella.

DET ÄR NÄMLIGEN viktigt att påpeka att irrationalitet enligt den ursprungliga definitionen i ekonomisk vetenskap i sig har systematiska drag. Forskning inom finansiell psykologi visar på att psykologiska mekanismer vid beslutsfattande i ekonomiska frågeställningar ger upphov till en alternativ rationalitet – på grund av att du är människa. Praktiskt förklarar det exempelvis tendensen att sälja aktier som

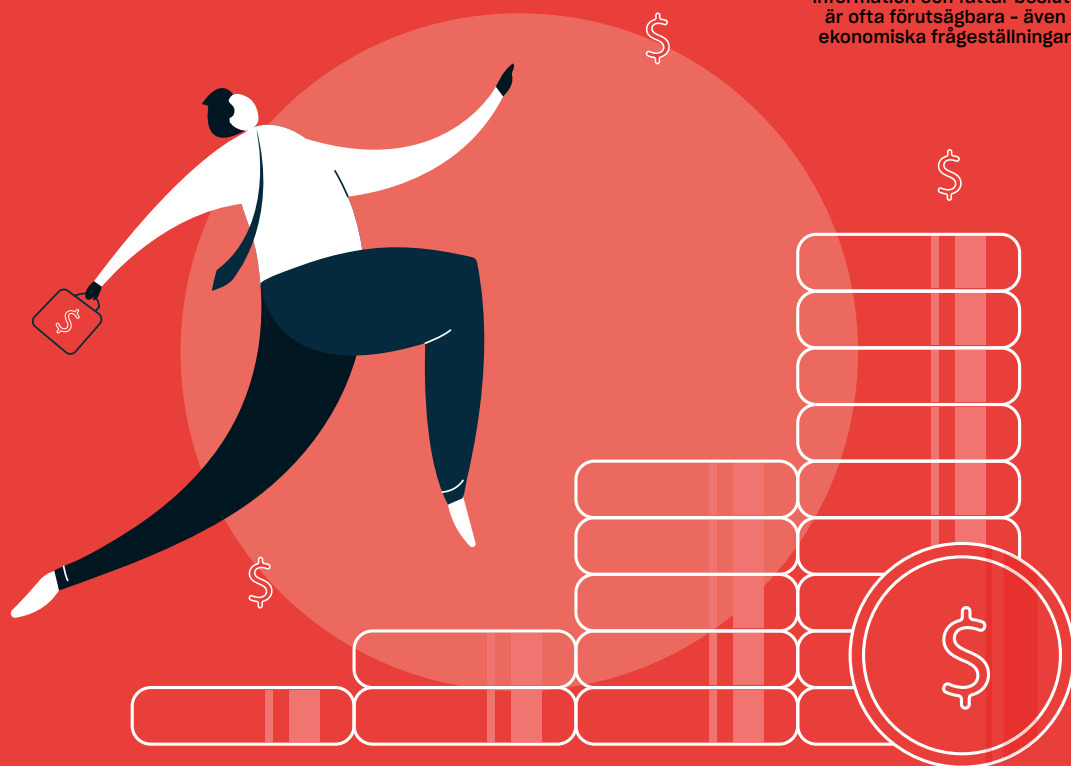
Även **IRRATIONALITET** följer konsekventa regler om att undvika smärta.

den. I en psykologs öron faller det på sin egen orimlighet – det handlar ju om människor av kött och blod, vi är inte rationella varelser! De senare strömningarna inom ekonomi som vetenskap har successivt valt att tumma något på principen om rationalitet och även

att förklara vissa skeenden, såsom ett plötsligt börsfall.

Det främsta skälet till avvikelser från så kallad full rationalitet beror på att omständigheterna för analysen är så pass komplexa att du omöjligt kan agera alldeles rationellt i ekonomiska frågeställningar. I

Tankefallor när vi tolkar information och fattar beslut, är ofta förutsägbara – även i ekonomiska frågeställningar.



gått upp men att du samtidigt behåller förlorare. Eller varför du följer ”flocken” på börsen, trots att det inte nödvändigtvis finns rationella skäl till det. Mer vardagliga exempel är att köra en längre bit för att spara 50 kronor på en produkt eller att värdera pengar olika beroende på om dess ursprung är lönen eller skatteåterbäringen.

Denna alternativa rationalitet är inte slumpmässigt irrationell, den följer i stället konsekventa psykologiska regler om att undvika smärta, minska ånger, känna trygghet och att förenkla beslut – de mekanismer som döljer sig bakom psykologispråket. I en psykologisk mening är dessa uttryck rationella, men inte nödvändigtvis ekonomiskt optimala enligt den traditionella tanken om fullt rationella aktörer. Biaser eller tankefallor, alltså återkommande mentala genvägar och psykologiska snedvridningar i hur vi tolkar information och fattar beslut, är således ofta förutsägbara – även i ekonomiska frågeställningar. De tenderar att upprepa sig och har en inneboende systematik.

Den psykologiska börsen Börsen och ekonomiskt beslutsfattande i allmänhet har alltid haft en gnutta psykologi i sig. Skillnaden är att vi blivit mer benägna att prata om det – precis som när det kommer till terapipråk för att beskriva vårt eget mående. Inte bara för att den traditionella ekonomin börjat erkänna det mänskliga subjektets roll i varför marknaden reagerar som den gör, utan även för att privatinvesteringarna ökat tack vare tillgängligheten av nätmäklare samt att ekonomijournalisti-

ken förändrat sitt berättande till att vända sig även till dem som inte är de mest initierade.

Användningen av psykologispråk i ekonomiska sammanhang är inte utan mening. Under komplexa och osäkra omständigheter är det mänskligt att eftersträva känslomässig kontroll och att på kort sikt dämpa en obehaglig känsla på bekostnad av ett mer optimalt beslut på längre sikt. Att sätta ord på detta med hjälp av förenklade begrepp i form av psykologispråk kan som sagt dessutom ha en lugnande inverkan.

SAMTIDIGT HAR psykologispråket potential att öka förståelsen för dessa underliggande mekanismer och mönster som riskerar att upprepas. Och psykologispråket blir verkligt värdefullt först när det används som ett verktyg för själviakttagelse, inte som en etikett. Att konstatera att ”marknaden drivs av flockbeteende” säger i sig inte så mycket om vad du bör göra. Att däremot känna igen flockimpulsen hos dig själv kan

kan då fungera som ett varningssystem, men inte för att eliminera känslan i stunden utan för att förhindra att den obemärkt tar över beslutsprocessen. En investerare som vet att förlustaversion kan förstärka oviljan att exempelvis sälja en aktie som under en period sjunkit i värde kan i förväg formulera kriterier för när innehavet av den ska omprövas. Och den som vet att kortsiktiga kursrörelser väcker starka känslor av ”panik” kan begränsa hur ofta portföljen ska kontrolleras. Psykologispråket blir då en förhandsstruktur, inte en efterhandsförklaring. I efterhand kan nästa varje utfall nämligen förklaras med en bias, det svåra är att identifiera, förstå och hantera de psykologiska mekanismerna innan de omsätts i handling.

MARKNADEN KOMMER ÄVEN i fortsättningen att präglas av osäkerhet, känslor och tolkningar, men där fördjupad förståelse för de psykologiska mekanismerna och mönstren minskar risken att uppleva

Genom att känna igen flockimpulsen hos dig själv kan du fatta mer **MEDVETNA** beslut.

skapa ett mentalt mellanrum mellan impuls och handling, och i det mellanrummet finns möjlighet till ett mer medvetet beslut.

Den praktiska nyttan ligger alltså mindre i att kunna namnge biaser och mer i att känna igen dess närvaro i stunden. Psykologispråket

den som utom kontroll. Psykologispråkets styrka ligger således inte i att göra marknaden mer förutsägbar utan att göra sitt eget handlande mer medvetet.

Mio Lind är legitimerad psykolog och utbildad ekonom, med fördjupning inom finans.