

"Finanskrisen startade en psykologisk förändring som förklarar både Brexit och Trump"



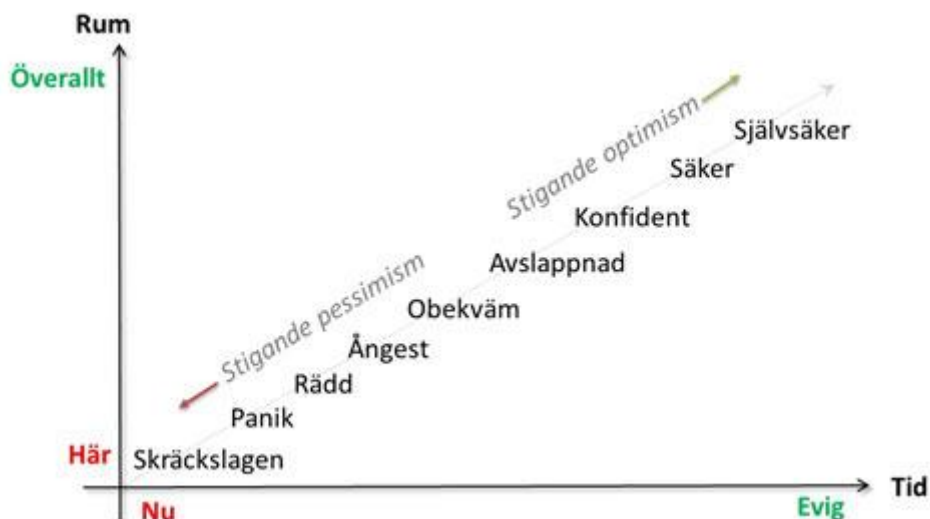
Politik styr börsen - det visar sig gång på gång. VA Finans krönikör Lars-Erik Boström förklarar psykologin som ligger bakom.

2016 var ett år med politiska händelser i centrum, med påverkan på finansiella marknader. Många prognosmakare gissade fel om utfallen i det amerikanska presidentvalet och Brexit. Utfallen var för många överraskande, men valen bör istället analyseras ur ett psykologiskt perspektiv.

Den som kan sin ekonomiska historia kommer ihåg Sveriges starka tillväxt under 50- och 60-talet jämfört med det stagnerande 70-talet. Under 80-talet steg optimism och tillväxt, som tillsammans med en kreditavreglering kulminerade i en sprucken fastighetsbubbla. Från mitten av 90-talet steg tillväxten återigen kraftigt, som avslutades med den euforiska IT-bubblan i mars 2000. Jämför även optimismen sommaren 2007 med pessimismen i början av 2009.

När individer känner konfians och optimism, ser vi möjligheter och få hinder. I en ekonomi tar det sig uttryck i ökad konsumtion och högre risktagande. Motsatsen gäller givetvis vid tilltagande pessimism med generellt ett lägre risktagande. I en tidigare krönika har vi kallat de här förändringarna i optimism och pessimism, en förändring i det allmänna stämningsläget. Det har sin grund i psykologiska förändringar och att vi tar intryck från andra människor (gruppinfluenser). Detta stämningsläge har historiskt varierat, vilket resulterat i olika perioder av bättre eller sämre ekonomisk tillväxt. Men det får också konsekvenser för vilka politiker vi väljer.

Studera grafen nedan en stund. Den visar hur psykologi fungerar för de flesta människor, grupper och samhällen. I optimistiska perioder är vi självsäkra och trygga. Då är allt möjligt, tidsperspektivet evigt och gärna med ett globalt fokus (överallt). I perioder med tilltagande pessimism och osäkerhet krymper perspektiven. Vi blir osäkrare, räddare och fokuserar mer på här och nu.



I USA och Storbritannien, upplever många människor att de fått en försämrad ekonomi. Delvis är det en form av relativism, där man tycker att andra fått det bättre men inte jag. Men officiell statistik från de båda länderna, bekräftar att vissa regioner haft en betydligt

lägre ekonomisk tillväxt än landet i genomsnitt. Ofta med en svag reallöneutveckling. Söker man förklaringen till att arbeten försvunnit i tillverkningsindustri, är de enkla svaren globalisering (ökad frihandel) och ny teknologi.

Ökad frihandel och fri rörlighet på arbetskraft ses som något negativt för de som förlorat sitt arbete inom tillverkningsindustrin. Man bortser från att det kan vara positivt för ett lands hela ekonomi. Ny teknologi och ökad automatisering upplevs också som en hotbild, som i högre grad ersätter allt fler jobb. För stora väljargrupper, även så kallad medelklass, skapar det osäkerhet som stärker känslan av att något måste förändras. Just det upplevda behovet av förändring har varit en viktig psykologisk drivkraft tillsammans med ett växande missnöje hur politiker hanterar olika frågor.

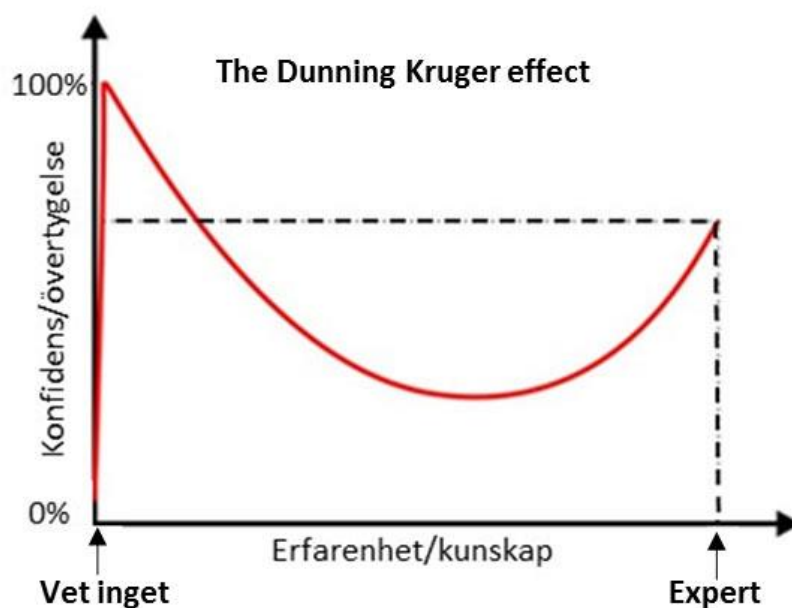
I USA och Storbritannien resulterade dessa faktorer i att man valde in Trump och röstade för Brexit. I den amerikanska presidentkampanjen uppfattades Hillary Clinton som en kandidat som var mer global, tillhörande ett politiskt etablissemang. En röst på Hillary var en röst på mer *överallt/evig* i grafen, utan någon förändring av det politiska läget. En röst på Donald Trump var mer *här/nu*, handlingskraft och att göra USA stort igen. Detta i kombination med löften om en politisk förändring.

Behovet av förändring blir viktigare än de logiska resonemangen eller snarare de politiskt korrekta resonemangen. Någonting måste hända och för många amerikanska väljare stod Donald Trump för förändring. För Storbritannien avgjordes frågan i hög grad om rädslan för att förlora arbeten och immigrationsfrågor. Den fria rörligheten av arbetskraft inom EU bedömdes inte vara bra för Storbritannien.

En annan förklaringsmodell till utfallen i det amerikanska presidentvalet och Brexit hittar vi i något som kallas *Dünner Kruger effekt*. Den säger att din övertygelse kan vara väldigt hög utan att din faktamässiga kunskap är hög. Grafen visar att om man går från ingen kunskap alls till lite kunskap, stiger din övertygelse betydligt snabbare. Förändringstakten i din egen övertygelse är alltså initialt högre än förändringen i din kompetens.

Din egna övertygelse kan till och med vara högre än en expert på området. Det har sin grund i kognitiva och känslomässiga faktorer (som vi inte behandlar här). En person som "googlar" och läser översiktlig information, kan snabbt bli övertygad om en frågas korrekthet. Men effekten ska normalt vara avtagande, ju högre kompetens och insikt du får.

I studierna utgår man från att kompetens är lika med vetenskapligt belagda fakta inom olika områden. Den framlidne Hans Rosling var exceptionellt duktigt på att förändra sina lyssnares ibland schablonmässiga övertygelser genom att redovisa fakta, ungefär som grafen nedan visar:



Några observationer:

- En konsekvens av dagens frekventa informationsflöde är att Dünner Kruger effekten förstärks. Många orkar inte aktivt söka fakta, reflektera och analysera. På sociala medier belönas snabbhet mer än insikt och tankeförmåga. Källkontroll blir arbetsamt med alternativa fakta och halvsanningar. Det resulterar i en slags informationsbläddring som riskerar att förstärka din mer känslomässiga övertygelse. Det här gäller även hur du behandlar information avseende dina investeringar.
- Brexit och valet av Donald Trump var en missnöjesyttring som har sin grund i psykologi och beteenden. Det är en av huvudförklaringarna till varför många prognostiserade fel. Prognosmakarna hade sin utgångspunkt mer mot *överallt/evig*, men många av väljarna låg mer mot *här/nu*. Prognoserna utgick ifrån en förutbestämd uppfattning om vad som var förnuftigt och hur majoriteten borde rösta.
- Donald Trumps valstrateger identifierade att många amerikanska väljare kände sig obekväma i sin nuvarande livssituation. Denna insikt, tillsammans med en osedvanligt god förmåga att kommunicera enkla lösningar och löfte om en politisk förändring, avgjorde det amerikanska presidentvalet.
- Vid en ökad känsla av osäkerhet har människor historiskt sökt sig till politiker/personer med handlingskraft och beslutsamhet (så kallad auktoritetstro). En auktoritet kan skapa känslan av trygghet med sina tveklösa beslut. Men ur ett historiskt perspektiv har denna upplevda trygghet till slut visat sig vara falsk.
- Den senaste finanskrisen kan delvis ses som en vattendelare och starten på en "psykologisk förändring" som sannolikt fortfarande pågår. Även fast börs och ekonomisk tillväxt stigit sedan våren 2009, upplever många att man inte är lika optimistisk som tidigare. Det känns inte riktigt lika roligt som vid millennieskiftets eufori eller som sommaren 2007. I den svenska politiken har vi redan sett några konsekvenser av detta, med en tydlig omsvängning i tidigare politiskt känsliga frågor.
- Politik påverkar finansiella marknader. Men för att göra vettiga prognoser på politiska val och finansiella marknader, måste den psykologiska påverkan vägas in.

OM KRÖNIKÖREN:

Lars-Erik Boström är idag Senior Advisor på The Council, som är en oberoende rådgivare inom strategi, risk och governance. Han driver även det egna bolaget Börspsykologen AB. I mars 2015 publicerades hans bok "Börsens psykologi - så vinner du över dina hjärnspöken och gör bättre aktieaffärer" på Sterners förlag. Kontakta via The Council (thecouncil.se), LinkedIn eller Börspsykologen AB (borspsykologen.se).