



När det gäller ekonomiska beslut påverkas vi mer av andra än vad vi vill inse och erkänna, skriver VA Finans krönikör Lars-Erik Boström.

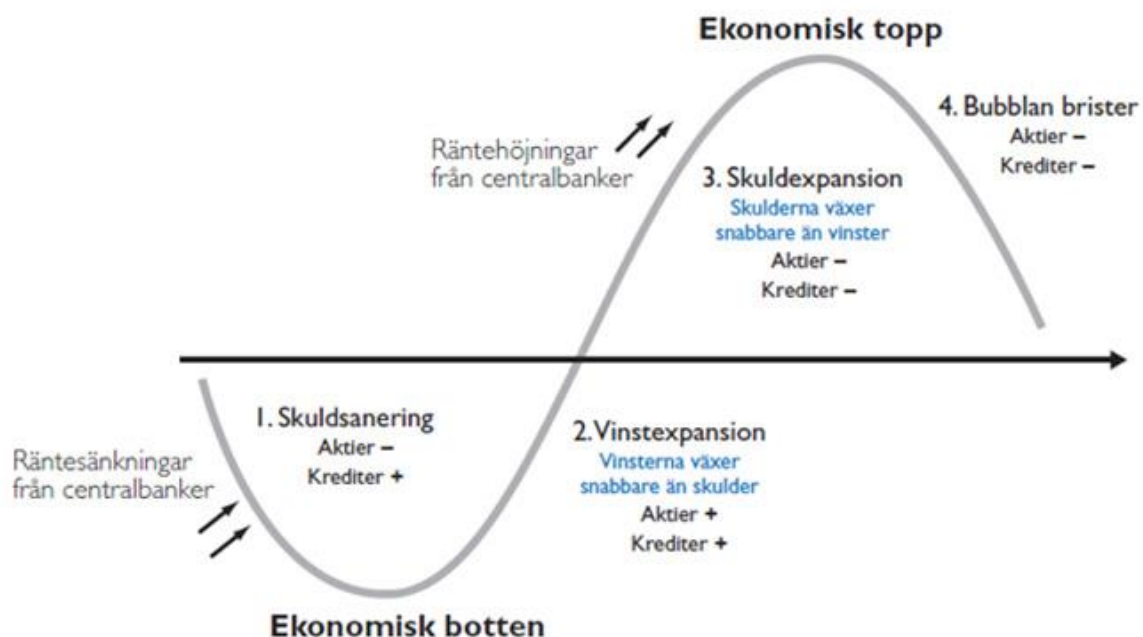
"The cause of our economic despair, however, is human nature's propensity to sway from fear to euphoria and back, a condition that no economic paradigm has proved capable of suppressing without severe hardship." Alan Greenspan

Att inleda en krönika med ett citat av Alan Greenspan kan tyckas fånigt. Men Alan Greenspan är en person som i sin bedömning av en ekonomi, ofta tagit sin utgångspunkt i andra faktorer än enbart ekonomisk data. Det blev ännu tydligare efter hans period som amerikansk centralbankschef, med böcker som inkluderade beteendebaserad ekonomisk forskning. Nobelpristagaren i ekonomi, James Buchanan, formulerade en spetsig kommentar om makroteori. Han sa att det inte alls är någon teori, eftersom den saknar koppling till mänskligt beteende. Nu behöver man kanske inte vara så krass, men en viss sanning finns i påståendet.

Den traditionella ekonomiska teorin grundar sig på att konsumenter och företag i huvudsak använder sig i av ekonomisk information för att fatta ekonomiska beslut. Detta är ett axiom för ekonomiskt beslutsfattande. Varje ekonomisk aktör antas samla in ekonomisk information, göra en rationell bedömning för att sedan fatta ett rationellt ekonomiskt beslut.

Information → Ekonomisk beslut (reaktion)

Vi kan uttrycka det som att den ekonomiska informationen fungerar som en stimuli för det ekonomiska beslutet. Det senare kan vi kalla reaktion. En traditionell bild av ett konjunkturförlopp kan då visas så här:



Här är de ekonomiska besluten i huvudsak reaktioner på förändringar i centralbankers styrräntor och övrig ekonomisk data. Men beskriver det hela sanningen?

Jag har studerat ekonomisk historia, olika marknadsaktörer, mig själv, släktingar, kollegor och vänner. Många beslut, även ekonomiska, påverkas i hög grad av vad andra gör, vilken livscykel du är inne i och vad som t.ex. ger social status. När det gäller ekonomiska beslut påverkas vi mer av andra än vad vi vill inse och erkänna.

Om vi utgår från psykologisk forskning kan vi visa följande samband:

Reaktion → Ekonomiskt beslut

Reaktionen kan sägas vara en förändring i ekonomiska aktörers optimism och pessimism. Detta synsätt tar sin utgångspunkt i grupp beteende och social psykologi. Det är ett observerat beteende som gång på gång konstateras bland individer och ofta helt omedvetet. Det uppstår en social grupp dynamik inom mindre och större grupper. Det senare kan även omfatta en hel ekonomi. Det innebär att optimistiska konsumenter spenderar mer och tar större ekonomiska risker. Pessimistiska konsumenter spenderar mindre och undviker helst risktagande.

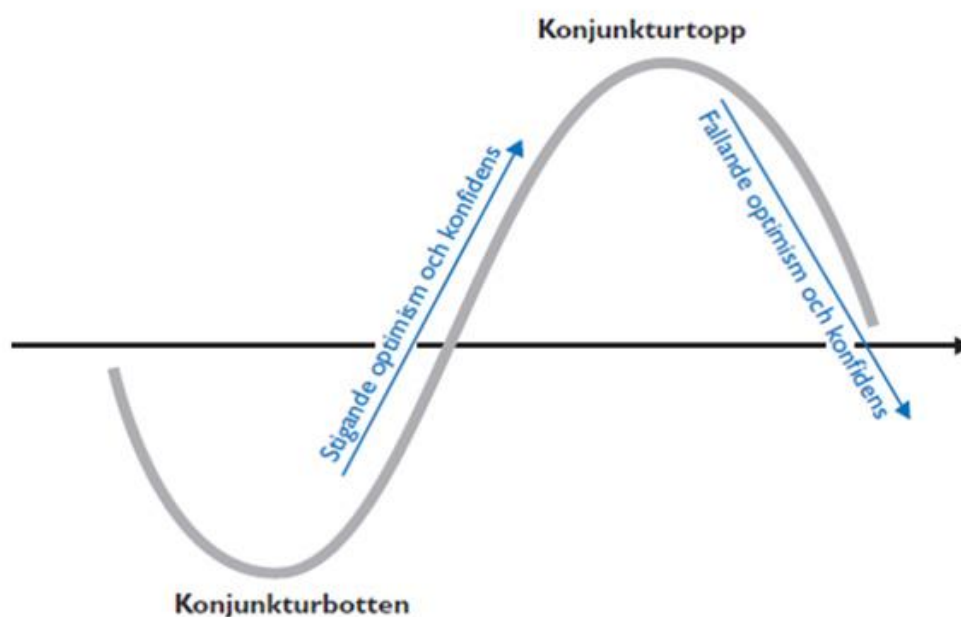
"Reaktionen" har därmed sin grund i de sociala influenser vi får från andra människor. Vi utgår istället ifrån de känslomässiga drivkrafter som sprids mellan ekonomiska aktörer i form av sociala signaler och psykologisk påverkan.

Det kan vara när:

- Din granne renoverar sitt hus.
- Kollegan köper en ny bil.
- Ditt företag bestämmer sig för att expandera.
- Bästa kompisens lånefinansierar hela sitt lägenhetsköp på Strandvägen.
- Du går "all in" på aktiemarknaden.

Dessa exempel kan tyckas banala, men de har stort signalvärde. Istället för att ta utgångspunkten i enbart ekonomisk data, blir ett konjunkturförlopp en funktion av grupp psykologiska förändringar.

"Reaktionen" d.v.s. förändringen i optimism eller pessimism blir en drivkraft för ekonomiska beslut:



Enligt den beteendebaserade ekonomiska forskningen är stigande konjunktur en funktion av stigande optimism. Vi får positiv återkoppling som skapar en spiral av ökad vilja att konsumera och ta risker. Människor känner sig trygga i en sådan omgivning och vi har svårt att se några risker framför oss. Motsatsen gäller efter en konjunkturtopp, där

pessimismen sakta tilltar med ett minskat risktagande som följd. I slutfasen hamnar vi i en otrygg miljö som är präglad av ekonomisk oro. I en ekonomi uppstår ett kollektivt stämningsläge som påverkar våra ekonomiska beslut och som varierar över tid.

Vi kan ta sommaren 2007 som exempel. Trots bra rapporter, stark ekonomisk tillväxt och optimistiska prognoser, så "peakade" både börsen och konjunkturen. Använde du enbart ekonomisk statistik för dina prognoser, var du antagligen sen att minska risken i din aktieportfölj. Men den psykologiska förändringen startade under sommaren 2007 vilket började prissättas av aktie- och räntemarknaden.

En jämförelse mellan den traditionella ekonomiska beslutsteorin och den "psykologiska" ser ut så här:

Den traditionella ekonomiska teorin är ett synsätt på hur vi *borde agera* (normativ) om vi är fullständigt rationella. Den psykologiska ekonomins utgångspunkt är vår *observerade agerande* (deskriptiv), med individer som tar ekonomiska beslut både utifrån ekonomisk information och olika omedvetna psykologiska influenser.

Några viktiga observationer:

- Psykologi är inte lika enkelt att mäta som ekonomisk statistik, men det minskar inte dess betydelse som en viktig drivkraft i en ekonomi.
- Förändring i optimism och pessimism är konstaterade beteenden i socialpsykologisk forskning. Detta är även en beståndsdel i s.k. behavioral finance.
- Den ekonomiska informationen är aldrig den enda drivkraften vid en konjunkturtopp eller konjunkturbotten. Förändringen är även psykologisk betingad och delvis frikopplad från den ekonomiska informationen.
- Precis innan en konjunkturtopp är optimismen hög med ett ekonomiskt risktagande som gått för långt. Vi står då inför ett "psykologiskt skifte" av ett kollektivt stämningsläge som på sikt leder till sämre konjunktur och ökad försiktighet. Motsatsen gäller vid en konjunkturbotten, då skiften går från en överdriven pessimism till ett gradvis ökat ekonomiskt risktagande. Tidsaspekten för dessa skiften har historiskt varierat med korta till mer utdragna processer.
- Konjunkturprognoser bör inkludera modeller som fångar dynamiken i individers- och grupperns psykologi. Den ekonomiska statistiken laggar och prognoser på enbart ekonomisk statistik riskerar att ge signaler sent. Då finns risken att aktie- och räntemarknader redan har förutspått och prissatt den förändring som den ekonomiska statistiken senare bekräftar.
- I en ekonomi tar de ekonomiska aktörerna sina beslut delvis oberoende av vilken ekonomisk politik som förs. Det finns därmed en överdriven tro på att ekonomisk politik kan förändra beteenden hos företag och konsumenter. När centralbanker sänker styrräntan har det en påverkan. Men om de ekonomiska effekterna inte uppnås är inte slutsatsen automatiskt att du bör sänka ännu mer. Risken är istället att psykologin hos de ekonomiska aktörerna redan har börjat förändras, vilket på sikt gör politiken verkningslös.

Skrivet av: Lars-Erik Boström © Copyright

OM SKRIBENTEN:

Lars-Erik Boström är idag strateg och egen investeringskonsult inom beteendebaserad kapitalförvaltning. Han driver det egna bolaget Börspsykologen AB. I mars 2015 publicerades hans bok "[Börsens psykologi - så blir du av med dina hjärnspöken och gör bättre aktieaffärer](#)" på Sterners förlag. Lars-Erik har över 20 års erfarenhet från Handelsbanken inom bl.a. finansiell rådgivning, tillgångsallokering och analys. Han är Ekonomie magister och auktoriserad finansanalytiker (AFA). Kontaktas via LinkedIn.