

Psykologer best på børs

Det har vært vanlig å anta at folk som handler med aksjer, oppfører seg som flokkdyr. Men da har man glemt å regne med psykologene.

TEKST

Arne Olav L. Hageberg

PUBLISERT 31. januar 2007

PSY
KOL
OGI



FOTO: SXC

Når noen begynner å kjøpe bestemte aksjer, hiver andre seg raskt på, noe som kan føre til store svingninger i kursene. Men da økonomer fra the Bank of England, forskere fra Universitetene i Heidelberg og Bonn og konsulenter fra McKinsey satte seg fore å studere fenomenet, fant de ikke det forventede flokkinstinktet.

Forskerne observerte rundt 6500 deltagere i et aksjeorientert internettspill. For å forsikre seg om at forsøkspersonene tok spillet på alvor, opererte man med ekte premier på opp mot 11 000 euro, skriver forskning.no.

Forsøkspersonene vandret gjerne egne veier, og da særlig psykologene. Virkeligheten viste seg altså å ikke stemme helt med teoriene. Det så ut til at noen av deltagerne bestemte seg for ikke å kjøpe aksjer som var for populære. Psykologene avskrev gjerne oppstyret som en psykologisk effekt, og vurderte de omsvermede aksjene som

overprisede. Resultatet var at de tjente tre ganger så mye som for eksempel økonomer og fysikere, som så ut til å stole mer på andre deltageres rasjonelle vurderingsevne.

Teksten sto på trykk første gang i Tidsskrift for Norsk psykologforening, Vol 44, nummer 2, 2007, side 167

TEKST

Arne Olav L. Hageberg, Journalist og nettansvarleg i Psykologtidsskriftet