

Lauri Nummenmaa



TALLOUS & TUNTEET

Miten mieli toimii
markkinoilla



TAMMI

Lauri Nummenmaa

TALLOUS & TUNTEET

Miten mieli toimii
markkinoilla



TAMMI
HELSINKI



i. painos

© Lauri Nummenmaa ja Tammi 2025

Tammi on osa Werner Söderström Osakeyhtiötä

Lönnrotinkatu 18 A, 00120 Helsinki

Kuvat ja kaaviot: Atte Kalke ja Lauri Nummenmaa

ISBN 978-952-04-6308-3

Painettu EU:ssa

Tuoteturvallisuusasioihin liittyvät tiedustelut: tuotevastuu@tammi.fi

SISÄLLYS

Esipuhe	9
1. Mielettömät markkinat	11
Holtiton talousmieli.....	12
Tunteiden markkinat	17
Savimajoista Wall Streetille	21
Tunnetalous hallintaan	26
2. Vaiston varassa	29
Tappioita ja voittoja	30
Ankkurit ylös	37
Osui ja upposi	43
Niskalenkki vinoumista	47
3. Numerosokeus	49
Mahdoton matematiikka	50
Suhteellisuusharha	54
Kahdeksas ihme	61
Sattuma on taikuutta mielelle	67
Sijoitusten satunnaiskulku	75
Nostetta numerotaidoista.....	80

4. Tunteiden markkinat	83
Tunne vie markkinoita	85
Ylpeydestä katumukseen	89
Sokaiseva itsevarmuus	91
Uhkapelin jännitys	95
Älä tee mitään, niin et tee mitään typerää	102
5. Valintojen maailma	106
Houkutusten hallinta	109
Valitse viisaasti	115
Vaivattomat vakioasetukset	119
Väriä valintojen mestarit	127
6. Kulutushysteria	132
Kerskailevat kuluttajat	133
Salakavalat shoppailutunteet	135
Houkuttelevin vaihtoehto	139
Markkinoiden ankkurit	141
Kehystetyt hinnat	144
Tutkan alapuolella	147
Kuinka ostan viisaasti	150
7. Parviälyttömyys	153
Seuraa johtajaa	154
Muut mallina	159
Tuttuus luo turvaa	163
Tarttuva markkinahysteria	167
Oikeassa seurassa	173

8. Luottamustalous	176
Tarina kaksista markkinoista	177
Laajempiin piireihin	179
Luontevaa yhteispeliä	185
Miksi markkinausko horjuu?	189
Mielet yhdessä markkinoille	196
9. Oma on parempi	199
Omistamisen taikavoima	200
Vailla omistajaa	207
Aina ei kannata omistaa.....	211
Luopumisen tuska	215
10. Raha ratkaisee	218
Sosiaalinen valuutta	220
Mielen tilikirjat.....	224
Ilmaan haihtuvat eurot.....	232
Liikkuva maali	241
11. Kaikella on hintansa	245
Oikea hinta	247
Hinnoitteluautomaatti	255
Voitolla yöhön.....	261
Mittaamattoman arvokkaan myytti	264
Mikä kaikki lopulta maksaa	268
12. Raha tuo onnea	271
Maailman onnellisin kansa	271
Onnea ostamassa	276
Turvallisuustalletus	282
Onnellinen rahankäyttäjä.....	286

13. Haluatko miljonääriksi?	289
Enemmän on enemmän.....	290
Miljonäärin mieli	294
Perhe luo kasvua	302
Pohatan persoonallisuusprofiili	306
Kun taivaalta satoi rahaa	314
Miljonääri mallina	318
14. Riskibisnes	321
Riski on se, mitä et tiedä	322
Tietoa ja tunnetta tulevasta.....	328
Kuinka nähdään tulevaan?	332
Arvaa uudelleen	335
Erilaisia tulevaisuuksia.....	340
15. Sijoitus tulevaisuuteen	343
Tämä hetki ja tulevaisuus.....	344
Aina ei ole pakko olla oikeassa.....	347
Riskit haltuun hajauttamalla.....	351
Järkevää riskinottoa.....	354
Valmiina tulevaan	358
16. Hitaasti rikastumisen taito	362
Aina kannattaa aloittaa	365
Kasvu vaatii kylmiä hermoja	369
Malttamaton mieli.....	373
Sinnikäs mieli pysyy pinnalla	379
Viitteet	383
Lähteet	396

ESIPUHE

Rahaa on kaikkialla, ja se on ihmisille päivä päivältä tärkeämpää aina omien päivittäisten asioiden hoitamisesta asumiseen, koulutukseen ja vanhuusiän turvaamiseen asti. Nykyaikaiset markkinat ovat liittäneet kansakunnat ennennäkemättömällä tavalla yhteen, ja on liki mahdotonta löytää maailmankolkkaa, josta ei saisi Coca-Colaa, Applen tietokoneita tai Toyotan henkilöautoja. Ostosten tekeminen verkossa vaatii luottokortin omistamista, vanhuuspäivien turvaaminen puolestaan eläkkeen säästämistä. Talouden ilmiöiden hallinta on nykyihmiselle välttämätön taito, mutta harva kokee hallitsevansa edes omaa taloudenpitoaan koskevat asiat täydellisesti.

Taloutta ajatellaan useimmiten tunteettomasti ja kylmän viileästi. Valtava määrä tutkimusta kuitenkin osoittaa, että ihmiset tekevät talouspäätöksiä irrationaalisesti ja tunteidensa viemänä. Välitön nautintojen tavoittelu saa meidät unohtamaan säästösuunnitelmat alennusmyynneissä, ja sosiaaliset paineet ja kateus saavat meidät hankkimaan tavaroita, joita näemme ystävillämme. Mutta yhtä lailla myös talouden ammattilaiset ovat tunteidensa vietävissä. Nousukauden aikaan ahneus ottaa pörssin hallintaansa, kun taas pörssikuplan puhkeaminen saa aikaan mantereet ylittävän paniikkireaktion, joka vauhdittaa entisestään kurssien alamäkeä. Myös poliitikot ovat yhtä lailla tunteidensa vietävissä, ja on hämmästyttävää, kuinka suuria talouspoliittisia päätöksiä sekä valtakunnan politiikassa että kunnanvaltuustoissa tehdään silkan ylpeyden, kateuden tai innostuksen vuoksi.

Ihmismieli ja käyttäytyminen noudattavat omia ikiaikaisia lainalaisuuksiaan, jotka evoluutio on ohjelmoinut aivoihin selviytymisen tueksi. Talous ei voi koskaan olla täysin rationaalista, koska se perustuu irrationaalisten ihmisten toimintaan. Omistajuuden kokemus, vastavuoroinen kaupankäynti, riskien kaihtaminen ja lukemattomat muut taloutta tiukasti ohjaavat lainalaisuudet ovat ihmisille luonteenomaisia tapoja. Talouden ymmärtäminen edellyttääkin ihmisen mielen ja ennen kaikkea ihmisen tunne-elämän ja päätöksenteon periaatteiden tuntemista. Vaikkei taloutta voi ennustaa täydellisesti, voi talouden liikkeitä ennakoida merkittävästi sattumaa paremmin, jos ymmärtää, kuinka mieli toimii markkinoilla.

Taloudesta ja vaurastumisesta on kirjoitettu kymmeniätuhansia kirjoja. Jos kansakuntien vaurastuminen olisi kiinni talousoppaiden määrästä, miljonääreistä ei olisi maailmalla minkäänlaista pulaa. Ongelma on kuitenkin siinä, että vaikka markkinoiden ja talouden toimintaperiaatteet tunnetaan hyvin, on markkinoilla päätöksiä tekevä ja tunteidensa viemä ihminen useimmiten häivyttetty kuvasta taka-alalle. Tämä kirja kertoo talouden ja rahan psykologiasta yleistajuisesti mutta viimeisimpään tutkimukseen perustuen. Se auttaa ymmärtämään sekä talouden yleisiä toimintaperiaatteita että niitä mielen mekanismeja, jotka ohjaavat taloudellista päätöksentekoa arkipäivän ostoksista ammattisijoittajien miljardikauppoihin. Talouspäätösten psykologiaa käsitellään aina yksinkertaisista ostopäätöksistä sijoittamiseen ja laajempien markkinajärjestelmien toimintaan asti. Jokaisen luvun loppuun on myös koottu selkeä lista ohjeita, joiden avulla oman mielen tunnetalouden voi ottaa hallintaan niin päivittäisten ostopäätösten ja omien tilien hallinnan kuin sijoittamisenkin saralla. Talousasiat vaikuttavat helposti tylsiltä, mutta tämän kirjan lukemisen jälkeen ne eivät varmasti enää ole sitä.

Kirjan kirjoittamista ovat tukeneet Säästöpankkien tutkimussäätiö ja Suomen Tietokirjailijat ry.

Turussa 18.II.2024

Tekijä

1.

MIELETTÖMÄT MARKKINAT

Oletko mielestäsi taitava taloudenpitäjä vai rahansa sinne tänne tuhlaava tumpelo? Harva pitää itseään oman elämänsä Warren Buffettina tai Björn Wahlroosina. Useimmat kuitenkin kokevat selviävänsä rahojen kanssa ainakin kohtuullisen järkevästi, ja täydelliset talouden huithapelit ovat harvassa. Vai ovatko sittenkään? Mieti esimerkiksi, oletko koskaan tehnyt jotain seuraavista:

- lahjoittanut rahaa hyväntekeväisyyteen
- antanut tippiä ravintolassa
- maksanut ostoksesi osamaksulla
- ostanut reilun kaupan banaaneita.

Valtaosa ihmisistä vastaa useimpiin kysymyksiin ”kyllä”, vaikka *minkään* näiden asioiden tekeminen ei ole taloudellisesta näkökulmasta rationaalista. Emme saa hyväntekeväisyyteen sijoitetuista rahoista itsellemme mitään emmekä voi tietää, minne ne tarkalleen kulkeutuvat. Ravintolassa tippaaminen ei ole pakollista. Ostosten maksaminen osamaksulla on järjestään kalliimpaa kuin kertamaksuna, ja reilun kaupan banaanit ovat samanmakuisia keltaisia pötkylöitä kuin kaikki muutkin banaanit. Jokin kumma kutina aivoissamme kuitenkin houkuttaa meidät kilauttamaan kolikoita avustusjärjestön keräyskuppiin, antamaan tarjoilijalle hieman ekstraa, valitsemaan uuden television maksut kerran kuukaudessa

vuoden ajan tai maksamaan banaaneista korkeampaa hintaa niiden reiluuden vuoksi. Rahan lahjoittaminen hyväntekeväisyyteen saa tietenkin lämpimän tunteen läikähtämään rinnassa, ja ravintolassa tippaaminen tuntuu suorastaan velvollisuudelta tarjoilijaa kohtaan. Ostosten maksaminen pienemmissä erissä on puolestaan vähemmän tuskallisen tuntuista kuin laskun hoitaminen kertarysäyksellä, ja kauppakassiin sujahtavat reilun kaupan banaanit saavat meidät tuntemaan itsemme kunnollisiksi kansalaisiksi, jotka välittävät banaaniviljelmillä raatavien työläisten oloista. Mikään ei silti muuta sitä, että taloudellisessa mielessä päätökset ovat järjettömiä – ne eivät edistä parhaalla mahdollisella tavalla rahankäyttäjän tai hänen läheistensä hyvinvointia.

Holtiton talousmieli

Ihmismielen analyttistä pintaa ei tarvitse raaputtaa kovin syvältä, ennen kuin puhtaan järjen pintasilaus alkaa rapista päältämmme ja suoranainen järjettömyytemme talousasioissa alkaa paljastua. Suomen Asiakastiedon mukaan vuoden 2020 lopussa maksuhäiriömerkintä oli useammalla kuin joka kymmenennellä työikäisellä eli lähes 400 000 suomalaisella. Luku on valtava, kun ottaa huomioon, mitä kaikkea merkinnän saaminen edellyttää. Ei riitä, että laskun unohtaa maksaa, vaan perintätoimiston yhteydenottoja pitää vältellä niin sinnikkäästi, että velkoja hakee käräjäoikeudesta maksutuomiota tai vaihtoehtoisesti ulosottokelpoiset velat ohjataan ulosottoon ja velallinen todetaan varattomaksi. Maksuhäiriömerkintä vaikeuttaa lainojen ja luottojen saamista, luottokorttien käyttämistä, asunnon vuokraamista, vakuutusten saamista ja jopa työn hakemista. Taloudelliseen ahdinkoon joutuneita ihmisiä neuvova Takuusäätiö saa vuodessa lähes 50 000 yhteydenottoa.¹ Eivätkä läheskään kaikki Takuusäätiöön yhteydessä olevat ole pienituloisia. Päinvastoin, monilla asiakkaista on huomattavat kuukausitulot, mutta siitä huolimatta he ovat joutuneet taloudellisiin vaikeuksiin. Iltapäivälehdissä Takuusäätiön Juha Pantzar antaa

tyynen rauhallisesti samat vinkit vuodesta toiseen: tarkista tulosi ja menosi, minimoi kulut, älä ota kulutusluottoja, älä osta osamaksulla tai velaksi, yhdistele luotot ja ota yhteyttä ajoissa, jos ongelmia tulee. Toistosta huolimatta asiakkaita riittää vuodesta toiseen. Ei olekaan yllättävää, että vuonna 2023 suomalaiset pitävät perää EU:n taloustaitotutkimuksessa. Kaikista EU-maista Suomessa oli suhteessa eniten henkilöitä, joiden taloudelliset taidot olivat huonot, ja suomalaisten keskimääräinen talousosaaminen sijoittui selvästi unionin alempaan kastiin.²

Kulutusluottoja otetaan huolettomasti, mutta sijoittamiseen suhtaudutaan puolestaan vainoharhaisen varovasti. Varallisuustutkimuksen mukaan noin 70 prosenttia väestöstä ei omista lainkaan pörssiosakkeita tai sijoitusrahastoja, vaikka niiden tuotto on pitkällä aikavälillä käytännössä varmasti positiivinen.³ Jo 7000 euron osake- ja rahastosijoituksilla suomalainen kuuluu sijoittajakotitalouksien varakkaimpaan puolikkaaseen, ja yli 20000 euron sijoituksilla ollaan jo viiden prosentin kärjessä. Sijoittamisen asemasta suomalaiset ovat lottokansaa, vaikka rahapeleissä menettää takuuvarmasti rahansa. Uhkapeleihin palaa keskimääräiseltä suomalaiselta 570 euroa vuodessa. Jos suomalaisten vuodesta 1999 alkaen rahapeleihin käyttämät varat olisi sijoitettu keskimääräisellä vuosituotolla esimerkiksi MSCI World -indeksiin, olisi varallisuutta kasassa yli 100 miljardia euroa – yli 20000 euroa per henkilö, mikä ylittäisi reippaasti valtion vuoden 2024 menoarvion. Tosiasiassa tyypillisellä suomalaisella on nettovarallisuutta vain noin 80000 euron verran. Maailmanlaajuisesti summa on pieni. Esimerkiksi keskimääräisellä japanilaisella on varallisuutta puolet enemmän, sveitsiläisellä kaksinkertaisesti ja australialaisella 3,5-kertaisesti.⁴ Tyypillisen suomalaisen varallisuus vastaa siis vähän ajettua Tesla Model S:tä tai suuren kaupungin läita-alueen yksion hintaa. Osakkeiden kaltaisen tuottavan omaisuuden sijaan varallisuus on myös useimmiten kiinni seinissä, ja oma asunto on tyypillisesti suomalaisen perheen suurin omaisuus.⁵

Kyvyttömyys ymmärtää talouden ilmiöitä tekee ihmisistä alttiita huijareille, oli sitten kyse verkossa kiertävistä rahankeruukirjeistä

tai vaikkapa Suomen kuuluisimman pyramidihuijauksen Win-Capitan kaltaisista sijoitusklubeiksi naamioiduista petoksista, joissa tuhannet suomalaiset menettävät rahansa juostessaan hyväuskoina suurten ja varmojen tuottojen perässä. Finanssialan pankeilta keräämien tietojen mukaan vuonna 2023 suomalaiset menettivät erilaisiin huijauksiin yli 44 miljoonaa euroa.⁵ Todellinen summa on todennäköisesti vielä paljon suurempi, koska huijatuksi tuleminen hävettää ihmisiä eivätkä läheskään kaikki huijauksen uhrin sen vuoksi ota yhteyttä poliisiin. Heikot taloustaidot tekevät hallaa jopa kansalaisten hyväntahtoiselle auttamishalulle. Ihmiset kuvittelevat, että hyväntekeväisyysjärjestöjen erot kyvykkyydessä auttaa ihmisiä ovat noin puolitoistakertaisia. Tosiasiassa parhaat järjestöt ovat auttamisessaan yli sata kertaa tehokkaampia kuin keskimääräinen hyväntekeväisyysjärjestö, ja erot parhaimpien ja huonoimpien järjestöjen välillä voivat olla jopa tuhatkertaisia.⁶ Tutkimusten mukaan ihmiset lahjoittavat kuitenkin varojaan äärimmäisen huoltomasti, eivätkä lahjoitukset suinkaan painotu tehokkaasti apua tarjoaville järjestöille.⁷ Pahimmillaan lahjoitetut rahat päätyvätkin raskaan järjestöbyrokratian pyörittämiseen oikeasti hädänalaisten ihmisten auttamisen sijaan.

Jos tavallisilla kansalaisilla on vaikeuksia talouden hallinnan kanssa, niin ammattisijoittajien voisi kenties kuvitella olevan edes himpun verran rationaalisempia. Totuus on kuitenkin toisenlainen – tunne vie myös ammattilaisia talouden maailmassa. Wall Streetin vanhan viisauden mukaan markkinoita ohjaa kaksi tunnetta: ahneus ja pelko. Vuosituhannen vaihteen teknokuplan ja rakettimaisesti nousevien osakkeiden hintojen aikaan näytti siltä kuin loputon ahneus olisi ottanut vallan pörsseistä, ja rahan haaliminen näytti leikinteolta hintojen ollessa päivä päivältä voimistuvassa nousukierteessä. Mikään ei kuitenkaan ole ikuista, ja se mikä menee ylös, tulee myös alas. Teknokupla pihisi lopulta kokoon nopeasti saaden rahamarkkinat paniikkiin. Mutta vielä hurjempia tunnelmia rahamarkkinoilla koettiin vuoden 2008 finanssikriisin aikaan. Ilma oli tiheänä kauhusta, kun kaikki pelkäsivät systeemitason finanssijärjestelmän romahtamista. Tilanne johti

paniikkiratkaisuihin niin yksittäisten sijoittajien kuin keskuspankkien tasollakin, ja valtava määrä varallisuutta katosi taivaan tuuliin. Vuoden 2008 ensimmäisellä kolmella neljänneksellä Dow Jones Industrial Average -pörssi-indeksi romahti 18 %, viimeisellä neljänneksellä paniikin aikaan 19 %, ja vuoden 2009 ensimmäisellä neljänneksellä vielä 25 %. Kukaan ei kuitenkaan tiennyt, milloin pohja tulee vastaan. Osakkeiden arvosta oli kadonnut noin puolet, mutta jatkuisiko pudotus, ja jos jatkuisi, niin kuinka pitkään? Pörssiromahduksen aikaan sijoittajien käyttäytyminen oli kuitenkin paradoksaalista – kaupankäynnin perussääntöhän on ostaa halvalla ja myydä kalliilla. Nyt suurin osa sijoittajista toimi täsmälleen päinvastoin. Ennen romahdusta osakkeita oli ostettu kalliilla, ja nyt niitä myytiin halvalla. On kuin horisontissa siintävä pörssiromahduksen uhka olisi laukaissut sijoittajissa elämellisen taisteleen tai pakene -reaktion, joka sai sijoittajat pakenemaan omaisuutensa kanssa markkinoilta ja puolustamaan jäljelle jääneitä pennosiaan keinolla millä hyvänsä.

Tunteet kirjaimellisesti vievät markkinaa. On ällistyttävää, kuinka suuria taluspäätöksiä saatetaan tehdä silkasta uteliaisuudesta, ahneudesta, ryhmäpaineesta, kärsimättömyydestä tai tietämättömyydestä. Esimerkiksi valtion teleyhtiö Sonera osti vuonna 2000 huutokaupassa Saksan valtiolta 21,4 miljardilla silloisella markalla eli yli viidellä miljardilla nykyeurolla uuden sukupolven UMTS-toimiluvat, joilla olisi pitänyt päästä ratsastamaan matkapuhelinverkkojen aallonharjalla. Kauppasumma on valtava, vastaten yli kaksi ja puoli kertaa koko yrityksen liikevaihtoa. UMTS-tekniikka ei kuitenkaan lähtenyt lentoon odotetusti, ja luvat muuttuivat parissa vuodessa arvottomiksi. Sonera joutui alaskirjaamaan valtavat tappiot, ja yhtiö ajautui ruotsalaisen Telian syliin. Käytännössä jokainen suomalainen lahjoitti sotkun seurauksena noin tuhat euroa Saksan valtiolle. Kun kukaan ei valvonut veronmaksajien rahoilla pelaavia kaupan tekijöitä, he saattoivat pitää silmät visusti ummessa ja antaa tunteiden ja vauhtisokeuden johtaa päätöksentekoa. Vielä huonommin kävi, kun valtio-omisteinen energiayhtiö Fortum alkoi taiteilla vuonna 2020 omistamansa

Uniper-energiayhtiön osakkeilla. Omistajaohjausministeri Tytti Tuppurainen neuvotteli Fortumin Uniper-osuuden myynnin Saksaan, kun yhtiö oli ajautunut vaikeuksiin kaasutoimitusten loputtua Venäjältä Ukrainan sodan vuoksi. Lopputuloksena Fortumin koko Uniper-omistus myytiin pilkkahintaan. Fortumin arvosta hävisi miljardeja, ja mikä pahinta, Uniper osoittautui lopulta hyvässä tuloskunnossa olevaksi yhtiöksi, jonka arvo raketoi suomalaisten sähellyksen jälkeen ylöspäin. Fortum oli aikanaan ostanut Uniperin osakkeet noin seitsemällä miljardilla eurolla, mutta sai niiden myynnistä vuonna 2020 takaisin vain noin puoli miljardia, ja laskun kustansivat veronmaksajat.⁸

Holtiton talousmieli ei ole vain yksittäisten ihmisten ongelma, vaan koko kansantalouden laajuinen katastrofi. Mitä huonommin yksittäiset kansalaiset tai kokonaiset valtiot talousasioitaan hoitavat, sitä enemmän joutuvat taloutensa kunnossa pitävät ihmiset ponnistelemaan puutteita paikatakseen. Heikkojen taloustaitojen vuoksi myös poliitikkojen on mahdollista syöttää kansalaisille monenlaista talouteen liittyvää pajunköyhtä – unelmia valtion velkaantumisen riskittömyydestä, mielikuvia kustannuksia leikkaavasta sote-uudistuksesta tai lupauksia valtion kassasta tipahtelevista vappusatasista. Harvan taloustaidot myös riittävät arviomaan kerättyjen verojen tai eläke- tai työttömyysvakuutusmaksujen suuruusluokkaa ja suhdetta siihen, mitä maksuilla voisi parhaimmillaan saada, jos ne vaikkapa sijoitettaisiin tai käytettäisiin toisella tavalla. Taitamaton talouspolitiikka osuu valitettavasti aina kaikkein kovimmin tavallisiin kansalaisiin. Yhdysvaltain vuoden 1929 suuri pörssiromahdus on yksi pahimmista länsimailman talouskriiseistä, mutta se ei vaikuttanut tavallisten ihmisten elämään radikaalisti ennen kuin poliitikot puuttuivat peliin. Kun osakemarkkinoilla pohja oli jo lähes saavutettu vuonna 1930, Yhdysvaltain työttömyys oli edelleen samoissa lukemissa kuin nyky-Suomessa eli noin kymmenessä prosentissa. Työttömyys räjähti käsiin vasta vuoden 1930 jälkeen, kun valtio alkoi yrittää laman taittamista. Presidentti Herbert Hoover esitti massiivisia ulkomaantulleja yrityksenä suojella Yhdysvaltain taloutta. Yli tuhat taloustieteilijää allekirjoitti vetoimuksen tulleja

vastaan, mutta turhaan. Tullit asetettiin tukemaan yhdysvaltalaisen tuotteiden käyttöä. Seurauksena oli ennennäkemätön ja sitkeä työttömyys, jota uudet viranomaistoimenpiteet ja sekä Hooverin että häntä seuranneen Franklin D. Rooseveltin hallinnon toimet pahensivat entisestään. Työttömyys pysytteli huippulukemissa yli kymmenen vuotta ja helpotti vasta toisen maailmansodan aikana. Talouden suhdanteet eivät siis iske pelkästään yrittäjiin, omistajiin tai sijoittajiin. Vain pari prosenttia amerikkalaisista omisti osakkeita suuren laman kynnyksellä, mutta laman seuraukset tuntuivat kaikissa yhteiskuntaluokissa riippumatta siitä, mitä kukakin omisti tai oli omistamatta.⁹ Holtittomalla talousmiehellä on todistetusti katastrofaalisia vaikutuksia niin yksilöiden, yritysten kuin valtioidenkin tasolla. Mutta miksi sorsumme juuri talouden kanssa niin helposti typeryksiin?

Tunteiden markkinat

Perinteisen taloustieteen malli on *Homo economicus* – järkevä ihminen, joka tekee rationaalisia päätöksiä hyötyäkseen valinnoistaan mahdollisimman paljon. Vaikka ihmisten älykkyyden ja kyvykkyyden hämmästyttävät meitä jatkuvasti keksintöjen ja teknologisten edistysaskelten seurauksena toisiaan, on psykologian tutkimus osoittanut, että ihmiset ovat monissa talousasioissa suorastaan älyttömiä.¹⁰ Syynä tähän ovat rationaalisen mielen alla sykkivät tunteet, ja taloudesta onkin liki mahdotonta puhua puhumatta tunteista. Osakesalkun kasvaminen ja hyväpalkkaisesta työstä saaduilla rahoilla ostettu uusi auto nostattavat ylpeyden ja tyytyväisyyden tunteita, mutta toisaalta ne saavat meidät himoitsemaan aina vain lisää ja lisää. Liiallinen uhkarohkeus voi kostautua helposti, ja taloudelliset tappiot kirpaisevat mieltä ankarasti. Pelko rahojen loppumisesta kokonaan saa ahdistuksen kalvamaan mieltä, kun taas köyhyydessä eläminen täyttää mielen häpeällä ja toivottomuudella. Toisaalta muiden ihmisten talous ruokkii ihmisissä helposti vihaa ja kateutta. Ei tarvitse kuin viettää hetki aikaa sosiaalisessa

mediassa huomatakseen, kuinka paljon kiukkua Björn Wahlroosin, Elon Muskin tai Jeff Bezosin kaltaiset menestyneet liikemiehet herättävät. Puhumattakaan siitä, millaista raivoa talouden ympärillä hääraävät hämäämiehet saavat aikaan. On pikkurikollisia, jotka aiheuttavat kuluttajille harmaita hiuksia myymällä torifi:ssä olemattomia puhelimia, mutta myös Bernie Madoffin kaltaisia huippuammattilaisia, jotka ovat kyenneet tekemään valtavan omaisuuden laillisesti mutta silti tuhonneet kokonaisten yritysten varallisuuden rikoksillaan, koska ovat ahnehtineet aina vain enemmän ja enemmän.

Talous ei suinkaan ole pelkkää matematiikkaa vaan suureksi osaksi psykologiaa. Tutkijat ovat kauan aikaa sitten huomanneet, että ihmismieli toimii epätäydellisesti. Se etsii oikopolkuja, toimii tunteiden ja vaiston varassa ja luottaa omaan kokemukseen enemmän kuin tutkittuun tietoon.¹¹ Moni asia onnistuu tunteiden ja intuition varassa. Meidän ei tarvitse laskea mielessämme kaloreita vaan osaamme syödä itseämme kylläiseksi, eikä meidän ole pakko katsoa kellosta, koska nukkumaanmeno aika on, koska tiedämme kyllä, milloin alkaa väsyttää. Rakastuminenkin tapahtuu kuin itsestään, eikä rakkautta tunnetusti voi hoputtaa. Toisinaan taas joudumme ponnistelemaan ratkaistaksemme erilaisia ongelmia. Itselle sopivan asuntolainan kuukausierän laskeminen, polkupyörän korjaaminen tai Whatsapp-viestin kirjoittaminen puhelimella eivät enää sujukaan vaistonvaraisesti. Sen sijaan joudumme järkeilemään, laskelmoimaan ja yhdistelemään muistissa olevia tietoja ja taitoja saavuttaaksemme haluamamme lopputuloksen. Välillä autopilotti ja tunteet saattavat kuitenkin ottaa vallan näissäkin tehtävissä – sormeemme haavan viiltävä terävä pyörätyökalu saa meidät sadattelemaan ankarasti, ja puhelimella viestin kirjoittaminen rakkaallemme saattaa keskeytyä, kun unohdumme haaveilemaan kullastamme. Ihminen ei siis ole pelkästään impulsiivinen tai analyttinen vaan useimmiten jotain siltä väliltä. Toisessa ääripäässä on automaattinen, tunteellinen ja tiedostamaton nopea automaatiohjaus, toisessa ääripäässä taas hidas, rationaalinen ja analyttinen suhtautuminen asioihin (**Kuva 1.1**).

Tunteisiin perustuva
Oikopolkuja käyttävä
Heuristinen
Tässä-ja-nyt
Nopea



Järkeen perustuva
Laskelmoiva
Analyyttinen
Tulevaan suuntautunut
Hidas

Automaattinen

Tahdonalainen

Kuva 1.1. Tiedonkäsittelyn rajoituksista johtuen ihmisen käyttäytymistä ohjaavat sekä automaattiset että tahdonalaiset järjestelmät.

Näille tavoille ajatella on annettu monta nimeä – puhutaan tunteista ja järjestä, systeemi 1:stä ja systeemi 2:sta, kuumasta ja kylmästä ajattelusta tai vaistoista ja älykkyudesta. Keskeinen ajatus kuitenkin on, että mielellä ei ole vain yhtä tapaa toimia, vaan automatiikkaa ja järkeä käytetään tilanteesta riippuen sopivina annoksina. Automaattiset ohjelmat ovat nopeita, joten reaktionomainen taipumus pelästyä kovia ääniä tai äkkinäisiä liikkeitä pelastaa ihmisen monesta pinteestä.¹² Toisaalta tällaiset reaktiot ovat joustamattomia ja lyhytnäköisiä, joten kyky nähdä kauemmaksi tulevaisuuteen, yhdistellä vanhaa tietoa uuteen ja punnita erilaisia vaihtoehtoja on välttämätön. Muuten emme voisi suunnitella matkapuhelimia tai tietokoneita, mutta emme myöskään arkipäiväisempiä asioita, kuten oman talouden hoitoa tai vaikkapa ensi vuoden kesälomaa. Tietoisien ja tahdonalaisen ajattelun haittapuolena on taas hitaus ja kapasiteetin rajallisuus. Siinä missä automaatti-ohjaus toimii sekunnin kymmenesosissa ja sen kapasiteetti on valtava, tapahtuu tietoinen ajattelu sekuntien tai minuuttien aikajänteellä. Mieleemme ei myöskään mahdu kerrallaan kuin pieni määrä asioita, joten joudumme pyörittämään tietoa jatkuvasti pitkäkestoisesta muistin ja tietoisuuden välillä.¹³ Siksi auton kaahatessa päällemme suojiatiellä ei kannata turvautua järkeen vaan automaatioon – järkeilijä jäisi takuuvarmasti auton alle pohtiessaan, mitä tilanteessa kannattaisi tehdä.

Koska rationaalinen ajattelu on hidasta ja kuormittavaa, tarvitsemme päätöksenteossa oikopolkua, jotta mieli pystyisi ylipäättään toimimaan. Oikopolkujen tuottamat ratkaisut ovat epätäydellisiä mutta kuitenkin usein riittävän hyviä auttaakseen tekemään vaikeista päätöksentekotilanteista yksinkertaisempia. Tähän ihmismieli käyttää lukemattomia temppuja, joista monet perustuvat erilaisiin yksinkertaistuksiin tai peukalosääntöihin. Ne toimivat kätevinä patenttiratkaisuina yleisesti kohtaamiimme ongelmiin ja auttavat niiden ratkaisussa kuormittamatta mieltämme turhaan. Tutkijat ovat tunnistaneeet lukemattomia tällaisia *heuristiikoiksi* kutsuttuja oikopolkua. Pidämme esimerkiksi enemmän asioista, jotka vaikuttavat tutuilta ja turvallisilta¹⁴, arvioimme harvinaiset asiat arvokkaammiksi, koska niiden kysyntä on todennäköisesti suurempaa¹⁵, ja analyttisen ajattelun sijaan tartumme ensimmäiseksi mieleen juolahtavaan vastaukseen, koska se nyt vain sattuu olemaan helposti saatavilla.¹⁶

Heuristiikat ovat lähtökohtaisesti hyödyllisiä keventäessään tiedonkäsittelyn kuormaa, mutta niilläkin on kääntöpuolensa. Liiallisen heuristiikkoihin nojaamisen seurauksena mieleen syntyy erilaisia ajatteluvirheitä – virheellisesti toimivia heuristiikkoja. Psykologit käyttävät näistä nimitystä *kognitiiviset vinoumat*, koska ne kirjaimellisesti vinouttavat toimintaamme pois siitä, mikä olisi rationaalista tai hyödyllistä. Vinoumien taustalla on useimmiten yksi ja sama ongelma: emme ota tilannetekijöitä tarpeeksi huomioon, vaan toimimme aikaisempien kokemusten ja pysyvän tiedon varassa.¹⁷ Perinteinen esimerkki tästä on tehtävissä suoriutumisen arvioiminen. Kun tehtävä on vaikea, yliarvioimme kykymme suoriutua siitä. Jos taas tehtävä on helppo, aliarvioimme kykymme.¹⁸ Yleisesti kuvittelemme, että pystymme vaikuttamaan asioihin paljon enemmän kuin todellisuudessa voimme vaikuttaa, koska emme ymmärrä, että joissain tilanteissa mahdollisuutemme vaikuttaa ovat vähäisemmät kuin toisissa.¹⁹ Rationaalinen mieli onkin kuin kaiken tämän automatiikan ja oikopolkujen päälle kehittynyt rakennelma. Heuristiikat ja vinoumat yrittävät oikaista ajatteluamme myös talousasioissa aivan samalla tavalla kuin muuallakin elämässä. Ja

koska talous vaatii poikkeuksellisen paljon rationaalista ajattelua, ei ole ihme, että mielen autopilottiratkaisuista on erityisesti talouspäätösten yhteydessä paljon haittaa.

Savimajoista Wall Streetille

Aivot eivät ole tietokone eivätkä taulukkolaskentaohjelma. Ne ovat eloonjäämiskoneisto, joka on kehittynyt taistelemaan, selviytymään ja lisääntymään siinä ympäristössä, missä ihmislaji on alun perin kehittynyt. Siksi ihmiset ovat ällistyttävän hyviä joissakin asioissa ja täysiä tumpeloita toisissa. Hoksaamme fysiikan perussäännöt luonnostaan ja tiedämme, että kappaleet putoavat kohti maan pintaa, jos niitä ei tueta, tai että esineet eivät voi liikkua toistensa läpi. Samoin olemme pienestä pitäen nokkelia biologeja. Tuntemme eron elävän ja elottoman luonnon välillä ja ymmärrämme, että koirat eivät voi yhtäkkiä muuttua kissoiksi tai apilat päivänkakkaroiksi. Keittiöpsykologia on myös leipälajimme, oli sitten kyse rakkauselämän kiemuroista, omien lasten hoivamisesta tai liittolaisten hankkimisesta. Oman vartalon hallinnassa olemme taas varsinaisia mestareita. Pyöräily tai valtavalla vauhdilla meitä kohti kiitävän pallon koppaaminen on myös vaivatonta. Mutta rahan pyydystäminen omalle pankkitilille on monin verroin vaikeampaa. Talousilmiöiden kanssa olemme yksinkertaisesti luonnostaan onnettoman huonoja – tutkimusten mukaan *valtaosa* ihmisten intuitiivisista talouteen liittyvistä käsityksistä on pielessä, oli sitten kyse kysynnän ja tarjonnan vaikutuksesta hintoihin, hintasääntelyn haitoista markkinoille tai markkinoiden kyvystä tuottaa hyvinvointia ihmisille.²⁰

Syynä on se, että talous on ihmislajin evoluution mittakaavassa kirjaimellisesti upouutta (**Kuva 1.2**). Ensimmäiset *homo sapiensit* astelivat planeetan pinnalla noin 300 000 vuotta sitten.²¹ Varhaiset esi-isämme olivat metsästäjä-keräilijöitä, joilla ei ollut rahamarkkinoita joita ymmärtää, mutta silti pienet heimot pystyivät toimimaan ja sinnittelemään hengissä luottaen toisiinsa. Ennen



Kuva 1.2. Talouden työkalujen aikajana.

teollistumista maaseudulla elettiin vielä pitkälti omavaraisesti ja maaseudun väestö joutui ostamaan tai vaihtamaan vain sellaisia työkalujen ja aseiden kaltaisia välttämättömyystuotteita, joita he eivät itse kyenneet valmistamaan. Vielä pitkälle 1900-luvun alkuun asti markkinat olivat pienet ja tarkkaan säädellyt, ja esimerkiksi Suomessa porvarikillat vahtivat tarkkaan, kuka sai harjoittaa minkäkinlaista elinkeinoa. Markkinoiden vapautuminen on uusi ilmiö, jonka hedelmistä vasta muutamat sukupolvet ovat päässeet nauttimaan. Nykypäivänä markkinoilla on – lähes kirjaimellisesti – oma mieli, joka muodostuu miljardeista kaupankäynnin yhteen liittämistä mielistä.

Toisin kuin luottamusta ja vastapalveluksia, rahaa on käytetty maksuvälineenä alle 10 000 vuotta ja sitä on tallennettu pankkeihin vain noin 4 000 vuotta. Nykyään turvaamme omaisuuttamme vakuuttamalla kaikenlaista lemmikeistä autoihin ja terveyteemme, mutta olemme tehneet niin vain muutamia satoja vuosia. Ensimmäiset varsinaiset vakuutus tuotteet kehitettiin todennäköisesti Genovan satamakaupungissa 1300-luvulla. Tähänkin asti erilaisia omaisuusjärjestelyjä ja talletuksia oli käytetty takaamaan, että laivarahdin kadotessa matkalle sen omistaja saisi osan menettämästään varallisuudesta takaisin. Vasta Genovassa vakuutus kuitenkin irrotettiin talletuksista ja kytkettiin vakuutusmaksuihin. Yrityksen omistuksen jakaminen osuuksiin, joilla voitiin käydä kauppaa, kehitettiin puolestaan 1500-luvulla Hollannissa, jossa sen ajan mahtava monikansallinen yritys Itä-Intian Kauppakomppania alkoi maailman ensimmäisenä yhtiönä antaa ihmisten käydä julkisesti kauppaa osakkeillaan. Tätä varten kauppakomppania myös

OTA TUNTEET JA TALOUS HALLINTAAN

Tekeekö ihminen talouspäätökset järjellä
vai tunteella?

Mitä miljonäärin mielessä liikkuu?

Voiko markkinoiden kulkua ennustaa?

Kuinka rikastutaan hitaasti
mutta varmasti?

Markkinat toimivat numeroiden avulla, mutta lopulta talous on tunnepeliä. Ahneus ja pelko saavat ihmiset ottamaan valtavia taloudellisia riskejä, mutta toisaalta pelko ja riskien karttaminen saavat ihmiset karttamaan rikastumista.

Markkinoiden muoto on lopulta ihmismielen muoto. Vaikka ihmiset toimivat taloudessa järjettömästi, he toimivat kuitenkin ennustettavan järjettömästi. Tämä kirja kertoo, kuinka ihmismieli toimii markkinoilla ja kuinka taloudessa menestyy, jos osaa ottaa taloustunteet hallintaan.

Lauri Nummenmaa (FT) on maailman johtavia aivotutkijoita. Hän toimii lääketieteellisen kuvantamisen ja mallintamisen professorina valtakunnallisessa PET-keskuksessa, jossa hän tutkii ja mallintaa aivojen toimintaa ja ihmisen päätöksentekoa.

