

JUST DON'T

JOHAN ANDERBERG

Just don't

OM KONSTEN ATT LÅTA BLI

ALBERT BONNIERS FÖRLAG

Tidigare utgivning

Flocken, 2021

På annat förlag

Cannabusiness, 2011

Arvfursten, 2014



Albert Bonniers Förlag
Box 3159, 103 63 Stockholm
www.albertbonniersforlag.se
info@albertbonniers.se

Översättning av författaren om inget annat anges.

Första tryckningen

ISBN 978-91-0-080236-3

© Johan Anderberg, 2025

OMSLAG Sigge Kùlhorn

TRYCK ScandBook, EU 2025

INNEHÅLL

Förord	7
Barometerknackarna	11
Zaleukos snara	23
Warren Buffetts klippkort	29
Lyndon Johnsons termostat	39
Den sölaktige romaren	47
De handlingskraftigas ideologi	53
Den farliga magkänslan	61
Patienterna som visste för mycket	77
Kansasprojektet	89
Den förlorade holländaren	105
Den sista telefonen	113
Ordförande Maos pilfinkar	119
Yellowstoneeffekten	127
Ett nytt sätt att tänka	135
George Washingtons kaffefat	145
Hundar, vargar och drakar	151
Källförteckning	161

Förord

Den 20 januari 2025 satt Donald Trump vid ett skrivbord som ställts upp i en arena i den amerikanska huvudstaden Washington. På skrivbordet låg en hög av dokument, omslutna av mappar i mörkt skinn, som väntade på hans underskrifter.

Bara några timmar tidigare hade hans andra presidentperiod påbörjats. Och nu, inför tusentals supportrar som samlats i arenan – som till vardags var hemmaplan för både hockeylaget Washington Capitals och basketlaget Washington Wizards – började Donald Trump sätta sin namnteckning på de olika dekreten. Efter varje underskrift kastade han ut pennan till den jublande publiken.

Underskrifterna blev starten på en period av intensivt beslutsfattande. På kort tid lyckades Donald Trump inleda ett par handelskrig och byta namn på ett stort vattendrag söder om USA medan han samtidigt försökte avskeda en stor del av de amerikanska statstjänstemännen. På tio dagar utfärdade han fler presidentordrar än de sju föregående presidenterna hade gjort på sina första 100 dagar.

Det var det här hans supportrar hade röstat för.

De hade röstat för handlingskraft.

Men även om Donald Trumps beslutsfrenesi var extrem, var den också fortsättningen på en trend. Den person som nyligen lämnat Vita Huset – Joe Biden – hade också utfärdat fler presidentordrar under sina första 100 dagar än sina föregångare under de senaste decennierna. Biden hade under sin mandatperiod också pumpat ut ett stimulanspaket på 1 900 miljarder dollar. I efterhand ansågs pengaregnet bära skulden för en galopperande inflation, men det gick i alla fall inte att beskyllda den åldrade Biden för någon passivitet.

Även Bidens partikamrat Barack Obama hade – enligt alla sätt att mäta – varit en aktiv president. Under sina åtta år hann Obama med allt från en stor sjukvårdsreform till att byta namn på USA:s högsta berg – från Mount McKinley till Denali.

När Donald Trump nu var president igen – efter ett uppehåll på fyra år – blev ett av hans första beslut att byta tillbaka namnet på det där berget.

I ett land där politiker och medborgare verkade mer polariserade än på länge, fanns det i alla fall en sak som alla föreföll överens om: att det var viktigt att åstadkomma saker. Att skapa förändring.

Att det var viktigt att agera.

*

Den brittiske filosofen Bertrand Russell gav på 1930-talet ut essäsamlingen *In Praise of Idleness*, som på svenska fick titeln *Till lättjans lov*. I bokens korta förord skriver Russell att vår värld lider av tron på att ”ett kraftfullt handlande är beundransvärt även när det är missriktat”.

Under det knappa sekel som förflutit sedan Bertrand Russell skrev det har ekonomer, läkare, historiker och psykologer på olika sätt gett honom rätt. De har kunnat visa hur mycket tron på det kraftfulla handlandet kostar oss – i pengar, i liv och i lidande. Hur vi utsätter oss för onödiga medicinska ingrepp, hur vi betalar stora summor pengar när vi gör meningslösa transaktioner på finansmarknaden och hur vi offrar människoliv i utsiktslösa krig – för att vi så gärna *agerar*.

Bertrand Russell var långt ifrån den förste som uppmärksammade hur kontraproduktiv människans handlingskraft kan vara. Genom historien har tänkare och filosofer i olika kulturer länge känt till värdet av att låta bli. Av att göra ingenting. Det är en idé som finns i buddhismen, inom stoicismen, hos greker och romare, hos Homeros, Cicero och Blaise Pascal för att bara nämna några.

Men det är också ett sätt att se på människors handlande som aldrig gått hem hos oss, som inte riktigt fått fäste i våra medvetanden.

Det är en lärdom vi vägrar att ta till oss.

Det märks kanske tydligast när vi går till val. Vi dras

lätt till ledare som lovar snabba och tydliga lösningar. Vi väljer gärna politiker som verkar handlingskraftiga.

Men tänk om det är helt fel sätt att tänka?

Förmodligen hade Bertrand Russell ogillat mycket av bevisföringen i den här boken. Medan han vände sig mot det kapitalistiska samhällets ändlösa fokus på arbete och produktion, kommer vi i de kommande kapitlen att få möta några av världens mest framgångsrika kapitalister – som byggt sina förmögenheter genom att göra så lite som möjligt.

För möjligheterna att dra nytta av människors irrationella handlande och ogenomtänkta beslut är helt enkelt enorma. Och för varje år som går verkar de bli större. I en värld som översvämmas av information – och därmed lockar oss till handling – öppnas ständigt nya möjligheter för den som vågar avvakta, för den som kan släcka driften att agera.

Det här är berättelsen om en enkel idé. Och om en svår konst.

Barometerknackarna

En vithårig man i chinos och polotröja vankade oroligt omkring på ett hotell i Los Angeles. Mannen – som detta år, 2018, fyllt 80 – följde bekymrat händelserna i världen. Han hade egentligen kommit till Kalifornien för att koppla av. Tillsammans med sin fru hade han checkat in på The Beverly Hills Hotel på Sunset Boulevard. Hotellet var en speciell miljö, som gjord för att gästerna skulle glömma det som pågick utanför väggarna. Den turkosgröna poolen omgärdades av bungalows, palmer och andra träd. Otaliga filmer och tv-serier hade spelats in här. Myterna om hotellet hade inspirerat Eagles när de skrev ”Hotel California”.

Trots miljön där inne kunde den gamle mannen inte släppa taget om världen utanför. Han var förmodligen inte ensam om det. Nyhetsrubrikerna de här dagarna varnade för att världens centralbanker var på väg att höja sina räntor, för att den amerikanska ekonomin var på väg in i en lågkonjunktur.

På östkusten, i New York, hade börserna redan börjat falla. Ungefär en tiondel av deras värde hade försvunnit på bara någon vecka. En jämförelse med andra historiska

perioder visade att det här var den sämsta december-månaden sedan 1931.

Var det början på ett större fall?

Allt det här oroade världens investerare.

Och det oroade även den vithåriga mannen.

Så han tog upp sin telefon och ringde till New York. I andra änden av luren svarade en garvad Wall Street-veteran som anförtrotts att förvalta en del av hans förmögenhet.

Var det dags att agera? Den gamle mannen föreslog för sin kapitalförvaltare att de på något sätt borde skydda sig mot nedgången. Borde de inte göra något?

Förvaltaren lyssnade medan mannen i Los Angeles talade.

Samtalet som ägde rum den här decemberdagen 2018 var ingen ovanlig händelse. Varje dag ringer förmögna människor över hela världen sina förvaltare eller mäklare och ber dem att köpa eller sälja värdepapper, baserat på olika känslor de fått eller på nyhetsartiklar de läst. Miljon-tals mindre välbeställda människor gör samma sak – men loggar istället in på sina nätbanker och placerar köp- och säljordrar själva.

Det som gjorde det här samtalet speciellt var vem den gamle mannen på hotellet var.

Han hette Jim Simons och var matematiker. Under sin tidiga karriär hade han passerat Berkeley, MIT, Harvard och National Security Agency – där han arbetade som kodknäckare – innan han blev chef för matematik-

programmet på Stony Brook University i New York.

I matematiska kretsar hade Simons blivit lite av ett namn på grund av sina insatser inom geometrin. Hans bidrag visade sig också användbara inom kvantteorin, och 1976 tilldelades han det amerikanska matematiksamfundets prestigefyllda Oswald Veblen-pris.

Men när Simons närmade sig 40-årsåldern gav han plötsligt upp sin akademiska karriär. Han ville uppnå en dröm. Han ville bemästra finansmarknaden.

Simons, som aldrig läst en enda kurs i finansiell ekonomi, sa upp sig från Stony Brook University och startade ett företag som han kallade för Monometrics. Hans affärsidé gick ut på att köpa och sälja värdepapper genom matematiska modeller. Målet var – som han beskrev det – att bygga ”ett rent system utan mänsklig påverkan”.

”Jag vill ha en modell som tjänar pengar medan jag sover”, berättade han för dem som ville lyssna.

Han var något på spåren.

*

I sekler hade finansmarknadens till synes oförklarliga svängningar attraherat olika tänkare. Den första boken om marknadens psykologi sägs ha författats av japanen och rishandlaren Munechisa Honma 1755. Han noterade att det framförallt var mänskliga känslor som fick priser att stiga och falla.

Samma insikt nådde långt senare den brittiske nationalekonomen John Maynard Keynes. I boken *The General Theory of Employment, Interest and Money* från 1936 förklarade han att en investering på aktiemarknaden värderades genom "utfallet av masspsykologin hos en stor mängd okunniga människor".

Det som skiljde aktieinvesteringar från andra investeringar var, enligt Keynes, lättheten med vilken människor kunde ändra sig. En entreprenör som byggde en fabrik, till exempel, satt inte dagligen och räknade ut värdet på sin investering. Han var fast med sin fabrik. Om han ville göra sig av med den skulle det medföra ett stort arbete med att hitta eventuella köpare.

Denna typ av investeringar, som Keynes kallade "gammaldags", var i stort sett oåterkalleliga. Men i den moderna, snabba, industrialiserade värld i vilken han levde hade människors känslor och tankar om framtiden plötsligt blivit centrala:

"Det är som om en bonde", skrev Keynes, "efter att ha knackat på en barometer på morgonen, skulle kunna bestämma sig för att dra tillbaka allt sitt kapital från jordbruksbranschen mellan 10 och 11 på morgonen, för att sedan bestämma sig för om han ska återvända till den lite senare i veckan."

När Jim Simons i slutet av 1970-talet började arbeta på sitt matematiska system var det barometerknackarnas känslöytringar han försökte beskriva. Från olika

universitet rekryterade han matematiker som lockades av samma gåta: gick det att hitta gömda signaler i marknadens brus av information?

Det fanns gott om material att utgå från. På alla världens börser fanns information sparad om vad människor hade köpt och sålt olika värdepapper för. Dag för dag. År för år. Genom att analysera den informationen försökte han och hans anställda hitta mönster som det kanske skulle gå att utnyttja. Det var som att de var finansiella arkeologer, eller kanske snarare gravplundrare.

Vissa saker de hittade var iögonenfallande enkla. Om de bara köpte en viss typ av värdepapper som gått ner dagen före – och sålde dem som gått upp – kunde de tjäna pengar på det. Det stämde inte alltid, men tillräckligt ofta för att det skulle vara meningsfullt.

Ibland handlade det om vilken dag i veckan det var. Måndagar brukade följa fredagens trend. Tisdagar innebar ofta att trenden inverterades. Den typen av veckodagsmystik fascinerade vid den här tiden forskare inom andra fält. I folkhälsovetenskapen noterade man att patienter hade en större risk att dö under helgerna. Vad de här effekterna berodde på var inte helt klart. Kanske var det så att professionella förvaltare sålde av lite av sina innehav på fredagar för att kunna koppla av på helgen. Kanske var läkare och sjuksköterskor trötta i slutet av veckan.

Men Jim Simons och de anställda på hans företag – som nu hade döpts om till Renaissance Technologies – brydde

sig inte riktigt om *varför* mönstren fanns. Syftet var ju att frikoppla investeringsbesluten från mänsklig påverkan.

Långsamt – väldigt långsamt – började arbetet ge resultat. 1990, två decennier efter att Jim Simons lämnat den akademiska banan förvaltade företagets fond 30 miljoner dollar. Det året gjorde de en vinst på 23 miljoner dollar. Och efter det tog det fart ordentligt. Åtta år senare, 1998, passerade de 1 miljard dollar i förvaltad kapital och gjorde en vinst på 628 miljoner dollar.

De fortsatte att generera oöverträffade vinster. Och det spelade ingen roll vad som hände i världen. Under finanskrisåret 2008 – när börserna föll handlost – växte fonden med 152 procent före avgifter.

Ju mer panik andra investerare fick, ju mer känslor de visade, desto mer verkade Jim Simons tjäna.

I slutet av 2018 hade Renaissance Technologies fond genererat sammanlagt 104 miljarder dollar i vinster. Det var med andra ord en väldigt rik man som gick omkring på The Beverly Hills Hotel den där decemberdagen samma år. Jim Simons förmögenhet uppskattades till 23 miljarder dollar. Han var inte bara världens rikaste matematiker. Han var också en av världens rikaste människor. Han hade ett eget jetplan, han var en av de största politiska bidragsgivarna i landet, och han finansierade forskning och utbildning för miljarder dollar.

Och han hade blivit så rik genom att låta sina algoritmer dammsuga upp de pengar som nervösa, euforiska,

panikslagna, räddhågsna, överoptimistiska och överpessimistiska investerare spelat bort genom sitt irrationella agerande. Han hade blivit så rik genom sin matematiska modell, genom att inte behöva fatta känslomässiga beslut.

Men nu stod han med en telefon i handen – med sin förvaltare i andra änden av luren – för att fatta just ett känslomässigt beslut.

Inte ens den man som av *Wall Street Journal* betitlats ”världens bäste investerare” kunde sätta sina känslor åt sidan den här dagen och låta bli att agera. Inte ens han undvek risken att förvandlas till en av Keynes barometerknackare.

Att bara ta det lugnt. Att bara låta bli. Hur svårt ska det vara?

*

I början av 2014 bestämde sig några forskare vid Harvard University och University of Virginia för att göra en studie. I ett omtalat experiment rekryterade de ett hundratal studenter och lät dem sedan sitta i ett rum i mellan sex och femton minuter – utan sina mobiler, utan några böcker, utan någonting. De fick bara sitta där ensamma med sina egna tankar ett litet tag.

Det är nog många som känner igen sig i vad försökspersonerna kände om sina minuter i rummet. De trivdes inte.

En majoritet av studenterna – 57 procent – sade att de hade haft svårt att koncentrera sig. Och ungefär hälften av dem tyckte överlag att det var en negativ upplevelse att sitta i rummet.

Men kanske var det den obekanta miljön i det psykologiska laboratoriet som hade skapat de här effekterna? Forskarna skruvade lite på experimentet. De lät studenterna göra samma sak en gång till – fast i sin hemmiljö – och rapportera in resultaten själva.

Det förändrade ingenting. Om något var koncentrationssvårigheterna nu ännu större. Många av studenterna rapporterade dessutom att de hade ”fuskat” genom att resa sig från stolen eller kolla på sina mobiler.

Forskarna upprepade experimentet med försökspersoner i andra åldrar och från andra delar av samhället. Återigen fick de samma resultat. Men i den tionde studien testade forskarna en ny idé. Om det nu var så svårt och jobbigt att sitta ner och göra ingenting – vad skulle hända om försökspersonerna fick möjlighet att bryta tristessen? Skulle de då göra det, även om det skulle innebära ett obehag?

Så i det rum där studenterna skulle sitta och tänka placerades en maskin. Om de tryckte på maskinens knapp fick de en elstöt.

Forskarna förklarade tydligt för deltagarna att experimentet handlade om att sitta och tänka – och att beslutet att trycka på knappen helt var upp till dem själva.

Ändå valde 67 procent av männen – och 25 procent av kvinnorna – att ge sig själv minst en stöt under den korta tid som de tvingades sitta i rummet.

När forskarna publicerade sin studie sammanfattade de vad de kommit fram till:

”De flesta människor verkar föredra att göra någonting framför ingenting, även om detta någonting är negativt.”

Jim Simons visste nog att det han ville göra den där decemberdagen i Beverly Hills var någonting negativt – att det var någonting framför ingenting. Åtminstone borde han ha vetat det. För det här var ju samme man som hade byggt sin förmögenhet på att utnyttja just den här typen av beteenden. Genom sina resultat hade han bevisat för människorna hur irrationellt – och ofta panikartat – de betedde sig på marknaden. Men utan sin matematiska modell var Simons bara en vanlig människa med en telefon i handen. I färd med att fatta ett panikartat och ogenomtänkt beslut.

Han var i färd med att ge sig själv en elstöt.

Den luttrade kapitalförvaltaren i New York gav honom ett tydligt råd: Vänta ett tag. Vänta tills det har lugnat ner sig.

Det där är ett meningsutbyte som ägt rum vid otaliga tillfällen mellan olika aktörer på finansmarknaden. Någonting dramatiskt händer i världen. Du känner att du måste göra *något* medan en rådgivare uppmanar till lugn.

Men det är lätt för en utomstående att ge sina råd. Det är ju inte dennes egna pengar.

Det här var Jim Simons förmögenhet, som inte bara gav honom en extravagant livsstil, delar av den hade också lovats bort till välgörenhetsorganisationer, lärarlöner, forskningsprojekt och annat. Han ville inte förlora mer av den.

Till sist gick Jim Simons med på att följa förvaltarens råd. Och en dag senare hade oron på marknaden börjat lägga sig. Och Simons förmögenhet fortsatte att växa – som den hade gjort i decennier – just för att han inte agerade.

*

I boken *The Man Who Solved the Market*, som berättar historien om Jim Simons liv, återger författaren Gregory Zuckerman telefonsamtalet mellan Simons och hans förvaltare.

Det är ”våldigt ironiskt”, skriver Zuckerman, att den man som löste marknadens gåta – som boktiteln antyder – nu hemföll åt samma panikbeteende han tjänat så mycket pengar på att utnyttja.

När Harvard- och Virginiastudien publicerades i tidskriften *Science* i juli 2014 fick den stor uppmärksamhet. Den refererades i *Time*, hos *BBC* och *NBC*, i *Los Angeles Times*, *Scientific American*, *Wired*, *New York Post* och så vidare.