



GÖTEBORGS
UNIVERSITET

**INSTITUTIONEN FÖR SOCIOLOGI
OCH ARBETSVETENSKAP**



**INSTITUTIONEN FÖR SOCIOLOGI
OCH ARBETSVETENSKAP**

KOLLEKTIVT BETEENDE PÅ FINANSMARKNADEN

En sociologisk undersökning av Game Stop
fenomenet

Faris Devic

Examensarbete för
Kandidat i sociologi,
15 hp:

Handledare:
Jane Pettersson

Termin/år:
Höstterminen 2021

Abstract

Studien undersöker diskussionsforumet Reddit i samband med att en grupp på forumet bestämt sig för att massköpa Gamestops aktie. Författaren ämnar i studien svara på frågan, hur gruppen skapade en kollektiv identitet och vidare vilka skäl deltagarna gav för köpen. Metodologiskt är studien kvalitativ där författaren använder sig av en tematiskt innehållsanalys för att skapa förståelse för diskussionen på forumet. Med stöd i forskning kring kollektiv beteende och Randall Collins ritual-teori analyseras empirin. Slutsatsen visar att den bild som traditionellt ges av nationalekonomer, där individen beskrivs som rationella nytto-maximerande, kan ifrågasättas. Studien visar i samband med detta att interaktionen, i detta fallet på forumet, utgör en central del i det sätt som individen påverkas i sina beslut.

Titel: Kollektivt beteende på finansmarknaden

Författare: Faris Devic

Handledare: Jane Pettersson

Examinator:

Typ av arbete: Examensarbete för kandidat i sociologi, 15 hp

Tidpunkt:

Antal tecken inkl. blanksteg: 67 701 (inkl blanksteg, exkl bilagor, innehållsförteckning och förord)

Syfte och frågeställningar:

Syftet med föreliggande studie är att undersöka gruppens diskussion på forumet och bidra med kunskap i fråga om vilka drivkrafter deltagare i kollektivet angav för de köp de gjorde. Detta ska göras genom att fokusera på gruppens sätt att skapa en gemensam identitet och vilka verktyg gruppen använde i denna process. Syftet är vidare att visa vilken inverkan interaktionen har på de enskilda deltagarna.

Redan här kan konstateras att det på diskussionsforumet formades en kollektiv identitet bland deltagarna och utifrån det kommer studie behandla följande frågeställningar:

- på vilket sätt kom denna kollektiva identitet till uttryck?
- Vilken roll spelade Game Stop-aktien för skapandet av en sådan identitet?
- vilka skäl angav deltagarna för sina köp?

Metod och material: Kvalitativ innehållsanalys med material från internet

Huvudresultat: Individer på finansmarknader tenderar att påverkas av sin sociala miljö.

Nyckelord: kollektivt beteende, ekonomisk sociologi, interaktion online, Reddit, ritualer

Förord

Grekisk mytologi förtäljer att den av Zeus och Alkmene födda son, hjälten Herakles, som straff för att under ett rus haft ihjäl sina söner, fått söka bot hos oraklet i Delfi. Enligt oraklet skulle Herakles utföra de så kallade tolv stordåden åt sin kusin Eurystheus och det är i det andra stordådet som Herakles föreskrivs att bekämpa den lerneiska Hydran nära nymfen Amymone. Hydran var känd för att genom sin andedräkt kunna sprida död omkring sig och att den hade nio huvuden till antalet. Varje gång Herakles högg av ett av huvudena, växte två nya fram. Genom sin list och en hjälpare lyckades Herakles döda hydran och något liknande kan mitt modus i detta arbete karakteriseras. För varje bok jag kom över slutade det med att min läslista fylldes tiofaldigt och en stor del av tiden har lagts åt att försöka avgränsa ämnets vidd.

När jag läste min grundkurs i sociologi kunde jag inte tänka mig att jag en tid senare skulle skriva min kandidatuppsats i ekonomisk sociologi, lika lite kunde jag förutspå att sociologer skulle återuppta koncept som sedan länge förlagts till "historiens skräphög". Upprinnelsen till studien står att finna i dessa nya arbeten av bland annat Michael Borch vid Copenhagen Business School som visat på kollektivets återaktualisering i samhällsvetenskaperna. Hit hör också det nya intresse för individens icke-förnuftiga sidor som rönt stor uppmärksamhet med företrädare som Randall Collins inom samhällsvetenskaperna.

Det är med Hegels bevingade ord först i skymningen som Minerva sprider sina vingar.

Jag vill här ta tillfället i akt och tacka min handledare Jane för alla de värdefulla råd och kommentarer hon kommit med till arbetet, samtidigt ska jag framhålla att det är jag som slutgiltigen godkänt allt som sedan publicerats och därmed ska samtliga frågor som rör studien adresseras till mig. Jag vill också tacka de behjälpliga lärarna vid Sociologiska institutionen vid Göteborgs universitet och kurskamraterna vid granskningsseminariet.

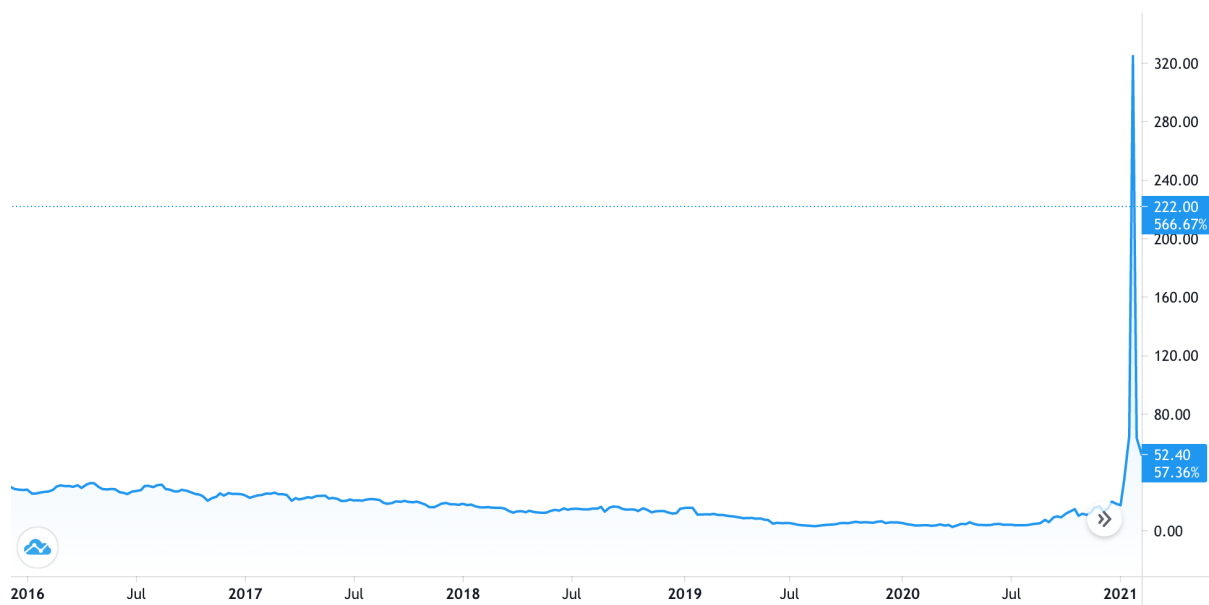
Faris Devic
Bergsjön, Göteborg, juni 2021

Innehållsförteckning

Förord	5
Inledning	8
Bakgrund	9
Syfte och problemformulering	10
Vanliga termer	10
Tidigare forskning	11
Inbäddning och emotioner	11
Beslut och rättfärdigande	12
Pengar	15
Sociala rörelser	16
Digitala rörelser	17
Övergång	20
Kollektivt beteende	21
Teori	27
Tensional individuality	27
Ritualer	28
Metod	31
Kvalitativ metod	31
Innehållsanalys	31
Urvalsprocess och tillvägagångssätt	34
Validitet och reliabilitet	37
Etik	38
Analys	40
Vi	40
De	42
Härkning	44
Skäl	46
Sammanfattande diskussion	49
Framtida studier	50
Referenslista	51
Bilaga 1	56

Inledning

Game Stop fenomenet är det namn media givit ett omtalat börsfenomen i början av året 2021. I fenomenet ligger ömsom en akties drastiska prisuppgång ömsom en diskussion på ett forum som tog fart parallellt med prisuppgången. Det var GameStops aktie som i början av året gick från att ha kostat 11 dollar till att den kostade 450 dollar styck, en ökning på 2500 % [se figur 1] och kan jämföras med 2,94 % som är en genomsnittlig årsprisökning på NASDAQ-börsen. Jämsides med denna drastiska prisökning började en diskussionsgrupp på forumet Reddit tilldra sig medial uppmärksamhet, bland annat skrev Svenska Dagbladet “GameStop köparna liknar en sek” (SvD datum). Fenomenet uppmärksammades också från politiskt håll, bland annat publicerade Socialdemokratiska ungdomsförbundet ett inlägg på instagram med undertexten “Var med och ge ett finger till Wall Street! Vi lottar ut fem GameStop aktier.” (Instagram 2021). I media beskrevs fenomenet som en kamp mellan David och Goliat och det är denna kamp föreliggande studie ämnar undersöka. Men först fordras en bakgrund.



[Figur 1] www.tradginview.com

Bakgrund

Studier av finansmarknaden har i huvudsak företagits av nationalekonomer och ser man på GameStop fenomenet med ett par ekonomiska glasögon framträder följande; På aktiemarknaden, som utgör en del av finansmarknaden, handlas aktier mellan köpare och säljare och primärt sätts priset utifrån utbud och efterfrågan. Ju färre aktier som existerar, givet att de är efterfrågade, desto lägre utbudet är, desto mer ökar efterfrågan och därmed priset. Varför vill man då köpa aktier? För att tjäna pengar. Hur resonerar man kring den kommande prisutvecklingen? Med nationalekonomen Klas Eklunds ord handlar aktiehandel om att köpa aktier som man tror kommer att öka i värde i framtiden och ett sätt att är att skapa sig en uppfattning om bolagets bakgrund (Eklund 2013). Låt oss nu ta en titt på GameStop AB som bolag och vilka förväntningar man hade om dess framtid. I Figur 1 framgår att bolaget legat på ett relativt låg nivå de senaste 5 åren och tar man hänsyn till stora strukturomvändningar såsom butiksdöden och inte minst pandemins inverkan, kan man sluta sig till att prognosen var negativ. Detta konstaterade också ett flertal börsanalytiker och därmed uppstår frågan, om man från flera håll konstaterat att Gamestop inte har en ljus framtid i sikte, varför ökade priset på densamma?

Vi nödgas här lämna det nationalekonomiska ramverket, men innan vi gör det helt och hållet vill jag nämna en för sammanhanget viktig term; blankning. Att blanka en aktie går kortfattat ut på att ett bolag satsar pengar på en aktie för att man tror att den ska minska i värde och den logiska konsekvensen av detta blir att om aktien istället skulle öka i värde, förlorar den personen som blankat aktien sina pengar. Givet den negativa prognos GameStop som bolag hade ådragit sig valde ett antal bolag att blanka aktien och det var precis detta som forumet på Reddit hade uppmärksammat. Deltagarna på forumet började tala om att "krossa Wall Street" genom att mass köpa aktien och vi närmar oss nu en förklaring till varför priset på aktien ökade. I den följande undersökningen kommer diskussionsgruppen primärt undersökas.

Syfte och problemformulering

Syftet med föreliggande studie är att undersöka gruppens diskussion på forumet och bidra med kunskap i frågan vilka drivkrafter deltagare i kollektivet angav för sina köp. Detta ska göras genom att fokusera på gruppens sätt att skapa en gemensam identitet och vilka verktyg gruppen använde i denna process. Syftet är vidare att visa vilken inverkan interaktionen har på de enskilda deltagarna.

Redan här kan konstateras att det på diskussionsforumet formades en kollektiv identitet bland deltagarna och utifrån det kommer studie behandla följande frågeställningar:

- på vilket sätt kom denna kollektiva identitet till uttryck?
- Vilken roll spelade Game Stop-aktien för skapandet av en sådan identitet?
- vilka skäl angav deltagarna för sina köp?

Vanliga termer

Aktie = en andel i ett bolag.

Blankning = “Blankning innebär att du säljer aktier som du inte äger. Du säljer aktierna därför att du tror att aktiernas kurs ska sjunka. Du lånar aktierna och säljer dem till en köpare. Sen köper du tillbaka värdepapperna till ett förhoppningsvis lägre pris och återlämnar dessa till ägaren. Om återköpspriset är lägre än försäljningspriset när du köper tillbaka aktierna, inklusive kostnader, så har du gjort en vinst.

Blankning innebär en relativt stor risk. Vid vanliga aktieköp finns en begränsad risk, en placering blir aldrig värd mindre än noll kronor. Vid blankning kan en aktie i princip stiga hur mycket som helst pga. av en kursuppgång och du måste då kunna betala den aktuella kursen.” (Konsumenterna 2021).

GME = Gamestops aktie.

NASDAQ = Ska här förstås som börsen i New York.

Börs = Marknadsplats för värdepappershandel.

Tidigare forskning

Jag kommer i det följande inleda med en presentation av ett antal studier som behandlat ekonomiska frågor från ett sociologiskt och ett socialpsykologiskt perspektiv. Första delen kommer redogöra för de arbeten som undersökt individen och den andra delen kommer istället fokusera på grupper. Ska läggas till att jag gör en skillnad mellan teori och tidigare forskning och förhållandet mellan de ska förstås som följande; tidigare forskning föregår teorin då det är primärt teorin som står i fokus i analysen. Detta innebär emellertid inte att tidigare forskning inte kan förekomma i analysen.

Inbäddning och emotioner

Begreppet “inbäddning” presenterade sociologen Mark Granovetter (1985) som ett led i ett förnyat intresse för individens roll i förhållanden till marknaden, och tar sikte på den ständigt förändrade omgivning som influerar individens ekonomiska beslut. Artikeln blev stilbildande för den nya ekonomiska sociologi och med tiden började fler delbegrepp utvecklas såsom politisk och kognitiv inbäddning. Med politisk inbäddning menas den inverkan politiken i form av formella beslut har på individens eller företags möjligheter att orientera sig på marknaden, man har till exempel uppmärksammat olika maktförhållanden som finns mellan olika parter och aktörers möjligheter att hävda sina intressen på marknaden (Furåker 2005). Med kognitiv inbäddning har man uppmärksammat vissa “mentala processer som begränsar den ekonomiska rationaliteten” (Azarian, Daoud och Larsson 2014: 51) där Zallooms (2003) etnografiska studie och Pixleys (2004) studie rörande tillitens roll för marknaden ska nämnas. En studie som är relevant i relation till mitt syfte är Hassoun (2005), studien är etnografisk och studerar en grupp investerare på Paris aktiemarknad (Paris Stock Exchange). Författaren visar i studien hur emotioner alltid är närvarande i gruppens resonemang för vilka beslut de tar och menar att

finansmarknaden är det ställe där känslor tydligast synliggörs. Författaren konkluderar med förljande slutsat, “restrictive social norms do not apply here and the expression of the passions is an integral part of the interpersonal and linguistic environment” (Hassoun 2005: 113). Resultatet implicerar att om man har ett intresse för att få syn på emotiva uttryck och symboler, är finansmarknaden ett lämpligt undersökningsobjekt. Den visar också på att emotioner är allestädes närvarande på finansmarknaden och att de snarare måste förstås som en naturlig del av individen.

Beslut och rättfärdigande

Hittills har vi konstaterat att de handlingar individen företar inte sker i ett vakuum, tvärtom är de alltid inbäddade i ett sammanhang och till bilden hör också de emotioner som individen tvingas förhålla sig till. Detta föranleder frågan, varför handlar individen som de gör? Beckert och Aspers (2011) visar i sin studie att individer är redo att exempelvis lägga pengar på det som de värdesätter men att värdesättningen i sig inte nödvändigtvis måste bygga på ekonomisk nyttomaximering. Ett exempel är personer som är ovilliga att till exempel köpa lunch ute för att de inte vill slösa pengar men samtidigt inte är snåla när det kommer till större köp såsom hus eller bil. Det är tydligt att det som precis beskrevs inte kan förstås utifrån en ren ekonomisk rationalitet, med det inte sagt att beslutet måste vara oförnuftigt. Boltanski och Théveno (2006) gör i sin studie en typologi över olika “världar” eller logiker som människor hänvisar till i olika situationer. De utvecklat bland annat koncepten “The Inspired world” och ”The Civic World” och menar att när en person förklarar varför de handlar på ett visst sätt, gör de det alltid inom någon av dessa världar. I den första världen står inspiration eller ”feelings and passions” i centrum, skälet till varför man till exempel tar ett bad eller köper en bil förklaras genom att hänvisa till den exaltering, spänning, rädsla eller fascination man kände inför beslutet och till denna värld hör också risktagande där individen ser sig som en fri, självständig ”artist” som skapar sin värld, en ”Vagabondage of the mind” (Boltanski och Thévenot 2006: 162). I ”The Civic World” är det istället individen som en del av ett kollektiv som står i fokus, till dem skäl man hänvisar till hör ”the general Will” där individen hänvisar till det som kollektivet kommer ha nytta av. ”In the civic world, the worthy beings are the

masses and the *collectives* that assemble and organize them” (ibid: 186). Som beskrevs ovan menar författarna att vi människor, i våra olika handlingar, hänvisar till olika logiker för att rättfärdiga våra beslut. Smiths (2011) bidrag utgörs av ett empirisk exempel på hur investerare resonerar kring varför de väljer att handla med optioner. Han pekar särskilt på spänningen och den delade-erfarenheten som viktiga skäl till att vilja vara en del en grupp som investerar. Vi kan här se den emotionella aspekten återigen uppmärksammas där individen vill vara en del av finansmarknaden och där emotioner kan sägas spela en inte så liten roll i beslutet. En annan lärdom vi kan dra från Smiths studie är den som han benämner “shared-knowledge” och som syftar till den kunskap individen delar med andra i gruppen, vi kommer återkomma till denna grupp-aspekt nedan.

Pengar

Pengar är ett betalningsmedel men studier av bland annat Zelizer (1994) och Ardalan (2003) har visat att pengar också har en social sida som kan användas i relationer mellan människor. Här har Ardalan bland annat framhållit pengar som ett sätt att ”etablera en social identitet” och ett sätt att ”hantera känslomässiga konflikter” (ibid). Zelizer (1994) visar att vi i våra beslut att värdesätta vissa saker också ger upphov till moraliska ställningstaganden. Till saken hör också de studier som visar att vi människor har olika förhållningssätt till pengar beroende på varifrån pengarna har sitt upphov, Hedenus (2011) visar exempel att den undersökningsgrupp hon studerade hade lättare spendera pengar man vunnit på lotto. Det är samtidigt mindre social acceptabelt att slösa barnbidraget på alkohol, samtidigt visar studier det är möjligt att ”tvätta” eller ”rena” pengar genom att göra något moraliskt gott, till exempel donera till fattiga (ibid).

Studierna visar sammantaget en bild av individen som alltid en del av ett större nätverk där emotioner inte har en liten betydelse i de beslut hon tar. Samtidigt måste man förstå individen som just social vilket innebär att till exempel pengar kan ha andra funktioner än enbart som

betalningsmedel. Om individen värdesätter något särskilt är hon också redo att riskera något för att få tillgång till det hon värdesätter och frågan varför individer värdesätter en viss sak gör sig påmind. Ovan har mitt mål varit att uppmärksamma individen ur ett ekonomiskt-sociologisk perspektiv, samtidigt står det klart att individens omgivning har en betydande inverkan på individens beslut. I det följande ämnar jag förstå den ovan beskriva individen i ett gruppsammanhang.

Sociala rörelser

Om man gör en uppdelning mellan fysisk interaktion och digital interaktion (interaktion som sker på till exempel sociala medier) på finansmarknaden kan man konstatera att huvuddelen av studierna koncentrerats till den fysiska interaktionen (Hertz 1998; Zaloom 2006; Preda 2009). Studier rörande digital interaktion på finansmarknaden är ytterst sällsynta, däremot har mycket forskning lagts på dessa aspekter separat, det vill säga, på digital interaktion å ena sidan och på finansmarknaden å andra sidan. Därför kommer jag här fokusera på de studier som berört den digitala interaktionen, dess föregångare och framförallt vad forskningen säger om interaktionens betydelse för individens ekonomiska handlanden.

Med avstamp i en klassisk definition kan man förstå sociala rörelser som “a network of informal interactions between a plurality of individuals, groups and/ or organizations, engaged in a political or cultural conflict, on the basis of a shared collective identity” (Diani 1992: 13). Studiet av sociala rörelser har sin grund i den uppdelning man redan på 60-talet gjorde mellan kollektivt beteende och kollektivt handlande och skillnaden kan förenklat förstås i att den senare, till skillnad från den förra, utgår från en rationell nyttomaximerande individ. Denna uppdelning kommer jag återkomma till längre ner, här vill jag enbart nämna att en av de förutsättningar som möjliggjorde utvecklingen av kollektivt handlande-synsättet var deras kritik mot kollektivt beteende-synsättet i frågan om anonymitet. Kritiken gick ut på att företrädarna för kollektivt handlande-synsättet menade att studiet av kollektivt beteende förutsatte att de samlade individerna som studerades var anonyma inför varandra och detta kunde man visa empiriskt och här menar jag att frågan om anonymitet återigen blir aktuell i och med vår tids digitala rörelser. Precis som samhället har sociala-rörelser studiet utvecklats och en allt ökande teknifiering av de allmänna mötesplatserna har givit upphov till alternativa teorier.

Digitala rörelser

Van Laer och Van Aelst (2010) har i sin studie lyft fram sociala rörelsers anpassning till den digitala sfären och vilken betydelse detta har på interaktionen, konflikten och den gemensamma identiteten. Det är i huvudsak den lätthet som numera präglar anslutningen till digitala rörelser genom till exempel att enbart ha ett inlogg och som en konsekvens av detta kan dessa digitala rörelser bli mycket större på kort tid, till skillnad från traditionella sociala rörelser. Författarna identifierar en utmaning i det faktum att de nämnda egenheterna hos digitala rörelser gör att gränserna för vad som är en rörelse och inte uppkommer - kan en rörelse inbegripa hur många individer som helst? Och vilken betydelse har deltagarnas engagemang? Som ett sätt att möta denna utmaning har Bennet och Segerberg (2012) myntat begreppet "Connective action" och kan förstås som den betydelse de enskilda deltagarna har i digitala rörelser jämfört med vilken betydelse de har i de traditionella rörelserna. Deltagarna engageras primärt "with issues largely on individual terms by finding common ground in easy-to-personalize action frames that allow for diverse understandings of common problems to be shared broadly through digital media networks" (Bennet, Segerberg och Walker 2014: 233). Jag kan här identifiera två konsekvenser av denna observation, delvis öppnar detta upp för en större differentiering där man öppnar upp för mer personliga symboler (och motiv) och ser styrkan i det. Alternativt innebär detta att rörelsen slutar vara en rörelse utan enbart en samling av olika individer med olika symboler och motiv. Med denna dubbelhet i åtanken kan man summera det som hittills sagts om digitala rörelser enligt följande; de digitala rörelserna skiljer sig från de traditionella sociala rörelserna i deras potentiella storlek, lättanslutning och möjlighet till personliga uttryck bland deltagarna.

Att använda sig av "frames" och "ideologies" har inom sociala rörelsen varit vanligt som ett sätt att beskriva den meningsskapande processen för till exempel deltagare i sociala rörelser (Johnston 2014: 15ff) och frågan om deltagarnas eventuella förberedelser blir här intressant. Bennet och Segerberg (2012) gör gällande att denna förberedande process som kan innebära att innan exempelvis en demonstration sätta sig in i ett teoretisk ramverk, träffas och ordna skyltar eller planera vägen, lättare negligeras om anslutningen sker i samma stund som man blir varse demonstrationen i frågan. Eftersom kommunikationen på internet primärt sker bakom skärmar är det genom skrivna och delvis det bildliga materialet som deltagarna kommunicerar med varandra och ett exempel på den senare är en meme. Det handlar oftast om en bild på någonting och som fångar en viral företeelse, författarna definierar en meme som "a symbolic packet that travels easily across large and diverse populations because it is easy to imitate, adapt personality and share broadly with others" (ibid: 745). En meme är alltså lämpat att löpa genom "large and diverse populations" för att det är lätt att imitera och personalisera och en förutsättning för att en meme ska kunna spridas är interaktion mellan individer. En annan studie som tar fasta på interaktionens betydelse i digitala rörelser är Gerbaudue (2012) som beskriver "movements of the square" och ger Occupy Wall Street som ett exempel på en sådan rörelse. En square-movement är en rörelse som upptar en offentlig plats, saknar en tydlig ledare, "emphasis inclusiveness" och har en tro på demokrati och rättvisa (Kavada 2015: 874) och även om uttrycket kommer från Gerbaudue (2012) är det Kavada (2015) som studerat fenomenet empiriskt. I sin studie studerar Kavada (2015) Occupy Wall-Street- rörelsen och försöker binda konceptet om "movement of the square" till en digital plattform och redogör för hur rörelsen genom sitt sätt att använda texter och symboler, skapar en kollektiv identitet som sedan används i mobiliseringen mot Wall Street. Vad dessa studier har gemensamt är att de framhåller interaktionen mellan deltagarna som en förutsättning för att sprida ett budskap, budskapet kan variera men det väsentliga är att interaktionen möjliggöra spridningen.

Övergång

Ovan har jag försökt visa vad tidigare studier kommit fram till i anslutning till frågan om varför människan tar de beslut hon tar och vilken inverkan kollektivet har på detta beslutsfattande, samtidigt kvarstår det faktum att jag inte funnit någon tidigare studie som valt att studera ett diskussionsforum på nätet i anslutning till en så drastisk aktieuppgång som jag beskrev i inledningen. Till saken hör också den kritik som utgångspunkten för sociala rörelser-studier tilldragit sig, en av dessa kritiker är sociologen Christian Borch som konstaterat att:

“Instead, many scholars devoted to social movement studies and collective behaviour theory then argued that collective formations are more adequately understood as means through which individuals pursue what they perceive as reasonable, just and rational goals, in which their sense of individuality and goal-orientation is never lost in the amassing” (ibid: 12).

De brister som sociala-rörelser studier har är i första hand knutna till frågan om huruvida grupper har ett bestämt syfte och om alla deltagarna kan sägas agera rationellt inom ramen för gruppen, detta problem bemöter teorier om kollektivt beteende. Här ska tilläggas att den litteratur som överhuvudtaget omtalar inriktningen kollektivt beteende ofta gör det som ett sätt att dela upp forskningen i två läger, som jag nämnde tidigare, ett med fokus på kollektivt beteende och ett med fokus på kollektivt handlande (Collective behaviour/Collective action) (Johnston 2014: 28). Skillnaden kan förstås däri att kollektivt handlande, som kan sägas utgöra den grund varpå sociala rörelserstudiet står, “is an extension of normal political contention” (Johnston 2014: 29). Sociala rörelser förstås alltså inom denna tradition som en organiserad samling individer som i sin strävan, samlas kring ett mål och agerar därmed. Kollektivt beteende är den andra tradition som snarare bygger på insikten i människans handlingar inte sällan har en icke-förnuft grund. Därom ämnar jag fortsätta.

Kollektivt beteende

Christian Borch har i (2012; 2020) velat “reassess Crowd Theory” (Borch 2020: 11). I sina studier utgår Borch från Gabriel Tarde, en tidig sociolog som angav “imitation” som ett svar på frågan vad som konstituerar den mest grundläggande sociala egenskapen. Tarde beskriver samhället i allmänhet och kollektiv i synnerhet som bestående av individer som imiterar varandra. Tarde är också bekant för att ha diskuterat sociologins roll som vetenskap med Emile Durkheim där den senare menade att det är “sociala fakta” som utgör sociologins studieobjekt. En som inspirerades av Tarde är Gustave Le Bon som med sin publiceringen av Massans psykologi (1895/1912) inledde studiet av Folkmassan. LeBon beskriver i sin skrift hur individen “sugs in” i massan och att massan därigenom bildar en “mental enhet” som gör att individen kan “känna, tänka och handla på ett helt annat sätt, än de skulle känna, tänka och handla om var och en av dem vore isolerad.” (Le Bon 1895/1912: 28). Borch menar att det finns en linje mellan Le Bon och sociologen Herbert Blumer som i sina studier presenterade en teori om kollektivt beteende. Blumers teori är mer sofistikerad än Le Bons i det att han dels differentierar begreppet massan till ett antal, såsom “the crowd, the public, the mass och the social movement” (McPhail 1989: 411) och visar däri hur kollektivet, genom en gemensam målsättning, påverkar individen till handling. Det är en “revival” av dessa ideér som Borch åtar sig och det är snarare ett nytt sätt att förstå dessa teoretiker, än en ny teori, som Borch presenterar. Få studier har berört detta mass-psykologiska perspektiv (Arnoldi och Borch 2007), jag kommer här redogöra för två stycken.

I sin studie tillämpar Fenzl, Pelzmann och Brudermann (2013) ett mass-psykologiskt perspektiv på finansmarknad där de, utifrån tidigare arbeten (Fenzl 2009; Malik 2010), gör en uppdelning mellan en första ordningens massfenomen och andra ordningens massfenomen. Den första ordningens massfenomen tar sikte på den subtila, långsamma och ofta ogreppbart faktorer som ”generally involve a shift in social mood or human thinking” och hit hör till exempel långsamma ekonomiska förändringar såsom ökar kreditskuldssättning eller attitydförändringar på finansmarknaden. Den andra ordningens massfenomen omfattar snabba förändringar som ger effekt direkt, till exempel ett drastiskt fall på börsen eller när en stor grupp väljer att massköpa en aktie. Dessa tillsammans ger upphov till fenomenet ”social contagion” (social smitta) där individerna, genom att förhålla sig till varandra, också därmed härmar varandra. Vad artikelförfattarna i grunden visar är hur stora förändringar samspelar med mindre förändringar och hur de tillsammans kan utgöra ett verktyg i sättet att förstå hur kollektivet handlar i paniksituationer.

Stäheli (2006; 2007) har i sina arbeten bidragit till den pågående teoriutvecklingen på området ”Crowd behaviour” och fokuserar i (2006) på hur man idag kan förstå folkmassan. Metoden är en semantisk analys där syftet är att visa varför ”crowds proves to be so attractive for describing financial speculation” (ibid: 272). Studien visar att när Crowd-begreppet utvecklades under sekelskiftet 1900 skedde detta med i och med det moderna samhällets genombrott och så beskrivs folkmassan som egalitär i det avseendet att det inte tar hänsyn till sociala barriärer såsom klass eller andra hierarkier. För det andra utvecklas folkmassan på finansmarknaden med ett ”the hope for future wealth”-tankesätt där man hyllar framtida möjligheter och samtidigt ”constrating the force of traditions”. Och för det tredje sker identifikationen i ”future prosperity” där folkmassan i sina handlingar hänvisar till ett ljusare framtid.

Vad Stäheli (2006) och Fenzl, Pelzmann och Brudermann (2013) har gemensamt är att de visar att kollektivet och finansmarknaden har ett så tätt samband. Så kan man till exempel uppmärksamma fenomenet social smitta och härmning i kollektiv bättre än de verktyg sociala-rörelser studiet gör gällande. Slutligen är frågan om anonymitet intressant då tidigare studier i kollektivt beteende menat att individer i större till exempel massdemonstrationer var anonyma, detta visade sociala rörelser-studier genom empiri att de inte var anonyma utan att de oftast var bekanta på olika sätt. Eftersom studier i digitala rörelser nu angriper internetbaserade diskussionsforum har återigen frågan om anonymitet i kollektiven blivit aktuell.

Teori

I det följande ämnar jag beskriva den lärdom som Christian Borch presenterat i sina arbeten och sedan beskriva Randall Collins teori om interaktionsritualer, slutligen kommer jag visa hur dessa kan sammanföras.

Tensional individuality

Som jag var inne på ovan kan Christian Borch och hans kollegor inte sägas presentera en nya teori, man ska snarare förstå deras insats i det att de återupplivar en teoriarsenal som alltför mycket hamnar i skymundan de senaste decennierna (Borch 2020; Borch 2017; Borch 2007). Vad som står i fokus är Collective behaviour (kollektivt beteende) och traditionen kan sägas ha sin utgångspunkt i publiceringen av Gustave Le Bons, Massans psykologi (1895). Borch gör en idéhistorisk exposé över det sätt varpå man teoretiserat kring kollektivet och individens roll i kollektivet och identifierar en linje mellan Le Bon och Herbert Blumer. Sammanfattat finns det här en linje som utvecklat konceptet kring kollektivt beteende och en av lärdomarna som man ur Borch kan dra finns i termen "tensional individuality". Han definierar termen som "The concepts core idea is that individuality is given in a tensional relationship between mimetic features and anti-mimetic ones" (Borch 2020: 5). Huruvida individen är "mimetic" eller "anti-mimetic" är ett sätt att angripa den för sociologin klassiska frågan, är det individen eller samhället som styr individen eller samhället? Om vi som individer är mimetiska innebär det att vi i våra handlingar ser andra individers handlingar och handlar därmed. Om vi är anti- mimetiska innebär det att vi handlar oberoende av vår omgivning. Det som nu sagts ska förstås som en förutsättning för att konsekvent förstå Randall Collins teorier.

Randall Collins har i ett antal verk presenterat en bred sociologi, jag kommer inom ramen för denna studie i synnerhet använda mig av Collins (2004; 2008). I fokus står Collins teori om interaktionsritualer (the mutual-focus/emotion-entrainment).

Ritualer

Den teori som Collins utvecklar kan förstås som en syntetisering av Durkheims mikrosociologi och den symboliska interaktionismen, och bygger vidare på arbeten av Erving Goffman och Herbert Blumer. Detta är viktigt i sammanhanget då det visar på varför Borchs bidrag till Collins teori är konsekvent och att teorierna har flera likheter och därmed kan befrukta varandra. I sitt angreppssätt är Collins bred och vill ytterst kunna förklara allt med hänvisning till ritualernas funktion i det sociala livet, men vad som gör honom särskilt lämpad för denna studie är det fokus han lägger på den sociala interaktionen. Collins menar att ritualer fyller rollen som det "klister" som håller ihop grupper eller samhällen och identifierar fyra villkor som krävs för att en lyckad interaktionsritual ska uppstå:

1. Deltagarna måste vara samlade (group assembly)
2. Deltagarna måste avgränsas från icke-deltagarna och därmed skapa en känsla för ett Vi (barrier to outsiders)
3. Deltagarna måste rikta sina handlingar mot ett gemensamt mål (mutual focus of attention)
4. Deltagarna måste dela en gemensam "sinnesstämning" eller upplevelse (shared mood) (Collins 2004: 48).

Collins menar att alla villkoren förstärker varandra ömsesidigt men att det är villkor 3: att deltagarna riktar sina handlingar mot ett gemensamt mål och villkor 4: att deltagarna delar samma sinnesstämning, som i synnerhet förstärker varandra. Här ska också påpekas att det initiala syftet med att kollektivet samlas inte är viktigt, en lyckad interaktionsritual kan uppstå oavsett om målet var att det skulle ske eller inte. I det första villkoret anges kroppslig närvaro mellan deltagarna och frågan huruvida detta också gäller icke-kroppslig närvaro har diskuterats, Collins svar är att frågan står öppen för empirisk undersökning.

I anslutning till de ovan nämnda villkoren anger Collins fyra resultat om villkoren uppfylls, som kan göras gällande:

5. Grupp solidaritet (group solidarity)
6. Emotionell energi i individen (emotional energi in individual)
7. Heliga objekt (symbols of social relationship)
8. En delad känsla för vad som är rätt och fel (standards of morality) (ibid).

När vi har ett kollektiv strukturerat utifrån ovan angivna villkor kan olika känslor göra sig gällande såsom rädsla, överlägsenhet eller underlägsenhet men för Collins är det inte känslan i sig som är viktig, utan det faktum att kollektivet nu funkar som en “maskin för skapandet av sociala ideal eller symboler” (Collins 2008: 54). Hur skapas dessa ideal och symboler? Genom interaktionen som “förtrollar och bjuder in” (Heidegren och Wästerfors 2008: 214).

När kollektivet är samlat, avgränsat och upplever en gemensam känsla, som smittar av sig i kollektivet, börjar kollektivet knyta an vissa känslor till vissa ögonblick eller föremål, dessa upplevelser laddas med emotionell energi. Emotionell energi (EE) är “a feeling of confidence, elation, strength, enthusiasm and initiative in taking action” (ibid: 49). Kollektivet laddar vissa objekt eller uttryck med energi och blir därmed heliga (sacred objects) och behandlas på ett helt annat sätt än föremål som inte är heliga. Exempel på heliga föremål är religiösa urkunder eller lagemblem och de uppstår i gruppens riktade fokus, Collins återkommer till att “crowds develop their collective effervescence in those moments when they are active rather than passive spectators” (ibid: 83; Durkheim 1912/1965). Att det är frågan om en aktiv process menar Collins ska också förstå att det heliga objektet enbart är heligt för vissa kollektiv, om individen byter sammanhang kommer objektet inte längre betraktas som heligt. Det finns här vissa likheter med Bennett och Segerbergs (2012) tal om memes och dera spridning bland kollektivt genom interaktion. Relevant för min studie är också den betydelse namn får bland individer i kollektiv, en helig symbol kan vara ett namn och när den sociala solidariteten stärks tenderar nya symboler att skapas genom “tarvliga skämt och banala fraser” (Lundberg 2013: 124).

Metod

Jag kommer i det följande beskriva innehållsanalysen som metod, urvalsprocessen, tillvägagångssättet och avsluta med att säga något om validitet och reliabilitet samt etik.

Kvalitativ metod

Om man gör en uppdelning mellan kvalitativ metod å ena sidan och kvantitativ metod å andra sidan hör mitt arbete till det förra där syftet varit att skapa förståelse för en diskussion på internet och i den uppmärksamma hur kollektivet integrerat och uttryckt sig. Mitt förhållningssätt har varit delvist induktivt, delvist deduktivt. Detta innebär att jag innan jag tog mig an materialet hade tankar kring vad det är som driver en människor att köpa aktier och hur detta ser ut i grupp. Dessa tidigare tankar kring frågan är inte oviktiga då de säkerligen haft en viss inverkan på det material jag valt ut, samtidigt har jag under hela studien strävat efter skilda perspektiv för att undvika den ensidighet som lätt kan uppstå. Som jag konstaterade i syfte och frågeställningardelen utgår mina undersökningsfrågor från att ett kollektiv redan fanns på forumet. Eftersom detta är ett antagande är frågan öppen för empiriska undersökningar och detta bör framhållas. Ett sätt att undersöka frågan är att granska mitt sätt att redogöra för hur kollektivet uttryckte sin kollektiva identitet, detta kommer framgå i analysen. Samtidigt har jag varit öppen för materialet (kommentarerna på forumet) för att därigenom kunna förmedla en så objektiv bild av empirin som möjligt.

Innehållsanalys

Jag har låtit mitt syfte och min frågeställning vara vägledande i valet av metod och därigenom valt kvalitativ innehållsanalys, även om jag i början av arbetet funderade på om en netnografisk studie vore att föredra. Under arbetets gång har jag insett att det jag från början höll på med egentligen passade väl in under innehållsanalys och valde därmed denna metod. Ett annat skäl till att jag valde innehållsanalys istället för netnografi är för att jag tror att resultat hade blivit lika och i det valet får innehållsanalys företräde med tanke på den mängd information det finns kring metoden jämfört med netnografin.

Jag ansluter mig till Boérus och Bergströms (2019) pragmatiska förhållningssätt till huruvida kvalitativ och kvantitativ innehållsanalys ska förstås som en art eller gradskillnad, de lutar åt den senare. Författarna menar att ett lämpligt område att studera genom kvalitativ innehållsanalys är hur något värderas och detta passar väl in i min studie. Utgångspunkten för metoden är just text, även om andra artefakter såsom bilder kan studeras. Såsom tolkningsstrategi har jag framförallt varit intresserad av det som Boreus och Bergström (2019) benämner den avsändarorienterade strategin där syftet varit att komma åt den betydelse som avsändaren hade i och med kommentarens tillkomst. Innehållsanalys som metod är särskilt relevant i sammanhang där mönster, kopplingar mellan uttryck och skriven text utgör undersökningsobjektet i frågan. För att stärka validiteten (återkommer till den längre ner) konstruerade jag ett kodschema som innehöll vanligt förekommande ord och till de knutna teman, till exempel "WE ARE REATRDS" (tema VI). De andra teman jag till slut identifierade var, vid sidan om VI, De, Härmning och Skäl. Här kan nämnas att den första frågeställningen rör temat VI och temat De, den andra frågeställning rör temat Härmning och den tredje frågeställningen rör temat Skäl.

Ska tilläggas att ingången är delvis deduktiv då jag strävade att inte låta materialet blandas med teorin innan jag hunnit fånga upp materialet och detta är en utmaning då man som forskare är nödgad att röra sig i en cirkelrörelse under processen och vissa saker blir därmed oundvikliga. Författarna talar om att man måste avgöra vilka “analysenheter” (ibid: 63) man ska studera och för min del blev det kommentarer och tillhörande delkommentarer. Jag har också tittat på antalet gilla markeringar och detta får också räknas som en analysenhet. En kritisk reflexion kring innehållsanalysen är det faktum att man i studiet använder sig av ett kodschema och ju mer strukturerat detta schema är, desto svårare är det att låta texten “tala” som författarna uttrycker det. Risker är helt enkelt att man ser det man vill se, samtidigt måste konstateras att kodschemat faktiskt är ett resultat av materialet och ett sätt undvika risken att “tysta” texten är att hålla schemat öppet. Detta kan vara en bra lösning, problemet med ett allt för ostrukturerat kodschema är att man inte vet vad man ska fokusera på. Se Bilaga 1 för ett urval av kodschemat.

Urvalsprocess och tillvägagångssätt

Mitt material består av ett antal kommentarer ur diskussionsforumet Reddit och eftersom syftet med studien är att förstå hur interaktionen påverkade beslutsfattandet hos de enskilda individerna är kommentarerna i anslutning till varandra här intressanta. GameStops drastiska uppgång och diskussionen på Reddit fick genom media stor spridning och detta smittade av sig på så sätt att antalet diskussionsforum som tog upp ämnet växte. Jag kommer därför avgränsa mig till den diskussion som pågick på Reddit. Forumet är uppbyggt genom ett antal mindre diskussionsgrupper eller "subreddits" och det var på subreddit /r/WallStreetBets som diskussionen ägde rum. Den diskussion som skulle följa under februari och mars påbörjades redan senare delen av 2020 men det var först vecka 4 som Gamestop på allvar började diskuteras. Jag kommer avgränsa min studie till vecka 4, vilket innebär 25-29 januari 2021 och diskussionen samlades i synnerhet i större dagliga-diskussioner trådar (daily discussion threads) där man skapade en sådan tråd per dag och det är dessa jag kommer analysera. Dessa är ganska stora och ökar kraftigt under veckan (parallellt med aktien), till exempel har man 25/01 en daglig-diskussions tråd med 57 800 antal kommentarer medan man 28/01 har sju stycken dagliga diskussionstrådar med 61 200 antalet kommentarer i genomsnitt. Under processens gång har jag läst, inte alla, men stora delar av kommentarerna, detta då många består av något ord eller något meme och har följaktligen gått snabbt. Till saken hör också att kommentarerna har en gilla och ogilla knapp och enbart det kan ge en bild av vad deltagarna tyckte om den behandlade kommentaren. På forumet kan man också orientera sig genom ett sorteringsverktyg, en knapp där man kan välja vilken typ av kommentarer man vill se, de alternativ som finns är: top, controversial, best, old, new. De kommentarer jag fokuserat på har framförallt varit valda från "top" men jag har också valt ett antal från "controversial", top innebär de kommentarer med flest gilla-markeringar och controversial innebär oftast de med flest ogilla-markeringar. Eftersom detta är en kvalitativ studie har jag inte fokuserat på antalet kommentarer utan har i huvudsak letat efter mättnad i de teman som jag observerat. Samtidigt har jag varit tvungen att på något sätt stärka validiteten och visa att jag behandlat kommentarerna och dagarna relativt lika i termer av antal. Under processen samla de jag ihop material i ett annat dokument, där lade jag delvis in screenshots, delvis utdrag som jag under mitt analysarbete kommenterade. Jag samlade totalt ihop 100 kommentarer inklusive delkommentarer från varje dag ur en daglig-diskussionstråd. Arbetet har präglats av en ständig rörelse där jag under hela perioden som jag skrivit på denna studie samtidigt arbetat med materialet. Efter att ha läst igenom materialet för tredje gången och samtidigt antecknat, började jag konstruera teman med grund i gemensamma ord, ett exempel är temat Vi som jag kom fram till efter att ha observerat ordet och sättet att tala om ett Vi (eller oss) och därmed hittat en mättnad i temat. Dessa gemensamma ord

som kan förstås som koder som kom direkt från materialet.

Vilka deltagare är det jag har undersökt? Eftersom jag studerat ett forum på internet har jag alltid haft med mig det faktum att jag inte med säkerhet kan veta de “egentliga” skäl deltagarna haft för sina köp. Jag har heller inte tillgång till deltagarnas egentligen identiteten utan jag har tagit fasta på det användarnamn de angett i sin beskrivning och det de uttryckt (vilket också varit syftet). En annan fråga är den om kopplingen mellan diskussionsforumet och GameStop aktien - hur kan vi veta att det var samma personer som var med i forumet som också köpte aktien? I grunden är frågan empirisk och studier finns (se Pedersen 2021; Umar, Gubareva, Yousaf & Ali 2021) jag har för min del utgått från att en koppling finns (detta med grund i vad de själva sagt) samtidigt är jag öppen för att en sådan koppling inte finns. Skulle det visa sig att en sådan koppling saknas kommer det inte påverka studien nämnvärt, då mitt fokus primärt varit på diskussionen i sig och inte på aktiens ökning som i sig kan sägas vara en implikation av diskussionen.

Hur kan vi veta att det inte är GameStop som ligger bakom detta massköp, som ett sätt att hålla liv i företaget? Detta är också en empirisk fråga som kräver en egen undersökning med frågeställningen “Vilka var det som deltog i köpet av GameStop aktien?” för att sedan tanka ner all tillgänglig information om deltagarna och sedan jämföra det med GameStops aktivitet och undersöka huruvida samband finns. Ska sägas att detta ligger utanför mitt syfte, och oavsett vad en sådan undersökningen kommer fram till, kvarstår mitt bidrag. Mitt syfte är interaktionen, oavsett om den har sitt upphov hos en liten krets GameStop-spioner eller en massa frustrerade ynglingar. Aktien handlades på NASDAQ-börsen som är en av de större börserna i New York och tidigare studier visar att majoriteten av aktieköprna och diskussionsdeltagarna (oaktat deras eventuella koppling) hörde hemma i USA. Det fanns också en del köpare runt om i världen inklusive Sverige men. Robin-Hood heter den app som många använde då de köpte GameStop-aktien även om flera olika köppappar användes.

Validitet och reliabilitet

Validitet refererar till att "samla in och tolka data på ett tillbörligt sätt så att slutsatserna korrekt återger och avspeglar den del av verkligheten (eller laboratorier) som studeras" (Yin 2003: 83). Ett sätt att öka validiteten i studien är att fokusera på alternativa förklaringar och i synnerhet tidigare studier som gjorts på området. Samtidigt måste konstateras att jag i min studien gör någonting nytt som jag inte hittat tidigare och måste därför vara extra varsamt med min hantering av materialet. Ett konkret sätt har varit att lyfta fram avvikande data - det som ovan beskrevs som "Avvikare" och som framgår om man aktivt letar efter kommentarer med många ogillningar. Reliabilitet avser frågan, hur pass relevant är mitt valda material för att besvara mina undersökningsfrågor? Det är också, med tanke på min avsändarstrategiska tolkning, viktigt att förstå till vem kommentarerna är adresserade och att de hade ett visst syfte vid sin tillkomst. Detta sista är det allra viktigaste hos mig då jag i min studie vill fånga interaktionen såsom den uppstod då.

Etik

Att ha ett etiskt förhållningssätt i forskningen går i grunden ut på att alltid tala sanning, inte utelämna information som jag vet kan komma till skada för informationslämnare samt hålla mig till lagen, särskilt Lag (2003:460) om etikprövning av forskning som avser människor. Samtidigt är det viktigt att denna kritiska blick inte gör att jag slutar se intressanta samband som kan bidra till min forskning och det är den delikata balansen som innefattar etisk integritet. Eftersom jag har studerat en diskussionsforum på internet som för att få tillgång till inte krävt någon registrering har jag inte velat lämna ut användarnas namn, även om majoriteten använt olika nicknames. Detta för att också ett nickname kan vara ett kännemärke och jag har inte sett vinsten med att ha med namnet utan har genomgående talar om "deltagare" eller "personer" som skriver. Till detta hör också att jag i mitt arbete ofta tagit screenshots på diskussionerna som fördes men har här i uppsatsen valt att citera texterna, detta för att varken namnet eller bilden som personen har på sin profil ska synas. Anledningen att jag inte frågat om lov är just att diskussionen sker öppet för nätet och är därmed öppet för alla att läsa, samtidigt har jag tittat på en konversation som redan skett och det är tydligt att moderatorerna på forumet är aktiva med att rensa ut olämpligheterna på forumet.

Analys

I den föreliggande analysen kommer empirin presenteras och sedan analyseras, jag kommer inleda med de tre teman, Vi, De och Härmning, dessa tar sikte på de två första undersökningsfrågorna. Den sista delen som behandlar temat Skäl tar sikte på den tredje frågan. Disposition för varje del ser ut som följande: jag börjar med en kort beskrivning av min empiri, därefter börjar jag med analysen och detta upprepas i varje tema. Alla citat från forumet kommer kursiveras och gå från storlek 12 till 14, detta för att förtydliga för läsaren.

Vi

I början av veckan florerar det ett antal olika aktietips på forumet, samtidigt är det tydligt att fler och fler börjar framhäva Gamestops aktie som värt att hålla ett extra öga på. Från att tidigare talat om *“I”* eller *“Me”* börjar fler tala om ett *“We”* och ett *“Us”*. Denna språkförändring skedde utan att någon tydligt instruerade deltagarna, tvärtom är det tydligt att förändringen skedde samtidigt som interaktionen än mer frekventerades. Denna förändring var i huvudsak språklig, samtidigt är det inte enbart ord som *“we”* eller *“us”* som säger något om den kollektiva identiteten. Istället är det dessa ord i relation till vad man uttrycker och detta syntes i inlägg som *“upvote so i dont feel lonely”*, *“our energy...”* eller *“we can”*. Det är alltså tydligt att ett kollektiv höll på och formades med ett specifikt fokus på Gamestops aktie. Vi:et uttrycks tydligast i de längre inläggen som ofta ritar upp bilden av att Vi som kollektiv har makten och att vi måste skydda varandra från att förlora pengar. En deltagare skriver:

“We collectively control the prices at which the short sellers have to buy their sheirs” medan en annan ställde frågan *“Are we in danger?”*

I citaten framgår framförallt på vilket sätt kollektivet ser på sig själva och det är också i samband med detta som fler inlägg börjar göra gällande att kollektivet behöver all hjälp de kan få i kampen. Att deltagarna ser sig själva som inbegripna i en kamp är tydligt, i synnerhet då uttryck som

“*fight*” och “*struggle*” ofta framhävs i de olika uppmuntrande kommentarerna. En person skriver:

“The more divided we are the less it can go up!”

och appellerar därmed till enighet i gruppen. En annan deltagare pekar också på vikten av att hålla ihop:

“we have to hold, my soldiers”

och understryker bilden av att kollektivet är i ett kamp-läge gentemot fienden. I takt med att den kollektiva identiteten formas, börjar flera deltagare använda sig av olika benämningar på sig själva och kollektivet. Man återkommer ofta till uttryck som “*RETARDS*”, “*APES*” och “*ANIMALS*”. Uttrycken används ofta skämtsamt och i och med att fler inlägg börjat dyka upp, ökar också användning av uttrycken. Detta rimmar väl med det sätt som Lundberg (2013) sammanfattar Collins (2004) beskrivning av interaktionsprocessen i kollektiv där symboler skapas genom “tarvliga skämt och banala fraser” (Lundberg: 2013: 124).

Ett sätt att förstå användningen av dessa uttryck är att se dem som ett led i deltagarnas ständiga anknytning till kollektivet, med Collins (2004) uttryck ritualer. Collins menar att för att en lyckad interaktionsritual ska uppstå krävs bland annat att kollektivet är samlat och att kollektivet har identifierat ett gemensamt mål. Att gruppens fanns samlad på forumet och att deltagarna började se Gamestop-aktien som ett mål talar för just detta. Vidare menar Collins att tre resultat av en lyckad interkatirital är att kollektivets samhörighet stärks, de utvecklar en gemensam känsla för vad som är rätt och fel och slutligen börjar kollektivet skapa heliga objekt. Jag kommer återkomma till heliga objekt under temat Skäl och här primärt fokusera på den moraliska frågan. Gruppen visade tydligt att de inte tolererade frågor som ifrågasatte de rimliga i att köpa aktien. Ett exempel på detta framgår i diskussionen där en deltagare i ett inlägg gör en större utläggning och skriver att:

“y’all are literally in fantasy land if you think GME is gonna be the next Tesla”

En annan kommenterade:

“GME looks done”

och både inlägget och kommentaren fick mycket kritik. Flera menade att de inte förstod vad de säger och att de säkert är bots utskickade från bankerna. En bot ska här förstås som ett program som utför vissa uppgifter, tex ställa frågor. Med Collins (2004) ord stärktes gruppsolidariteten och med det också känslan för vad som är rätt och fel. Detta skapade ett sådant tryck på forumet att de få som hade kritiska kommentarer men som trots detta ville vara en del av gruppen ofta avslutade sina frågor med *“Just a question, not a bot”*.

De

Detta för oss till nästa tema som jag benämnt De men som också kan förstås som Fienden. Precis som framgår ovan skapades den kollektiva identiteten i relation till det som kollektivet uppfattade som sin fiende. Under studien har jag hittat tre olika “fiender” som kollektivet identifierat och det är bankerna, avvikarna och *“boomer media”*. Ett exempel på hur man såg på kritiska deltagare, vad jag kalla för avvikare, framgår ovan där vissa ifrågasatte om köpen var förnuftiga. Samtidigt framgår att det framförallt är bankerna man utser till sin fiende, en deltagare skriver:

“I am what they are not”

Kommentaren hyllades av flera i forumet där man ville se sig själv som en negering av bankerna och ur detta skapades ett nytt uttryck. De inlägg som ville uppmuntra andra att köpa aktien eller sprida information av olika slag började nu avsluta alla sina inlägg med:

“This is not a financial advice”

Detta ska förstås mot bakgrund av att banker generellt avslutar sina råd med “Detta är ett finansiellt råd”. Att använda uttryck som negerar det de uppfattar som sin fiende är ett återkommande drag i diskussionen, en annan sak som också hör hit är de förhoppningar deltagarna uttrycker. I de olika kommentarerna ritar man upp bilden av banker som ger onyttiga råd till den enkla medborgaren och flera diskussioner uppstod som började tala om vilket pris aktien skulle kunna landa på. En person skrev:

“Is 1000 USD for GME realistic now??”

Svar: easily possible

Svar: Honestly at this point, i think even 10000 are possible

Man kan se dessa förhoppningar som ett sätt att vända sig emot den realistiska bild bankerna gärna ritar upp.

Den tredje fienden benämnde man *“boomer media”* och hänvisar till traditionell media som inte sällan uppbärs av bankerna. En deltagare skrev:

“Wonder how boomer media will write about this tomorrow”

Det framgår här tydligt att skapandet av den kollektiva identiteten alltid gjordes i förhållande till fienden.

Hur kan man förstå denna pluralitet av fiender? Tidigare studier av bland annat Bennet och Segerberg (2012) har pekat på att deltagare i digitala rörelser, till skillnad från traditionella rörelser, har större möjlighet att uttrycka sig personligt. Detta innebär konkret att de uttryck deltagarna använde sig av och den inställning deltagarna har gentemot fienden i högre utsträckning kan variera. På det sättet kan man förstå att olika fiender identifieras av olika deltagare och att detta förstärktes i interaktionen. Eftersom det framförallt var i interaktionen som fiende kunde identifieras kan Collins återigen göras aktuell. Som nämndes i den förra delen menar han att kollektivet i samma stund som den skapar ett Vi också måste förhålla sig till ett De. Detta De eller fienden som flera på forumet uttryckte det, kan med andra ord ses som ett andra steg i den

kollektiva identitetens stärkning. Ett exempel på detta har varit sättet att negera sig själv i förhållande till fienden, ett tydligt exempel på just detta är följande:

“WHEN YOU THINK APE HANDS ARE MADE OF COAL, IT BECOMES DIAMONDS”

och ett annat exempel som än mer framhäver denna kontrast:

DON'T BE THE PEOPLE WE ARE BETTING AGAINST”

Detta innebär att det i diskussionen om fienden är svårt att inte också komma in på Vi-temat. Collins menar att det framförallt är i interaktionen som kollektivet blir till och det är också genom interaktionen som kollektivet blir varse fienden. Ett annat resultat av en lyckad ritual är att kollektivet utvecklar en känsla för vad som är rätt och vad som är fel och det är primärt utifrån denna känsla deltagarna orienterar sig på forumet. Detta kan förstås med Smiths (2009) idé om “delad kunskap” där kollektivet utvecklar vissa förhållningssätt (bland annat gentemot bankerna) och som enbart användas inom kollektivet, således blir dessa förhållningssätt betydelselösa utanför kollektivet. Detta rimmar i sin tur väl med Collins (2004) sätt att beskriva oss människor som “behållare” för emotionell energi som aktiveras olika mycket i olika sammanhang.

Härmning

En central del i skapandet av den kollektiva identiteten och i attityden gentemot fienderna var den om härmning. Att härma någon innebär förenklat att upprepa vad den andre säger eller gör. Till saken hör också att flera på forumet använde benämningen “apes” om sig själva och det är inte långtifrån att dra en parallell mellan synonymerna “efterapning” och “härmapa”. Detta talar för att de som använde uttrycket inte valde det *ex nihilo* utan såg att uttrycket rimmade väl med vad som faktiskt höll på och göras. I de olika inläggen och kommentarerna är det tydligt att härmningen blev en del av interaktionen och ju fler inlägg som skrevs desto flera upprepningar gjordes. Dessa

härmingar kom bland annat i uttryck genom att helt enkelt upprepa inlägget men ofta framgick det i inlägget där den som skrev inlägget avslutade med:

“Repeat after me!”

En annan visar tydligt hur härmingen kunde se ut konkret:

“Don’t sell if they try to take reddit down

DON’T FUCKING SELL

DON’T FUCKING SELL

DON’T FUCKING SELL

DON’T FUCKING SELL

Hit hör också det frekventa användandet av memes och det var framförallt memesen som upprepas eller kortare texter men aldrig längre inlägg. En intressant observation är att härmingen kunde variera i styrka, och med det menar jag huruvida inlägget skrivs om med stora bokstäver och hur många utropstecken/memes som finns med i inlägget. Vissa uttryck och memes härmdes mer än andra, som jag var inne på ovan förekom *“Retard”* ofta som härmningsobjekt också uttryck som *“HOLD”* eller *“SAY I WILL HOLD”*. Bland memesen är det framförallt rymdraketerna [se Figur 2] som funkade som härmningsobjekt, ofta i samband med uttrycket *“TO THE MOON”*. Ett exempel på hur det kunde se ut följer:

“Hold

Hold

Hold

Hold

Hold”

eller:

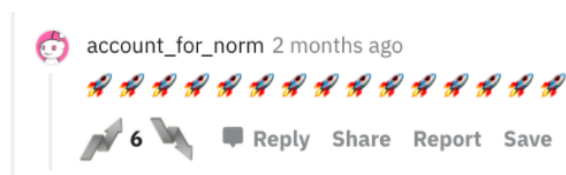
“To the moon

To the moon

TO THE MOON

TO THE MOON”

Här ska *“HOLD”* ses som en uppmaning till alla aktieägare på forumet, också *“to the moon”* poängterar att man bör aktier så länge som möjligt.



Figur 2. www.reddit.com

Borch (2020) har in sina studier fokuserat på det som han kallar för “tensional individuality” och konceptet avser ringa in individens mimetiska och anti-mimetiska sidor. Vi härmar personer omkring oss olika mycket beroende på hur vi står i förhållande till den andre och genom att placera in konceptet i Collins (2004) teori om interaktionen är det tydligt att härmningen blev en del av språket som kollektivet utvecklade. Tidigare studier har gjort gällande att memes är ett exempel på något som är lätt att upprepa och som i digitala rörelsen lätt kan få spridning. Memes är virala objekt som fylls med mening i kollektivet och genom att upprepa dessa kan deltagarna knyta an till varandra starkare. Collins (2004) konstaterar också att kollektiv tenderar att stärkas då kollektivet kan bekräfta sina meddelanden och ett sätt att förstå härmning är just som bekräftande. Vidare menar Collins denna förstärkning gör att interaktionen ökar, därmed härmningen och den mening som kollektivet tillför de heliga objekten. Detta innebär att härmningen ytterligare stärker den kollektiva identiteten och där kritik mot de heliga objekten också innebär att kollektivet stärks i sitt försvar av objekten.

Hittills kan vi konstatera att kollektivet skapade en kollektiv identitet, denna identitet utmanades från bland annat avvikare och banker men att detta egentligen enbart stärkte gruppen. Gruppen kunde i fienden se vad de ville göra (att negera fienden) och därmed lyckades man identifiera ett

tydligt mål. Hämningen och den ständiga upprepanget var en central del av gruppens interaktion och sätt att stärka sammanhållningen.

Ovan har jag i huvudsak behandlat frågan om den kollektiva identiteten uttrycksätt och vilken roll Gamestops aktien spelade i denna identifikation. Nu ska vi gå över till den andra frågan för denna studien, den om de olika skäl om deltagarna angav.

Skäl

Redan här kan konstateras att skälen som de olika deltagarna angav för att köpa aktien varierade, och jag har i huvudsak funnit tre återkommande sådana. Först finns de som köpte aktien enbart som ett sätt att tjäna pengar, för det andra finns de som köpte aktien som ett sätt yttra sitt missnöje mot banken och den tredje kategorin är de som hävdar att de enbart köper aktien som en hämnd mot tidigare oförrätter. Den första kategorin är inte särskilt vanlig jämfört med de andra två, därför ska jag primärt fokusera på dessa. Här vill jag dock nämna att ett fåtal valde att i större inlägg göra gällande varför det är okej att köpa aktien enbart som ett sätt att tjäna pengar, detta kom som en respons på tidigare inlägg som fördömt de deltagare som sagt att de enbart är där för att tjäna pengar. En deltagare skriver "i will buy even tho i loose" och konstaterar tydligt att han inte bryr sig om huruvida han förlorar pengar, skälet är något annat. Mest uppmärksamhet fick de som menade att de köpte aktien som ett sätt att protestera mot bankerna, en deltagare skriver:

"Eat losses. This is for 2008."

Deltagaren hänvisar till finanskrisen och det är tydligt att många hänvisar till just denna händelse där de framhåller köpet som en ren hämnd mot bankerna.

Till saken hör också de olika kommentarer om vad man tänker göra med den eventuella vinsten man gör. En person ställde frågan:

“Buoys, what colour lamborghini should i get?”

och även om reaktionerna var blandade var de i huvudsak negativa. Däremot hyllade man ofta de som säger att de kommer donera vinsten till ett barnhem eller betala av sin studieskuld. Dessa inlägg hyllades starkt och man kan på många håll se att delkommentarerna i sig skapade en interaktion mellan deltagarna som än mer eldade upp kollektivet. En deltagare skrev *“glad to finally do some good”* och en annan skrev *“GME helping more people than the government”*, båda kommentarerna fick flera gillningar och medhållande kommentarer.

Hur kan man förstå de deltagare som menar att de inte bryr sig om de förlorar pengarna? Ett sätt att göra det är genom det Collins (2004) kallar för heliga objekt. Tidigare har jag konstaterat att kollektivet, genom att rikta sin uppmärksamhet mot ett och samma mål, också därigenom bidrog till att stärka gruppsoliditeten. En av dessa mål var GameStops aktie som här kan förstås som ett heligt objekt. Aktien hyllades bland annat genom gillande kommentaren, en person skriver:

“I like GME”

och flera inlägg startades som poängterade att en person som hade tjänat mycket pengar på aktien hade köpt skärmtid på Time Square Billboard med orden:

“[DOLLARMÄRKE]GME BRR”

och detta skedde mitt under veckan, det vill säga då aktien var på uppgång. Ska nämnas att detta företag skapade stor diskussion också utanför forumet, detta faller emellertid utanför ramen för denna studie. På forumet återkommer uttrycket *“I like the stock”* och det är tydligt att fler och fler börjar rikta gillande kommentaren mot aktien i sig. En annan skriver exalterat:

“I have never wanted something so bad in my life. I WANT TO BEAT THESE ASSHOLES! BUY AND HOLD LETS SHOW THEM WHAT WE ARE MADE OF”

Kommentaren är tydlig i sin målsättning, det viktigaste av allt är att "beat" dessa fiender och allt annat är sekundärt. Ett sätt att förstå de kommentarer som uppenbarligen inte bryr sig om ifall de förlorar pengar på företaget eller inte är just att förstå deras inställning till aktien som den gentemot ett heligt objekt. Samtidigt är det tydligt att de som förklarade att de kommer lägga sin eventuella vinst på välgörenhet hyllades, exempelvis:

"GUYS PLEASE KEEP IN MIND THAT EVEN THOUGH WE ARE MAKING GOOD MONEY FROM THESE FREAKING BILLIONS DOLLARS HEDGE FUND. PLEASE DON'T FORGET, WE ARE BETTER THAN THEM. PLEASE DONATE SOME OF THE PROFIT TO THE PEOPLE IN NEED, ESCAPCILLY DURING TIME LIKES THESE. DON'T BE THE PEOPLE WE ARE BETTING AGAINST".

kommentaren fick 507 gillningar och flertalet delkommentarer som förklarade hur de ska donera den eventuella vinsten och på vad. Kommentaren är också intressant i det att det väl sammanfattar andra delar som jag tagit upp ovan, exempelvis behovet av att avgränsa sig från fienden.

Det är samtidigt tydligt att pengar, vid sidan om sin funktion som betalningsmedel, också har en social betydelse. Både Zelizer (1994) och Ardalan (2003) lyfter fram denna aspekt och pekar på att individer gör skillnad på pengar och pengar. De som ville donera pengarna visade att de kunde ta pengar från bankerna (de rika) och donera till fattiga (till behövande) och detta lyfts fram som något gott. Apropå denna tolkning skriver en person i forumet:

"THIS IS FUCKING CLASSWAR"

En deltagare ger ett antal exempel på vad andra deltagare gjort med sin vinst, exempelvis lyfter han fram att en deltagare kunde betala av sin hunds operation och att en annan kunde betala av sina studielån. Till bilden hör också Collins (2004) påpekande att ett kollektiv tenderar att skapa en känsla för vad som är rätt och vad som är fel. Den moraliska aspekten blir således central i kollektivets sätt att redogöra för sina skäl. Bland annat startar en diskussionen kring den kommande prisutvecklingen, en person undrar om 10 000 dollar per aktie är rimligt och får till svar:

“Hell yeah! We are going to steal from these ultra rich and give to the less. We have been struggling all 2020 and they made billions and trillions! We will get our money back while taking theirs!”

Pengarna blir det vapen som kollektivet använder i kampen mot fienden och likaså blir pengarna sedan det verktyg man använder i rättfärdigandet av köpen. Boltanski och Théveno (2006) har i sina studier pekat på olika sätt att rättfärdiga olika beslut, så kan man förstå den pluralitet av skäl som florerade i diskussionen. I sammanhanget innebär det dels att en och samma handling, här att köpa aktien, kan rättfärdigas på olika sätt av olika personer, oavsett deras koppling till varandra. Dels kan vi genom Boltanskis och Thévenos (2006) teori om hur individer rättfärdigar sina beslut söka förklara det faktum att flera skäl florerade i diskussionen. Vad som här ska framhållas är interaktionens roll för skapandet av dessa skäl och dess rättfärdiganden. Huruvida deltagarna hade andra skäl att köpa aktien (om de hade några) innan de anslöt sig till kollektivet kan vi inte veta, däremot framgår det i diskussionen att interaktionen var ett sätt för deltagarna att formulera dessa skäl. Genom konstaterandet att deltagarna kunde hänvisa till olika skäl understryks det som tidigare studier påpekat att den sociala interaktionens har en stor inverkan på individens beslutfattande.

Avslutningsvis vill jag återge en längre kommentar från en deltagare som jag tycker fångar essensen i de olika kommentarerna i forumet och som väl sammanfattar kapitlet:

“DON'T LET THE GENERATION THAT CAN'T CONVERT TO PDF PLAY WITH YOUR MIND! HOLD!!!

YOU MUST BE SHAPELESS, FORMLESS, LIKE AN APE BRAIN. WHEN YOU ARGUE WITH AN APE TO SELL, IT GOES FULL RETARD. WHEN YOU TELL THE APE IST A DIP, IT BUYS EVEN MORE. WHEN YOU THINK APE HANDS ARE MADE OF COAL, IT BECOMES DIAMONDS. APE CAN HOLD AND IT CAN REACH THE STARS.

EDIT: REMEMBER: THE GREATEST BATTLE HERE IS THE BATTLE OF THE MIND, APES TOGETHER STRONG!

NOT AN FINANCIAL ADVICE

Sammanfattande diskussion

Studiens syfte har varit att redogöra för hur en kollektiv identitet kunde komma till uttryck på forumet och vilken roll aktien hade i denna process. Vidare vill studien visa på vilka skäl deltagarna gav för sina köp av aktien.

I analysen framgår att en kollektiv identitet var i vardandet redan från början och de olika inlägget gjorde gällande att denna identitet än mer stärktes under dagarna som gick. Vad som talar för detta är den frekventa betoningen på vi:et i diskussionen. Till stöd för detta har jag primärt lyft fram den språkförändring som man kunde observera på forumet. Den kollektiva identiteten eller Vi:et är ett resultat av en interaktion bland deltagarna som identifierat ett liknande mål och man skulle kunna uttrycka det så att det är det gemensamma fokuset som format den kollektiva identiteten. Detta gemensamma fokus var primärt riktat mot Gamestop-aktien som i sammanhangen kan förstås som ett heligt objekt. Att aktien blev kollektivets heliga objekt syns däri att alla kritiska frågor kring aktien resulterade i misstänksamhet och ifrågasättande. Som ett resultat av detta kan man förstå att flera av deltagarna som faktiskt hade frågor att ställa, använde sig av vissa strategier (tex skriva, enbart en fråga, jag är inte bot) då de hade frågor kring aktien. Ett sätt att förstå det är att om man inte gjorde det, kunde man riskera att stämplas som fiende. Det framgår tydligt att den kollektiva identitet ständigt tog spjörn gentemot den identifierade fienden. Ett exempel på detta är i konstaterandet att kollektivet såg sig själva som en negering av fienden, allt som förknippades

med bankerna, det var kostym och ordning, ville de ta avstånd ifrån. Här ska emellertid tilläggas att detta illustrerades primärt genom gillningar, det var fler som använde gilla-knappen än att kommentera de olika inläggen. Samtidigt förtydligas detta sätt att vilja distansera sig från det man betraktar som sin fiende. Detta gjorde att kollektivet utvecklade olika uttryckssätt för att markera detta och ett exempel på det är uttrycket “Not a financial advice” i slutet av inläggen. Till detta hör också de olika uttryck såsom “retard” och “ape” som deltagarna skapade och som kan förstås med Lundbergs (2013) ord, genom “tarvliga skämt och banala fraser” (Lundberg: 2013: 124). Att detta framkom beror delvis på att jag i mitt tillvägagångssätt fokuserat på att lyfta fram inlägg från sorteringen “controversial” också, vid sidan om “top” som dominerat framställningen.

Man kan här konstatera att fienden var ett tydligt skäl varför kollektivet stärkes, ett annat skäl var det som jag benämnt härmningar. Härmningar eller ständiga upprepningar, i synnerhet av memes, är en återkommande del av interaktionen på forumet. Som jag konstaterade i analysen kan aktien för gruppen förstås som ett heligt objekt och en sammanstrålning av de olika deltagarnas fokus i kollektivet.

Frågan om vilka skäl de olika deltagarna hänvisade till tar istället sikte på de individuella perspektiven och som jag visat kunde dessa skäl variera. Även om det är det individuella perspektivet som står i centrum, har den implikationer på frågan om det kollektiva. De skäl som de olika deltagarna angav var som konstaterats hämnd, profit och enbart som ett sätt att förstöra för bankerna och det framgår tydligt att dem alla var förhandlade och diskuterade på forumet. Till detta hör konstaterandet att det gemensamma tema som varit närvarande under hela studien är den om interaktionen. Interaktionen mellan deltagarna på forumet har varit centralt för både skapandet av kollektivet, skapandet av fienden och förhandlandet av de olika skälen. Detta för oss in på syftet med studien som var att tillföra kunskap i frågan om ekonomiskt handlande. Studien kan sägas bekräfta den bild som tidigare studier i ekonomisk sociologi gör gällande, det är, att peka på att det finns andra drivkrafter utöver ekonomiska som gör att individer köper aktier. I studien kunde konstateras att Gamestop-aktien massköptes, detta trots att den framtida prognosen var negativ. Studien har framförallt uppmärksammat kollektivets roll för individen och hur interaktionen i kollektivet kan påverka beslutsfattandet.

Slutligen ska bör en viss ödmjukhet framhållas inför det ovan sagda, studien var kvalitativ och mitt fokus har primärt riktats mot det sätt som deltagarna skapat mening i diskussionen. Därför

uppmuntras fler studier av Game Stop fenomenet, gärna kvantitativa som vill ta sig an skilda aspekter i frågan.

Framtida studier

Det genomgående temat i studien har varit interaktionens roll i skapandet av den kollektiva identiteten och på vilka sätt deltagarna resonerar kring aktien i frågan, detta har inneburit att ett stort fokus legat på det stämningssläge som interaktionen skapade. För framtida studier skulle man här kunna ta fasta på just stämningssläget (social mood) och se hur det påverkas av interaktionen inom ett avgränsat kollektiv (se exempelvis Alengoz, Castellani och Squazzino 2017). Man skulle kunna utgå från en händelse i ett land, exempelvis branden av Katedralen Notre Dame och där undersöka hur stämningssläget påverkades av händelsen. Ett annat förslag för framtida studier är att, mer än jag gjort, fokusera på kollektivt beteende såsom det presenteras av Herbert Blumer. Teorin skulle också kunna, det har andra också påpekat (Borch 2020), korsbefruktas med Collins ritualteori.

Referenslista

Alengoz, L. Castellani, M. Squazzino, F. (2017). Mood implications on Social Behaviour in Complex Societies: A Literature Review. *Sociologica* 3(1-32).

Ardalan, K. (2003). "Money and Academic Finance: The Role of Paradigms", *International Journal of Social Economics*, 30(6):720-740.

Azarian, R. Daoud, A. Larsson, B. (2014). *Ekonomisk sociologi - en introduktion*. Liber. Stockholm.

Beckert, J. Aspers, P. (2011). *The Worth of Good - valuation and pricing in the economy*. Oxford Press.

- Bennett, W.L., & A. Segerberg (2012). "The logic of connective action", *Information, Communication & Society* 15 (5):739–768.
- Boltanski, L. Thévenot, L. (2006). *On Justification - Economies of worth*. Princeton University Press.
- Borch, C. (2007). Crowds and Economic Life: Bringing an old Figure Back In, *Economy & Society* 36(4): 549-73.
- Borch, C. (2012). *The Politics of Crowds - An Alternative History of Sociology*. Cambridge: Cambridge University Press. 2012.
- Borch, C. (2020). *Social avalanches - Crowds, Cities and Financial Markets*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bergström, G. Boreus, K. (2018). *Textens mening och makt: metodbok i samhällsvetenskaplig text och diskursanalys*. Lund. Studentlitteratur.
- Collins, R. (2008). *Den sociologiska blicken*. Lund. Studentlitteratur.
- Collins, R. (2004). *Interaction ritual chains*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Dahlgren, L. Starrin, B. (2004). *Emotioner, vardagsliv och samhälle*. Liber. Stockholm.
- Diani, M. (1992) "The concept of social movement", *The Sociological Review* 40 (1):1–25.
- Durkheim, E. (1912/1965). *The Elementary Forms of Religious Life*. New York: Free Press.
- Eklund, K. (2013). *Vår Ekonomi - en introduktion till samhällsekonomi*.
- Fenzl, T. (2009). *Die Massenpsychologie der Finanzmarktkrise. US-Immobilienblase, Subprime Desaster, Schulden-Bubble und ihre Auswirkungen*, German ed., Wien/New York: Springer.

- Furåker, B. (2005). Sociological Perspective on Labor Markets. Basingstoke: Palgrave Macmillian.
- Granovetter, M. (1985). "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91 (3): 481–510.
- Hassoun, J.-P. (2005). Emotions on the trading floor: Social and symbolic expressions. In K. K. Cetina & A. Preda (Eds.), *The sociology of financial markets*, pp. 102–120. Oxford: Oxford University Press.
- Heidegren, C-G. Wästerfors, D. (2008). *Den interagerande människan*. Falkenberg. Gleerups.
- Hertz, E. (1998). *The Trading Crowd - an ethnography of the Shanghai Stock Market*. Cambridge University Press.
- Instagram (2021, januari). ssu_sverige. (<https://www.instagram.com/p/CKt5VyWoUdO/>)
- Jeffrey, T. Schnapp, Tiews, M. (2006). *Crowds*. Stanford University Press. Stäheli, U. *Market Crowds*. s.271-288.
- Johnston, H. (2014). *What is a social movement?* Polity Press: Cambridge.
- Kavada, A. (2015) "Creating the collective: social media, the Occupy Movement and its constitution as a collective actor", *Information, Communication & Society* 18 (8):872–886.
- Kelly, C. Breinlinger, S. (1996). *The Social Psychology of Collective Action*. Taylor and Francis.
- Konsumenterna. Hämtad: 31/05-21. Länk: <https://www.konsumenternas.se/konsumentstod/fragor--svar/sparande/blankning/vad-ar-blankning/>.
- Le Bon, G. (1895/1912). *Massans psykologi*. Logik Förlag. Helsingborg.

Lundberg, H. (2013). Randall Collins (116-149). Stenberg, H. Isenberg, Bo (red.). (2013). Relationell socialpsykologi - klassiska och samtida teorier.

Malik, C. (2010). *Ahead of Change: How Crowd Psychology and Cybernetics Transform the Way We Govern*, Frankfurt: Campus Verlag.

McPhail, C. (1989). Blumer's Theory of Collective Behaviour: The Development of a Non-Symbolic Interaction Explanation. *The Sociological Quarterly*. 30(3), 401-423.

Pedersen, L.H. (2021). *Game On: Social networks and Markets*. NYU Stern School of Business Forthcoming.

Pixley, J. (2004). *Emotions in Finance: Distrust and Uncertainty in Global Markets*. Cambridge: Cambridge University Press.

Preda, A. (2009). *Framing Finance*. Chicago and London: The University of Chicago Press.

Stäheli, U. (2007). *Spektakuläre Spekulation - Das Populäre der Ökonomie*. Suhrkamp. Frankfurt am Main.

SvD. "GameStop köparna liknar en sekt" (2021, februari). (<https://www.svd.se/sa-gar-snacket-om-gamestop>).

Umar, Z. Gubareva, M. Yousaf, I. Ali, S. (2021). A tale of company fundamentals vs sentiment driven pricing: The case of Gamestop. *Journal of Behavioural and Experimental Finance*. 30 1-7.

Van Laer, J., Van Aelst, P. (2010). INTERNET AND SOCIAL MOVEMENT ACTION REPERTOIRES: Opportunities and limitations. *Information, Communication & Society*, 13(8), 1146 - 1171.

Yin, R. (2013). *Kvalitativ forskning från start till mål*. Lund. Studentlitteratur.

Zaloom, C. (2003). "Ambiguous Numbers: Trading Technologies and Interpretation in Financial Markets." *American Ethnologist* 30 (2): 258-272.

Zaloom, C. (2006). *Out of the Pits - Traders and Technology from Chicago to London*. Chago and London: The University of Chicago Press.

Bilaga 1

Kodschema

VI

we

us

DE

they

boomer media

bots

HÄRMNING

hold hold hold

repeat after me

retard x10

raket-meme x10

SKÄL

är redo att förlora pengar

hämnd

bara för att jävlas

