



Numer: 1/2021

Data: 01.03.2021

Kwartalnik

ISSN: 2719-8987

PSYCHOLOGIA INWESTOWANIA



Redaktor naczelny:

Piotr Makowiec

Wydawca:

„Psychologia Inwestowania”

Psychologium Piotr Makowiec

ul. Sobieskiego 10/60, 02-957 Warszawa

NIP: 113-212-22-32

Regon: 140259005

email: info@psychologiainwestowania.pl

tel.: 530 630 530

Redakcja:

„Psychologia Inwestowania”

Psychologium Piotr Makowiec

ul. Sobieskiego 10/60, 02-957 Warszawa

NIP: 113-212-22-32

Regon: 140259005

email: info@psychologiainwestowania.pl

tel.: 530 630 530

Redaktor naczelny:

Piotr Makowiec

email: kontakt@psychologiainwestowania.pl

tel.: 660 376 376

Spis treści:

Overtrading.....	4
Księgowanie mentalne.....	7
Czy jesteśmy racjonalni?.....	10
Najczęściej popełniane błędy przez inwestorów.....	13

Overtrading.

Overtrading to zachowanie, które pojawia się nie tylko u mniej doświadczonych uczestników rynków, ale także u bardziej obytych z rynkami inwestorów. Zjawisko to w zdecydowanej większości przypadków prowadzi do strat. Overtrading jest jednym z najczęstszych i najbardziej kosztownych złych nawyków jakich doświadczają inwestorzy.

Na czym on polega? Jak sama nazwa wskazuje – na tzw. przetrejdowaniu, czyli na zawieraniu zbyt dużej ilości transakcji. Indywidualna działalność inwestycyjna idąca w kierunku podejmowania sporej liczby inwestycji to zdecydowanie zła droga, prowadząca do utraty kapitału i pojawiającej się stopniowo niechęci do rynku.

Overtrading to również otwieranie zbyt dużych pozycji w stosunku do posiadanego kapitału. Ryzykowanie zbyt dużego kapitału w stosunku do kapitału zgromadzonego to zdecydowanie duży błąd, którego należy unikać. Najlepszym sposobem zarządzania kapitałem jest oczywiście dywersyfikacja i nieangażowanie w działalność inwestycyjną całego zgromadzonego kapitału.

Overtrading widoczny jest także w sytuacji otwierania zbyt wielu transakcji jednocześnie. Chodzi tu o przypadek, otwierania kilku inwestycji jednocześnie na różnych instrumentach. To nie jest najlepsze rozwiązanie, gdyż mamy zbyt dużo zmiennych do obserwowania. Nad wieloma inwestycjami zdecydowanie trudniej jest zapanować, co rodzi wiele niebezpieczeństw.

Poza tym overtrading jest bardzo niebezpieczny dla naszej psychiki. Zbyt duże zaangażowanie kapitałowe oraz zbyt szybko i często podejmowane decyzje inwestycyjne są bardzo obciążające. Każdy inwestor i w ogóle każdy człowiek ma ograniczoną możliwość przetwarzania danych i ograniczoną wytrzymałość na stres.

Niekorzystnym efektem overtradingu mogą być również utracone potencjalne zyski inwestycyjne. Angażując kapitał w nieprzemyślane inwestycje możemy pozbawić się możliwości zainwestowania w instrument, który w danym czasie może okazać się dużo bardziej atrakcyjny.

Główną przyczyną overtradingu jest brak strategii inwestycyjnej. Brak ściśle określonego planu inwestycyjnego polegającego na wcześniejszym przygotowaniu do tej aktywności, to duży błąd powodujący chaos w naszych działaniach.

Bardzo często jedną z przyczyn overtradingu jest chęć odrobienia strat. Z taką sytuacją mamy do czynienia gdy inwestor po poniesionej stracie chce się szybko odegrać na rynku i na siłę szuka kolejnej okazji inwestycyjnej. Jego działanie motywowane jest jedynie chęcią szybkiego zniwelowania konsekwencji poprzedniej inwestycji, przeważnie z pominięciem jakiejkolwiek strategii. W takiej sytuacji jedyną właściwą reakcją powinna być pewna refleksja, zrobienie sobie przerwy od inwestowania. Spojrzenie na całą sytuację z boku, z obiektywizmem i po wyciszeniu emocji wydaje się najwłaściwszym rozwiązaniem.

Kolejną z przyczyn podejmowania zbyt wielu inwestycji jest potrzeba pilnego zarobienia pieniędzy. Desperackie próby pomnożenia kapitału w sytuacji konieczności wypracowania zysku to bardzo niebezpieczne działanie na rynku. Inwestowania nie wolno traktować jako środka zaspokajania bieżących potrzeb, wyklucza to bowiem jakiegokolwiek planowanie inwestycji, gdyż w tym przypadku to aktualne potrzeby są motorem do naszych działań. Należy trzymać się swojej strategii i ustalonego modelu działania, które to powinny być oderwane od bieżących finansów.

Wielu, szczególnie mniej doświadczonych inwestorów, uważa, że wyższa intensywność, czyli więcej zawieranych transakcji i dłuższy czas spędzany nad analizą wykresów i danych, prowadzi do większych zysków. Nadmierny entuzjazm i przekonanie o własnej nieomyślności prowadzi do szybkiej porażki. Niedoświadczeni inwestorzy chcą zarobić jak najwięcej w jak najkrótszym czasie i zawierają właśnie zbyt wiele transakcji. Są oni przekonani, że większa aktywność pozwoli osiągnąć większe zyski. Przyczyn tego zjawiska jest wiele, jedna z nich leży w naszej psychice, która nieodłącznie towarzyszy inwestorom przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Zachłanność jest jednym z największych wrogów inwestora.

Kolejną kwestią, która przyczynia się do overtradingu jest dostęp do bardzo dużej liczby instrumentów. Brokerzy oferują ich naprawdę mnóstwo, a niektóre rynki charakteryzuje się również tym, że są otwarte całą dobę. Jest to kolejny czynnik, który stwarza wiele możliwości inwestycyjnych każdego dnia. Dostępność rynków wyzwala w inwestorach poszukiwaczy okazji. Takie wymuszone transakcje bardzo często przynoszą stratę.

Uczucie znudzenia, brak ekscytacji to również bardzo częsty powód wchodzenia na rynek zbyt szybko, zbyt często i bez wcześniejszej analizy. Chęć

poczucia emocji jakie daje inwestowanie i nieumiejętne zarządzanie własną psychiką nie może być powodem to zawierania transakcji inwestycyjnych. Inwestowanie powinno się cechować profesjonalnym podejściem, uporządkowanym stylem działania a nie chwilową potrzebą poczucia emocji.

Jak zapobiegać overtradingowi? Podstawą jest oczywiście stworzenie strategii inwestycyjnej. Strategia inwestycyjna to jednak zdecydowanie nie wszystko. Pozostaje jeszcze sprawa umiejętności trzymania się tej strategii, co jest w mojej opinii dużo trudniejsze. Jeśli inwestor nie będzie potrafił trzymać się swojej strategii inwestycyjnej, to nie żadnych szans na rynkach finansowych. W wielu przypadkach najlepszym pomysłem na inwestowanie jest brak inwestowania. Jeżeli zaczyna się podchodzić do rynku emocjonalnie to znaczy, że istnieje duża szansa na popełnienie błędu.

Inwestowanie to wyrefinowana gra polegająca na cierpliwości. Overtrading jest pochodną emocji, a strategia inwestycyjna służy temu, aby tych emocji unikać. Najtrudniejsze tutaj wydaje się właśnie trzymanie się tych zasad i jest tu miejsce na pomoc psychologa, który pomoże inwestorowi w tym procesie.

Należy stworzyć własną strategię, zgodną z własnymi predyspozycjami psychologicznymi, stale ją dopracowywać i nie zapominać o jej podstawowych założeniach. Warto zdawać sobie sprawę z własnych słabości i umieć przestać inwestować w momencie gdy pojawi się w nas zbyt dużo emocji.

Tak jak już wspomniano, nie można przy tym oczywiście ryzykować całego posiadanego kapitału w pojedynczej transakcji, należy również ograniczyć liczbę samych transakcji.

Po dużym zysku bądź stracie należy zrobić sobie przerwę od inwestowania. Zarówno w jednym jak i drugim przypadku często pojawia się chęć kontynuowania inwestowania, a poddawanie się temu uczuciu wcześniej czy później doprowadzi inwestora do dużych strat.

Prostota w inwestowaniu to kolejny czynnik ograniczający zbytnią chęć podejmowania działalności inwestycyjnej. Zbytne zaangażowanie w analizę rynków, wskaźników czy wykresów wprowadza niepotrzebny chaos czasami ukazuje fałszywe sygnały. Przez spowolnienie działania, ograniczenie zbędnych informacji można równie rzetelnie planować inwestowanie. Inwestowanie to zdecydowanie

przedsięwzięcie długoterminowe a długoterminowa perspektywa pozwoli zobaczyć moc podejścia "mniej znaczy więcej".

Jednak bez odpowiedniej zmiany mentalnej, te wszystkie próby zapanowania nad overtradingiem raczej się nie powiodą. Warto wyobrazić sobie gdzie chciałoby się być za kilka lat i jaka droga może do tego doprowadzić. Wtedy łatwiej przyjąć perspektywę stabilnego wypracowywania zysków i koncentrowania się na procesie niż na chwilowych okazjach rynkowych.

Rynkami finansowymi rządzą emocje, a te z kolei pochodzą od inwestorów. Próba opanowania overtradingu jest trudna, gdyż zagrożenia wynikają z naszych uwarunkowań psychologicznych. Chcąc osiągnąć sukces na rynku nie można pozwolić, żeby naszymi decyzjami rządziła nasza emocjonalność. Każdy inwestor powinien wypracować indywidualny system inwestowania i określić jego sztywne założenia i reguły. Wszelkie parametry powinny być dostosowane do jego cech osobowości oraz do celów, jakie chce osiągnąć. Następnie na każdym etapie powinien postępować według tych zaleceń, a w miarę rozwoju dokonywać korekt w stylu inwestowania. W tym procesie rola psychologa wydaje się niezastąpiona, gdyż taka pomoc znaczenie ten proces przyspieszy i ograniczy zagrożenia.

PM

Księgowanie mentalne.

Proszę sobie wyobrazić sytuację, w której kupili Państwo bilet na mecz reprezentacji Polski w piłce nożnej za 100 zł. Po przybyciu na stadion okazuje się, że Państwo ten bilet zgubili. Czy wydadzą Państwo następne 100 zł na zakup nowego biletu, czy raczej zrezygnują z obejrzenia meczu?

A teraz proszę sobie wyobrazić, że zdecydowali się Państwo na obejrzenie tego samego meczu, przy czym bilet zamierzają kupić na miejscu. Wchodzą Państwo na stadion i przy kasie stwierdzają, że zgubili 100 zł z portfela. Czy wydadzą Państwo następne 100 zł na zakup biletu, czy zrezygnują raczej z obejrzenia meczu?

Większość ludzi stwierdza, że w pierwszym przypadku trudniej byłoby im zdecydować się na zakup biletu niż w drugim. Jest to zachowanie o tyle dziwne, że w obu sytuacjach mamy przecież zdecydować czy po raz kolejny wydać taką samą kwotę. A jednak reagujemy tak, jakby to nie chodziło o te same pieniądze. Jest nam

trudniej zdecydować się na powtórny zakup biletu, niż na zakup biletu po zgubieniu pieniędzy.

W pierwszym przypadku nasz dodatkowy wydatek niejako powiększa koszt rozrywki do jej podwójnej wartości i to może być za dużo jak na wydatkowanie z hipotetycznego konta „na przyjemności”. Natomiast w drugim wypadku dochodzi do mentalnego rozdzielenia dwóch wydarzeń i tym samym pokrycia ich z dwóch różnych kont, a zatem szkoda dla nas jest nieco mniejsza i akceptowalna.

Tego typu myślenie – polegające na zaliczeniu tej samej straty do dwóch odrębnych kategorii, tylko ze względu na inne okoliczności zdarzenia, stanowi klasyczny przykład księgowania mentalnego. Model księgowania mentalnego został przedstawiony w latach osiemdziesiątych XX wieku. Zauważono, że podobnie jak w prawdziwej księgowości, również w umyśle człowieka informacje o dochodach i wydatkach przypisywane są do różnych kont tzw. kont mentalnych, co powoduje różne ich interpretowanie. Dzięki takiemu podziałowi ludzie zyskują większe poczucie kontroli nad dysponowanymi środkami, ale w konsekwencji mogą popełniać błędy w ich racjonalnie ekonomicznym zagospodarowaniu.

Indywidualna interpretacja tych zdarzeń pociąga za sobą nieracjonalne segregowanie różnych rodzajów inwestycji i rozpatrywanie każdej z nich oddzielnie, co bardzo często przekłada się na negatywne skutki finansowe. Klasycznym przykładem takiego zachowania jest sytuacja, w której inwestor utrzymuje środki na koncie oszczędnościowym (gdzie odsetki wynoszą np. 5% w skali roku), a jednocześnie zaciąga szybki kredyt konsumpcyjny na bieżące wydatki (z oprocentowaniem np. 15% w skali roku). Obie transakcje są niejako zawarte na dwóch różnych kontach mentalnych, gdzie są różne cele inwestycji. Rachunek oszczędnościowy jest utrzymywany np. w celu zakupu nowego samochodu, a krótkoterminowy kredyt jest wzięty na okoliczność bieżących wydatków np. związanych ze świętami. Jednoczesnego zaciągnięcia przez ludzi pożyczek i gromadzenia oszczędności, jest bez wątpienia nieracjonalne z ekonomicznego punktu widzenia.

Ludzie dokonują księgowania mentalnego w wielu odmiennych aktywnościach finansowych, ale także w ramach pojedynczej inwestycji. Badania psychologiczne nad tym tematem wskazują, że w przypadku inwestycji w akcje spółki wypłacającej

dywidendę chęć do skonsumowania tego zysku jest większa, niż analogiczny kwotowo wzrost ceny akcji tej samej spółki. Inwestorzy zatem inaczej księgują zysk będący wynikiem udziału w zysku wypłacanych przez spółkę, a inaczej wynikający ze wzrostu ceny akcji.

Wiele obserwacji wskazuje również na mechanizm odmiennego księgowania środków finansowych pochodzących z wygranych na loterii czy innych losowych przyływów kapitału. Pieniądze te są po pierwsze, o wiele łatwiej wydawane niż środki pozyskane z powiedzmy tradycyjnej pracy, a po drugie występuje dużo większa skłonność do ryzyka przy zarządzaniu tymi środkami. Inwestorzy księgują na osobnych kontach wygrane losowe, jako te zdobyte właściwie bez wysiłku i są w stanie w dużo większym stopniu zaryzykować ich stratę.

Oddzielne traktowanie składowych inwestycji może przynieść negatywne skutki w sytuacji gdy inaczej traktujemy pozycje zyskowe od pozycji stratnych. Niechęć do zamykania pozycji ze stratą to nieracjonalne działanie wynikające właśnie z modelu księgowania mentalnego. Dyskomfort wynikający z koniecznością przyznania się do porażki maleje z czasem, dlatego bardzo często moment ten jest odwlekany, przez co generuje to jeszcze większe szkody.

Inwestorzy bardzo często inwestycje na giełdzie traktują jako zbiór jednorazowych decyzji zamiast traktować tej aktywności jako długofalowy wielowątkowy proces. Osobne księgowanie poszczególnych transakcji bez spójnego spojrzenia na całą strategię inwestycyjną znacznie zwiększa ryzyko i ma swoje konsekwencje w jej efektywności.

Księgowanie mentalne ma również swoje pozytywne strony. Pozwala na skuteczne gromadzenie środków z myślą o realizacji przyszłych celów. Wprowadza pewien porządek w zarządzaniu pieniędzmi i daje poczucie kontroli nad sposobem ich wydatkowania. Wiele osób w ten sposób ogranicza niekontrolowaną chęć do wydawania pieniędzy.

Oczywiście skala księgowania mentalnego jest kwestią bardzo indywidualną i jej zakres oraz szczegółowe mechanizmy zależą od indywidualnego psychologicznego wyposażenia inwestora. Warto zatem, porozmawiać na ten temat z psychologiem i przygotować odpowiednie schematy reagowania w zależności od danego kontekstu podjętej inwestycji. PM

Czy jesteśmy racjonalni?

Każdy inwestor poprzez swoją indywidualną złożoność psychiczną i odmienność w zupełnie inny sposób reaguje na różne sytuacje i okoliczności związane z inwestowaniem. Zatem próba generalnej klasyfikacji pewnych zachowań na rynkach finansowych jest z góry obarczona błędem chęci usystematyzowania tego, czego usystematyzować do końca się nie da. Schematy opisane w tym artykule, będą jedynie próbą przedstawienia najbardziej wyrazistych i najczęstszych z nich. Aby uzyskać szczegółową analizę swoich możliwości i ograniczeń związanych z funkcjonowaniem na rynkach finansowych, należy udać się na indywidualną konsultację z psychologiem zajmującym się psychologią inwestowania.

W życiu podejmujemy bardzo wiele decyzji, w tym wiele tych, których konsekwencje mają wymierny wpływ na nasze finanse. Bardzo często podejmując te wybory popełniamy błędy wynikające z naszej niewiedzy lub pewnych okoliczności, które sprawiają, że decyzja wydająca nam się jak najbardziej słuszna w rzeczywistości jest zupełnie nieracjonalna.

Możemy zastanowić się nad kilkoma tylko przykładami, takich zachowań:

- Skąd u inwestorów mechanizm, który powoduje tak szybką realizację zysków, przez co są one minimalizowane lub z drugiej strony patrząc, nadmierne utrzymywanie straty i bardzo często jej znaczące powiększanie?
- Dlaczego inwestorzy chętniej inwestują w spółki im znane, których marki są rozpoznawalne? Bardzo często ta rozpoznawalność jest ważniejsza przy podejmowaniu decyzji zakupu akcji niż np. wynik finansowy.
- Jak to się dzieje, że pewne ceny akcji są postrzegane przez inwestorów jako już atrakcyjne a inne jako wyjątkowo drogie? Piszę tutaj o subiektywnym odczuciu, wynikającym z samej obserwacji kursu akcji.
- Dlaczego na przykład, tak wielu inwestorów kupuje akcje, tuż przed tym jak zaczynają one spadać lub sprzedaje akcje, tuż przed tym jak zaczynają one trwale rosnać?
- Jak zrozumieć zachowanie, w którym inwestor jednocześnie posiada lokatę z oprocentowaniem na bardzo niskim poziomie i korzysta z kosztownych narzędzi finansowych powiększających kapitał inwestycyjny?

- Dlaczego z takim trudem niektórzy inwestorzy przeznaczają środki finansowe na inwestycje, a z taką łatwością podobne kwoty wydają na bieżącą konsumpcję?
- Skąd u inwestorów pobudzonych emocjonalnie, dużo większa tendencja do podejmowania ryzykownych decyzji inwestycyjnych?

Powyżej przedstawiono tylko mały wycinek, nie do końca racjonalnych zachowań, które tak często dotyczą inwestorów. Gdy zrozumiemy jakie mechanizmy stoją za takimi zachowaniami, łatwiej będzie nam poruszać się na rynkach finansowych, ale co ważne również w życiu osobistym.

Odpowiadając na pytanie zadane w tytule tego artykułu, trzeba mieć pełną świadomość, że wiele decyzji, które podejmujemy w życiu ma charakter nie do końca uświadomiony. Wpływ na nas ma wiele czynników, z których obecności po prostu nie zdajemy sobie sprawy. Warto tutaj podkreślić, że ta nieświadomość dotyczy decyzji nie tylko błahych, ale także bardzo istotnych jakimi są np. decyzje inwestycyjne.

Podejmując codziennie rozliczne decyzje, mózg człowieka stale korzysta z pewnych skrótów decyzyjnych, dzięki którym proces podejmowania decyzji staje się łatwiejszy i szybszy. Ten mechanizm z reguły jest bardzo pomocny, ogranicza pełne zaangażowanie mózgu i znacząco wpływa na sprawność podejmowania decyzji. Niestety czasami ma to swoje konsekwencje w jakości tych decyzji. Te skróty myślowe w psychologii nazywają się heurystykami. Heurystyki to tylko jeden z mechanizmów, którymi możemy tłumaczyć takie zachowanie. Nie można również pominąć faktu, że pewni inwestorzy są na nie bardziej wrażliwi, a inni mniej.

To właśnie uświadomienie sobie istnienia nie do końca racjonalnych mechanizmów w naszym myśleniu i dążenie do ich poznania jest jednym z pierwszych wyzwań na drodze do bycia skutecznym inwestorem. Ewentualna pomoc psychologa w tym zakresie oraz otrzymanie fachowego wsparcia, może proces ten przyspieszyć i uczynić bardziej efektywnym.

Podobne nieracjonalne uwarunkowania podejmowania decyzji inwestycyjnych obserwujemy w poniższych przykładowych sytuacjach:

- Inwestor obserwując kurs akcji spółki A, który przez wiele miesięcy utrzymuje się na poziomie np. 200 zł i widząc go po jakimś czasie na poziomie 100 zł

poprzez pewne porównanie, odniesienie ma wrażenie, że jest to tanio. Ta zależność oczywiście działa i w drugą stronę, a więc po znaczących wzrostach kurs akcji odbierany jest jako drogi. Oba mechanizmy nie przekładają się na racjonalność inwestycji, bo nasze postrzeganie kursu spółki oczywiście nie jest w stanie zatrzymać trendu i akcje, które wydawały nam się drogie mogą być kilkukrotnie droższe i na odwrót mocna przecena akcji i ich subiektywna taniość, nie spowoduje zatrzymania trendu i akcje te mogą być o wiele tańsze.

- Inwestorzy nie lubią inwestować w spółki, których cena pojedynczej akcji jest kwotowo duża. Wolą kupić wiele akcji po kilkadziesiąt złotych niż jedną za kilkaset złotych. Ten mechanizm bardzo często powoduje, że zarządy spółek decydują się na podział akcji tzw. split, aby ich liczbowa wartość była mniejsza.
- Bardzo często liczne artykuły w prasie, wpisy użytkowników na rozmaitych forach, pozytywne rekomendacje, mogą stworzyć wrażenie, że dana spółka jest popularna. Wielu inwestorów taką popularność odbiera jako atrakcyjność spółki, myśląc właśnie skrótowo. Tłumaczą sobie zainteresowanie innych inwestorów i pozytywne opinie jako ważny argument za kupnem akcji. Będzie to zatem, tylko pewne uproszczenie dokonane przez nich samych w celu ułatwienia podjęcia decyzji.

Liczne badania psychologów wykazały, że człowiek nie zachowuje się racjonalnie. To zachowanie nieracjonalne wynika z licznych uproszczeń jakie stosujemy, aby codzienne rozstrzygnięcie przez nas wielu kwestii było po prostu bardziej wydajne. Taki mechanizm stosowany jest przez nas w bieżących codziennych sytuacjach, ale także w ważnych kwestiach w tym dotyczących decyzji inwestycyjnych. To przyśpieszenie procesu decyzyjnego pomaga nam w sprawnym funkcjonowaniu i w większości przypadków po prostu się sprawdza. Niestety czasami ponosi to za sobą konsekwencje w jakości decyzji. O ile takie przyśpieszenie procesu decyzyjnego i jego ewentualne skutki przy decyzjach prostych nie ponosi za sobą wielkich konsekwencji to przy decyzjach istotnych, a takim są decyzje finansowe, może mieć opłakane skutki. Sama świadomość takich ewentualnych ułomności naszego rozumowania i próba działania wyprzedającego, może już przynieść wymierne korzyści.

PM

Najczęściej popełniane błędy przez inwestorów.

Inwestowanie to proces złożony i trudny. Efekt końcowy z danej inwestycji to wypadkowa m.in. wiedzy, doświadczenia, szczęścia i naszej psychiki. Każda z tych składowych generuje pewne ryzyko podjęcia dobrej lub złej decyzji. Przecież zgodnie z powszechnym przekonaniem, nawet „szczęściu czasami trzeba pomóc”, a więc również tutaj jest pole do działania. A gdzie działanie to i teoretyczna możliwość popełnienia błędu. Problematyka złych wyborów podczas procesu inwestycyjnego jest szczególnie istotna, gdyż podczas inwestycji podjęcie takiej niesłusznej decyzji, może mieć bardzo niekorzystny wynik dla naszego portfela. Inwestorzy popełniają bardzo wiele błędów, a ich rodzaj i przyczyna jest uwarunkowana od dosyć indywidualnych czynników. Poniżej przedstawiono część z tych błędów, ale dla każdego inwestora dopiero indywidualna analiza wspólnie z psychologiem na temat potencjalnych zagrożeń może dać rzeczywisty efekt w ich eliminowaniu.

- Brak planu

Przed rozpoczęciem inwestycji warto przygotować sobie plan działania, przewidujący różne scenariusze dalszych wydarzeń. Dosyć często rynek podąża w kierunku, którego nie sposób wcześniej wyznaczyć, ale pewne opcje naszych przyszłych zachowań pozwolą ograniczyć sytuację, w której rozwój zdarzeń nie po naszej myśli, powoduje u nas zachowania nieprzemysłane. Bardzo ważne jest również wcześniejsze określenie akceptowanej straty z danej inwestycji, po której podejmiemy konkretne działania, ale także pewnego oczekiwanego zysku, który również spowoduje u nas konkretne reakcje.

- Psychologia tłumu – „Gdzie wszyscy myślą tak samo, nikt nie myśli zbyt wiele.”

Zacytowana powyżej sentencja, której autorem jest Walter Lippmann, dosyć dokładnie oddaje charakterystykę zachowania grupowego, w którym rezygnujemy z racjonalnego myślenia na korzyść fikcyjnego poczucia bezpieczeństwa, jakie daje nam postępowanie zgodnie z reakcją większości osób nas otaczających. Czujemy się w dosyć komfortowo w sytuacji, gdy w naszych wyborach nie jesteśmy sami, a co więcej są to wybory popierane przez innych. Niestety inwestowanie w dany instrument gdy większość osób zajęła już pewną zgodną pozycję, generuje ogromne ryzyko. Dalszy wzrost inwestycji, może zostać zatrzymany, gdyż może nie być już wielu osób, które niejako pchnęłyby panujący trend dalej.

- Ignorowanie własnych ograniczeń

Jednym z głównych błędów popełnianym przez inwestorów jest nadmierna pewność siebie. Przeszacowanie swojej wiedzy i swoich predyspozycji psychologicznych leży u podstaw wielu porażek inwestycyjnych. Inwestorom wydaje się, że pewna intelektualna praca jaką włożyli w poznanie zasad funkcjonowania rynku, wystarczy do osiągnięcia sukcesu. Bardzo często okazuje się, że w rzeczywistości ta wiedza jest bardzo teoretyczna, nie poparta doświadczeniem. Nie mają oni również świadomości o swoim indywidualnych cechach psychologicznych. O ile, przekonanie o odpowiedniej do podjęcia inwestycji wiedzy, zostaje dosyć szybko zweryfikowane, przez samego inwestora, to pewne zagrożenia ze strefy naszej psychiki są bardzo trudne do zidentyfikowania we własnym zakresie. W dodatku ograniczenia te niejako potęgują konsekwencje braku w wiedzy i doświadczenia.

- Zbyt szybka realizacja zysku i utrzymywanie dotkliwych strat

Człowiek z natury nie lubi się mylić. Nie lubimy przyznawać się do błędu i nie lubimy godzić się z porażką. Inwestorzy utrzymują stratne pozycje w nadziei odwrócenia trendu, bardzo często pogłębiając przy tym straty. I z drugiej strony chęć osiągnięcia sukcesu, zainkasowania tu i teraz zysku bardzo często powoduje jego ograniczenie. Oba zachowania są bardzo indywidualne temperamentalnie i uwarunkowane zapotrzebowaniem jednostki na stymulację. Warto też, przyjrzeć się prawdziwym celom jakie stawia sobie inwestor a poznanie motywacji jego działania, powinno dać odpowiedź dlaczego powyższe błędy są popełniane.

- Brak cierpliwości

„Pieniądze rosną na drzewie cierpliwości” – ta znana sentencja właściwie wypełnia treść w tym punkcie. Jest to takie proste i oczywiste stwierdzenie, jednak w rzeczywistości zachowania inwestorów wskazują, że jest to bardzo problematyczna kwestia do realizacji. Z jednej strony, nie ma nic gorszego niż działanie pod wpływem emocji i pochopne decyzje z tego wynikające, ale też nadmierny spokój i „przeczekiwanie złego” jest również negatywnym w skutkach zachowaniem. Inwestycje lubią spokój i wymagają cierpliwości, ale tylko wtedy, gdy takie zachowania wynikają z wcześniej przyjętego planu i analizy własnych predyspozycji psychologicznych.

- Strach przed startą

Strach to bardzo silna emocja, która w pewnych warunkach może doprowadzić do paniki. W inwestycjach nie ma chyba gorszego postępowania, niż to kierowane niekontrolowanymi emocjami. Nasz mózg nie pracuje wtedy racjonalnie, jest niejako ustawiony na zażegnanie zagrożenia. Będziemy otrzymywali sygnały, których głównym celem będzie chwilowe usunięcie problemu, a nie długotrwałe jego rozwiązanie. Jednym ze sposobów poradzenia sobie z tym problemem, jest podejmowanie inwestycji, których sama skala wielkości daje nam komfort psychiczny, a więc takich w których zaangażowane są takie środki przy których nie pojawiają się tak intensywne emocje.

- Gonienie rynku czyli chciwość

Wchodzenie na rynek w sytuacji, gdy kieruje nami chciwość i próbujemy niejako podłączyć się pod zyski na instrumencie, który już wykazał bardzo duże zwroty, raczej nie wróży dobrze danej inwestycji. Podczas takiego schematu działania wybór bardzo rzadko jest dogłębnie przemyślany. W większości przypadków jest to inwestycja w instrumenty będące już w zaawansowanej fazie hossy. Wejście w taką inwestycję automatycznie generuje większe ryzyko, gdyż nasza wyższa cena nabycia zmniejsza nasz bufor bezpieczeństwa.

- Szybka chęć odrobienia straty

Nikt nie lubi tracić pieniędzy. Taka strata boli i naszym naturalnym odruchem jest chęć dosyć szybkiego wyrównania rachunku, do poziomu co najmniej sprzed zdarzenia, w którym ponieśliśmy porażkę. W takich sytuacjach kierujemy się bardziej emocjami niż racjonalnym myśleniem, co jak wiadomo raczej nie doprowadzi nas do sukcesu, co więcej taka decyzja bardzo często prowadzi do pogłębienia strat. W mojej opinii po każdej inwestycyjnej porażce powinniśmy na spokojnie, będąc z boku rynku przeanalizować, co konkretnie poszło źle. Taka analiza powinna być pogłębiona a wnioski zapisane. Sama nasza chęć do szybkiego naprawienia porażki i niejako wykasowania jej konsekwencji to także materiał do pracy z psychologiem.

Przedstawione powyżej zachowania tylko drobny wycinek błędów popełnianych przez inwestorów. Można powiedzieć, że błędów jest tak wiele jak inwestorów. Jak sobie radzić z powyższymi pułapkami. Po pierwsze korzystać z pomocy psychologa,

który pomoże odkryć prawdziwe (wewnętrzne) powody wielu z tych problemów. Zaleca się na początek inwestowanie małych kwot i pilne obserwowanie naszych reakcji oraz wyciąganie z tego wniosków na przyszłość. Oczywiście każda inwestycja powinna być poparta odpowiednim przygotowaniem od strony merytorycznej. Trzeba podkreślić, że wiedza teoretyczna książek nie zapewni nam informacji o nas samych a te zdobędziemy zbierając doświadczenia podczas realnej próby z rynkiem. Istotne aby owa próba odbyła się na niezbyt dużych środkach pieniężnych. Jeden ze znanych inwestorów osiągający dzisiaj spektakularne sukcesy na rynkach finansowych stale powtarza – „Dopiero po trzecim bankructwie, nauczyłem się inwestować”. To wykorzystajmy jego doświadczenie, i nie bankrutujmy ani razu, a poświęćmy na naukę praktycznego inwestowania nieco mniejsze środki, niż dorobek całego życia...

PM