



Numer: 2/2021

Data: 01.06.2021

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:

Dysocjacja.....	4
Stres a inwestowanie.....	5
Ocena adekwatności.....	8
Inwestuj w zgodzie ze sobą.....	10

Dysocjacja.

Szukając nowych metod pracy nad własnym warsztatem inwestycyjnym warto zastosować dysocjację. W życiu codziennym znajdujemy się w większości czasu w stanie asocjacji, a więc nasze przeżycia odbieramy z perspektywy naszego wewnętrznego funkcjonowania. Codzienne uczucia i przekonania sprawiają wrażenie nad wyraz rzeczywistych. Wykorzystywanie własnej wyobraźni, aby w pewnym sensie opuścić ciało i spojrzeć na siebie i rzeczywistość z innej perspektywy, może dać nam bardzo dużo cennych informacji na temat naszego postępowania. Każdemu z nas zdarza się udzielać rad innym w różnych sytuacjach, natomiast bardzo często gdy znajdziemy się w podobnych okolicznościach, sami jesteśmy jednak bezsilni. Dysocjacja i umiejętność spojrzenia na siebie z zewnątrz pomaga poradzić sobie z tym problemem. W rezultacie znajdujemy interpretacje naszego zachowania i przez to uzyskujemy cenną wiedzę, która może nas wzmocnić.

Proszę wyobrazić sobie, że patrzymy na siebie z zewnątrz i udzielamy tej osobie rad i wskazówek co do bieżącego funkcjonowania. Takie dystansowanie się od własnej perspektywy pozwala na większy obiektywizm, co w takim procesie jak inwestowanie środków pieniężnych jest bardzo istotne.

Jak konkretnie można wykorzystać dysocjację w procesie inwestowania?

Często stosuje się ćwiczenie w którym wieczorem należy podsumować nasze działania inwestycyjne z danego dnia, ale właśnie z pozycji osoby patrzącej na nas z boku. Analizujemy wszystkie nasze ruchy jako niezależny obserwator. Warto wtedy przypomnieć sobie jakie Państwo podejmowali decyzje, jakie działania wcześniej były wykonywane, jakie artykuły czytane, jakie analizy robione, z kim były toczony rozmowy i o czym itp., ale też jakie konkretne działania fizyczne były podejmowane – jak Państwo się zachowywali, co konkretnie robili przed, w trakcie i po aktywności inwestycyjnej. Ma to wyglądać jak udział w filmie i bycie jednocześnie jego głównym aktorem czy aktorką.

Ponieważ taka obserwacja jest czyniona przez osobę z zewnątrz powinna być pozbawiona emocji. Jeżeli tak nie jest, ćwiczenie trzeba powtórzyć i postarać się o maksymalne oddalenie się od własnych przeżyć wewnętrznych tego dnia. Sukces nadejdzie wtedy, gdy będziemy w stanie patrzeć na siebie jak na obcą osobę

wykonywającą te wszystkie opisane powyżej czynności. Proszę zapisać wszystkie uwagi jakie przyjadą Państwu do głowy podczas tego nietypowego seansu.

Kolejnym krokiem powinna być analiza własnych zachowań i konstruktywna krytyka z pozycji obiektywnego obserwatora. Należy zastanowić się, które z naszych aktywności powinny być poprawione, a które nie wymagają zmiany. Znalezienie błędów w postępowaniu, określenie słabych punktów, ale też dobrych reakcji to podstawa do pogłębionej refleksji, która powinna uzmysłwić nam jaki mamy stan bieżący i co należy poprawić.

Następnie warto ponownie spisać powyższe uwagi i postarać się poprawić błędy przy najbliższej aktywności inwestycyjnej. Regularne powtarzanie tego ćwiczenia sprawi, że samo ćwiczenie będzie łatwiejsze, a efekty z niego wynikające będą bardziej widoczne.

PM

Stres a inwestowanie.

Stres jest symbolem obecnych czasów. Funkcjonowanie bez stresu właściwie nie istnieje. W wielu sytuacjach stres działa na nas mobilizująco i pozwala na przygotowanie odpowiedniego reagowania na np. zagrożenia czy wyzwania. Jeśli jednak jest go zbyt wiele i jego działanie ma charakter przewlekły ma zdecydowanie negatywny wpływ na umysł i ciało. Życie pod presją, w ciągłej niepewności, stały pośpiech i wszechogarniające napięcie to codzienność wielu z nas. Wobec stresu bardzo często czujemy się bezradni, nie umiemy z nim żyć, ani zapanować nad nim. Stres może być wywoływany przez różne sytuacje, ale często jest też wynikiem problemów wewnętrznych.

Za objawy stresu zarówno fizyczne jak i psychiczne odpowiedzialny jest m.in. kortyzol. Związek ten wywiera szeroki wpływ na metabolizm, często nazywany jest hormonem stresu na równi z adrenaliną. Kortyzol wydzielany jest z kory nadnerczy i przy jego umiarkowanej ilości powoduje mobilizację organizmu do wykonywania danego zadania czy przezwyciężania trudności. Problemy pojawiają się, gdy jego

wysoki poziom w organizmie utrzymuje się przez dłuższy czas. Obserwujemy wówczas jego negatywny wpływ w postaci:

- obniżonej odporności organizmu,
- obniżonej sprawności działania płuc i serca, co prowadzi do deficytu tlenowego,
- kłopotów z koncentracją,
- utraty prawidłowej percepcji,
- osłabienia pamięci,
- utraty kontroli nad emocjami,
- rozregulowaniu pracy układu pokarmowego.

Jak wynika z powyższego długotrwały stres działa destrukcyjnie na organizm i ma negatywny wpływ na wszystkie nasze życiowe aktywności, w tym i na inwestowanie. Stresu nie da się wyeliminować z naszego funkcjonowania, dlatego kluczowym jest odpowiednie nim zarządzanie.

Różnego rodzaju poradniki pt. „Jak radzić sobie ze stresem” pisane są bardzo ogólnie i czasem trudno przełożyć zawarte tam porady na indywidualne funkcjonowanie. Każdy z nas jest inny, inaczej reaguje a jego problemy ze stresem wynikają z innych przyczyn. Oczywiście warto próbować walczyć z wszechogarniającym napięciem i właściwie każdy krok w stronę zmniejszenia tego obciążania jest krokiem w dobrą stronę, ale może warto podejść do tego bardziej profesjonalnie i skonsultować swoje działania z psychologiem.

Inwestowanie to z pewnością działalność stresująca. Raczej nie osiągnie się sukcesu w tej dziedzinie żyjąc w permanentnym stresie. Zachowanie pewnego dystansu wielu okoliczności związanych z podejmowaniem inwestycji jest w mojej opinii kluczową kwestią. Pracę w tym obszarze należy zacząć od samoobserwacji i poznaniu kilku mechanizmów wewnętrznych mających wpływ na nasze zachowanie w sytuacji stresującej.

Jak dowodzą Kahneman i Tversky, odczuwamy mniej więcej dwukrotnie większy ból przy stracie, niż radość przy zarobieniu podobnej kwoty pieniędzy. Generalnie większość z nas znacznie silniej boli strata na giełdzie, niż cieszy zbliżony

zysk. W zależności od osoby te odczucia będą się nieco różnić, ale główna zasada jest utrzymana – bardziej przeżywamy stratę niż zysk.

Jeśli bardziej negatywnie oddziałują na nas spadki niż pozytywnie wzrosty, czy przypadkiem nie warto zastanowić się jakie czynności podjąć aby ograniczyć ten czynnik? Odpowiednie psychiczne przygotowanie do rozpoczęcia inwestycji jest jednym z rozwiązań tego problemu

Psychologowie Porcelli i Delgado w jednym ze swoich badań wykazali, że ludzie zestresowani podejmują zdecydowanie większe ryzyko finansowe w sytuacji możliwej straty oraz zachowują postawę zachowawczą w perspektywie potencjalnych zysków. Czy trzeba czegoś więcej aby podjąć starania w eliminowaniu tego ewidentnie negatywnego czynnika wpływającego na wyniki naszej inwestycji?

Czy np. codzienne sprawdzanie notowań, czasem wielokrotne, nie prowadzi w głównej mierze do zwiększenia naszego dyskomfortu? Czy codzienna analiza wszystkich napływających do nas informacji rzeczywiście jest właściwa i nie powoduje zwiększenia tym samym stresu? Zamiast tego warto może spędzić czas na czynnościach zapewniających pewne zdystansowanie się od podjętej inwestycji, aby zyskać świeży i bardziej obiektywny pogląd na daną sytuację.

Stres u inwestora, również może wynikać z małego doświadczenia. Brak kompetencji i wiedzy w tej dziedzinie zapewne dosyć szybko przełoży się na zwiększoną ekspozycję na stres. Odpowiednie przygotowanie merytoryczne do inwestowania powinno ograniczyć poczucie niepewności i związanym z tym stres.

Dążenie do unikania stresu poprzez eliminowanie sytuacji w których on się pojawia, to kolejna metoda na ograniczenie konsekwencji związanych ze zbytnim obciążaniem emocjonalnym inwestora. To właśnie miejsce do bardzo indywidualnego podejścia i przygotowania się poprzez psychoedukację w porozumieniu z psychologiem. Takie działanie przyniesie o wiele więcej korzyści, niż samotna próba zmierzenia się z własnymi słabościami i siłą rynku... Jeżeli kogoś zbytnio stresuje jakaś aktywność inwestycyjna, to należy ograniczyć ilość pieniędzy, którą ma się zamiar w nią zainwestować. Jeżeli po tym zabiegu, nadal występuję nadmierne obciążenie psychiczne inwestycją to nie należy podejmować tego ryzyka i trzeba poszukać innej opcji inwestycji. A jeżeli taka sytuacja powtarza się wielokrotnie, to

może warto zastanowić się nad rozmową z psychologiem lub całkowitym ograniczeniem aktywności inwestycyjnej.

Budowanie odporności psychicznej i zdolność skutecznego radzenia sobie ze stresem, to kolejny etap w przygotowywaniu się do podjęcia działalności inwestycyjnej. Właściwym wydaje się tutaj stopniowe zwiększanie ekspozycji na stresujące sytuacje. Proces radzenia sobie ze stresem składa się z dwóch faz. Pierwsza to odczuwanie stresu, w której to narażeni jesteśmy na działanie presji. Druga faza to regeneracja, w której to nasz organizm powraca do swojego optymalnego funkcjonowania, a także uodparnia się na podobne sytuacje w przyszłości. Zatem aby uzyskać takie wzmocnienie, właściwym jest wielokrotne powtarzanie tego cyklu, przy każdorazowym podniesieniu wymagań. Pozwoli to uodpornić nasz organizm na coraz większą presję i idące za tym obciążenie stresem.

Na końcu warto poruszyć chyba najważniejszą kwestię w tych rozważaniach. Nie da się zarządzać stresem w działalności inwestycyjnej bez umiejętności radzenia sobie z obciążeniami w życiu prywatnym. Opanowanie emocji w życiu osobistym jest tak naprawdę pierwszym krokiem w eliminowaniu stresu w działalności inwestycyjnej. Równowaga emocjonalna w codziennym funkcjonowaniu to fundament funkcjonowania na rynkach. Obie aktywności oczywiście się przenikają i najważniejsza jest odpowiednia proporcja w hierarchii celów. Dbanie o równowagę w życiu osobistym, dbanie o własną sprawność fizyczną a także odpowiedni relaks, a więc zarządzanie samym sobą to podstawa w procesie radzenia sobie z ekspozycją na stres, jaką jest działalność inwestycyjna. W jakim stopniu każda z tych aktywności powinna być zmodyfikowana w naszym codziennym funkcjonowaniu, to już indywidualna kwestia i pomoc w tym może konsultacja z psychologiem.

PM

Ocena adekwatności.

Aby osiągnąć sukces na rynkach finansowych w postaci akceptowalnych stóp zwrotu z inwestycji oprócz wiedzy ekonomicznej należy opanować wiedzę na temat samego siebie. Bardzo często wydawałoby się, że właściwe i skuteczne strategie

inwestycyjne a sprzeczne z własnymi możliwościami czy predyspozycjami prowadzą do niekorzystnego efektu w postaci mniejszego zysku czy nawet straty.

Jest to na tyle oczywiste stwierdzenie, że wydawałoby się większość instytucji finansowych aby zapewnić komfort działania swoim klientom powinno pomagać im w tym trudnym zadaniu. Taka pomoc w ocenie odpowiedniości instrumentów finansowych przynosiłaby jedynie pozytywne efekty w postaci dopasowania sprzedawanego produktu do wymagań i możliwości klienta. Nic bardziej mylnego. Pomimo, iż nawet tak skostniała organizacja jaką jest w mojej opinii Unia Europejska narzuca instytucjom finansowym działającym na jej terenie kolejne odsłony dyrektywy MIFID, która po części dotyka tego tematu jest to jedynie formalne i bardzo pobieżne zajęcie się tą kwestią. Rozporządzenie to nakazuje badanie adekwatności usług inwestycyjnych i instrumentów finansowych poprzez weryfikację wiedzy i doświadczenia klienta. Funkcjonujące na naszym rynku instytucje finansowe bardzo po macoszemu traktują ten wymóg. Klientowi bardzo często przedstawia się prostą ankietę, która w kilkunastu pytaniach ma określić jego profil inwestycyjny. Wynik tej ankiety ma pomóc w doborze odpowiednich dla danego klienta produktów finansowych. Produktów odpowiednich pod kątem celu jaki stawia sobie inwestor indywidualny, jego wiedzy, doświadczenia czy cech statystycznych w postaci takich jak wiek, dochody itp. Niektóre instytucje dodają kilka pytań z zakresu sprawdzania predyspozycji psychologicznych np. akceptacji ryzyka. W praktyce cała ta procedura jest fikcją, bo jak wiadomo dla instytucji finansowych przeważnie najważniejszy jest wynik a dobro klienta pozostaje powiedzmy na kolejnym miejscu. Trudno nie wspomnieć też o wielu doradcach finansowych, dla których liczy się prowizja od sprzedanego produktu a ta jest wyższa przy produktach bardziej dla klienta ryzykownych, a nie dopasowanych.

Z początkiem stycznia 2018 zaczęła obowiązywać unijna dyrektywa MIFID II. Nowa rozszerzona wersja tego zapisu ponownie w założeniu miała zmienić zasadniczo reguły dotyczące operacji różnymi instrumentami finansowymi. Została wprowadzona w celu zwiększenia ochrony inwestorów, przejrzystości rynku i zmniejszenia kosztów ponoszonych przez klientów. Dla inwestorów indywidualnych również łączy się to z wypełnieniem formularza, na podstawie którego dana instytucja finansowa w której klient posiada konto będzie mogła ustrzec go przed nieodpowiednimi produktami finansowymi, posiadającymi na przykład zbyt dużą

ekspozycję na ryzyko. Przeanalizowałem kilkanaście takich ankiet i w mojej opinii to tylko formalne potraktowanie zagadnienia. Te ankiety tylko pobieżnie sprawdzają pewne narzucone dyrektywą kwestie i nie pomagają klientowi ani instytucji w lepszym określeniu profilu inwestycyjnego, służą jedynie spełnieniu wymogu stawianego instytucjom.

Wydaje się, że to dobry moment aby zacząć dyskusję na ten właśnie temat. Na temat tego na ile wnikliwa samoocena, poznanie siebie jest w stanie pomóc w byciu dobrym i skutecznym inwestorem. Na ile poznanie psychologicznych reguł rządzących rynkami jest w stanie ograniczyć ryzyko inwestycji. Na ile znajomość psychologii inwestowania pomoże w opracowaniu indywidualnej strategii inwestycyjnej, strategii innej dla każdego uczestnika rynku, na tyle innej na ile różni się między sobą a dostosowanej do indywidualnych cech czy temperamentu. Wszystko to oczywiście w połączeniu z rzetelną wiedzą ekonomiczną na temat rynków finansowych i dostępnych produktów inwestycyjnych.

PM

Inwestuj w zgodzie ze sobą.

Sukces w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych zależy m.in. od tego na ile poznamy samych siebie. Wiedza taka może pomóc w zidentyfikowaniu swoich słabych i mocnych stron, a więc określeniu potencjału jakim dysponujemy.

Pewna praca nad sobą polegająca na większym poznaniu własnych predyspozycji i ograniczeń ma też za zadanie nakreślić drogę do zmian, które mają poprawić wyniki z inwestycji. Świadomość taka, może zapewnić również pewien komfort w działaniu podczas aktywności inwestycyjnej.

Powyższe to pewne ustalenie bieżącego stanu, taki audyt osobisty, na podstawie którego można wyznaczyć kolejne kroki w byciu dobrym inwestorem. Taka praca nad własną psychiką może potrwać wiele miesięcy, zanim będziemy w stanie w pełni uświadomić sobie nasze możliwości, ale i ułomności a także mechanizmy wewnętrzne i zewnętrzne nami kierujące. Można próbować tego dokonać samodzielnie przy pomocy rozlicznej literatury na ten temat, ale konsultacje z psychologiem przyspieszą ten proces i uczynią go bardziej efektywnym. Wielu osobom

bardzo trudno będzie samemu spojrzeć na swoje cechy w sposób obiektywny a jeszcze trudniej rozwikłać skomplikowane mechanizmy psychologiczne leżące u podstaw naszego zachowania, tym bardziej, że bardzo często jest ono uwarunkowane zarówno wpływami wewnętrznymi jak i zewnętrznymi.

Poznanie własnych predyspozycji to jednak tylko częściowe ujęcie problemu, gdyż pozostaje jeszcze kwestia inwestowania w zgodzie z własnymi przekonaniem.

Kwestii zgodności inwestycji z indywidualnym podejściem, to problem równie ważny jak opisywana do tej pory zgodność inwestowania z wewnętrznymi możliwościami i predyspozycjami. Ogólnie inwestowanie nie powinno wywoływać żadnych konfliktów wewnętrznych, gdyż w ich rozwiązywaniu angażujemy własne zasoby i przez to pewna analiza sytuacji, którą dokonujemy właściwie każdego dnia, może zostać zaburzona, a to już krok od podjęcia błędnej decyzji. Zatem inwestując powinniśmy działać w środowisku ograniczonych niepotrzebnych napięć. Jednym z takich napięć może być konflikt pomiędzy naszymi przekonaniem, wartościami a przedmiotem inwestycji np. trudno będzie bez dyskomfortu psychicznego, wegetariance inwestować w przemysł mięsny czy ekolożce w firmę, znacząco wpływającą negatywnie na środowisko.

Dla wielu inwestorów z pewnością nie będzie to istotne, bo przecież w inwestycji liczy się głównie zysk, wielu pewnie nawet do końca nie wie w jakiego typu aktywa inwestowane są ich środki, ale dla wielu jak widać z przytoczonego zapytania będzie to ważna kwestia. Natomiast z pewnością inwestowanie nie powinno generować konfliktów wewnętrznych, powinno być świadome. Ta świadomość powinna dotyczyć świadomości inwestora jako człowieka z całością jego wad i zalet, ale także powinna uwzględniać jego wybory pod względem przekonań i wartości.

Czy zatem sytuacja, w której jest możliwość uzyskania dużego zysku, ale poprzez działanie wbrew sobie czy wbrew własnym przekonaniom jest z góry zła? To bardzo indywidualna sprawa, każdy z nas w takiej sytuacji zapłaci pewne koszty takiego konfliktu – jedni mniejsze, drudzy większe. Konflikt z własnymi predyspozycjami (możliwościami) generuje większe szkody na wyniku z inwestycji niż konflikt z własnymi przekonaniem. Niemniej jednak, to bardzo osobnicza zależność. Dla jednej osoby to „wyrzeczenie” będzie mniej istotne, i nie będzie pociągało za sobą większych konsekwencji choć jestem przekonany, że z pewnością będzie zauważalne.

Dla kogoś innego, ten konflikt będzie na tyle duży, że będzie przeszkadzał w świadomym podejmowaniu decyzji inwestycyjnych i będzie przez to negatywnie wpływał na ich wynik. Znajdą się też osoby, które pomimo osiągniętego zysku, nie będą odczuwały z tego powodu satysfakcji. To jest miejsce to pracy dla psychologa i jego klienta – inwestora, zgodnie z maksymą Mike`a Elvina - „Najistotniejszym czynnikiem w skutecznym tradingu pozostaje sam trader”.

PM