



Numer: 1/2022

Data: 01.03.2022

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](mailto: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](mailto:info@psychologiainwestowania.pl)

tel.: 530 630 530

**Redaktor naczelny:**

Piotr Makowiec

email: [kontakt@psychologiainwestowania.pl](mailto:kontakt@psychologiainwestowania.pl)

tel.: 660 376 376

**Spis treści:**

Jakim typem inwestora jesteś?.....4

Odoczynek i relaks.....5

## Jakim typem inwestora jesteś?

„Ekonomista może próbować ignorować psychologię, ale w żadnym wypadku nie uda mu się zignorować ludzkiej natury” J.M. Clark.

Czytając literaturę na temat psychologii inwestowania czy finansów behawioralnych, co jakiś czas napotykam na próby skategoryzowania inwestorów. Autorzy takich prób przeważnie przedstawiają opisy kilku typów inwestorów i celem czytelnika jest po zapoznaniu się z danymi cechami grupy i przypasowanie siebie do danego typu inwestora. Co bardzo istotne są to z góry narzucone sztywne podziały.

Problem w tym, że zapewne wielu inwestorów odnajduje swoje cechy w kilku grupach...

Podziały te bardzo często przypominają mi opisy jakie możemy spotkać w klasycznym horoskopie. Przedstawione jest kilka znaków zodiaku odnajdujemy swój i już wiemy jakimi ludźmi jesteśmy i co nas czeka w przyszłości...

Grupy inwestorów tworzone są na podstawie... no właśnie nie wiem czego... Autor takiego podziału przeważnie tworzy kilka grup, którym dosyć swobodnie przypisuje pewne cechy. Po takiej lekturze powinniśmy już wiedzieć kim jesteśmy na rynku a co gorsza jak powinniśmy zachowywać aby osiągnąć sukces. Przedstawione są nasze słabe i mocne strony oraz podjęta jest próba wskazania właściwej drogi (instrumentów finansowych czy zmiany naszego zachowania) aby poprawić nasze wyniki.

Grupy te opisywane są na podstawie różnic w kilku aspektach związanych z podejmowaniem decyzji inwestycyjnych. I tak mamy do czynienia z kategoryzowaniem na grupy pod względem m.in. akceptacji do ryzyka, horyzontu czasowego inwestycji, działaniem z trendem lub wbrew niemu, sposobu analizowania danych, oczekiwanego efektu i satysfakcji itd. Grupom tym przypisywane są też często chwytliwe nazwy w postaci np. „niezależny myśliciel” czy „pewny siebie przywódca” itp.

Czy naprawdę na podstawie jedynie samooceny i przedstawieniu nam kilku proponowanych grup możemy tak klasyfikować wszystkich inwestorów ?!

Dlaczego tak mało jest indywidualnego podejścia do inwestora do jego cech psychologicznych, do jego temperamentu? Przecież nie da się z góry podzielić wszystkich inwestorów na kilka grup i z automatu przydzielić im odpowiednie narzędzia finansowe czy nakłaniać do danego zachowania.

Opowiadając na pytanie z tytułu wpisu... Jakim typem inwestora jesteś? Odpowiedź powinna brzmieć - jedynym i niepowtarzalnym.

Oczywiście rozumiem, że na rynku pewne zachowania są powtarzalne, działają pewne schematy, ale nie zmienia to faktu, że brak jest indywidualnego spojrzenia na konkretnego inwestora jako człowieka, który działa pod wpływem emocji w określonym środowisku. Taka indywidualna strategia inwestycyjna powinna być tak opracowana, że bierze się pod uwagę indywidualne cechy inwestora, jego osobowość i sytuację w której funkcjonuje.

Bez tego wszystkie te próby doradzania poprzez przypisywanie naszego działania do odpowiedniej z góry narzuconej grupy jest niczym innym jak czytaniem horoskopu... i to słabego.

PM

### **Odpoczynek i relaks.**

Wiele rynków finansowych w dzisiejszych czasach jest otwartych właściwie dwadzieścia cztery godziny na dobę, a jeżeli nawet któreś z nich są zamknięte w weekend to i tak ogrom danych do przetworzenia powoduje, że gdybyśmy tylko chcieli, jesteśmy w stanie dodatkowo poświęcić bardzo dużo wolnego czasu na inne działania związane z inwestowaniem. Poprzez śledzenie ważnych wydarzeń, naukę, opracowywanie nowych systemów czy poznanie kolejnych teorii do zgłębienia możemy taką aktywnością wypełnić prawie każdą wolną chwilę. To wszystko zachęca do ciągłego bycia online, kontrolowania sytuacji i nieustannego planowania.

Człowiek nie jest w stanie funkcjonować na tym samym poziomie zaangażowania umysłowego przez całą dobę, siedem dni w tygodniu i konieczne są przerwy na odpoczynek. Każdy inwestor powinien umieć zarządzać czasem i oddzielić okresy na inwestowanie, od aktywności związanej z relaksem. Obie te pozycje powinny naprzemiennie pojawiać się w naszym dziennym harmonogramie działania.

Tylko w ten sposób jesteśmy w stanie naładować baterie do dalszych wyzwań. Bez tego przychodzi zmęczenie, znużenie a przez to pewne wypalenie i brak obiektywizmu, co jest bardzo negatywne dla efektów naszych inwestycji. Poza tym brak odpoczynku prowadzi do niższej produktywności i kreatywności, a co za tym idzie - większej liczby popełnianych w błędów. Podejmowanie błędnych decyzji wynikających ze zbyt dużego zaangażowania to jeden z kluczowych problemów na drodze do bycia skutecznym inwestorem.

Odpoczynek i relaks sprawiają, że nasz rozum oczyszcza się ze wszystkich zbędnych informacji. Jesteśmy w stanie wyciszyć emocje i nabrać dystansu do obecnych czy kolejnych wyzwań. Wprowadzamy tak cenny dla inwestowania obiektywizm i spokój w działaniu. Oderwanie się od inwestowania, nawet na dzień lub dwa, pomoże zachować lepszy nastrój, wzmocni relacje z ludźmi i poprawi ogólne samopoczucie a także odbuduje odpowiedni poziom wewnętrznej energii.

Odpowiedni odpoczynek pozwoli na osiągnięcie dysocjacji, aby w pewnym sensie opuścić własne ciało i spojrzeć na rzeczywistość z innej perspektywy. A jaki to ma być ten odpowiedni odpoczynek? Każdy z nas jest inny, czego innego potrzebuje i w inny sposób odpoczywa. Dla jednej osoby będzie to czytanie książki, a dla innej jazda na rowerze, nie da się tak z góry określić jaka to aktywność lub jej brak spowoduje, że nasz organizm poczuje odprężenie i stabilizację emocjonalną i umysłową. Właściwym wydają się konsultacje z psychologiem, który na podstawie wywiadu pomoże określić formy relaksacji i ich wymiar czasowy, ustawione indywidualnie aby osiągnąć cel jakim jest powrót do równowagi wewnętrznej. Zatem każdy inwestor powinien mieć z tyłu głowy słowa znanego psychologa Jamesa E. Loehra - „Stabilność wyników osiąga się wtedy, gdy posiada się umiejętność znalezienia równowagi między okresami silnego zaangażowania i rozsądnego wypoczynku”.

PM