



Numer: 4/2021

Data: 01.12.2021

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:

Czy jesteśmy racjonalni.....4

Najczęściej popełniane błędy przez inwestorów.....7

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 rosnąć?
- 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.

Podjmując 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 przyspieszenie 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 przyspieszenie 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. Przewidywanie 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, przyrzec 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