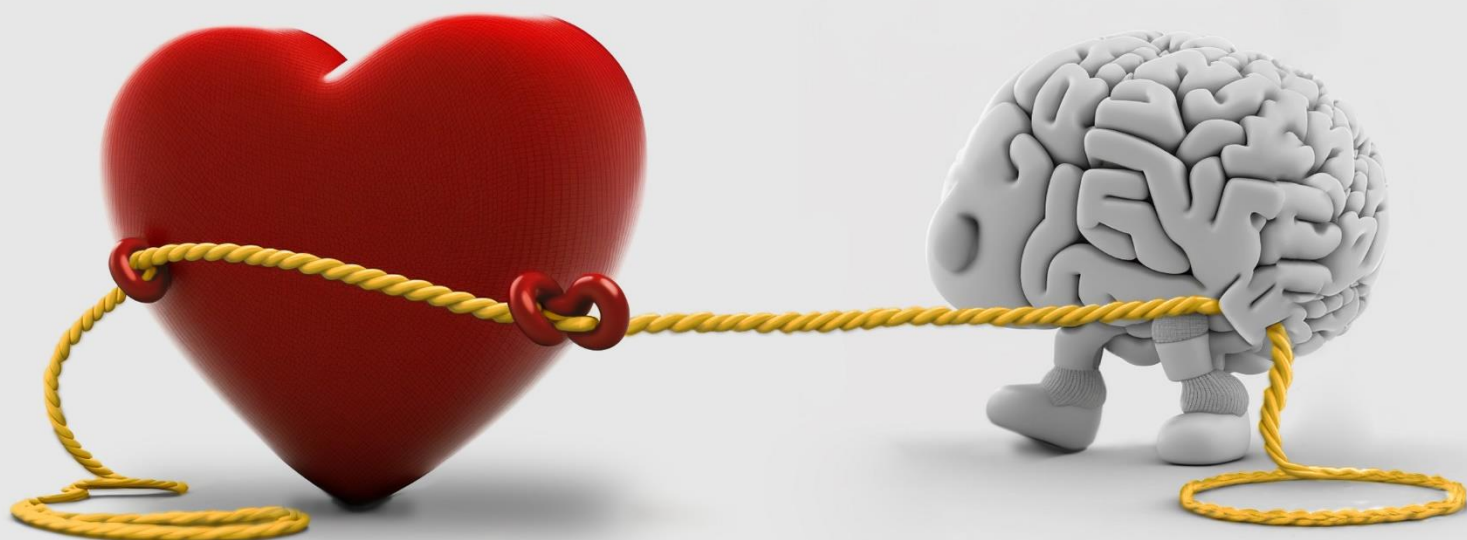


JAK POSKROMIĆ EMOCJE BY ZARABIAĆ WIĘCEJ

PSYCHOLOGIA INWESTOWANIA
W FORMIE LEKKOSTRAWNEJ

JAK OSIĄGAĆ CELE WYKORZYSTUJĄC
WIEDZĘ PRZEZ INNYCH POŻĄDANĄ



KONRAD GRZEBIEŃ

JAK POSKROMIĆ EMOCJE BY ZARABIAĆ WIĘCEJ

PSYCHOLOGIA INWESTOWANIA W FORMIE LEKKOSTRAWNEJ
JAK OSIĄGAĆ CELE WYKORZYSTUJĄC WIEDZĘ PRZEZ INNYCH POŻĄDANĄ

Konrad Grzebień

Spis treści

Dlaczego zostałem behawiorystą?	4
Czy przekonania są szkodliwe?	8
Aż trzy mózgi, naprawdę?.....	11
Chciwość – grzech czy zaleta?.....	14
Czy wiesz, że rynek nie wie, że żyjesz?	25
Jaka znów iluzoryczna kontrola?	28
Odroczona gratyfikacja, czyli pułapka powszechna	32
O tym, czy da się wyeliminować strach	35
Spadki na giełdzie a krach na giełdzie	36
Lęk przed stratą	38
Krótkowzroczne unikanie strat	40
Ukąszenie węża.....	41
To jak jest z tym ryzykiem?	44
Nadmierna pewność siebie	48
<i>Argumentum ad ignorantiam</i>	49
Niekonwencjonalny zakład	51
Czy źródło pochodzenia pieniędzy ma znaczenie?.....	54
Szufladki w twojej głowie, czyli mentalne księgowanie w praktyce ...	56
Mentalne księgowanie a portfel inwestycyjny	59
100 złotych a kontekst sytuacyjny	62

Dysonans poznawczy, czyli rzecz o tym, jak podkładasz sobie nogę ...	64
Dlaczego młodzi ludzie niechętnie oszczędzają na swoją emeryturę? ..	66
Paradoks rosnących wydatków.....	67
Żal – emocja, która nieuchronnie się pojawi	72
Czym jest myślenie kontrfaktyczne?.....	76
Punkt odniesienia jako czynnik wzmagający frustrację	78
Efekt predyspozycji, czyli czemu działam wbrew sobie	81
Emocjonalny ból zakupowy, czyli jak działa inercja nie działania	84
Czy można wyłączyć emocje?	87
Czy optymizm jest szkodliwy?	91
Nie bagatelizuj nastroju	93
Wyspa w twoim mózgu	94
Zgubna zasada dostępności psychicznej.....	96
Czy dywersyfikacja jest dla frajerów?	99
Przerzutka a konstrukcja portfela.....	99
Co daje złoto jako klasa aktywów?.....	102
Cztery pory roku, czyli przewaga dywersyfikacji.....	105
Zastosowanie nowoczesnej teorii portfelowej.....	107
Czym jest iluzja pieniądza?	112
Analiza techniczna a psychologia.....	114
Samospełniająca się przepowiednia.....	118
Kilka ciekawych, a nieoczywistych zjawisk	120
W jaki sposób ludzie postrzegają czas?.....	120

Efekt czystej ekspozycji	124
Efekt kosztów utopionych... w akcjach.....	125
Efekt orzeszków ziemnych.....	127
Efekt przywiązania do status quo	128
Na pewno grasz na koszt firmy?	129
Błąd teksańskiego strzelca wyborowego	131
Czy jesteś wolny od efektu framingu?.....	133
Efekt Dunninga-Krugera	136
Dywidenda a hedoniczne kadrowanie	137
Efekt Coolidge'a na giełdzie?	138
Niewłaściwe lekceważenie mianownika w ułamku właściwym	140
Ofiary apofenii.....	142
Bańki cenowe i efekt tłumu.....	144
Podsumowanie	145
Bibliografia.....	148

Wszystkie treści przedstawione w niniejszej publikacji stanowią prywatne opinie autora i nie wyrażają stanowiska żadnej z instytucji, z którymi ich autor jest związany zawodowo.

Ponadto treści przedstawione na stronie nie stanowią rekomendacji inwestycyjnej dotyczącej instrumentów finansowych lub ich emitentów w rozumieniu ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, ani informacji rekomendującej lub sugerującej strategię inwestycyjną w rozumieniu Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie nadużyć na rynku.

Wszystkie treści zostały przygotowane z najwyższą starannością zgodnie z wiedzą dostępną autorowi, nie dają jednak żadnych gwarancji wyników w przyszłości. Autor nie ponosi odpowiedzialności za działania czytelników.

Dlaczego zostałem behawiorystą?

Mając 22 lata, zacząłem pracować w biurze maklerskim. Był to czas początku pierwszej hossy na polskiej giełdzie papierów wartościowych. Kursy akcji rosły, kolejki podekscytowanych inwestorów z błyskiem w oku również. Ludzie tłumnie zakładali rachunki inwestycyjne i kupowali akcje spółek, nie bardzo interesując się, czym te spółki się zajmują. Dało się zaobserwować zjawisko, które dziś miłośnicy rynku kryptowalut określają jako FOMO.

W tych początkowych latach pracy zauważyłem, że gracze giełdowi często postępują bardzo nieracjonalnie, żeby nie powiedzieć: głupio. Niestety, najpierw przekonałem się na sobie. Analizując swoje transakcje z perspektywy czasu, dziwiłem się, dlaczego byłem w stanie podejmować tak nietrafione decyzje. I jakkolwiek swoje decyzje byłem skłonny przypisywać młodemu wiekowi, a co za tym idzie – brakowi doświadczenia, wiedzy i umiejętności, to nie bardzo potrafiłem wytłumaczyć sobie, dlaczego inwestorzy, którzy byli przedsiębiorcami, wykładowcami, lekarzami itp., również postępowali mało racjonalnie.

Wówczas zainteresowałem się psychologią społeczną, a idąc krok dalej – psychologią inwestowania. I okazało się, że decyzje, które wydają się **nieracjonalne z punktu widzenia rozsądku**,

potrafią mieć swoje głębokie uzasadnienie z punktu widzenia emocji.

Czy zdarzyło ci się kupić jakieś akcje, jednostki uczestnictwa funduszu inwestycyjnego lub kryptowaluty na tzw. górze? Albo sprzedać pod wpływem chwilowej paniki na dołku? Jeżeli tak, nie martw się. Jest nas więcej. Nawet ludzie zawodowo związani z rynkiem kapitałowym, inwestowaniem czy grą na giełdzie, mają na swoim koncie takie doświadczenia.

Czy da się ich uniknąć? Na pewno pomaga wiedza o tym, skąd biorą się nasze reakcje na bieżące sytuacje rynkowe. Jak wpływają na nas mniejsze i większe wahania cen. Jak reagujemy na dobitne opinie różnych „rynkowych guru” oraz na to, co robią ludzie dokoła nas, czyli inni inwestorzy uwikłani w tę samą grę.

W tej książce chcę pokazać, jaką wielką rolę w procesie inwestowania odgrywają emocje, jaką walkę toczą z rozumem i kto w tej walce najczęściej wygrywa. Emocji nie jesteśmy w stanie całkiem wyłączyć. Zastanowimy się zatem, jak wykorzystać je, aby działały na naszą korzyść. Zwłaszcza w zakresie pomnażania majątku.

Czy przekonania są szkodliwe?

Podczas jednego ze szkoleń objaśniałem zebranym – a byli to ludzie reprezentujący różne branże – na czym polega działanie procentu składanego.

W pewnym momencie jedna z pań powiedziała:

– Ja nie wierzę, że jeśli będę inwestować sto, trzysta złotych miesięcznie, za trzydzieści, czterdzieści lat mogę mieć milion złotych.

– I bardzo słusznie – odpowiedziałem – ponieważ to nie jest kwestia wiary, tylko... matematyki.

Wystarczy umieścić te dane w arkuszu kalkulacyjnym, a przekonamy się, że to prawda. Na potęgę procentu składanego wpływają czas, oprocentowanie i inwestowana suma. Ludzie przypisują oprocentowaniu nadmierną rolę, nie doceniając czasu i sumy niewielkich kwot. Zatrzymajmy się jednak na tym, skąd bierze się ten brak wiary. Kilka lat temu na szkoleniu dla doradców finansowych zapytałem uczestników, kiedy dowiedzieli się, czym jest procent składany: w szkole podstawowej, średniej, na studiach czy dużo, dużo później? Większość odpowiedziała: „Dużo, dużo później”. O ile ktoś nie ukończył uczelni ekonomicznej, to nie miał okazji spotkać się z pojęciem procentu składanego. Moje pokolenie

nie liczyło odsetek od lokat ani w szkole podstawowej, ani średniej. Z pojęciem „odsetek od odsetek” zetknęliśmy się dopiero w życiu dorosłym, a i to nie wszyscy. Dlaczego zatem mielibyśmy w to wierzyć?

Gdy zapytamy przeciętnego Polaka o to, kiedy pierwszy raz zetknął się z pojęciem **pieniądza**, po chwili namysłu najpewniej odpowie, że było to wczesne dzieciństwo. Tak, nawet dwu-, trzyletnie dzieci reagują na słowo „pieniądz”, chociaż oczywiście nie mogą sobie jeszcze zdawać sprawy, co to oznacza. I tak trafiamy do przekonañ.

Przekonań, czyli „prawd”, które słyszeliśmy, mając dwa, trzy lub cztery lata, a których wcale wtedy nie rozumieliśmy. Będąc dziećmi, obserwowaliśmy jednak reakcje naszego otoczenia: rodziców, dziadków, a później nauczycieli i kolegów. Reakcje na te właśnie „prawdy”. I jeżeli człowiek od dziecka miał wbite do głowy, że pierwszy milion trzeba ukraść lub wygrać na loterii, to w jaki sposób może uwierzyć, że można go też zarobić czy zaoszczędzić, wyrzekając się części bieżącej konsumpcji? Jeżeli ktoś wyniósł z domu przekonanie, że pieniądze szczęścia nie dają, to nie podejmie żadnego wysiłku, aby poprawić sobie standard życia poprzez dodatkowe działania, pracę itp. I nie będzie to postępowanie świadome. To po prostu jest „wpisane” w umysł takiego człowieka.

Niestety, dopiero jako dorośli ludzie dowiadujemy się, że część – czasem znaczna część – przekonañ, które tkwią nam w głowach, to przekonania ograniczające; niekoniecznie tylko te związane

z pieniędzmi. I dopiero kiedy zdamy sobie z nich sprawę, jesteśmy w stanie lepiej pokierować swoimi poczynaniami. Również tymi, które dotyczą naszych finansów. Warto dokonać przeglądu tych wszystkich „mądrości”, które mamy w głowie, i zastanowić się, czy nie wyrzucić tych, które są skutecznym hamulcem powstrzymującym nas od działania.

Aż trzy mózgi, naprawdę?

Większość z nas zapewne słyszała o prawej i lewej półkuli mózgowej i o tym, za co one odpowiadają. W kontekście inwestowania pieniędzy spróbujmy sięgnąć nieco głębiej, a odkryjemy, że każdy z nas ma aż trzy mózgi. Wiem, brzmi to niedorzecznie, lecz wytłumaczę, co mam na myśli. Najstarsza część naszego mózgu to tzw. mózg gadzi. Jest on bardzo prymitywnym mechanizmem i spełnia właściwie tylko trzy funkcje. Jest odpowiedzialny za to, że jeżeli jesteśmy głodni – jemy; jeżeli jesteśmy w sytuacji zagrożenia – uciekamy, oraz za przedłużenie gatunku, czyli szukamy okazji do seksu. Nieco młodsza część naszego mózgu zwana jest układem limbicznym i w skrócie można powiedzieć, że odpowiada za emocje. Najmłodsza część mózgu to kora nowa, z którą utożsamiamy racjonalne myślenie, planowanie, analizowanie itp. To oczywiście uproszczenie, lecz na nasze potrzeby wystarczy.

Te dwa mózgi (gadzi i układ limbiczny) działają na poziomie nieświadomym i możemy nazywać je **mózgiem** albo **systemem odruchowym**. Z kolei kora nowa działa na poziomie świadomym i możemy nazwać ją **mózgiem analitycznym** (lub **refleksyjnym**).

Procesy, które przebiegają w mózgu odruchowym, działają szybko, automatycznie i praktycznie poza naszą świadomością.

Przykład:

Wyobraź sobie, że jedziesz autem. Nagle w samochodzie przed tobą włączają się czerwone światła „stop”. Co robisz? Natychmiast wciskasz pedał hamulca. Który mózg zadziałał? Odruchowy czy analityczny? Tak, odruchowy. Dopiero po chwili uruchamia się mózg analityczny i zastanawiasz się, dlaczego kierowca przed tobą nagle zahamował na pustej drodze. Zauważył przeszkodę, dziurę, a może miał atak serca? Twoja reakcja pokazuje, jak silne jest działanie mózgu odruchowego.

A dlaczego tak się dzieje?

System odruchowy kształtował się przez setki tysięcy lat – niektórzy mówią nawet o milionach – i doskonale nam służył w tym okresie. Jeżeli nasz praprzodek usłyszał niepokojący hałas w krzakach, to bezpieczniej było się oddalić, niż sprawdzić przyczynę hałasu, ryzykując pożarciem przez „prehistoryczną bestię”. To działanie wydaje się ze wszech miar słuszne, gdyż to właśnie ci, którzy mieli obawy, przeżyli. Ci ciekawscy – na pewno nie wszyscy.

Tymczasem system analityczny jest stosunkowo „świeży”, gdyż liczący sobie najwyżej kilkadziesiąt tysięcy lat. I często bywa tak, że sygnały płynące z tych najstarszych części mózgu są na tyle silne, że mózg refleksyjny nie zawsze jest w stanie sobie z nimi poradzić. Stąd bierze się refleksja inwestorów, którzy już po fakcie analizują swoje transakcje: „Jak mogłem postąpić tak głupio?”. Uwaga, dana decyzja

może wydawać się nieracjonalna z punktu widzenia rozumu, ale może mieć swoje uzasadnienie z punktu widzenia emocji. O tym przekonasz się jeszcze, czytając kolejne rozdziały.

Dzisiaj mózg odruchowy może szybko zareagować na czerwony kolor na giełdach i w panice zamykać pozycje ze stratą. A ponieważ działa on bardzo szybko, może nie dać szansy refleksyjnej części mózgu, by przeprowadziła analizy dotyczące przyczyn nagłego odwrócenia kierunku. Jeżeli jesteś inwestorem lub spekulantem, spójrz na swoje dotychczasowe transakcje, zwłaszcza te nietrafione. Niewykluczone, że w decyzjach, które za nimi stały, odnajdziesz działanie opisane powyżej.

Chciwość – grzech czy zaleta?

Nie da się ukryć, pieniądze stanowią nieodłączny element naszego życia. Jeszcze 100 000 lat temu, aby przeżyć, wystarczyło dogonić mamuta, pozbawić go życia, następnie najeść się do syta i przyodziać w jego skórę. Dzisiaj to nie wystarczy – częściowo dlatego, że trudno znaleźć dużego, silnego mamuta. Dzisiaj nie polujemy, dzisiaj zarabiamy pieniądze. Efekt jednak jest taki sam. Człowiek pozbawiony pieniędzy nie będzie w stanie przeżyć. Stąd nasze dążenie do posiadania coraz to większej ich ilości. Pojawia się jednak pytanie: gdzie jest granica? Jaka ilość jest nam niezbędna do życia, a gdzie zaczyna się nadmiar? Oczywiście wszyscy znamy przysłowie „od przybytku głowa nie boli”, ale znamy też inne „co za dużo, to niezdrowo”. Zatem: ile to w sam raz?

Odpowiedź nie jest łatwa, ponieważ nie zawsze obiektywne wskaźniki naszej sytuacji materialnej przekładają się na nasze zadowolenie. Nierzadkie są sytuacje, gdy dwie osoby o zbliżonych lub takich samych dochodach zupełnie różnie oceniają to, jak im się powodzi. Dochody i stan posiadania – obiektywna sytuacja materialna – oraz przekonanie i ocena – subiektywna sytuacja materialna – to dwa różne zjawiska.

Finansowy pesymista to osoba, która może mieć dużo pieniędzy i poczucie, że ich nie ma; **finansowy optymista** może mieć obiektywnie mało pieniędzy i przekonanie, że jego sytuacja materialna jest dobra. Teraz pytanie: który z nich będzie w stanie zgromadzić oszczędności, a który będzie miał długi? Okazuje się, że optymiści finansowi, pomimo że dysponują mniejszą ilością pieniędzy od pesymistów, częściej od nich mają oszczędności. Pesymiści finansowi, pomimo że posiadają więcej środków finansowych od optymistów, częściej od nich narzekają na problemy finansowe oraz mają długi. Można u nich zaobserwować również negatywne nastawienie do pieniędzy i większy materializm. Częściej od optymistów traktują pieniądze jako źródło porównań społecznych oraz wartościowania siebie i innych (D. Maison, *Polak w świecie finansów*).

No dobrze, ale nadal nie wiemy, ile to za dużo, a ile w sam raz? Nie dowiemy się, dopóki nie znajdziemy punktu odniesienia. „Czy Eskimos, który ma cztery psy, jest bogaty czy biedny?” – pada pytanie w starej reklamie telewizyjnej. To samo zjawisko występuje w odniesieniu do stanu naszego portfela. Dopiero, gdy porównamy swoją sytuację – zarobki, majątek – z osobami z naszego otoczenia, jesteśmy w stanie powiedzieć: „jestem zamożny” lub „jestem biedny”. Uciekając się do porównań, możemy poczuć się lepiej lub gorzej, w zależności od tego, jaką grupę weźmiemy jako punkt odniesienia. Jeżeli pracuję i zarabiam średnią krajową, to nie jest to zbyt dużo w porównaniu do np. zarobków prezesa banku. Ale jeśli zestawię moją

sytuację z sytuacją osoby bezrobotnej? Tak, punkt odniesienia może nas radować lub smucić. Postrzeganie własnej sytuacji materialnej nie zależy tak bardzo od tego, ile kto ma pieniędzy, ale jak patrzy na życie.



Pewnego dnia, kiedy jeszcze pracowałem w biurze maklerskim, przyszedł do mnie klient i powiedział, że chce się pożegnać, ponieważ zamyka rachunek i kończy inwestowanie na giełdzie. Na moje pytanie „Dlaczego?”, przecież hossa trwała w najlepsze, odpowiedział, że jego celem było uzbieranie kwoty potrzebnej na zakup mieszkania. Właśnie udało mu się ten cel osiągnąć, a środkiem, który mu w tym pomógł, było inwestowanie – a właściwie gra – na giełdzie. Jego portfel urósł na tyle, że po spieniężeniu akcji kwota, którą dysponował, pozwoliła mu na zakup wymarzonego mieszkania. A właśnie to mieszkanie i dążenie do jego nabycia było motorem jego działań. Zamknął rachunek i więcej już go nie spotkałem.

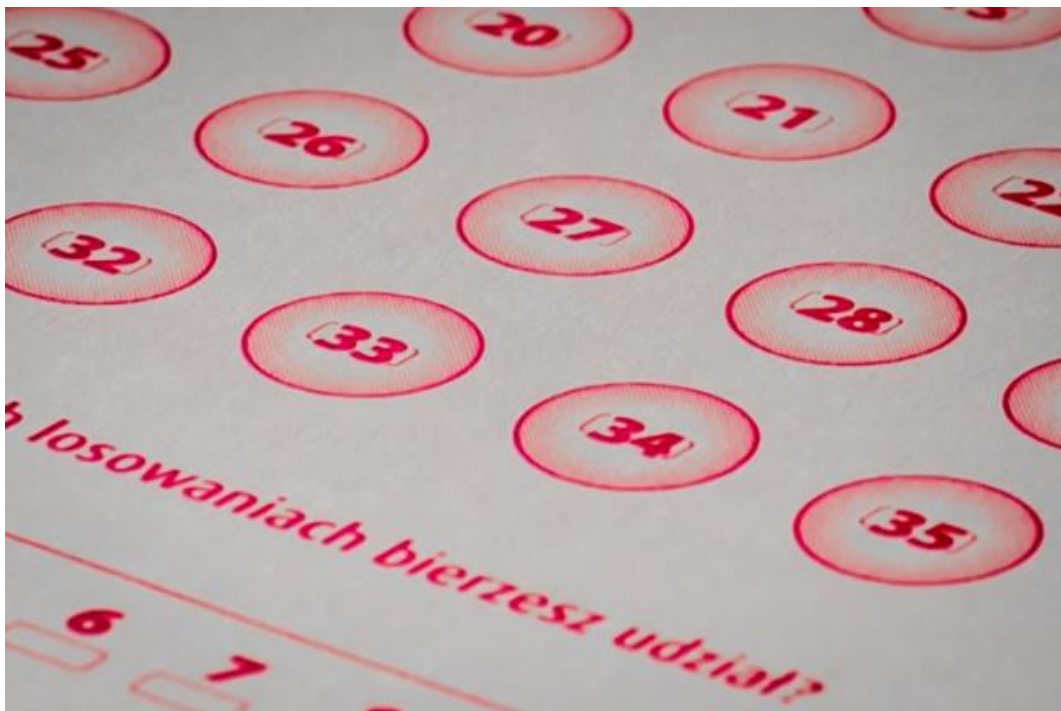
Czy w tej historii jest coś nadzwyczajnego? Tak. To, że w ciągu mojej trzydziestoletniej praktyki na rynku kapitałowym spotkałem tylko jednego inwestora/gracza, który potrafił powiedzieć: „Dość, tyle mi wystarczy”. Przeważająca większość ludzi postępuje zgodnie z powiedzeniem, że „apetyt rośnie w miarę jedzenia”. Gdy zarobią 10%, stwierdzają, że 15% byłoby znacznie lepszą stopą zwrotu. Kiedy zarobią 15%, zaraz myślą np. o 18% itd. Nigdy nie mamy dosyć. Chciwość, którą mamy w sobie, powoduje, że cały czas odczuwamy niedosyt.

Co ciekawe, nie zdajemy sobie sprawy z tego, że to nie samo zdobycie pieniędzy sprawia nam satysfakcję, ale oczekiwanie na moment ich pozyskania. Potencjalne zyski z inwestycji są dla naszego mózgu jedną z wielu nagród, do których zalicza również jedzenie, picie, seks, poczucie bezpieczeństwa i inne. Ponieważ pieniądze są w stanie zapewnić nam szereg różnych przyjemności, nasz mózg odruchowo reaguje na nie z taką samą intensywnością, jak w przypadku innych nagród (J. Zweig, *Twój mózg, twoje pieniądze*).

Kiedy spodziewamy się zysków finansowych, pobudzamy do działania obszary mózgu odpowiedzialne za funkcjonowanie systemu odruchowego, co sprawia, że np. po zakupie akcji oczekujemy i skupiamy się na tym, że ich wartość będzie rosła. Na wysokie obroty wprowadzane są również nasze emocje. Chwila, kiedy akcje osiągną oczekiwaną przez nas cenę, nie jest już tak ekscytująca, wszak tego się spodziewaliśmy.

Ciemna strona prawdopodobieństwa

Załóżmy, że wygrasz na loterii milion złotych. Co robisz z taką kwotą? A jeżeli byłaby to kwota 50 milionów złotych? Lub 150 milionów złotych? Zapewne każdemu z nas pojawiają się przed oczami konkretne rzeczy, zrealizowane plany czy marzenia. Co więcej, z łatwością jesteśmy w stanie wyobrazić sobie, na co wydalibyśmy lub w co zainwestowalibyśmy te pieniądze. Dla jednych będą to przedmioty materialne, domy, jachty, samochody. Inni zobaczą widoki znane dotąd tylko z folderów biur podróży czy programów National Geographic itp.



A czy zastanawiałeś się, jakie jest prawdopodobieństwo takiej wygranej? Powiedzmy, że szansa na trafienie głównej wygranej to jak 1:15 000 000. Czy twoje podejście do loterii zmieni się, jeżeli się

dowiesz, że szanse wynoszą 1:40 000 000? Raczej nie. A dlaczego? Ponieważ człowiek nie jest w stanie zwizualizować sobie prawdopodobieństwa. Kwota 5, 10 czy 100 milionów złotych pobudza naszą wyobraźnię i z łatwością zobaczymy, co za te pieniądze możemy mieć. Przed oczami pojawiają się nam konkretne obrazy. Tymczasem jak wyobrazić sobie prawdopodobieństwo? Dla naszego mózgu to abstrakcja.

Dyrektor jednego z banków opowiadał mi, jak chciał przyciągnąć do swojego oddziału więcej klientów. Ponieważ tradycyjne metody marketingowe nie działały tak dobrze, jakby sobie tego życzył, wpadł na pomysł zorganizowania loterii. Udział w loterii mogli wziąć wszyscy klienci, którzy otworzyli w tym banku rachunki lub depozyty. Nagrodą był samochód osobowy średniej klasy. Nie potrzeba specjalnych umiejętności matematycznych, aby zorientować się, że prawdopodobieństwo wygranej w takiej loterii wielokrotnie przewyższało to z gier liczbowych. Liczba klientów rzeczywiście się zwiększyła. Ale dopiero kiedy manager banku dogadał się z miejscowym salonem samochodowym i na środku sali postawił samochód, który był główną wygraną, zaczął się szaleć. Liczba depozytów – na nowe środki – poszybowała w górę. Ludzie uwierzyli, że nagroda jest rzeczywista. Można ją zobaczyć i jej dotknąć. Oczywiście mało kto zaprzętało sobie głowę tym, aby policzyć prawdopodobieństwo wygranej, skoro nagroda była na wyciągnięcie ręki.

To tłumaczy, dlaczego ludzie tak chętnie biorą udział w tego rodzaju loteriach. **Prawdopodobieństwo umyka, kiedy pojawia się**

możliwość wygranej. Nagrodę nierzadko mamy przed oczami
– np. samochód wyeksponowany w centrum handlowym
– a prawdopodobieństwo dopiero musielibyśmy sobie policzyć. A to już jest spory wysiłek dla naszego mózgu.

Ten sam mechanizm działa, kiedy kupujemy np. jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych. Reklama funduszy inwestycyjnych najczęściej opiera się na ich wynikach. 5%, 23%, 30% – te liczby nachalnie rzucają się nam w oczy i nierzadko powodują ekscytację. To nic, że z reguły informują tylko o dotychczasowych wynikach, czyli o przeszłości. My to wiemy, ale wcale nie zmniejsza to naszego zainteresowania. Historyczne zyski, którymi chwalą się zarządzający funduszami, powodują, że zaczynamy żałować, iż nie weszliśmy w tę inwestycję wcześniej. I teraz, kiedy ten pociąg już odjechał, próbujemy jeszcze wskoczyć do niego w biegu. Obserwując taką sytuację z boku, łatwo można sobie wyobrazić, czym może się to skończyć. Mało tego. Zdarza się, że występuje tu dodatkowy czynnik, który powoduje, że odczuwamy jeszcze silniejszą pokusę inwestycyjną. To przypadek, kiedy ktoś z naszych znajomych lub rodziny pochwalił się, że zainwestował w to rozwiązanie odpowiednio wcześniej i teraz odcina kupony. „Przecież ja nie jestem gorszy od niego. Skoro on mógł zarobić, ja też mogę”. I w ten oto sposób pomijamy analizę, a emocje pchają nas do zakupu.

W branży finansowej do dzisiaj odbijają się czkawką efekty bessy zapoczątkowanej w 2007 roku. Dwóch wcześniejszych (1994 i 2000-2001) już prawie nikt nie pamięta, minęło zbyt wiele lat.

Ale tę z lat 2007-2008 kojarzy wiele osób. Dlaczego? Ponieważ poprzedziła ją hossa na rynkach wschodzących, zatem również w Polsce. Była to hossa, która rozkręcała się od 2003 roku i trwała do połowy 2007. Kiedy przyłączyło się najwięcej ludzi? Oczywiście w pierwszej połowie 2007, ponieważ wtedy było już wyraźnie widać zyski wypracowane w poprzednich latach. A te naprawdę rozbudzały wyobraźnię. Jeżeli plakaty głosiły, że fundusz ABC zarobił 80%, to przeciętny zjadacz chleba od razu miał przed oczami żywy obraz. Przecież gdybym zainwestował 100 000 złotych, to z samych „odsetków” miałbym na nowe auto! Obraz tak żywy, że łatwo go sobie przywołać. A co z prawdopodobieństwem? Jaka jest szansa, że od momentu, kiedy dokonasz zakupu, dane aktywo da ci zarobić kolejne 80%? Analitycy zajmujący się rynkiem kapitałowym mają trudności z oszacowaniem takich zdarzeń, a co dopiero zwykły człowiek. Jak widzisz, w takiej sytuacji przeciętny człowiek był bezradny.

I mogłoby się wydawać, że na bazie tych doświadczeń taka sytuacja nie powinna się powtórzyć. Rzesza ludzi „dostała lanie” i na długie lata zraziła się do rynku kapitałowego. Do dzisiaj można usłyszeć w bankach i biurach maklerskich, jak niektórzy z przygnębieniem przywołują tę sytuację. Zatem zgodnie z powiedzeniem, że uczymy się na własnych błędach, przyszłość powinna być bardziej przewidywalna. Nie w zakresie występowania zdarzeń, ale w zakresie reakcji na nie, prawda?

Niestety, niekoniecznie. Trafił się nam bowiem rok 2020. Okres, który zapamiętamy jako ten, w którym niejako z przymusu staliśmy się

większymi domatorami, niż chcieliśmy. Rok, w którym zanotowaliśmy gwałtowne załamanie rynków i równie gwałtowne odbicie. Rok, w którym na nowo głośno mówiło się o bitcoinie. W ciągu 12 miesięcy ta czołowa kryptowaluta zanotowała około 1000% wzrostu – licząc od dołka na początku 2020 do szczytu na początku 2021. I co zdarzyło się w 2021 roku? Euforia i zakupy. Przepraszam, jakim musisz być optymistą, aby kupić dowolne aktywo, którego cena wzrosła o 1000%? Czy pamięć o krachu z 2008 nagle się ulotniła? Chyba nie do końca. Tu wytłumaczenie może być inne. Minęło kilkanaście lat i pojawiła się nowa klasa aktywów. A ponieważ mówi się, że każde pokolenie ma swoją hossę, prawdopodobnie z tej skorzystało w większości to, które w 2003-2007 było jeszcze za młode, by kupować akcje czy fundusze inwestycyjne.

Jak widać, warto uczyć się historii, nie tylko tej w szkole. Mechanizmy, którym podlegamy, nie zmieniają się przez lata. Zmieniają się rodzaje produktów inwestycyjnych, ale nie ludzkie reakcje. Euforia i poczucie zwycięstwa, kiedy obserwujemy pnące się w górę wykresy, oraz przygnębienie i smutek, kiedy runą. Czy można przewidzieć zachowania rynków? Można próbować. Łatwiej jednak jest zrozumieć, jak działamy w określonych sytuacjach, i starać się nie przygotować. A jak to konkretnie zrobić? O tym piszę w kolejnych rozdziałach.