



PSYCHOLOGICKÉ ASPEKTY OBCHODOVANIA NA BURZÁCH.

Zuzana Mičicová*

Úvod

Je známou pravdou, že investovanie na finančných trhoch patrí k najvýnosnejším, aj keď pochopiteľne primerane tomu k rizikovým zdrojom príjmov. Tento fakt spoločne s čím ďalej väčšou finančnou aj technickou dostupnosťou privádza k obchodovaniu na finančných trhoch stále väčšie množstvo ľudí. Zároveň je však nutné konštatovať, že za týmto vývojom zaostáva verejná edukatívna sféra a z toho logicky vyplýva i určitá neochota začiatočníkov vziať na vedomie, že obchodovanie na burze (trading) je biznis ako ktorýkoľvek iný, a že je nutné k nemu tak aj pristupovať.

Ak chce obchodník prostredníctvom burzy zhodnocovať svoje prostriedky, zbohatnúť, či živiť sa obchodovaním, má reálnu šancu. Mnoho úspešných obchodníkov však potvrdí, že je nevyhnutné venovať určitý čas k naštudovaniu teórie o aspektoch obchodovania, navštíviť odborné semináre na otestovanie obchodných stratégií a trpezlivo pracovať na obchodnom pláne, riadení peňazí a vlastnej psychológii.

Pravdou ostáva, že na burze fungujú neuveriteľne jednoduché stratégie, no napriek tomu sa málokomu podarí zbohatnúť. Ak si obchodník dokáže tieto skutočnosti pred vkročením do sveta tradingu uvedomiť, zvýši tým šancu, že sa dopracuje do stavu, kedy ako úspešný obchodník bude absolútnym pánom svojho času, nebude pracovať 8 hodín denne, ale bude mu stačiť pár desiatok minút denne alebo týždenne. Získa skutočnú finančnú nezávislosť.

Na tradingu je prítlačlivé aj to, že je možné obchodovať z akéhokoľvek miesta na svete, kde sa nachádza prístup k počítaču a k internetu. Nenastávajú problémy so zamestnancami, nadriadenými, nedostatočnými alebo nadbytočnými zásobami a konkurenciou. Na burze väčšinou obchodníci súperia skôr sami so sebou, so svojou disciplínou a vôľou. [1]

Psychológia obchodovania

ED SEYKOTA, jeden z najuznávanejších a najlepších komoditných obchodníkov sveta napísal: „Keď som v 90. rokoch učil na 4 týždňovom semináre skupinu študentov základom obchodného systému, trvalo len týždeň, než študenti systému úplne porozumeli, ale ďalšie tri týždne som strávil úlohou naučiť študentov, ako sa psychicky vyrovnávať so stratami.“

Umenie vyrovnávať sa so stratami patrí k najväčšiemu umeniu obchodovania, ale zároveň patrí aj k najviac podceňovanému.

* Ing. Zuzana Mičicová, Žilinská univerzita v Žiline, Fakulta prevádzky a ekonomiky dopravy a spojov, katedra spojov, Univerzitná 1, 010 26 Žilina, e-mail: zuzana.micicova@fpedas.uniza.sk

Ak začínajúcemu obchodníkovi položíme otázku, aký je najdôležitejší predpoklad dlhodobého zisku, s najväčšou pravdepodobnosťou odpovie, že na prvom mieste je vstupná stratégia. Na druhom mieste pravdepodobne money – management a až na poslednom mieste uvedie psychológiu. Je to obvyklý názor 80 % obchodníkov, ktorí sú v strate. Tento názor je však veľmi vzdialený od reality. Za úspešným obchodovaním je 60 % psychológie, 30 % money – management a len 10 % vstupnej stratégie.

Najúspešnejší obchodníci sveta používajú základné vstupné stratégie, ako sú napr. kľzavé priemery. Stratégie, ktoré sú dnes zdarma prístupné na každej serióznej stránke, a ktoré sa používajú už desaťročia. Pokiaľ úspešní obchodníci používajú stratégie, ktoré sú tak ľahko dostupné a s najväčšou pravdepodobnosťou ich používajú ďalší obchodníci, automaticky sa ponúka otázka: Aké je tajomstvo, vďaka ktorému dokáže len málo obchodníkov zarábať a tak veľké množstvo obchodníkov opakovane strácať peniaze – a to aj v prípade, že všetci používajú podobné obchodné stratégie?

Odpoveďou je disciplína, sebakontrola a schopnosť vyrovnávať sa so stratami. Akokoľvek jednoducho to môže znieť, nedostatok disciplíny a sebakontrola sú práve tým, čo 80 % obchodníkov veľmi rýchlo privedie k finančnej strate a ostatných 20 % k bohatstvu. Aj napriek tomu 80 % obchodníkov tento psychologický aspekt obchodovania bude aj naďalej podceňovať a žiť vo svojom svete ilúzií, že pokiaľ budú mať systém, ktorý vždy určí správne smer trhu (taký systém neexistuje a nikdy existovať nemôže) nie je potreba žiadnej, či len minimálnej psychológie. [2]

Prečo sú disciplína, sebakontrola a schopnosť vyrovnávať sa so stratami tak dôležité?

Najlepší spôsob k pochopeniu týchto psychologických aspektov obchodovania, poslúži klasický príklad väčšiny začiatočníkov v akciách alebo komoditách.

Klasický začiatočník v komoditnom alebo akciovom svete už od začiatku pôsobí neadekvátnym sebavedomím a prehnaným optimizmom. Je pevne presvedčený, že prijímať malé straty nebude pre neho žiadny problém a ďaleko väčšími ako možnými stratami sa zaoberá možným ziskom. Stratu peňazí si nepripúšťa a neúspech je nemysliteľný. Aj keď sa mu podarí niekoľko prvých obchodov a obchodník dostane pocit, že je akciové alebo komoditné obchodovanie vlastne nesmierne jednoduché príde prvý obchod stratový.

Začiatočník rýchlo nadobudne vedomie, že „straty sú predsa prirodzenou súčasťou úspešného obchodovania“ a naďalej plánuje, čo všetko si za dosiahnuté zisky z ďalších obchodov nakúpi. Napriek tomu, je však ďalší, ďalší, a ďalší obchod stratový a naraz začiatočník musí čeliť niečomu, na čo doposiaľ nebol pripravený – nekončiacu sériu strát. Nasleduje najväčšia chyba, akú môže začiatočník urobiť, to znamená prerušiť svoje obchodovanie.

Obchodník príde k presvedčeniu, že niečo s jeho systémom nie je v poriadku, že nie je možné strácať tak veľa a tak dlho a na svoj dlho a starostlivo vybraný a testovaný systém zanevrie.

Čo sa takmer vždy a takmer automaticky stane je obchod, ktorý začiatočník práve vynechal a ten je opäť ďalším ziskovým obchodom. Takto to často v komoditnom, či akciovom obchodovaní chodí – po sérii víťazných obchodov prichádza séria obchodov stratových, ale to len preto, aby mohla nasledovať ešte víťaznejšia séria.

Začiatočník to však považuje za bezpredmetné, pretože jeho myseľ začína hľadať nový systém, ktorý by mohol byť považovaný za viac spoľahlivý a ušetril tak začiatočníka od ďalších strát. Začiatočník sa stal zlým obchodníkom práve v momente, keď vynechal kvôli stratovej sérii ďalší obchod a zanevrel na svoj dlhodobý budovaný a testovaný systém. Práve schopnosť byť stále konzistentný, nepanikáriť a neprepadať skepse v dobe, keď sa mu príliš nedarí sa nazýva disciplína, sebakontrola a schopnosť vyrovnávať sa so stratami.

Keby bol začiatovník schopný vyrovnávať sa so stratami a mal by dostatok sebakontroly a disciplíny neprerušil by obchodovanie počas stratovej série a nezačal by hľadať nový systém. S najväčšou pravdepodobnosťou by sa zo série stratových obchodov veľmi rýchlo dostal a pokračoval tak v ceste úspešného obchodovania.

Prečo je vyrovnat' sa so stratami tak ťažké?

Odpoveď „prečo“ sa ponúka v dvoch smeroch:

- prvá skutočnosť je doba a svet, v ktorom dnes žijeme,

Dnešná doba nepripúšťa možnosť chybovať, na jedinca z každej strany pôsobí tlak byť vždy a v každom smere perfektný. Čo sa však týka komoditného a akciového sveta je nutné zabudnúť na potrebu byť stále perfektný a bezchybný. Pokiaľ sa s týmto prístupom začne obchodovať, veľmi rýchlo potreba byť v každom obchode perfektný a mať v každom obchode pravdu definitívne obchodníka zničí.

- druhá skutočnosť je prirodzený vzor chovania, ktorý je hlboko zakorenený v každom z nás od útleho detstva.

Pokiaľ sme všetci už od detstva vychovávaní v tom, že ak urobíme niečo, čo je považované za „nesprávne“, budeme za to následne potrestaní – je preto prirodzené, že sme si už počas detstva vytvorili a pevne zakódovali vzor chovania, ktorý nás podvedome núti byť vždy perfektný a nedopustiť sa chýb, ktoré sú „nesprávne a neprípustné.“ To je dôvodom, prečo je tak ťažké čeliť niečomu takému aké sú opakované finančné straty v obchodovaní. [2]

10 pravidiel psychológie obchodovania

Správny psychologický prístup všetkých obchodníkov je možné zhrnúť do desiatich základných pravidiel, ktorých miera naplnenia nakoniec určí, či budú obchodníci skutočne na burze zarábať zaujímavé peniaze.

1. Poznať sám seba

Každý človek je individualita, jedinečný tvor s vlastnými chybami a určitými prednosťami. Pokiaľ sa človek naučí poznať sám seba, dokáže si uvedomiť svoje chyby, prednosti a prijímať ich bez väčších výčitiek, má šancu zvládnuť psychologický stránku obchodovania. Je podstatné nebáť sa požiadať priateľov o poznaním vlastného „ja“, čo pomôže vybudovať si vlastnú individualitu, sebadôveru a ďalšie podstatné schopnosti pre úspešné obchodovanie.

2. Nájsť systém

Toto pravidlo je pravdepodobne najkritickejším momentom každého obchodníka. V dnešnom svete existujú desiatky, stovky systémov, ktoré môžu pre jedného fungovať a pre druhého nie. Každý potenciálny úspešný obchodník by si mal vyskúšať a pokúsiť sa lepšie poznať aspoň niekoľko z nich, aby bol schopný vybrať si ten, ktorý mu po všetkých stránkach vyhovuje. Je nutné starostlivo premýšľať nad každým aspektom a každou maličkosťou. Netreba toto pravidlo podceňovať, skúšať aj viac systémov naraz a popritom nezabúdať na sebazvdelčovanie. Ideálny systém nie je ten, ktorý vždy zarába a nikdy nestráca, ale ten, ktorý najlepšie danému obchodníkovi vyhovuje.

3. papierový tréning

Po vybratí systému je veľmi dôležité si daný systém najskôr riadne vyskúšať. Veľká výhoda komoditného a akciového obchodovania je, že je možné si systém vyskúšať na nečisto, to znamená len s hypotetickými peniazmi. Na papierový tréning je nutné si nájsť dostatok času a zvoliť si vhodnú stratégiu.

4. Viera v pravdepodobnosť

Pokiaľ obchodník dokáže silne veriť v pravdepodobnosť, bude sa v komoditách alebo akciách cítiť lepšie. Je vhodné si prečítať nejakú jednoduchú knihu o základných princípoch štatistiky, ale rozhodne nebrať štatistiku ako „dogmu“.

5. Obchodovať len s vlastnými peniazmi

Pokiaľ obchodník uvažuje, že začne obchodovať s požičanými peniazmi, môže tieto peniaze považovať za stratené. Strach zo straty bude príliš silným nepriateľom v obchodovaní, čo spôsobí dopustenia sa veľa chýb a následnú stratu peňazí.

6. Usporiadať si osobný život

Ak obchodník vedie búrlivý život, pravdepodobne bude také aj jeho obchodovanie. Úspešné obchodovanie je v skutočnosti veľmi kludnou a nudnou záležitosťou a zbytočné výkyvy a extrémny do obchodovania v žiadnom prípade nepatria.

7. Relaxovať, meditovať

Zrelaxovaný obchodník má šancu byť oveľa uvoľnenejším vo svojom obchodovaní a dokáže lepšie „splynúť s trhom“, lepšie prijímať straty a ďaleko efektívnejšie exekvovať vstupné signály.

8. Vedľajší príjem

Nie je možné sa hneď od začiatku spoliehať na to, že obchodovanie sa stane hlavným zdrojom obživy. Ak má obchodník stabilný príjem, je v obchodovaní uvoľnenejší a nemá potrebu na trhy tlačiť.

9. Radšej skepsa ako optimizmus

Prehnaný optimizmus zničilo tisíce obchodníkov. Optimizmus do trhov nepatrí. Je dôležité radovať sa ziskov, ale stále mať na pamäti, že ďalší obchod môže byť stratový.

10. Obchodný denník

Obchodný denník je veľmi dôležitým nástrojom úspešného komoditného obchodovania. Je skvelým pomocníkom pri ceste za dlhodobou finančnou stabilitou na akciových alebo komoditných trhoch.

Denník slúži ako výborný spoločník nielen pri plánovaní, ale aj pri spätnej kontrole realizovaných obchodov. Pokiaľ si obchodník starostlivo a precízne denník vedie, je tak nepriamo nútený starostlivo a precízne plánovať svoje obchody a tak sa na každý obchod, čo najlepšie pripraviť. Vďaka perfektnému plánovaniu môže minimalizovať svoje psychologické slabiny, a tým celý obchod vopred naplánovať a počas samotného obchodu, čo a v akej fáze urobiť.

Obchodný denník je tiež nenahraditeľným pomocníkom pri spätnej analýze už uskutočnených obchodov. Vďaka starostlivým záznamom o každom uskutočnenom obchode si obchodník môže robiť pravidelné revízie a hľadať miesta, ktoré je nutné vylepšiť. [2]

Záver

Mnoho skúsených obchodníkov hovorí, že je to práve zlá psychológia pri obchodovaní, čo spôsobuje najviac strát obchodníkom, a čo ich odsudzuje k neúspešnosti na trhoch. Pri obchodných systémoch by mala byť táto záležitosť aspoň čiastočne odstránená tým, že obchodná stratégia je už otestovaná.

Obchodník už vie, ako často a ako veľké zisky môže očakávať, aké a ako často môže očakávať stratu a ako rýchlo budú tieto straty kompenzované. Pokiaľ má obchodník ešte málo skúseností, mala by byť jeho primárnym cieľom snaha, čo najvernejšie obchodný systém dodržiavať. Až po získaní skúseností, to znamená aspoň jeden rok intenzívneho obchodovania a znalosti daného trhu sa môže pomaly pokúšať o kontrolované zásahy do systému. [1]

Je potrebné si zapamätať, že disciplína a sebakontrola sú jednou z najdôležitejších vlastností úspešného obchodovania na finančných trhoch.

Literatúra

[1] PSYCHOLÓGIA OBCHODOVANIA. 2009 [Online].

Dostupné na: <http://www.czechwealth.cz/naucte-se-obchodovat/>

[2] DISCIPLÍNA. 2009. [online].[s.a.]

Dostupné na: www.financnik.cz