

TRADING CONCEPT ตอน การสร้าง Winning Attitude (2)

ฉบับที่แล้ว เราได้ทิ้งท้ายกันไปถึงปัญหาเรื่อง **Reality Gap** หรือความแตกต่างระหว่างราคาที่เราควรจะเป็นตามเหตุและผลกับ ราคาจริงในตลาด ซึ่ง **Mark Douglas** มองว่าความแตกต่างกันนี้เป็นผลจากความไม่สมบูรณ์ของการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานที่ไม่ได้รวมเอาปัจจัยทางด้านอารมณ์ของนักลงทุนในตลาด เข้ามาใช้ในการประเมินราคาหลักทรัพย์ (ดูตัวอย่าง Buffett ก็มองเห็นจุดนี้เช่นกัน แต่มองว่าเป็นโอกาสที่จะได้หุ้นที่มี Margin of Safety สูงๆ ในยามที่ Mr.Market หดหู)

ดังนั้น ฉบับนี้ เราจะมาต่อกันต่อครับว่า ทางแก้ที่จะปิดส่วนของ Reality Gap นั้น มีหนทางการวิเคราะห์อย่างไรบ้าง

อารมณ์ผลักดันให้เกิดพฤติกรรม

วันก่อนดูข่าวรถพ่วงคันใหญ่และรถกระบะขับขวางหน้ากันไปมา ต่างก็ไม่ยอมให้อีกคันหนึ่งแซง เรียกได้ว่า ใครมีโอกาสร่วมอยู่ในเหตุการณ์วันนั้น คงรู้สึกน่ากลัวกว่าหลงเข้าไปในสนามแข่งรถเสียอีก ถ้าว่ากันตามเหตุผลรถทุกคันย่อมมีปลายทางเป็นเป้าหมาย แต่การที่ยอมอุทิศเสียเวลา



ไปถึงเป้าหมายช้าลง เพื่อรอขวางหน้าอีกคัน แบบนี้เรียกว่า ทำไปเพราะอารมณ์ล้วนๆ ครับ ซึ่งเป็นธรรมชาติของโลกที่คนแทบทุกคนไม่สมบูรณ์พร้อม คือ ยากที่จะมีสติและเหตุผลได้ตลอดเวลา หลายๆ ครั้งที่มีเหตุการณ์ใดมากระตุ้น ก็จะทำให้กระบวนการคิด การตัดสินใจ และการกระทำของเรา ถูกบิดเบือนไปด้วยปัจจัยทางด้านอารมณ์ และแน่นอน ในโลกการลงทุนก็ไม่แตกต่างกันเลย

ศึกษาอารมณ์ด้วยเทคนิค

Douglas มองว่า สำหรับนักลงทุนนั้น อารมณ์มีส่วนอย่างยิ่งที่จะผลักดันไปสู่พฤติกรรมการซื้อขาย ซึ่งจะส่งผลโดยตรงต่อไต่ราคาหุ้นในตลาด และยิ่งไปกว่านั้น การที่ราคาหุ้นที่อยู่ในตลาดวิ่ง ก็จะส่งผลสะท้อนกลับมาสู่อารมณ์ของนักลงทุน อีกทอดหนึ่ง

ดังนั้น หนทางที่จะปิด Reality Gap และเทรดอยู่กับปัจจุบัน ก็ต้องศึกษาอารมณ์ของนักลงทุนผ่านพฤติกรรมของราคาที่เกิดขึ้นแล้ว และนำไปคาดการณ์พฤติกรรมตอบสนองของนักลงทุน ต่ออารมณ์ที่เกิดขึ้นนั้น

ซึ่งแนวคิดนี้ ก็คล้ายกับการวิเคราะห์ทางเทคนิคนั่นเอง

เพราะไม่ได้วิเคราะห์บนปัจจัยของสาเหตุหรือเหตุผล แต่ใช้หลักสถิติ คือเก็บข้อมูลพฤติกรรมที่เกิดขึ้นแล้วในอดีต นำมาจัดหมวดหมู่ เพื่อใช้ติดตามทำนายอนาคต โดยการศึกษาว่าปัจจุบันตลาดมีพฤติกรรมอย่างไร และมองไปในอดีตที่ผ่านมาว่า เมื่อตลาดทำพฤติกรรมแบบนี้แล้ว มีเกิดเหตุการณ์ใดเกิดตามต่อมา



การใช้เหตุการณ์ปัจจุบัน ไปเทียบกับอดีต โดยไม่สนใจเหตุผล ทำให้สามารถพิจารณาได้ทั้ง พฤติกรรมระยะสั้นไปถึงยาว เช่น รายานาที รายวัน รายสัปดาห์ รายเดือน รายปี เป็นต้น พูดย่างๆ ก็คือ การวิเคราะห์ทางเทคนิคนี้ ทำให้เกิดโอกาสในการลงทุนอยู่ตลอดเวลา และนักลงทุนก็จะอยู่กับอารมณ์ของตลาดที่เป็นปัจจุบันเสมอ

ปัจจุบันมีตำราทางเทคนิคออกมามากมาย ความรู้ด้านการวิเคราะห์ทางเทคนิคจึงค่อนข้างแพร่หลาย นักลงทุนส่วนใหญ่ มีความรู้ด้านเทคนิคดี ดังนั้น เมื่อตลาดมีพฤติกรรมใดเกิดขึ้น เช่น เกิดรูปแบบกลับตัว เป็นต้น นักลงทุนส่วนใหญ่ก็จะสังเกตเห็น แต่สิ่งที่น่าแปลกก็คือ คนที่นำความรู้ทางเทคนิคมาใช้ทำกำไรได้อย่างสม่ำเสมอกลับมีน้อย

นั่นเป็นเพราะปัญหาถัดมาที่เรียกว่า **Psychological Gap** ซึ่งเป็นช่องว่างระหว่าง ความสามารถในการทำนายสิ่งที่จะเกิดขึ้นในตลาด กับความสามารถในการเข้า/ออกของการเทรด

ทางเดียวที่จะก้าวข้ามช่องว่างสุดท้าย เพื่อไปสู่การเป็นนักลงทุนที่สามารถสร้างกำไรได้อย่างสม่ำเสมอ ตามแบบฉบับของ **Douglas** ก็คือ การสร้าง **Winning Attitude** นั่นเอง

การสร้าง Winning Attitude

คำนี้ถ้าแปลตรงตัวก็คือ ทัศนคติแห่งชัยชนะ ซึ่งแปลไปก็คงไม่ได้หายงแต่อย่างใด ลองมาดูตัวอย่างให้เห็นภาพกันดีกว่า

นักลงทุนหลายๆ ท่านคงเคยเจอเหตุการณ์ที่นักลงทุนได้พิจารณาเลือกหุ้น ที่จะลงทุนในหลายๆ แห่งมุมดีแล้ว แต่พอวันรุ่งขึ้น พอไปถึงห้องค้า กลายเป็นว่าดันไปซื้อหุ้นอีกตัวที่ไม่ได้เลือกไว้แทน เพราะซื้อตามเพื่อน หรือไปซื้อตามคำแนะนำของกูรูต่างๆ หรืออีกตัวอย่างหนึ่ง เช่น หลังจากเพิ่งขายหุ้นที่มีกำไรออก

ไป คราวนี้เงินที่ได้จากการขายหุ้นนั้น เหมือนจะเป็นของร้อนคือ เหมือนมีแรงผลักดันบางอย่างทำให้ นักลงทุนกลัวที่จะถือเงินไว้กับ ตัวเฉยๆ โดยไม่ได้ลงทุนอะไร

แน่นอนว่าไม่มี

ใครขอการขาดทุน แต่ **ความเจ็บปวดที่เกิดจากการขาดทุนนั้นจะลดลงไปมาก หากสาเหตุไม่ได้เกิดมาจากตัวเราเอง** นี่เป็นธรรมชาติของกลไกทางจิตใต้สำนึกอย่างหนึ่งของมนุษย์ ในการสร้างความสบายใจ



จากตัวอย่างแรก หากเกิดการขาดทุน นักลงทุนสามารถยกความผิดนั้นไปให้กับเพื่อนที่แนะนำหุ้นมาให้ หรือตัวอย่างที่สอง หากตลาดปรับขึ้นต่อ แต่นักลงทุนถือเงินสดไว้ ไม่ได้ลงทุนในหุ้นตัวไหนเลย ความรับผิดชอบย่อมอยู่ที่ตัวนักลงทุนเอง แต่หากซื้อหุ้นไปแล้ว ตลาดไม่ดี ก็ยังพอจะหาสาเหตุจากปัจจัยภายนอกใดๆ มาอธิบายเพื่อสร้างความสบายใจให้กับตัวนักลงทุนได้

ดังนั้น การจะมี **Winning Attitude** นั้น ด้านแรกเลยคือ **ต้องพร้อมรับผิดชอบกับสิ่งที่เกิด** ไม่ว่าสิ่งนั้นจะเป็นแง่บวกหรือลบ เพราะคนสุดท้ายที่ตัดสินใจคือตัวนักลงทุนเอง

กับดักที่ 2 ก็คือ แม้จะพร้อมรับผิดชอบต่อผลการลงทุนแล้ว แต่ทุกครั้งที่เกิดผลลบ นักลงทุนอาจ**ยังคงมีความเจ็บปวดด้านอารมณ์อยู่ดี**

ความเจ็บปวดบางครั้งก็นำไปสู่การเลือกรับข้อมูลเพียงด้านเดียว เช่น ขณะหุ้นที่นักลงทุนถืออยู่ราคาตกลงไปเรื่อย แต่นักลงทุนก็ยังไม่ขาย เพราะทุกครั้งที่เกิดการรีบวอร์เล็กน้อย จะเป็นการ

จุดประกายความหวังว่า น่าจะเป็นสัญญาณของการกลับตัวเป็นขาขึ้น แต่สุดท้ายก็ถือสถานะนาน จนขนาดของการขาดทุนขยายตัวออกไปมากเกินควร นอกจากนี้ ส่วนใหญ่นักลงทุนมีแนวโน้มที่จะพยายามหลีกเลี่ยงไม่ให้ความเจ็บปวดนั้นเกิดซ้ำอีก ผ่านการศึกษาตลาด หาเครื่องมือใหม่ และพัฒนาเทคนิคแปลกๆ เพิ่มไปเรื่อยๆ

ด้วยเชื่อว่า ยิ่งศึกษาเพิ่มมากเท่าไร ยิ่งลดความผิดพลาดลงได้เท่านั้น แต่น่าเสียดายที่**โลกการลงทุนนั้น ไร้ขอบเขต** แคมตลาดขับเคลื่อนด้วยเหตุผลและอารมณ์ของนักลงทุนจำนวนมาก จึงไม่มีทางเข้าใจนักลงทุนทุกคน และไม่อาจคาดเดาอนาคตของตลาดได้ 100%

Douglas แนะนำว่า หากนักลงทุนเข้าใจในจุดนี้ และปรับทัศนคติในการลงทุนใหม่ ว่าการขาดทุนเป็นส่วนหนึ่งในเส้นทางการลงทุน ซึ่งหลีกเลี่ยงไม่ได้ และไม่ได้เป็นเพราะความบกพร่องของตัวนักลงทุนเองแต่อย่างใด

Winning Attitude นี้เอง จะ**ทำให้นักลงทุนสามารถตีความสิ่งที่เกิดขึ้นในตลาดทั้งในแง่บวกและลบโดยไม่มี ความเจ็บปวด** สามารถลงทุนได้อย่างมั่นใจ มองไปที่ผลสำเร็จระยะยาวมากกว่าผลของการลงทุนในแต่ละครั้ง และท้ายที่สุดจะนำไปสู่ผลกำไรจากการลงทุนที่สม่ำเสมอครับ

นอกจากกำไรสม่ำเสมอแล้ว หากใครสร้างชุดความคิดแบบนี้ได้ ก็จะลงทุนได้อย่างมีความสุขอีกด้วยครับ...**จารย์ดี**



คำคมเขียนหุ้น



ศานติเทวะ (Shantideva)

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลเท่าที่ปรากฏและเชื่อว่าเป็นที่น่าเชื่อถือได้แต่ไม่ถือเป็นภาระยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนี้ๆ โดยบริษัทหลักทรัพย์ ยูเอบี เคย์ ฮีเยน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประกาศการณ์ต่างๆที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการชี้นำ ชักชวนให้นักลงทุนทำการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆ ที่ปรากฏในรายงาน

“หากปัญหานั้น สามารถแก้ไขได้ จะกังวลไปใย แต่หากแก้ไขไม่ได้ การกังวลก็ไม่ทำให้อะไรดีขึ้น”

“If the problem can be solved why worry? If the problem cannot be solved worrying will do you no good.”