

TRADING CONCEPT ตอน จำ...ฝังใจ

สวัสดีครับ ท่านนักลงทุน เดือนที่ผ่านมาเรียกได้ว่าตลาดทำตัวไม่น่ารักเอาเสียเลยครับ ตกลงไปเกือบๆ 5% หุ้นส่วนใหญ่ก็มีราคาลดน้อยถอยลงไปตามระเบียบ เรียกได้ว่ามองไปทางไหน **ไม่ค่อยสบายตาเพราะมีแต่สีแดงเต็มไปหมด**



ฉบับนี้ เลยเอารูปน่ารักๆ ของครอบครัวห่านเกรย์แลค (Greylag Goose) มาให้ดูเพื่อผ่อนคลายครับ

เรื่องของห่าน

ห่านเกรย์แลค กลายเป็นสัตว์ที่น่าสนใจ ตั้งแต่ 80 ปีที่แล้วเมื่อ ดร.คอนราด ลอเรนซ์ (Dr.Konrad Lorenz) ได้ทำการทดลองที่เรียกว่า Goose Summer คือ ปกติลูกห่านเวลาฟักออกมาจากไข่ แม่ห่านจะเป็นสิ่งแรกที่สามารถส่งเสียงและเคลื่อนที่ได้ที่ลูกห่านได้เห็น

เพื่อความอยู่รอด ธรรมชาติเลยสร้างสัญชาตญาณให้ลูกห่าน เดินตามและทำตามพฤติกรรมของสิ่งทีนั้นโดยอัตโนมัติ จุดนี้เองครับที่ ดร.ลอเรนซ์ ได้แอบแทรกเข้ามา คือ เมื่อไข่ใกล้จะฟัก



เป็นตัว เขาंनाแม่ห่านออกไป และให้ ลูก ห่าน ที่ออกมาได้เห็น ดร.ลอเรนซ์แทน ดังนั้นลูกห่านชุดนั้น จึง**เข้าใจว่า**

ดร.ลอเรนซ์ คือแม่ของมัน และหลังจากนั้นมา ไม่ว่าเขาไปไหนมันจึงเดินตามและพยายามเลียนแบบพฤติกรรมของเขายู่ตลอดเวลา

พฤติกรรมของลูกห่านนี้เรียกว่า**พฤติกรรมการเรียนรู้แบบฝังใจ หรือ Imprinting**

เรื่องของคน

แน่นอนว่า คนเราเกิดมา ต่อให้เห็นห่านเป็นสิ่งแรก จารย์ดีก็ยังไม่เคยเห็นใครคิดว่าตัวเองเป็นลูกของห่านซักที

แต่อย่าเพิ่งไปหัวเราะเยาะพฤติกรรมของห่านนะครับจริงๆ แล้วคนเรา ก็มีพฤติกรรมอย่างว่าเช่นเดียวกัน น่าขบขันไม่แพ้กัน เพียงแต่แสดงออกมาในรูปที่ซับซ้อนกว่านิดหน่อย และแน่

นอน บางครั้งมันก็เป็นอุปสรรค ที่มาลดความสามารถในการลงทุนด้วยครับ

เรื่องของราคา

เรื่องนี้ ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ดั้งเดิมบอกเราว่า ราคาสินค้าใดๆ เกิดจากจุดสมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทาน (ราคากำหนดโดยความต้องการซื้อและความต้องการขาย)

ทว่า ความจริงแล้ว **นักการตลาดได้ปรับเปลี่ยนสมดุลของราคานั้นเสียใหม่** โดยใช้หลัก Goose Summer คือ ผู้ผลิตเป็นคนวางตำแหน่งสินค้า (Positioning) และเป็นคนกำหนดราคาเริ่มต้น ซึ่งการทดลองเกี่ยวกับพฤติกรรมศาสตร์ของมนุษย์พบว่า เราถูกชักจูงจากตัวเลขที่ผู้ผลิตอุปโลกนขึ้นมาได้อย่างง่ายดาย

ไม่เชื่อลองตอบคำถามนี้ครับ เกี่ยวกับประเทศไชปรัส ซึ่งเป็นเกาะที่ใหญ่อันดับ 3 ในทะเลเมดิเตอร์เรเนียน

- 1) คุณคิดว่าประชากรของประเทศไชปรัสมากกว่าหรือน้อยกว่า 45 ล้านคน ?
- 2) จากข้อแรก คุณคิดว่าประเทศไชปรัสมีประชากรเท่าไร ?

-- ลองตอบในใจก่อนอ่านต่อครับ --

จากที่จารย์ดีได้ทดลองสอบถามหลายๆ คนดู อย่าย่าว่าแต่เคยไป แม้แต่ธงชาติสีอะไรส่วนใหญ่ก็ไม่รู้ แต่เชื่อไหมครับว่าทุกคนประมาณคำตอบในข้อ 2) ได้มากกว่าความเป็นจริงทั้งหมดจริงๆ แล้วไชปรัสมีประชากรเพียง หนึ่งล้านคนเศษเท่านั้นครับ (เดาว่าท่านนักลงทุนก็คงเดาเกินกว่านี้เป็นแน่) แบบนี้เป็นพฤติกรรมฝังใจแบบ Anchoring คือ เริ่มจากความไม่รู้แล้วถูกข้อมูลแรกที่พบมาฝังใจ (ที่นี่คือเลข 45) จนเกิดการผูกติดไปใช้ในการตัดสินใจครั้งต่อไป (ซึ่งตามเหตุผลแล้วตัวเลขแรกที่ว่าอาจไม่มีความถูกต้องหรือมีนัยยะพอที่จะสนใจก็ตาม)

เรื่องของหุ้น

พฤติกรรมที่กล่าวมานี้ เกิดกับนักลงทุนในตลาดหุ้นบ่อยๆ ครั้งโดยไม่รู้ตัว เช่น

1. เคยไหมครับ เวลาที่เราเข้าซื้อหุ้น ที่ราคา 10 บาท แล้วต่อมาราคาปรับเพิ่มขึ้นเป็น 12.00 บาท ส่วนใหญ่มักอยากหรือสบายใจที่จะขายทำกำไร มากกว่าการซื้อเพิ่ม (แพงขึ้นมาตั้งเยอะแล้ว จะให้กล้าซื้อเพิ่มยังไหว ซื้อไปทุนเฉลี่ยสูงขึ้นอีกจกม)
2. เคยไหมครับ เวลาที่เราเข้าซื้อหุ้น ที่ราคา 10 บาท แล้วต่อมาราคาปรับลดลงเหลือ 7.00 บาท ส่วนใหญ่มักอยากหรือสบายใจที่จะซื้อเพิ่ม มากกว่าการขายขาดทุน (ขายทำไม ที่ 10 บาทยังซื้อ ถูกลงอีกตั้งเยอะ โอกาสทองซัดๆ ต้องซื้อถัวเพิ่ม)

คำถามคือ ระดับ 10 บาท ซึ่งมีผลกับการตัดสินใจของนักลงทุนมาก (ก็เป็นจุดชี้ชะตาเห็นว่า จะทำหรือขาดทุน) จริงๆ แล้วมีนัยสำคัญอย่างไรกับการเคลื่อนไหวของราคาหุ้น

ถ้ามองด้านพื้นฐาน การจะขายหรือซื้อเพิ่มนั้น ขึ้นกับมูลค่าที่แท้จริง (Intrinsic Value) กับราคาตลาด เช่นถ้ามูลค่าที่แท้จริงหรือราคาพื้นฐานอยู่ที่ 18 บาท การที่เห็นราคา 12 หรือ 7 บาท ล้วนแต่เป็นระดับราคาที่ควรซื้อทั้งสิ้น (อาจจะ Upside เหลือมากหรือน้อยต่างกัน) ซึ่งหากพื้นฐานยังไม่เปลี่ยน ก็ไม่ได้มีอะไรบ่งชี้ให้ขายจนกว่าจะเห็นราคาวิ่งไปเกิน 18 บาท (ส่วนเลข 10 บาท ไม่ได้เกี่ยวอะไรกับเค้าเลย) ในมุมมองกลับกัน หากราคาพื้นฐานอยู่ที่ 5 บาท ถึงราคาจะลดจาก 10 จนเหลือ 7 บาท ก็ไม่ใช่เหตุผลในการซื้อเพิ่มอยู่ดี

ถ้ามองด้านเทคนิค (แปลว่าต้องเชื่อสมมติฐานข้อสองที่ว่า ตลาดเคลื่อนไหวมีแนวโน้ม) การเห็นราคากำลังเพิ่มขึ้นไปที่ 12 บาท แสดงว่าเป็นแนวโน้มขาขึ้นครับ ต้องซื้อไม่ใช่ขาย นอกเสียจากว่าจะมีแนวต้านที่มีนัยสำคัญอยู่ใกล้ๆ ด้านบน (อันนี้เชื่อตามสมมติฐานข้อสามที่ว่า ประวัติศาสตร์จะซ้ำรอยเดิม) ในมุมมองกลับกัน การเห็นราคาลดลงเหลือ 7 บาท แสดงว่าเป็นขาลง ก็ควรขาย ซึ่งทั้งหมดนี้ ระดับ 10 บาทที่เป็นต้นทุนก็ไม่ได้เกี่ยวอะไรเลย

เรื่องของใจ

จะเห็นว่านักลงทุนให้ความสำคัญกับตัวเลข 10 บาทที่เป็นต้นทุน และเลขนี้มีผลกับการตัดสินใจของนักลงทุนอย่างมาก ทว่า จริงๆ แล้วส่งผลแค่ตรงใจของนักลงทุนเองเท่านั้น โดยหาได้มีส่วนเกี่ยวข้องใดๆ กับพฤติกรรมของราคา ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

รวมถึงสิ่งที่นักลงทุนควรทำเพื่อตอบสนองกลับพฤติกรรมของราคาในอนาคตที่เกิดขึ้นเลย



สำรวจตัวเองและใช้ข้อมูลอย่างระวัง

นอกจากเรื่องของต้นทุนที่อาจส่งผลผิดๆ กับการตัดสินใจของนักลงทุนแล้ว บางทีการมองย้อนกลับไประดับราคาในอดีต ก็อาจมีผลทำให้การตัดสินใจผิดพลาดได้เช่นกัน ยกตัวอย่างเช่น ในช่วงที่ตลาดปรับตัวลดลงมามาก หลายๆ ครั้งที่นักลงทุนที่ถือเงินสดอยู่ อยากเข้าไปซื้อเพื่อหวังกำไรสั้นๆ โดยมีความคิดว่า ระดับราคาตั้งกล่าว ไม่แพง เพราะต่ำกว่าที่ใครหลายๆ คน ซื้อเมื่อสัปดาห์ก่อน หรือหลายเดือนก่อน หรือลงจากจุดสูงสุดตั้งหลายสิบลเปอร์เซ็นต์ ซึ่งจริงๆ แล้ว จุดสูงสุดนั้น อาจมีผลทางเทคนิคที่จะเป็นแนวต้านในอนาคต แต่ไม่ได้มีผลให้ราคาปัจจุบันปรับขึ้นไปหาแต่อย่างใด

นอกจากเรื่องหุ้นแล้ว ลักษณะของการฝังใจก็ยังส่งผลกับพฤติกรรมในกิจกรรมอื่นๆ ในชีวิตประจำวันอีกมาก จนทำให้เราทำบางสิ่งอย่างไม่สมเหตุผลโดยไม่ทันคิดครับ...จารย์ดี

คำคมเขียนหุ้น



ฮอเรซ วอลโพล (Horace Walpole)

“ โลกนี้ อาจเป็นโศกนาฏกรรม สำหรับใครที่สัมผัสด้วยอารมณ์ แต่บางทีก็เป็นเรื่องขบขัน หากสัมผัสด้วยความคิด ”

“The world is a tragedy to those who feel, but a comedy to those who think.”

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยข้อมูลเท่าที่ปรากฏและเชื่อว่าน่าเชื่อถือได้แต่ไม่ถือเป็นการยืนยันความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลนี้ เรา โดยบริษัทหลักทรัพย์ ยูโอบี เคย์ ฮีเนียน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ผู้จัดทำ ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็นหรือประมาณการในด้านต่างๆ ที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า รายงานฉบับนี้ไม่มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน โดยไม่ได้เป็นการชี้นำ ชักชวนให้นักลงทุนทำการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ หรือตราสารทางการเงินใดๆ ที่ปรากฏในรายงาน