

"רק עיוור צבעים חושב שבין לבן ושחור יש רק אפור, במציאות, יש את כל צבעי הקשת" או במילים אחרות, בין פחדנות לחמדנות קיימים כל סוגי ההשקעות. (המובא פה למטה הם דעותי האישיות בלבד וחד משמעית לא המלצה ונועד לגרום לאנשים ללמוד ולחקור מגורמי מקצוע טובים, מוצלחים וחכמים ועתירי ניסיון).

אחרי ששפכתי את הצד הריגשי, הגיע הזמן למצב הפרקטי. בדרך כלל שאדם רגיל מגיע לאיש מקצוע הוא רוצה פתרון קליל. ככל שהאדם שמולו (לעניות דעתי) חכם יותר, מקצוען יותר, במקום להביא פתרון מוכן מקופסא הוא מעמיס על מבקש העזרה עוד שאלות ומנסה לשקף לו יותר צורת חשיבה והסתכלות. כשמישהו שואל אותי באיזה מניות אני משקיע, התשובה האמיתית שצריכה לבוא היא מה זה משנה? מה שחשוב זה איך שאני חושב. כי שתינו יכולים להשקיע באותה החברה, ולקבל את אותו החזר, ועדיין לפעולה עצמה יש משמעות שונה לכל אחד מאיתנו. ככל שהאדם פחות מבין הוא מחפש פתרון קצר וקל יותר.]

חבר שהוא סטודנט לפכ"מ(שזה כולל פילוסופיה) העיר לי, יש דברים פילוסופיים באיך שאתה משקיע. התשובה שלי היא בוודאי. מאחורי כל פעולה שאנשים עושים, לפחות איך אני רואה את זה יש את המרכיבים הבאים:

ביולוגיה (המטען הביולוגי שלנו ומה שהוא מביא אותנו, אחרי הכל אנחנו בעלי חיים), כימיה (בסופו של דבר התחושות שלנו בהרבה מקרים הם אוסף של תהליכים כימיים במוח), סוציולוגיה (כל אחד מאיתנו מגיע עם מטען תרבותי שונה אבל בו בזמן דומה), פסיכולוגיה (כל אחד מאיתנו עבר דברים שונים בחיים שהשפיעו עלינו אחרת).

המשקיע הנבון הוא ספר כל כך חשוב בעיני, בגלל שחלקו הראשון מדבר על מי אתה כבנאדם. הוא בעצם לפי הפילוסופיה של בנג'מין גרהאם אומר, לפני שאתה מחליט מה אתה רוצה לעשות, אתה צריך להבין מי אתה.

הסיפור של אברהם בספר בראשית מתחיל ככה "לך לך מארצך, ממולדתך, מבית אביך, אל הארץ אשר אראך". הסדר, הוא משמעותי גם בצורה הרלוונטית למה שכתבתי מקודם, גם אני כתבתי שם את הדברים ממה שגורף לכולם אל מה שמייחד אותנו. ואני חושב שהתהליך מתחיל שמה. זה יישמע מצחיק, אבל ברגע שאתה לומד קצת על השקעות, אתה מבין שהכלל שהוא פעיל לא יעיל בכלל בהשקעות. ובכלל לא יעיל בהסתברות, האינטואיציה שלנו לא וואוו, ועוד הרבה דברים שנראים לנו נחוצים כדי להצליח בהשקעות לא באים לבני אדם באופן טבעי. הבעיה, של כמעט כל מי שניגש להשקעות, הוא שאתה מגלה את הדברים האלה בשלב מאוחר יותר. הטעות הכי גדולה שלי כמשקיע היה ההשקעה הראשונה שלי, הרווחתי בה קצת כסף. אבל קניתי את המניה כי חשבתי שהיא תעלה למעלה. וזה מצחיק, כי שאני אומר לחבר שניגש לזה בפעם הראשונה לא להסתכל על זה, זה מתוך מה שאני למדתי. "המניה לא רלוונטית". זה נשמע לאנשים הזוי. מה זתומרת שהמניה לא רלוונטית כשאדם בא להשקיע במניות? שואלים אותי מה אתה חושב על המניה הזאת או הזאת. ואני חוזר כל הזמן, זה לא משנה. יש לי דעה לגבי הרבה מאוד חברות שאני מכיר אותם מעולה ביחס לאדם רגיל. ויש לי לגבי חלק דעות בנוגע למה מחיר שבו הייתי מוכן לקנות אותה בהתאם לאיזה נסיבות. אבל מה שרלוונטי לי מתאיים אחוז לא רלוונטי לך. אני אשמח לדעת כל מה שאתה חושב על חברה מסויימת. אבל אני לעולם לא אקנה משהו כי אתה אוהב את זה. דיברתי לפני כן על עליבאבא. אני חושב שזה חברה מדהימה במחיר של 80 ואפילו 90 דולר למניה ואפילו 120, שלא נדבר על 60 דולר. וחשבתי לגבי זה בנוגע לפלנטיר, ב25 דולר, ויותר ב19, ועוד יותר ב16, ועוד יותר ב8, ושוב ב12, ושוב ב16 ושוב ב17 וב19 וב20. וככה בנוגע למטה ב320 דולר למניה, וב200 דולר למניה ובכלל ל90 דולר למניה. וככה עם אלפבית ואני יכול להוסיף. היו כאלה שמהרגע שהשקעתי המחיר רק עלה, לא משמעותית אבל עלה. וג"י פי מורגן חשבתי שהיא יקרה מדי ואחרי עלייה של 40% שנה לאחר מכן החלטתי שהיא זולה.

אני יכול להסביר למה עשיתי כל דבר שעשיתי, אבל התחושות שלי השתנו מיום ליום. אז גם אם אני אגיד לך היום מה אני חושב על משהו אחד יכול להיות שמחר זה ישתנה ואתה לא תדע מה אני עשיתי ומתי.

נדיר שמישהו שואל אותי למה אני אשקיע בחברה מסויימת, וינסה לצלול לדפוסי החשיבה שלי.

כולם יודעים להגיד לי "אני משקיע או רוצה להשקיע לטווח קצר/ארוך אגח מניות מדד וכל השטויות..." כמעט אף אחד לא יודע להסביר לי למה.

הכל מתחיל בלמה "He who has a why to live for can bear almost any how", הוא משפט מפורסם של פרידריך ניטשה. השקעות אמור להיות פתרון לאיזה שהיא בעיה, ושמישהו מדבר איתי על להשקיע ואיך

מרוויחים כסף, הוא מוצא את עצמו מדבר איתי על איזה בעיה הוא מנסה לפתור. אני לא יכול לענות על זה לכל אחד. אני בקושי מצליח לענות על זה לעצמי. וגם זה משתנה ללא הרף, כי אחרי הכל אני והצרכים שלי משתנים במרחב הזמן. למדתי לשים לב מתי עוד כוס קפה אחת תקפיץ את תחושת החרדה שלי (כי לפעמים קפאין עושה לי סטרוס) כדי לדעת לא לשתות קפה כי זה ישפיע על הצורה הכימית שבה אני רואה את העולם. בגיל 28 הרגשתי על הגוף שלי שכבר לא בריא לי לא לישון עם מישהי כל לילה, כלומר פיזית כבר הייתי צריך בת זוג קבועה. שביולוגית, בטבע, בתוך הפסיפס ההיסטורי של אבותי, הייתי אמור כבר כבעל חיים למצוא איזה שהיא בת זוג. אני לא יכול להתעלם מההשפעות האלה עלי. הגוף שלי לא יכול למחוק מאות אלפי שנים של ביולוגיה אנושית. ועל כך, אני ממליץ לכל אדם, לקרוא ספר אחד בשם רובים חיידיקים ופלדה, ומהצד השני, לשמוע את סדרת ההרצאות של ג'ורדן פיטרסון על ספר בראשית, שבהם הוא מנתח באמצעות ספר בראשית את האנושות ברובד הפסיכולוגי (וכיצד האבולוציה ותהליך ההתפתחות שלנו כחברה השפיע על הפסיכולוגיה שלנו ועד כמה שכל הידע הזה מתועד בתוך ספר בראשית) לאורך מאה אלף שנים. אז כל פעולה שאני עושה, או כל דבר שאני רוצה, מושפע מהשתי דברים הללו. והם גורפים לכולנו.

למה זה חשוב להבין? יש ימים שאני צריך לתת מסה של עבודה ללא חשיבה, לישון טוב לפני זה לא קריטי. יש ימים שהמוח שלי והגוף שלי חייבים תפקוד מצויין, אני חייב לישון טוב בלילה שלפני. אני מסוגל לתפקד על מחסור אדיר יחסית של חוסר שינה. אבל זה לא בריא והיכולות יורדות. גיליתי על עצמי, שהכי טוב לי לקום בלי שעון מעורר, ביקיזיה טבעית. יש ימים שבאופן אוטומטי אני אקום אחרי 5 שעות שינה, ויש ימים שאני צריך 8 או 9. אני סומך על הגוף שלי לדרוש, אבל יש גם ימים שהוא טועה. אני מתייחס לגוף שלי לפעמים כגורם זר. אני מכריח אותו לעשות דברים לפעמים שהוא לא אוהב. לעשות מתיחות, וללמוד להנות מכאב. היה למטען הביולוגי שלי עשרות אלפי שנים ואפילו יותר, תקופות שבהם הוא הלך יותר משיש. אני מאמין שהפעילות הפיזית היא קריטית ליכולת שלי לתפקד ולהיות יותר פרודקטיבי לאורך יותר שעות. אבל יש ימים שגם צריך לתת לו מנוחה. חשוב לזהות, על הגוף, באיזה סוג ימים עדיף לעשות מה. ביל גייטס דיבר על כך שהוא היה בהלם טוטאלי שהוא נפגש עם וורן באפט וצ'ארלי מאנגר, שהיומנים שלהם ריקים. והוא לא היה היחיד. הסיבה לכך היא שהם שתיהם האמינו בזה שאתה לא יודע עם איזה בעיה אתה תיפגש בכל יום או ביכולת שלך לפתור אותה. לורן באפט יש אפילו חדר שנ"צ במשרד שהוא השתמש בו לעיתים רחוקות אבל מדי פעם כן. מצד שני העניין של שגרה הוא קריטי. אם תבלה יום שלם בכל שלב בעניין של לקבל החלטות האנרגיה תיגמר. לקבל החלטות זה עניין מתיש, מה לאכול, מתי לקום מתי ללכת לישון. בגלל זה נוח לנו טייס אוטומטי ושמישהו אחר יחליט. זה גם מבית היוצר של מאנר ובאפט. אז הלוא"ז ריק ויש שגרה יום יומית. היה לבאפט שכן שלא רצה להשקיע אצלו כי הוא ראה יותר מדי ימים שבאפט היה בחוץ ושיחק עם הילדים שלו במקום להיות במשרד. יכול להיות שיש משהו באורח החיים של באפט ומאנגר, שתיהם האריכו חיים לתוך שנות ה-90 שהיכולות הקונטיביות שלהם שמה.

כל אחד חייב למצוא את האיזון שלו, ולא אני לא מתכוון WLB (Work life balance) כי אלוהים יודע מה זה אומר. אני מתכוון לאיזון כימי במוח. אני יודע שאני לא מקבל החלטות טובות שאני נינוח מדי כי אז אני לא חושב מספיק על המקרה הגרוע. ואני לא יכול לקבל החלטות באותו איכות כאשר אני בסטרס פיזי (ואני ממש לא מדבר על לחץ של מצב מסוכן, או לחץ ממפגש עם מישהו זר, למשל להתחיל עם נשים" או פחד במה... לא על זה אני מדבר) שהמקור שלו לא מוסבר. אני יש לי אמצע שלי. ולכן אני יכול לשבת על אותה השקעה שלושה חודשים, אחרי שעקבתי וחקרתי על החברה קרוב לשנתיים. אם החלטתי להשקיע ואני לא במצב מאוזן אני אשב ואחכה, וזה בסדר מבחינתי שהמניה של החברה תעלה בינתיים ב-5% או יותר ופתאום אני אחליט שפספסתי את ההזדמנות.

החלקים הפסיכולוגיים והפיזיים הם שמה בכלום. והם החלק המרכזי בתוך מוצר. מה הצורך של בני אדם שמוצר עונה עליו. הפסיכולוגי או הפיזי.

<https://www.youtube.com/watch?v=xRL2vVAa47I&t=326s&pp=ygUgc2NvdHQgZ2FsbG93YXkgdGVklHRhbGsgdGhllGZvdXI%3D>

(How Amazon, Apple, Facebook and Google manipulate our emotions | Scott Galloway)

אם אין לי תשובות לשאלות האלה, אני לא יכול להבין חברה כי אין לי מושג מה היא עושה. אני רוצה חברה שהמוצר שלה הוא עונה בצורה כל כך חזקה על צרכים אנושיים שאנשים לא יכולים בלעדיהם. ואני רוצה את מי שיש לו מונופול בזה או יכול להיות לו (ומונופולים זה ההיפך מסביבה קפיטליסטית אמיתית, שזה ההיפך

מהדיעה הרווחת של הציבור בשל שטיפת מוח של פוליטיקאים). כצרכן מונופול הוא בעיה בשבילי, כבעל מניות זה מצויין. אני לומד פסיכולוגיה כל הזמן, ומנסה גם ללמוד על הביולוגיה שלנו כל הזמן. בין אם זה פסיכולוגיה זוגית, או אישית או חברתית, כי יש להם השפעה עלי, וגם על לקוחות החברות.

והנה מגיע המטען התרבותי, ואיתו הדינמיקה התרבותית והפסיכולוגיה התרבותית. לכל אחד מאיתנו יש ציפיות מהחברה שלנו ולחברה יש ציפיות מאיתנו. אני תמיד צופה ורושם במוח שלי מה הולך וקורה סביבי, במיוחד בדינמיקה חברתית. לעולם לא אשכח שישבתי עם חבר נקרא לו A (שהוא חלק מקבוצת חברים רחבה יותר) לבד לצהריים. שבוע לאחר מכן היינו בחתונה. A ראה אותי הוא לא התרגש להגיד לי שלום כמו שנפגשנו לבד. להיפך, בסביבה עם אנשים אחרים הוא אמר שלום באדישות ולא התייחס אלי יותר מדי. זה לא הפתיע אותי. מאוחר יותר באותו הערב מישהו באותה קבוצת חברים, נקרא לו B, שהוא חזק מאוד חברתית ומאוד דומיננטי אמר לי אל מול הרבה מהאנשים שהוא חייב לשבת איתי לבד מתישהו. A פתאום התגאה בזה שהוא ישב איתי שבוע לפני. B העלה את היוקרה שלי בקבוצה מעצם היותו אדם "יוקרתי" יותר. פתאום להיות קרוב אלי היה לו השפעה חיובית ולא שלילית. גם זה לא הפתיע אותי. B הוא אדם מהסוג שיוצר טרנדים, A הוא מהסוג שעוקב אחרי הטרנדים. וזה חשוב להבין. כי לשתיים יש הרגלי צריכה שונים. ולשתיים יש דפוסי התנהגות שונים. אבל כשאתה פוגש אלפי אנשים לאורך השנים, ונובר בהם עמוק, וצופה בהם כל הזמן, ושאתה לא מתבייש לערוך בהם ניסויים חברתיים בלייב, אתה מגלה דפוסי התנהגות, והרבה פעמים יש להם מטען תרבותי (מוצא אתני, דתי, איזור ממנו באו), ומטען פסיכולוגי, וחלק הוא גם ביולוגי (למרות ששתי ילדיי יצאו מאותו שתי הורים ויקבלו את אותו חינוך, הם עלולים לצאת שונה לגמרי. וזה משהו פנימי יותר, שעדיין אין למחקר מענה אליו). והדפוס הוא מה שחשוב. כי אתה חייב לדעת מי הקהל שלך, אתה חייב לדעת איך לגשת אליו מעבר לצורך שעליו אתה מנסה לתת פתרון. וזה שיווק. וזה נקרא מיתוג.

גם זה חלק המטען שאנחנו מביאים איתנו והוא חד משמעית משפיע על הפסיכולוגיה שלנו. איך אנחנו מרגישים לגבי אחרים, ואיך הם תופסים אותנו, ולבסוף איך זה גורם לנו לתפוס את עצמנו. אני לובש ראלף לורן בדרך כלל באיזה צבע חלק כי אני רוצה לשדר משהו מסויים לסביבה שלי. אני במעמד הביניים (מעצם המחיר לא זול אבל גם לא מאוד יקר, ובכללי אני קונה רק שיש הנחות ואני קונה הרבה באותו הרגע), ואדם לא כל כך מעניין כי אני מזכיר לך בלבוש שלי רואה חשבון, ורוב האנשים שונאים חשבונאות כולל רואי חשבון. אני רוצה שתחשוב שאני משעמם כדי שלא תדבר עלי. כדי שתדבר על עצמך. וזה אם אנחנו לא קרובים מספיק מבחינתי. כי כולם אוהבים לדבר על עצמם, וגם, ככה אני לומד עליך. אם אני מדבר לרוב זה ללחוץ על טריגרים ספציפיים. אני רוצה ללמוד. וזה בא לידי ביטוי עם רכב, או מוצרים מסויימים.

כל דבר שבו מישהו אחר עלול לראות מה אתה צורך זה על היחס של ה society אליך כאשר אתה משתמש במוצר מסויים. היחס שלך למוצר עצמו פחות חשוב. אני לא זוכר כרגע אם זאת מרצדס או במוו שעושה מבצע שיווק כרגע לרכבי יד שנייה שלהם מהסוכנות. אבל הקמפיין הוא כזה "אף אחד אחר לא ידע שזה יד שנייה, אבל כולם ידעו שאתה נוהג ב_____". זה הקהל שלהם. ולכולנו אכפת מה חושבים עלינו. סקוט גלאווי מדבר על זה כל הזמן. הוא אומר על עצמו שהדעה של זרים הרבה יותר חשובה לו משום מה מהדעות של אנשים קרובים אליו. והוא אומר שזה מצחיק כי הוא כל הזמן מגלה שאף אחד לא מתלהב מהדברים שלך כמו שאתה מתלהב מהם, ולמרות זאת, הוא כל הזמן מנסה לקבל אישור חברתי מאנשים זרים. אני להיפך. אני יודע להסביר למה הפכתי לאדם כזה, ואני מנסה להסתיר את האדם האמיתי שנמצא מאחורי המסיכה שלי כמעט מכולם ולמה כל הזמן אני משנה מסיכות בהתאם לסיטואציות השונות. יש אנשים שהם ההיפך הגמור ממני בהקשר הזה. הם פתוחים לגבי עצמם ומציגים את זה כל הזמן לעולם בהתרסה. הבת זוג שלי כזאת. סקוט גאלווי רוצה שה society (אני רושם את זה ככה כי אם אני אכתוב חברה לא ברור אם זה חברה בקטע חברתי או בקטע עסקי) תקבל אותו, והבת זוג שלי מתריסה כדי להראות לעולם שהוא לא מעניין אותה (למרות שברור שהוא כן מעניין אותה).

ולכן אני הבת זוג שלי, וסקוט גאלווי הוא קהל לקוחות שונה. לבמוו או למרצדס אין מה לבזבז עלי שניה של זמן של שיווק. אם אני אחליט לקנות מהם משהו, למותג עצמו יהיה אפס משמעות מבחינתי. נהגתי בבמוו 1X פעם אחת בחיים שלי, יום שלם, שמונה שעות על כבישים מהירים. הבנתי את הקטע איך שעליתי על כביש מהיר בפעם הראשונה ולחצתי על הפדל של הגז, אבל לא היה בזה שום דבר מיוחד שלא תקבל עם רכב אחר עם יכולות זהות. פיל ניט, המייסד של נייקי, אמר פעם, עדיף לך קהל קטן של חסידים שיהיו איתך לא משנה מה, מאשר קהל עצום שעלול לעזוב אותך בכל רגע. אפל היה להם את זה

I tried to ask this as tactfully as I could, "Why are you still here?" And a lot of them had this little phrase, "Because I bleed in six colors." Which was the old six-color Apple logo. And that was code for, "because I love what this place stands for".

https://www.youtube.com/watch?v=yNxtqFuxa-E&ab_channel=KaikoMedia

(סטיב ג'ובס כאשר הוא חזר לאפל ב-1997).

אם לא תבין את עצמך, ולמה אתה קונה דברים איך תבין למה אנשים אחרים עושים את מה שהם עושים? אתה לא מבין את הרגלי הצריכה והדפוסים הפסיכולוגיים שלך איך תבין את ההרגלים והדפוסים הפסיכולוגיים של אנשים שמעולם לא ראית? שהם הלקוחות של החברה בה אתה מועסק, או שהשקעת בה? https://www.youtube.com/watch?v=keCwRdbwNQY&ab_channel=ReneBrokop

(על שיווק באופן כללי מבית הייצור של סטיב ג'ובס).

מותג חזק מאפשר שתי דברים. הוא נותן ביטחון ביכולת של החברה להמשיך ולגלגל מזומן, והדבר השני, היכולת לתמחר את המוצרים של החברה במחיר יותר גבוה מאשר המתחרים שלה. זה המשמעות של מותג מדהים, ההכנסות שלי יותר בטוחות, כי הקהל לקוחות שלי נאמן אלי, ושולי הרווח שלי גבוהים יותר כי הוא מוכן לשלם פרימיום כדי לקנות את המוצרים שלי. והרבה פעמים מותג, נמצא בתוך הקונספט החברתי שבו הוא נמצא.

אז איך זה פוגש אותנו עם פחדנות וחמדנות? פחדנות אומרת אני מוכן לוותר על הזדמנויות כדי להימנע מכשלון. היא נובעת מתוך מחשבה על Downsiden. חמדנות נובעת מתוך מחשבה על Upsiden.

תשימו לב, לרוב האנשים, או הגברים, הרבה יותר מפחיד או הפחיד להתחיל עם בחורה פנים מול פנים מאשר לקנות מניה שהם בכלל לא מכירים, למרות שלקבל דחייה מאישה, חוץ מפגיעה כאילו באגו אין לה שום עלות כלפי יום המחרת, בעוד שללהפסיד כסף במרוץ הזמן נן. אולי המעבר לאפליקציות הכירויות שמקלות על העניין הן הקבלה שיותר מתאימה ללקנות מניות במחשב של חברות שאנחנו לא מבינים עליהם דבר. בשתיים אתה לא מרגיש את הכשלון בפנים, או שלחילופין, אף אחד אחר לא יכול לראות את הכשלון שלך. אז השאלה הראשונה שהייתי שואל כל אדם, היא מה מפחיד אותך? מפחיד אותך לנסות ולגלות שאתה לא גאון כמו שאתה מדמיין או לא לנסות בכלל? מפחיד אותך יותר להישאר חסר כל? השקעה צריכה להיות פתרון לבעיה, והיא צריכה להתאים את רמת הפחד שלך, או לתת לך ראש שקט מהדברים שמפחידים אותך. ולכן מה שחשוב הוא לא תשואה בסך הכל, אלא תשואה ביחס לסיכון שאתה לוקח. וסיכון זה לא משהו שניתן לסכום אותו במספר, זה משהו תחושת. כי המחיר של מנייה בשיא שלה בבועה, זה בדיוק הרגע שהשוק נמצא בשיא האופוריה שלו וכולם הכי בטוחים שזה ההשקעה הכי בטוחה שיש, ומנייה של חברה מצויינת כשהיא נסחרת בתחתית זה בדיוק הרגע שבו אנשים הכי בטוחים שלא יכול להיות גרוע יותר, למרות שזה הרגע הכי טוב לבצע את ההשקעה הזאת. לחלק מהחברות:

"It's darkest before dawn"

ולחלק מהחברות:

"It's darkest before pitch black"

לכן סיכון, הוא דבר יחסי. ולכן המחיר לכל דבר שמישהו מוכן לשלם עבור משהו הוא דבר יחסי. כלומר, The Intrinsic Value של חברה מסויימת היא יחסי לעניות דעתי. כי שתינו ניתן מחיר שונה לבטחון שלנו ביכולת של החברה להמשיך ולגלגל מזומן בקצב שהיא מגלגלת אותו, או ביכולת שלה להצמיח את השורה התחתונה בקצב מסויים. לעשות DCF (ואם יש מושגים שלא מכירים לעשות גוגל) הוא דבילי אם לא יוצרים תרחישים רעים. שבעבר תמחרתי נדלן ספיציפי (דיסקליימר חשוב עשיתי תמחרים אבל מעולם עדיין לא השקעתי, אבל אני מתייחס לזה כמו להשקעה לכל דבר בחברה בבורסה) ביצעתי ספקטרום של תרחישים ל-100% תפוסה לבניין דירות עד 0% תפוסה. ביצעתי תרחישים עם אינפלציה או דיפלציה של מחירי שכירות. הכנסתי חישובים של משכנתאות. יצרתי דיסטריבוציה (Distribution) של Outcomes, ובהסתמך על הנכס עצמו

להרגיש את הסיכון. בחרתי עד כה לא להשקיע, כי הביטחון שלי לקבל החזר טוב מספיק ביחס לסיכון שלי של לאבד משהו שיש לי ושאיני צריך (שאר הנכסים שלי) בשביל משהו שאין לי ואני חד משמעית לא צריך (הסיכון עם הלוואה כמו משכנתא הוא Foreclosure) הוא לא היה שווה לי. יצר החמדנות לא היה חזק שמה מספיק בשורה התחתונה ביחס לפחד כדי לגרום לי להשקיע. למישהו אחר, יכול להיות שכן. אנחנו כולנו אנשים שונים, ואיפה שלא נוח לי יכול להיות נוח לך. באופן היסטורי מדד החמדנות אל מול הפחד היה כזה:

אתה רוצה לא להפסיד כלום? 100% אג"ח ממשלתי בשבילך. אתה לא רוצה להפסיד הזדמנויות? 100% מניות. אבל זאת הסתכלות כל כך שיטחית. ממה אתה מפחד? שלא תוכל להרשות לעצמך לגור באיזור המגורים שלך? חד משמעית לקנות דירה שמה הוא דבר הגיוני אם יש לך היכולת לנעול את מחיר עלות המגורים שלך (מחיר המשכנתא שאתה משלם כל חודש) בתשלום קבוע לכמה שיותר זמן. אם המטרה שלך להתעשר יותר מהסובבים שלך אז חד משמעית שאתה לא יכול להשקיע במה שכולם משקיעים. אם אתה מעוניין לגור בישראל כל חיך חד משמעית הגיוני לנעול את עצמך ל-100% מניות ישראליות, כי בתיאוריה, הצלחה של החברות הישראליות הוא גם מה שמתרגם למשכורות גבוהות יותר בישראל וכך לכוח הקנייה וכך זה מתגלגל חזרה לערך החברות וכו'...

אבל אלה רעיונות שהם נחמדים בתיאוריה. והם הגיוניים לחלוטין, אבל זה לא אומר שהם יכולים לתת פתרון לבעיות שאתה חושב שאתה פותר. נעלת את עצמך באג"ח ממשלתי? מה קורה אם יש אינפלציה מסיבית או עלייה בריביות? המון מנהלי Fixed Income ואג"ח המליצו לקנות אג"ח ב-2% ו-3% וב-4% ריבית "This is the time to buy". לנגר שיש פטיש הכל נראה כמו מסמר. אין פתרון של One size fixed all. נעלת את עצמך לכוח הקנייה במשק? השקעת 100% מניות ישראליות? מה קורה כאשר סקטור שלם בישראל בכלל תלוי ונעול לכלכלה אחרת שהצליחה וצמחה יותר (ההיי טק הישראלי) ועכשיו הפער ביך לבינהם גדל? זה אומר שחלק מהפער הזה יתבטא בכך שכוח הקנייה שלך יהיה חלש יותר משל אנשים אחרים, ויהיה דברים שכבר לא תוכל להרשות לעצמך. וזה הכי קשה בתקופה שלנו, דווקא כי כל העסק של לראות מה קורה עם סמל סטטוס אצל השכן הרבה יותר קריטי. ואף אחד לא רוצה להיות פחות מאחרים. הדרישות שלנו מהבני זוג או בנות זוג נהיו גדולות יותר, עם צ'ק ליסטים מוגזמים. אדם לא יכול להתעלם מעצמו כשהוא ניגש להשקיע. הוא לא יכול. כי התוצאה של איך שאנחנו מרגישים ביחס לכל השקעה משפיעה על ההחלטה שלנו. אחד הדברים שמלמדים בעגלות שמוכרים בקניונים זה בכוונה לטרגט אנשים עם הרבה שקיות קניות. כי כבר האדם נמצא "במיינד סט של לבזבז". היו לך שתיים שלוש השקעות טובות ברצף? יש סיכוי גבוה יותר שתהיה אגרסיבי יותר בהשקעה הבאה, ולהיפך, נכויות? רוב הסיכויים שתפחד לקחת סיכון דווקא שהמצב לטובתך. זה הסכנה הכי גדולה למהמרים כפייתיים. המנגנון של הכוונה לא חזק מספיק. וזה החלק הקשה, כי לרוב הדברים הרעים שקורים הם לא מה שחשבת שיקרה, אלא הם דברים אחרים שנפלים עליך באיזה יום שלישי ב-4 בצהריים או בשבת ב-6 וחצי בבוקר. אדם צריך לחשוב על הסיכונים הכי גדולים שיכולים לקרות לו ולתכנן כיצד יגיב במקרה הרע שיקרה. לכן פרנואידיים מצליחים לתפקד מצויין ברגעי משבר, כי הגרוע שקרה עכשיו הוא כלום לעומת מה שהם דמיינו. אבל הפרנואידיים גם צריכים לדעת שהפרנויה שלהם נמצאת רוב הזמן במוח שלהם, אז צריך להיות מוכן, אבל אי אפשר שזה ישתק, כי לרוב מה שאנחנו דואגים שיקרה הוא לא זה שיקרה (משמע המושג ברבור שחור).

אז השאלה הכי גדולה שחשוב לשאול את עצמנו כל יום, ולנהל את השיח הזה גם בצורה של אחד על אחד רציני וגם על הדרך עם הבני או בנות זוג שלנו, זה מה מפחיד אותנו ומה אנחנו מעדיפים. ולהבין שזה משתנה מיום ליום או מתקופה לתקופה כי אנחנו משתנים כל הזמן. להשקיע נועד כדי לתת לנו שקט נפשי מזה שהפחדים הכי גדולים שלנו לא יתממשו או שנוכל להתמודד איתם, ומצד שני להיות כנים עם עצמנו והיצר החמדני שלנו, ולדעת שגם אני רוצה טיסה לחו"ל, או אוטו יוקרה, ולשאול מה יותר חשוב לי, ולמה, למה אני רוצה את זה. לדחות סיפוקים.

כל המחקרים הגדולים על אושר מצביעים חד משמעית שאושר אינו נובע מזה שיש יותר כסף, אלא יותר מקשרים עמוקים. הפסיכיאטרית אסתר פרל טוענת שזוגות שיש להם פחות כסף נוטים לעשות יותר ילדים בגלל שזה נותן להם תחושה של שפע מסוג אחר, ודווקא זוגות עשירים מפחדים להביא הרבה ילדים כדי שזה לא יפגע להם בתחושת השפע שיש להם. אני לא יודע מה קורה עם אחרים בנושא האושר. אני לא זוכר

שמישהו אי פעם אמר לי שלחיות אומר שזאת זכות יסוד מעצם זה שנולדתי שאני אהיה מאושר. אני כן יודע שאני מאושר יחסית, כי יש דברים שאני מאושר מהם ויש דברים שלא. אבל אני יודע שאני הכי מאושר שאני מרגיש כל יום שאני מתקדם קצת. וגם שעצרתי קצת להנות מהיום כי לא בטוח שמחר יגיע, למרות שרוב הסיכויים הם כן. אני לא יודע מה עושה אתכם מאושרים, ומה מפחיד אתכם. זה בשביל כל אחד לשאול את עצמו. לא צריך לשלם לפסיכולוג כדי לנהל עם עצמנו שיחות כנות. אפשר גם להקשיב לפסיכולוגים ופסיכיאטרים ולשאול את עצמנו את השאלות הקשות.

אני מפחד להיות זקן בן 90 ולרצות להתאבד מרוב שקר לי בחורף ואין לי כסף לחימום. את הפחד הזה משרת תיק "הפנסיה" שלי.

אני מפחד להיתקע מאחורי הציבור הכללי ולכן אני רוכש חברות שלדעתי יהיה להן היכולת לייצר רווחים טובים ביחס למחיר שרכשתי לאורך זמן.

אני מפחד מזה שמנהל השקעות שאני לא מכיר ירכיב לי איזה ETF ושישנה את ההרכב בלי שאני אדע ואין לי מושג באמת על סמך מה החליטו לעשות מה. (ולכן מכרתי את האחזקות שלי ב XLC ו VGT), ואני בסדר גמור עם זה שפספסתי בגלל זה חלק נכבד מהעליות היותר מאוחרות של אנבידיה.

וגם לי יש פנטזיות. ולכן יש לי השקעות ב2 חברות שאני חושב שקיים סיכוי שיתנו לי פי 10 ויותר על הכסף בעשרים שנה הקרובות או בפחות זמן. ואני מקווה שיהיה לי יותר החזרים משמעותיים.

ומטרת כולם, לשרת גם אתה הפחדים וגם את הפנטזיות שלי. כי גם אני אוהב לפנטז שאסע בפרארי ושאם ישתפשף לי הדלת זה לא יעניין אותי, או להיות מסוגל כפנסיונר ללכת ולשתות קפה בים בלי לדאוג שייגמר לי הכסף. וגם אני מפחד להישאר מאחורה, להיות הלוזר, לא בעיניים של אנשים זרים, אלא בעיניים של עצמי והעיניים של אנשים חשובים לי. אז לפני הכל, לפני כל דבר שאנחנו עושים, אני מאמין שצריך לשאול את עצמנו את השאלות הבאות:

- (1) את מי הפעולה הזאת משרתת?
- (2) אם זה לא אותי האם זה משרת מישהו שאני חשוב לו שזה ישרת אותי, גם אם זה על חשבונך?
- (3) ואיזה צורך זה משרת? או איזה בעיה אני מנסה לפתור?
- (4) זה באמת פותר אותה, או רק נדמה לי שזה פותר אותה?

אין פתרון קסם, אין One size fits all