

【投資心理学を学ぶ！】「なぜ人間の脳みそは損失を出したとき「誰かのせい」にしたがるのか？」

どうもゆうです！

読者さん、おはようございます！！

さてさて、ここ最近なんですが投資心理学のことを
ちよくちよくメルマガで書いていまして

何気好評です。

世間一般ではプロスペクト理論とかそういうのが
塾なんかでも最近教えられています

やはり投資心理学を極めた人がどうも最終的には
お金増やすんだらうな、というのが私が最近感じてることです。

これは読者さんから結構メールいただいて

「色々やっていてメンタル面がやはり大事だと思います」と送ってくれる方が
多くて、そこからもっと投資心理学をメルマガで掘り下げたいと

おもって最近書いてるわけです。

それで・・・「どんなに素晴らしい手法」でもですね、
これはビジネスでもそうだし、投資でもそうだし、
やはり連敗が続くことってのはあります。

それは市場は生き物だから。

んで今日はその辺の連敗したときとかのメンタルの対処方法、
について書きます！

↓↓

さてさて、ここ最近投資心理学のことについてよく
メルマガで書いております。

私もメルマガやっていてすごい感じる事なんですけど
結局稼いでる読者さんとかってこの投資心理学の部分を
元から出来ている人なんですね。

よく人格が出来てる人とか素直な人が稼ぐといますが
これってある種生き方でそういうのが最初から備わっている人がいて
素直な生き方してきたんだろうと思うんですけど

そういう人が成果出しているんだな・・・ってのはこれ
メールみていてめっちゃ感じるんですよ。

なんというか素直な人が結果出してる。

んで逆に、結果出していない人ってのはこれは

どの塾みても何かしら「誰かのせい」にしているんですね。

んで、実はこれ、投資心理学ではアメリカなんかで

研究対象になっていて

その「誰かのせい」にするのを

「セルフ・ハンディキャッピング」って言うんです。

今日はその辺を説明して「認識」してほしいな〜と。

これが分かると読者さんの成長速度が著しく早くなるはずって

思ってます。

それで・・・その前に以前にメルマガで書いた

「ルールを守ったら自分に報酬あげましょう」

ってのはやっていますか??

ルールを守った日、ちゃんと損きり出来た日、

あとはビジネスならば、今プロダクトローンチの案件やってるけど

そのためにビジネスのメール書いたり、ローンチの戦略のために

動いたり・・・そういう「儲けるための自分のルール」を守ったとき、

ちゃんと「報酬」をあげる。これは本当に大事なことです。

是非やってくださいね～

これやると人間、自分のルール守れるようになりますので。

これは、受験勉強なんかでも一緒に、

やっぱり勉強とか学問ってエネルギー使いますから

なかなか1人じゃできません。

けど例えば一日英単語50語覚えるとかそういうことをやって

それが自分の中の学習ルールなのであれば、

それが出来た日はなんでもいいから、報酬を自分に与える。

これをやるとそういう習慣が人間って出来るようになるんです。

逆に・・・ルール守れていないときは罰則を自分で与えるんです。

私なんかは昔これをやってるとき、「飯抜き」とかやってました。

そうすると人間って自分のルール守れるようになってきまして

例えば損きりする、ブログ更新する、自分で稼ぐための

動画学習する、メール書く、神レベルトレーダーのWEBセミナーを見るとか

まあ色々収入をあげるためにやれることはあるんだけど

それをちゃんとできるようになってくるんですね。

んで・・・その結果 その「自分のルールを守る」ってのが

「継続」になりまして、そうするとそれが100日とか

200日の継続の集積、集合、になるんです。

んでこれが結果として「お金」を生み出す。これが

実は最近の IT 新興富裕層が生まれてる本当の仕組みなんです。

だからルールを守ったら読者さんに小さな報酬でいいから

与える。これを徹底すると、一気に「人間という動物」は

そういう行動が取れるようになりますから、

是非やってみてください。

これは今度音声でも録らないと・・・と最近考えるのですが

とても良い方法で、人生本当に地味だけどすさまじく変わりますよ。

それで・・・今日は投資心理学のことをさらに書きたいと思うんですけど

よく投資をやってる人で損したときに見られる発言があって

それがですね

「相場が悪かった」とか「ついていなかった」

とか「あの講師のせいだ」とか

そういう発言ですよ。

こういう発言って結構ネット上にも溢れていますよね？

ただここで

~~~~~  
「自分が下手だった」という発言をする人はほとんどいません。  
~~~~~

そう、「自分は相場はうまい」とか言う人はいるんですけど

ただ「自分は相場が下手だった」という人はほとんどいないんです。

実は・・・ここに投資心理学の研究対象があるんですね。

例えば良く株式なんかであるのは

損したら個人投資家の多くが「証券会社のあの推奨銘柄のせいで」

とか「相場が悪かった」みたいなことを言うわけです。

それでよくあるのが、儲かった人から

「俺はこの相場で〇百万円儲けたぜ！！」という自慢話を

聞かされるということですよ。

これ、読者さんも経験あるんじゃないでしょうか？

ここで少し考える必要があつて

「なぜ人間という動物は損したときに

「自分が下手くそでクズでどうしようもなかった」

とか、

「あのとき証券マンは良かったのだ、おれがダメだったのだ」

とは言わないのか？」

というこういう研究が実は投資心理学でされてる研究なんです。

重要なのは 多くの大衆投資家さんっていうのは

「損したときは原因を外部に求め、

儲かったときは原因を内部に求め、帰属させる」

という傾向があります。

自分に都合の悪い出来事、すなわち連敗がどんどん

出てしまったときとかですよ。

リスクリワードを高くというトレードをやってると

時々そういうシーンも出てきます。

こういうときに「ちくしょーなんだこの相場の動き！

絶対おかしい！！」

「ちくしょーなんだよ、こっちの方向に進むんじゃないのかよ！

あの〇〇講師に騙された！あいつは詐欺だ！」

と怒る人は多いんですよね。

このとき、この投資家さんたちってのは原因を外部に求めているわけです。

この自分の損失を外部に求める性質というのが個人投資家の多くの姿勢なのだけど

これを投資心理学では「自己防衛バイアス」と言います。

逆にやたら儲かったときに

「俺って天才！相場うまい！」と自画自賛したりすること

これをですね、「自己高揚バイアス」って言うんです。

実は人間ってのはこうやって自分のアイデンティティを守っているわけです。

人間というのは痛みを避けたがる生き物だから

そこで「俺って相場へたくそだ」と発言するのは

やはり痛みの発言ですから、それをしたくないわけですね。

だから、原因を外部に求める傾向があって

これを投資心理学で自己防衛バイアスと言うわけです。

それで重要なことなんだけどこれは副島先生なんかが本で
書いていることなんだけど

「世の中の大多数は自分を素晴らしい人と思ってる」

わけです。

実際は私も含めて世の中の単なる余剰人間で

とりあえず偶然生まれたらなんとなしに

生きてるくらいの人たちなんですけど

ここで「自分はとても立派な人間で、頑張っているんだ」

と思って世の中の人には生きてるわけですね。

だから例えば私は文章を書いているときに

「私は今この文章をパンツ一丁で書いています」とか

よく書くんだけど

あまりこういうことを書く人っていませんで

やはり「なるべく立派に見てもらいたい」ってのがこれ

人間です。

私ゆうの場合、基本的に世界からいなくなってもまあ

世界は回っていくだろうな、ともう達観してますから

だからある種余剰人間としての意識がありますから

承認欲求ってのが弱いのか、そういうことを良く書くわけです。

ただ世の中の人ってのは肩書きとか名声とかすごいこだわりますからね

だから尊敬されたい、立派と思われたいわけです。

これをうまーくついでるのが SNS です。

「リア充アピール」なんかそうです。

まあこれは人間らしいと言えば人間らしいのだけど

世の中の人には自分を立派と思ってるし、そして立派、常識人

素晴らしい人と思われたい、わけです。

が・・・これが投資では「あだ」となります。

要するに何かその投資家がいけていないことをしていたとき

相場で明らかに入るべきではないときに入って

損失こうむったとき、

これは自己の至らなさ、自分のクズさを理解して

猛省しないとイケないんですよ。

ただここで上の投資心理学の「自己防衛バイアス」というのが

働くわけです。

ちなみに自己防衛バイアスと同じく大事なのが

「私は素晴らしい人だ」という認識、これを

「自己奉仕バイアス」と言う。

だからこの「自己奉仕バイアス＝おれって素晴らしい人間」

っていう認識と

「自己防衛バイアス＝損は外部のせいにして、

自己高揚バイアス＝利益は自分の内部に求める」

これが合わさるとですね、

「こんなに素晴らしい人間の俺が損するなんておかしい！

きっとあいつとあいつとあいつが詐欺師でだまされてるのだ！」

となるわけです。

そうするとここで自分の投資行動の猛省、反省ができない

となりまして、

同じ過ちをずーっと繰り返してしまう個人投資家が

出来上がっちゃうわけですね。

これが実は投資心理学で研究されてることなんです。

だから実は投資家で買ったときに

「俺って天才」「俺ってトレードが上手なんだよね」

とかになってくると

これは投資心理学の自己高揚バイアス通りに

脳みそに考えさせて、脳みそからの信号で

声帯を使って「俺ってトレードが上手なんだよね」

と、発言させてしまってるということなので

ここでその投資家は自分の思い込み相場観が素晴らしいものだ

と勘違いしてしまうんですね。

ここで具体的にはロットをあげたり、資金管理ルールを破ったり

変なところで投資したりというポジポジ病みたいな病気が

生まれるんです。

だからポジポジ病ってのは実は深層心理で言うと

この「自己高揚バイアス」とか「自己防衛バイアス」とか

「自己奉仕バイアス」

が元にあって起こってる病気なんですね。

だから良くあるのが、「俺この前この株で〇万円利益出したぜ」

と自慢してる人ってのがですね、

面白いことに必ず最後負けるんです。

これは実は投資心理学の通りでして、

自分が素晴らしいトレードをしていると勘違いしてしまうと

ここに高慢が生まれるんで、

それで自己防衛バイアスも働いて損したときも

原因を自分でなく外部に求めるようになりますから

結局その人どっか消えていくんですね。

これは市場で勝負している、というところで言うと

ネットビジネスも一緒なんだけど

この自己高揚バイアスが強い人、自己防衛バイアス、

自己奉仕バイアスが強い人って

一時はいいんだけど、やはりしばらく経過すると

結局どっかに消えてしまったりするわけです。

だからまあ「謙虚でいる」ってことですよね。

それで重要なのは損失が出た場合、これは上記投資心理学の
負けていく投資家の法則に当てはまらないように

「俺が下手だった」と

ひとりごとでも、言うようにする必要があるわけです。

これをやるとですね、なかなか痛いんですね。

自分がどれだけダメ人間か、分かる。

「プライド全破壊」されるわけです。

だからこれがみんな嫌だから 外に原因を求める

自己防衛バイアスを脳みその中で働かせて人のせいにするんだけど

それだとやはりいつまで立っても投資家としての成長は見込めない

ということが投資心理学で実際に研究されてることなんですね。

これはプロスペクト理論と同じく、重要な考え方だろうと

思います。

ちなみにプロダクトローンチの仕掛ける案件を

今号でやっていますが

見てほしいのが「あなたが稼げないのは詐欺師たちのせいなのです」
というのがあります。

実は、これはもう私がはっきり書きちゃいますけど

人間の

自己防衛バイアス＝稼げない原因を外部に求める脳みその傾向

自己高揚バイアス＝利益は自分の内部に求める脳みその傾向

および

自己奉仕バイアス＝自分は素晴らしい人間とみな思ってるという傾向

この傾向を使ったものなんですね。

これをやることで「稼げないのは自分のせいです」という

ことを認めなくてよくなりますから

それはある意味 人間の脳みその傾向に「非常に優しい、近い」

から人をひきつけるわけです。

実はこれがアメリカのマーケティングのすごいところでもあり

怖いところでもあるんだけど

今よくあるのがネット上で中傷マーケティングってのがあんだけど

それを教えてるのがインフォスタイルっていう本当に

やばい ASP があったんです。

私が最初に買ったのがインフ○スタイルっていうところの
教材で69800円の教材だったけど

PDF 2枚だった。そして内容は

「この PDF 2枚を誰か他の人に69800円で売ってください

それであなたもお金持ち、不労の所得です」

みたいなもので

「やられたー！！」って感じだったのですが(笑)

まあ今はネタになるからそれでよい。

んでこのインフ○スタイルって ASP のアフィリエイトが塾やっていて

その塾で「人気な案件を中傷するネガティブキャンペーンブログを

作って自分に連絡させて違う教材を売りつけましょう」

というのが教えられているんですね。

これは最近良く見るビジネスモデル、中傷マーケティング

というのだけど、ここで脳みそやられる人も多い。

ただこれは実は高度なマーケティングでして

上記

自己防衛バイアス＝稼げない原因を外部に求める脳みその傾向

自己高揚バイアス＝利益は自分の内部に求める脳みその傾向

および

自己奉仕バイアス＝自分は素晴らしい人間とみな思ってるという傾向

を利用してるわけですね。

ここで「稼げないのは自分のせいじゃなくてあの講師のせいだ！」

と出来るので、

特に精神的に弱い人をお客さんにしてモノを売りつけられる

というマーケティングでして、

まあ宗教の洗脳にも近いところがあります。

実際に上記インフ○スタイル出身のアフィリエイターさんが

そういう塾でその考え方を教えてそういう中傷ブログ

作らせてるわけですね。

だから実はビジネスの分野でも人間のこの脳みその傾向

すなわち

損失は人のせいにしたがり

利益は自分の中に求めたがり、

自分を素晴らしい人と人間は思ってる

こういう部分をうまく利用しているということです。

これがまあ「仕掛ける側の論理」です。分かりますかね。

だからこの辺の人間の心理の部分を理解していると

「稼ぐためにあるべき心理状態」を持つことができて、

それは

自己防衛バイアス＝稼げない原因を外部に求める脳みその傾向

であるから

それを「稼げない原因を内部、自分の過失として

認める」

ということがまず必須になりまして、

そのための言葉がおかしな損失出したときに

「俺って下手くそだ」という発言が必要になるわけです。

これをやると、「反省や猛省」という行動が次に必ず出てきますので
その人は「自己成長」できるんですね。

それで儲けたときはどうするか？ということなんだけど

儲けたときは

「私なんてどうしようもない人が儲けられたのは

〇〇さんから色々学んだからです、ありがとうございます」

という姿勢です。

一切儲けた原因を自分の中に認めない。
~~~~~

という姿勢です。なかなかハードですよ？

だからそういう人から出てくる言葉は

「自分なんてまだまだです。たまたま色々な方に

教わって結果が出ましたがこれからまだまだ精進しないとけません」

と言う言葉になります。

だから投資心理学で指摘される

大衆投資家の心理的特徴と「間逆」でいる必要がある。

それで

自己奉仕バイアス＝自分は素晴らしい人間とみな思ってるという傾向  
というのがあるのだけど

これはだから間逆でいうと

「自分はクズのような人間です。人類の中の吹き溜まりの1人です。

まったく素晴らしいところはありません。

なのでこのままだとまずいので 勉強し続けます」

という姿勢になるわけです。

私ゆうなんかはそういう姿勢が結構自分で強いように思いますが

まあこれは承認欲求の逆ですよ。

「おれは相当しょぼい人間だ」と認める精神的なタフさが

必要になりますから、

多くの人がこの発言はしたがるらない。

けど、こういう発言は投資心理学でいう自己奉仕バイアスと

間逆の発言ですから

こういう発言できる人は「長期的に強い」となります。

いつでも成長機会がその人の内部に生まれるから。です。

---

ただここで注意なんだけど

自分を責めすぎて「どうせ俺なんか」となる人がいる。

これで命をなくす若者がいて、それが私の弟でした。

だからそれはしてはいけないわけでした、

そうじゃなくて

「俺はどうしようもない、

だからこれからもっと学問や学習、実践を通じて

---

器を広げて成長していきたい」

---

この方向性の心理、精神性を持つのが大事になります。

これをもてるようになると、多くの人は一気に

成長軌道に乗れますから、当然お金もついてきますよね。

だから以前にダイスケさんが

「勝ってる投資家の心理状態は人間として不自然」

ということをおっしゃってましたけど

要するにこういうことで

「痛みは積極的に受け入れて

~~~~~  
(プロスペクト理論の逆)

負けたときは外部のせいにしなくて自分の内部に原因を求め、

~~~~~  
(自己防衛バイアスの逆)

勝った時は原因を内部の自分に求めなくて、外部に求め、

~~~~~  
(自己高揚バイアスの逆)

自分は大した人間じゃないとプライド全消去する」

~~~~~  
(自己奉仕バイアスの逆)

という精神状態が必要になるわけでした

これは実は「人間として大変不自然な状態」なんですね。

上記のプロスペクト理論も

自己防衛バイアスも自己高揚バイアスも

自己奉仕バイアスも、

生物がなんとか生き残るために DNA に組み込まれたものだから。

ただこの通りに動いていると結局

相場や市場においては資産を構築できない、

ということです。

だから例えば証券会社でスプレッドを20 PIPS

広げられて、刈り取られました。

こういうことは結構枚数多いとありますよね。

けど、それって証券会社のせいと言いたくなるところだけど

それって証券会社の規約にそういうこともあるって書いてるし

だからそれはそれを知りながらスキャルしてる自分のせいなんです。

もしくは証券会社そこを使ってる自分の

「調査不足」のせい、

証券会社の裏をかけない

相対の証券会社が痛がるトレードができない

自分のせい、

と考えるわけですね。

なかなか多くの人を受け入れられないハードな考え方もですが、  
(だからそれが出来る少数が金持ちになる)

この姿勢が大事になるということです。

ウォーレンバフェットなんかはこの辺よく知ってるので

彼の発言を見ると、この辺が良くわかるかなって思います。

それでこのような プロスペクト理論

自己防衛バイアス、自己高揚バイアス、

自己奉仕バイアス

という脳みそが持つてゐる大きな傾向の「逆」を

心理として持つてゐるようになるのは少数でありますので

だから少数にお金が集まるように資本主義というのは回っていく

ということです。

だからこれがある種の市場の法則、です。

この話は多くの人にとって「耳がいたーい」話であるはずなんだけど

なぜ痛いか、というと

それは上記のバイアス通りにどうしても私たち人間が

考える傾向があるから、です。

ここをちゃんと「認識」して、自分の発する言葉として

上記バイアスやプロスペクト理論と間逆の発言をする必要が

常にあるということですね。

これをやると、たぶん誰でも成長して、お金増やせると



私なんかは思っています。

だから、私がよく「日本すごい系の番組は最悪だ」

とかくのだけど、これは「日本ホルホル系番組」とか言われるけど

これがなぜダメか？というと

自己高揚バイアスとか、自己奉仕バイアスを極端に

刺激する傾向があるからですね。

当然、そのような民族は世界の市場で「負ける」に決まってる。

市場というのはそういうバイアスやプロスペクト理論を

もっと上から研究してみている人間たちが

闊歩しているところだからです。

だからテレビのバラエティー番組なんかを見ると

大きくはこういうバイアスを刺激する方向で

民族を弱めようという意図を投資心理学を勉強してる私からしたら

感じるわけでありまして、

そこは注意しないとイケないんです。

だから稼ぐようになると「読者さんはすごいですね～

天才です」

と言われることも出てくるかもしれない。

けどそこで「いやいや、まだまだです、これからも精進です」

というこの言葉

これが大事になってくるわけですね！

ここで常に自分の精神状態を

上記バイアスに支配されないように、コントロールする必要がある

ってことです。

要するに、

これが出来るようになってくるのが

「器が広がる」ってことですよ。

そして後にお金がついてくるようになるわけです。

だから投資というのは器を広げるために

とても面白い分野だと私は思いますよね。

ということで耳のいた一い話をしましたが

この投資心理学を理解していれば

一層読者さんの長期成長につながるのは確実だと思いますから

今一度自分の発言や考え方が

上記のプロスペクト理論や

自己防衛バイアス、

自己高揚バイアス

自己奉仕バイアスに

支配されていないかチェックしてみるといいかもしれません。

この心理状態を調整するのが実は投資とかビジネスにおいては

とても重要になりまして、

どの分野でも結果を出す人たちというのが世の中に存在するわけですが

実はそういう心理状態を整える人がうまい人たちが

そういう人たちなので

こういう練習をするとよいですね。

そしてその結果「強烈な依存心が消去されてきて

⇒人間の中に自立心が生まれてくる」わけです。

それではまた！

ゆう