

れません。

投資家は、基本的には儲けるために投資をしています。したがって本来は「損益≡自分の気持ちの揺れ」になるはずですが、利益が上昇した分、機嫌も良くなり、損失を出せばその分機嫌も悪くなるのが合理的です。つまりこの線が斜め45度の真っ直ぐな線であれば、合理的な心理といえます。

ところが、実際はそうはなりません。この図2のようにゆがんでいるのです。これは「プロスペクト理論」とよばれます。

例えば「1万円の儲けと1万円の損」と「101万円の損と99万円の損」はどちらも差額は2万円ですが、それなら気持ちや気分の変動の幅も同じはずですが、1万円儲かったら急激に気分が良くなるのに、1万円でも損をしたらものすごく気分が悪くなって

しまう。しかし、101万円の損と99万円の損は「一緒」と考えてしまう……。

つまり「101万円負けるか99万円負けるか」よりも「1万円勝つか負けるか」を重視して、利益が小額にとどまる一方、損失の拡大を放置することになりやすいのです。

### ■トレードは自分の心理との戦い

次ページの図3は、上昇トレンド時の収益の変動を表しています。「買値」は自分が買った値段です。全体的に見ると、ずるずると揉み合ったあとに上に抜けたという図です。

もし図3のように、買ったあとで下がり、また少し上がってトントンまで戻ったら、実際にどうするかは別として、「手仕舞いたい」という気持ちになりませんか(①)。

では、そのあと大きく上昇して、また下がってきたらどうでしょうか(②)。「過去にやられた印象」よりも、「直近の儲かった印象」が強いため、ここで押し目買いをしようとするのではないのでしょうか。

例えば、100万円から120万円に上昇して120万円から90万円まで下がったら、「割安だ」「押し目だ」と感じませんか。そして、また上がってきたらそこですぐ手仕舞いたいと感じてしまうのです。

図3 上昇トレンド発生時の心理

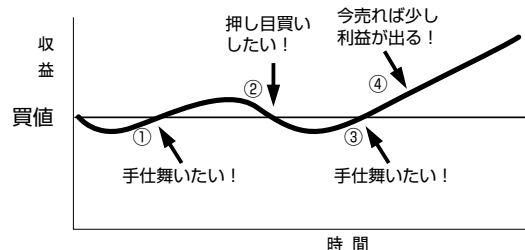


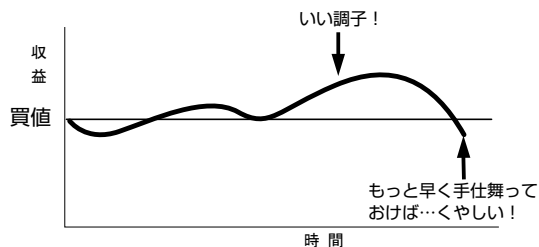
図3のような相場なら、ずっと我慢すれば結果的には儲かります。しかし、②のあともトントンになったら手仕舞いたくなり(③)、少ししか利益が出ていないのに利食いをしたくなり(④)と、大きく儲けるまで我慢することは、心理的には非常に難しかったでしょう。

図4は、相場が揉み合いから一度は大きく上放れしたものの、その後は下げに転じ、結局はもともとの買値よりも安くなってから手仕舞ったケースです。

すると、私たちは「もっと早く手仕舞えばよかった」「なんであそこで手仕舞っておかなかったんだろう」と思ってしまう。

多くのCTA(先物市場で運用する投資顧問)が用いているトレンドフォロー(相場が上昇していれば買い、下降していれば売りなど、トレンドに沿った方向に仕掛ける手法)のプログラムは「細かい勝ち負けは気にせず、

図4 相場反転時の心理



いつかくる大きな勝ちで儲けよう」という考えで設定されています。しかし、プログラムでなく人間の心理に振り回されてトレードしてしまうと、結局もとのレンジに戻り、下抜けて「なぜあのととき利食っておかなかったんだろう……」と悔しい思いをして感情的になってしまい、ルールの改悪をしてしまうことも多いのです。

これらのことから、トレードにおいて最も重要なルールである「損小利大」を実行するには、自らの「心理」を確認する必要があると分かります。

本書の目的は、投資家——人間であれば誰もが陥りがちな思考と行動パターンを紹介し、今後の投資に役立てていただくことです。

前置きが長くなってしまいましたが、詳しいことは本編で学んでいただくことにしましょう。