

Psihologija investiranja: Zašto se bojimo pada cijena?

U teoriji svi investitori znaju da tržište ne raste linearno, da su padovi sastavni dio ciklusa, ali kada cijene stvarno počnu padati, logika se često povlači pred emocijama.

Strah od gubitka (tzv. *loss aversion*) toliko je snažan da većina ljudi psihološki teže podnosi gubitak 10% nego što uživa u dobitku istog iznosa.

U praksi, taj strah često vodi do **pogrešnih odluka**: prodaje u panici, propuštanja prilika i „bježanja sa tržišta“ baš kad bi trebalo ostati.

Istraživanja pokazuju da prosječni investitor često **zaradi manje** od samog indeksa, upravo zato što reaguje emocionalno, odnosno kupuje kad je euforija, prodaje kad je panika.

Padovi nisu signal za bijeg, već test discipline. Najuspješniji investitori nisu oni koji predviđaju pad, nego oni koji ostanu dosljedni strategiji i ne paniče.