

Psychologia rynków finansowych

Uczestnik kursu uzyska informacje na temat ograniczeń związanych z funkcjonowaniem ludzkiego umysłu w momentach podejmowania decyzji na rynkach finansowych. Otrzyma wiedzę i zestaw narzędzi pozwalających na pracę z najczęstszymi barierami prowadzącymi do niepożądanych zachowań i decyzji podczas inwestowania. Ponadto omówione będą zagadnienia dotyczące:

- rodzajów oraz technik wywierania wpływu oraz manipulacji
- asertywności – czym jest a czym nie jest i jak może pomóc w chronieniu się przed manipulacją.
- ryzyk, jakie mogą wiązać się z zakupem produktów finansowych
- stosowania właściwych technik reakcji emocjonalnych, aby właściwie zarządzić swoim zachowaniem w procesie manipulacji w procesach zakupu/sprzedaż
- skutecznej komunikacji w procesie zakupu produktów finansowych w którym jest stosowana manipulacja, i stosowanych zachowań, aby się przed nią chronić

Oprócz powyższych zagadnień podczas kursu omówione będą następujące tematy:

- Jak wygląda „typowy” cykl życia inwestora – między chciwością a strachem.
- Dlaczego inwestowanie może prowadzić do długotrwałego stresu
- W jaki sposób przygotować się do podejmowania ryzyka
- Ja „logiczne” kontra ja „nieracjonalne”
- Heurystyki i błędy poznawcze
- Bariery efektywności inwestora – jak je pokonać
- Rodzaje manipulacji – w kontaktach międzyludzkich i w procesach handlowych/biznesowych – na co wracać uwagę i jak je rozpoznawać?
- Czym jest asertywność i jak może pomóc chronić się przed manipulacją
- Czy manipulacja zawsze jest zła? – techniki wywierania wpływu a manipulacji
- Jak skutecznie rozpoznawać manipulatorów w swoim otoczeniu – przykłady transakcji finansowych

O prowadzących:



Jadwiga Ford

Ekonomistka i psycholog kliniczny, terapeuta, menedżer, trener i wykładowca akademicki. Zawodowo zajmuje się wspieraniem firm, projektami zarządczymi, wsparciem psychologicznym osób i zespołów z zmianie i kryzysie. Prowadzi własną praktykę terapeutyczną. Zajmuje się zawodowo oceną wiarygodności i prawdomówności, szkoląc osoby prywatne a także służby stojące na straży bezpieczeństwa publicznego. Szkoli osoby prywatne i organizacje z umiejętności i kompetencji biznesowych i interpersonalnych. Posiada ponad 25 letnie doświadczenie w korporacjach międzynarodowych na stanowiskach menedżerskich, gdzie odpowiadała m.in. za zarządzanie i marketing.



Grzegorz Zalewski

Analityk, autor, wydawca, wykładowca. Ekspert Domu Maklerskiego BOŚ SA, współzałożyciel i prezes wydawnictwa Linia/Biała Plama. W 2010 roku Zarząd Stowarzyszenia Inwestorów Indywidualnych przyznał mu honorowe członkostwo w SII, za szczególny wkład w edukację środowiska inwestorskiego. Od 1993 roku zajmuje się rynkami finansowymi. Pracował w mediach oraz instytucjach finansowych jako analityk oraz zarządzający portfelem. Prowadzi szkolenia dotyczące rynków finansowych (instrumenty pochodne, systemy transakcyjne, psychologia inwestowania i in.) dla inwestorów indywidualnych oraz instytucjonalnych.