



Hetke ajal



Looge ja planeerige strateegia ning pühenduge sellele

EMOTSIONAALNE AJAS RÄNDAMINE EI OLE INIMSOO KÕIGE TUGEVAM KÜLG. Kui küsida rahulikus meeleolus inimeselt, kuidas ta käituks tulevikus, siis on tal väga raske ette kujutada oma tegutsemist mingi hetke ajal. Võimetust ennustada omaenda tulevast käitumist emotsionaalse pinge all nimetatakse empaatiatühimikuks.

Selliseid tühimikke tuleb ette kõigil. Näiteks võib teil pärast suure eine söömist olla raske kujutleda, et kõht võiks kunagi veel tühi olla. Samuti ei tasu minna näljasena toidupoodi, sest siis ostate suure tõenäosusega liiga palju.

Kujutlegem näiteks, et eksite metsas ära. Seljakotti läbi otsides selgub, et toit ja vesi on maha ununenud. Õudus! Mida kahetseksite enam: toidu või vee maha unustamist?

Psühholoogid* esitasid just selle küsimuse kahele erinevale testrühmale ning pakkusid neile osalemise eest pudeli vett. Ühele rühmale esitati küsimus vahetult enne trenni jõusaa- lis, teisele rühmale esitati sama küsimus kohe pärast trenni. Kui inimesed oskaksid emotsionaalselt ajas hästi rännata, ei mängiks küsimuse esitamise ajastus mingit rolli. Kuid uuri- muse läbiviijad tuvastasid hoopis teistsuguse mustri. 61% neist, keda küsitleti enne trenni, arvasid, et kahetseksid palju rohkem vee maha jätmist. Kuid pärast trenni oli neid, kes kahetseks rohkem vee maha jätmist, 92% vastanuist.

Minu lemmiknäide empaatiatühimiku kohta on aga mu sõbra Dan Ariely ja tema kolleegi George Loewensteini eks- periment.** Nad palusid 35 mehel (ja eksperimendis osalejad pidid olema tingimata mehed ühel üsna ilmselgel põhjusel) vaadata toidukillesse mähitud sülearvutist seksuaalselt eruta- vaid pilte. Tundlikumate lugejate säästmiseks ei hakka ma pilte täpsemalt kirjeldama, kuid ilmselt piisab mainimisest, et nende hulgas oli ka sadomaso pilte.

* L. Van Boven ja G. Loewenstein, „Projection of Transient Drive States“, Personality and Social Psychology Bulletin nr 29, 2003, lk 1159–1168.

** Dan Ariely ja George Loewenstein, „The Heat of the Moment: The Effect of Sexual Arousal on Sexual Decision Making“, Journal of Behavioral Decision Making nr 19, 2006, lk 87–98.

Eksperimendis osalejatel paluti hinnata, kui palju nad naudiksid iga pildil kujutatud tegevust mitteprivaatses olukorras (näiteks klassiruumi taolises ruumis eksperimendi läbiviija juuresolekul). Seejärel saadeti osalejad koju ning paluti hinnata pilte ja tegevusi oma kodu privaatses õhkkonnas ja n-ö eneserahuldamise olukorras.

Mitteprivaatses olukorras oli keskmine erutuse protsent 35. Kuid privaatses õhkkonnas oli erutus seisund 52%. Seega oli muutus lausa 17% ja selle põhjustas hetke olukord.

Homse varna ohud

Empaatiatühimiku ületamiseks tuleb kõigepealt tuvastada, milliseid ohte kätkeb endas tänaste toimetuste homse varna jätmise ehk vastupandamatu tung lükata tegemist ootava ülesande täitmist edasi nii pikalt kui võimalik. Kujutlegem, et teid on valitud toimetama hulka umbes kümne lehekülje pikkuseid esseesid. Teil on kolm valikut: te võite ise endale oma tähtajad seada ja anda esseed üle ükskaaval, te võite anda kõik esseed üle ühekorraga minut enne lõpptähtaega või toimetate esseesid ükskaaval eelnevalt paika pandud tähtaegadeks. Millise võimaluse valiksite?

Suur osa inimesi (ma ise kaasa arvatud) jätaks töö viimasele minutile. Me kinnitaksime endale, et igaüks teeb ju tööd omas tempos ja annab selle siis üle endale sobival ajal.

Paraku ei võta see otsus aga arvesse inimese kalduvust tänaseid toimetusi homse varna visata (raamatute toimetajad on sellise olukorraga liigagi tuttavad). Me alustame tööd

parimate kavatsustega jagada töömaht ühtlaselt, kuid vältimatult tuleb vahele teisi asju, mis meie ilusaid plaane segavad ja lõpuks teeme ikka kogu töö ära viimasel minutil.

Psühholoogid on jõudnud järeldusele*, et kõige efektiivsemad on siiski teiste kehtestatud tähtajad. Teadlased jagasid katsealused suvaliselt kolme rühma ning andsid igale rühmale töö ühel eespool nimetatud tingimusel. Need, kes pidi järgima ühtlaste vahedega tähtaegu, leidsid esseedest kõige rohkem vigu, ent esitasid toimetatud tööd ometi kõige väiksema viivitusega. Rühm, kes sai ise endale tähtaegu seada, leidis vähem vigu ja viivitas töö üleandmisega eelmisest rühmast pea kaks korda kauem. Kuid kõige halvemini sai hakkama rühm, kellel oli lubatud venitada kõigi esseele esitamise lõpptähtajani. See rühm leidis vähem vigu kui teised kaks rühma ning esitas töö kolm korda pikema viivitusega kui need, kes töötasid iga essee jaoks eelnevalt paika pandud tähtaegade alusel. See eksperiment annab meile hea relva võitlemaks empaatia-tühimikust tuleneva käitumusliku kallutatuse ja asjade homse varna lükkamisega – nimelt eelneva kohustuse võtmise.

Eelneva kohustuse võtmise jõud

Mida saaksime investoritena teha, et vältida emotsionaalseid ajas liikumise lõkse? Üks lihtne vastus on ettevalmistus ja eelnevate kohustuste võtmine. Investorid peaksid õppima

* Dan Ariely ja Klaus Wertenbroch, „Procrastination, Deadlines, and Performance: Self-Control by Precommitment“, Psychological Science nr 13, 2002, lk 219–224.

lähtuma põhimõttest: perfektne planeerimine ja ettevalmistus aitavad ennetada kehva sooritust. See tähendab, et peaksime investeerimisuuringuid tegema rahulikus ja kaalutletud meeleolus – ajal, mil turgudel suurt midagi ei toimu – ning võtma seejärel omaenda analüüsi ja ettevalmistatud samade põhjal endale kohustuse.

Legendaarne investor ja avatud investeerimisfondide teerajaja Sir John Templeton toob sedalaadi tegutsemise kohta suurepärase näite. Templeton oli tuntud oma ütluse poolest: „Maksimaalne pessimism on parim aeg ostmiseks ja maksimaalne optimism on parim aeg müümiseks.“ Enamik inimesi kindlasti nõustub selle mõttega. Kuid sellal, mil „kõik masendushoos müüa üritavad“, on väga raske trotsida müügilainet ja osta. Ning just seesama raskus defineeribki suurepäraselt empaatiatühimikku.

Sir Johni sugulane Lauren C. Templeton pakub oma raamatus „Investing the Templeton Way“ strateegiat, mida tema vanaonu selle takistuse ületamiseks kasutas:

Järsu müügilaine ajal on pea selgena hoidmine tõsine psühholoogiline proovikivi. Üks meetod, mida onu John kasutas, oli ostuotsuste langetamine tükk aega enne müügilaine algust. Kõik need aastad, mil ta juhtis Templeton Fundsi, oli tal alati valmis nn soovinimekiri väärtvabereist, mille alusettevõtete kohta ta leidis, et neid juhitakse hästi, kuid mis olid liiga kõrgelt hinnastatud ... ta oli sageli andnud oma maakleritele

püsikorralduse osta selles nimekirjas seisvaid väärt-pabereid kohe, kui turul peaks tekkima olukord, mis veab nende hinna alla tasemeni, mida tema pidas soodsaks.

Seda suurepärasest näidet eelneva kohustuste võtmise kohta empaatiatühimiku ennetamiseks tulekski oma investeerimis-strateegiates eeskujuks võtta. Sir John teadis, et sel päeval, mil kogu turg või üksikaktsia kukub näiteks 40%, ei suudaks ta ostuordereid sisse anda. Ent ostuorderite varasem seadmine turuhinnast tunduvalt madalamale teeb ostmise müügilaine ajal tunduvalt lihtsamaks. See on lihtne, aga tõhus meetod emotsioonide kõrvalejätmiseks.