

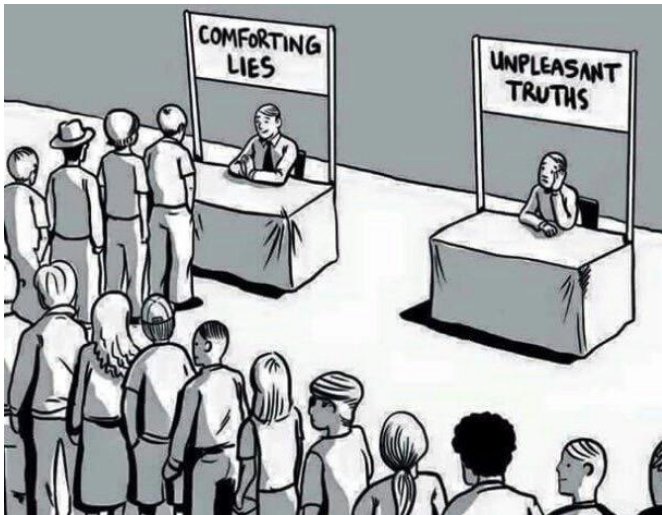
Ongerieflike Waarhede

Uitgawe 85: Februarie 2019

In moeilike tye soek mense dikwels iemand om mee te praat, 'n paar idees uit te ruil of perspektief te kry (persoonlik sowel as finansiële). Hoe ons hieroor dink, wissel vanselfsprekend van persoon tot persoon. Wie ons raadpleeg, is belangrik. Wanneer dit by ons gesondheid kom, sal die meeste mense 'n algemene praktisyn of spesialis verkies; d.w.s. iemand met ondervinding en bekwaamheid in daardie vakgebied. Wanneer dit egter oor finansiële aangeleenthede gaan, ervaar ons dikwels dat mense selde onderskeid tref tussen menings en goeie advies. Ongelukkig word mense dikwels mislei en gelok deur belowende opbrengste wat doodeenvoudig onvolhoubaar is (bv. Bitcoin en ander twyfelagtige beleggingsskemas).

Die bekende Charlie Munger en Warren Buffet van Berkshire Hathaway faam verwys dikwels na 'n relatiewe eenvoudige konsep nl. "[the circle of competence](#)". Die mate van bevoegdheid van 'n persoon wat advies gee in 'n spesifieke vakgebied word voorgestel deur 'n sirkel waarvan die grootte verskil van persoon tot persoon. Die grootte van die persoon wat advies gee se sirkel, is egter minder belangrik. Hy of sy moet eerder daarop bedag wees om nie buite die grense van sy of haar eie sirkel te beweeg nie. Dit gebeur maklik dat mense geneig is om hul eie vooroordele te laat bevestig deur te luister na advies van mense wat buite hul sirkel van bevoegdheid optree – in baie gevalle met nadelige gevolge.

Die vraag is heel moontlik of ons verstandig genoeg is om te hoor wat ons moet hoor in plaas van wat ons wil hoor? Dit is ongelukkig so dat mense voortdurend bevestiging soek dat dit wat hulle reeds in glo, wel waar is. Ek het die skets hieronder op Twitter gevind en kan ongelukkig nie erkenning gee, omdat die outeur onbekend is.



Die krag van samewerking

Amerikaanse viroloog [David Baltimore](#), wat in 1975 die Nobelprys vir Geneeskunde gewen het, het baie manuskripte van wetenskaplikes wat alleen werk, ontvang wat daarop aanspraak maak dat hulle werk grense sou verskuif. Hierdie navorsing het egter geen beduidende bydrae tot sy werk opgelewer nie. Dr Baltimore het opgemerk dat goeie wetenskap in die meeste gevalle **samewerking** en 'n gemeenskaplike poging verg. Dit is so, want terwyl ons die probleme

met ander maklik raaksien, is ons (sonder dat ons dit besef) blind vir ons eie foute.

Nog 'n Nobelpryswenner, Daniel Kahneman, begin sy boek, [Thinking Fast and Slow](#): "*Die uitgangspunt van hierdie boek is dat dit makliker is om ander mense se foute, eerder as jou eie, raak te sien.*"

Ons is almal geneig om beter te werk met hulp, advies, ondersteuning, regstelling, kritiek en aanspreeklikheid. Dit is hoekom ons praktyk werkverhoudings het met ons assosiate en 'n lewendige interaktiewe verhouding met ons kliënte...

Oorlewing en wat belangrik is...

Die boek [Deep Survival](#) (Who Lives, Who Dies and Why) wat geskryf is deur Laurence Gonzales, dek verskeie [ekstreme gevalle](#) waar mense oorleef wanneer die kans op oorlewing uiters skraal is. Alle gevare – hetsy fisies, ekonomies of andersins – het dieselfde algemene kenmerke. Dié beginsels is ook van toepassing op enige stresvolle of veeleisende situasie bv. om deur 'n egskeiding te gaan, kanker te oorleef of 'n besigheid te bedryf in 'n vinnig veranderende wêreld.

Die meeste mense vind dit moeilik om te glo dat ons aksies (meestal) nie deur beredeneerde besluitneming en optrede beheer word nie. Dit is ontstellend as dit ook geld wanneer ons belangrike finansiële besluite moet neem. Gonzales het verskeie ongeluks-verslae ondersoek. Hier is 'n lys van dinge wat oorlewendes doen:

- Hulle erken en aanvaar die harde werklikheid. Hulle sien geleenthede en selfs die goeie in 'n moeilike situasie;
- Hulle is nie temperamentel nie. Hulle bly kalm en maak daarteen dat emosies hul irrasioneel maak;
- Hulle dink, ontleed en beplan vir oorlewing. Daarmee saam kom dissipline en roetine;
- Hulle beoefen kuns, musiek, poësie, literatuur ens.
- Hulle sintuie word verskerp en word dikwels aangeraak deur die wonder van die wêreld. Hulle kyk anders na die omgewing rondom hulself;
- Hulle is vasbeslote – oortuig dat hulle sal oorleef;
- Hulle gooi nooit tou op nie en word nie deur terugslae ontmoedig nie.

Hierdie eienskappe is belangrik, aangesien alle mense wêreldwyd en op 'n deurlopende basis onsekerhede ervaar en oorkom, ongeag van waar ons woon.

Wêreld finansiële markte en vooruitsigte

Die laaste kwartaal van 2018 was ietwat van 'n riller vir finansiële markte. Om 'n mens se angsvlakke nog verder op te jaag, is daar besluit geen tekort aan redes vir die toedrag van sake nie. Of dit nou die Amerikaanse en Chinese handelsoorlog, BREXIT, 'n 10-jaar stygende aandelemark wat stoom verloor, die einde van 'n ruim monetêre beleid en stygende rentekoerse in die VSA of die toename in populisme in Europa is, al hierdie faktore speel steeds 'n rol.

Vir 2019 wens ons dat u wysheid sal ontvang om tussen feite en fiksie te kan onderskei, om berekend te bly – ook terwyl die politieke temperatuur styg namate die verkiesing nader kom. Hou by u strategiese plan. Dit sal nie maklik wees nie, maar ons het in die verlede groter uitdagings getrotseer.