

روانشناسی بازار بورس و رفتار معامله گران



- ۱.....پیشگفتار
- ۲.....چگونه می‌توانیم متوجه شویم که یک سرمایه‌گذار احساسی هستیم؟
- ۳.....روانشناسی فردی در بازار سرمایه
- ۴.....خودکامیابی
- ۴.....واقع‌گرایی
- ۷.....مهار کردن خود تخریب‌گری
- ۸.....شناخت برنده و بازنده
- ۱۰.....شناخت الگوهای رفتاری
- ۱۱.....شناسایی وابستگی‌های احساسی
- ۱۱.....روانشناسی جمعی در بازار سرمایه
- ۱۲.....نظریات متخصصان در مورد جمع
- ۱۴.....تمایل به تبعیت از یک رهبر
- ۱۶.....روانشناسی اجتماعی
- ۱۸.....چگونه تاثیر احساسات را در سرمایه‌گذاری کاهش دهیم؟
- ۲۰.....تفاوت معامله‌گر خوب و بد چیست؟
- ۲۱.....چگونه به یک معامله‌گر خوب تبدیل شویم؟
- ۲۴.....سخن پایانی

بازارهای مالی به علت پتانسیل سوددهی بالا و جذابیت‌های فراوانی که دارند، همه‌ساله افراد بی‌شماری را به سوی خود جذب می‌کنند. بسیاری از افراد بدون مطالعه و دانش کافی جذب این بازار می‌شوند و در اندیشه رسیدن به سودهای بالا در زمانی اندک هستند اما خیلی سریع سرمایه خود را از دست می‌دهند. به طور کلی معامله‌گری موفق از چند جنبه مهم است و باید مورد بررسی قرار گیرد. در صورت عدم رعایت این اصول، فرد با شکست‌های پی‌درپی از بازار خارج می‌شود. یکی از این اصول «روانشناسی» حوزه داد و ستد است. می‌توانیم روانشناسی در این حوزه را به دو بخش روانشناسی فردی و روانشناسی جمعی تقسیم کنیم.

احساسات یکی از ابزارهای مهم برای بقای انسان به شمار می‌روند اما این ابزار باید تحت کنترل انسان باشد. ما بسیاری از تصمیم‌گیری‌های روزانه خود بر اساس احساسات انجام می‌دهیم و گاهی حتی خود نیز از این موضوع مطلع نیستیم. رمز موفقیت در بورس و بازار سرمایه، آگاهی است. معامله‌گر باید نسبت به احساسات و وضعیت روانی خود آگاه باشد. باید این حس‌ها و الگوهای رفتاری که بر اساس آن‌ها شکل می‌گیرد را بشناسد تا بتواند اثر آن‌ها را بر تصمیم‌گیری‌های خود کنترل کند. همچنین او باید با روانشناسی جمع نیز آشنا باشد زیرا سرنوشت بازار تا حدود زیادی در گرو همین رفتارهای جمعی است.

در این کتاب، نکات مهمی را درباره روانشناسی فردی و جمعی در بازار سرمایه مطرح کرده‌ایم. می‌توانید از این مطالب، برای شناسایی رفتارهای احساسی خود و جمع استفاده کنید. کدها را در نظر بگیرید و آن‌ها را در رفتارهای خود و روندها رصد کنید. هر چه مهارت بیشتری در تشخیص احساسات و الگوهای روانی داشته باشید، کنترل بیشتری روی آن‌ها خواهید داشت. در پایان نیز توصیه‌هایی برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق مطرح کرده‌ایم. این توصیه‌ها از تجربیات معامله‌گران متعدد به دست آمده است. به این روش‌ها محدود نشوید و ترفندهای مخصوص به خود را پیدا کنید.

چگونه می‌توانیم متوجه شویم که یک سرمایه‌گذار احساسی هستیم؟

سرمایه‌گذاران موفق، اهمیت ثبات احساسی و روانی را در سرمایه‌گذاری به خوبی متوجه شده‌اند. آنها تصمیمات خود را بر اساس اطلاعات مفید و تحلیل‌شده می‌گیرند. در سمت دیگر، احساسات و هیجانات عامل اصلی تصمیم‌گیری در سرمایه‌گذاران احساسی است. اگر یکی از ویژگی‌های زیر در شما وجود دارد، پس شما یک سرمایه‌گذار یا معامله‌گر احساسی هستید:

- وقتی قیمت سهام کمی افت می‌کند، آن را به فروش می‌رسانید.

تصمیم برای فروش سهام باید نتیجه ملاحظات دقیق باشد. اگر سهم را فقط به خاطر این که کمی زیان کرده‌اید می‌فروشید، یک سرمایه‌گذار احساسی هستید!

- روی اخبار شدیداً متمرکز شده‌اید.

قبول داریم که بخشی از سرمایه‌گذاری این است که اخبار بازار را پیگیری و رصد کنید اما اگر در شرکتی مانند کارگزاری و شرکت‌های سرمایه‌گذاری و شرکت‌های مشابه شاغل نیستید، خواندن اخبار و اطلاعات سهام به صورت ۲۴ ساعته رفتار سالمی نیست.

- به خاطر سودی که هنوز تحقق نیافته، خوشحال هستید.

سود تحقق‌نیافته همان سودی است که از یک دارایی به دست می‌آید فقط اگر آن را در قیمت و زمان مشخص بفروشید. به طور مثال اگر یک سهم با قیمت ۲۰۰ تومان بخرید و رویای رسیدن قیمت به ۳۰۰ تومان را داشته باشید و به این خاطر شادمان شوید یا این که پس از خرید سهام، با شروع رشد قیمت، فوراً احساس شیفستگی و خوشحالی «شدید» به شما دست دهد، یک سرمایه‌گذار احساسی هستید!

- به خاطر ضرر و زبانی که هنوز قطعی نشده، اندوهگین می‌شوید.

زبان تحقق‌نیافته، برعکس سود تحقق‌یافته است. اگر هر زمان که قیمت سهام از قیمت خریداری شما کمی کاهش یافت و شما احساس ناامیدی و اندوه کردید، شما یک سرمایه‌گذار احساسی هستید!

- از بررسی قیمت سهام ترس دارید.

اگر می‌دانید که به احتمال قوی قیمت سهم کاهش یافته است ولی از بررسی قیمت ترس دارید چون نمی‌خواهید با حقیقت مواجه شوید، در این صورت یک سرمایه‌گذار احساسی هستید!

- با هر خبر بد، ترس وجود شما را می‌گیرد.

راه منطقی برای مواجهه با اخبار بدی که از بازار و سهم شرکتی که می‌شنوید این است که اثر این اخبار و اطلاعات را به صورت واقع‌بینانه بررسی کنید و تصمیم متناسب با آن را بگیرید. اگر شما با هر خبر بد رسیده از بازار، هراسان می‌شوید در این صورت یک سرمایه‌گذار احساسی هستید!

- مدام قیمت سهام را بررسی می‌کنید.

بورس ذاتا دارای نوسانات بسیار است و هر سهم روزانه نوسانات بسیاری خواهد داشت. اگر مرتبا با کارگزار تماس می‌گیرید یا در سایت قیمت سهام را بررسی می‌کنید یا اگر از هر شخصی که می‌بینید درباره سهام نظرخواهی می‌کنید، شما یک سرمایه‌گذار احساسی هستید!

روانشناسی فردی در بازار سرمایه

افراد به دلایل گوناگونی معامله می‌کنند که بعضی از آن‌ها منطقی و بعضی غیرمنطقی است. از دید برخی افراد معامله‌گری فرصتی است برای این که یک شبه ره صد ساله را طی کنند. در واقع برای برخی از افراد پول سمبل آزادی است. از این رو شناخت مسائل روانشناسی برای باقی ماندن در این بازار مهم خواهد بود. در ادامه بعضی از اصول روانشناسی فردی در بازار سرمایه را با هم بررسی خواهیم کرد.

خودکامیابی

هر فرد باید چنان روی پرورش مهارت‌هایش تمرکز کند که پول نتواند احساساتش را تحت تاثیر قرار دهد. او نباید تحت تاثیر حس شمع ناشی از برد و حس سرشکستگی ناشی از باخت قرار گیرد و لازم است با تمرکز بر کار خود به دور از احساس، معامله کند. همان‌گونه که بازار فرصت زیادی برای خودکامیابی در اختیار افراد می‌گذارد فرصت‌های خودویرانگری را نیز برای آن‌ها فراهم می‌کند. تخلیه تعارضات و کشمکش‌های درونی در محیط بازار بسیار گران تمام خواهد شد. معامله‌گری که به آرامش درونی نرسیده باشد اغلب به دنبال برآورده کردن تمایلات ضدونقیض خود در بازار است. پس اگر ندانید که به کجا می‌خواهید بروید، سرانجام خود را در جایی خواهید یافت که نمی‌خواستید.

واقع گرایی

بعضی افراد همواره به دنبال سرمایه‌گذاری‌های کوچک با سودهای آن‌چنانی هستند اما معامله‌گر موفق واقع‌گرا است. او توانایی‌ها و محدودیت‌های خود را می‌شناسد، درک می‌کند که چه اتفاقی در بازار در حال وقوع است و می‌داند که چطور در مقابل آن واکنش نشان دهد. بدون این که از قواعد سرپیچی کند اقدام به تحلیل بازار می‌کند، عکس‌العمل‌های خود را موردبررسی قرار می‌دهد و یک برنامه واقع‌بینانه طراحی می‌کند چون یک معامله‌گر حرفه‌ای با توهم و رویا زندگی نمی‌کند.

بازندگانی که مبتلا به خرافات ذهنی هستند به شما می‌گویند: من باختم چون به اطلاعات مخفی معامله‌گری دسترسی نداشتم. بسیاری از بازندگان همواره در این توهم هستند که معامله‌گران موفق به یک سری اطلاعات مخفی دسترسی دارند. البته این توهمات موجب تفکرات مختلف در بازار و وجود بازاری پررونق می‌شود ولی قطعاً افراد با این توهم شکست خواهند خورد. چیزی که برندگان و بازندگان را از هم جدا می‌کند نه هوش فراوان است نه اطلاعات محرمانه و نه تحصیلات عالی، بلکه نظم و چهارچوب مشخص به دور از توهمات است.

خیلی از بازانگان با خود فکر می‌کنند که اگر سرمایه بیشتری و حساب بزرگ‌تری داشتند حتما در این کار موفق می‌شدند. همه بازنده‌ها یا با زنجیره‌ای از باخت‌های پشت سر هم حساب خود را نابود می‌کنند و یا با یک معامله فوق‌العاده بد و غیراصولی به یک باره باعث نابودی سرمایه خود می‌شوند.

اغلب پس از این که معامله‌گران غیرحرفه‌ای مارجین کال می‌شوند بازار برمی‌گردد و در همان روندی که آن‌ها انتظارش را داشتند قرار می‌گیرد. بازنده به سرزنش خود و کارگزارش می‌پردازد و با خود می‌گوید: اگر حسابم یک مقدار بزرگ‌تر بود و دوام می‌آورد الان در سود بودم.

بازنده‌ها این برگشت‌های قیمت را مهر تأییدی بر روش خود قلمداد می‌کنند. آن‌ها از حقوق خود، پس‌اندازشان و قرض گرفتن پول از این و آن مجدداً یک حساب کوچک دیگر باز می‌کنند. داستان تکرار می‌شود و بازنده آن قدر به معامله خود اصرار می‌ورزد و به ضرر بیشتری فرو می‌رود تا مارجین کال شود و کل پول خود را از بدهد و این روال ادامه خواهد داشت.

بعضی از بازنده‌ها با نشان دادن سابقه معاملات موفق‌شان به دوستان و اقوام، به جمع‌آوری پول از آن‌ها می‌پردازند. تجربیات قبلی نشان می‌دهد حالا که سرمایه بیشتری برای کاردارند به سودهای بالا و خوبی دست پیدا خواهند کرد اما آن پول را نیز در بازار از دست می‌دهند درست به مانند این است که بازار آن‌ها را دست انداخته است. دلیل باخت یک بازنده کمبود سرمایه و داشتن حساب کوچک نیست بلکه ذهن او هنوز به تکامل و آمادگی لازم نرسیده است.

- یک بازنده به همان سرعتی که یک حساب کوچک را نابود می‌کند می‌تواند یک حساب خیلی بزرگ را نابود کند. او بیش از اندازه معامله می‌کند و اصول مدیریت سرمایه را رعایت نمی‌کند. ریسک‌هایی که انجام می‌دهد خیلی بیشتر از ظرفیت حسابش است. فارغ از این که سیستم معاملاتی‌اش تا چه حد کارآمد است، یک سلسله از معاملات بد و واکنش‌های احساسی، تمام سرمایه‌اش را به نابودی می‌کشاند.
- معامله‌گری که بخواهد در این کار دوام بیاورد و به کامیابی برسد باید باخت‌های خود را کنترل کند و در واقع مدیریت ریسک انجام دهد. برای این کار باید چندین سال را به یادگیری شیوه صحیح معامله‌گری اختصاص

دهید و در ابتدای کار تمام سرمایه خود را درگیر نکنید. از اشتباهات کوچک و بزرگی که در حساب کوچک خود انجام می‌دهید درس بگیرید و آن‌ها را تکرار نکنید. آماتورها انتظار ضرر در یک معامله را ندارند و نمی‌خواهند بپذیرند که ضرر هم جزوی از این کار است. این اعتقاد که مشکل من فقط کمبود سرمایه است باعث می‌شود که این‌گونه معامله‌گران همواره از پذیرفتن دو حقیقت تلخ شانه خالی کنند:

- فقدان انضباط در معامله‌گری

- فقدان مدیریت سرمایه صحیح در معاملات

تنها مزیت داشتن یک حساب بزرگ این است که هزینه خدمات و امکانات نسبت به اصل سرمایه مبلغ ناچیزی خواهد بود. (کسی که یک حساب ۱ میلیاردی را مدیریت می‌کند اگر ۱۰ میلیون بابت سمینار و ابزار و لوازم مورد نیاز خود پرداخت کند، تنها ۱ درصد از اصل سرمایه خود را هزینه کرده است اما کسی که با داشتن یک حساب ۲۰ میلیونی دقیقاً همان‌قدر برای خرید امکانات و خدمات هزینه کند، در واقع ۵۰ درصد از سرمایه خود را خرج کرده است).

کسی که بخواهد در این بازار برنده باشد علاوه بر روانشناسی فردی باید به دو اصل سیستم معامله‌گری منطقی و یک مدیریت سرمایه قوی نیز توجه کند. این‌ها مانند پایه‌های یک صندلی هستند که اگر هر یک از آن‌ها را برداریم صندلی با شخصی که روی آن نشسته است واژگون خواهد شد. بازندگان صندلی خود را بر یک یا حداکثر دو پایه بنا می‌کنند، معمولاً تمام تمرکز خود را بر روی سیستم معاملاتی معطوف می‌کنند و از روانشناسی و مدیریت سرمایه غافل‌اند. پس معاملات شما باید با چشمانی باز بر مبنای قوانین روشن و تعریف‌شده باشد. شما ملزم به تحلیل احساسات و عواطف خود هستید تا مطمئن شوید تصمیمی که اتخاذ کرده‌اید کاملاً منطقی است نه از روی احساس. مدیریت سرمایه را باید طوری در حساب خود به اجرا درآورید که با چند ضرر پشت سر هم تمام حساب‌تان را از دست ندهید.

مهار کردن خود تخریب‌گری

معامله‌گری یک بازی بسیار دشوار است و کسی که بخواهد برای مدت طولانی در این حرفه موفقیت کسب کند باید در مورد آن چه انجام می‌دهد بسیار جدی و دقیق باشد. ساده و زودباور بودن و همچنین معامله بر اساس احساس و بدون فکر مسلماً عواقب خوبی نخواهد داشت. متأسفانه اغلب افراد دمدمی مزاج و کسانی که احساس می‌کنند دنیا همیشه به آن‌ها بدهکار است به‌سوی این حرفه جلب می‌شوند. اگر شما این کار را فقط برای هیجان انجام می‌دهید و بدون فکر دست به این عمل می‌زنید، خود را در معرض معاملاتی با شانس برد بسیار پایین قرار می‌دهید و متحمل ریسک‌های غیرضروری می‌شوید. بازارها بسیار بی‌گذشت و بی‌رحم عمل می‌کنند و معامله‌گری احساسی همیشه محکوم به فنا است.

تقریباً در همه حرفه‌ها و مشاغل محیط کاری به‌گونه‌ای است که احتمال اشتباهات مخرب افراد را کاهش می‌دهد. رؤسا، همکاران و مراجعین شما زمانی که نسنجیده رفتار می‌کنید و یا رفتار مخربی را در پیش می‌گیرید می‌توانند به شما یادآور شوند و شما را از این گونه رفتارها بر حذر دارند. ولی در معامله‌گری چنین حمایتی وجود ندارد. همین امر سبب می‌شود این کار، کاری پرخطر باشد. بازار همواره موقعیت‌های بسیاری برای خودویرانگری در اختیار شما قرار می‌دهد. زمانی که در یک جامعه از کسی اشتباهی سر می‌زند دیگر افراد جامعه سعی می‌کنند به گونه‌ای رفتار کنند که در نتیجه آن اشتباه به خودشان و شخص خاصی خسارتی وارد نشود. زمانی که یک راننده در اتومبیل خود را که کنار خیابان آن را متوقف کرده است ناگهان باز می‌کند شما سریعاً عکس‌العمل نشان می‌دهید تا با او برخورد نکنید. شما از وقوع تصادف جلوگیری می‌کنید چون در یک تصادف به هر دو طرف خسارت وارد می‌شود اما بازارها خارج از این قاعده سودمند انسان‌ها رفتار می‌کنند. بزرگراه معامله‌گری آبستن حوادث و برخوردها است.

برخی افراد در طول زندگی خود اشتباهاتی را که در سن ۲۰ سالگی مرتکب شده‌اند در سن ۶۰ سالگی دوباره تکرار می‌کنند. برخی دیگر زندگی خود را برای موفقیت در یک زمینه سازمان‌دهی می‌کنند ولی کشمکش‌ها و مشکلات درونی خود را جای دیگری می‌برند و تنها عده کمی وجود دارند که از مشکلات خود آگاه هستند.

سعی کنید از تمایل درونی خود نسبت به خودویرانگری کاملاً آگاه باشید. تقصیرها را به گردن بدشانسی و دیگران نیندازید و مسئولیت نتایجی را که به دست می‌آورید صادقانه بپذیرید. روزنگار معامله‌گری خود را تهیه کنید و در آن تمام معاملات خود را با دلیل ورود و خروج ثبت کنید و الگوهای تکراری موفقیت و شکست‌های خود را پیدا کنید. آن‌هایی که از ناکامی‌های گذشته درس نگیرند محکوم به تکرار آن در آینده هستند؛ مانند صخره‌نوردهایی که در هنگام صعود به یک طناب ایمنی نیاز دارند شما نیز باید با استفاده از روانشناسی یک حاشیه امنیت برای خود فراهم کنید.

شناخت برنده و بازنده

یک بازنده هرگز نمی‌داند که چرا می‌بازد. اگر می‌دانست برای آن چاره‌ای می‌اندیشید و تبدیل به یک برنده می‌شد. او در معامله‌گری سردرگم عمل می‌کند. یک بازنده همان‌گونه سعی در کنترل معاملات خود دارد که یک الکلی می‌خواهد مصرف الکل خود را کنترل کند. بازنده‌ها برای این که از وضعیتی که در آن قرار گرفته‌اند رهایی پیدا کنند همه کاری انجام می‌دهند. دائماً سیستم معامله خود را تغییر می‌دهند، نرم‌افزارهای جدید می‌خرند یا از کسانی که فکر می‌کنند از خودشان بهتر این کار را بلدند سیگنال می‌گیرند. اعتقاد آن‌ها به یک‌راه نجات خیالی مثل باور داشتن بابانوئل است.

این اعتقاد آن‌ها به یک سیستم جادویی که فقط از روی استیصال و ناچاری است، باعث بازار گرمی مشاوران و سیگنال‌فروشان می‌شود. یک بازنده زمانی می‌تواند شروع به احیا خود کند که همه‌چیز خود را از دست‌رفته ببیند و احساس کند که به آخر خط رسیده است. به آخر خط رسیدن احساس بسیار بد و ناخوشایندی است و زمانی این احساس به فرد دست می‌دهد که پولی را از دست بدهد که خارج از استطاعت مالی او باشد. بیشتر افرادی که به این مرحله می‌رسند دست از معامله‌گری می‌کشند و بازار را برای همیشه ترک می‌کنند و دیگر به سراغ آن نمی‌آیند. برای جلوگیری از در تنگنا قرار گرفتن بهتر است که با مدیریت ریسک در معاملات قبل از خسارت از این عمل پیشگیری کنید.

همه ما از صنوف و مشاغل مختلف وارد این کار شده و پا به بازار گذاشته‌ایم؛ با تجربیات ذهنی گذشته و طرز فکری که در جای دیگری پرورش یافته است. مادامی که در بازار به همان صورتی که کارهای روزمره خود را انجام می‌دهیم عمل کنیم، ضرر خواهیم کرد. موفقیت یا شکست شما در بازار بستگی به افکار و احساساتان دارد. هم‌چنین به قابلیت‌تان در به‌کارگیری عقل و منطق به‌جای تخلیه احساسات و هیجانات بر می‌گردد. معامله‌گری که پس از به دست آوردن هر پیروزی بیش از حد خشنود و پس از هر شکست به شدت افسرده و غمگین می‌شود، هرگز نمی‌تواند به موجودی حساب خود بیفزاید چراکه او تحت کنترل احساسات خود است. اگر به بازار اجازه دهید که احساسات شما را تحت تاثیر قرار دهد قطعاً بازنده خواهید بود. برای این که در بازار برنده باشید باید خود را به‌خوبی بشناسید و بی‌طرف باشید و منطقی رفتار کنید. رنج ناشی از شکست افراد را به جستجو برای یافتن یک سیستم جادویی سوق می‌دهد و باعث می‌شود از تمام چیزهای مفیدی که در طول دوران معامله‌گری و سابقه کار خود به آن رسیده‌اند دست بکشند و آن را رها کنند.

در وجود هر معامله‌گری اهریمنی وجود دارد که در پروسه تبدیل شدن به یک معامله‌گر حرفه‌ای موفق باید آن را شکست دهد. در انتها فهرستی از مواردی که می‌تواند یک معامله‌گر غیرحرفه‌ای ناآرام و ناآماده را به یک‌نیمه حرفه‌ای و درنهایت به یک معامله‌گر حرفه‌ای تبدیل کند را برای شما آورده‌ایم:

- تصمیم بگیرید که برای مدت طولانی در بازار باقی بمانید.
- برای معامله کردن حرص نزنید و عجله نکنید و بیشتر وقت خود را به یادگیری اختصاص دهید چون بازار همیشه وجود دارد و همیشه به شما فرصت معاملات خوب را خواهد داد.
- تا می‌توانید بیاموزید، مطالب افراد حرفه‌ای را بخوانید و به صحبت‌هایشان گوش کنید اما همه‌چیز را به طور ۱۰۰ درصد نپذیرید و با سؤالات خود به هر چیزی مقداری شک داشته باشید تا مطمئن شوید.
- یک روش تحلیل برای خود در نظر بگیرید به این صورت که اگر الف اتفاق افتاد ب نیز احتمالاً اتفاق می‌افتد. بازار ابعاد مختلفی دارد پس روشی را باید انتخاب کرد که زوایای مختلف را پوشش دهد.

- مدیریت سرمایه باید از اصول اساسی شما باشد. هدف اول را بقای طولانی مدت در بازار در نظر بگیرید. هدف دوم باید رشد تدریجی و هدف سوم تان کسب سودهای خوب باشد. (برخی به اشتباه هدف سوم را هدف اصلی و اول خود می‌پندارند و از دو هدف قبلی غافل‌اند).
- برنده‌ها تفکر، احساس و رفتار متفاوتی نسبت به بازنده‌ها دارند. به درون خود بنگرید و خود را از قید و بند خیال‌پردازی‌ها رها کنید. روش‌های قدیمی شخصیت، فکر کردن و رفتار کردن خود را تغییر دهید. تغییر سخت است اما برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر حرفه‌ای باید شخصیت و افکار خود را تغییر دهید.

شناخت الگوهای رفتاری

حجم زیادی از افراد همواره به بازارهای سرمایه‌ای روی می‌آورند. پول‌های ریز و درشت، پول‌های تاثیرگذار و بی‌تاثیر، سرمایه‌های حقیقی و حقوقی، همه باهم به بازار سرمایه وارد می‌شوند. هر قیمت، بیانگر یک اجماع آنی بر سر ارزش آن کالا بین خریداران و فروشندگان و معامله‌گران در لحظه انجام معامله است. توافق افراد بر سر ارزش واقعی یک کالا، لحظه به لحظه در حال تغییر است. این تغییرات گاهی در محیطی آرام و گاهی اوقات در محیطی متلاطم اتفاق می‌افتد. در زمانی که بازار آرام است، نوسان قیمت‌ها در یک بازه کوچک اتفاق می‌افتد ولی زمانی که جو بازار هیجان‌زده و متلاطم می‌شود، قیمت‌ها شروع به افت و خیز می‌کنند.

یک معامله‌گر زیرک، همواره سعی می‌کند تا در مواقع آرام وارد بازار شود و زمانی که بازار متلاطم می‌شود، معامله فروش خود را در صورتی که سودده باشد، انجام دهد و از بازار خارج شود. زمانی که خریداران و فروشندگان از یک قدرت نسبتاً یکسان برخوردار باشند، یک معامله‌گر منطقی کنار می‌ایستد تا جنگ میان خریداران و فروشندگان پایان یابد و هر زمان احتمال برد یکی را بیشتر دانست به او بپیوندد. در واقع قیمت‌ها، حجم و تعداد معاملات بازار، بازتاب رفتار جمعی افراد در بازار سرمایه هستند.

یکی دیگر از مشکلات احساسی در بورس که هیچ جایگاهی در پرتفوی یک سرمایه‌گذار موفق ندارد، وابستگی احساسی به یک سهم یا دارایی است. اگر مقداری سهام از پدر یا پدربزرگ‌تان به شما رسیده، احتمالاً دوست داشته باشید بدون توجه به روند سهم و وضعیت شرکت، یادگاری پدربزرگ‌تان را تا ابد نگهداری کنید در حالی که اگر واقع‌بین باشید باید آن سهام را بررسی کنید و اگر ارزش نگهداری و روند مناسبی ندارد آن را بفروشید.

احساساتی بودن می‌تواند در زندگی و روابط شخصی ویژگی ارزشمندی باشد، اما نه در سرمایه‌گذاری. برای وجود هر دارایی در پرتفوی شما باید یک دلیل قانع‌کننده وجود داشته باشد و اگر یک دارایی، هدفی که مد نظر است را محقق نمی‌کند باید فروش آن را در نظر گرفت. چیزی که ما می‌خواهیم به آن تاکید کنیم، تشکیل سبد دارایی و پرتفوی سهام براساس اصول سرمایه‌گذاری است و نه وابستگی احساسی!

روانشناسی جمعی در بازار سرمایه

افراد معمولاً در جمع تابع افکار و اعمال دیگران می‌شوند و بسیار ابتدایی عمل می‌کنند. پیوستن به جمع، گرچه راه‌حل بسیار ساده‌ای به نظر می‌رسد، اما همراه با احساساتی مانند وحشت، شعف، استرس و لذت است. احساسات جمعی افراد همواره بین استرس و سرخوشی در تلاطم است. دانشمندی که می‌تواند در آزمایشگاه خود بسیار خونسرد و منطقی عمل کند، زمانی که به جریان برانگیختگی همگانی بازار کشیده می‌شود، معاملات بسیار غیرمنطقی و نابخردانه‌ای انجام می‌دهد. چه در تالار معاملات شلوغ و پر رفت و آمد معامله کنید و چه در یک جزیره آرام از طریق کامپیوتر، باز هم یک گروه قادر خواهند بود شما را به طرف خود جذب کنند. هر زمان به دیگران اجازه دهید که روی تصمیمات معاملاتی شما تاثیر بگذارند، شانس موفقیت خود را از دست می‌دهید. در واحدهای نظامی، وفاداری اعضای گروه اصلی‌ترین شرط بقا است. انجام کار گروهی به شما کمک می‌کند تا اگر عملکرد خیلی خوبی ندارید، باز هم کار خود را از دست ندهید اما در بازار هیچ گروهی وجود ندارد که بتواند از شما حمایت کند. به یاد داشته باشید که جمع همواره بزرگ‌تر و قوی‌تر از شما است. بدون

توجه به این که چقدر باهوش یا توانمند هستید، هرگز نمی‌توانید در مقابل جمع قرار بگیرید و همواره مجبور به انتخاب یکی از این دو راه هستید که یا به جمع ملحق شوید یا مستقل عمل کنید.

بسیاری از معامله‌گران متحیرند که چرا تقریباً همیشه پس از این که معامله بازنده خود را با ضرر می‌بندند، بلافاصله بازار برمی‌گردد. این اتفاق به این دلیل رخ می‌دهد که بقیه معامله‌گران نیز تحت تاثیر همان ترس و تفکرات قرار دارند و تقریباً همگی در آن زمان از بازار خارج می‌شوند و هنگامی که فشار فروش پایان می‌یابد، قیمت چاره‌ای جز بالا رفتن ندارد؛ چرا که خوش‌بینی به معامله‌گران مقابل روی می‌آورد و جمعیتی که همواره اسیر طمع خود هستند به خرید بیشتر برای سود بیشتر روی می‌آورند.

از آن جا که جمع، ابتدایی عمل می‌کند، پس سیستم معاملاتی شما نیز باید بسیار ساده باشد. هر زمان که قیمت برخلاف پیش‌بینی شما حرکت کرد، ضرر خود را محدود کنید و از بازار خارج شوید. چون در مقابل جمع قرار گرفتن هرگز نتیجه خوبی نخواهد داشت و همچنین بهتر است به طور مستقل در مورد زمان ورود و خروج خود در یک معامله تصمیم‌گیری کنید. طبیعت بشر به گونه‌ای بوده است که هرگاه تحت فشار و تنش قرار می‌گیرد، دست از استقلال می‌کشد. زمانی که اقدام به انجام یک معامله می‌کنید و معامله در جهت میل شما پیش نمی‌رود، احساس نیاز به داشتن الگو و سرمشق در این شرایط باعث می‌شود که از علائم منطقی که در بازار قابل مشاهده است غافل شوید. به همین دلیل است که باید یک سیستم معاملاتی خوب را طراحی و اجرا کنید و به آن پایبند باشید و اصول مدیریت سرمایه را از یاد نبرید. سیستم طراحی شده توسط خود شما باعث می‌شود قبل از ورود به معامله و به یکی از اعضای جمع تبدیل شوید، تصمیمات عقلانی خود را اتخاذ کنید.

نظریات متخصصان درباره جمع

زیگموند فروید تشریح می‌کند که دوام و ثبات گروه‌ها بستگی به وفاداری اعضا به رهبر دارد و احساسات افراد در قبال رهبران گروه به مثابه احساسات دوران کودکی در برابر پدران‌شان است. ترکیبی از اعتماد، احترام، ترس، میل به جلب نظر و پتانسیل سرکشی و طغیان. وقتی فردی به گروهی ملحق می‌شود، نگرش و افکار

اعضای گروه نسبت به مسائل به همان حالت دوران کودکی برمی گردد. یک گروه بدون رهبر نمی تواند اعضا را در کنار یکدیگر حفظ کند و سرانجام از هم پاشیده می شود و این موضوع انگیزه و دلیل خریدوفروش های عجولانه است. زمانی که معامله گران احساس کنند روندی که آن را دنبال کرده اند، آن ها را جا گذاشته، با شتاب تصمیمات غیر منطقی می گیرند و به ضرر خود اضافه می کنند. با توجه به نظریه فروید در واقع کسی که به گروهی ملحق می شود مانند کودکی رفتار می کند که به دنبال پدر و مادر خود است. معامله گرانی موفق هستند که به طور مستقل فکر و عمل می کنند.

تئودور آدورنو در مجموعه دو جلدی خود به نام «سرباز آمریکایی» به خوبی بیان می کند تنها عاملی که از روی آن می توان مؤثر بودن یک سرباز را در میدان نبرد ارزیابی کرد، رابطه او نسبت به مافوقش است. سربازی که به رهبر خود ایمان و اعتقاد دارد، دستورات او را موبه مو اجرا می کند ولو این که به قیمت جانش تمام شود و معامله گری که باور دارد روندی را کشف کرده، اگر اشتباه کرده باشد، آن قدر در یک معامله بازنده باقی می ماند تا همه سرمایه اش را از دست بدهد.

چارلز مک کای وکیل اسکاتلندی در کتاب خود به نام «توهمات نامتعارف رایج و جنون توده ها» به شرح تعدادی از جنون های جمعی شامل جنون گل لاله در هلند در سال ۱۶۴۳ و حباب قیمت در بازار در سال ۱۷۲۰ در انگلستان می پردازد. جنون گل لاله مانند یک بازار افزایشی آغاز شد. این بازار افزایشی طولانی مدت هلندی ها را به این باور رسانده بود که بازار گل لاله همواره به روند صعودی و پررونق خود ادامه می دهد. بسیاری از آنان کار و شغل اصلی خود را رها کردند و به پرورش و فروش گل لاله مشغول شدند و حتی برای خریدوفروش این گل، کارگزاری تاسیس کردند. سرانجام این جنون بر اثر فروش های عجولانه راه نزولی در پیش گرفت و در هم شکسته شد و یک شوک ملی را به کشور هلند وارد کرد و تعداد زیادی ورشکسته شدند. مک کای می گوید مردم تحت تاثیر عملکرد جمع، دیوانه وار عمل می کنند و به سمت کاری هجوم می برند ولی کم کم و به صورت تدریجی به خود می آیند.

گوستاو لوبون، فیلسوف و سیاستمدار فرانسوی کتابی دارد به نام «جماعت» که یکی از کتب معروف در زمینه روان‌شناسی جمعی است. معامله‌گری که امروز این کتاب را مطالعه کند مثل این است که به تماشای تصویر خود در یک آینه قدیمی نشسته است. لوبون می‌نویسد که چه زمانی مردم گرد هم می‌آیند و یک جماعت تشکیل می‌دهند. «هرکس دارای خصوصیتی منحصر به فرد است که خواسته یا ناخواسته شیوه زندگی او را شکل می‌دهد. (مانند شغل، شخصیت یا ذکاوت) اما افراد زمانی که در جمعی قرار می‌گیرند رفتارشان تحت تاثیر یک نوع ذهنیت همگانی قرار می‌گیرد که باعث می‌شود احساس، افکار و اعمالشان کاملاً متفاوت از زمانی باشد که تنها هستند.» در واقع مردم زمانی که به جماعت می‌پیوندند، تغییر می‌کنند، زودباورتر می‌شوند، احساساتی عمل می‌کنند و با نگرانی به دنبال یک رهبر می‌گردند و واکنش‌های آن‌ها بیشتر براساس احساسات است تا بر پایه عقل و منطق.

تمایل به تبعیت از یک رهبر

بیشتر مردم در ظاهر آرزوی آزادی و استقلال دارند اما به محض این که تحت فشار قرار می‌گیرند به سرعت تغییر عقیده داده و به دنبال رهبری پرقدرت و تاثیرگذار هستند. معامله‌گران نیز هنگامی که درمانده می‌شوند سعی می‌کنند از میان افراد پرآوازه در این کار یک نفر را به عنوان رهبر و راهنما انتخاب کنند که به آن‌ها بگویند چه بکنند؛ اما باید این تصور را که فرد دیگری می‌تواند ما را ثروتمند کند از ذهن دور کرد و به این باور رسید که خودمان رهبر امور خودمان هستیم تا بتوان باثبات و ادامه‌دار به دنبال کسب موفقیت و ثروت باشیم.

زمانی که قیمت در جهت میل شما حرکت می‌کند، احتمالاً خیلی هیجان‌زده و خوشحال می‌شوید و زمانی که قیمت برخلاف معامله شما پیش می‌رود عصبانی، افسرده و ناراحت می‌شوید و با نگرانی بازار را نظاره می‌کنید. معامله‌گران زمانی که دچار تنش می‌شوند و دست و پای خود را گم می‌کنند به جمع ملحق می‌شوند. زمانی که احساسات فردی بر او چیره می‌شود او بلافاصله استقلال خود را از دست می‌دهد و به دنبال پیروی از دیگر اعضای گروه و به‌ویژه رهبر گروه می‌رود. زمانی که بچه‌ها احساس ترس می‌کنند و یا در وضعیتی قرار می‌گیرند که نمی‌دانند چه باید، به پدر و مادر خود نگاه می‌کنند و دوست دارند آن‌ها راهنمایی‌شان کنند. این خلق‌و‌خو

با آن‌ها باقی می‌ماند و نسبت به معلم‌ها، دکترها، وزرا، رؤسا و خبرنگاران و متخصصان رشته‌ای که در آن فعالیت می‌کنند نیز چنین رفتاری از خودشان نشان می‌دهند.

معامله‌گران نیز به استادهای اعظم، فروشندگان سامانه‌های معاملاتی، مقالات، نشریات و دیگر رهبران بازار مراجعه می‌کنند؛ اما همان‌طور که تونی پلامر در کتاب خود بانام پیش‌بینی بازارهای مالی به زیبایی اشاره می‌کند «قیمت» رهبر اصلی بازار است. قیمت، رهبر جماعت حاضر در بازار است چرا که معامله‌گران در سرتاسر دنیا جابه‌جایی آن را پیگیری می‌کنند. گویی قیمت به معامله‌گران می‌گوید مرا تعقیب کنید من راه رسیدن به ثروت را به شما نشان خواهم داد. بیشتر معامله‌گران خود را مستقل می‌پندارند اما عده کمی از ما به این نکته واقفیم که چقدر تحت تاثیر رفتار رهبر گروه قرار داریم. روندی که در جهت دلخواه شما حرکت می‌کند مانند پدر مهربانی است که شما را صدا می‌زند به سر میز شام بروید و گرنه غذایی نخواهید داشت و در مقابل روندی که برخلاف میل شما پیش می‌رود مانند پدری عصبانی است که شما را تنبیه می‌کند. تا زمانی که به‌سادگی سیگنال‌هایی را که به شما اخطار خروج می‌دهند را نادیده می‌گیرید، زمانی که از برخورد منطقی در قبال پذیرفتن ضرر و خروج از یک معامله بازنده اجتناب می‌کنید قصد مقابله با بازار و تحمیل نظر خود را دارید یا به‌شدت پشیمان هستید و دعا می‌کنید که قیمت برگردد تا از شر این معامله خلاص شوید شما تحت تاثیر احساسات خود قرار دارید.

باید معاملات خود را بر مبنای طرح و برنامه‌ای که با دقت از پیش تعیین کرده‌اید قرار دهید و تحت تاثیر حرکات قیمت، وارد معامله نشوید. حتماً برنامه خود را مکتوب کنید و بدانید که دقیقاً تحت چه شرایطی به یک معامله وارد می‌شوید و یا از آن خارج می‌شوید. از تصمیم‌گیری‌های آنی به‌شدت پرهیز کنید؛ چراکه در برابر کشیده شدن به داخل جمع، آسیب‌پذیر خواهید شد و دیگر این خود نیستید که برای معاملات تان تصمیم می‌گیرید. تنها در زمانی می‌توانید در معامله‌گری موفق شوید که به‌صورت انفرادی فکر و عمل کنید. چون ضعیف‌ترین و آسیب‌پذیرترین قسمت هر سیستم معاملاتی خود معامله‌گر است.

معامله‌گران زمانی شکست می‌خورند که یا هیچ برنامه‌ای برای معاملات خود ندارند یا از برنامه خود منحرف می‌شوند و به آن پایبند نیستند. طرح‌ها و نقشه‌ها محصول، استدلال‌های فردی هستند. همواره باید مراقب حرکات و رفتار خود باشید و تغییراتی که در حالات روحی و روانی‌تان در زمان انجام معامله به وجود می‌آید را مورد توجه قرار دهید. دلایل ورود به یک معامله و قوانین خروج از آن را مکتوب داشته باشید و اصول مدیریت سرمایه را در معاملات خود به اجرا درآورید. هرگز زمانی که یک معامله باز دارید (هنوز از سهام خود خارج نشده‌اید) برنامه خود را تغییر ندهید و به آن چه از قبل نوشته‌اید عمل کنید. شما به عنوان یک معامله‌گر باید بقای خود در بازار را با تعهد و پایبندی به برنامه معاملاتی و قوانین مدیریت سرمایه تضمین کنید.

روانشناسی اجتماعی

پیش‌بینی رفتار و عملکرد یک فرد به دلیل آزادی عمل در تصمیم‌گیری بسیار دشوار است؛ اما رفتار یک جمع (یک گروه) ابتدایی‌تر است و پیگیری آن ساده‌تر به نظر می‌رسد. زمانی که بازار را تحلیل می‌کنید در واقع به تحلیل رفتار جمع نشست‌اید و باید بتوانید مسیری که در هر گروه حاکم است را به همراه تغییرات آن شناسایی کنید. گروه‌ها شما را به داخل خود می‌کشند و بر قدرت قضاوت شما سایه می‌افکنند. مشکل بیشتر تحلیل‌گران این است که زمانی که به تحلیل یک گروه می‌پردازند خود نیز در ذهنیت آن گروه گیر می‌افتند. هر چه یک روند صعودی طولانی‌تر باشد، تعداد تحلیل‌گرانی که گرایش خرید بر آن‌ها حاکم است بیشتر می‌شود و همین امر که علائم سیگنال‌های برگشت روند را نادیده بگیرند و برعکس هر چه یک روند نزولی طولانی‌تر شود، به تعداد تحلیل‌گرانی که تمایلات بی‌منطق فروش دارند، افزوده می‌شود و دقیقاً به همین دلیل است که باید طرح و برنامه معاملاتی خود را مکتوب کنید و به آن پایبند باشید تا در این دام گرفتار نشوید. می‌توان با حجم دستورات خرید و فروش، احساسات جمعی را رصد کرد و با مقایسه نسبی قدرت خریداران و فروشندگان، جهت احتمالی تغییرات قیمت را حدس زد. با پیگیری تغییرات در تمایلات معامله‌گران و حجم هیاهو و جوش و خروشی که در بازار سهام جریان دارد می‌توان بهره‌های بسیار برد.

تئوری‌های متعددی وجود دارد که سعی می‌کنند پشیمانی و واکنش افراطی که خریداران و فروشندگان را در بازارهای مالی درگیر خود کرده، توضیح دهد. روح و روان سرمایه‌گذاران در زمان‌هایی که استرس افزایش می‌یابد (چه این استرس ناشی از خوشحالی مفرط باشد یا از ترس) اغلب بر تفکر منطقی غلبه می‌کند و استرس نیز ناشی از برداشت شخص از اطلاعات دریافتی است.

سرمایه‌گذاران، اطلاعات مورد نیازشان را از منابع مختلفی مانند سایت‌های تحلیلی و خبری، انجمن‌ها، شبکه‌های اجتماعی، دوستان و همکاران و خانواده به دست می‌آورند. افراد عادی، داستان سودهایی را که دوستان و آشنایان‌شان کسب کرده‌اند می‌شنوند و با این داستان‌ها خود را جهت ورود به بازار متقاعد می‌کنند. داستان‌ها از دوره‌های صعودی در بازار ناشی می‌شوند، دوره‌هایی که بازار تمایل دارد یک سره روند افزایشی داشته باشد؛ کسب سود در بازار راحت و سهام در حال رشد به وفور در دسترس است. در این هنگام است که یک سرمایه‌گذار غیر حرفه‌ای مبتدی، سرمایه‌ای را که با تلاش فراوان به دست آورده است، با امید کسب سود وارد بورس می‌کند و سعی دارد آن را از ضرر و زیان محفوظ دارد اما اغلب اوقات اغوا می‌شود و دست به تصمیمات نابخردانه می‌زند.

از طرفی زمانی که سرمایه‌گذاران درباره رکود و مشکلات اقتصادی (کشور یا شرکت) و نزول احتمالی بازار می‌خوانند، ترس بر آنها غالب می‌شود و معمولاً سهام‌شان را در پایین‌ترین قیمت می‌فروشند. البته گاهی اوقات نیز عکس این قضیه پیش می‌آید و در حالی که سرمایه‌گذاران بصورت ذهنی آمادگی مواجه با یک بازار صعودی واقعی را ندارد، بازار شروع به رشد می‌کند اما افراد مبتدی معمولاً خیلی دیر وارد آن می‌شوند.

به نظر می‌رسد دلیل تاثیرگذاری زیاد اطلاعات روی تصمیم‌گیری‌های سرمایه‌گذاران، عدم قطعیت در بازار است که خیلی سریع باعث ترس و تردید می‌شود و سرمایه‌گذاران را به سمت تصمیم‌گیری براساس احساسات و هیجانات سوق می‌دهد.

چگونه تاثیر احساسات را در سرمایه‌گذاری کاهش دهیم؟

کسی در بازار موفق خواهد بود که علاوه بر داشتن مهارت تحلیل و توانایی مدیریت سرمایه، مهارت کنترل احساسات را نیز در خود پرورش داده باشد. در ادامه راهکارهایی را برای تقویت این مهارت مطرح خواهیم کرد.

تشکیل پرتفوی سرمایه‌گذاری

تکنیکی که می‌تواند باعث کاهش پاسخ احساسی به بازار شود، ساخت پرتفوی دارایی‌هاست. چون اگر پرتفوی به درستی چیده شده باشد با اینکار خیال شما تا حدودی راحت است که اگر یکی از سهام یا دارایی‌های موجود در پرتفوی افت کرد، مابقی آنها مانع از افت شدید سرمایه شما خواهد شد و فقط زمان‌های کمی وجود داشته که همه بازارها به یک سمت حرکت کرده و تنوع‌سازی باعث محافظت از دارایی نشده است.

تنوع‌سازی دارایی‌ها می‌تواند اشکال مختلفی داشته باشد؛ سرمایه‌گذاری در صنایع مختلف، مناطق جغرافیایی مختلف، خرید انواع دیگر اوراق بهادار و حتی مصون‌سازی با بازارهای جایگزین مانند بازار مسکن. پس در بیشتر چرخه‌های طبیعی بازارها، استفاده از یک استراتژی تنوع‌سازی می‌تواند از کاهش شدید ارزش سرمایه جلوگیری کند و در نهایت راهکاری باشد برای جلوگیری از رفتار احساسی و هیجانی.

داشتن طرح و استراتژی

وجود یک استراتژی دقیق و نوشته شده روی کاغذ در سرمایه‌گذاری حیاتی است. برخی از موارد پیشنهادی که می‌توانید مشخص کنید شامل این موارد است:

- اهداف سرمایه‌گذاری
- بازه زمانی سرمایه‌گذاری
- هدف کلی پرتفوی سرمایه‌گذاری
- استراتژی تغییرات در پرتفوی (چه زمانی در پرتفوی تغییرات ایجاد کنید)
- و

بسیاری از سرمایه‌گذاران موفق با اهداف قیمت و حد ضرر کار می‌کنند، برای مثال استراتژی برخی از افراد این است که اگر قیمت سهام ۸ یا ۱۰ درصد از قیمت خرید آنها کاهش یافت آن را می‌فروشند. از آن طرف، تصمیم‌گیری برای فروش سهام و زمان کسب سود کمی مشکل است. چون وقتی قیمت سهم در حال افزایش است، طمع افزایش قیمت باز هم ادامه می‌یابد باعث بروز دودلی می‌شود. در این زمان، سرمایه‌گذاران ممکن است تصمیم بگیرند بخشی از سهام خود را در قیمت فعلی و در قیمت‌های بالاتر، مابقی سهام را به فروش برسانند.

پرهیز از سرمایه‌گذاری با پول وام و قرض

به نظر شما شخصی مبتدی که برای خرید و فروش سهام از سرمایه‌ای قرضی و وام استفاده می‌کند می‌تواند در بازار موفق شود؟ حرفه‌ای‌های بازار از این قاعده مستثنی هستند ولی شخصی عادی که اولین روزها و حتی اولین ماه‌های آشنایی با بورس را می‌گذراند در صورتی که بخواهد با سرمایه‌ای که مالک آن نیست از بازار سود به دست آورد، معمولاً نخواهد توانست از تاثیر احساسات و هیجانات در معاملات و سرمایه‌گذاریش اجتناب کند. زمانی که شما با سرمایه‌ی خودتان در حال معامله هستید، نوسانات بازار احساسات مخرب کمتری در شما ایجاد می‌کند.

شروع سرمایه‌گذاری با مبالغ کم

همان طور که با سرمایه‌های بالا می‌توان سودآوری بیشتری در بورس به دست آورد، میزان زیان احتمالی نیز با معاملات سنگین بیشتر می‌شود و همین عامل است که می‌تواند میزان استرس و هیجانات را افزایش دهد. مخصوصاً زمانی که یک سرمایه‌گذار مبتدی به معامله و سرمایه‌گذاری با مبالغ بالا عادت ندارد این موضوع معمولاً به ضرر تمام می‌شود. رفته‌رفته با افزایش میزان مهارت در بورس، می‌توان حتی در معاملات با سرمایه بالا، کنترل بیشتری روی احساسات داشت.

پذیرش فرصت‌های از دست رفته

یکی از احساساتی که می‌تواند مخصوصاً باعث شتاب‌زدگی در انجام معاملات سهام و سرمایه‌گذاری شود، احساس از دست دادن فرصت است. از آن جایی که هیچ‌کدام از ما گوی جادویی نداریم، همیشه در حال از دست دادن فرصت‌ها هستیم و خواهیم بود! در صورتی که شما قصد خرید سهمی را داشتید ولی به هر دلیلی آن را نخریدید یا نتوانستید بخرید و بعداً آن سهم رشد کرد به احتمال قوی آرزو می‌کنید که آن سهم را داشتید. البته آرزو کردن هیچ سودی برای شما نخواهد داشت و توصیه بزرگان است که به جای آرزو کردن، روی رشد مهارت سرمایه‌گذاری و معامله‌گری‌تان کار کنید تا فرصت‌های بعدی را به موقع شناسایی کنید. هیچکس در بورس وجود ندارد که از همه فرصت‌های سودآوری استفاده کند و اگر این موضوع را بپذیرید، اقدامات احساسی و هیجانی شما در معاملات کاهش می‌یابد.

تفاوت معامله‌گر خوب و بد چیست؟

اگر نمودار یک سهم را به دو معامله‌گر نشان دهیم، ممکن است یکی پتانسیل زیادی را برای خرید ببیند و دیگری به همان اندازه پتانسیل بالقوه فروش را پیش‌بینی کند. حتی اگر هر دو معامله‌گر در یک خانواده بزرگ شده باشند، آموزش‌های کاملاً یکسانی دیده باشند، سیستم معاملاتی و قوانین یکسانی را در سرمایه‌گذاری‌های خود به کار ببرند، در نهایت نتیجه متفاوتی کسب خواهند کرد!

دلیل اصلی این امر، ویژگی‌های شخصیتی و روان‌شناختی معاملاتی متفاوت هر فرد است که موجب می‌شود هر معامله‌گر به شیوه متفاوتی فکر کند و تصمیم بگیرد. یکی از این دو فرد ممکن است بیش‌ازاندازه حریص یا ترسو باشد و سود به‌دست‌آمده خود را کم کند یا این که اجازه دهد ضررها بیش‌تر شوند. این در حالی است که ممکن است فرد دیگر تعهد محکمی به پیروی از استراتژی خود داشته باشد و در نتیجه سود بیشتری ببرد. این که یک شخص چگونه فکر می‌کند، نقش مهمی در شیوه معاملاتی وی و نتیجه حاصل از آن دارد. بر این اساس می‌توان دو مدل از معامله‌گران را از یکدیگر تفکیک کرده و به تعریف هر یک پرداخت:

معامله‌گر خوب: کسی است که به‌روش‌های آموخته‌شده و مورد استفاده قبل احترام گذاشته و به آن پایبند باشد.

معامله‌گر بد: کسی است که قدرت کنترل احساسات خود را نداشته و به خود اجازه خرید و فروش بی‌پروا می‌دهد.

چگونه به یک معامله‌گر خوب تبدیل شویم؟

راهکارهایی برای پرورش مهارت معامله‌گری وجود دارد که می‌تواند تا حدود زیادی موفقیت شما را در بازار سرمایه تضمین کند. در این زمینه، موارد زیر را در نظر داشته باشید:

تدوین استراتژی معاملاتی شخصی

استراتژی معاملاتی، یک سری قوانین نوشته شده است که ورود به سرمایه‌گذاری، خروج از آن و معیارهای مدیریت سرمایه را مشخص می‌کند. بنابراین آموزش حرف اول را می‌زند. فراگیری مهارت‌های مختلف از جمله تحلیل تکنیکال، تحلیل بنیادی، مهارت‌های فردی و بررسی دیدگاه‌های فعالان تجربی بازار، به کسب نتیجه خوب از بازار بورس کمک بسزایی می‌کند. یک معامله‌گر خوب علاوه بر فراگیری مهارت‌های مورد نیاز، به‌روزرسانی اطلاعات را اولویت قرار داده و آموزش را به‌طور مستمر دنبال می‌کند. به طور کلی استراتژی معاملاتی باید شخصی باشد چراکه بازار گاهی بی‌ثبات می‌شود و برخی از معامله‌گران استراتژی‌های پرخطری پیاده‌سازی می‌کنند که می‌تواند برای شما گزینه مناسبی نباشد؛ بنابراین هنگام کپی‌برداری از استراتژی معاملاتی معامله‌گران دیگر، لازم است پایه و اساس آن سنجیده شود و از جنبه مدیریت ریسک هم مورد بررسی قرار گیرد. هم‌چنین، تغییر دائم استراتژی معاملاتی و عدم ثبات در آن بسیار اشتباه است. معامله‌گر خوب یک روال و طرز فکر خاص را دنبال می‌کند.

عدم توجه به قوانین مدیریت سرمایه، مشکل بسیاری از معامله‌گران است و همواره باید به اندازه توان، ریسک کرد. مدیریت ریسک برای تبدیل شدن فرد به یک معامله‌گر خوب و طول عمر کاری وی بسیار حائز اهمیت است. در مدیریت سرمایه علاوه بر میزان مناسب حجم معاملات و به‌کارگیری حد زیان، توجه به این سه نکته اساسی ضروری است: کاهش ریسک؛ از بین بردن ریسک؛ حفظ سود کسب‌شده.

برای مثال، افرادی هستند که در یک معامله خاص وارد سود بسیار بالایی شده‌اند؛ اما در نهایت علی‌رغم قرار داشتن در یک سود بالا، معامله خود را با تحمل زیان بسته‌اند. در واقع به دلیل عدم رعایت یکی از مؤلفه‌های مدیریت سرمایه یعنی حفظ سود کسب‌شده با چنین زبانی مواجه شده‌اند که در علم روانشناسی به آن «اجتناب از زیان» گفته می‌شود.

شناخت اصول روانشناسی معامله‌گری

توانایی روان‌شناختی، بی‌تردید مهم‌ترین عاملی است که برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر خوب و موفق باید آن را پرورش دهید. روانشناسی یعنی مطالعه فرآیندهای ذهنی و رفتاری در شرایط مختلف. این فرآیندها در بافت معاملات و بازار، عواملی از قبیل افکار، احساسات، انگیزه‌ها، ترس، طمع، غرور، خودبزرگ‌بینی و امیدواری را در برمی‌گیرند. اگر قادر نباشید که بر احساسات درونی خود کنترل داشته باشید هرگز نمی‌توانید آموخته‌ها و تجربیات خود در بازار را بکار ببرید. افراد زیادی هستند که علیرغم کسب دانایی کافی و مناسب معامله‌گری در بازار سرمایه، نمی‌توانند آموخته‌های خود را در بازار واقعی به کار گیرند. مشکل این دسته از افراد عدم کنترل درونی است، در حالی که این مهم نقش بسزایی در بهبود کارایی معاملاتی افراد ایفاء می‌کند. بدون شک عواطف و احساسات در این کسب‌وکار می‌تواند یکی از تفاوت‌های کلیدی بین معامله‌گران موفق و اخراجی باشد.

افزایش مهارت نظم و صبر

دو مهارت نظم و صبر در فرآیند تبدیل شدن به یک معامله گر خوب و داشتن معاملات مستمر و موفق اهمیت بسزایی دارند. نظم باید خودساخته و خودخواسته باشد و اعتماد به نفس را از معامله گر طلب کند. به این منظور برای تبدیل شدن به یک معامله گر خوب باید همیشه در حال یادگیری بود و مهارت های تصمیم گیر خود را تا جایی که به یک ویژگی درونی تبدیل گردد پرورش داد. معامله گر منظم و صبور کار خود را با رغبت انجام می دهد و مسئولیت کارهای خود را می پذیرد. به تمام جزئیات دقت کرده و از هر فرصتی برای بهتر شدن بهره می گیرد. او با شکست دلسرد نشده و آن را جزئی از زندگی می داند. برنده شدن در دنیای معاملات بهره مندی از بهترین فرصت های معاملاتی نیست، بلکه برنده شدن شما بسته به چگونه بازی کردن کارتهایی دارد که اکنون در اختیار دارید.

نگاه حرفه ای به معامله گری

چنانچه به معامله گری به عنوان یک تفریح نگاه کنید، درآمد آن هم مثل تفریح خواهد بود. حرفه معامله گری چه پاره وقت و چه تمام وقت، یک کسب و کار جدی است و بایستی با جدیت آن را دنبال کرد. معامله گران موفق همواره معامله گری را یک شغل و کسب و کار می دانند، استراتژی های مشخصی برای مدیریت زمان و سرمایه دارند و درعین حال اراده قوی برای کنترل رفتار خود دارند. این یک واقعیت است که معامله گر می تواند بدون داشتن رئیس و همکار، هر طور که دوست دارد، زمان کاری خود را تعریف کند، اما بایستی ساعات کاری منظم و از قبل تعریف شده ای داشته باشد. زمانی که کار کردن با تفریح تفاوتی نداشته باشد، اخراج شدن از حرفه معامله گری هم قابل درک نخواهد بود. کسب مهارت، تجربه و ثبات از پیش نیازهای اساسی برای معامله گر تمام وقت است.

احساسات شما طور مستقیم روی کم و زیاد شدن حساب‌تان تاثیر می‌گذارد. اگر یک سیستم معاملاتی فوق‌العاده هم داشته باشید اما در لحظه انجام معامله دچار احساس ترس، غرور یا نگرانی شوید، حتماً معامله شما تحت تاثیر قرار خواهد گرفت. هر زمان دریافتید که یک جسارت قمار گونه و یا ترس بر ذهن شما سایه افکنده است دست از معامله کردن بکشید چون موفقیت و شکست شما به‌عنوان یک معامله‌گر بستگی به این دارد که چقدر بتوانید احساسات خود را کنترل کنید.

زمانی که اقدام به معامله می‌کنید در واقع در حال رقابت با دقیق‌ترین و هوشیارترین افراد هستید، در جایی به رقابت می‌پردازید که زمینه برای شکست شما کاملاً فراهم شده است و اگر اجازه دهید که احساسات در معاملات‌تان دخالت کنند بازی را باخت‌ه‌اید. شما شخصاً مسئول تمام معاملاتی هستید که انجام می‌دهید. داشتن یک سیستم معاملاتی خوب به‌تنهایی کافی نیست. بسیاری از معامله‌گرانی که سیستم‌های بسیار خوبی در اختیار دارند با ضرر بازار را ترک می‌کنند زیرا از لحاظ روانی آمادگی برد را ندارند.

ماهیت بازارها مانند قدم زدن در معدنی از طلا بسیار اغواکننده است. بازار همواره حس طمع را برای به دست آوردن سود بیشتر و حس ترس از دست دادن آن چه داریم تحریک می‌کند. این احساسات روی درک درست و صحیح از مخاطرات و فرصت‌ها سایه می‌افکند. بیشتر آماتورها بعد از این که چند برد پیاپی کسب می‌کنند احساس نابغه بودن می‌کنند. باور این مطلب که شما به‌اندازه‌ای خوب هستید که با تغییر و عدم پایداری به قوانین‌تان نیز به موفقیت می‌رسید بسیار هیجان‌انگیز است. دقیقاً در همین زمان است که معامله‌گر با انحراف از قوانینی که وضع کرده است زمینه خود تخریب‌گری خویش را فراهم می‌کند. معامله‌گران با به‌کارگیری دانش و آگاهی به موفقیت می‌رسند و با دخالت دادن احساسات‌شان در معاملات خود دست به خودویرانگری می‌زنند. بسیاری از معامله‌گران همه سودی را که از بازار می‌گیرند در مدت‌زمان کوتاهی به بازار بازمی‌گردانند. بازار پر از افرادی است که از هیچ به همه‌چیز رسیده‌اند و سپس همه آن را به بازار بازگردانده‌اند. از تصمیم‌گیری‌های آنی اجتناب کنید و برای معاملات خود برنامه داشته باشید، بر اساس آن برنامه پیش بروید و در این بین،

انعطاف پذیری نکته مهمی خواهد بود. هرگز با یک تصویر ذهنی از پیش تعیین شده اقدام به ورود به بازار نکنید تا زمانی که شرایط بازار تغییر می کند شما نیز برنامه خود را عوض کنید و خود را با شرایط تطبیق دهید.