

روانشناسی بازار سهام

واقع‌گرا باشید؛ به ویژه در بورس

گروه بورس-توماس اس بولکووسکی در ادامه سلسه مطالب روانشناسی بازار سهام در مقاله ای با عنوان چگونه در انجام معاملات مصمم باشیم؟ می‌نویسد: معامله‌گری می‌شناسم که دائما با خود می‌گوید: تمام کاری که باید انجام دهم، این است که 10 سنت از هر سهم سود کسب کنم. برخی هم می‌گویند: تعیین اهداف کوچک و نزدیک مانند این، در واقع موفقیت را دشوارتر خواهد کرد. واقعیت این است که باید اهداف واقع‌گرایانه ای برای خود تعیین نمایید.

اگر شما می‌خواهید در 85 درصد اوقات موفق شوید، اما مطالعات نشان دهند که سیستمی که از آن استفاده می‌کنید، تنها در 60 درصد مواقع موفقیت‌آمیز عمل می‌کند، به سرعت ناامید خواهید شد. این ناامیدی می‌تواند باعث شود که سیستم خود را رها کنید. اگر می‌خواهید سهامی که می‌خرید را برای هفته‌ها یا ماه‌ها نگاه دارید، اما سیستم شما سیگنال‌های روزانه به شما می‌دهد، خیلی زود شکست خواهید خورد. انتظارات خود را با واقعیت‌های مربوط به سیستم خود هماهنگ نمایید. دانستن محدودیت‌های سبک معامله و سیستم معاملاتی، به شما کمک خواهد کرد با قطعیت بیشتری به انجام معامله ادامه دهید.

هزینه [یافتن] موقعیت [فرصت]:

درست همان‌طور که نگهداری سهامی که به پایین‌تر از قیمت خرید رسیده است، زیان‌آور است و هزینه در بر دارد، عدم انجام معامله نیز هزینه‌هایی در پی خواهد داشت. این زیان را هزینه [یافتن] فرصت می‌نامیم. در واقع این هزینه، هزینه ای است که برای از دست دادن

یک سود احتمالی بزرگ می‌پردازیم. در این شرایط شما به یک عادت بد دچار شده اید: فرار از سیگنال‌های معاملاتی و نادیده گرفتن آنها. از سویی دیگر، این عادت در واقع می‌تواند به معنای مشاهده پایین رفتن قیمت بدون انجام هیچ اقدامی از سوی شما باشد و می‌تواند زیان‌های زیادی را به شما وارد نماید. هنگامی که شما سیگنال‌های معاملاتی را نادیده می‌گیرید درصد موفقیت خود را کاهش می‌دهید. مشخص است که کسب سود در گرو انجام معامله است.

فهرستی راجع به معامله‌گری:

برخورداری از اعتماد به نفس و اعتماد به توانایی‌های خود، می‌تواند به شما کمک کند تا با قطعیت بیشتر و مصمم‌تر معامله نمایید. کسب چنین اعتماد به نفسی به این معنا خواهد بود:

۱. برخورداری از دانش کافی در مورد سیستم معاملاتی، نقاط قوت و ضعف آن.

۲. برخورداری از دانش کافی در مورد رفتار سهمی که می‌خواهید معامله کنید و بازاری که در آن مشغول به کار هستید.

۳. ایجاد و پیروی جدی از یک برنامه معاملاتی.

۴. مدیریت ریسک از طریق پیروی از قوانین صحیح و سنجیده مدیریت پول:

خود شما نیز بخشی از شرایط انجام معامله هستید. اگر هنگامی که در مقابل مانیتور کامپیوتر خود نشسته اید، از بالا و پایین رفتن قیمت سهام لذت می‌برید به این معنا است که نوسان‌گیری و معاملات روزانه مناسب شخصیت شما است. در صورتی هم که از انجام این کار خسته می‌شوید و فکر شما به سوی انجام یک فعالیت بهتر می‌رود، بهتر است سرمایه‌گذاری میان مدت یا بلند مدت را برای خود برگزینید.

برخورداری از اعتماد به نفس در انجام معاملات به این معنا است که بدانید به طور مثال روزهایی را نباید معامله کنید، مثلاً روزهایی که به هر دلیل عصبانی هستید. دانستن این موضوع که چه زمان‌هایی نباید معامله کرد، درست به اندازه پیروی از یک سیستم معاملاتی روشن و تعریف شده مهم خواهد بود. برخورداری از این توانمندی اعتماد به نفس را در شما افزایش می‌دهد و شما را به سوی مصمم تر معامله کردن هدایت خواهد کرد.

ترس از پذیرفته نشدن:

ترس از پذیرفته نشدن نیازی را برای موفقیت در آدمی به وجود می‌آورد. همه ما می‌دانیم در صورتی که موفق شویم، دوستان خواهند داشت. چه کسی است که بخواهد با یک بازنده در ارتباط باشد؟ نیاز به موفقیت و اجتناب از عدم پذیرش ما را به سوی تصمیماتی سوق می‌دهد که باید ما را از زیان دور کنند و این مورد در اغلب موارد به معنای عدم معامله و ترس از معامله خواهد بود!

با خود می‌گویید، اگر معامله نکنم، زیانی هم نخواهم کرد. بنابراین با خود فکر می‌کنید یک برنده هستید، در صورتی که در واقع می‌ترسید وارد یک معامله شوید و عدم انجام معامله به این معناست که فرصت تمام موفقیت‌های احتمالی را از خود سلب خواهید کرد.

هرچه بیشتر معامله کنید، معاملات زیان آور بیشتری خواهید داشت و به این ترتیب بیشتر و بیشتر به زیان کردن عادت خواهید کرد. این درست مثل خوردن شکلات است: اولین بار که آن را می‌خورید احساس بسیار خوبی در دهان خود خواهید داشت، اما رفته رفته برایتان معمولی خواهد شد. شما به معاملات بیشتری نیازمند هستید تا به این

احساس عادی بودن در معاملات برسید. زیان کردن صرفاً هزینه عادی و معمول انجام معامله و هر کسب و کار دیگری است و نه چیزی بیشتر.

شرایط معامله :

به ندرت می‌توانیم شرایط بدون نقصی برای انجام معامله را برای خود خلق کنیم. اگر لازم باشد که چندین سیگنال معاملاتی را ببینید تا بالاخره یکی از آنها را قبول کنید، در پایان بیشتر نظاره گر معاملات خواهید بود تا انجام دهنده آنها. معامله‌گران تازه کار دائم در حال جمع کردن شاخص‌ها و سیگنال‌ها و تکیه بیشتر و بیشتر بر آنها هستند، اما افراد موفق تنها سیگنال‌ها و شاخص‌های محدودی را دنبال می‌کنند. افراد موفق می‌دانند که بیشتر شاخص‌ها سیگنال‌های یکسانی را در زمان یکسانی تولید خواهند کرد و عملاً نیازی به همه آنها نیست. بسیاری از شاخص‌ها هم چیزی به ما اضافه نمی‌کنند. به طور مثال، آیا هنگامی که دو میانگین متحرک می‌تواند کارآمد و کافی باشد، آیا واقعاً به سه میانگین متحرک برای حصول اطمینان نیازی هست؟ همچنین، به طور مثال، اگر با چشم خود می‌بینید که قیمت در حال بالا رفتن است، چه نیازی به یک میانگین متحرک میله ای X است تا به شما بگوید قیمت در حال بالا رفتن است؟

برخورداری از یک سیستم محکم و قدرتمند که تنها بر اساس چند شاخص محدود و شرایط لازمه محدودی تشکیل شده باشد، انعطاف‌پذیری را به سطح بهینه خود نزدیک خواهد کرد. انجام تست‌های متعدد لازم نیست. برخورداری از اعتماد کافی به سیستم، باعث می‌شود به سیگنال‌هایی که صادر می‌کند، تکیه کنید و مصمم تر و قاطعانه تر معامله نمایید.

ابزارها و سیستم معاملاتی خود را به خوبی بشناسید. دانش قدرت است. همین دانش به ما می‌گوید که اهداف خود را واقع‌گرایانه تعیین و تنظیم کنیم. انتظارات غیرواقع‌گرایانه در مورد شرایط انجام معامله و میزان سود احتمالی، تنها هزینه به دست آوردن فرصت‌های مناسب را زیادتر خواهد کرد و باعث می‌شود فرصت‌های بیشتری را از دست بدهید. با تهیه یک فهرست مخصوص به خودتان در مورد خود و سیستم معاملاتی‌تان این دانش را به دست آورید. بدانید که سیستم شما چه زمانی کار می‌کند و چه اندازه می‌تواند خوب عمل کند. بدانید که بازده و نتایج معاملات در زمانی که عصبانی یا خوشحال هستید دستخوش اثرات منفی می‌شود. یاد گرفتن اینکه چه زمانی نباید معامله کرد، خودمهارتی است که باید در افزایش و بهبود آن تلاش نمود. پیش از آنکه سیستم‌تان به شما بگوید که نمی‌تواند در تمام مواقع موفقیت آمیز عمل کند، سعی کنید خودتان بفهمید که هیچ سیستمی نمی‌تواند در تمام مواقع جوابگو باشد و تلاش کنید صبر لازم برای مواجه شدن با شکست‌های پیاپی را در خود ایجاد نمایید. اگر خود را در پشت این ترس‌ها و وسواس‌ها و شرایط غیرواقع‌گرایانه پنهان کنید، فرصت‌ها را یکی پس از دیگری از دست خواهید داد.

لازمه انجام معامله با قطعیت و اعتماد به نفس کافی برخوردار از ترکیبی از تمام این توانایی‌ها خواهد بود.

دکتر فان تارپ متخصص مشهور روانشناسی بازار سهام در ادامه مقاله خود تحت عنوان تیپ شخصیتی و معامله‌گری می‌نویسد: در این قسمت به تفاوت سه تقسیم‌بندی دیگر از خصیصه‌های روانشناختی افراد و ارتباط آنها با معامله‌گری می‌پردازیم:

درک شهودی و فراحسی يك معامله گر:

دو بخش دریافتی که موجب درک از پدیده های اطراف می شوند عبارتند از: حواس پنج گانه و درک شهودی و فراحسی. تمایل به استفاده از حواس پنجگانه یعنی استفاده از حواس بینایی، شنیداری، لامسه، چشایی، و بویایی برای درک یا نشان دادن یک پدیده قابل لمس. این بخش اطلاعات مختلف را از دنیای ذهنی درونی و عینی بیرونی دریافت می کند. غالب بودن این بخش ارتباط زیادی با «زمان حال» دارد. در حالی که تصور می شود حدود **75** درصد افراد دارای این تمایل باشند، اما تنها **39** درصد از جمعیت آماری مورد مطالعه ما دارای این تمایل بودند.

برخلاف مورد اول، درک فراحسی و شهودی همان چیزی است که یونگ آن را «درک از طریق ذهن ناخود آگاه» نامید. ویژگی اصلی درک شهودی توانایی تخیل است. این درک مستلزم دیدن تصویر کلی و تصور موارد ممکن است. همچنین درک فراحسی خود را از زمان حال رها می کند و به گذشته و آینده هم می نگرد تا موارد و پدیده های ممکن آینده را بفهمد. تصور می شود حدود **25** درصد افراد دارای این تمایل در درک هستند؛ اما در جمعیت آماری مورد مطالعه، **61** درصد افراد دارای این گرایش میباشند.

به نظر می رسد در میان تمام ویژگی های نامبرده توسط یونگ، درک فراحسی و شهودی مهم ترین نقش را در موفقیت ایفا نماید. ما در جمعیت مورد مطالعه خود **31** معامله گر داشتیم که **25** نفر از آنها دارای عملکردهای بسیار خوبی بودند. جالب است بدانید که در این میان، **25** نفر از آنها دارای این گرایش ذهنی بودند و تنها پنج نفر دارای تمایل ذهنی حواس پنج گانه بودند. بنابراین، می توان نتیجه گرفت که برخورداری از درک فراحسی و توانایی برای دیدن تصویر

کلی و جامع از پدیده‌ها نقش بسیار مهمی را در موفقیت در معاملات بازی می‌کند.

اهمیت تفکر و احساس:

دو بخش ذهنی که مربوط به قضاوت هستند، عبارتند از تفکر و احساس. تفکر شامل فرآیندهای فکری منطقی است که دربردارنده استدلال‌های علت و معلولی است. تفکر، شناخت و قضاوت را تسهیل می‌کند.

در این مورد، افراد با مواردی چون واقعیت‌ها، حقایق، تجربه‌ها، ویژگی‌ها، و نهایتاً «اینجا و اکنون» درگیر هستند. تمام پدیده‌ها برای این افراد قابل لمس و براساس یک توالی منطقی است. هنگامی که افراد بر اساس تفکر تصمیم می‌گیرند، تمام نقاط مثبت و منفی را به شیوه‌ای که توالی وقایع را دربرگیرد، لحاظ می‌کنند. اگر فرض کنیم که معاملات تنها براساس تفکر انجام می‌شود، در واقع باید بپذیریم که معامله پیش از تصمیم‌گیری انجام شده است. جالب است که عموماً افراد با تفکر خود تصمیم می‌گیرند، اما بر اساس احساسات خود عمل می‌کنند. احساس کردن، شامل تصمیم‌گیری از طریق قضاوت‌های ارزش‌گذارانه است. این مورد به ما اجازه می‌دهد تا تعیین کنیم که آیا چیزی مهم است یا خیر. احساس کردن همچنین مقدار زیادی ارزش‌های ذهنی و شخصی را دربرمی‌گیرد.

اگر تفکر به مقدار زیادی در یک فرد رشد نماید، احساس دیگر نمی‌تواند به اندازه کافی رشد کند و برعکس. باید دانست که تفکر زیادی برای خلق و ایجاد یک برنامه معاملاتی مناسب لازم است، اما قطعاً برای اجرایی کردن و به عمل در آوردن آن برنامه احساس هم لازم است.

بنابراین، معامله‌گر برای موفقیت باید در برخورداری از این دو خصیصه تعادل لازم را داشته باشد. تصور می‌شود که نیمی از جمعیت دارای گرایش غالب تفکر و نیمی دیگر دارای گرایش غالب احساس هستند. اما در جمعیت مورد مطالعه ما، در حدود 57 درصد افراد دارای جنبه غالب تفکر و 43 درصد دارای گرایش احساسی بودند. باید بدانید که در جمعیت آماری مورد مطالعه، معامله‌گران موفق بسیار بیشتر از آن که احساسی باشند، دارای جنبه غالب تفکر بودند و این نسبت 6 به 1 بود. اما همزمان، تعداد کل معامله‌گران ناموفقی که دارای گرایش تفکری بودند، بیشتر بود! تصور من این است که معامله‌گران موفق همیشه تعادلی میان این دو خصیصه برقرار می‌کنند، اما از نظر فکری غالب هستند.

قضاوت و درک:

تقسیم‌بندی آخر کمی گول زننده است، زیرا کلماتی که برای نامیدن آنها استفاده می‌شود نمی‌توانند به درستی فرآیندهای دخیل در هر یک را نشان دهند. این تقسیم‌بندی مربوط به میزان بسته‌بودنی است که فرد در مدیریت امور خود به آن نیازمند است. افرادی که قضاوتگر هستند، بسته بودن را طلب می‌کنند و می‌خواهد که همه چیز مرتب و در جای خودش قرار گیرد. در مقابل، درک‌کننده‌ها خواهان شناوری بیشتری هستند و گزینه‌های پیش روی خود را باز نگه می‌دارند.

قضاوتگر حس اضطرار را تا موقع گرفته شدن تصمیم، حس می‌کند. آنها کار را بسیار جدی می‌گیرند و معتقدند که انجام کار از هر چیز دیگری مهم‌تر است. بنابراین، قضاوتگرها تمام آمادگی‌ها، مراقبت‌ها، و نظم و ترتیبها را پس از انجام کار اصلی، انجام می‌دهند. تصور می‌شود که نیمی از جمعیت به هر یک از این دو گروه

متعلق هستند. اما در جمعیت آماری مورد نظر **72** درصد افراد قضاوتگر بودند.

اما افراد درککننده تمایل دارند که با جریان حاضر پیش روند. آنها تصمیم‌گیری را تا لحظه آخر انجام نمی‌دهند و همیشه در پی اطلاعات بیشتر برای انجام این کار هستند. بنابراین هنگامی که نهایتاً تصمیمی می‌گیرند، این تصمیم با احساسی از بی‌قراری و راحت‌نبودن همراه است. این افراد آسان‌گیرتر و شوخ‌تر و بازیگوش‌تر از دسته مقابل هستند. آنها دوست دارند که کارشان لذت‌بخش باشد. اما ممکن است این افراد چنان درگیر کار خود شوند که گذر زمان یا هر چیز دیگر را فراموش نمایند. تصور می‌شود نیمی از جمعیت این‌گونه باشند. انتظار من این است که افرادی که با تصمیم گرفتن مشکل دارند، خود را از معامله‌گری دور کنند و در عمل تنها **28** درصد جمعیت آماری مورد مطالعه درککننده بودند.