

بازی ذهنی معامله‌گری

روانشناسی رادیکال سرمایه‌گذاری، معامله‌گری و ریسک

تالیف:

دنیز کی شل

ترجمه:

سیدمحمد رضا مرسلی

آراد کتاب

سرشناسه	: کی شل، دنیز،
عنوان و پدیدآور	: بازی ذهنی معامله‌گری، بررسی عمیق و بنیادین جنبه‌های روانشناختی و فیزیولوژیکی سرمایه‌گذاری و ریسک/تالیف: دنیز کی شل، ترجمه: محمدرضا مرسلی.
مشخصات نشر	: تهران، آراد کتاب،
مشخصات ظاهری	: ۲۶۶ ص،
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۱۸۶-۷۲۹-۳
یادداشت	: عنوان اصلی MARKET MIND GAMES
عنوان دیگر	: بررسی عمیق و بنیادین جنبه‌های روانشناختی و فیزیولوژیکی سرمایه‌گذاری و ریسک
موضوع	: سرمایه‌گذاری - جنبه‌های روانشناسی
موضوع	: بازار سرمایه - جنبه‌های روانشناسی
موضوع	: موفقیت در کسب و کار - جنبه‌های روانشناسی
شناسه افزوده	: مرسلی، محمدرضا، - مترجم
رده بندی کنگره	: HG ۴۵۱۵/۱۵
رده بندی دیویی	: ۳۳۲/۶
شماره کتابخانه ملی	: ۱۰۰۹۲۴۹۰

بازی ذهنی معامله‌گری

روانشناسی رادیکال سرمایه‌گذاری، معامله‌گری و ریسک

ترجمه: محمدرضا مرسلی	ناشر: آراد کتاب
نوبت چاپ: اول ۱۴۰۵	تیراژ: ۱۰۰ جلد
چاپ و صحافی: صدف	قیمت: ۴۹۵۰۰۰ تومان
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۸۶-۷۲۹-۳	

حق چاپ برای ناشر محفوظ است. کلیه حقوق و حق چاپ متن، طرح روی جلد و عنوان کتاب با نگرش به قانون حمایت حقوق مؤلفان، مصنفان و هنرمندان مصوب ۱۳۴۸ برای انتشارات آراد کتاب محفوظ است و متخلفین تحت پیگرد قانونی قرار می‌گیرند.

مرکز پخش و فروش:

انتشارات آراد کتاب تلفن: ۰۶۶۹۷۵۲۸۵ - ۰۶۶۴۸۲۲۲۶ - ۰۹۳۵۳۰۶۲۴۵۸

خرید آنلاین از سایت: www.aradbook.com

مقدمه

نقاب بازار



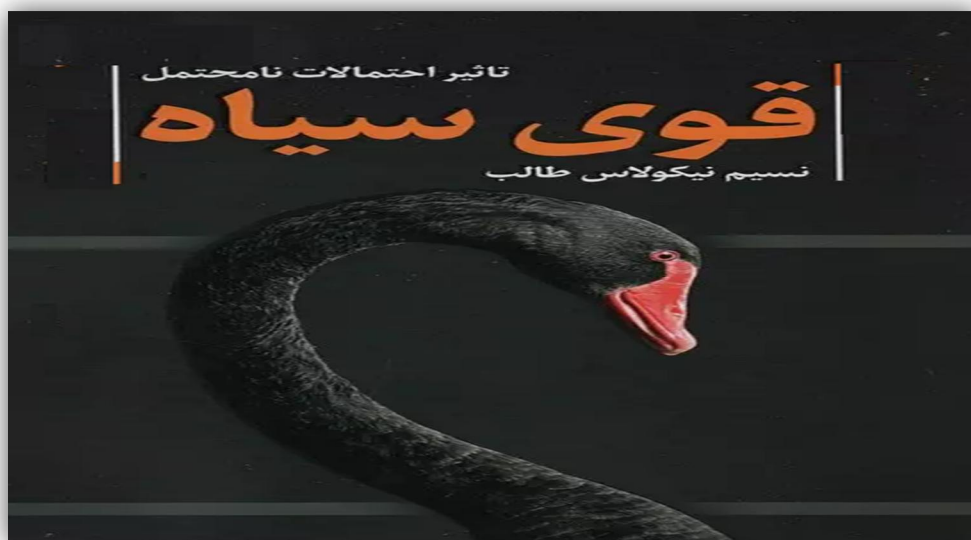
اگر سقوط‌های بازار و مشکلات سرمایه‌گذاران ناشی از یک سوءتفاهم ساده درباره ذهن خودمان باشد، چه؟

آیا ممکن است آنچه فکر می‌کنیم درباره خودمان می‌دانیم، از حقیقت دور باشد؟
جواب بله است.

تحقیقات در علوم اعصاب نشان می‌دهد که ما به شیوه‌هایی فکر و تصمیم‌گیری می‌کنیم که با نظریه‌های رایج در روانشناسی و اقتصاد در تضاد است در طول تاریخ، ما عقل را به عنوان مهم‌ترین عامل در تصمیم‌گیری معرفی کرده‌ایم، اما در واقع، احساسات ما نقش بسیار بیشتری دارند این احساسات، چه آگاهانه و چه ناآگاهانه، تأثیر زیادی بر رفتار ما دارند.

به عبارتی تحقیقات در علوم اعصاب نشان می‌دهد که ما درک، قضاوت و تصمیم‌گیری را به شیوه‌هایی انجام می‌دهیم که تقریباً با نظریه‌های رایج در روانشناسی و اقتصاد در تضاد است. این یعنی روش‌هایی که ما برای تحلیل و انتخاب استفاده می‌کنیم، با آنچه که معمولاً در این حوزه‌ها پذیرفته شده، همخوانی ندارد.

در طول تاریخ، از زمان سقراط تا ظهور روانشناسی شناختی و رفتاری در اواسط قرن بیستم، ما عقل را به عنوان مهم‌ترین عامل در تصمیم‌گیری معرفی کرده‌ایم اما واقعیت این است که احساسات، چه آگاهانه و چه ناآگاهانه، نقش بسیار بیشتری دارند و در واقع، کنترل اصلی را در دست دارند من تنها کسی نیستم که می‌گویم ما درک دقیقی از نحوه تفکر واقعی‌مان نداریم؛ این یک واقعیت شناخته‌شده است.



من تنها کسی نیستم که می‌گویم ما درک دقیقی از نحوه تفکر واقعی‌مان نداریم نسیم نیکولاس طالب در کتاب "قوی سیاه" اشاره کرده که "به نظر می‌رسد ما دفترچه راهنمای اشتباهی داریم" و من با او کاملاً موافقم!

دفترچه راهنمایی که نیاز داریم، باید بر پایه احساسات و عواطف باشد، زیرا این‌ها هستند که معنای هر چیزی را شکل می‌دهند برای سال‌ها، ما بیشتر بر روی تفکر و رفتار خود تمرکز کرده‌ایم و احساسات همیشه در پایین‌ترین سطح اهمیت قرار داشته‌اند و به نوعی نادیده گرفته شده‌اند اما حالا،

ارتباط بین شکست‌های ما در مواجهه با مشکلات و درک‌های جدید درباره چگونگی شکل‌گیری ادراکات نشان می‌دهد که باید به این حوزه توجه بیشتری کنیم.

تاکید بیش از حد بر تفکر و شناخت آکادمیک به نوعی به انتقاد طالب برمی‌گردد که به آن "تقلب بزرگ فکری" می‌گویند این تأکید نادرست بر توانایی انسان در استفاده از ریاضیات و اعداد، ما را به سمت پیش‌بینی‌های نادرست در بازار سوق داده است.

با این حال، من با طالب در این مورد اختلاف نظر دارم که او می‌گوید "قوی‌های سیاه تقریباً همه چیز را توضیح می‌دهند.

" اگر ما آنچه را که درباره ادراک و داده‌های نامشخص می‌دانیم در نظر بگیریم، قوی‌های سیاه نمی‌توانند همه چیز را توضیح دهند بلکه ما نیاز به یک رویکرد جدید داریم که تفکر، احساس و عاطفه را به هم پیوند دهد.

طالب ممکن است بگوید که ما بعد از وقوع یک رویداد، تلاش می‌کنیم تا توضیحاتی برای آن ارائه دهیم اما من در مورد این صحبت نمی‌کنم؛ من به حلقه مفقوده در پیش‌بینی اشاره می‌کنم و اینکه باید از کجا شروع کنیم تا به توافق‌های موجود درباره اطلاعات برسیم.

بگذارید ساده‌تر بگویم...

اگر ما بفهمیم چطور واقعاً ادراک می‌کنیم، فکر کنیم و تصمیم بگیریم، دیگه نیازی به توضیحات تصادفی یا قوی‌های سیاه نخواهیم داشت و اگر روی ادراک تمرکز کنیم و واقعیت‌های جدید رو در رفتار خود در بازار یا هر تصمیم مهم دیگه‌ای بگنجانیم، راحت‌تر می‌فهمیم چرا گاهی کارهایی رو انجام می‌دیم که بعداً پشیمان می‌شویم.

هدف من از نوشتن این کتاب این است که ایده‌هایی را ارائه بدهم که نظریه‌های قدیمی درباره برتری عقل بر احساسات رو به چالش بکشد. و من می‌خوام توضیح بدهم چطور به این نتیجه رسیده‌ام. در سال 2003، بعد از به‌روزرسانی پایان‌نامه کارشناسی ارشدم درباره الگوهای ناخودآگاه ادراک و رفتار و بعد از نه سال کار به عنوان معامله‌گر، ایده‌ای به ذهنم رسید که چطور احساسات آگاهانه و ناخودآگاه با تجارت ارتباط دارن.

گیل اوستین، که الان در بورس گزینه‌های شیکاگو کار می‌کنه، این ایده رو جالب دونست و اون رو در مجله‌ای منتشر کرد. بعد از اون، چند معامله‌گر و مدیر پرتفوی با من تماس گرفتن تا کمک بگیرن.

چند سال بعد، کارگزار آتی‌هام از من خواست تا درباره احساسات و تصمیمات بازار صحبت کنم حالا تقریباً هفت سال بعد، من تجربه‌های جالب و روشنگری رو داشتم و نظریه‌ام رو به هزاران نفر آموزش دادم که در بازارها فعالیت می‌کنن جالب اینجاست که خیلی از اون‌ها گفتن: