

معامله‌گری بدون خطا

راهنمای عملی برای غلبه بر احساسات

تالیف:

ایمان سبقت

آراد کتاب

فهرست مطالب

عنوان	صفحه
مقدمه	12
♦ بخش اول: اهمیت روانشناسی در معامله‌گری	13
1. بازارها منطقی نیستند؛ آن‌ها بر پایه روانشناسی جمعی حرکت می‌کنند	13
1,1 چرا این اتفاق می‌افتد؟	14
1,2 چگونه این کار را انجام می‌دهند؟	15
2. تأثیر روانشناسی و احساسات بر معاملات	15
3. تصمیمات احساسی چگونه منجر به شکست در معاملات می‌شوند؟	15
نمونه‌هایی از تصمیمات احساسی و تأثیرات منفی آن‌ها	16
4. نقش ترس (Fear) و طمع (Greed) در معامله‌گری	16
4,1 ترس (Fear) در معامله‌گری	16
4,2 طمع (Greed) در معامله‌گری	16
♦ بخش دوم: خطاهای شناختی و تأثیر آنها بر معاملات	19
1. تعریف خطاهای شناختی در معامله‌گری	19
1,1 چرا خطاهای شناختی در معامله‌گری اهمیت دارند؟	20
2. رایج‌ترین خطاهای شناختی در معامله‌گری	21
3. نحوه فریب خوردن ذهن در معامله‌گری	23
4. راهکارهای مقابله با خطاهای شناختی در معامله‌گری	25
♦ بخش سوم: اشتباهات رایج معامله‌گران	29
1. ترس از دست دادن فرصت (FOMO)	29
1,1 تعریف FOMO در معامله‌گری	29
1,2 چرا FOMO در معامله‌گری ایجاد می‌شود؟	30
1,3 تأثیر FOMO بر تصمیمات معاملاتی	30
1,4 اثرات روانی و طولانی‌مدت FOMO	30
1,5 مثال‌هایی از FOMO در بازارهای مالی	31
1,6 چگونه با FOMO مقابله کنیم؟	31
2. خروج زودهنگام از معامله	32
2,1 تعریف خروج زودهنگام از معامله	32
2,2 چرا خروج زودهنگام از معامله رخ می‌دهد؟	32
2,3 تأثیرات خروج زودهنگام بر عملکرد معاملاتی	33
2,4 مثال‌هایی از خروج زودهنگام در بازارهای مالی	34

- 2,5 راهکارهای مقابله با خروج زود هنگام از معامله..... 35
3. معامله بیش از حد (Overtrading) 35
- 3,1 تعریف معامله بیش از حد (Overtrading) 35
- 3,2 چرا معامله بیش از حد رخ می دهد؟ 36
- 3,3 تأثیرات معامله بیش از حد بر عملکرد معامله گر 37
- 3,4 مثال هایی از معامله بیش از حد در بازارهای مالی 37
- 3,5 راهکارهای مقابله با معامله بیش از حد 38
4. دنبال کردن معاملات دیگران (Herd Mentality) 39
- 4,1 تعریف اثر گله ای و دنبال کردن معاملات دیگران 39
- 4,2 چرا اثر گله ای در بازارهای مالی رخ می دهد؟ 39
- 4,3 تأثیرات اثر گله ای بر تصمیمات معاملاتی 40
- 4,4 مثال هایی از اثر گله ای در بازارهای مالی 41
- 4,5 چگونه از اثر گله ای جلوگیری کنیم؟ 42
5. عدم پذیرش خطا و اصرار به معامله زیانده (Loss Aversion) 42
- 5,1 تعریف زیان گریزی و عدم پذیرش خطا 43
- 5,2 چرا زیان گریزی رخ می دهد؟ 43
- 5,3 تأثیرات زیان گریزی بر تصمیمات معاملاتی 44
- 5,4 چگونه از زیان گریزی جلوگیری کنیم؟ 45
6. انتقام گیری از بازار (Revenge Trading) 46
- 6,1 چرا انتقام گیری از بازار رخ می دهد؟ 46
- 6,2 تأثیرات انتقام گیری از بازار بر تصمیمات معاملاتی 47
- 6,3 چگونه از انتقام گیری از بازار جلوگیری کنیم؟ 48
7. پرهیز از پذیرش زیان (Averaging Down) 49
- 7,1 چرا پرهیز از پذیرش زیان رخ می دهد؟ 49
- 7,2 تأثیرات پرهیز از پذیرش زیان بر تصمیمات معاملاتی 50
- 7,3 چگونه از پرهیز از پذیرش زیان جلوگیری کنیم؟ 51
8. تغییر برنامه ریزی شده و بدون دلیل (Plan Deviation) 52
- 8,1 چرا تغییر برنامه ریزی شده و بدون دلیل رخ می دهد؟ 52
- 8,2 تأثیرات تغییر برنامه ریزی شده و بدون دلیل بر تصمیمات معاملاتی 53
- 8,3 چگونه از تغییرات برنامه ریزی شده و بدون دلیل جلوگیری کنیم؟ 55
9. دیر وارد شدن به معامله به خاطر تردید (Analysis Paralysis) 55
- 9,1 چرا دیر وارد شدن به معامله به خاطر تردید رخ می دهد؟ 56
- 9,2 تأثیرات دیر وارد شدن به معامله به خاطر تردید 57
- 9,3 چگونه از دیر وارد شدن به معامله به خاطر تردید جلوگیری کنیم؟ 58

10. افراط در تحلیل و بررسی اطلاعات (Information Overload) 59
- 10,1 چرا افراط در تحلیل و بررسی اطلاعات رخ می‌دهد؟ 59
- 10,2 تأثیرات افراط در تحلیل و بررسی اطلاعات 60
- 10,3 چگونه از افراط در تحلیل و بررسی اطلاعات جلوگیری کنیم؟ 61
11. خوشبینی غیرواقعی و امیدواری بیش از حد (Overconfidence) 62
- 11,1 چرا خوشبینی غیرواقعی و امیدواری بیش از حد رخ می‌دهد؟ 62
- 11,2 تأثیرات خوشبینی غیرواقعی در معامله‌گری 64
- 11,3 چگونه از خوشبینی غیرواقعی جلوگیری کنیم؟ 65
12. نادیده گرفتن ضررهای کوچک (Small Loss Neglect) 65
- 12,1 چرا نادیده گرفتن ضررهای کوچک رخ می‌دهد؟ 66
- 12,2 تأثیرات نادیده گرفتن ضررهای کوچک در معامله‌گری 67
- 12,3 چگونه از نادیده گرفتن ضررهای کوچک جلوگیری کنیم؟ 68
13. اتکا به الگوهای تصادفی (Gambler's Fallacy) 68
- 13,1 چرا اتکا به الگوهای تصادفی رخ می‌دهد؟ 69
- 13,2 تأثیرات اتکا به الگوهای تصادفی در معامله‌گری 70
- 13,3 چگونه از اتکا به الگوهای تصادفی جلوگیری کنیم؟ 71
14. انتظار نتیجه سریع (Immediate Gratification) 72
- 14,1 چرا انتظار نتیجه سریع در معاملات اتفاق می‌افتد؟ 72
- 14,2 تأثیرات انتظار نتیجه سریع در معاملات 73
- 14,3 چگونه از انتظار نتیجه سریع در معاملات جلوگیری کنیم؟ 74
15. پافشاری بر راه‌های شکستخورده (Anchoring Bias) 75
- 15,1 چرا پافشاری بر راه‌های شکستخورده اتفاق می‌افتد؟ 76
- 15,2 تأثیرات پافشاری بر راه‌های شکستخورده در معاملات 76
- 15,3 چگونه از پافشاری بر راه‌های شکستخورده جلوگیری کنیم؟ 77
16. خودفریبی برای توجیه خطا (Self-Justification) 78
- 16,1 چرا خودفریبی برای توجیه خطا اتفاق می‌افتد؟ 78
- 16,2 تأثیرات خودفریبی برای توجیه خطا در معاملات 79
- 16,3 چگونه از خودفریبی برای توجیه خطا جلوگیری کنیم؟ 80
17. مقایسه خود با دیگران (Comparison Bias) 81
- 17,1 چرا مقایسه خود با دیگران اتفاق می‌افتد؟ 81
- 17,2 تأثیرات مقایسه خود با دیگران در معاملات 82
- 17,3 چگونه از مقایسه خود با دیگران جلوگیری کنیم؟ 83
18. ناتوانی در بستن معامله زیانده (Sunk Cost Fallacy) 84
- 18,1 چرا Sunk Cost Fallacy اتفاق می‌افتد؟ 84

- 85..... 18,2 تأثیرات Sunk Cost Fallacy در معاملات
- 86..... 18,3 چگونه از Sunk Cost Fallacy جلوگیری کنیم؟
- 87..... 19,1 عدم مدیریت ریسک به دلیل اعتماد به استراتژی (Ignoring Risk Management) چرا
- 87..... 19,2 تأثیرات عدم مدیریت ریسک بر معاملات
- 89..... 19,3 چگونه از Ignoring Risk Management جلوگیری کنیم؟
- 90..... 20,1 ایجاد داستان‌های خیالی درباره بازار (Narrative Fallacy) چرا
- 90..... 20,2 تأثیرات Narrative Fallacy در تصمیم‌گیری‌های مالی
- 91..... 20,3 چگونه از Narrative Fallacy جلوگیری کنیم؟
- 93..... 21,1 پرهیز از تحلیل دقیق به دلیل زمان‌بر بودن (Lazy Analysis) چرا
- 93..... 21,2 تأثیرات Lazy Analysis در تصمیم‌گیری‌های مالی
- 95..... 21,3 چگونه از Lazy Analysis جلوگیری کنیم؟
- 97..... 22,1 نادیده گرفتن قوانین معاملاتی به دلیل هیجان (Excitement Bias) چرا
- 97..... 22,2 هیجان و روان‌شناسی بازار
- 98..... 22,2 تأثیرات Excitement Bias در تصمیم‌گیری‌های معاملاتی
- 99..... 22,3 چرا هیجان تا این حد می‌تواند تأثیرگذار باشد؟
- 99..... 22,4 چگونه از Excitement Bias جلوگیری کنیم؟
- 100..... 23,1 انتظار برای فرصت‌های کامل و بدون نقص (Perfectionism) چرا
- 100..... 23,2 کمال‌گرایی و ویژگی‌های آن در معاملات
- 101..... 23,2 مشکلات ناشی از کمال‌گرایی در معاملات
- 102..... 23,3 چرا معامله‌گران به کمال‌گرایی دچار می‌شوند؟
- 103..... 23,4 چگونه می‌توان از کمال‌گرایی در معاملات اجتناب کرد؟
- 103..... 24,1 نادیده گرفتن اخبار و رویدادهای مهم (News Neglect) چرا
- 104..... 24,1 ویژگی‌های نادیده گرفتن اخبار و رویدادهای مهم
- 104..... 24,2 مشکلات ناشی از نادیده گرفتن اخبار و رویدادهای مهم
- 106..... 24,3 چگونه از نادیده گرفتن اخبار و رویدادهای مهم اجتناب کنیم؟
- 106..... 25,1 بی‌توجهی به حجم معاملات (Volume Neglect) چرا
- 107..... 25,1 ویژگی‌های بیتوجهی به حجم معاملات
- 107..... 25,2 مشکلات ناشی از بیتوجهی به حجم معاملات
- 108..... 25,3 چگونه از بیتوجهی به حجم معاملات اجتناب کنیم؟
- 109..... 26,1 پیروی از نظرات افراد معروف (Celebrity Endorsement Bias) چرا
- 109..... 26,1 ویژگی‌های پیروی از نظرات افراد معروف

- 26,2 دلایل بروز پیروی از نظرات افراد معروف 110
- 26,3 پیامدهای پیروی از نظرات افراد معروف 111
- 26,4 چگونه از پیروی از نظرات افراد معروف اجتناب کنیم؟ 112
27. نادیده گرفتن تحلیل بنیادی به دلیل تمرکز بر تحلیل تکنیکال (Fundamental Neglect) 112
- 27,1 تحلیل بنیادی و تکنیکال: تفاوت‌ها و کاربردها 113
- 27,2 دلایل بروز نادیده گرفتن تحلیل بنیادی 113
- 27,3 پیامدهای نادیده گرفتن تحلیل بنیادی 114
- 27,4 چگونه از نادیده گرفتن تحلیل بنیادی جلوگیری کنیم؟ 115
28. خطای اندازه‌گیری عملکرد بر اساس نتیجه یک معامله (Outcome Bias) 116
- 28,1 تعریف Outcome Bias 116
- 28,2 دلایل بروز Outcome Bias 117
- 28,3 پیامدهای Outcome Bias 117
- 28,4 چگونه از Outcome Bias جلوگیری کنیم؟ 118
29. تمرکز بر بردهای کوچک و نادیده گرفتن سود بلندمدت (Short-Term Focus) 119
- 29,1 تعریف Short-Term Focus 119
- 29,2 دلایل بروز تمرکز بر بردهای کوچک 120
- 29,3 پیامدهای تمرکز بر بردهای کوچک 120
- 29,4 چگونه از تمرکز بر بردهای کوچک جلوگیری کنیم؟ 121
30. ترس از خطا کردن (Fear of Making Mistakes) 122
- 30,1 تعریف ترس از خطا کردن 122
- 30,2 دلایل بروز ترس از خطا کردن 123
- 30,3 پیامدهای ترس از خطا کردن 124
- 30,4 چگونه می‌توان بر ترس از خطا کردن غلبه کرد؟ 124
31. تلاش برای جبران با حجم بیشتر (Compensatory Trading) 126
- 31,1 تعریف تلاش برای جبران با حجم بیشتر 126
- 31,2 دلایل بروز تلاش برای جبران با حجم بیشتر 126
- 31,3 پیامدهای تلاش برای جبران با حجم بیشتر 127
- 31,4 چگونه می‌توان با تلاش برای جبران با حجم بیشتر مقابله کرد؟ 128
32. نادیده گرفتن محدودیت‌های شخصی (Ignoring Personal Limits) 129
- 32,1 تعریف نادیده گرفتن محدودیت‌های شخصی 129
- 32,2 دلایل نادیده گرفتن محدودیت‌های شخصی 130
- 32,3 پیامدهای نادیده گرفتن محدودیت‌های شخصی 131
- 32,4 چگونه می‌توان با نادیده گرفتن محدودیت‌های شخصی مقابله کرد؟ 132
33. پیش‌فرض‌های ذهنی در مورد روند بازار (Preconceived Notions) 132

33,1	تعریف پیش فرض‌های ذهنی در مورد روند بازار	133
33,2	دلایل شکل‌گیری پیش فرض‌های ذهنی در مورد روند بازار	133
33,3	پیامدهای پیش فرض‌های ذهنی در مورد روند بازار	134
33,4	چگونه می‌توان با پیش فرض‌های ذهنی مقابله کرد؟	135
34	استفاده از سود معاملاتی به عنوان سرمایه جدید (House Money Effect)	136
34,1	تعریف اثر پول خانه (House Money Effect)	136
34,2	دلایل شکل‌گیری اثر پول خانه	137
34,3	پیامدهای اثر پول خانه	138
34,4	چگونه با اثر پول خانه مقابله کنیم؟	139
35	تغییر روش‌های معاملاتی به دلیل سودهای موقت (Switching Strategies)	139
35,1	تعریف تغییر استراتژی‌های معاملاتی به دلیل سودهای موقت	140
35,2	دلایل تغییر استراتژی‌ها بر اساس سودهای موقت	140
35,3	پیامدهای تغییر استراتژی‌های معاملاتی به دلیل سودهای موقت	141
35,4	چگونه از تغییر استراتژی‌ها بر اساس سودهای موقت جلوگیری کنیم؟	142
36	افراط در استفاده از اهرم (Excessive Leverage)	143
36,1	تعریف و مفهوم اهرم مالی	143
36,2	دلایل تمایل به استفاده از اهرم بیش از حد	144
36,3	پیامدهای منفی افراط در استفاده از اهرم	145
36,4	چگونه از افراط در استفاده از اهرم جلوگیری کنیم؟	146
37	تکیه بر شانس (Luck Dependence)	146
37,1	تعریف تکیه بر شانس	147
37,2	دلایل تمایل به تکیه بر شانس	147
37,3	پیامدهای تکیه بر شانس	148
37,4	چگونه از تکیه بر شانس جلوگیری کنیم؟	149
38	نادیده گرفتن هزینه‌های معامله (Ignoring Transaction Costs)	150
38,1	تعریف هزینه‌های معامله	150
38,2	دلایل نادیده گرفتن هزینه‌های معامله	151
38,3	پیامدهای نادیده گرفتن هزینه‌های معامله	152
38,4	چگونه هزینه‌های معامله را مدیریت کنیم؟	153
39	عدم پذیرش توصیه‌های منتورها (Mentor Ignorance)	153
39,1	تعریف و اهمیت منتور	154
39,2	دلایل عدم پذیرش توصیه‌های منتورها	154
39,3	پیامدهای عدم پذیرش توصیه‌های منتورها	155
39,4	چگونه از مشاوره منتورها بهره‌مند شویم؟	156

157.....	40. رها کردن معاملات به دلیل ترس (Fear-Induced Exit)
157.....	40,1 تعریف Fear-Induced Exit
158.....	40,2 دلایل و علل ترس در معاملات
158.....	40,3 پیامدهای رها کردن معاملات به دلیل ترس
159.....	40,4 راهکارهایی برای مقابله با ترس و جلوگیری از رها کردن معاملات
160.....	41. عدم بهروزرسانی استراتژی بر اساس داده‌های جدید (Stagnation)
161.....	41,1 تعریف Stagnation
161.....	41,2 دلایل و علل عدم بهروزرسانی استراتژی‌ها
162.....	41,3 پیامدهای عدم بهروزرسانی استراتژی‌ها
163.....	41,4 راهکارهایی برای بهروزرسانی استراتژی‌ها
164.....	42. افراط در تحلیل (Analysis Paralysis)
164.....	42,1 علل و دلایل افراط در تحلیل
165.....	42,2 پیامدهای افراط در تحلیل
166.....	42,3 راهکارهایی برای مقابله با افراط در تحلیل
167.....	43. تمرکز بر قیمت‌های تاریخی (Historical Price Focus)
167.....	43,1 دلایل تمرکز بر قیمت‌های تاریخی
168.....	43,2 پیامدهای تمرکز افراطی بر قیمت‌های تاریخی
169.....	43,3 چگونه با تمرکز بیش از حد بر قیمت‌های تاریخی مقابله کنیم؟
170.....	44. توسعه استراتژی‌های پیچیده (Overcomplication)
171.....	44,1 دلایل توسعه استراتژی‌های پیچیده
172.....	44,2 خطرات توسعه استراتژی‌های پیچیده
173.....	44,3 چگونه از پیچیدگی بی‌جا جلوگیری کنیم؟
174.....	45. بی‌توجهی به استراحت و مدیریت زمان (Ignoring Rest)
174.....	45,1 چرا معامله‌گران به استراحت و مدیریت زمان بی‌توجه هستند؟
175.....	45,2 پیامدهای بی‌توجهی به استراحت و مدیریت زمان
176.....	45,3 راهکارهای بهبود استراحت و مدیریت زمان در معاملات
177.....	46. تجربه‌گرایی بدون یادگیری (Experience Without Learning)
177.....	46,1 دلایل تجربه‌گرایی بدون یادگیری
178.....	46,2 پیامدهای تجربه‌گرایی بدون یادگیری
179.....	46,3 راهکارهایی برای تبدیل تجربه به یک منبع یادگیری
180.....	47. سرسختی در برابر تغییرات بازار (Stubbornness)
180.....	47,1 دلایل سرسختی در برابر تغییرات بازار
181.....	47,2 پیامدهای سرسختی در برابر تغییرات بازار
182.....	47,3 چگونه انعطاف‌پذیری را جایگزین سرسختی کنیم؟

183.....	48. توجه بیش از حد به احساسات و هیجانات (Emotional Trading)
183.....	48,1 چرا معامله‌گران تحت تأثیر احساسات قرار می‌گیرند؟
184.....	48,2 تأثیر معاملات احساسی بر عملکرد معامله‌گران
185.....	48,3 چگونه احساسات را در معاملات کنترل کنیم؟
186.....	49. کاهش احساس مالکیت به سرمایه (Detachment)
186.....	49,1 چرا معامله‌گران به سرمایه خود وابسته می‌شوند؟
187.....	49,2 پیامدهای وابستگی احساسی به سرمایه
188.....	49,3 چگونه وابستگی احساسی به سرمایه را کاهش دهیم؟
189.....	50. غفلت از بررسی نتایج معاملات (Results Neglect)
189.....	50,1 چرا معامله‌گران از بررسی نتایج معاملات خود غفلت می‌کنند؟
190.....	50,2 پیامدهای غفلت از بررسی نتایج معاملات
191.....	50,3 چگونه نتایج معاملات را به‌طور مؤثر بررسی کنیم؟
193.....	♦ بخش چهارم: راهکارها
193.....	4,1 روش‌های کنترل احساسات و هیجانات
201.....	4,2 بهبود مدیریت سرمایه و ریسک
211.....	4,3 نظارت مستمر بر ریسک‌ها و بازنگری در استراتژی‌ها
218.....	3. تحلیل عملکرد معامله پس از ورود
233.....	♦ بخش پنجم: جمع‌بندی و نتیجه‌گیری
233.....	خلاصه‌ای از مهم‌ترین درس‌ها
234.....	پیشنهادهای برای بهبود عملکرد معامله‌گری
234.....	ایجاد برنامه معاملاتی مشخص
235.....	تمرکز بر یادگیری مداوم
235.....	استفاده از نرم‌افزارهای تحلیلی و ابزارهای فنی
237.....	سخن پایانی نویسنده

مقدمه

معامله‌گری در بازارهای مالی، تنها یک مهارت تحلیلی نیست؛ بلکه هنری پیچیده و چندبعدی است که موفقیت در آن نیازمند تلفیقی از دانش تحلیلی، مدیریت ریسک و مهم‌تر از همه کنترل احساسات است. بسیاری از افراد با این تصور وارد بازار می‌شوند که تسلط بر تحلیل تکنیکال یا بنیادی برای سودآوری کافی است. اما دیری نمی‌پاید که درمی‌یابند واقعیات بازارها فراتر از منطق صرف است؛ چرا که بازارها، بازتابی از روان جمعی معامله‌گران هستند، نه صرفاً تابع داده‌ها و نمودارها.

در همین نقطه است که اهمیت روانشناسی معامله‌گری خود را نشان می‌دهد. کتاب “معامله‌گری بدون خطا” راهنمایی عملی و کاربردی برای شناخت، تحلیل و غلبه بر خطاهای روان‌شناختی و رفتاری‌ای است که اغلب معامله‌گران را از مسیر موفقیت منحرف می‌کنند. این کتاب با تمرکز بر تأثیر احساسات، سوگیری‌های ذهنی و تصمیمات غیرمنطقی، تلاش می‌کند تا شما را با ابزارهای لازم برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر آگاه، منضبط و پایدار، مجهز کند. هدف این کتاب، صرفاً شناسایی مشکلات رایج در رفتار معامله‌گری نیست؛ بلکه ارائه راهکارهای عملی، تمرین‌های ذهنی و بینشی عمیق برای غلبه بر این چالش‌هاست. شما در این مسیر خواهید آموخت چگونه احساسات خود را مدیریت کنید، به یک برنامه معاملاتی وفادار بمانید و در برابر وسوسه‌های روانی، واکنشی منطقی داشته باشید.

معامله‌گری موفق، سفری است به درون ذهن خود. سفری که نیازمند انضباط، صبر، بازنگری مداوم و یادگیری پیوسته است. این کتاب به شما کمک می‌کند تا نه تنها بازار را بهتر بشناسید، بلکه شناخت عمیق‌تری از خودتان نیز به دست آورید و این، مهم‌ترین گام برای موفقیت پایدار در دنیای معامله‌گری است.

بیایید این سفر را با هم آغاز کنیم؛ سفری به درون ذهن معامله‌گر، جایی که رازهای واقعی موفقیت در بازارهای مالی نهفته‌اند.

بخش اول

اهمیت روانشناسی در معامله‌گری

در نگاه اول، معامله‌گری ممکن است یک مهارت کاملاً منطقی به نظر برسد. بسیاری از افراد تصور می‌کنند که اگر بتوانند نمودارها را به‌درستی تحلیل کنند و گزارش‌های مالی شرکت‌ها را بررسی کنند، می‌توانند در بازارهای مالی به سود مستمر برسند. اما در عمل، بسیاری از معامله‌گران حتی با داشتن دانش تکنیکال و فاندamental قوی، همچنان دچار ضررهای سنگین می‌شوند. علت چیست؟

جواب ساده است: معامله‌گری یک مهارت صرفاً تحلیلی نیست، بلکه یک بازی روانی است. در واقع، بازارها بیشتر از آنکه منطقی باشند، تحت تأثیر احساسات جمعی معامله‌گران حرکت می‌کنند. علاوه بر این، حتی اگر تحلیل یک معامله‌گر کاملاً صحیح باشد، رفتار احساسی و تصمیمات غیرمنطقی می‌توانند تمام محاسبات او را به هم بریزند. در ادامه، به بررسی دقیق‌تر این موضوع می‌پردازیم.

1.

1. بازارها منطقی نیستند؛ آن‌ها بر پایه روانشناسی جمعی حرکت می‌کنند

یکی از مهم‌ترین واقعیت‌های بازارهای مالی این است که آن‌ها همیشه بر اساس داده‌های منطقی حرکت نمی‌کنند. بسیاری از حرکات بازار به دلیل رفتار احساسی جمعی معامله‌گران شکل می‌گیرد، نه به دلیل تحلیل‌های بنیادی یا تکنیکال.

اثر گله‌ای (Herd Mentality) یکی از مهم‌ترین عوامل تأثیرگذار در حرکت قیمت‌هاست. وقتی عده‌ای از معامله‌گران شروع به خرید یک دارایی می‌کنند، سایر معامله‌گران – حتی بدون تحلیل