



## مقدمه

بسیاری از ما در جریان زندگی خود با لحظاتی مواجه شده ایم که از بیم از دست دادن فرصت‌ها یا احساس عقب افتادن نسبت به دیگران، خریدهایی (معاملاتی) انجام داده ایم که در نهایت به ضررهای بزرگی منجر شده اند. این امر اغلب تحت تأثیر نظرات دیگران رخ می دهد، که ما را وادار به خرید یا فروش در زمان های نامناسب می کند که منجر به تغییر نرخ موفقیت (Win rate). این نشانه‌ای از دچار شدن به فومو (FOMO) یا ترس از دست دادن است.

تجارب بسیار نشان داده اند که فومو می تواند باعث بروز واکنش های شدیداً احساسی در افراد شود و آن‌ها را به سوی سرمایه‌گذاری های کم بازده و پر ریسک سوق دهد. گاهی اوقات، زیان های ناشی از این نوع سرمایه‌گذاری ها به حدی است که فرد را به انجام اقداماتی برای جبران وادار می کند؛ اما متأسفانه، اغلب این اقدامات به نتیجه دلخواه نمی انجامند و شروعی بر یک چرخه معیوب از تصمیمات نادرست مالی می باشند.

پرداختن به این موضوع و فهم عمیق‌تری از فومو برای اتخاذ تصمیمات سرمایه گذاری صحیح حیاتی است. به همین منظور، در این مقاله قصد داریم تا با بررسی دقیق تر این سندرم و شناسایی نشانه های آن، درکی شفاف از پیامد های آن و راه های مدیریت و کنترل ارائه دهد. برای آشنایی بیشتر با این مفهوم و یادگیری نحوه مقابله با آن، با ما همراه باشید.

## فومو چیست؟ (FOMO)

فومو، که کوتاه شده‌ی عبارت "ترس از دست دادن" (Fear Of Missing Out) است، یک تجربه رایج نه تنها برای سرمایه‌گذاران مبتدی بلکه برای حرفه‌ای ها و کسانی که سال‌ها تجربه دارند نیز می باشد. این مفهوم جالب نشان می دهد که چگونه حتی افراد با تجربه نیز ممکن است تحت تأثیر هیجانات و ترس های لحظه‌ای قرار بگیرند.

وقتی در دام این حس میافتیم، قضاوت و تمرکز لازم برای تصمیم گیری های منطقی و به جا را از دست می دهیم. این ترس ما را به سمت خرید یا فروش دارایی ها به این بهانه که "مبادا از سودی که دیگران به دست می‌آورند باز بمانیم"، سوق می دهد. وقتی که این نگرانی با پیام هایی از قبیل "پروژه جدید در سهام الف، ورود بازیگر جدید به سهام ب" در شبکه های اجتماعی تقویت می شود، احتمال تأثیرپذیری از این حس بیشتر هم می شود.

این پدیده نشان‌دهنده اهمیت بالای آگاهی و خودکنترلی در تصمیم‌گیری‌های مالی است، و اینکه چرا توسعه مهارت‌های تحلیلی و حفظ خونسردی در مقابله با فشارهای ناشی از اطلاعات و جو حاکم بر بازار امری حیاتی است.



### نتایج درگیر شدن با فومو چیست؟

افراد معمولاً زمانی در دام احساس فومو گرفتار می‌شوند که شروع به مقایسه خود با سایر سرمایه‌گذاران یا معامله‌گران می‌کنند، به خصوص وقتی آنها را در وضعیتی بهتر از خودشان می‌بینند. این حالت، جایی که انتظارات و آرزوهای ما برای کسب سود از حد معقول فراتر می‌روند و صبر و تحمل نسبت به برآورد ریسک‌ها کمرنگ می‌شود، بروز می‌کند.

به عنوان نمونه، تصور کنید قیمت یک سهم ناگهان و بدون دلیل معتبر یا بر اساس یک دلیل ضعیف و نا کارآمد، به شکل قابل توجهی افزایش می‌یابد. حتی اگر درک کنیم که سرمایه‌گذاری در چنین دارایی‌ای اقدامی عاقلانه نیست، طمع برای به دست آوردن سودهای کلان و ترس از بازماندن از رقبا ما را به این سمت سوق می‌دهد. این تمایل، حتی زمانی که آگاهییم قیمت فعلی ممکن است نقطه اوج باشد و ممکن است به خرید در قیمت بالا و فروش در قیمت پایین منجر شود، همچنان پابرجا است. این امید به افزایش بیشتر قیمت و تمایل به همراهی با جمع (بروز رفتارهای توده‌ای یا گله‌ای)، ما را به سمت انجام چنین سرمایه‌گذاری‌هایی می‌کشاند و در نهایت، ضررهای سنگینی به دشمنان می‌گذارد.

مثال قابل توجهی از تأثیر فومو را می‌توان در رشد بازار بورس تهران در سال ۱۳۹۹ مشاهده کرد. در این دوره، ارزش سهام به شکل قابل ملاحظه‌ای افزایش یافت، عمدتاً به دلیل هجوم گسترده مردم به بازار با انگیزه‌ی **"همه دارند از این بازار سود می‌برند"**. این نگرش عمومی به یکباره باعث شد تا افزایش قیمت‌ها به اوج برسد. با این حال، نتیجه‌ی نهایی این تحولات، کاهش شدید ارزش بازار سهام و ورود آن به دوران رکود بود. این واقعه نمایانگر این است که چگونه فومو می‌تواند به صورت گسترده بر تصمیمات سرمایه‌گذاری تأثیر بگذارد و منجر به پیامدهای نامطلوب در بازارهای مالی شود.

علت اصلی گرفتار شدن به فومو اغلب به احساساتی نظیر طمع، ترس، هیجان، حسادت، بی‌صبری، و اضطراب مرتبط است. بدون کنترل این احساسات، امکان دارد مسیرهای تجاری و برنامه‌ریزی‌های از پیش تعیین شده را نادیده بگیریم و به نتایج زیان‌آور دست یابیم.

فومو صرفاً به دنیای مالی و سرمایه گذاری محدود نمی شود؛ بلکه در عرصه تبلیغات نیز کاربرد فراوانی دارد. این روش برای متقاعد ساختن مشتریان به خرید محصولات استفاده می شود؛ مانند اعلام اینکه تنها یک محصول در انبار باقی مانده، که به مشتریان انگیزه می دهد تا برای جلوگیری از از دست دادن فرصت، خریدی عجولانه انجام دهند.



### نشانه های فومو کدامند؟

در بخش پیشین، اشاره کردیم که گاهی فومو به طور ناخودآگاه بر تصمیمات ما تأثیر می گذارد. این بخش به بررسی نشانه هایی می پردازد که ممکن است نشان دهنده ابتلا به این سندرم باشند. اگر پس از خواندن این نشانه ها، خود را در برخی یا تمامی آن ها می بینید، احتمال دارد که شما نیز تحت تأثیر فومو قرار داشته باشید.

۱- همیشه به گفتن: توانایی گفتن "نه" به معاملات نامناسب می تواند نشانه ای از غلبه بر فومو باشد. این نشان می دهد که شما آگاهانه تصمیم می گیرید و نگران از دست دادن فرصت ها نیستید.

۲- احساس از دست دادن: این حس می تواند از معاملات گرفته تا موقعیت های اجتماعی را شامل شود و نشان دهنده نگرانی برای بازماندن از دیگران باشد.

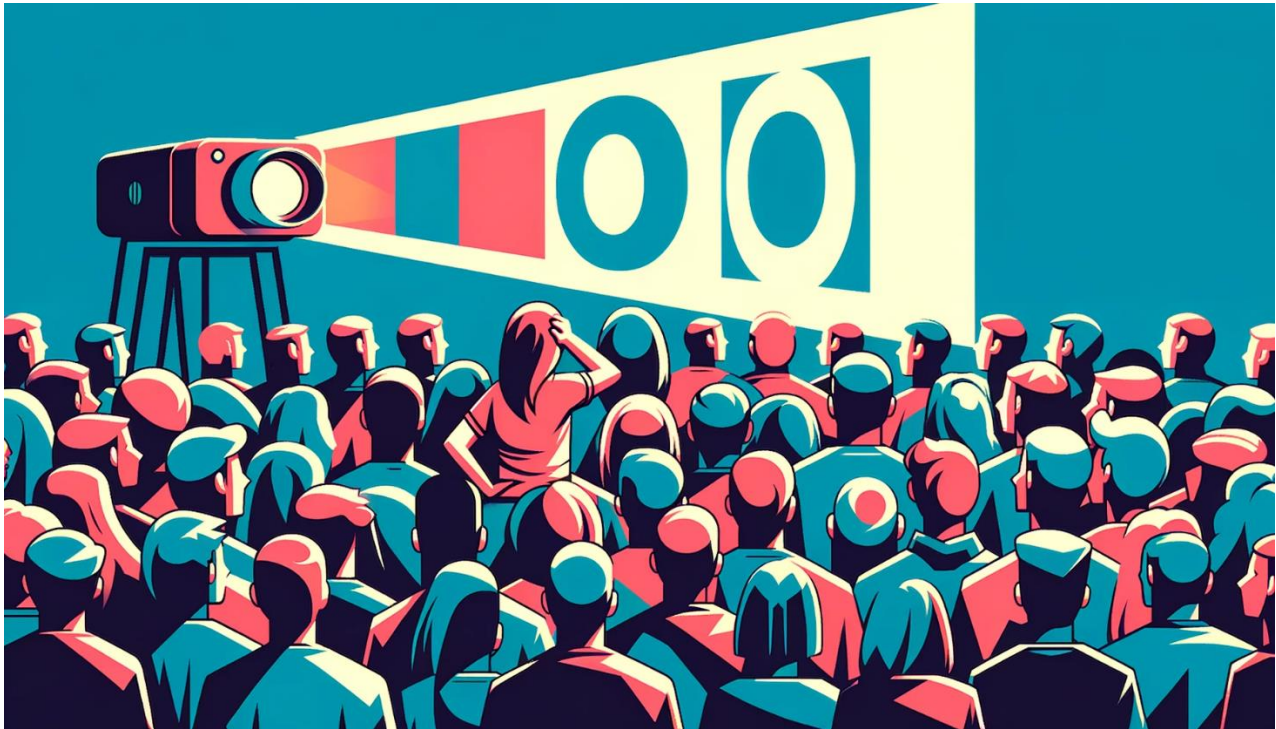
۳- رضایت کم از زندگی: اغلب ناشی از مقایسه خود با دیگران در شبکه های اجتماعی است، که می تواند به افزایش اضطراب و نارضایتی منجر شود.

۴- فعالیت زیاد در شبکه های اجتماعی: صرف وقت زیاد در شبکه های اجتماعی اغلب به احساس ناکافی بودن و اضطراب می انجامد.

سبک زندگی سریع: این سبک زندگی نشان دهنده تمایل به تغییر مداوم فعالیت ها بدون کسب مهارت یا دستاورد خاصی است.

۶- سندرم درخشیدن: تمایل به دنبال کردن ترندها و نگرانی برای بازماندن می تواند به تصمیمات نادرست منجر شود.

درک این نشانه‌ها می‌تواند گام اول برای مقابله با فومو و تصمیم‌گیری آگاهانه‌تر در زندگی مالی و شخصی باشد. در بخش بعدی، راهکارهایی برای مدیریت این حالت ارائه خواهد شد.



### مقابله با فومو

مقابله با فومو نیازمند آگاهی بیشتر، اهمیت دادن به نظم و مدیریت ریسک است. شایان ذکر است که ترس در سرمایه‌گذاری امری طبیعی است و کاملاً از بین نمی‌رود، زیرا بیشتر افراد با پولی که به سختی به دست آورده‌اند سرمایه‌گذاری می‌کنند و نگران از دست دادن آن هستند. با این حال، این نوع ترس با فومو، که ترس از بازماندن از دیگران است، متفاوت است.

برای مقابله با فومو و کاهش اضطراب می‌توانید راهکارهای زیر را دنبال کنید:

۱- باور داشته باشید که فرصت‌های دیگری نیز وجود خواهد داشت: به یاد داشته باشید که بازار همیشه فرصت‌های جدیدی ارائه می‌دهد. پس نیازی به عجله برای گرفتن تصمیمات تحت تأثیر فومو نیست.

۲- درک کنید که همه در شرایط یکسانی هستند: در بازارهای مالی، همه معامله‌گران با شرایط مشابه رو به رو هستند. این درک می‌تواند به شما کمک کند تا با آرامش بیشتری تصمیم بگیرید.

۳- پیروی از یک برنامه معاملاتی مشخص: داشتن یک برنامه معاملاتی و پایبندی به آن می‌تواند از تصمیم‌گیری‌های احساسی جلوگیری کند و شما را در مسیر درست نگه دارد.

۴- اجتناب از ورود احساسات به معاملات: کلید موفقیت در معاملات، خودداری از دخیل کردن احساسات است. بر اساس برنامه‌تان معامله کنید، نه بر اساس احساسات لحظه‌ای.

## FOMO چیست؟

۵- استفاده از سرمایه ای که ریسک از دست دادنش را دارید: هیچ گاه تمام سرمایه خود را در یک معامله قرار ندهید. همیشه مقداری از سرمایه را به گونه ای اختصاص دهید که در صورت ضرر، توانایی جبران آن را داشته باشید.

۶- از تجربیات خود درس بگیرید: تجربیات گذشته می توانند بهترین معلمان باشند. از شکست‌ها و موفقیت‌های گذشته خود برای بهبود تصمیم‌گیری‌های آینده استفاده کنید.

به یاد داشته باشید، مدیریت فومو بخشی از فرآیند یادگیری و رشد در مسیر سرمایه‌گذاری است. با پیروی از این رویکردها، شما می‌توانید به یک معامله‌گر و سرمایه‌گذار عاقل‌تر و آگاه‌تر تبدیل شوید.



### سخن آخر

در این مقاله، ما به بررسی یکی از احساسات بسیار رایج در عرصه معاملات و به طور خاص در معاملات سهام پرداختیم: فومو یا ترس از دست دادن فرصت‌ها و عقب ماندن از دیگران. این احساس که بیشتر اوقات می‌تواند آرامش ما را برهم زند، نه تنها در بازارهای مالی بلکه در تمام جنبه‌های زندگی روزمره بشر دیده می‌شود. در دنیای امروز، با گسترش شبکه‌های اجتماعی، فومو بیش از پیش تقویت شده و به چالشی بزرگ در زندگی مدرن تبدیل شده است.

در طول این مقاله، ما تلاش کردیم تا راهکارهایی را برای مقابله با فومو ارائه دهیم. اگر این راهکارها را به کار بگیرید، می‌توانید در مقابله با این احساس ناخوشایند به موفقیت دست یابید. این راهکارها شامل کنترل فعالیت در شبکه‌های اجتماعی، اعتماد به نفس و تصمیم‌گیری بر اساس عقل و منطق به جای پیروی کورکورانه از ترندها، خودداری از مقایسه خود با دیگران و این باور که فرصت‌های خوب دوباره خواهند آمد، می‌باشد.