



مقدمه

مالی رفتاری، شاخه ای از علم اقتصاد و روان شناسی است که به بررسی تأثیرات روانی، اجتماعی و عاطفی بر تصمیم گیری های مالی افراد می پردازد. این حوزه تلاش می کند تا الگو های رفتار های غیر منطقی و انحرافات شناختی را که ممکن است بر تصمیم گیری های مالی تأثیر بگذارد، شناسایی و تحلیل کند. در ادامه، با یک داستان واقعی به توضیح این مفهوم می پردازیم.

در سال ۲۰۰۸، بحران مالی جهانی بسیاری از سرمایه گذاران را دچار وحشت کرد. در این میان، جان اسمیت، یک سرمایه گذار با تجربه که تا آن زمان همیشه به تحلیل های بنیادی و تکنیکال بازار اعتماد داشت، نیز از این بحران بی نصیب نماند. وقتی بازار شروع به سقوط کرد، جان به جای پایبندی به اصول سرمایه گذاری خود، دچار ترس و اضطراب شد و به سرعت تصمیم به فروش تمامی سهام خود گرفت. این تصمیم ناگهانی و احساسی، به دلیل ترس از دست دادن بیشتر سرمایه، باعث شد که او سهام هایی را که بعدها بهبود یافتند و حتی به سوددهی رسیدند، با ضرر فراوان بفروشد.

این داستان، نمونه ای واضح از تأثیرات مالی رفتاری است. تصمیم جان تحت تأثیر انحرافات شناختی مانند ترس و رفتار گله ای قرار گرفت. او به جای اینکه تصمیم های خود را بر اساس تحلیل های منطقی و بلندمدت بگیرد، تحت تأثیر احساسات و فشارهای روانی قرار گرفت و نتیجه آن یک تصمیم مالی غیرمنطقی و زیان ده بود. مالی رفتاری تلاش می کند تا با مطالعه چنین رفتارهایی، به بهبود فرآیندهای تصمیم گیری مالی کمک کند و افراد را در برابر انحرافات شناختی و احساسی آگاه تر سازد.

مالی رفتاری چیست؟

مالی رفتاری یک حوزه میان رشته‌ای است که به بررسی تأثیرات روان شناختی، اجتماعی و عاطفی بر تصمیم‌گیری‌های مالی می‌پردازد. این رشته به طور خاص به مطالعه رفتارهای غیرمنطقی و انحرافات شناختی می‌پردازد که می‌تواند تصمیمات مالی افراد را تحت تأثیر قرار دهد. برخلاف نظریه‌های کلاسیک مالی که فرض می‌کنند افراد همیشه تصمیمات منطقی و بهینه می‌گیرند، مالی رفتاری معتقد است که احساسات، باورهای نادرست، و تعصبات ذهنی می‌توانند به طور قابل توجهی بر تصمیم‌گیری‌های مالی تأثیر بگذارند.

مالی رفتاری با ترکیب نظریه‌های روان‌شناسی و اقتصاد، به درک بهتر رفتارهای مالی کمک می‌کند و می‌تواند راهکارهایی برای بهبود تصمیم‌گیری‌های مالی ارائه دهد. این حوزه تلاش می‌کند تا با شناخت و مقابله با انحرافات شناختی و احساسات، فرآیندهای تصمیم‌گیری مالی را بهبود بخشد و در نهایت به ثبات و کارآمدی بیشتر بازارهای مالی کمک کند.

سوگیری چیست؟

سوگیری (Bias) به تمایلات و انحرافات ذهنی و شناختی اشاره دارد که بر قضاوت‌ها و تصمیم‌گیری‌های ما تأثیر می‌گذارد. این انحرافات معمولاً به صورت ناآگاهانه رخ می‌دهند و می‌توانند منجر به رفتارهای غیرمنطقی و تصمیمات نادرست شوند. در زمینه مالی رفتاری، سوگیری‌ها نقش مهمی در توضیح رفتارهای غیرمنطقی سرمایه‌گذاران و بازارهای مالی ایفا می‌کنند.

نظریات مهم در مالی رفتاری

در مالی رفتاری، چند نظریه و مفهوم کلیدی وجود دارند که به توضیح رفتارهای غیرمنطقی و انحرافات شناختی در تصمیم‌گیری‌های مالی کمک می‌کنند. در ادامه به برخی از مهم‌ترین این نظریات اشاره می‌کنیم:

۱- نظریه چشم‌انداز (Prospect Theory)

نظریه چشم‌انداز که توسط دانیل کانمن و آموس تورسکی توسعه یافته است، یکی از بنیادی‌ترین نظریات در مالی رفتاری است. این نظریه بیان می‌کند که افراد در مواجهه با تصمیمات مالی، به جای بهینه‌سازی مطلوبیت نهایی، بر روی تغییرات نسبت به یک نقطه مرجع تمرکز می‌کنند. دو ویژگی اصلی این نظریه عبارتند از:

اثر اطمینان: افراد تمایل دارند از ریسک اجتناب کنند وقتی که با سود مواجه هستند (ریسک‌گریز) و تمایل دارند ریسک‌پذیر باشند وقتی که با ضرر مواجه هستند.

زیان‌گریزی: زیان‌ها بیش از معادل سودها برای افراد ناخوشایند هستند؛ به عبارت دیگر، درد ناشی از یک زیان معادل بزرگتر از لذت ناشی از یک سود معادل است.

۲- نظریه انتظارات عقلایی (Rational Expectations Theory)

این نظریه فرض می‌کند که افراد از اطلاعات موجود برای پیش‌بینی آینده استفاده می‌کنند و تصمیمات خود را بر اساس این پیش‌بینی‌ها می‌گیرند. این نظریه به بررسی این می‌پردازد که چگونه انتظارات افراد از آینده می‌تواند بر قیمت‌ها و الگوهای بازار تأثیر بگذارد. در مالی رفتاری، نقدهایی به این نظریه وارد شده است زیرا فرض می‌کند که افراد همیشه به



طور عقلانی و منطقی عمل می کنند، در حالی که بسیاری از شواهد نشان می دهند که افراد اغلب تحت تأثیر انحرافات شناختی و عاطفی قرار می گیرند.

۳- فرضیه بازار کارا (Efficient Market Hypothesis)

این فرضیه بیان می کند که قیمت های بازار همواره تمام اطلاعات موجود را منعکس می کنند و بنابراین، امکان کسب سود بیشتر از میانگین بازار از طریق تحلیل اطلاعات موجود وجود ندارد. مالی رفتاری با مطالعه انحرافات بازار و رفتارهای غیرمنطقی نشان داده است که بازارها همیشه به طور کامل کارا نیستند و فرصت های سودآوری از طریق شناخت این انحرافات و رفتارهای روان شناختی وجود دارد.

۴- تئوری انتظارات سازگار (Adaptive Expectations Theory)

برخلاف نظریه انتظارات عقلایی، تئوری انتظارات سازگار فرض می کند که افراد از تجربیات گذشته خود برای تنظیم انتظارات خود از آینده استفاده می کنند. این تئوری نشان می دهد که انتظارات افراد به تدریج و با تطبیق به تغییرات محیطی شکل می گیرد، نه به طور ناگهانی و با استفاده از تمام اطلاعات موجود.

۵- رفتار گله ای (Herd Behavior)

رفتار گله ای زمانی رخ می دهد که افراد تصمیمات خود را بر اساس رفتار دیگران اتخاذ می کنند، حتی اگر آن تصمیمات با تحلیل های شخصی آنها سازگار نباشد. این رفتار معمولاً در بازارهای ناپایدار و شرایط عدم اطمینان مشاهده می شود و می تواند منجر به حباب های بازار و سقوط های ناگهانی شود.

۶- نظریه انتظارات متقابل (Reciprocal Expectations Theory)

این نظریه به بررسی این می پردازد که چگونه انتظارات افراد از رفتار های دیگران می تواند بر تصمیمات خود آنها تأثیر بگذارد. برای مثال، اگر سرمایه گذاران معتقد باشند که دیگران در حال فروش هستند، آنها نیز ممکن است دست به فروش بزنند، حتی اگر هیچ تغییر بنیادی در ارزش دارایی ها رخ نداده باشد.

۷- انحرافات شناختی (Cognitive Biases)

انحرافات شناختی مانند تعصب تأییدی، اثر تکرار، و خطای نسبت دهی از جمله مفاهیمی هستند که در مالی رفتاری مطالعه می شوند. این انحرافات می توانند به طور قابل توجهی بر تصمیمات مالی تأثیر بگذارند و منجر به رفتار های غیرمنطقی شوند.

بیشتر بخوانید: [فومو چیست؟](#)



مدل ۸ تیپ شخصیت سرمایه گذار

مدل هشت تیپ شخصیتی سرمایه‌گذار به دسته بندی سرمایه‌گذاران بر اساس ویژگی‌های روان‌شناختی و رفتاری‌شان می‌پردازد. این مدل به سرمایه‌گذاران و مشاوران مالی کمک می‌کند تا با شناخت بهتر از خود و دیگران، تصمیمات بهتری در سرمایه‌گذاری بگیرند. در اینجا هشت تیپ شخصیتی سرمایه‌گذار را معرفی می‌کنیم:

۱. سرمایه‌گذار ماجراجو (Adventurous Investor)

این نوع سرمایه‌گذار به دنبال ریسک‌های بالا و بازدهی‌های بالقوه بالا است. آن‌ها از پذیرش نوسانات بازار و سرمایه‌گذاری در دارایی‌های پرریسک مانند سهام نوظهور یا ارزهای دیجیتال لذت می‌برند. سرمایه‌گذاران ماجراجو معمولاً تصمیمات خود را بر اساس تحلیل‌های شخصی و تحقیقات مستقل می‌گیرند.

۲. سرمایه‌گذار محتاط (Cautious Investor)

سرمایه‌گذاران محتاط به دنبال حفظ سرمایه و اجتناب از ریسک‌های بزرگ هستند. آن‌ها ترجیح می‌دهند در دارایی‌های کم‌ریسک مانند اوراق قرضه یا صندوق‌های سرمایه‌گذاری با ریسک پایین سرمایه‌گذاری کنند. امنیت و ثبات از اولویت‌های اصلی این گروه است.

۳. سرمایه‌گذار متعادل (Balanced Investor)

سرمایه‌گذاران متعادل تلاش می‌کنند تا یک توازن بین ریسک و بازدهی برقرار کنند. آن‌ها سبد سرمایه‌گذاری خود را به صورت متنوع از دارایی‌های پرریسک و کم‌ریسک تشکیل می‌دهند. این گروه به دنبال دستیابی به بازدهی‌های قابل قبول با مدیریت مناسب ریسک هستند.

۴. سرمایه‌گذار هیجانی (Emotional Investor)

سرمایه‌گذاران هیجانی تصمیمات خود را بیشتر بر اساس احساسات و واکنش‌های فوری به تحولات بازار می‌گیرند. آن‌ها ممکن است در زمان‌های نوسانات شدید بازار تصمیمات عجولانه و غیر منطقی بگیرند که می‌تواند به زیان‌های مالی منجر شود. این گروه نیاز به راهنمایی و مشاوره برای کنترل احساسات خود دارند.

۵. سرمایه‌گذار مستقل (Independent Investor)

این گروه از سرمایه‌گذاران به تحلیل‌ها و تحقیقات شخصی خود اعتماد دارند و به دنبال تصمیم‌گیری‌های مستقل هستند. آن‌ها اغلب اطلاعات زیادی جمع‌آوری می‌کنند و تحلیل‌های دقیقی انجام می‌دهند. اعتماد به نفس و تمایل به یادگیری مداوم از ویژگی‌های اصلی این گروه است.

۶. سرمایه‌گذار پیرو (Follower Investor)

سرمایه‌گذاران پیرو به توصیه‌ها و نظرات دیگران، به ویژه مشاوران مالی و کارشناسان بازار، اعتماد می‌کنند. آن‌ها به دنبال هدایت و راهنمایی از سوی افراد با تجربه‌تر هستند و معمولاً از سرمایه‌گذاری‌های پیچیده و پرریسک اجتناب می‌کنند.

۷. سرمایه‌گذار اجتماعی (Social Investor)

سرمایه‌گذاران اجتماعی به تأثیرات اجتماعی و اخلاقی سرمایه‌گذاری‌های خود اهمیت می‌دهند. آن‌ها ترجیح می‌دهند در پروژه‌ها و شرکت‌هایی سرمایه‌گذاری کنند که به بهبود جامعه و محیط زیست کمک می‌کنند. مسئولیت‌پذیری اجتماعی و اخلاقی از اولویت‌های اصلی این گروه است.

۸. سرمایه‌گذار مبتنی بر تحقیق (Research-Based Investor)

این گروه از سرمایه‌گذاران به شدت بر تحلیل‌ها و داده‌های کمی و کیفی تکیه دارند. آن‌ها پیش از هر تصمیم سرمایه‌گذاری تحقیقات گسترده‌ای انجام می‌دهند و از ابزارهای مختلف تحلیلی استفاده می‌کنند. دقیق بودن و توجه به جزئیات از ویژگی‌های بارز این گروه است.

کتاب های مرتبط با مالی رفتاری

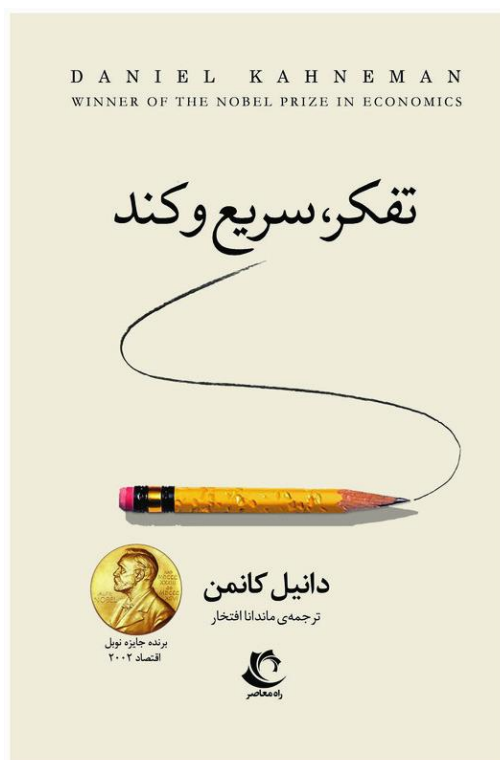
۱۱- تفکر سریع و کند نوشته دانیل کانمن (Thinking, Fast and Slow)

این کتاب یکی از آثار برجسته و تاثیرگذار در حوزه روان‌شناسی و مالی رفتاری است که توسط دانیل کانمن، برنده جایزه نوبل اقتصاد نوشته شده است. کانمن در این کتاب دو سیستم اصلی تفکر را معرفی می‌کند:

سیستم ۱: تفکر سریع، شهودی و احساسی

سیستم ۲: تفکر آهسته، منطقی و متفکرانه

کانمن توضیح می‌دهد که چگونه این دو سیستم می‌توانند به خطاهای شناختی و تصمیم‌گیری‌های مالی غیرمنطقی منجر شوند. این کتاب به خوانندگان کمک می‌کند تا درک بهتری از فرآیندهای ذهنی خود و دیگران داشته باشند و تصمیمات مالی هوشمندانه‌تری بگیرند.



۲- کج رفتاری: توسط ریچارد تیلر (Misbehaving: The Making of Behavioral Economics)

ریچارد تیلر، یکی از پیشگامان حوزه اقتصاد رفتاری و برنده جایزه نوبل اقتصاد، در این کتاب به بررسی شکل‌گیری و تکامل اقتصاد رفتاری می‌پردازد. تیلر با استفاده از داستان‌های واقعی و تحقیقات علمی، نشان می‌دهد که چگونه رفتارهای غیرمنطقی انسان‌ها بر بازارها و تصمیم‌گیری‌های مالی تأثیر می‌گذارد. او توضیح می‌دهد که چگونه نظریات کلاسیک اقتصاد نمی‌توانند به طور کامل رفتارهای مالی واقعی افراد را توضیح دهند و چرا درک این رفتارها می‌تواند به بهبود سیاست‌های اقتصادی و مالی منجر شود.



سخن آخر

در برهه کنونی، درک رفتارهای مالی و روان شناختی به مراتب بیشتر از گذشته اهمیت یافته است. مالی رفتاری، به ما ابزارها و دیدگاه‌های جدیدی ارائه می‌دهد تا بتوانیم تصمیمات مالی بهتری بگیریم و از دام‌های ذهنی و احساسی که ممکن است به زیان‌های مالی منجر شوند، دوری کنیم. با مطالعه و استفاده از بینش‌های ارائه شده در کتاب‌های برجسته این حوزه، می‌توانیم نه تنها به عنوان سرمایه‌گذاران بهتر عمل کنیم، بلکه به درک عمیق‌تری از خود و دیگران دست یابیم. در نهایت، این دانش می‌تواند به ثبات بیشتر در زندگی مالی و بهره‌برداری بهینه از فرصت‌های پیش‌رو منجر شود.