

بیزاری از باخت کلید ضرر در بورس

اجازه بدهید قبل از پرداختن به این موضوع یک داستان روانشناسی برای شما تعریف کنم. روانشناسان سال‌ها این آزمایش را روی افراد مختلف بویژه دانشجویان انجام داده اند، و همیشه نتیجه یک‌جور بوده است. که حاکی از وجود یک شکاف عمیق روانشناسی در ذهن انسان می باشد.

من یک اسکانس بیست دلاری دارم. آن را به هر قیمتی که بخواهید به شما می‌فروشم. پیشنهادها از یک دلار شروع می‌شود و با گام‌های یک دلاری بالا می‌رود، ولی نکته‌ای که وجود دارد این است که افراد دیگر هم می‌توانند روی این اسکانس بیست دلاری پیشنهاد قیمت دهند و اگر کسی توانست قیمت بالاتری از شما پیشنهاد داده و شما را شکست دهد شما همچنان باید به اندازه پیشنهاد آخرتان به من پول بدهید و در ازای آن چیزی دریافت نخواهید کرد. تا پایان مقاله با ما باشید تا بهتر موضوع را درک کنید.

افراد در ابتدا از اینکه می‌توانند یک اسکانس بیست دلاری را ۲ یا ۵ یا ۱۰ دلار بخرند هیجان زده می‌شوند، پول مفت است، ولی در قیمت‌های ۱۷ و ۱۸ دلار یک جنگ تمام عیار بین پیشنهادهای دو نفر که می‌فهمند ممکن است در انتها مجبور شوند پول خیلی زیادی را برای هیچ پرداخت کنند در می‌گیرد. آن‌ها برای آنکه نوازند پشت سر هم پیشنهادها بالاتری می‌دهند.

ناگهان یکی برای یک اسکانس ۲۰ دلاری ۲۱ دلار پیشنهاد می‌دهد که در حقیقت منطقی است چون در این قیمت برنده ۱ دلار می‌بازد (با احتساب بیست دلاری که در یافت میکند) در حالی که بازنده ۲۰ دلار خواهد باخت. از اینجا همه چیز بالا می‌گیرد. جنگ برای برد تبدیل می‌شود به جنگ برای کمتر باختن، و باعث می‌شود تا پیشنهادها برای یک اسکانس ۲۰ دلاری به طور کاذب بالا برود.

استاد مدیریت دانشگاه وارتون آدام گرنت (**Adam Grant**) که در جلسات مشاوره از این بازی استفاده می‌کند می‌گوید که یک افسر ارتش یک بار حدود ۵۰۰ دلار برای یک اسکانس ۲۰ دلاری پرداخت. استاد مدرسه کسب و کار هاروارد مکس بیزرمن (**Max Bazerman**) ادعا می‌کند که حدود ۱۷۰۰۰ دلار از به مزایده گذاشتن یک اسکانس ۲۰ دلاری بین دانشجویانش بدست آورده است و حداقل یک دانشجو بوده است که ۲۰۴ دلار برای یک اسکانس ۲۰ دلاری پرداخت کرده است.

اما نتیجه گیری از این داستان: طبق دانسته‌های روانشناسان، افراد بیشتر از آنکه از بردن لذت ببرند از باختن متنفرند. به این نکته «بیزاری از باخت» گفته می‌شود که یکی از عوامل اصلی ضرر در بورس و سایر بازارهای مالی است. شما هنگامی که در یک معامله سود می‌کنید به سرعت پوزیشن خود را می‌بندید و به آن اجازه رشد بیشتر نمیدهید و برعکس وقتی در ضرر هستید به آن اجازه رشد و بزرگ شدن می‌دهید چون ناخودآگاه ذهن شما از ضرر متنفر است و البته همین بیزاری از باخت عامل اصلی حباب قیمتی نیز هست. (سایت ۲۴ اف ایکس دات آی آر مقالات زیادی در این زمینه دارد که می‌توانید برای یادگیری بیشتر به آن مراجعه کنید).

با یک برنامه ریزی و عوض کردن این سبک ساختار ذهنی شما به مرور می‌توانید بر معاملات خود مسلط شوید و هنگامی که می‌توان با یک ضرر کم از معامله خارج شد آن را تبدیل به یک کابوس نمی‌کنید و به دنبال فرصتهای بعدی خواهید بود.