**نکاتی چند در رابطه با مالی رفتاری**

مالی رفتاری یک شاخه ای از مالی می باشد که می تواند بی قاعدگی های بازار سهام را بر اساس تئوری های روانشناسی توضیح دهد. در مالی­ رفتاری فرض بر آن است که ساختارهای اطلاعاتی و ویژگی های دست اندرکاران بازار به همان صورت که بر خروجی های این بازار تاثیر می گذارد، می تواند به صورت سیستمی بر تصمیم گیری های سرمایه گذاران نیز تاثیر گذارد.



**چکش طلایی**

زمانی که به یک ابزار وابستگی زیادی داشته باشیم و اینکه با آن تمام کارها را انجام دهیم، به آن چکش طلایی می گوییم. به عنوان مثال، فرض کنید که به یک کودک یک چکش داده شود و این در نتیجه، زمانی که این کودک این چکش را در دسترس خویش ببیند، هر جایی در اطراف کودک به عنوان میخ در نظر گرفته می شود.

اصطلاح چکش طلایی به عنوان قانون مازلو و یا قانون ابزار به کار می رود. این واژه اولین بار توسط ابراهام کاپلن در سال 1964 استفاده شد و سپس به صورت گسترده در کتاب وی به نام "روانشناسی علم" به­کار برده شده است. در تجارت زمانی که به یک ابزار یا استراتژی بیش از اندازه وابسته باشیم و اینکه فقط یک استراتژی برای انجام هر کاری داشته باشیم به این موضوع چکش طلایی می گویند. در واقع اگر فقط یک ابزار داشته باشیم با هر موضوع و مسئله ای، با استفاده از همان استراتژی انجام می دهیم. چه این استراتژی موفق باشد چه نباشد، همیشه از همان برای انجام کارها استفاده می نماییم زیرا که راه دیگری را بلد نیستیم.

**زیان گریزی**

در این تئوری، زیان گریزی یا ترس از ازدست دادن به کسانی اتلاق پیدا می کند که بیشتر از اینکه بخواهند بازده بدست بیاورند، نمی خواهند بازده از دست بدهند و همین امر باعث می شود که نتوانند بازده زیادی بدست آورند. مطالعات نشان داده اند که احساس از دست دادن تقریبا دو برابر احساس بدست آوردن بازده قدرت دارد.

بر اساس یکی از مطالعاتی که در مورد این احساس در بازارهای مالی روی سرمایه گذاران انجام شده است، به این نتیجه رسیده اند که انسان ها در شرایط استرس زا و فشارهای روانی بیشتر میل به نگه داشتن وضعیت کنونی و جلوگیری از زیان دارند. هنوز مشخص نیست که چنین حالتی در میان سرمایه گذاران بدلیل هورمون های ترشح شده در بدن می باشد و یا دلیل دیگری دارد که نسبت به زیان انقدر حساسیت دارند (چامبلی، 2014).

همچنین تاکاهاشی و همکاران در سال 2013 با بررسی انواع هورمون های ترشح شده در بدن در هنگام معاملات اقتصادی به این نتیجه دست یافتند که کسانی که میزان نورپین افرین در بدنشان از بقیه پایین تر بود نسبت به از دست دادن بازده واکنش بسیار بیشتری نشان دادند (این هورمون میزان تحمل را در افراد بالا می برد).