

روان‌شناسی بازار

مهم‌ترین ابزار بهبود کسب و کار و سرمایه‌گذاری

ویراست دوم

نویسنده:

محمد شبانی

روانشناسی بازار: مهم‌ترین ابزار بهبود کسب و کار و سرمایه‌گذاری (ویراست دوم)

- نویسنده: محمد شبانی
- ناشر: انتشارات بورس وابسته به شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس
- کارشناس پیش‌تولید: علی اسماعیل‌پور
- کارشناس تولید: سیدعلی اصغر حسینی
- چاپ: دوم، پاییز ۱۳۹۶
- قیمت: ۳۵۰۰ تومان
- شمارن: ۳۰۰ نسخه
- چاپ و ساقی: انتشارات - کل
- شابک: ۹۷۸-۶-۷۸۷۲-۳۵-۲

محتوای محفوظ و متعلق به ناشر است.

سرشناسه: شبانی، محمد، ۱۳۴۷ -
عنوان و نام پدیدآور: روانشناسی بازار مهم: ابزار بهبود کسب و کار و سرمایه‌گذاری
/ نویسنده: محمد شبانی
وضعیت ویراست: [ویراست ۲]
مشخصات نشر: تهران: شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس، انتشارات بورس، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری: ۴۲۴ص.
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۸۷۲-۳۵-۲
وضعیت فهرست‌نویسی: فیا
یادداشت: کتابنامه: ص. ۴۱۱.
یادداشت: نمایه.
موضوع: ۱. سرمایه‌گذاری -- جنبه‌های روان‌شناسی / Investments -- Psychological aspects
موضوع: ۲. موفقیت در کسب و کار / Success in business
شناسه افزوده: شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس، انتشارات بورس
Company Information Exchange Services, Publication Exchange
رده‌بندی کنگره: ۱۳۹۶ ۲۲۲/۹/۱۵/۴۵۱۵ HG
رده‌بندی دیویی: ۳۳۲/۶
شماره کتابشناسی ملی: ۴۸۹۹۵۷۴

فهرست مطالب

۱.....سخن ناشر

۳.....پیشگفتار

فصل اول

۱۳.....هویت در کسب و کار یا سرمایه گذاری؛ چرا فعالان بازار به هویت نیاز دارند؟

۱-۱: مقدمه.....۱۵

۱-۲: آیا بین روانشناسی و امور مالی یا سرمایه گذاری ارتباطی وجود دارد؟.....۱۵

۱-۳: آغاز سفر کسب و کار یا سرمایه گذاری.....۱۸

۱-۴: کسب و کار و سرمایه گذاری، فعالیتی پر مخاطره.....۲۲

۱-۵: هذیستادگی و مقاومت در برابر دوست بسیار نادان.....۲۵

۱-۶: لزوم کسب هویت یا خودشناسی در کسب و کار و سرمایه گذاری.....۲۹

فصل دوم

۳۵.....مبانی و اصول هویت در کسب و کار یا سرمایه گذاری، چارچوب‌ها، انگیزه‌ها و اهداف

۲-۱: مقدمه.....۳۷

۲-۲: مطالعه موردی در خصوص چارچوب‌های اصلی در کسب و کار یا سرمایه گذاری.....۳۸

۲-۳: چارچوب‌های اصلی در کسب و کار یا سرمایه گذاری.....۳۹

- ۲-۳-۱: چارچوب اول؛ پول‌محوری در مقابل زندگی‌محوری (کمیت در مقابل کیفیت)..... ۴۰
- ۲-۳-۱-۱: پرسش‌هایی برای سنجش اینکه شما در کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری از چارچوب پول‌محوری استفاده می‌کنید یا از چارچوب زندگی‌محوری..... ۴۴
- ۲-۳-۱-۲: راهبردهایی برای طراحی مجدد چارچوب زندگی‌محوری در مقابل پول‌محوری..... ۴۵
- ۲-۳-۲: چارچوب دوم؛ بازارمحوری در مقابل خودمحوری (نتیجه‌محوری در مقابل فرایندمحوری)..... ۴۵
- ۲-۳-۲-۱: پرسش‌هایی برای سنجش اینکه شما در کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری از چارچوب بازارمحوری استفاده می‌کنید یا از چارچوب خودمحوری..... ۴۹
- ۲-۳-۲-۲: راهبردهایی برای طراحی مجدد چارچوب خودمحوری در مقابل بازارمحوری..... ۴۹
- ۲-۳-۳: چارچوب سوم؛ پراکندگی در مقابل پایداری..... ۵۱
- ۲-۳-۳-۱: پرسش‌هایی برای سنجش اینکه شما در کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری از چارچوب پراکندگی استفاده می‌کنید یا از چارچوب پایداری..... ۵۵
- ۲-۳-۳-۲: راهبردهایی برای طراحی مجدد چارچوب پایداری در مقابل پراکندگی..... ۵۶
- ۲-۳-۴: جمع‌بندی و خلاصه چارچوب اصلی در کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری..... ۵۷
- ۴-۲: انگیزه‌ها در کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری نظریه کوه یخ..... ۵۸
- ۴-۲-۱: تحلیل نظریه سلسله‌مراتب نیازهای مازلو در کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری..... ۶۰
- ۴-۲-۲: مطالعه موردی درخصوص انگیزش در کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری..... ۶۴
- ۴-۲-۳: متغیرهای پنهان؛ بازده عاطفی سرمایه‌گذاری..... ۶۶
- ۴-۲-۴: انگیزه کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری شما چیست؟..... ۶۹
- ۵-۲: اهداف در کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری..... ۷۵
- ۵-۲-۱: مرحله اول در تکنیک تجسم اهداف؛ شناخت موضوعات و جنبه‌های مهم..... ۷۹
- ۵-۲-۲: مرحله دوم در تکنیک تجسم اهداف؛ شکل‌دهی به تصورات واضح..... ۸۲
- ۵-۲-۳: مرحله سوم در تکنیک تجسم اهداف؛ ضبط یا به تصویر کشیدن احساس..... ۸۳
- ۵-۲-۴: مرحله چهارم در تکنیک تجسم اهداف؛ ثبت‌کردن..... ۸۴
- ۵-۲-۵: مرحله پنجم در تکنیک تجسم اهداف؛ تهیه یک برنامه هماهنگ‌سازی..... ۸۴
- ۶-۲: پنج پرسشی که باید قبل از شروع کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری پرسیده و پاسخ داده شوند..... ۸۶
- ۷-۲: نتیجه‌گیری و خلاصه فصل دوم..... ۹۰

فصل سوم

شخصیت و سرشت در کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۹۳

۱-۳: مقدمه..... ۹۵

۲-۳: چه ویژگی هایی موجب نخبگی یا بزرگی فعال بازار می شود؟..... ۱۰۰

۳-۳: پنج تیپ اصلی شخصیت..... ۱۰۳

۱-۳-۳: انت عاطفی در مقابل حساسیت عاطفی..... ۱۰۶

۲-۳-۳: بروزیایی در مقابل درون گرایی..... ۱۰۷

۳-۳-۳: پذیرش تجربه های جدید در مقابل سنت گرایی..... ۱۰۸

۴-۳-۳: سازگاری در مقابل خودشیفتگی..... ۱۱۰

۵-۳-۳: وظیفه شناسی در مقابل شصیت برخورد از انگیزه های آنی (دارای رفتار تکانشی)..... ۱۱۰

۳-۴: رابطه شخصیت فعالان بازار با عملکرد..... ۱۱۲

۳-۵: ویژگی های شخصیتی خود را با کسب و کار یا سرمایه گذاری هماهنگ کنید..... ۱۱۶

۳-۶: نقش ژنتیک در موفقیت کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۱۹

۳-۷: استفاده از آنچه تاکنون یاد گرفته اید..... ۱۲۲

۳-۸: نتیجه گیری و خلاصه فصل سوم..... ۱۲۵

فصل چهارم

عواطف یا محرک های پنهانی رفتار در کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۲۷

۴-۱: مقدمه..... ۱۲۹

۴-۲: مطالعه موردی درخصوص عواطف در کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۳۱

۴-۳: رابطه زخم مالی و زخم عاطفی در کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۳۶

۴-۴: مبانی علمی عواطف..... ۱۳۸

۴-۵: استفاده از عواطف برای داشتن حال خوب در کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۴۶

۴-۶: نقش ضمیر ناخودآگاه در کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۵۰

۴-۷: تفاوت عواطف مثبت و منفی و تأثیر آنها بر کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۵۲

۱-۷-۴: تأثیر پشیمانی بر کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۵۵

۲-۷-۴: تأثیر ناراحتی و بیزاری بر کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۵۶

- ۳-۴: تأثیر ترس و خشم بر کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۵۸
- ۴-۴: تأثیر غرور بر کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۵۹
- ۵-۴: تأثیر طمع بر کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۶۲
- ۶-۴: خلاصه تأثیر عواطف مثبت و منفی بر کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۶۷
- ۴-۸: شناسایی و اصلاح محرک‌های عاطفی در کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۷۰
- ۴-۹: استفاده از اثر برجسبزی برای خنثی سازی آثار سوء عواطف ناخودآگاه در کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۷۲
- ۴-۱۰: استفاده از دفاع هیجانی در کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۷۴
- ۴-۱۱: نتایج تلخ از دفاع عاطفی ناهنجار..... ۱۸۱
- ۴-۱۲: نتیجه گیری و خلاصه فصل چهارم..... ۱۸۳

فصل پنجم

ارزش هادر کسب و کار: سرمایه گذاری؛ چه چیزی بیشتر برای شما مهم است؟..... ۱۸۵

- ۵-۱: مقدمه..... ۱۸۷
- ۵-۲: مطالعه موردی از نقش ارزش هادر کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۸۸
- ۵-۳: معیار راهکارهای اصولی در کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۹۳
- ۵-۴: پرسش های اساسی درباره ارزش های مالی در کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۹۵
- ۵-۵: انواع ارزش ها و ریزش ارزش ها در کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۱۹۷
- ۵-۶: تأثیر آسیب مالی بر ارزش ها..... ۲۰۱
- ۵-۷: خانواده؛ ریشه همه ارزش های افراد در کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۲۰۳
- ۵-۸: سه پرسش مهم در مورد سبک فعلی زندگی و عمیق ترین ارزش های شما..... ۲۰۸
- ۵-۹: شش پرسش مهم در مورد نیایدهای کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۲۱۰
- ۵-۱۰: نتیجه گیری و خلاصه فصل پنجم..... ۲۱۲

فصل ششم

نقاط کور در کسب و کار یا سرمایه گذاری؛ شناسایی و اجتناب از تله های ذهنی..... ۲۱۵

- ۶-۱: مقدمه..... ۲۱۷
- ۶-۲: مهم ترین و رایج ترین تله های ذهنی در کسب و کار یا سرمایه گذاری..... ۲۱۸
- ۶-۳-۱: تله ذهنی شماره ۱. تفکر برد یا باخت (صفر / صد)..... ۲۱۹

- ۲۲۳..... ۱-۲-۱: راه‌های اجتناب از افتادن به تله ذهنی شماره ۱.
- ۲۲۴..... ۲-۲-۲: تله ذهنی شماره ۲. سندرم مرگ بر کشتی یا غرق کردن کل کشتی.
- ۲۲۶..... ۲-۲-۲-۱: راه‌های اجتناب از افتادن به تله ذهنی شماره ۲.
- ۲۲۷..... ۲-۲-۳: تله ذهنی شماره ۳. یافتن نقطه اتکا.
- ۲۲۹..... ۲-۳-۱: راه‌های اجتناب از افتادن به تله ذهنی شماره ۳.
- ۲۳۱..... ۲-۲-۴: تله ذهنی شماره ۴. سوءگیری میل بازگشت به میانگین.
- ۲۳۵..... ۴-۱-۱: راه‌های اجتناب از افتادن به تله ذهنی شماره ۴.
- ۲۳۶..... ۲-۲-۵: تله ذهنی شماره ۵. اثر داشته بیش‌نگری.
- ۲۳۹..... ۲-۵-۱: راه‌های اجتناب از افتادن به تله ذهنی شماره ۵.
- ۲۴۰..... ۲-۲-۶: تله ذهنی شماره ۶. اعتدال مخرب به رسانه‌ها.
- ۲۴۴..... ۲-۶-۱: راه‌های اجتناب از افتادن به تله ذهنی شماره ۶.
- ۲۴۵..... ۲-۲-۷: تله ذهنی شماره ۷. کوتاه‌مدت‌نگری.
- ۲۴۹..... ۲-۷-۱: راه‌های اجتناب از افتادن به تله ذهنی شماره ۷.
- ۲۵۱..... ۲-۲-۸: تله ذهنی شماره ۸. فرااعتمادی.
- ۲۵۴..... ۲-۸-۱: راه‌های اجتناب از افتادن به تله ذهنی شماره ۸.
- ۲۵۵..... ۲-۲-۹: تله ذهنی شماره ۹. رفتار گله‌ای، تبعیت از جمع.
- ۲۵۷..... ۲-۹-۱: راه‌های اجتناب از افتادن به تله ذهنی شماره ۹.
- ۲۵۸..... ۲-۲-۱۰: تله ذهنی شماره ۱۰. سوءگیری رویدادگرایی (ادراک ورادید).
- ۲۶۱..... ۲-۱۰-۱: راه‌های اجتناب از افتادن به تله ذهنی شماره ۱۰.
- ۲۶۲..... ۳-۶: کاربرد کاربرگ یا آزمون‌های تشخیص تله‌های ذهنی در فرایند کسب و کار یا سرمایه‌گذاری.
- ۲۶۲..... ۳-۱: کاربرد تشخیص تله ذهنی شماره ۱. طرز نگرش برد/باخت.
- ۲۶۳..... ۳-۲-۲: کاربرد تشخیص تله ذهنی شماره ۲. سندرم مرگ بر کشتی یا غرق کردن کل کشتی.
- ۲۶۳..... ۳-۳-۳: کاربرد تشخیص تله ذهنی شماره ۳. یافتن نقطه اتکا.
- ۲۶۴..... ۳-۳-۴: کاربرد تشخیص تله ذهنی شماره ۴. سوءگیری میل بازگشت به میانگین.
- ۲۶۴..... ۳-۳-۵: کاربرد تشخیص تله ذهنی شماره ۵. اثر داشته بیش‌نگری.
- ۲۶۵..... ۳-۳-۶: کاربرد تشخیص تله ذهنی شماره ۶ اثر اعتیاد مخرب به رسانه‌ها.

- ۲۶۶-۳-۷: کاربرد تشخیص تله ذهنی شماره ۷. کوتاه مدت نگری.....
- ۲۶۶-۳-۸: کاربرد تشخیص تله ذهنی شماره ۸. فرا اعتمادی.....
- ۲۶۷-۳-۹: کاربرد تشخیص تله ذهنی شماره ۹. رفتار گله‌ای.....
- ۲۶۷-۳-۱۰: کاربرد تشخیص تله ذهنی شماره ۱۰. سوءگیری رویدادگرایی.....
- ۲۶۸-۳-۱۱: امتیاز شما در کاربرد تشخیص تله‌های ذهنی دهگانه چه میزان است؟.....
- ۲۶۹-۴-۶: ویژگی‌های رفتاری خطرناک در کسب و کار یا سرمایه‌گذاری.....
- ۲۷۰-۴-۶: ویژگی رفتاری باغبان بدجنس.....
- ۲۷۱-۴-۱-۶: اقدام لازم برای اصلاح ویژگی رفتاری باغبان بدجنس.....
- ۲۷۲-۴-۲: ویژگی رفتاری سر جوخه وفادار.....
- ۲۷۳-۴-۱: اقدامات لازم برای اصلاح ویژگی رفتاری سر جوخه وفادار.....
- ۲۷۴-۴-۳: ویژگی رفتاری آقا یا ماکو.....
- ۲۷۵-۴-۳-۱: اقدامات لازم برای اصلاح ویژگی رفتاری آقا یا ماکو.....
- ۲۷۶-۴-۴: ویژگی رفتاری بازیگر ماسک رولت.....
- ۲۷۷-۴-۴-۱: اقدامات لازم برای اصلاح ویژگی رفتاری بازیگر ماشین رولت.....
- ۲۷۸-۴-۵: ویژگی رفتاری مکسول هوشمند.....
- ۲۷۹-۴-۵-۱: اقدامات لازم برای اصلاح ویژگی رفتاری مکسول هوشمند.....
- ۲۸۰-۵-۶: نتیجه‌گیری و خلاصه فصل ششم.....

فصل هفتم

- ۲۸۳- استرس در کسب و کار یا سرمایه‌گذاری؛ هموار کردن فرازونشیب‌ها.....
- ۲۸۵-۱-۷: مقدمه.....
- ۲۸۸-۲-۷: بررسی اجمالی استرس در کسب و کار یا سرمایه‌گذاری.....
- ۲۸۹-۳-۷: توصیف نخبگان کسب و کار و سرمایه‌گذاری از استرس در بازار.....
- ۲۹۰-۴-۷: خفگی در کسب و کار یا سرمایه‌گذاری.....
- ۲۹۲-۵-۷: منشأ خفگی در کسب و کار یا سرمایه‌گذاری.....
- ۲۹۴-۶-۷: تأثیر ادراک افراد از روند آینده کسب و کار یا سرمایه‌گذاری و استرس.....
- ۲۹۵-۷-۷: تأثیر استرس بر فعل و انفعالات شیمیایی مغز و اعصاب.....

- ۸-۷: آثار بیولوژیکی استرس..... ۲۹۸
- ۹-۷: آیا ممکن است استرس خوشایند باشد؟..... ۳۰۱
- ۱۰-۷: راهکارهای کوتاهمدت برای مدیریت استرس در کسبوکار یا سرمایه‌گذاری..... ۳۰۲
- ۷-۱۰-۱: مشخص کردن مرز و محدوده دقیق اطلاعات لازم برای کسبوکار یا سرمایه‌گذاری..... ۳۰۴
- ۷-۱۰-۲: استفاده از سازوکار هشداردهنده از پیش تعبیه‌شده در کسبوکار یا سرمایه‌گذاری..... ۳۰۵
- ۷-۱۰-۳: هیز از اشتغال هم‌زمان به چندین طرح یا فعالیت در کسبوکار یا سرمایه‌گذاری..... ۳۰۵
- ۷-۱۰-۴: استفاده از شبکه‌های ارتباطات یا حمایت اجتماعی..... ۳۰۶
- ۷-۱۰-۵: نفس عمیق..... ۳۰۶
- ۷-۱۰-۶: بازسازی آگاهانه رچوب افکار..... ۳۰۹
- ۷-۱۰-۷: استفاده از برنامه‌آسازی ساختاری..... ۳۰۹
- ۷-۱۰-۸: سایر راهکارهای کوتاهمدت مدیریت استرس..... ۳۱۰
- ۱۱-۷: راهکارهای بلندمدت برای مدیریت استرس در کسبوکار یا سرمایه‌گذاری..... ۳۱۱
- ۷-۱۱-۱: ورزش و رژیم غذایی سالم..... ۳۱۱
- ۷-۱۱-۲: مراقبه و یوگا..... ۳۱۲
- ۷-۱۱-۳: تکنیک‌های شناخت رفتار درمانی..... ۳۱۳
- ۷-۱۱-۴: تکنیک روان‌شناختی رکودبازار..... ۳۱۶
- ۷-۱۱-۵: رشد و توسعه انعطاف‌پذیری در خود..... ۳۱۸
- ۷-۱۱-۶: استفاده از برنامه مدیریت استرس مالی..... ۳۲۱
- ۷-۱۱-۶-۱: مرحله اول؛ به رسمیت شناختن زمان‌های بد؛ گذشته، حال، آینده..... ۳۲۳
- ۷-۱۱-۶-۲: مرحله دوم؛ برقراری و حفظ یک لنگرگاه یا پشتیبان منطقی..... ۳۲۶
- ۷-۱۱-۶-۳: مرحله سوم؛ تعیین واکنش‌های شخصی به استرس..... ۳۲۶
- ۷-۱۱-۶-۴: مرحله چهارم؛ استفاده از سازوکارهای سالم رقابتی..... ۳۲۷
- ۷-۱۱-۶-۵: مرحله پنجم؛ کاری انجام دهید!..... ۳۲۸
- ۷-۱۱-۶-۶: مرحله ششم؛ تعهد به برنامه..... ۳۲۹
- ۷-۱۱-۷: طراحی یک طرح بحران..... ۳۳۰
- ۱۲-۷: نتیجه‌گیری و خلاصه فصل هفتم..... ۳۳۴

فصل هشتم

- راهکارهای عملی بهبود عملکرد در کسب و کار یا سرمایه گذاری ۳۳۵
- ۱-۸: مقدمه ۳۳۷
- ۲-۸: بنیان های روان شناختی بهبود عملکرد در کسب و کار یا سرمایه گذاری ۳۳۹
- ۳-۸: اهمیت ورزش اشتغال به یک کسب و کار یا سرمایه گذاری ۳۴۰
- ۴-۸: خودآیندی؛ چیزی که شما در بلندمدت به آن نیاز ندارید! ۳۴۲
- ۵-۸: گفتگوی درونی ۳۴۴
- ۶-۸: تقسیم ذهنی ۳۴۶
- ۷-۸: شناسایی تمرین نقطه اوج ذهنی خود؛ بهترین من ممکن ۳۴۸
- ۸-۸: افزایش توانایی های مغز ۳۵۳
- ۱-۸-۸: ورزش و تمرین ۳۵۳
- ۲-۸-۸: بهداشت خواب یا خواب در محیطی مطلوب ۳۵۴
- ۳-۸-۸: داروها ۳۵۶
- ۴-۸-۸: رژیم غذایی ۳۵۷
- ۹-۸: تغییر رفتار و فواید حاصل از آن ۳۶۴
- ۱۰-۸: یادگیری خوش بینی ۳۶۶
- ۱۱-۸: ملزم کردن خود به رسیدن به نقطه اوج عملکرد در حال ۳۶۹
- ۱۲-۸: برنامه نقطه اوج عملکرد خود را به تنهایی انجام ندهید ۳۷۰
- ۱۳-۸: اجزای برنامه نقطه اوج عملکرد در کسب و کار یا سرمایه گذاری ۳۷۲
- ۱-۱۳-۸: تنظیم اهداف ۳۷۳
- ۲-۱۳-۸: یک برنامه مدیریت ریسک برای خود طراحی و اجرا کنید ۳۷۶
- ۳-۱۳-۸: مدیریت تله های ذهنی یا سوءگیری ها در کسب و کار یا سرمایه گذاری ۳۷۶
- ۴-۱۳-۸: مدیریت شخصیت در کسب و کار یا سرمایه گذاری ۳۷۷
- ۵-۱۳-۸: تعیین ارزش ها در کسب و کار یا سرمایه گذاری ۳۷۷
- ۶-۱۳-۸: تغییر سبک زندگی و استفاده از عوامل تقویت کننده مغز ۳۷۷
- ۷-۱۳-۸: انعطاف پذیر کردن ذهن ۳۷۹

- ۸-۱۳-۸: مدیریت عواطف (عادات سالم برای ثبات بلندمدت)..... ۳۷۹
- ۸-۱۳-۹: مدیریت عواطف (تسکین فوری)..... ۳۸۰
- ۸-۱۳-۱۰: راهبردهای روان‌شناختی..... ۳۸۰
- ۸-۱۳-۱۱: راهبردهای اجتماعی..... ۳۸۱
- ۸-۱۳-۱۲: راهبردهای معنوی..... ۳۸۱
- ۸-۱۴: نتیجه‌گیری و خلاصه فصل هشتم..... ۳۸۲
- پیوست شماره ۱: پرسشنامه سنجش شخصیت..... ۳۸۵
- پیوست شماره ۲: خلاصه‌ای از روش‌های مراقبه..... ۳۹۵
- پیوست شماره ۳: تریه فهرست قدردانی در کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری..... ۴۰۳
- منابع..... ۴۱۱
- نمایه موضوعی..... ۴۱۹

پیشگفتار

ممکن است درک این موضوع که همه ما در فرایند زندگی و سفر بلندمدت انباشت ثروت، کسب پول و درآمد با خطرات و تهدیدهای پنهان و آشکار بسیاری مواجه‌ایم، اندکی مشکل باشد. به‌طور حتم هدف و مقصد همه ما در این سفر کسب آزادی و امنیت مالی برای خود و تمام کسانی که دوستشان داریم لذت بردن از کیفیت زندگی مورد انتظار ما خواهد بود. اما اشتباه نکنید، همه ما در این سفر دشمنان بسیار خطرناک، موذی و سرسختی داریم که دوست ندارد به خواسته‌ها و انتظاراتمان دست‌ریزیم. این دشمن کسی و چیزی به جز «بازار» نبوده و نیست؛ این دشمن با استفاده از سلاحی پنهان به نام «جنگ روانی حساب‌شده» از هر فرصتی برای ضربه‌زدن به ما و سرنگونی ما استفاده می‌کند. «بازار» از راه‌های گوناگون برای فریفتن و ضربه‌زدن به ما وارد می‌شود، از جمله سوء استفاده از ضعف عاطفی ما؛ نترسیدن در زمانی که ممکن است بدترین اشتباه را مرتکب شویم؛ پشیمان‌شدن درست در زمانی که بهترین شرایط کسب سود برای ما فراهم است؛ طمع کردن برای یک فرصت به‌ظاهر طلایی اما غیرواقعی؛ یا متقاعد کردن خود به اینکه انجام این کار بهترین است و می‌توان آن را از همین حالا به‌صورت همیشگی انجام داد.

به‌زعم بسیاری از سرمایه‌گذاران، این سفر آسان به‌نظر می‌رسد. خرید در قیمت پایین، فروش در قیمت بالا؛ تمام کار همین است. بازار هم همیشه و در همه حال روند صعودی

دارد. فقط کافی است با پول خود اوراق خرید یا در یک کسب و کار سرمایه گذاری کرد، آن وقت بازار خود ما را به هر جایی که می خواهیم می برد و به هر میزان که بخواهیم به ما بازدهی یا سود می دهد. اگر تمامی کارهای لازم و ضروری برای کسب موفقیت در کسب و کار یا سرمایه گذاری همین باشد راحت و آسان خواهد بود. از دیدگاه برخی امروزه راه اندازی یک کسب و کار یا سرمایه گذاری در بازار بیشتر شبیه به یک بازی است که فقط کمی سخت است. در این بازی باید توپی مانند توپ بیسبال را به درون یک بطری متحرک بیندازیم تا پس از هر پرتاب موفقیت آمیز مقداری پول پاداش بگیریم. به همین دگی! آن قدر این کار آسان به نظر می رسد که حتی یک بچه هم می تواند آن را انجام دهد. آماراً، راه اندازی کسب و کار یا سرمایه گذاری تا این حد ساده و سراسر است؟ بسیاری از افراد فزاینده ظاهر ساده آن را می خورند و نمی دانند که این بازی بسیار پیچیده به گونه ای طراحی شده است یا رفتار می کند که ما ببازیم.

به اعتقاد ما این چنین نیست. همه ما کسانی را می شناسیم که هر روز سرکار می روند، برای کسب پول بیشتر کار می کنند، پول بیشتری کسب می کنند اما نمی توانند ثروتمندتر شوند. بدتر آنکه بسیاری از ما کسانی را می شناسیم که در نتیجه سرمایه گذاری پول خود در بازار بورس، دارایی خود را از دست داده اند. شاید شما یکی از این افراد باشید. حتی سرمایه گذاری در بازارهای املاک، طلا، ارز و ... به سرمایه گذار را متضرر کند. در نقطه مقابل این گروه، فقط اندکی از فعالان بازار، که با امید و آرزوی کسب ثروت وارد این بازارها می شوند قادر به تحقق بخشیدن به رویاهای خود می شوند.

البته در کسب و کار یا سرمایه گذاری ضرر و زیان اجتناب ناپذیر است. اما دلیل پیش بینی است. این بخش از بازی را می توان برنامه ریزی و طراحی کرد (تا حدودی) و اختیار فرد است. در بازی پرتاب توپ به درون بطری متحرک می توانید به صورت فیزیکی و ملموس از ضریب خطا و اشتباهات خود بکاهید (با تمرین بیشتر در پرتاب توپ به سمت بطری و کسب مهارت لازم در این زمینه). البته حتی در این صورت هم در این بازی نمی توان همه توپ ها را با یک شیوه پرتاب، به درون بطری انداخت و درصدی از پرتاب ها به طور حتم با خطا و اشتباه همراه خواهد شد. نکته دیگر آنکه منطق در این بازی حکم می کند که اگر چنانچه یک یا تعدادی از پرتاب ها موفقیت آمیز نبود نباید سایر توپ ها را به زمین کوبید

و بازی را برهم زد یا قهر کرد، بلکه باید با صبر و حوصله و متمرکز کردن تمامی توانایی خود برای کسب موفقیت در سایر پرتاب‌ها سعی کرد. بازار با بهره‌گیری از ظرفیت‌های روانی افراد و با استفاده از الگوی واکنشی موجبات پیدایش ترس، حرص و طمع، امید واهی و حتی در برخی مقاطع زمانی غرور کاذب را در آنان فراهم می‌کند.

فرایند کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری در برخی موارد تحت‌تأثیر ویژگی‌های بیولوژیکی انسان قرار می‌گیرد. قسمتی از مغز انسان که مسئول فعالیت‌های منطقی یا استدلالی است - قشر - که تکس جلو یا پیشانی مغز^۲ - در طی صدهزار سال اخیر تکامل یافته است. مهم‌ترین زیر مجموعه این بخش، سیستم لیمبیک^۳ است که وظیفه مدیریت، کنترل عواطف و انگیزه‌ها را برعهده دارد. به‌طور کلی، تکامل قشر پیشانی مغز موضوع بسیار مهمی است، چراکه استدلال و تکامل این بخش از مغز در انسان وی را در مقایسه با سایر موجودات منحصربه‌فرد ساخته است و به عبارت دیگر، عامل «انسان‌شدن» او شده است. اما مشکل از اینجا شروع می‌شود که تکامل قشر پیشانی مغز وابسته به تکامل سیستم لیمبیک است؛ به عبارت دیگر، روانی قشر پیشانی مغز به تکامل می‌رسد که سیستم لیمبیک که مسئول رفتارهای از روی انگیزه آن و بدون فکر قبلی انسان‌هاست، تکامل یافته یا تحت کنترل باشد؛ یعنی فرد توانایی کنترل و مدیریت سیستم لیمبیک مغز خود را دارا باشد. این توانایی به افراد کمک می‌کند با استفاده از عاطفه مثبت موجبات خاموشی و ترک رفتارهای از روی انگیزه آنی را در خود فراهم آورند.

دلیل اصلی گردآوری و نگارش این کتاب، تنظیم مجدد قواعد بازی، مجهز یا مسلح کردن و آموزش شما برای پیروزی در جنگ روانی در بازار است. تمام آن که به رسمیت شناختن این فرضیه اساسی شروع می‌شود: به نظر می‌رسد که تجلی موفقیت در کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری بستگی به «بازار» دارد، درحالی‌که حقیقت چنین نیست و تجلی موفقیت در کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری بستگی به «شما» دارد. کار بازار (همیشه) بالا و پایین رفتن است و همانند یک اسب وحشی (یا گاوهای نر مکانیکی در شهربازی) که سوارکار درصدد رام کردن آن است سعی دارد سوارکار خود را به پایین پرتاب کند. فقط پرسش

1. Greed

2. Prefrontal Cortex

3. Limbic System

مهم این است که در چنین شرایطی شما چه باید بکنید؟ در پاسخ به این پرسش باید گفت که ضروری‌ترین کار در چنین شرایطی حفظ تمرکز خود بر روی آن چیزهایی است که می‌توانیم کنترل کنیم. تمامی تلاش ما در این کتاب تشریح مجموعه اقدامات لازم و ضروری در چنین شرایطی است که باید آنها را فراگرفت و با تمرین و تکرار در انجام آنها معجز شد.

البته می‌دانیم که ممکن است در نگاه اول برخی از مفاهیم مطرح‌شده در این کتاب در تضاد با منافع به نظر برسد. به همین دلیل سعی کرده‌ایم که تمامی موضوعات مطرح‌شده در کتاب را به استناد آخرین پژوهش‌های انجام‌شده در زمینه علوم عصب‌شناسی، مالی رفتاری، روانشناسی بالینی^۱ بحث و بررسی کنیم.

ساختار کتاب پیش روی شما عزیزان، برگرفته از یکی کاربردی‌ترین کتاب‌های مطرح در زمینه روانشناسی بازار^۲ اثر دکتر پترسون^۳ و دکتر مارتا^۴ است که در سال ۲۰۱۱ یکی از دوستان دانشگاهی که در خارج از کشور به سر می‌برد، آن را برای اینجانب ارسال کرد و پس از مطالعه دقیق آن و به‌ویژه با چندین کتاب در زمینه روانشناسی بازار که در سال‌های اخیر به رشته تحریر درآمده است، آن را بسیار مناسب و مفید یافتیم. لذا با صرف زمان و وسواس خاطر بیشتر اقدام به ترجمه آن کردم. در روند ترجمه، با مطالعه بیشتر مقالات و منابع جدیدتری در مجلات و سایت‌های تخصصی^۵ موضوعات مطرح در کتاب، سعی کردم با حفظ ساختار کتاب دکتر پترسون و دکتر مارتا که بسیار هوشمندانه و مفید است و از طرف دیگر، حذف برخی از مباحث مطرح در کتاب این دو اندیشمند که با ویژگی‌های فرهنگی و اجتماعی جامعه ما همگن نبود و افزودن مطالب جدید رساتر و روان‌تر، مجموعه مناسب‌تری تهیه شود.

حال ممکن است این پرسش مطرح شود که کتاب حاضر برای که و چه گروهی مفید است؟ در پاسخ باید گفت این کتاب و مباحث آن برای همه مفید و موثر است.

1. Neuroscience
2. Behavioral Finance
3. Clinical Psychology
4. Peterson, Richard L., Frank F. Murtha. (2010). MarketPsych: how to manage fear and build your investor identity, Published by John Wiley & Sons.
5. Richard L. Peterson, MD
6. Frank F. Murtha, PhD

شمایی که آرزو دارید برای خود و آنهایی که وظیفه مراقبتشان را برعهده دارید زندگی بهتر و باکیفیت‌تری تأمین کنید. شمایی که با هدف دستیابی به زندگی بهتر با مقدار پول یا ثروتی که دارید مشغول کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری هستید یا قصد راه‌اندازی و توسعه کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری دارید. رمز موفق‌شدن و ماندن همانا «مدیریت عواطف» و پایه‌ریزی چیزی است که ما آن را «هویت کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری» می‌نامیم؛ خواه شما اولین بار است که فرایند کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری را شروع کرده‌اید یا در فصلی از زندگی حرفه‌ای خود قرار دارید که درصدد بهینه‌سازی عملکرد خود هستید. مباحث مطرح‌شده در این کتاب به‌منزله یک راهنما می‌تواند در این خصوص به شما کمک بسیاری کند.

در تمامی فصول هشتگانه این کتاب سعی شده است با استفاده از فنون متنوع ازجمله مطالعات موردی، تمرین‌ها و به‌نام‌هایی با ویژگی خودارزیابی شرایطی فراهم شود که خواننده در موضوع مورد بحث توانایی مهارت‌های لازم و ضروری را در خود شکل دهد و از آنها در فرایند رشد و توسعه کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری استفاده کند.

مباحث مطرح‌شده در **فصل اول** به مرور ارتباط «روانشناسی» و «کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری» و تعیین ساختاری برای کتاب اختصاص دارد. افزون بر این در ادامه فصل به‌تعریف «مفهوم هویت کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری» و دلایل ضروری بودن آن برای موفقیت بلندمدت در فرایند کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری می‌پردازیم.

فصل دوم به «اصول هویت در کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری» اختصاص دارد. در گام اول اصول هویت مطرح می‌شود که چگونه باید یک کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری را شروع کرد (چیزی که به آن چارچوب‌های کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری می‌گوییم) و پنج پرسشی که پیش از شروع هر کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری باید پرسیده و پاسخ داده شود چیست. متأسفانه بسیاری از سرمایه‌گذاران درخصوص اولین گام از فرایند اصول هویت در کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری (تعیین چارچوب) مرتکب اشتباه می‌شوند که همین موضوع در آینده منجر به بروز مشکلات متعددی برای آنان می‌شود. در ادامه مباحث فصل دوم، انگیزه‌های واقعی و پنهانی را آشکارسازی و بررسی می‌کنیم که به‌منزله یکی دیگر از عناصر مهم هویت کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری بسترساز تصمیم‌گیری‌های مالی

و سرمایه‌گذاری افراد است. مباحث فصل دوم را با بحث درخصوص موضوعی به نام «هدف‌گذاری» ادامه خواهیم داد. ترسیم یا طراحی یک فن جامع و اجمالی که به آن «تکنیک تجسم اهداف» می‌گوییم، تمرکز سرمایه‌گذاران را بر آنچه برای رسیدن به اهداف کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری مدنظر دارند حفظ می‌کند.

فصل سوم به کنکاش درخصوص مفهوم شخصیت سرمایه‌گذاران اختصاص دارد. در این فصل ویژگی‌های شخصیتی منحصربه‌فردی را در «پنج تیپ» بررسی می‌کنیم که این ویژگی‌ها با موفقیت و آسیب‌پذیری^۱ افراد در کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری ارتباط بسیار نزدیک و تنگاتنگی دارد. مباحث مطرح‌شده در این بخش به شما در شناسایی و ایجاد تغییرات لازم در این ویژگی‌ها بسیار کمک می‌کند. در بخش پایانی فصل سوم اجزا و مولفه‌های ژنتیکی موثر در انتخاب سبک سرمایه‌گذاری معرفی می‌شود.

در **فصل چهارم**، بازنشاسی نقش تغییر عواطف در تصمیم‌گیری‌های مرتبط با کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری می‌پردازیم. چراکه اغلب افرادی که تجربه سرمایه‌گذاری داشته‌اند، تأیید می‌کنند که سرمایه‌گذاری، برخلاف تصور اولیه بسیاری، کاملاً یک فرایند عاطفی است. چراکه منشأ اصلی اغلب شکست‌های تجربه‌شده توسط افراد تا حدود بسیار زیادی عواطف است، به‌ویژه از نوع عواطف پنهان. در مباحث مطرح‌شده در این فصل ملاحظه می‌کنید که چگونه عواطف ناخودآگاه^۲ منجر به اختلال و معکوس شدن تلاش افراد در فرایند کسب حداکثر بازدهی در کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری می‌شود. البته در ادامه فصل راهکارهای لازم برای کسب کنترل در چنین شرایطی را مطرح کرده‌ایم.

مباحث **فصل پنجم** به باور و ارزش‌های کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری اختصاص داده شده است. ما در این فصل سعی کرده‌ایم که به‌صورت ویژه، علل ریشه‌ای باور یا ارزش‌ها را بررسی کنیم و به این پرسش که «چرا، چگونه و به چه میزان باور یا ارزش‌های سرمایه‌گذاران بر انتخاب خوب یا بد آنان تأثیرگذار است» پاسخ دهیم. مباحث این فصل در شناسایی توانایی‌های شما همسو با باور یا ارزش‌های تان در فرایند کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری کمک می‌کند. در پایان فصل آسیب‌های مالی و تأثیر آنها بر هویت

کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری بررسی می‌شود.

فصل ششم به نقاط کوری اختصاص داده شده که ممکن است سرمایه‌گذاران در فرایند کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری دچار آنها شوند. منظور ما از نقاط کور تعدادی از رایج‌ترین و درعین‌حال کثیف‌ترین تله‌های ذهنی است که ممکن است سرمایه‌گذاران گرفتار آنها شوند. این فصل حاوی تعدادی فهرست بازبینی است که شما می‌توانید از آنها برای ارزیابی استعداد یا قابلیت شخصی خود در مبتلا شدن به این تله‌ها، مراحل یا گام‌های لازم برای رهایی از آنها و راهکارهای اجتناب از افتادن به این تله‌ها در آینده استفاده کنید. این فصل با ارائه مجموعه‌ای از الگوهای اصلی در سرمایه‌گذاری مبتنی بر صفات ممتاز بازشناختنی به پایان می‌رسد.

فصل هفتم به ترویج علل و عواملی که منجر به ایجاد استرس در فرایند کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری می‌شود، نقش استرس در بروز خسارت یا عوارض در تصمیم‌گیری افراد و راهکارهای پیش‌گیر، از پیامدهای منفی استرس اختصاص داده شده است. در این فصل با تمرکز بر عناصر «بولودگی» و روانی اقدام به شرح و ارائه راهکارهای ویژه‌ای کرده‌ایم که سرمایه‌گذاران می‌توانند برای بهبود آثار منفی استرس از آنها استفاده کنند. عمده‌ترین این موضوعات عبارتند از: راهکارهای خروج از رکود^۱ و افت، ترویج انعطاف‌پذیری و گفتگوی درونی^۲، هدف‌گذاری^۳، بود عملکرد. این فصل با ارائه راهکارهای عملی که به آن «برنامه مدیریت استرس مالی»^۴ می‌گوییم و ارائه یک راهنمایی برای اینکه افراد چگونه می‌توانند یک فرایند درست و اجرایی برای کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری خود فراهم کنند به پایان می‌رسد.

در فصل هشتم تمامی مباحث مطرح‌شده در هفت فصل پیشین با هدف ارائه راهکارهای عملی برای «بهترین خود بودن یا شدن» جمع‌بندی کرده‌ایم. با مطالعه فصول قبلی، به‌ویژه دو فصل اول و دوم، شما باید حس قوی‌تری از هویت کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری خود داشته باشید. جزئیات این فصل به این موضوع اختصاص داده شده است که افراد چگونه می‌توانند با حفظ هویت خود، اقدام به ساختن «بهترین خود» و

1. Slump

2. Inner Dialogues

3. Financial Stress Management Program

تأمین محیطی مطلوب برای موفقیت کنند. مباحث این فصل برای شما جزئیات یک رویکرد جامع در جهت حفظ یا افزایش حداکثر راندمان را تشریح می‌کند.

هنوز هم ممکن است برخی چنین اعتقاد یا احساسی داشته باشند که بازار نمی‌خواهد و نمی‌گذارد که ما به اهداف و حق خود برسیم. خوب، در چنین شرایطی ما چه می‌توانیم انجام دهیم؟ اگر چنانچه بادقت به فهرست و چارچوب ارائه شده در این کتاب نگاه کنید، خواهید دید که این کتاب به شما خواهد آموخت که چگونه می‌توانید در طول سفر کسب پول و ثروت با هدف بهبود کیفیت زندگی خود و تمامی کسانی که دوستشان دارید، ترس خود را کنترل و مدیریت کرده و هویتی محکم و استوار در کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری خود پدیداری کنید. البته ما به هیچ‌وجه نمی‌توانیم ضمانت دهیم که در صورت خواندن این کتاب شما به بالاترین قله‌های پول و ثروت خواهید رسید، اما می‌توانیم تضمین کنیم که در صورت خواندن و عمل به توصیه‌های این کتاب، شما به جمع سرمایه‌گذارانی خواهید پیوست که با اراده‌ای ضروری برای عملکرد بهتر و موثرتر مجهزند. در آینده و هر بار که بازار در تلاش برای راه‌اندازی جنگ روانی برای شما شود، خواهید دید در آن مبارزه توان شما اگر از بازار یا سرفیتان بیشتر نباشد کمتر نیز نخواهد بود و تأیید خواهید کرد که برخلاف گذشته شما به یک مبارزه عادلانه یا پایاپای قدم گذاشته‌اید.

در تهیه این اثر لطف و مرحمت بسیاری از استادان و دوستان شامل حالم شد که به مصداق «من لم یشکر المخلوق، لم یشکر الخالق» بوده لازم می‌دانم از همه این عزیزان تشکر کنم: جناب آقای دکتر محمد فطانت، رئیس پیشین سازمان بورس و اوراق بهادار؛ جناب آقای علیرضا امیرپور، مدیرعامل سابق شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس؛ جناب آقای سید محمدجواد فرهانیان، مدیر فرهنگ سازی و آموزش‌های شورای نشر؛ جناب آقای علی مددسلیمانی، مدیر نشر و رسانه و عضو شورای نشر؛ جناب آقای مهدی حاجی‌اسماعیلی، رئیس اداره انتشارات بورس؛ جناب آقای علی اسماعیل پور، کارشناس تولید و جناب آقای سید علی اصغر حسینی، کارشناس چاپ برای هماهنگی‌های بسیار خوب و مداوم در زمینه نشر، نظارت بر آماده‌سازی و صفحه‌آرایی کتاب.

در طول زمانی که این مجموعه جمع‌آوری شد، به‌صورت مستقیم و غیرمستقیم از کمک و محبت و دلگرمی‌های دوستان بسیار ارزشمندی برخوردار بودم. در اینجا لازم

است مراتب قدردانی و تشکر فراوان خود را از این عزیزان اعلام کنم: جناب آقای اردشیر پروند، جناب آقای مجید سنگستانی و خانواده محترمشان، جناب آقای مجید میرزایی و خانواده محترمشان، جناب آقای دکتر فاتح حبیبی، جناب آقای دکتر هوشنگ دباغ، جناب آقای فرزین پیکر، جناب آقای مهندس نجفیان، سرکار خانم بلوری و جناب آقای دکتر بهرام عبادپور که زحمت ارزیابی و داوری کتاب را برعهده داشتند.

کار پرمشقت و سخت ویراستاری این کتاب را مرهون زحمات، صبر و شکیبایی سرکار خانم آزیتا ارشادی می‌دانم. کار زیبا و پردردسر اصلاح و صفحه‌پردازی این اثر را نیز آقای علیرضا جماعتی و انجام داده است، که جا دارد از این عزیزان نیز قدردانی کنم.

بی‌شک کار زیاد، سخت طاقت‌فرسا و پر پیچ‌وخم نگارش، نیاز به محیطی آرام و مطلوب دارد. تأمین این مسائل و مهیا شدن زمینه کار از فداکاری‌های همسر مهربانم بوده است که شیرین‌ترین لحظات زندگی من را در اختیار اینجانب قرار داد و این اثر پدیدار شد. از ایشان و فرزندانم، علی و آفرین نیز بابت سپاسگزاری را دارم.

در خاتمه از همه کسانی که پس از چاپ کتاب بر این حقیر منت می‌نهند و نظرها و پیشنهادهای خود را در جهت بهتر شدن کار تألیف به آدرس پست الکترونیکی اینجانب در زیر ارسال می‌کنند، پیشاپیش سپاسگزارم.

محمد شهابی

عضو هیأت علمی گروه مدیریت و حسابداری دانشکده علوم انسانی دانشگاه آزاد اسلامی واحد سمنان

پاییز ۱۳۹۴

m.shabani21@gmail.com

M.shabani@iausdj.ac.ir