

نقش کوچینگ مبتنی بر استانداردهای ICF در کاهش سوگیری‌های شناختی و بهبود تنظیم هیجانی در معامله‌گران بازار فارکس و ارزش‌های دیجیتال

مهدی بیگی

دانشجوی دکتری مدیریت فن آوری اطلاعات، واحد همدان، دانشگاه آزاد اسلامی، همدان، ایران. (نویسنده مسئول).

mehdi.beygi6464@iau.ac.ir

بهروز قربانی

استادیار گروه حسابداری، واحد همدان، دانشگاه آزاد اسلامی، همدان، ایران.

bghorbani.acc@iau.ac.ir

مریم حاتمی

دانشجوی کارشناسی ارشد مهندسی مالی و مدیریت ریسک، موسسه آموزش عالی الکترونیکی ایرانیان، تهران، ایران.

maryam.hatami.403@gmail.com

چکیده

عملکرد پایدار در بازار فارکس و ارزش‌های دیجیتال به طور سیستماتیک توسط یک چرخه معیوب و خودتقویت‌شونده از سوگیری‌های شناختی و نانتظیمی هیجانی-فیزیولوژیک تضعیف می‌شود. ادبیات مالی رفتاری، با تکیه بر مفاهیمی چون نظریه چشم‌انداز و «زیان‌گریزی»، این چالش‌ها را به خوبی شناسایی کرده است؛ با این حال، شکافی قابل توجه میان تشخیص نظری مسئله و ارائه یک مدل مداخله‌ای یکپارچه و عملی وجود دارد. این مقاله مروری ساختاریافته، با سنتز نظام‌مند پژوهش‌ها در حوزه‌های مالی رفتاری، روانشناسی کوچینگ و سایکوفیزیولوژی، یک چارچوب مفهومی-کاربردی نوین ارائه می‌دهد. هسته مرکزی این مدل، کوچینگ حرفه‌ای مبتنی بر استانداردهای ICF است که به عنوان یک پلتفرم محوری و فرآیند توسعه‌ای عمل می‌کند. این چارچوب، به جای ارائه راه‌حل‌های پراکنده، امکان یکپارچه‌سازی و شخصی‌سازی ابزارهای مبتنی بر شواهد علمی را فراهم می‌سازد. به طور مشخص، این مقاله به تفصیل چگونگی ادغام دو مداخله کلیدی را تشریح می‌کند: «بیوفیدبک تغییرپذیری ضربان قلب (HRV)» به منظور هدف قرار دادن مستقیم واکنش‌های فیزیولوژیک به استرس و تقویت تاب‌آوری سیستم عصبی خودمختار، و تمرینات ذهن‌آگاهی برای افزایش کنترل توجه، ایجاد فاصله میان محرک و پاسخ، و کاهش تصمیم‌گیری‌های تکانشی. این رویکرد، که بر اصول کوچینگ مبتنی بر مغز استوار است، فرآیند ایجاد بینش خودساخته را در معامله‌گر تسهیل می‌کند. در نهایت، این مقاله نشان می‌دهد که چگونه این مدل یکپارچه، معامله‌گران را قادر می‌سازد تا از دانش صرف درباره سوگیری‌ها فراتر رفته و مهارت‌های خودتنظیمی پایدار را برای دستیابی به عملکرد بهینه توسعه دهند.

کلیدواژه‌ها: کوچینگ مالی، مالی رفتاری، تنظیم هیجانی، سوگیری‌های شناختی، نظریه چشم‌انداز.

مقدمه

موفقیت پایدار در بازارهای مالی، فراتر از تحلیل تکنیکال، به شدت به ثبات روانشناختی و توانایی تصمیم‌گیری بهینه معامله‌گر وابسته است. با این حال، پژوهش‌های گسترده در حوزه مالی رفتاری نشان داده‌اند که تصمیم‌گیرندگان انسانی به طور سیستماتیک از الگوهای عقلانی منحرف می‌شوند (کانمن و تورسکی، ۱۹۷۹)؛ انحرافات که ریشه در ساختارهای عمیق روانشناختی و واکنش‌های هیجانی دارند.

دو چالش بنیادین در این زمینه، سوگیری‌های شناختی و ناتنظیمی هیجانی هستند. «نظریه چشم‌انداز» توضیح می‌دهد که چگونه «زیان‌گریزی» (معامله‌گران را به سمت رفتارهای غیربهبه‌ای مانند نگه داشتن دارایی‌های زیان‌ده و فروش زودهنگام دارایی‌های سودده سوق می‌دهد. علاوه بر این، «نسل دوم مالی رفتاری» آشکار می‌سازد که تصمیمات مالی تحت تأثیر اهداف بیانی و عاطفی نیز قرار دارند که می‌توانند به انتخاب‌های غیرمنطقی منجر شوند (استاتمن، ۲۰۱۴). در پاسخ به این چالش‌ها، کوچینگ حرفه‌ای به عنوان یک فرآیند توسعه‌ای قدرتمند، توجه ویژه‌ای را به خود جلب کرده است. اثربخشی کوچینگ در بهبود عملکرد، مدیریت استرس و دستیابی به اهداف، در فراتحلیل‌های مبتنی بر کارآزمایی‌های تصادفی کنترل‌شده (RCTs) به طور قطعی به اثبات رسیده است (دهان و نیلسون، ۲۰۲۲). این مقاله استدلال می‌کند که کوچینگ مبتنی بر استانداردهای ICF می‌تواند به عنوان یک چارچوب یکپارچه‌ساز عمل کند که از طریق آن، ابزارهای مبتنی بر شواهد علمی برای مقابله مستقیم با چالش‌های معامله‌گران به کار گرفته شوند. این رویکرد، که با اصول «کوچینگ مبتنی بر مغز» همسو است، بر تسهیل «بینش» در فرد تمرکز دارد و ابزارهایی نظیر بیوفیدبک تغییرپذیری ضربان قلب (HRV) برای مدیریت استرس (لرر و همکاران، ۲۰۲۰) و تمرینات ذهن‌آگاهی برای تقویت کنترل توجه را ادغام می‌کند. هدف اصلی این مقاله مروری، ایجاد یک پل مفهومی میان ادبیات مالی رفتاری (که «مسئله» را شناسایی می‌کند) و ادبیات کوچینگ (که «راه‌حل» را ارائه می‌دهد) است تا یک مدل کاربردی برای دستیابی به عملکردی پایدار و بهینه در معامله‌گران ارائه دهد.

بیان مسئله

موفقیت پایدار در بازارهای مالی، مستلزم مدیریت تقابل دائمی میان تحلیل عقلانی و واکنش‌های روانشناختی است. با وجود شناسایی دقیق دام‌های روانشناختی توسط ادبیات مالی رفتاری، شکافی قابل توجه میان تشخیص نظری مسئله و ارائه یک راه‌حل عملی و یکپارچه وجود دارد. مسئله اصلی این است که عملکرد معامله‌گران به طور سیستماتیک توسط یک چرخه معیوب از سوگیری‌های شناختی و ناتنظیمی هیجانی-فیزیولوژیک تضعیف می‌شود و رویکردهای موجود، فاقد یک چارچوب ساختاریافته برای مداخله مؤثر هستند.

بعد شناختی: معماری ذهنی تصمیم‌گیری تحت ریسک

ذهن انسان برای فعالیت در بازارهای مالی مدرن مانند بازار فارکس و ارزهای دیجیتال تکامل نیافته است. سنگ بنای این درک، «نظریه چشم‌انداز» (کانمن و تورسکی، ۱۹۷۹)، است که نشان می‌دهد تصمیم‌گیری تحت ریسک، بر پایه سوگیری‌های سیستماتیک استوار است. کلیدی‌ترین اصل این نظریه، «زیان‌گریزی» است؛ یعنی تأثیر روانی یک زیان، بسیار قوی‌تر از سود معادل آن است. این معماری ذهنی، مستقیماً به «اثر تمایل» منجر می‌شود: معامله‌گران تمایل دارند معاملات زیان‌ده را بیش از حد نگه دارند تا از درد قطعی کردن زیان بپرهیزند و همزمان، معاملات سودده را زود می‌فروشند. این الگوهای غیرعقلانی در محیط‌های پرمخاطره مانند سرمایه‌گذاری خطرپذیر نیز مشاهده می‌شود (هیرشلیفر و پلاتکین، ۲۰۲۱).

بعد هیجانی-فیزیولوژیک: استرس به عنوان کاتالیزور تصمیمات ضعیف

سوگیری‌های شناختی توسط واکنش‌های فیزیولوژیک بدن به استرس، تشدید می‌شوند. همانطور که «مالی رفتاری نسل دوم» بیان می‌کند، تصمیمات مالی علاوه بر اهداف ابزاری (سود)، اهداف بیانی و عاطفی نیز دارند (باربریس، ۲۰۱۸؛ استاتمن، ۲۰۱۴) که توسط استرس تقویت می‌شوند. معامله‌گری یک فعالیت استرس‌زا است که بدن را در حالت «جنگ یا گریز» قرار می‌دهد (اشنی‌برگر و همکاران، ۲۰۱۱). و منجر به افزایش مزمن هورمون استرس (کورتیزول) می‌شود که قضاوت را مختل می‌کند (هربرت، ۲۰۲۰).

یکی از دقیق‌ترین شاخص‌های فیزیولوژیک برای اندازه‌گیری این حالت، «تغییرپذیری ضربان قلب» (HRV) است. HRV بالا نشان‌دهنده انعطاف‌پذیری فیزیولوژیک است، در حالی که HRV پایین با استرس مزمن و ضعف در تنظیم هیجانی مرتبط است. فراتحلیل‌ها اثبات کرده‌اند که بهبود HRV با بهبود سلامت هیجانی و عملکرد کلی همراه است (لرر و همکاران، ۲۰۲۰). معامله‌گران به دلیل ماهیت شغل خود، در یک حالت فیزیولوژیک با HRV پایین قرار می‌گیرند که آن‌ها را مستعد تصمیم‌گیری‌های تکانشی می‌کند.

شکاف مسئله: چرخه معیوب و فقدان رویکرد یکپارچه

ترکیب این ابعاد، یک چرخه معیوب و خودتقویت‌شونده ایجاد می‌کند:

- ✓ یک تصمیم ضعیف مبتنی بر سوگیری شناختی گرفته می‌شود.
- ✓ زیان مالی یک پاسخ استرس فیزیولوژیک (کاهش HRV) ایجاد می‌کند.
- ✓ این حالت فیزیولوژیک، عملکرد شناختی را مختل کرده و فرد را مستعد سوگیری‌های بیشتر می‌کند.
- ✓ تصمیمات ضعیف‌تر به زیان‌های بیشتر و تشدید چرخه منجر می‌شود.

مسئله اصلی در اینجا، فقدان یک رویکرد جامع و یکپارچه برای شکستن این چرخه است. آموزش‌های سنتی و مداخلات روانشناختی اغلب به صورت مجزا و فاقد ساختار ارائه می‌شوند. اینجاست که کوچینگ حرفه‌ای به عنوان حلقه مفقوده اهمیت می‌یابد. با وجود اثربخشی اثبات‌شده کوچینگ در بهبود عملکرد و بهزیستی (د هان و نیلسون، ۲۰۲۳)، نقش آن به عنوان یک چارچوب یکپارچه‌ساز برای به‌کارگیری مداخلات مبتنی بر شواهد (مانند بیوفیدبک HRV و ذهن‌آگاهی) جهت حل همزمان مشکلات شناختی و فیزیولوژیک معامله‌گران، به طور سیستماتیک بررسی نشده است. بنابراین، مسئله محوری این مقاله، فقدان مدلی است که نشان دهد چگونه فرآیند کوچینگ می‌تواند به عنوان یک پلتفرم نظام‌مند، ابزارهای روان فیزیولوژیک را برای کاهش سوگیری‌ها و بهبود تنظیم هیجانی در معامله‌گران، یکپارچه و عملیاتی سازد. این مقاله با سنتز ادبیات موجود، در پی ارائه چنین مدلی است.

مبانی نظری: کوچینگ به مثابه چارچوب یکپارچه‌ساز مداخلات مبتنی بر شواهد

برای مقابله با چرخه معیوب و خودتقویت‌شونده‌ی سوگیری‌های شناختی و ناتنظیمی هیجانی-فیزیولوژیک در معامله‌گران، یک مداخله چندوجهی ضروری است. این مقاله استدلال می‌کند که راه‌حل مؤثر در یک چارچوب یکپارچه‌ساز نهفته است که در آن، فرآیند کوچینگ حرفه‌ای به عنوان بستر اصلی، مداخلات مبتنی بر شواهد را برای معامله‌گران شخصی‌سازی و عملیاتی می‌سازد.

لایه اول: کوچینگ حرفه‌ای به عنوان فرآیند محوری توسعه

کوچینگ یک «فرآیند توسعه‌ای مشارکتی» است که بر پایه اصول روانشناسی و علوم یادگیری بنا شده و هدف آن، تسهیل فرآیند کشف و فعال‌سازی منابع درونی فرد است (پاسمور و لای، ۲۰۲۰). اثربخشی این فرآیند در بالاترین سطح شواهد علمی به اثبات رسیده است. فراتحلیل دی هان و نیلسون (۲۰۲۳)، که منحصراً بر کارآزمایی‌های تصادفی کنترل‌شده (RCTs) متمرکز بود، نشان داد که کوچینگ تأثیر مثبت و معناداری بر عملکرد، بهزیستی، مدیریت استرس و دستیابی به اهداف دارد. این پشتوانه علمی قدرتمند، کوچینگ را به عنوان پلتفرم ایده‌آل برای یکپارچه‌سازی مداخلات تخصصی‌تر معرفی می‌کند.

لایه دوم: ابزارهای روان فیزیولوژیک برای خودتنظیمی

درون چارچوب هدفمند کوچینگ، می‌توان از ابزارهایی برای شکستن چرخه معیوب معامله‌گری بهره گرفت که مستقیماً ابعاد فیزیولوژیک و شناختی-هیجانی مسئله را هدف قرار می‌دهند.

تنظیم فیزیولوژیک از طریق بیوفیدبک تغییرپذیری ضربان قلب (HRV)

برای هدف قرار دادن هسته فیزیولوژیک استرس، بیوفیدبک HRV یک مداخله مبتنی بر شواهد است. این تکنیک به فرد آموزش می‌دهد تا از طریق تنفس آرام و ریتمیک، فعالیت سیستم عصبی پاراسمپاتیک (سیستم آرامش) را به صورت آگاهانه افزایش دهد. فراتحلیل جامع لِرر و همکاران (۲۰۲۰)، اثربخشی HRV را در بهبود سلامت هیجانی و عملکرد و کاهش اضطراب و خشم تأیید کرده است. کسب این مهارت به معامله‌گر توانایی می‌دهد تا در لحظات حساس بازار از حالت «جنگ یا گریز» خارج شده و کنترل را به بخش منطقی مغز بازگرداند.

تنظیم شناختی و توجهی از طریق ذهن‌آگاهی

برای مقابله با واکنش‌های خودکار و هیجانی، ذهن‌آگاهی یک مداخله کلیدی است. این مهارت شناختی با ایجاد یک «فاصله» روانشناختی میان محرک (مانند نوسان بازار) و پاسخ (مانند معامله هیجانی)، به فرد امکان انتخاب یک پاسخ آگاهانه را می‌دهد. پژوهش‌ها نشان می‌دهند ذهن‌آگاهی کنترل فرد بر فرآیندهای ذهنی را افزایش می‌دهد (هافنبرک و همکاران، ۲۰۲۰). و به معامله‌گر اجازه می‌دهد افکار و هیجانات خود را بدون عمل فوری بر اساس آن‌ها مشاهده کند؛ امری که برای پایبندی به استراتژی حیاتی است.

سنتز و هم‌افزایی: نقش محوری کوچ در یکپارچه‌سازی

آگاهی از این تکنیک‌ها به تنهایی برای تغییر پایدار کافی نیست و اینجاست که نقش کوچینگ به عنوان یک کاتالیزور آشکار می‌شود. کوچ حرفه‌ای به عنوان یک «شریک تفکر»، این ابزارهای عمومی را به راه‌حل‌های اختصاصی برای فرد تبدیل می‌کند. او با طراحی ساختار و ایجاد مسئولیت‌پذیری، به تبدیل تمرین به عادت کمک می‌کند. مهم‌تر از همه، کوچ فرآیند «ساخت معنا» را تسهیل می‌کند تا معامله‌گر به «بینش» دست یابد و ارتباط مستقیم میان تمرینات و بهبود عملکرد خود را کشف کند (پاسمور و لای، ۲۰۲۰).

در نهایت، این مدل یک رابطه هم‌افزایانه را پیشنهاد می‌دهد: بیوفیدبک HRV و ذهن‌آگاهی ابزارهای تنظیم فیزیولوژی و شناخت را فراهم می‌کنند، و فرآیند کوچینگ بستر لازم برای درونی‌سازی و ادغام این ابزارها در عملکرد حرفه‌ای معامله‌گر را ایجاد می‌کند.

پیشینه پژوهش

اثربخشی کلی کوچینگ: شواهدی از کارآزمایی‌های کنترل‌شده

دی‌هان و نیلسون (۲۰۲۳)، در فراتحلیل خود با عنوان “چه چیزی می‌توانیم درباره اثربخشی کوچینگ بدانیم؟” که در مجله Education & Academy of Management Learning منتشر شد، به ارزیابی اثربخشی کوچینگ پرداختند. هدف اصلی این پژوهش، ارائه یک نتیجه‌گیری قطعی و مبتنی بر قوی‌ترین شواهد علمی، یعنی کارآزمایی‌های تصادفی کنترل‌شده (RCTs)، بود.

این مطالعه با رویکردی سختگیرانه، تنها نتایج پژوهش‌هایی را جمع کرد که در آن‌ها شرکت‌کنندگان به صورت تصادفی در گروه کوچینگ یا گروه کنترل قرار گرفته بودند. این روش که به عنوان “استاندارد طلایی” پژوهش شناخته

می‌شود، به محققان اجازه داد تا اندازه اثر واقعی کوچینگ را بر متغیرهای کلیدی مانند عملکرد، مهارت‌ها، بهزیستی و دستیابی به اهداف به طور قابل اعتمادی محاسبه کنند. این رویکرد، نتایج را از سوگیری‌های رایج در مطالعات با کیفیت پایین‌تر مصون نگه می‌دارد و یک تصویر روشن از تأثیر خالص مداخله کوچینگ ارائه می‌دهد.

یافته‌های کلیدی نشان داد که کوچینگ به طور معناداری بر عملکرد، بهزیستی و مهارت‌ها تأثیر مثبت دارد و اعتبار آن را به عنوان یک مداخله مبتنی بر شواهد تأیید می‌کند. به عنوان محدودیت، مقاله به لزوم درک بهتر مکانیسم‌های تغییر (اینکه کوچینگ چگونه این نتایج را ایجاد می‌کند) اشاره کرد.

این مقاله از سه جهت با پژوهش حاضر ارتباط مستقیم دارد: اولاً، اعتبار علمی لازم را برای استفاده از کوچینگ به عنوان چارچوب اصلی فراهم می‌کند. ثانیاً، یافته‌های آن در مورد تأثیر بر بهزیستی و مدیریت استرس، فرضیه اصلی ما را تقویت می‌کند. ثالثاً، پژوهش ما با ارائه یک مدل یکپارچه، دقیقاً به فراخوان این مقاله برای شناسایی مکانیسم‌های اثربخشی پاسخ می‌دهد.

سوگیری انتخاب و شکل‌گیری خوش‌بینی غیرمنطقی در بازار

هیرشلايفر و پلاتکین (۲۰۲۱)، در مقاله برجسته خود با عنوان “شلیک‌های بزرگ، رونق‌های سرمایه‌گذاری و سوگیری انتخاب در انتقال ویژگی‌های فرهنگی” که در مجله Proceedings of the National Academy of Sciences منتشر شد، یک مدل نظری برای توضیح چگونگی شکل‌گیری خوش‌بینی غیرمنطقی و حباب‌های سرمایه‌گذاری ارائه کردند.

این پژوهش بر دو پیش‌فرض روانشناختی استوار است: اول، برجستگی نامتقارن موفقیت‌ها، به این معنی که موفقیت‌های بزرگ (مانند یک شرکت نوپای بسیار موفق) بسیار بیشتر از شکست‌های متعدد و کوچک در معرض دید و توجه قرار می‌گیرند. دوم، غفلت از انتخاب، که یک سوگیری شناختی است و طی آن، افراد در تصحیح باورهای خود بر اساس این واقعیت که تنها نمونه‌های موفق را مشاهده کرده‌اند، ناتوان هستند. در مدل آن‌ها، عاملان اقتصادی (مانند شرکت‌ها یا معامله‌گران) به صورت متوالی تصمیم به سرمایه‌گذاری می‌گیرند، اما اطلاعات آن‌ها از نتایج پیشین، به دلیل پنهان ماندن شکست‌ها، به شدت تحریف شده است.

این فرآیند منجر به ایجاد یک حلقه بازخورد مثبت می‌شود: مشاهدات سوگیرانه به سمت موفقیت، باعث خوش‌بینی بیش از حد و سرمایه‌گذاری بیشتر می‌شود و این سرمایه‌گذاری‌ها، حتی اگر برخی موفق باشند، مجدداً به صورت برجسته در معرض دید نسل بعدی تصمیم‌گیرندگان قرار می‌گیرند. این مدل به خوبی نشان می‌دهد که چگونه یک سوگیری شناختی ساده می‌تواند در سطح کلان به پدیده‌هایی مانند حباب‌های بازار و چرخه‌های رونق و رکود منجر شود.

این مقاله ارتباطی بنیادین با پژوهش حاضر دارد، زیرا مکانیسم روانشناختی دقیقی را برای شکل‌گیری یکی از خطرناک‌ترین سوگیری‌های شناختی در معامله‌گری، یعنی خوش‌بینی افراطی و نادیده گرفتن ریسک واقعی، تشریح می‌کند. پژوهش ما با پذیرش این مدل، استدلال می‌کند که مداخله کوچینگ دقیقاً باید این فرآیند شناختی معیوب را هدف قرار دهد. کوچینگ می‌تواند با آموزش تفکر انتقادی و آگاهی از داده‌های غایب (شکست‌ها)، به معامله‌گران کمک کند تا از “غفلت از انتخاب” فراتر رفته و تصمیمات منطقی‌تری اتخاذ کنند.

آموزش مدیریت استرس با استفاده از بیوفیدبک مبتنی بر عامل اجتماعی

شنیبرگر و همکاران (۲۰۲۱)، در مطالعه خود با عنوان “آموزش مدیریت استرس با استفاده از بیوفیدبک هدایت‌شده توسط عاملان اجتماعی” که در مجموعه مقالات کنفرانس بین‌المللی رابط‌های کاربری هوشمند (IUI '21) ارائه شد، به بررسی

اثربخشی یک سیستم نوین برای مدیریت استرس پرداختند. هدف اصلی آن‌ها، ارزیابی یک مداخله مجازی بود که از بیوفیدبک تغییرپذیری ضربان قلب (HRV) و یک مربی مجازی (عامل اجتماعی) برای آموزش مهارت‌های مقابله با استرس استفاده می‌کرد.

در این پژوهش تجربی، ۷۱ شرکت‌کننده به دو گروه تقسیم شدند. گروه آزمایش، آموزش مدیریت استرس را از طریق یک سیستم بیوفیدبک دریافت کرد که در آن یک "عامل اجتماعی" (آواتار هوش مصنوعی) بر اساس داده‌های زنده HRV، راهنمایی و بازخورد ارائه می‌داد. در مقابل، گروه کنترل از روش سنتی نوشتن یادداشت‌های روزانه استرس استفاده کرد. این رویکرد نوآورانه، با هدف افزایش آگاهی فرد از واکنش‌های فیزیولوژیک ناخودآگاه خود به استرس و آموزش کنترل ارادی بر این واکنش‌ها طراحی شده بود.

یافته‌های کلیدی نشان داد که گروهی که از بیوفیدبک و مربی مجازی استفاده کرده بود، کاهش معناداری در سطح استرس خوداظهاری (هم‌پس از آموزش و هم‌حین یک تکلیف استرس‌زا) گزارش داد. علاوه بر این، این گروه عملکرد خود را در مواجهه با فشار، به طور قابل توجهی بالاتر از گروه کنترل ارزیابی کردند.

این مقاله ارتباط مستقیمی با پژوهش حاضر دارد زیرا اثربخشی یک ابزار کلیدی در مدل پیشنهادی ما، یعنی بیوفیدبک HRV برای مدیریت استرس، را به صورت تجربی تأیید می‌کند. این مطالعه نشان می‌دهد که آموزش مبتنی بر HRV نه تنها استرس را کاهش می‌دهد، بلکه اعتماد به نفس فرد در عملکرد تحت فشار را نیز بهبود می‌بخشد موضوعی که برای موفقیت معامله‌گران حیاتی است. استفاده از "عامل اجتماعی" به عنوان راهنما، مؤید این است که یک چارچوب ساختاریافته و هدایت‌شده (مشابه کوچینگ) بستر مناسبی برای ارائه این ابزارها و دستیابی به نتایج مطلوب است.

کاربرد بیوفیدبک HRV برای کاهش بار روانی در محیط‌های پرفشار

آریستزبال و همکاران (۲۰۲۰)، در پژوهش خود که در مجله *Frontiers in Psychology* منتشر شد، به بررسی اثربخشی بیوفیدبک تغییرپذیری ضربان قلب (HRV) برای کاهش بار روانی متخصصان مراقبت‌های بهداشتی در خط مقدم مبارزه با کووید-۱۹ پرداختند. هدف آن‌ها ارائه یک راهکار عملی و از راه دور برای مدیریت استرس حاد در یک محیط فوق‌العاده پرفشار بود.

این مطالعه یک مداخله ۵ هفته‌ای آنلاین و مبتنی بر بیوفیدبک HRV را بر روی گروهی از کادر درمان در کلمبیا اجرا کرد. شرکت‌کنندگان با استفاده از دستگاه و اپلیکیشن، تنفس آهسته و منظم در فرکانس رزونانس خود را تمرین کردند تا به صورت ارادی سیستم عصبی خودکار خود را تنظیم کنند. این روش با هدف توانمندسازی افراد برای کنترل واکنش‌های فیزیولوژیک به استرس طراحی شده بود و اثربخشی آن با مقیاس‌های روان‌سنجی مانند پرسشنامه افسردگی، اضطراب و استرس (DASS-21) قبل و بعد از مداخله سنجیده شد.

نتایج تحلیل داده‌های پیش و پس از مداخله، کاهش چشمگیر و معناداری را در نمرات اضطراب، افسردگی و استرس شرکت‌کنندگان نشان داد. این یافته به وضوح ثابت می‌کند که یک برنامه آموزشی ساختاریافته برای تنظیم فیزیولوژیک می‌تواند به طور مستقیم به بهبود سلامت روان و کاهش پریشانی روان‌شناختی منجر شود، حتی زمانی که فرد به طور مداوم در معرض عوامل استرس‌زای شدید قرار دارد.

این پژوهش یک شاهد تجربی قدرتمند برای پژوهش حاضر فراهم می‌کند، زیرا نشان می‌دهد یک ابزار فیزیولوژیک مانند بیوفیدبک HRV می‌تواند به طور مؤثر استرس را در محیط‌های پرمخاطره مدیریت کند. این اصل مستقیماً به دنیای معامله‌گری قابل تعمیم است، جایی که کوچینگ می‌تواند با ادغام این تکنیک‌ها به معامله‌گران کمک کند تا با کنترل واکنش‌های هیجانی، از دام سوگیری‌های شناختی ناشی از استرس رها شوند.

تأثیر ذهن آگاهی بر فرایندهای تصمیم‌گیری و کاهش خودمحوری

هافنبراک و همکاران (۲۰۲۰)، در مقاله تأثیرگذار خود با عنوان “کمک به دیگران از طریق حضور در لحظه: ذهن آگاهی رفتار جامعه‌پسند را افزایش می‌دهد”، که در مجله Organizational Behavior and Human Decision Processes منتشر شد، به بررسی رابطه میان ذهن آگاهی و فرایندهای تصمیم‌گیری انسانی پرداختند. این پژوهش از طریق مجموعه‌ای از آزمایش‌ها نشان داد که حتی مداخلات کوتاه ذهن آگاهی نیز می‌تواند رفتار جامعه‌پسند را به طور معناداری افزایش دهد. مکانیسم اصلی این پدیده، کاهش نشخوار فکری و توجه خودمحورانه است. ذهن آگاهی با هدایت توجه فرد به لحظه حال و پذیرش بدون قضاوت تجربیات درونی، ظرفیت شناختی او را از درگیری با افکار مربوط به خود (مانند نگرانی‌ها و امیال شخصی) آزاد کرده و به سمت درک محیط بیرونی هدایت می‌کند. این یافته‌ها، علی‌رغم تمرکز بر رفتار جامعه‌پسند، یک اصل روان‌شناختی کلیدی را برای معامله‌گران مالی آشکار می‌سازد. بسیاری از سوگیری‌های شناختی در معامله‌گری ریشه در هیجانات خودمحورانه‌ای مانند ترس از دست دادن و طمع برای سود بیشتر دارند. ذهن آگاهی با ایجاد “فاصله روان‌شناختی” از این افکار و هیجانات، به فرد اجازه می‌دهد تا اطلاعات بازار را به جای تفسیر از فیلتر منافع شخصی، به صورت عینی‌تری مشاهده و پردازش کند. بنابراین، مطالعه هافنبراک و همکاران (۲۰۲۰)، یک مبنای تجربی محکم برای استفاده از ذهن آگاهی به عنوان یکی از ارکان کوچینگ معامله‌گران فراهم می‌کند. این تکنیک با تقویت حضور در لحظه و کاهش درگیری با نفس، مستقیماً مکانیسمی را هدف قرار می‌دهد که منجر به تصمیم‌گیری‌های سوگیرانه تحت فشار می‌شود و راه را برای عملکرد بهینه هموار می‌سازد.

مبانی فیزیولوژیک سوگیری‌های شناختی: نقش هورمون‌ها و استرس

هربرت (۲۰۲۰)، در فصل کتاب خود با عنوان “هورمون‌ها، استرس و تصمیم‌گیری مالی”، به بررسی تأثیرات پنهان اما قدرتمند عوامل بیولوژیک بر رفتار معامله‌گران می‌پردازد. این پژوهش استدلال می‌کند که تصمیم‌گیری‌های مالی سریع و پرمخاطره، بیش از آنکه فرآیندی صرفاً شناختی باشند، عمیقاً تحت تأثیر نوسانات هورمونی قرار دارند. این نویسنده توضیح می‌دهد که دو هورمون کلیدی، کورتیزول و تستوسترون، نقش محوری در شکل‌دهی به ارزیابی ریسک و پاداش ایفا می‌کنند. کورتیزول که در پاسخ به استرس و عدم قطعیت در بازار ترشح می‌شود، می‌تواند توجه و توانایی ارزیابی دقیق ریسک را مختل کند. از سوی دیگر، تستوسترون به طور مستقیم با افزایش خوش‌بینی، رقابت‌جویی و اشتها برای ریسک‌پذیری در ارتباط است. نکته حیاتی که هربرت به آن اشاره می‌کند این است که سطح این هورمون‌ها ثابت نیست، بلکه به نتایج معاملات (برد و باخت) حساس است و در واکنش به آن‌ها تغییر می‌کند. این امر یک حلقه بازخورد خطرناک ایجاد می‌کند: یک معامله موفق می‌تواند با افزایش سطح تستوسترون، منجر به سوگیری اعتماد به نفس کاذب و ریسک‌پذیری افراطی در معاملات بعدی شود، در حالی که استرس ناشی از نوسانات بازار با افزایش کورتیزول به تصمیمات هیجانی و عجولانه دامن می‌زند. در نتیجه، این مطالعه چارچوبی فیزیولوژیک برای درک ریشه‌های برخی از رایج‌ترین سوگیری‌های شناختی فراهم می‌کند و نشان می‌دهد که این سوگیری‌ها صرفاً خطاهای ذهنی نیستند. این یافته بر اهمیت کوچینگ تأکید می‌کند که به معامله‌گر در جهت افزایش خودآگاهی نسبت به حالات فیزیولوژیک درونی (مانند استرس و هیجان) و مدیریت واکنش‌های تکانشی ناشی از آن‌ها کمک کند.

اثربخشی بیوفیدبک تغییرپذیری ضربان قلب: یک فراتحلیل

لرر و همکاران (۲۰۲۰)، در یک مرور نظام‌مند و فراتحلیل جامع که در مجله Applied Psychophysiology and Biofeedback منتشر شد، شواهد موجود در مورد اثربخشی بیوفیدبک تغییرپذیری ضربان قلب (HRVB) را جمع و ارزیابی کردند. هدف آن‌ها، تعیین میزان تأثیر این مداخله بر طیف وسیعی از مشکلات روان‌شناختی، سلامت جسمی و بهبود عملکرد بود.

تحلیل آن‌ها بر روی ۵۸ کارآزمایی تصادفی کنترل‌شده نشان داد که HRVB دارای اندازه اثر معنادار (از کوچک تا متوسط) در بهبود وضعیت شرکت‌کنندگان است. به طور مشخص، این تکنیک بیشترین اثربخشی را در کاهش اضطراب، افسردگی، خشم و همچنین بهبود عملکرد ورزشی و شناختی از خود نشان داد. این یافته‌ها نشان می‌دهد HRVB یک ابزار مؤثر برای تنظیم هیجانی و بهینه‌سازی عملکرد تحت فشار است.

مکانیسم اصلی این روش، آموزش تنظیم ارادی سیستم عصبی خودکار از طریق تنفس آهسته و منظم در فرکانس رزونانس فردی است. این عمل مستقیماً به تحریک عصب واگ و تقویت بازتاب فشاری منجر می‌شود که هر دو نقش کلیدی در مدیریت استرس و تعدیل واکنش‌های هیجانی دارند. به عبارت دیگر، این تکنیک به فرد یک مهارت فیزیولوژیک برای کنترل مستقیم حالات درونی خود می‌آموزد.

در نتیجه، این فراتحلیل بالاترین سطح شواهد علمی را برای استفاده از HRVB به عنوان یک ابزار قدرتمند در ارتقای خودتنظیمی هیجانی فراهم می‌کند. این یافته به طور مستقیم از فرضیه پژوهش حاضر حمایت می‌کند که ادغام آموزش HRVB در یک برنامه کوچینگ، می‌تواند به معامله‌گران کمک کند تا با مدیریت استرس فیزیولوژیک، تأثیر سوگیری‌های شناختی ناشی از هیجان را کاهش دهند.

روانشناسی کوچینگ: کاوش در تعاریف و سهم پژوهش در عمل

پاسمور و لای (۲۰۲۰)، در فصل کتاب خود به بررسی تحلیلی تعاریف و مرزهای روانشناسی کوچینگ و سهم آن در شکل‌دهی به یک رویکرد مبتنی بر شواهد پرداختند. هدف آن‌ها تبیین این موضوع بود که چگونه مبانی روان‌شناختی، کوچینگ را از یک گفتگوی حمایتی صرف به یک مداخله حرفه‌ای و علمی ارتقا می‌دهد و به آن عمق می‌بخشد. این مقاله، روانشناسی کوچینگ را به عنوان "مطالعه علمی رفتار، شناخت و هیجان در بستر کوچینگ برای تعمیق درک و بهبود عمل" تعریف می‌کند. این دیدگاه، کوچینگ را یک رابطه حرفه‌ای و متقابل معرفی می‌کند که در آن، انگیزه و محوریت مراجع (کوچی) نقشی اساسی در موفقیت فرآیند دارد. این تعریف، تمرکز بر جنبه‌های شناختی-هیجانی (که مستقیماً به سوگیری‌ها و تنظیم هیجان مربوط است) را در قلب مداخله کوچینگ قرار می‌دهد.

نویسندگان با مرور نظام‌مند پژوهش‌ها نتیجه می‌گیرند که آینده کوچینگ در گرو ادغام تئوری‌ها و روش‌های تحقیق روان‌شناختی است. آن‌ها معتقدند که چارچوب‌هایی مانند اتحاد کاری و نظریه‌های انگیزش، شالوده یک کوچینگ مؤثر و مبتنی بر شواهد را تشکیل می‌دهند. این امر، ضرورت بهره‌گیری از ابزارهای روان‌شناختی مشخص برای حل مسائل پیچیده عملکردی را توجیه می‌کند.

در نتیجه، این پژوهش یک مبنای نظری قوی برای ضرورت استفاده از یک چارچوب روان‌شناختی در کوچینگ فراهم می‌آورد. این دیدگاه، فرضیه اصلی پژوهش حاضر را تأیید می‌کند که یک برنامه کوچینگ برای معامله‌گران باید فراتر از تکنیک‌های سطحی رفته و به شکل علمی، ریشه‌های شناختی و هیجانی تصمیم‌گیری‌های ناکارآمد را هدف قرار دهد.

نتایج کوچینگ مدیران: آیا سفر مهم‌تر از مقصد است؟

آتاناسوپولو و داپسون (۲۰۱۸)، در یک مرور نظام‌مند جامع که در ژورنال The Leadership Quarterly منتشر شد، به ارزیابی و دسته‌بندی شواهد تجربی پیرامون نتایج کوچینگ مدیران پرداختند. هدف اصلی آن‌ها، فراتر از شمارش نتایج، درک این موضوع بود که آیا فرآیند و "سفر" کوچینگ به اندازه خروجی‌های نهایی و "مقصد" آن در ایجاد تغییرات پایدار اهمیت دارد یا خیر.

یافته‌های این مرور گسترده نشان داد که نتایج کوچینگ در سه دسته اصلی قابل طبقه‌بندی است: توسعه فردی (شامل افزایش خودآگاهی، اعتماد به نفس و کاهش استرس)، تغییرات رفتاری (مانند بهبود مهارت‌های تصمیم‌گیری و ارتباطی) و نتایج مرتبط با کار و سازمان. این دسته‌بندی‌ها به وضوح نشان می‌دهد که کوچینگ به طور مستقیم بر متغیرهای شناختی و هیجانی که در تصمیم‌گیری‌های پرریسک معامله‌گران نقش کلیدی دارند، تأثیرگذار است.

یکی از نکات برجسته این پژوهش، تأکید بر اهمیت فرآیند کوچینگ است. نویسندگان استدلال می‌کنند که کیفیت رابطه کوچینگ، فضای امن برای تأمل و فرآیند خودشناسی که در طول جلسات شکل می‌گیرد، به خودی خود عامل اصلی تغییر است. این دیدگاه، ارزش یک چارچوب رابطه‌محور و فرآیندگرا (مانند مدل ICF) را برای ایجاد تغییرات پایدار درونی و نه فقط آموزش تکنیک، برجسته می‌سازد.

در نتیجه، این مرور نظام‌مند شواهد محکمی ارائه می‌دهد که کوچینگ یک مداخله مؤثر با نتایج قابل اندازه‌گیری در سطوح فردی و حرفه‌ای است. این یافته، انتخاب کوچینگ را به عنوان بستر اصلی برای ارائه ابزارهای تخصصی مانند بیوفیدبک HRV و مایندفولنس به معامله‌گران کاملاً توجیه می‌کند و از این فرضیه حمایت می‌کند که ساختار کوچینگ می‌تواند به بهترین شکل به کاهش سوگیری‌ها و ارتقای تنظیم هیجانی منجر شود.

مدل‌های مبتنی بر روانشناسی برای قیمت‌داری‌ها و حجم معاملات

باربریس (۲۰۱۸)، در یک مقاله مروری جامع، به بررسی مدل‌های مالی رفتاری می‌پردازد که از مفروضات دقیق روان‌شناختی برای تبیین قیمت‌داری‌ها و حجم معاملات استفاده می‌کنند. هدف این مقاله، نشان دادن این است که چگونه محدودیت‌های شناختی و ترجیحات روان‌شناختی سرمایه‌گذاران می‌تواند ناهنجاری‌هایی را در بازار ایجاد کند که نظریه‌های مالی کلاسیک قادر به توضیح آن‌ها نیستند.

این مقاله سه دسته کلیدی از مدل‌های روان‌شناختی را برجسته می‌کند: مدل‌های مبتنی بر برون‌یابی (تمایل به پیش‌بینی آینده بر اساس روندهای اخیر)، اعتماد به نفس بیش از حد و مدل‌های مبتنی بر نظریه چشم‌انداز که بر مفاهیمی مانند بیزاری از زیان تمرکز دارند. باربریس نشان می‌دهد که این سوگیری‌ها به طور سیستماتیک بر تصمیم‌گیری‌های سرمایه‌گذاری تأثیر گذاشته و آن‌ها را از رفتار کاملاً منطقی منحرف می‌کنند.

تحلیل او فراتر از خطاهای فردی رفته و نشان می‌دهد که چگونه این سوگیری‌های روان‌شناختی در سطح کلان، به شکل‌گیری حباب‌های قیمتی، نوسانات بیش از حد و حجم بالای معاملات منجر می‌شوند. این پژوهش به روشنی شکاف عمیق میان رفتار بهینه و عملکرد واقعی معامله‌گران را در دنیای واقعی آشکار می‌سازد و ثابت می‌کند که درک روان‌شناسی بازار برای تحلیل رفتار آن ضروری است.

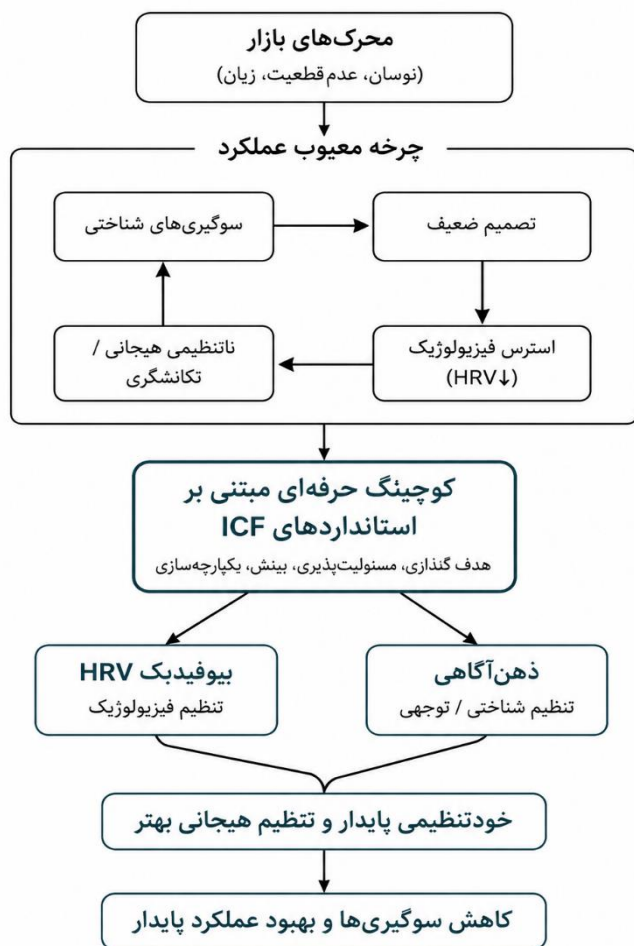
در نتیجه، این مقاله یک مبنای نظری قدرتمند از حوزه مالی رفتاری فراهم می‌کند که تأیید می‌کند سوگیری‌های شناختی و هیجانی، هسته اصلی رفتار غیرمنطقی در بازار هستند. این یافته‌ها ضرورت یک مداخله هدفمند مانند کوچینگ برای شناسایی و مدیریت این سوگیری‌ها را برجسته می‌سازد و اهداف دقیقی را برای چنین برنامه‌ای تعریف می‌کند.

تحلیل منابع پژوهش و شناسایی شکاف تحقیقاتی

ردیف	نام یا عنوان مقاله	سال انتشار	مزایای مقاله (نقاط حمایت از پژوهش حاضر)	معایب یا نقاط رشد (شکافی که پژوهش حاضر پر می کند)
۱	What Can We Know about the Effectiveness of Coaching? (De Haan & Nilsson)	۲۰۲۳	اعتبارسنجی چارچوب اصلی: با ارائه فراتحلیل کارآزمایی های تصادفی، اثربخشی کلی کوچینگ را به عنوان یک مداخله مبتنی بر شواهد اثبات می کند.	عدم تعیین مکانیسم: به طور کلی اثربخشی را نشان می دهد اما مشخص نمی کند کوچینگ چگونه و با چه ابزارهایی در یک حوزه خاص (معامله گری) عمل می کند.
۲	Moonshots, investment booms, and selection bias... (Hirshleifer & Plotkin)	۲۰۲۱	تبیین دقیق مشکل: یک مدل نظری قدرتمند برای چگونگی شکل گیری یکی از اصلی ترین سوگیری های شناختی (غفلت از انتخاب) در بازار ارائه می دهد.	عدم ارائه راهکار: مقاله ماهیت تشخیصی دارد؛ مشکل را به خوبی شناسایی می کند اما هیچ راهکار یا مداخله عملی برای مقابله با این سوگیری ارائه نمی دهد.
۳	Stress Management Training using Biofeedback... (Schneeberger et al.)	۲۰۲۱	اثبات کارایی ابزار اول (HRV): به صورت تجربی نشان می دهد که بیوفیدبک HRV در کاهش استرس و بهبود عملکرد تحت فشار مؤثر است.	محدود به ابزار و عامل مجازی: مداخله را به یک ابزار (HRV) و یک عامل مجازی محدود کرده و آن را در یک فرآیند جامع و انسانی کوچینگ ادغام نکرده است.
۴	Use of Heart Rate Variability Biofeedback to Reduce... (Aristizabal et al.)	۲۰۲۰	تعمیم پذیری در محیط پرفشار: اثربخشی HRV را در یک محیط پرفشار واقعی (کادر درمان) نشان می دهد که قابل تعمیم به محیط پرفشار معامله گری است.	عدم ارتباط با تصمیم گیری: تأثیر HRV بر کاهش استرس را نشان می دهد اما آن را مستقیماً به بهبود تصمیم گیری و کاهش سوگیری های شناختی مرتبط نمی کند.
۵	Helping People by Being in the Present: Mindfulness... (Hafenbrack et al.)	۲۰۲۰	تبیین مکانیسم ابزار دوم (ذهن آگاهی): توضیح می دهد که ذهن آگاهی از طریق کاهش توجه خودمحوانه عمل می کند که این مکانیسم مستقیماً برای مقابله با سوگیری ها کاربرد دارد.	عدم تمرکز بر حوزه مالی: کاربرد ذهن آگاهی را در حوزه رفتار اجتماعی بررسی کرده و آن را در بستر تصمیم گیری های مالی و مدیریت ریسک قرار نداده است.
۶	Hormones, Stress and Financial Decision Making (Herbert)	۲۰۲۰	ارائه مبنای فیزیولوژیک: ریشه های زیستی و هورمونی سوگیری های مالی را تشریح می کند و ضرورت یک مداخله فیزیولوژیک (مانند HRV) را توجیه می کند.	توصیفی و فاقد مداخله: صرفاً مبانی بیولوژیک مشکل را توصیف می کند و یک مدل مداخله ای ساختاریافته برای مدیریت این واکنش ها پیشنهاد نمی کند.
۷	Heart Rate Variability Biofeedback Improves Emotional... (Lehrer et al.)	۲۰۲۰	ارائه بالاترین سطح شواهد برای HRV: این فراتحلیل، HRV را به عنوان یک ابزار علمی و قطعی برای بهبود تنظیم هیجانی و عملکرد معرفی می کند.	عمومی و غیرتخصصی: یافته های آن عمومی است و به طور خاص به کاربرد این ابزار در جمعیت معامله گران یا نحوه ادغام آن با کوچینگ نمی پردازد.
۸	Coaching psychology: Exploring definitions... (Passmore & Lai)	۲۰۲۰	ارائه مبنای نظری برای کوچینگ روان شناختی: ضرورت استفاده از یک رویکرد عمیق و مبتنی بر روانشناسی (برای هدف قرار دادن شناخت و هیجان)	مفهومی و فاقد مدل عملی: یک چارچوب مفهومی ارائه می دهد اما یک مدل کاربردی و یکپارچه که ابزارهای مشخصی را در بر بگیرد، طراحی نکرده

			را در کوچینگ تبیین می‌کند.	است.
۹	A systematic review of executive coaching outcomes... (Athanasopoulou & Dopson)	۲۰۱۸	تأکید بر اهمیت فرآیند: نشان می‌دهد که "سفر" و فرآیند کوچینگ در ایجاد تغییر پایدار اهمیت دارد، که این امر ارزش چارچوب کوچینگ را فراتر از ابزارها نشان می‌دهد.	عمومی بودن حوزه (مدیران): بر روی مدیران تمرکز دارد و ویژگی‌های منحصر به فرد شناختی و هیجانی معامله‌گران و نیازهای خاص آن‌ها را پوشش نمی‌دهد.
۱۰	Psychology-based models of asset prices... (Barberis)	۲۰۱۸	تأیید مشکل از منظر مالی رفتاری: از دیدگاه اقتصاد رفتاری، تأیید می‌کند که سوگیری‌های روان‌شناختی عامل اصلی ناهنجاری‌های بازار هستند.	تشخیصی و فاقد راه حل فردی: پدیده‌ها را در سطح کلان بازار تحلیل می‌کند و راهکاری برای کمک به معامله‌گر فردی جهت غلبه بر این سوگیری‌ها ارائه نمی‌دهد.

مدل مفهومی پژوهش



شکل ۵.۱

بر اساس مقاله، عملکرد معامله‌گران فارکس و ارزهای دیجیتال در یک «چرخه معیوب» تضعیف می‌شود: سوگیری‌های شناختی (با محورهایی مانند نظریه چشم‌انداز و زیان‌گریزی) موجب تصمیم‌های ضعیف می‌شوند؛ زیان‌ها و عدم قطعیت، پاسخ استرس فیزیولوژیک (کاهش HRV/فعال‌شدن حالت جنگ یا گریز) را تشدید می‌کند؛ این ناتنظیمی هیجانی-فیزیولوژیک ظرفیت شناختی را کاهش داده و سوگیری‌ها و تکانشگری را تقویت می‌کند. مدل مفهومی شما پیشنهاد می‌کند که کوچینگ حرفه‌ای مبتنی بر استانداردهای ICF نقش «پلتفرم یکپارچه‌ساز» را دارد که با طراحی ساختار، مسئولیت‌پذیری (Accountability)، و تسهیل ساخت معنا و بینش خودساخته، دو مداخله مبتنی بر شواهد را در فرد ادغام و شخصی‌سازی می‌کند: بیوفیدبک HRV برای تنظیم فیزیولوژیک و افزایش تاب‌آوری سیستم عصبی خودمختار، و تمرینات ذهن‌آگاهی برای تقویت کنترل توجه و ایجاد فاصله بین محرک و پاسخ. پیامد این ادغام، بهبود تنظیم هیجانی و خودتنظیمی پایدار، کاهش تصمیم‌گیری‌های تکانشی و سوگیری‌محور و در نهایت بهبود عملکرد پایدار در معامله‌گری است.

جمع‌بندی، شکاف پژوهشی و پیشنهادها برای تحقیقات آتی

تحلیل پیشینه پژوهش نشان‌دهنده یک گسست آشکار در ادبیات موجود است؛ پژوهش‌ها یا به تشخیص مشکل (سوگیری‌های شناختی و استرس فیزیولوژیک)، یا به اعتبارسنجی ابزارهای منفرد (مانند بیوفیدبک HRV و ذهن‌آگاهی)، و یا به تأیید کلی فرآیند کوچینگ پرداخته‌اند. شکاف اصلی، فقدان یک مدل مفهومی و کاربردی است که این ابزارهای مبتنی بر شواهد را درون یک فرآیند ساختاریافته کوچینگ برای جمعیت خاص معامله‌گران به کار گیرد. این مقاله با ارائه چنین مدلی، این شکاف را به صورت نظری پر می‌کند. لذا پیشنهاد می‌شود پژوهش‌های آتی از طریق کارآزمایی‌های کنترل‌شده تصادفی (RCTs)، اثربخشی این رویکرد یکپارچه را بر کاهش سوگیری‌ها، بهبود تنظیم هیجانی و عملکرد واقعی معامله‌گران به صورت تجربی بیازمایند و تأثیر هر یک از مؤلفه‌ها را به تفکیک ارزیابی کنند.

منابع

- ✓ De Haan, E., & Nilsson, V. O. (2023). What can we know about the effectiveness of coaching? A meta-analysis based only on randomized controlled trials. *Academy of Management Learning & Education*, 22(3), 511–528.
- ✓ Hirshleifer, D., & Plotkin, J. B. (2021). Moonshots, investment booms, and selection bias in the transmission of cultural traits. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 118(26), e2015571118.
- ✓ Schneeberger, T., Sauerwein, N., Anglet, M. S., Weippert, M., & Thielmann, I. (2021). Stress management training using biofeedback guided by social agents. *Proceedings of the 26th International Conference on Intelligent User Interfaces*, 548–558.
- ✓ Aristizabal, J. P., Navegantes, R., Melo, E., Sanchez, A., & Ramírez, C. (2020). Use of heart rate variability biofeedback to reduce the psychological burden of frontline healthcare professionals against COVID-19. *Frontiers in Psychology*, 11, Article 572191.
- ✓ Hafenbrack, A. C., Cameron, L. D., Spreitzer, G. M., Zhang, C., Noval, L. J., & Shaffakat, S. (2020). Helping people by being in the present: Mindfulness increases prosocial behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 159, 21–38.
- ✓ Herbert, J. (2020). Hormones, stress and financial decision making. In Z. Bakerjian (Ed.), *Psychological perspectives on financial decision making* (pp. 39–68). Springer Nature.
- ✓ Lehrer, P., Kaur, K., Sharma, A., Shah, K., Huseby, R., Bhavsar, J., & Zhang, Y. (2020). Heart rate variability biofeedback improves emotional and physical health and performance: A systematic review and meta-analysis. *Applied Psychophysiology and Biofeedback*, 45(3), 109–129.
- ✓ Passmore, J., & Lai, Y.-L. (2020). Coaching psychology: Exploring definitions and research contribution to practice. In J. Passmore & D. Tee (Eds.), *Coaching researched: A coaching psychology reader* (pp. 1–18). Wiley.
- ✓ Athanasopoulou, A., & Dopson, S. (2018). A systematic review of executive coaching outcomes: Is it the journey or the destination that matters the most? *The Leadership Quarterly*, 29(1), 70–88.
- ✓ Barberis, N. C. (2018). Psychology-based models of asset prices and trading volume. *Handbook of Behavioral Economics: Applications and Foundations* 1, 1, 79–175.