

پیش گفتار

برایان تریسی در همایش خلق ثروت در دانشگاه شیکاگو اینطور می گوید: افراد ثروتمند همگی عادت های رفتاری مشابهی دارند. به کلمه عادت دقت کنید، آنها بسیار منظم هستند و همین انضباط رفتاری آغاز هر موفقیتی است که فقط در اثر تکرار زنجیره ای از عملکردهای پیوسته متوجه هدف، خلق می شود.

فصل اول: شناخت ماهیت معامله گری

قسمت یک: خطرناک ترین شغل دنیا به روایت آمار

به سخت ترین، خطرناک ترین و درنده ترین شغل دنیا خوش آمدید اما صبر کنید، شما این طور پیش خودتان فکر می کنید و می گوید مگر قرار نیست چیزی را ارزان بخرم و گران تر بفروشم! خب اینکه خیلی راحت است و در بدترین شرایط مثلاً با انداختن یک سکه 50 درصد احتمال برد و 50 درصد احتمال شکست وجود دارد و اگر شکست خوردم میتوانم در معامله بعدی جبران کنم. متأسفانه این نگاه فقط بر روی کاغذ و یک تئوری سهل انگارانه است.

حالا این واقعیت تلخ را با عدد و رقم بهتر متوجه می شوید. موسسه مالی Prudential Financial در آمریکا در طی ده سال، ده ها هزار معامله گر را زیر نظر گرفت و به نتایج خیره کننده و البته تکان دهنده ای رسید. آن اینکه بعد از 5 سال فقط 7 درصد از آنهایی که روز اول با هزار امید و آرزو و با رویای یک شبه پولدار شدن وارد این بازار شده اند باقی مانده اند. یعنی 93 درصد این افراد در طی 5 سال از این بازار خداحافظی کرده اند و تقریباً 5 درصد معامله گران بعد از 5 سال تلاش توانستند به سود مستمر برسند و از این بازار درآمد کسب کنند یعنی 95 فقط ضرر روی ضرر به بار می آورند البته ممکن است چند روزی هم سود کنند اما بازار طی یک روز، یک ساعت یا یک دقیقه همه آن را از چنگ آنها در می آورد.

آن 95 درصد بازنده اتفاقاً افراد باهوش، با پشتکار و موفق جامعه بوده اند. شغل معامله گری با همه شغل ها فرق دارد گرچه ظاهر آن خیلی چیزها را نشان نمی دهد. به نظر من دنیای معامله گری یک دام بزرگ است تا بتواند شما را غرق کند و با دستای خودتان پول های تان را به آتش بکشید. این

5 درصد موفق که به طور مستمر می‌توانند از بازار سود کسب کنند یک الگوی رفتاری دارند یک فوت و فن دارند که می‌توانند سود کنند و نتیجه بهره مرکب را ببرند.

بارها و بارها این مطالب را بخوانید و تکرار کنید و عمل کنید تا به عادت های رفتاری شما تبدیل شود. بقول چارلز داهیک در کتاب قدرت و عادت که می‌گوید: به من بگو چه عادت هایی داری تا من به تو بگویم که چه آینده ای خواهی داشت.

خب به بهره مرکب در شغل معامله‌گری اشاره کردم، فرض کنید به اندازه پول یک پراید حدود ۵۰ میلیون در بازار داشته باشید و هر روز فقط بتوانید یک درصد سود کنید در این صورت طی یکسال پولتان تقریباً 38 برابر شده است یعنی حالا شما ۳۸ پراید دارید البته شاید روزی یک درصد سود، کم باشد و خیلی راحت به نظر برسد اما در واقعیت کار بسیار سخت و نشدنی است.

قسمت دوم: شما از کدام دسته چهار گانه شغلی، به معامله‌گری آمده‌اید؟

اگر یادتان باشد گفتم که فقط ۵ درصد از معامله‌گران می‌توانند به سود مستمر برسند و پول روی پول بگذارند و خونه، ماشین، ویلا و یا هر چیز دیگری که اراده کنند بخرند به نظر من این شغل تنها شغلی است که اثر بهره مرکب در آن به بهترین شکل دیده می‌شود. (کتاب اثر مرکب نوشته دارن هاردی را حتماً بخوانید).

می‌دانید آن 5 درصد چرا در دنیای معامله‌گری به موفقیت می‌رسند؟ آن 5 درصد به معنای واقعی مفهوم ریسک را می‌فهمند و از آن مهم تر روشهای بسیار دقیق و شسته رفته ای برای مواجه شدن با ریسک و مدیریت آن بلدند. بگذارید یک جور دیگر بگویم رابرت کیوساکی نویسنده کتاب پدر پولدار پدر بی پول است. کتابی که ۲۷ میلیون نسخه از آن به فروش رفته است و مجله نیویورک تایمز در سال ۲۰۰۵ رابرت را به عنوان یکی از ۲۵ نویسنده برتر معرفی کرده است که آدم‌ها را با توجه به شغل هایشان به چهار دسته تقسیم می‌کند:

دسته E (Employee): افراد این دسته چه رئیس باشند و چه کارمند به دنبال شغل همیشگی با درآمد مطمئن هستند. این افراد وقت خودشان را می‌فروشند تا یک حقوق بخور نمیری به دست بیاورند و هیچ ریسکی را تجربه نمی‌کنند و روزی ۸ ساعت کار می‌کنند. بعد از ۳۰ سال بازنشسته

می شوند در ادامه حقوق بازنشستگی شان را می گیرند و به زندگی یکنواخت شان ادامه می دهند تا مرگشان فرا برسد و به این شکل به امنیت همیشگی میرسند.

دسته S (Self employed): شعار این دسته این است که اگر می خواهید کاری را درست انجام دهید خودتان انجام بدهید. افراد این دسته تمایل دارند کسب و کار خودشان را داشته باشند مثلاً آژانس مسافرتی باز کنند پیتزا فروشی خودشان را باز کنند. آدمای این دسته چون خودشان باید برای خودشان برنامه ریزی کنند یک مقدار مفهوم ریسک را درک می کنند، حداقل بیشتر از دسته E. یک کارمند دولت چه ریسکی را می خواهد تجربه بکند؟! افراد این دسته متوجه هستند که ممکن است یک ماه درآمدشان کم و یک ماه دیگر درآمدشان زیاد باشد. مفهوم چرخه بازارهای مالی را درک می کنند و برای حفظ مشتریان خودشان دچار استرس و نگرانی می شود ولی این دسته نیز می توانند با خرید انواع بیمه ها، ریسک شان را کاهش بدهند.

دسته B (Business owner): بیل گیتس، استیو جابز، جک ما و خیلی از آدم های معروف در این دسته هستند. شعار آدمای این دسته این است: سیستم نیرومند، شبکه کار قوی، استفاده از افراد باهوش با یک ایده جذاب و خلاقانه می تواند کلی پول ساز باشد. افراد این دسته برخلاف دسته S شرکت شان را تنهایی اداره نمی کنند مسئولیت ها را تقسیم می کند بعد با دنیایی از نگرانی و استرس سیستم شان را کنترل میکنند. این دسته نسبت به دسته S ریسک بیشتری را تحمل میکنند. اداره 5 تا کارمند پیتزا فروشی کجا کنترل 57 هزار کارمند استارباکس کجا.

دسته I (Investor): این افراد از پول برای پول درآوردن استفاده می کنند و برخلاف گروه B نیازی به کار گروهی و مهارت افراد برای پول درآوردن ندارند اما در عوض همیشه در حال خنثی کردن یک بمب یک تنی هستند. آنها با ریسک دست و پنجه نرم نمی کنند. بلکه ریسک، خطر، تنش و آدرنالین تمام سلولهای آنها را در بر گرفته است. این افراد برای مهار ریسک خودشان حتی از هیچ بیمه ای هم نمی توانند استفاده کنند. فرض کنید رفته اید سهام کوکاکولا رو خریده اید به امید اینکه رشد می کند حالا به نظرتان کدام شرکت بیمه حاضر است بپذیرد که اگر این سهام ریزش کرد ضرر و زیان شما را جبران کند؟

دنیای معامله گری به نوعی مرتبط با همین دسته A است که تازه سرعت بیشتری نیز پیدا کرده مثلا وارن بافت که از چهره های معروف دسته A است ، سهام شرکت ها را با برنامه ریزی ۱۰ تا ۱۵ ساله میخرد اما یک معامله گر یک نماد ، سهم ، جفت ارز یا ارز دیجیتال را حداکثر چقدر می خواهد نگهداری کند ؟ هر چقدر باشد مطمئناً ۱۰ سال نیست هر چه قدر صبور باشد تا یک سال صبر می کند. حالا فکر کن شما قرار است یک معامله گر هفته ای یا روزانه باشید تا چه میزان از استرس ، ریسک یا هر چیزی که اسمش را می گذارید روبه رو خواهید بود ؟ و از همه اینها جالب تر این است که ۹۵ درصد معامله گران از دسته اول یعنی B یا دسته دوم S وارد دنیای معامله گری شده اند و آدمایی که هیچ شناختی از ریسک ندارند و حالا وارد پر ریسک ترین شغل دنیا شده اند که همین دلیل شکست آن 95 درصد معامله گران است . این افراد بدون هیچ آموزشی برای مقابله با ریسک و مدیریت آن دست به معامله گری می زنند و متأسفانه بعد از مدتی فقط یک ویرانه از آرزوهایشان باقی می ماند .

نگران نباشید ما اینجا هستیم تا ویژگی افراد دسته A را یاد بگیریم.

قسمت سوم : 95 درصد معامله گران مسیر را اشتباه میروند.

مایکل پورتر استاد کسب و کار دانشگاه هاروارد است و یکی از تاثیر گذارترین اندیشمندان حوزه کسب و کار بازارهای مالی است و به نظر من پورتر با دیدگاه هایش پدر استراتژی های مدرن شرکت های عظیمی همچون BMW محسوب می شود.

از نظر پورتر شرکت ها، بنگاه های اقتصادی و تفکرات آنها بطور کلی به دو دسته تقسیم میشوند: دسته اول که بسیار پر تعداد هستند وقت و انرژی خودشان را صرف تولید با کیفیت تر یک محصول می کنند. البته که ، این خیلی خوب است اما جالبه که بدانید مثلا مک دونالد جزو این دسته نیست. در واقع خیلی از شرکت های این دسته گمنام باقی می مانند و به درآمد های آنچنانی نمی رسند اما شرکت های دسته دوم همینکه به یک کیفیت نسبتاً خوبی در محصولات شان برسند دیگر همه وقت و انرژی خودشان را صرف شناخت و مدیریت احساسات مشتریان خودشان می کنند. مثلا خمیر دندان Pepsodent سی سال به عنوان پر فروش ترین خمیر دندان آمریکا بوده و امروزه نیز جزو

10 برند معروف این صنعت است. اما بنظر شما این میزان از موفقیت میتواند به کیفیت محصول ربط داشته باشد؟ معلومه که ن، این میزان از موفقیت نتیجه زحمت اعجوبه دنیای تبلیغات یعنی Claude Hopkins است. یادتان باشد این خمیر دندان در روزهای ابتدایی اصلا فروش نمیکرد اما هاپکینز با اضافه کردن کمی اسید سیتریک به آن باعث شد زبان و لثه های مشتری ها بطور دلپذیری کمی سوزن سوزن شود و بسوزد و آن وقت بود که فروش سرسام آوری داشت. مشتری ها پیش خودشان می گفتند وای عجب خمیر دندانی، حس میکنم دندانن هایم دارد تمیز و براق می شود در صورتی که قدرت تمیز کنندگی Pepsodent نیز مانند باقی خمیر دندان ها بود با این تفاوت که یک سوزشی ایجاد میکرد. درواقع کلود هاپکینز خمیر دندان نمی فروخت بلکه آن حس را می فروخت. حس سوزن سوزن شدن که مشتری ها آن را معادل تمیزی می دانستند.

به همین راحتی یک خمیر دندان معمولی می تواند با مدیریت احساسات و روانشناسی افراد به پرفروش ترین خمیر دندان تاریخ آمریکا تبدیل شود. در دنیای معامله گری نیز همینطوری است یعنی روانشناسی و مدیریت احساسات مهم است ولی متاسفانه بیشتر افراد راه را اشتباه می روند. بیشتر معامله گران فکر میکنند غرق شدن در تحلیل تکنیکال یعنی رمز موفقیت و هر بار که ضرری پیش می آید و پولی از دست می دهند می گویند باید بروم و بیشتر یاد بگیرم و سیستم های جدید را یاد بگیرم و شروع کنم؟!

مثلا تا الان با ایچی موکو معامله کرده الان میگوید باید بروم و امواج الیوت نیو ویو را یاد بگیرم و می رود و انرا یاد می گیرد و به خانه اول برمیگردد این دفعه می گوید باید الگوها و پترن های هارمونیک را یاد بگیرم یا پرایس اکشن به روش لنس و البروکس را.

وای خدای من! یک عده 95 درصدی هر روز دارند یاد می گیرند و جالب است که هر روز نیز دارند پول از دست می دهند و یک عده 5 درصدی می آیند و هر روز سود می کنند؟! میدانید مشکل واقعی از کجا بوجود میاید؟ اینکه یک معامله گر نمی داند برای موفقیت در دنیای معامله گری نیاز به یک سیستم معاملاتی دارد. سیستمی که باید شامل سه بخش باشد:

1- استراتژی : که بخشی از آن به تحلیل های تکنیکال مربوط میشود. (تحلیل های تکنیکال به ما می گوید کجا بخرید و کجا بفروشید)

2- مدیریت سرمایه : که به شما می گوید در یک معامله چقدر میتوانید بخرید و بفروشید (منظور تعیین حجم معامله است)

3-روانشناسی: که ترس و طمع و احساسات شما را کنترل میکند تا حرکتی انجام ندهید که بعدن بخاطر آن پشیمان شوید.

جفری کندی (Jeffrey Kennedy) تحلیل گر و مؤلف کتاب الیوت ویو تریدینگ اینجور می گوید: یک معامله موفق یا در واقع یک سیستم معاملاتی موفق 60 درصد به تسلط روانی معامله گر، 30 درصد مدیریت سرمایه و فقط 10 درصد به سبک و روش (یا همان استراتژی معاملاتی و تحلیل تکنیکال) بستگی دارد.

اما جالب اینجاست که 95 درصد معامله گران 100 درصد انرژی و وقت خود را به همان 10 درصد اختصاص می دهند و معلوم است که ضرر ده میشوند.

قسمت چهارم: 5 درصد معامله گر ها فقط قوی سیاه را جدی می گیرند .

دکتر نسیم نیکولاس طالب نویسنده کتاب قوی سیاه است این کتاب بر اساس ارزیابی روزنامه انگلیسی *sunday times* در سال ۲۰۰۷ به عنوان یکی از ۱۲ کتاب اثرگذار بعد از جنگ جهانی دوم توصیف شده است. اما واقعا داستان قوی سیاه چیست و چرا انقدر سر و صدا به پا انداخته است؟ قبل از کشف استرالیا مردم جهان بر این باور بودند که تمام قو ها سفید هستند. باوری قاطع و بی چون و چرا که از قرار معلوم ، همه شواهد تجربی نیز آن را تایید می کردند. اما بعد از دیدن اولین قوی سیاه همه باورها بهم ریخت. بعله، مشاهده فقط یک قوی سیاه یک باور هزاران ساله را بی اعتبار کرد. در دنیای معامله گری نیز به همین شکل است. به نمودار بیت کوین/تتر در صرافی بایننس در تاریخ ۱۲ مارس ۲۰۲۰ ساعت ۳ و ۳۰ دقیقه به وقت تهران دقت کنید قیمت *open* کندل یک ساعته 7354 دلار است و اکثر تحلیلگران بر این باورند که قیمت در یک محدوده حمایتی قوی قرار دارد و در حد چندین دلار نوسان داریم قیمت بعد از کمی رنج زدن به سمت بالا حرکت میکند چند دقیقه می گذارد و قیمت تمایلی برای افزایش ندارد در عرض یک ساعت تقریباً ۲۵ درصد ارزش خود را از دست می دهد و به قیمت 5550 دلار می رسد یعنی حدود حدود ۱۸۰۰ دلار ریزش. این مقدار ریزش قیمت در طی یک ساعت بی سابقه است این ریزش در طی چند ساعت متوقف می شود اما دوباره به سمت پایین حرکت می کند این بار هدف قیمت ۳۷۸۰ دلار

است یعنی در طی ۱۶ ساعت بیت کوین تقریباً ۵۰ درصد از ارزش خود را از دست می‌دهد البته خیلی ها بر این باورند این میزان از نوسانات مربوط به بازار کوچک ارزهای دیجیتال است و این صرافی‌ها هستند که بازار را به این صورت دستکاری می‌کنند، قبول است.

این بار به سراغ بازار بزرگ و پر نقدینگی فارکس می‌رویم. جفت ارز فرانک به دلار را در 15 ژانویه ۲۰۱۵ ساعت ۹:۳۰ به وقت ایران ببینید: باورنکردنی است در یک کندل چهار ساعته این جفت ارز در حدود ۳۷ درصد افزایش قیمت داشته است مگر اینجا فارکس نیست؟ چه خبر است؟ نوسانات این جفت ارز در خیلی از روزها به یک درصد هم نمی‌رسد. چه اتفاقی افتاده است؟! یک لحظه فقط پیش خودتان فکر کنید یک معامله‌گر سال‌ها موفق عمل کرده است و سرمایه‌اش راه‌ده‌ها برابر کرده است و حالا مغرورانه در یکی از این دو جفت ارز بیت کوین/تتر یا فرانک/دلار وارد بازار شده است و پوزیشن خلاف روند گرفته است و مدیریت سرمایه را رعایت نکرده است و فقط روی لورج یا اهرم ضریب پایین ۴ استفاده کرده است و خیلی هم به گذاشتن استاپ لاس اعتقادی ندارد و می‌خواست اگر خطری احساس کرد خودش به صورت دستی معامله را ببندد تا به اصطلاح توسط بازار استاپ هانتر نشود ولی کافی بوده فقط چند ساعت از معامله خودش غافل شود. بله دوست من، این معامله‌گر در هر دو جفت ارزها به اصطلاح کال مارجین شده است و تمام سرمایه‌اش نابود شده است. این مثل همان داستان قوی سیاه است.

قسمت پنجم: بیندیشید و ثروتمند شوید.

تا اینجا مشخص شد که بیش از نیمی از سهم موفقیت یک معامله‌گر به روانشناسی و قدرت کنترل احساسات و فرآیندهای ذهنی مربوط است چون، فقط در این شغل است که در هر لحظه ذوق به دست آوردن یا نگرانی از دست دادن پول به معنای واقعی حس میشود. خوب حالا که فهمیدیم نیاز به ذهن پویا و آماده چقدر ضروری به نظر می‌رسد دوست دارم کمی با روش کار ذهن ثروتمندان جهان آشنایتان کنم و ذهن‌تان را برنامه‌ریزی کنید تا برایتان مثل یک ماشین پولسازی عمل کند. برای یاد گرفتن روش اصلی ثروت آفرینی باید یک‌راست به سراغ ناپلئون هیل و کتاب معروفش یعنی بیندیشید و ثروتمند شوید برویم این کتاب یکی از پرفروش‌ترین کتاب‌های دنیا است که تا سال ۲۰۱۶ بیش از ۱۰۰ میلیون نسخه از آن به فروش رفته است. در واقع اندیشه‌های ناپلئون هیل سر

منشاء اصلی تألیف بسیاری از کتاب‌های موفق جهان در زمینه خلق ثروت و موفقیت است کتاب‌هایی مانند بخواهید تا به شما داده شود اثر استر هیکز، اسرار ذهن ثروتمند تی. هارو ایگر، شما ثروتمند متولد شده اید باب پراکتر و خیلی از کتاب‌های دیگر.

باب پراکتر درباره نقش ناپلئون هیل در تحول عظیم زندگی‌اش اینجور می‌گوید: من در یک ایستگاه آتش‌نشانی در یکی از محله‌های تورنتو کار می‌کردم و در سال فقط ۴ هزار دلار درآمد داشتم و رئیس آتش‌نشانی ۱۱۵۰۰ دلار. در حالی که فقط یک رئیس بود البته برای من واضح بود که چندان خوب نیستم که بتوانم یک رئیس باشم. در آتش‌نشانی کتابخانه کوچکی وجود داشت که من کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید را اولین بار آنجا دیدم و آن را خواندم.

یک روز تصمیم گرفتم مراحل شش گانه خلق ثروت را که در کتاب ناپلئون پرداخته شده بود را اجرا کنم همین کار را نیز کردم در واقع اعتقادی به آن نداشتم اما خیلی طول نکشید که من به درآمد 11500 در ماه رسیدم. البته من هنوز در آتش‌نشانی مشغول بودم. باب پراکتر بعد ها به ۱۷۵ هزار دلار درآمد در سال و میلیون‌ها دلار درآمد در سال رسید.

حالا فکر کنید روشی که توانست برای باب که حتی تحصیلات خاصی نداشت اینگونه عمل کند برای شما تا چه میزان می‌تواند ثروت‌سازی کند.

برایان تریسی که خودش از موفق‌ترین مؤلفین و مدرسین حوزه موفقیت است در مورد شش گام ناپلئون هیل اینگونه می‌گوید: فرض کنید در ارتفاع ۵ هزار پایی در آسمان در حال پرواز هستید و به زمین نگاه می‌کنید و مانند دیوار چین که از کره ماه مشخص است بر روی زمین این جمله به شکل کاملاً خوانا دیده و خوانده می‌شود:

به این ۶ گام عمل کنید تا به هر چیزی که می‌خواهید برسید.

شش گام ثروت آفرینی به روش ناپلئون هیل

گام اول: مقدار دقیق پولی را که آرزویش را دارید تعیین کنید.

این که فقط بگویید پول زیادی می‌خواهم درست نیست باید مقدار تعیین شده دقیق باشد. البته دلایل روانشناسی برای این موضوع وجود دارد باب پراکتر می‌گوید این موضوع برای من ۲۵ هزار دلار بود و هیچ ایده‌ای نداشتم که آن را چطور بدست آورم و حتی وقتی این عدد را بر روی یک

تکه کاغذ نوشتم برای خودم نیز غیر قابل دسترسی بود ولی چون با خودم قرار گذاشتم این گامها را طی کنم این عدد را یادداشت کردم.

گام دوم: شما باید مشخص کنید در ازای پولی که آرزوی آن را دارید دقیقاً حاضر به پرداخت چه بهایی هستید؟

بسیاری از مردم فقط آرزو می کنند اما حاضر نیستند بهایی پردازند. طبیعت قانون خلأ و کامیابی همین است. باید برای آرزوهایتان فضای خالی ایجاد کنید اگر قرار است شما یک معامله گر موفق و ثروتمند شوید بهای آن می تواند هر چیزی باشد. مثلاً شما وقتی یک معامله باز دارید و باید پای آن باشید و هوشیار باشید، نخوردن یک غذا چرب خواب آور همان بهای ساده ای است که برای آن پرداخت می کنید. آرنولد شوارتزنگر قهرمان افسانه ای بدنسازی، ستاره هالیوود و فرماندار کالیفرنیا یک مهاجر ساده اتریشی بود و همه ما می دانیم چه بهایی برای رسیدن به آرزوهایش پرداخت کرد.

گام سوم: تاریخ مشخصی را برای رسیدن به مقدار پول مورد نظرتان تعیین کنید.

قانون پارکینسون می گوید هر کاری به اندازه زمانی که برای آن در نظر گرفته اید طول می کشد. کمی فکر کنید و یک زمان تقریبی و البته متناسب را در نظر بگیرید. دقت کنید که فقط دارید حدس میزنید پس اگر تا آن تاریخ محقق نشد می توانید دوباره خودتان زمانی را در نظر بگیرید. یادتان باشد هر بذری زمان رشد و برداشت مشخصی دارد یعنی وقتی هدفی را تعیین می کنید باید برای به دست آوردن آن محدودیت زمانی تعیین کنید. به خودتان زمان زیاد و قابل توجهی ندهید روی زمان رسیدن به هدف بسیار تمرکز کنید این تمرکز می تواند باعث افزایش ارتشاعات ذهنی شود و همین امر انرژی شما را افزایش می دهد. بقول جک کنفیلد در کتاب قدرت و تمرکز که می گوید: تنها چیزی که می تواند رشد کند آن چیزی است که روی آن متمرکز هستید و به آن انرژی می دهید.

گام چهارم: برنامه مشخصی تهیه کنید که شما را به سمت آن هدف پیش ببرد و همین الان شروع کنید.

الان خیلی مهم است. مردم همیشه در حال آماده شدن برای شروع کردن هستند. کتاب می‌خرند و به دنبال فرصتی برای خواندن آن هستند یا مثلاً امروز یکشنبه است و آنها از شنبه هفته بعد می‌خواهند رژیم بگیرند و به باشگاه بروند. همین عمل کردن به یک برنامه به جای فقط برنامه ریختن تفاوت اصلی آدم‌های موفق و ناموفق است. ممکن است برنامه تان مقداری پول نیاز داشته باشد ولی شما آن پول را نداشته باشید یعنی برنامه ریخته شده، برنامه الان شما نیست و شما باید به دنبال برنامه باشید که همین الان بتوانید قدم اول آن را بردارید.

گام پنجم: این گام در واقع جمع بندی همه گام‌های قبلی است.

یک کاغذ بردارید و نتایج جوابهای 4 گام قبلی را روی آن بنویسید. شما به چه مقدار پول نیاز دارید؟ حاضرید چه بهایی برای آن پردازید؟ چه زمانی قرار است به این پول رسید؟ و چه برنامه‌ای برای آن دارید؟

گام ششم: کاغذی که در گام پنجم تهیه کرده‌اید روزی دو بار با صدای بلند بخوانید یک بار قبل خواب شب و یک بار نیز بعد از بیدار شدن. همینطور که با صدای بلند می‌خوانید خودتان را ببینید و حس کنید چیزی که آرزویش را داشتید به آن رسیده اید انگار که همین الان در آن جایگاه مالی خودتان هستید. این گام در واقع یک تلاش ذهنی به جای یک تلاش جسمی است یعنی به جای اینکه فقط شما به سمت هدف حرکت کنید قدری هم هدف به سمت شما حرکت کند.

بسیاری از مفسران ورزشی، منتقدان و بازیکنان گذشته و حال راجر فدرر را برترین تنیسور تاریخ جهان می‌دانند. وقتی گزارشگر روزنامه از آن درباره رمز موفقیتش می‌پرسد پاسخ می‌دهد و می‌گوید: من به غیر از اینکه هر روز با مربی سرشناس خودم تمرین و تمرین و تمرین میکنم هر فرصتی پیدا می‌کنم چشمهایم را می‌بندم و با قوی‌ترین حریف خیالیم که سال‌های بعد ممکن است به پست من بخورد در ذهنم مسابقه می‌دهم و آن را می‌برم و این همان تلاش ذهنی راجر است که باعث موفقیتش شده است.

حرف آخر: همه موفقیت‌ها ابتدا از درون ذهن شروع می‌شود و این 6 گام برای به دست آوردن هر چیزی کافی است و نه فقط پول، بلکه برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر افسانه‌ای. هر چیزی که در ذهن تان بارها و بارها فکر کنید آرام آرام برای شما تبدیل به یک باور می‌شود. به قول ویلیام جیمز باورهای شما، خود، حقیقت را خلق می‌کند.

فصل دوم: پیش‌نیازهای ساخت یک استراتژی

قسمت ششم: چرا باید استراتژیک معامله کنیم؟

Strategy از کلمه یونانی strategos گرفته شده است در یونان باستان گروه‌های کوچک سربازان که ارتش را تشکیل می‌دادند توسط افرادی به همین نام یعنی strategos فرماندهی می‌شدند. پس در واقع استراتژی یک واژه نظامی است و به معنای داشتن یک برنامه به منظور خنثی کردن و مقابله با نقشه‌های شوم دشمنان است. ناپلئون بناپارت فرانسوی یکی از بزرگ‌ترین استراتژیست‌های میدان‌های جنگ با مهارتی خیره‌کننده بود و می‌توانست قبل از شروع جنگ برای بیشتر حرکت‌های احتمالی دشمن برنامه‌ریزی کند. بعد از این برنامه‌ها و نقشه‌ها را در اختیار سربازان قرار می‌داد و به این صورت سربازها آماده بودند تا با برنامه از پیش تعیین شده هر رفتاری را که از دشمن سر می‌زد را پاسخ دهند. ناپلئون در بسیاری از جنگ‌ها حتی در جاهایی که سربازان کمی نسبت به دشمن داشت به کمک استراتژی‌هایش به پیروزی می‌رسید! دنیای معامله‌گری شباهت عجیبی به میدان جنگ دارد و شما فرمانده اید و معاملاتی که انجام می‌دهید همان سرباز هایتان است که از شما فرمان می‌گیرند. همچنین بازار و حرکت‌های آن دشمن شماست. وضعیت حسابتان در پایان یک دوره معامله‌گری همان نتیجه جنگ است. من از عبارت یک دوره معامله‌گری استفاده کردم که بعد از فصل مدیریت سرمایه (money management) به آن پرداخته می‌شود. در واقع برد یا باخت یک معامله تنها به معنای زنده ماندن یا از بین رفتن یک سرباز در صحنه جنگ است ولی خب کدام جنگ است که بدون تلفات مالی و جانی تمام شود؟

برای فرمانده نتیجه جنگ مهم است البته با حداقل تلفات و هیچ فرماندهی به جنگ بدون تلفات فکر نمی کند. پس اگر شغل معامله گری را انتخاب کرده اید و وارد جنگ شده اید باید بدانید که حتما تعدادی از سربازان تان یا همان معاملات تان را از دست خواهید داد. چون علم تحلیل تکنیکال و یا حتی فاندامنتال یک علم دقیق مکانیکی نیست که در آن دو بعلاوه دو، چهار بشو. بازار در هر لحظه می تواند هر رفتاری داشته باشد و بر اساس تحلیل شما پیش نرود و دو بعلاوه دو برابر ۴۰ یا ۴۰۰ یا هر عدد دیگری باشد.

الان سوال اینجاست که وقتی با همچین پدیده ای مواجه هستیم اصلا چرا باید استراتژیک معامله کنیم؟ پاسخ روشن است قوانین دقیق یک استراتژی معاملاتی به ما کمک می کند تا بر اساس یک روش ثابت و از پیش تعیین شده بازار را برای ورود انتخاب کنیم که احتمال برد ما را بیشتر می کند. وقتی یک استراتژی برای خودمان بسازیم می دانیم که حد ضرر من باید کجا باشد، کی باید از یک معامله خارج شویم و می توانیم آن را در گذشته بازار بررسی کنیم.

داشتن یک استراتژی معاملاتی اجازه نمی دهد کنترل معامله دست احساسات بیفتد و همین باعث می شود که در دوره معاملاتی به سود دهی برسید. حتما شما تا به حال بازی های تیم ملی آلمان را دیده اید. یک استراتژی مشخصی برای گل زدن دارند اصلا برایشان مهم نیست که الان دقیقه ۱۰ بازی هستند یا دقیقه 93 و در وقت اضافه هستند چون باور دارند استراتژی شان برای پیروزی قدرتمند است و به دنبال اجرای مو به موی آن در زمین هستند.

قسمت هفتم: چالش های ذهن یک معامله گر استراتژیک برای ورود به بازار

جرج سوروس معامله گر افسانه ای بازارهای مالی در ۱۶ سپتامبر ۱۹۹۲ با معامله فروش خودش یعنی در واقع پوزیشن شورت سل توانست بیش از یک میلیارد دلار سود خالص بدست آورد و شهرت عجیب و غریبی کسب کند. او در مصاحبه با وال استریت ژورنال می گوید: دلیل موفقیت های من خیلی ساده است من قبل از ورود به هر معامله به سه سوال، دقیق و شفاف پاسخ می دهم:

- 1- کجا و بر چه اساس باید وارد معامله شوم؟
- 2- اگر این معامله در سود رفت کجا باید خارج شوم؟
- 3- اگر معامله برخلاف تحلیل پیش رفت، کجا باید با حد ضرر از معامله خارج شوم؟

و این یعنی جرج سوروس کاملاً استراتژیک است که این موضوع کاملاً واضح هست. اما یادتان باشد تحلیل تکنیکال مثل شناخت خطوط حمایت و مقاومت، خطوط روند، پترن های هارمونیک، امواج الیوت، سطوح عرضه و تقاضا، فیوناچی، مناطق اشباع خرید و فروش آراس آی، انواع واگرایی ها، ایچیمو کو و... اصلاً به معنای استراتژی معاملاتی نیستند و تحلیل تکنیکال پیش نیاز ساخت یک استراتژی معاملاتی است و هر وقت شما بتوانید قبل از ورود به معامله شرایط ورود، حد سود، حد ضرر را طوری شفاف و مشخص روی کاغذ بنویسید که اگر این کاغذ را در اختیار ۱۰ نفر قرار بدهید هر ۱۰ نفر بتوانند در نقطه مشخصی وارد بازار شوند و حد سود و حد ضرر شان کاملاً یکی باشد. حالا شما یک استراتژی معاملاتی دارید. البته ممکن است شما برای ورود به معامله از سیستم ورود پله ای و برای حد سود از سیستم خروج پله ای یا حتی حد ضرر شناور استفاده کنید که من در بخش مدیریت سرمایه به آن می پردازم. اما شما از هر برنامه ای که برای ورود، خروج و حد ضرر استفاده می کنید باید همه چیز کاملاً شفاف، بدون ابهام و مکتوب باشد. به عنوان مثال فرض کنید به هر دلیلی در یک نقطه از بازار وارد معامله شده اید و حد سود و حد ضرر ها را طبق چارت و تحلیل تان مشخص کرده اید وقتی می گویم همه چیز باید مکتوب و از قبل نوشته شده باشد یعنی برای خودتان نوشته باشید:

1- بستن ۵۰ درصد معامله در تارگت اول و انتقال استاپ لاس به نقطه ورود

2- بستن ۳۰ درصد معامله در تارگت دوم و انتقال استاپ لاس به تارگت اول

3- بستن ۲۰ درصد معامله در تارگت سوم

اما اینکه چرا در تارگت دوم باید ۳۰ درصد معامله را ببندیم و ۴۰ درصد را ببندیم یا اینکه اصلاً چرا همه معامله را در تارگت اول ببندیم تا خیال خودمان را راحت کنیم همگی وقتی پاسخ داده می شوند که شما اصول مدیریت سرمایه را یاد بگیرید تا بتوانید استراتژی معاملاتی که برای خودتان نوشته اید را زیر ذره بین ببرید و دقیقاً بررسی کنید تا سود ده بودن یا ضرر ده بودن آن را در قالب عدد و رقم درک کنید. تازه آن وقت است که شما حس خوبی نسبت به استراتژی تان پیدا می کنید در واقع استراتژی معاملاتی دائم به مدیریت سرمایه بازخورد می دهد و این بازخورد مجدداً از مدیریت سرمایه به استراتژی معاملاتی برمی گردد تا یک سیستم معاملاتی با سود مستمر آرام آرام شکل بگیرد و تازه میفهمید که بهترین استراتژی ها هم فقط زمانی موفق عمل می کند که مدیریت سرمایه درست و حسابی داشته باشید.

ممکن است شما به جای نقطه ورود، محدوده ورود داشته باشید یا حتی برای حد ضرر و حد سود هم یک ناحیه را در نظر بگیرید. اصلاً مهم نیست چون این استراتژی شماست فقط لطفاً همه چیز دقیق و شفاف و بدون ابهام باشد. هیچ وقت در یک پوزیشن بدون استاپ لاس یک لحظه هم باقی نمانید. داستان قوی سیاه را که یادتان است؟!

در بازار سقف و کف قیمتی نداریم و همچنین حفاظت از سود هایتان را جدی بگیرید درست مانند گلبول های سفید خون که وظیفه شان محافظت از بدن شماست این وظیفه شماست که با محافظت از سودها و برنامه دقیقی که برایشان دارید ضررهایی که بازار حتماً به شما می زند را جبران کنید تا اصل سرمایه شما به خطر نیفتد.

وارن بافت می گوید در بازارهای مالی دو قانون داریم : قانون اول حفظ سرمایه است و قانون دوم توجه به قانون اول. بعله، سرمایه شما باید حفظ شود و سرمایه شما همان مهمات لازم برای سربازان تان در نبرد با بازار است ولی متأسفانه اکثر معامله گران بیشتر توجه شان به نقطه ورود و حد ضرر شان در یک معامله است و هیچ برنامه از قبل تعیین شده ای برای حد سودشان ندارند، هیچ برنامه ای!

قسمت هشتم : درک واقعیت های اسرار آمیز، قبل از ساخت یک استراتژی معاملاتی

در مراحل ساخت یک استراتژی باید به واقعیت ها توجه کنید و از خیال و توهم بیرون بیایید. حرف های این قسمت خیلی مهم است و تمام توجه تان باشد. **جام مقدسی وجود ندارد** . قبل از هر چیزی باید بپذیرید که قرار نیست یک استراتژی داشته باشید که ضرر نکند اگر کسی درباره همچنین استراتژی صحبت کرد بدانید که عقلش را به طور کامل از دست داده است. در هر استراتژی هم سود دارید و هم ضرر. اما برای ما برآیند معاملات مهم است. نبوغ در سادگی است. نویسنده کتاب شیوه لاک پشت ها جمله جالبی درباره معامله گری دارد در همه این سال ها دیده ام معامله گرهایی که استراتژی های ساده تری دارند سود بیشتری از بازار می گیرند. اما خیلی از ما اینطور فکر نمی کنیم. برای ما جذابیت در کابین یک ایر باس و پیچیدگی های آن معنی شده است که در معامله گری کاملاً نادرست است. به نظر من یک استراتژی و قوانین آن هرچه ساده تر باشد بهتر است. اصلاً کمال گرا نباشید، بازارهای مالی و شغل معامله گری اصلاً به درد آدم های کمال گرا نمی خورد. این دسته از آدم ها فکر می کنند که باید همه زیر و بم تحلیل تکنیکال را یاد بگیرند و

همه آن را قاطی کنند تا از دل آن بتوانند یک استراتژی درست کنند که همه را خیره کنند و ضرر نکنند و در یک سال میلیون‌ها دلار پول در آورند. یادتان باشد اصلاً چنین چیزی وجود ندارد شما می‌توانید سبک‌های مختلف معامله‌گری در تحلیل تکنیکال را یاد بگیرید تا ببینید کدام سبک و روش برای شما جذاب‌تر است و با کدام روش می‌توانید ارتباط بهتری برقرار کنید اما نباید در یک معامله از همه آنها و به‌طور همزمان استفاده کنید خیلی از سبک‌ها و ابزارها با هم، همسو و هم‌جهت نیستند. یک سبک می‌گوید بخر و یک سبک دیگر می‌گوید بفروش.

به تعداد آدم‌های روی کره زمین می‌تواند استراتژی وجود داشته باشد که همه آنها نیز سودآور باشد ولی به یک چیز دقت کنید هرچه تعداد معاملات برنده شما نسبت به معاملات بازنده شما بیشتر باشد نسبت میزان سود هایتان نسبت به ضرر هایتان کمتر می‌شود. در مدیریت سرمایه یاد می‌گیرید که این دو شاخص یعنی Win Rate و Risk to reward رابطه عکس با هم دارند و بالا رفتن یکی به معنای پایین آمدن دیگری است. به همین دلیل است که دو نفر با استراتژی متفاوت یکی با ریسک کمتر و یکی با ریسک بیشتر می‌توانند به یک اندازه سود کسب کنند و این یعنی هیچ استراتژی نسبت به استراتژی دیگر برتری ندارد پس لطفاً هر روز به دنبال تغییر استراتژی تان نباشید. به استراتژی خود وفادار باشید. هر استراتژی در برهه‌ای از زمان زیان‌آور است این موضوع قطعی و اجتناب‌ناپذیر است دلیل آن هم بسیار ساده است. استراتژی‌ها به دو دسته کلی تقسیم می‌شوند: یا به دنبال تغییر یک روند در بازار هستند یعنی استراتژی که در بازارهای روند دار کاربرد دارد یا در بازارهای رنج کاربرد دارد. بازار هم که نمی‌تواند همیشه روند دار یا همیشه خنثی باشد. من در تمام این سال‌ها ندیده‌ام که یک استراتژی بتواند در همه بخش‌های بازار خوب عمل کند مثلاً فرض کنید یک استراتژی ترند محور دارید یا به اصطلاح ترند تریدر هستید و الان بازار حالت رنج دارد و مجبور شوید چندین بار از بازار با حدضررهای کوچک خارج شوید مثلاً فرض کنید بر اساس قوانین مدیریت سرمایه شما می‌توانید در هر معامله یک درصد ضرر کنید و در مراحل بک تستی که روی استراتژی تان انجام دادید می‌دانید که در گذشته و در بدترین شرایط بازار استراتژی شما بیش از ۱۵ ضرر متوالی نداشته است (که البته درباره اینها دقیق‌تر و مفصل‌تر صحبت خواهیم کرد و فقط می‌خواهم مفهوم را برسانم) و در ده معامله و هر معامله یک درصد ضرر می‌کنید اما همه این ضررها با یک معامله جبران می‌شود.

قسمت نهم: کدام بازار و کدام تایم فریم را برای معامله گری انتخاب کرده اید؟

درست وقتی در یک قدمی ساخت یک استراتژی معاملاتی قرار دارید باید به دو سوال پاسخ بدهید: اولین سوال میزان سرمایه شما متناسب با چه بازاری است؟ حجم نقدینگی در بازارهای مالی یکی از شاخص‌های تعیین کننده برای انتخاب بازار مناسب معاملات شماست. مثلاً فرض کنید شما به اندازه ۳۰۰ هزار دلار سرمایه دارید و می‌خواهید یک معامله‌گر روزانه باشید و یک نوسان چند درصدی از چند ارز را در بازار شکار کنید حالا اگر شما بخواهید روی ارزهای دیجیتال فعالیت کنید فقط می‌توانید از ارزیابی مثل بیت کوین و اتریوم که حجم نقدینگی بالایی دارند استفاده کنید و دیگر نمی‌توانید با این میزان از سرمایه وارد ارزی بشوید که در ۲۴ ساعت گذشته در سرتاسر دنیا و ۳۶ هزار مرتبه خرید و فروش شده است. خیلی از دوستان شما می‌گویند که چرا دیروز فلان ارز را خریدی؟ ۴۰ درصد رشد کرده است بعد شما پیش خودتان می‌گویید من چطور می‌توانستم ۳۰۰ هزار دلار از این ارز را با این حجم معامله بخرم؟ بیشترین مقداری که می‌توانستم بخرم حدود ۵ هزار دلار بوده است بفرض که ۴۰ درصد سود کسب می‌کردم کلاً ۲۰۰۰ دلار میشد که نسبت به کل سرمایه حدود ۶ درصد می‌بود این برای شما خنده دار است.

شما دقیقاً با این میزان از سرمایه مثل کشتی تایتانیک می‌مانید تو هر عمقی نمی‌توانید حرکت کنید و اگر در مسیر حرکت تان اشتباه کنید از شما فقط یک رز باقی میماند.

حالا اگر بخواهید در بورس ایران نیز فعالیت کنید شرایط همین طور است یا کمی بدتر. باید خیلی دقت کنید که از چه نمادی می‌خواهید نوسان بگیرید چون فقط حجم نقدینگی تعدادی از نمادها با سرمایه شما هماهنگ است در غیر اینصورت هر بار که بخواهید خرید بزنید یا بفروشید به تنهایی صف خرید و صف فروش ایجاد کنید که برایتان مشکل ایجاد می‌کند. ولی اگر بخواهید در بازار فارکس فعالیت کنید اصلاً این مشکل را ندارید.

سوال دوم اینکه شما از چه تایم فریمی می‌خواهید استفاده کنید؟ تایم فریم‌های کوچک مثل ۵ دقیقه و یک دقیقه سرعت عمل بیشتری می‌خواهد، استرس بیشتری دارد و دائم باید پای چارت باشید و بازاری که انتخاب می‌کنید باید نقدینگی و حجم معاملات بالایی داشته باشد. باید، تسلط بیشتری بر روی تحلیل تکنیکال داشته باشید. در عوض شما یک مدت کوتاهی در بازار هستید مثلاً

سه ساعت در روز و دیگر نگران معاملات بازتان نیستید و مابقی روز را می توانید بدون هیچ نگرانی بگذرانید. چون پولتان زیر سرتان است و در بازار نیست.

حالا اگر از تایم فریم های بزرگتر یعنی 4 ساعته و روزانه استفاده می کنید همه چیز برعکس حالت قبل می شود. انتخاب تایم فریم کاملا یک موضوع شخصی است و به خیلی چیزها بستگی دارد؟ اگر شما شخصیت عجولی دارید تایم فریم هفتگی با خودکشی هیچ فرقی برای شما ندارد. با خودتان روراست باشید.

فصل سوم : روش ساخت یک استراتژی

قسمت دهم : گام اول در ساخت یک استراتژی (طراحی قوانین)

این مرحله برای ساخت یک استراتژی معاملاتی و طراحی قوانین دقیق برای ورود به معامله، حد ضرر و محافظت از سود است.

روش ورود به معامله : برای ورود به یک معامله باید خیلی دقت کنید تا ورود زود هنگام قیمتی و یا ورود زود هنگام زمانی نداشته باشید. مثلا اگر تحلیل شما از بازار می گوید که در قیمت های پایین باید وارد معامله شوید باید صبر کنید ولی شما از ترس این که قیمت ممکن است به آن سطح نرسد در قیمت های بالاتر وارد معامله می شوید شما دچار ورود زود هنگام قیمتی شده اید که این خیلی بد است و نشان می دهد شما هنوز به روانشناسی معامله گری خودتان مسلط نیستید و ترس جا ماندن از بازار را دارید. اما از آن بدتر ورود زود هنگام زمانی است که در یک نقطه از بازار وارد معامله شده اید و قیمت هیچ تحرک خاصی ندارد و در یک محدوده کوچک درجا می زند و سرمایه شماست که دچار خواب سرمایه می شود. خب پس چکار کنیم؟ بهترین راه این است که مثل کروکدیل ها بازار را شکار کنیم.

ورود به معامله به روش کروکدیل ها : کروکدیل ها خوش تکنیک ترین شکارچیان روی زمین هستند و همین باعث شده است که از دایناسورها قدمت بیشتری داشته باشند آنها حدود ۲ میلیون سال است که روی کره زمین زندگی می کنند. کروکدیل ها شکارچیان بسیار صبور و منظم هستند.

در طول هفته گاه‌ها و تا سرحد مرگ کاملاً بی حرکتند، انگار که اصلاً وجود ندارند و منتظر می‌مانند تا شکار از همه جا بی خبر با پای خودش به آب بیاید و آن وقت بدون لغزش و با اعتماد به نفس بسیار طعمه خودشان را شکار میکنند. کروکدیل‌ها آنقدر بزرگ هستند که نمی‌توانند کل روز را در آب شنا کنند و به دنبال ماهی‌های کوچک بگردن این کار انرژی زیادی از آنها می‌گیرد و دیگر نمی‌توانند انرژی لازم برای شکارهای بزرگ را داشته باشند، پس ترجیح می‌دهند شکارچیان صبور باشند و طعمه‌های کوچک اصلاً نظر آنها را جلب نمی‌کند پس شما هم هنگام ورود به معاملات صبور باشید و بگذارید قیمت خودش را به نقطه‌ای که دنبال شکارش هستید برساند و بعد آنرا شکار کنید و وارد یک معامله آنی شوید.

برای ورود به یک معامله اول به دنبال شرط یا شرط‌هایی برای بررسی و ارزیابی قیمت باشید. مثلاً اینکه الان قیمت به یک سطح حمایت قوی نزدیک شده است یا نه؟ درست لحظه‌ای است که یک کروکدیل نگاه می‌کند آیا طعمه به اندازه کافی به او نزدیک شده است یا نه؟ بعد به دنبال تایید‌هایی باشید که نشان بدهد قیمت پتانسیل برگشت از این سطح حمایت را دارد و احتمال کمی دارد تا این سطح از دست برود. (مثلاً کاهش مومنتوم و فشار فروش که خودش را در قالب یک واگرایی منفی می‌تواند در آراس‌آی نشان دهد نمونه‌ای از این تاییدیه‌ها هستند)

داشتن تریگر برای ورود به یک معامله خیلی مهم است. شما می‌توانید با استفاده از قوانین تحلیل تکنیکالی که بلد هستید برای ورود به معامله یک روش بسازید البته با ساختار سه بخشی که یادتان دادم:

1- ورود قیمت به یک محدوده مناسب

2- شرط یا شرط‌هایی برای تایید

3- شرطی برای تایید تریگر ورود

فقط سعی کنید هر روشی را که برای ورود به بازار استفاده می‌کنید خوب بفهمید و زبان بازار را متوجه بشوید.

روش تعیین حدضرر: خیلی‌ها فکر می‌کنند مقدار حدضرر باید یک عدد ثابت باشد و قوانین مدیریت سرمایه است که مشخص می‌کند این عدد ثابت چقدر باید باشد مثلاً همیشه برای خودشان

یک حد ضرر ۵ درصدی، ۲ درصدی یا هر عدد دیگری در نظر می گیرند. این روش و تفکر کاملاً نادرست است. حد ضرر جایی که دلیل شما برای ورود به یک معامله نقض می شود.

روش محافظت از سود: اگر نتوانید از سود هایتان محافظت کنید چیزی برای پوشش ضرر تان ندارید و آرام آرام سرمایه تان از بین می رود و مجبور می شوید از بازار خداحافظی کنید. معمولاً بیشتر معامله گران برای شرایط ورود و حد ضرر مشکلی ندارند اما چیزی که برایم جالب است برنامه ای برای محافظت از سود هایشان ندارند! یعنی چی که با بازار پیش می رویم؟ آمدیم و با یک کندل یک دقیقه ای تمام مسیری را که در طی چند ساعت بازار طی کرده بود برگشت، آنوقت چکار می خواهید بکنید؟ برای حد سود اول دو ناحیه مقاومتی یا حمایتی مهم پیش رو را مشخص می کنیم و در ناحیه اول ۵۰ درصد معاملات را می بندیم و حد ضرر را روی نقطه ورود می گذاریم و 50 درصد باقی مانده را در ناحیه دوم می بندیم.

قسمت یازدهم: گام دوم در ساخت یک استراتژی معاملاتی (بک تست)

بعد از آن که قوانین استراتژی تان را نوشتید با یک چالش جدید روبرو هستید از کجا معلوم که این قوانین به ما سود مستمر می رسانند؟ فهمیدن این موضوع خیلی کار سختی نیست. می توانیم قوانین استراتژی مان را در گذشته بازار بررسی کنیم بعد سودها و زیان هایمان را بنویسیم و ببینیم برنده هستیم یا نه؟ ممکن است پیش خودتان بگویید که نتایج گذشته بازار نمی تواند آینده را تضمین کند! با شما موافقم ولی به هر حال یک چراغ راهی است. وقتی یک استراتژی در گذشته بازار جواب بدهد احتمالاً در آینده نیز جواب می دهد. خیلی بهتر از این است که بدون هیچ بررسی در گذشته بازار و فقط با یک سری قوانین بخواهیم وارد بازار شویم و سرمایه مان را بخطر بیاندازیم. درست مثل این است که یک نفر را با خواندن کتاب های پزشکی و یاد گرفتن آن به اتاق عمل بفرستیم و بگوییم با اطلاعاتی که داری رگ های قلب این مریض را کمی گشاد کن تا به زندگی نرمال خودش برگردد. متأسفانه آن پزشک اگر بخواهد این کار را کند بیمار را به زندگی ابدی اش برمی گرداند. شما هم می دانید که روزهای اول پزشک ها در دانشگاه ها با جنازه تمرین می کنند. بعد دستیار جراح های متخصص می شوند و بعد به اتاق عمل می روند. معامله گری نیز تخصص

است که موفقیت در آن حتی از جراحی قلب نیز سخت تر است پس لطفاً مراحل رشد و تکامل در معامله گری را با حوصله و تمرکز پشت سر بگذارید.

فواید بک تست

1- تسلط به قوانین استراتژی: وقتی در گذشته و در مراحل بک تست به تعداد زیاد مثلاً 100 بار استراتژی تان را پیاده کنید حالا دیگر با چشم های بسته هم می توانید دنبال ست شدن قوانین استراتژی تان بگردید و این یعنی قوانین استراتژی تان برایتان به یک عادت تبدیل شده است. چون هر چیزی که در رفتارمان تبدیل به عادت شود در ادامه آن را بسیار سریع و با کمترین اشتباه انجام می دهیم.

2- شناخت ماهیت انتظارات در استراتژی: فرض کنید در بک تست مشخص می شود که استراتژی شما در ۸۰ درصد مواقع درست عمل می کند و دیگر لازم نیست در انتظار سود های بزرگ باشید و اگر بتوانید با یک سود کوچک نیز از هر معامله خارج می شوید شما در کل برنده هستید. البته این سودها باید آنقدری باشد که بتواند ۲۰ درصد ضرر شما را جبران کند و برآیند آن مثبت باشد. یا مثلاً استراتژی شما در گذشته بازار هر ماه فقط دو سیگنال داده است پس نباید انتظار داشته باشید که استراتژی شما هر روز و هر لحظه سیگنال بدهد.

۳ ایجاد دیتای لازم برای مدیریت سرمایه: برای نوشتن برنامه جامع مدیریت سرمایه شما باید تکلیف استراتژی تان در گذشته بازار مشخص کرده باشید و برای ده ها سوال که در ادامه می گوید پاسخی به دست آورده باشید:

اینکه بیشترین تعداد ضررهای متوالی شما چقدر است؟

بیشترین مقدار ضررهای متوالی؟

بیشترین مقدار سود؟

بیشترین مقدار ضرر؟

تعداد معاملات با سود بسته شده؟

تعداد معاملات با ضرر بسته شده؟

مجموع سودهای به دست آمده؟

مجموع ضرر های به دست آمده؟

خیلی سوال های دیگر...

اگر من نتوانم این اطلاعات را برای خودم فراهم کنم چطوری میتوانم قوانین مدیریت سرمایه آن را بنویسم.

۴- کمک به کنترل احساسات : اگر یادتان باشد قبلا گفتم بخشی از موفقیت یک معامله گر به کنترل احساسات آن روی معاملات برمی گردد وقتی یک استراتژی در مراحل بک تست موفق عمل کرده و سودآور بوده برای معامله گر حس خوبی درست می کند و به او اعتماد به نفس می دهد و با واقعیت های استراتژی اش روبرو می شود. مثلا شما در مراحل بعدی متوجه خواهید شد که این استراتژی در برهه ای از زمان ۱۲ ضرر پشت سر هم داشته ولی باز هم سودآور بوده است. حال در روز بازار شما ۵ معامله را با ضرر بسته اید و این نگاه به گذشته و استراتژی تان میتواند باعث می شود که شما خودتان را نبازید و بتوانید معامله بعدی را درست مدیریت کنید.

قسمت دوازدهم : گام سوم در ساخت یک استراتژی معاملاتی (ایجاد ایمنی و استحکام در بک تست)

همان طور که متوجه شدید اولین مرحله برای آزمایش یک استراتژی بک تست است خیلی هم ساده و خیلی سریع است. به گذشته بازار مراجعه می کنید و استراتژی تان را پیاده می کنید و نتایج به دست آمده را می نویسید و به این شکل می توانید استراتژی تان را محک بزنید. اما شاید برایتان جالب باشد که بدانید خیلی از استراتژی ها در مراحل بک تست عالی و بی نظیرهستند اما همین که در بازار لایو می آیند دیگر سودآور نیستند و ناموفق عمل می کنند. یکی از مهم ترین دلایلش این است که بک تست شما ایمنی و استحکام لازم را نداشته است. در سال ۲۰۱۹ برند خودروسازی ولوو به عنوان سازنده ایمن ترین خودروی جهان شناخته شد. تیم طراحی و سازنده این خودرو به راحتی به این عنوان نرسید. آنها بعد از طراحی و ساخت یک خودرو وقت زیادی را به آزمایش

کردن آن اختصاص می‌دهند. نه آزمایش‌های معمولی که آیا خودرو سر پیچ‌ها خوب می‌پیچد و یا از مسیر خود خارج می‌شود.

روش‌های بالا بردن ایمنی و استحکام در بک تست

1- تقسیم داده‌ها به دو دسته درون نمونه (in sample) یا خارج نمونه (out of sample) :

فرض کنید شما ده ماه بازار را برای بک تست استراتژی‌تان انتخاب کرده‌اید حالا اگر از تمام این ده ماه برای آزمایش استراتژی‌تان استفاده کنید و نتایج آن هم خوب باشد، بعد همین استراتژی در بازار زنده شکست بخورد احتمالاً استراتژی شما دچار توزیع نامتقارن موفقیت بوده است یعنی دربرهه‌ای از زمان به طور کاملاً تصادفی با بازار چنان هماهنگ بوده که سودهای خوبی داده است و در ادامه این سودها نگذاشته اند که ضعف و ناتوانی استراتژی خودش را نشان دهد. حالا که رفتید در بازار لایو معامله می‌کنید گرفته شده‌اید.

روش این است که ۱۰ ماه را به دو بخش هفت ماه و سه ماه تقسیم کنید. اول استراتژی را روی داده‌های هفت ماه بررسی کنید و بعد داده‌های سه ماه را با استفاده از ابزار تریدینگ ویو بطور کامل کنار بگذارید و استراتژی‌تان را پیاده کنید.

در علم آمار به داده‌های آن ۷ ماه داده‌های درون نمونه و داده‌های ۳ ماه بعد را داده‌های خارج نمونه می‌گویند. حالا بعد از بررسی استراتژی روی داده‌های درون نمونه و تایید سودآور بودن آن نوبت داده‌های خارج نمونه می‌رسد. ممکن است دو تا اتفاق بیفتد اگر بخش خارج نمونه همانند بخش درون نمونه عمل کند و تغییر چشمگیری نداشته باشد می‌توانید به استراتژی‌تان اطمینان بیشتری داشته باشید ولی اگر تغییر چشمگیری داشت یعنی استراتژی شما اصلاً قابل اطمینان نیست و به صورت تصادفی در گذشته بازار و فقط در بخش درون نمونه سودآور بوده است.

2- برای نقاط ورود و خروج یک محدوده در نظر بگیرید : گاهی استراتژی شما سودآور است به

شرطی که در نقاط به خصوصی وارد بازار یا از آن خارج شوید و اگر به هر دلیلی کمی بالاتر یا پایین‌تر ورود و خروج داشتید به یک استراتژی زیان‌آور تبدیل می‌شود و این یعنی سودآوری استراتژی‌تان آن قدر نیست که بتواند استحکام لازم را در برابر تغییرات جزئی سود یا زیان داشته

باشد. در بورس ایران این موضوع خیلی مشهود است استراتژی شما می گوید در این نقطه و این قیمت بخر شما نمی توانید، چرا؟ چون در بازار صف خرید تشکیل شده و تا نوبت شما بشود باید یک مقدار بالاتر از قیمت مورد نظرتان بخرید و یا برعکس استراتژی شما می گوید در این قیمت بفروش و از بازار خارج شو ولی باز هم نمی توانید چون در بازار صف فروش تشکیل شده و مجبوری در قیمت های پایین تر بفروشی. این مشکل در بازار ارز های دیجیتال و ارزهایی که حجم معاملات پایینی نیز دارند وجود دارد حالا جالب اینجاست که در مراحل بک تست متوجه این موضوع نمی شوید چون در بک تست صف خرید و فروش معلوم نمی شود پس استراتژی شما باید تحمل چند درصد تغییرات قیمتی را داشته باشد و باز هم بتواند سودآوری خودش را حفظ کند درست مثل ماشینی که دارد از یک مسیر پر دست انداز حرکت می کنند ولی باز هم رانندش احساس آرامش دارد.

3- انتخاب بازه زمانی مناسب برای بک تست : این خیلی مهم است که بازه زمانی که برای بک تست گرفتن استراتژی تان در نظر میگیرید بتواند بخش های هم راستا و غیر هم راستای استراتژی تان در بازار را در بر گیرد.

4- داشتن تعداد معاملات مناسب در بک تست : شما نمی توانید با ده ها معامله در بک تست وضعیت استراتژی تان را مشخص کنید یادتان باشد زمانی می شود به یک تحقیق آماری اتکا کرد که جامعه آماری آن تحقیق به اندازه کافی بزرگ انتخاب شده باشد. اگر در یکی از خیابان های تهران ده ماشین پارک شده باشد و سه تای از آنها بنز باشد آیا می توانید بگویید که ۳۰ درصد مردم تهران بنز سوار می شوند؟ به نظر من هر بازه زمانی که خواستید در نظر بگیرید باید بتوانید حداقل 100 معامله در آن بازه به عنوان بک تست انجام دهید هر چه این تعداد معاملات بیشتر باشد نتیجه به دست آمده به واقعیت نزدیک تر خواهد بود.

5- استراتژی ها با زور بهینه نمی شوند : دوست معامله گری داشتم که با موینگ اورج ۲۰۰ ساده و ترکیب آن با اسیلاتورهای مکدی و آر اس آی برای خودش یک استراتژی نوشته بود و نتایج بدی نیز نداشت. بعد تصمیم گرفت استراتژی اش را بهینه کند و اگر بجای موینگ 200 از

مووینگ ۲۱۷ استفاده کند نتایج بهتری خواهد داشت و همین کار را نیز کرد. بعد در بازار زنده می دید استراتژی اش به خوبی بک تست نمی تواند کار کند و ناراحت بود چرا این طوری است؟ موضوع خیلی ساده است، دوست من مووینگ ۲۱۷ را در آن بخش بازار که خودش انجام می داد به زور به خورد چارت داده بود. آخه کی با مووینگ 217 کار می کند؟! یادتان باشد به قول مارک داگلاس در کتاب *trading in the zone* هر لحظه از بازار یک لحظه منحصر به فرد است. استراتژی باید منطق داشته باشد و درست بهینه شود. در غیر این صورت شما یک استراتژی دارید که فقط در گذشته بازار درست کار می کند. کلا یادتان باشد اگر یک استراتژی داشتید که در گذشته بازار زیادی خوب بود شک نکنید که این استراتژی به زور با بازار هماهنگ شده است و احتمال کمی دارد در بازار زنده نیز به همان خوبی کار کند.

قسمت سیزدهم : گام چهارم در ساخت یک استراتژی معاملاتی (فوروارد تست)

بعد از اینکه یک استراتژی مرحله بک تست را با موفقیت پشت سر گذاشت نوبت فوروارد تست میشود که به نظر من مرحله بسیار مهم و ضروری است. فوروارد تست به این معنی است که استراتژی مان را حالا در بازار زنده و اصطلاحاً بازار روز آزمایش کنیم. در نتیجه در این مرحله نیز هنوز داریم آزمایش می کنیم و سرمایه مان را به خطر نمی اندازیم. برای مرحله فوروارد تست دو روش کلی وجود دارد که من با هر دو روش مخالفم.

روش اول : *paper trading* است در این روش پولی وارد بازار نمی کنیم و فقط بر اساس استراتژی مان روی کاغذ خرید و فروش می کنیم مثلاً روی کاغذ می نویسیم که در قیمت A وارد معامله شده و در قیمت B با سود یا زیان خارج می شویم.

روش دوم : *Demo trading* است. در این روش یک حساب آزمایشی یا دمو باز می کنیم در آن یک مقدار پول غیر واقعی وجود دارد و بر اساس استراتژی مان معامله می کنیم. این روش جذاب تر است. البته من از قبل هم گفتم که با هر دو روش مخالفم. به نظر من کل معامله گری یعنی کنترل احساسات و تا زمانی که پول واقعی در کار نباشد شما هیچ احساسی روی معامله ندارید. از طرفی

هم نباید سرمایه شما به خطر بیفتد پس بهترین روش این است که با یک مقدار پول واقعی اما ناچیز که از دست دادن آن کمی برایتان مهم نباشد مرحله فوق را انجام دهید.

مثلاً اگر کل سرمایه شما 10 میلیون تومان است، 500 هزار تومان را بیاورید در مرحله فوروارد تست که یک مقدار روی معاملات ریسک، ترس و طمع را تجربه کنید این کار کیفیت و اعتبار بیشتری به فوروارد تست شما میدهد و شما با اطمینان بیشتری می توانید تمام سرمایه تان را وارد دنیای معامله گری کنید.

بگذارید منظورم را یک جور دیگر بگویم فرض کنید شما بهترین استراتژی دنیا را در اختیار دارید حالا از کجا معلوم که پای پول وسط می آید بتوانید آن را درست انجام دهید؟ به موقع بخرید؟ به موقع با حد ضرر خارج شوید؟ شاید ترس و طمع و ده ها فاکتور روانشناسی دیگر شما را در این مراحل قفل کنند و نگذارد شما استراتژی خوبتان را به خوبی اجرا کنید. بزرگترین مشکل فوروارد تست این است که زمان بر است و باید حوصله زیادی داشته باشید ممکن است شما چند روز نخواهید و به گذشته بازار بروید و مرحله بک تست را با 100 معامله بررسی کنید حالا در مرحله فوروارد تست حداقل یک چهارم معاملات بک تست را در بازار لایو انجام دهید تا اطمینان پیدا کنید که استراتژی تان در مرحله فوروارد تست نیز موفق است. اما این 25 معامله ممکن است سه ماه طول بکشد اما شما باید صبور باشید و حوصله کنید حتماً شما هم خیلی وقتها در دلتان گفته آید که خوش بحال فلان جراح که یک عمل مغز را در سه ساعت انجام می دهد و 100 میلیون می گیرد. خب این جراح برای رسیدن به این 100 میلیون ها بیش از 10 سال در دانشگاه وقت صرف کرده و درس خوانده است چرا برای من و شما که می خواهیم از معامله گری صدها میلیون پول در بیاوریم این سه ماه زیاد بنظر می رسد.

می بینید که همه مشکلات دنیای معامله گری در باورهای معامله گران است. همه آنها یک شبه می خواهند ثروتمند شود معلوم است که این امکان پذیر نیست. اما بعد از اینکه یک استراتژی از آزمایش بک تست و بعد از آن از آزمایش فوروارد تست رو سفید بیرون آمد و توانست به شما سود بدهد حالا شما می توانید احتمال بسیار زیادی بدهید که در آینده هم استراتژی شما سربلند خواهد بود.

قسمت چهاردهم: گام پنجم در ساخت یک استراتژی (توجه به گام چهارم)

ممکن است پیش خودتان فکر کنید که چه کاری است که خودم را سه ماه درگیر فوروارد تست کنم. می گذارم سه ماه بگذرد و بعد می آیم و بعد از چند ساعت این استراتژی ام در قالب بک تست آزمایش میکنم. به چند دلیل مطلق، نباید چنین کاری بکنید. در واقع مرحله فوروارد تست قبل از ورود سرمایه کامل شما به بازار یک انتخاب و اختیار نیست بلکه یک ضرورت است. اما چرا؟ چون:

1- بهینه سازی بیش از حد در بک تست : اگر شما در مراحل بک تست تان استراتژی تان را زیاد بهینه کرده باشید آنوقت ممکن است استراتژی تان فقط در گذشته بازار به درد بخورد و این در مرحله فوروارد تست معلوم میشود.

2- شفاف نبودن قوانین استراتژی : ممکن است شما قوانین خیلی دقیق و شسته رفته ای برای استراتژی نوشته باشید و یکمی دچار استرس و نگرانی شوید و دقیق و سریع نمی توانید درباره ورود و خروج به معامله تصمیم بگیرید این ضعف شما فقط در بازار زنده یعنی فوروارد تست مشخص میشود.

3- پایین بودن نقدینگی در بازار: مشکل صف خرید و فروش در نمادها یا ارزهایی که حجم معاملات پایینی دارند فقط در فوروارد تست است که با تمام سلولها درک می شود.

4- عدم حضور شما در بازار : ممکن است بیشتر سیگنالهای استراتژی شما در نیمه شبها در بازار داده شود ولی شما در آن ساعت خواب باشید. در بک تست شما اصلاً حواستون به تایم کندلها و زمان ست شدن استراتژی تان با بازار نیستید یا ممکن است استراتژی شما به گونه ای باشد که فقط در ۳۰ درصد مواقع برنده باشد ولی در عوض سودهای خیره کننده داشته باشد که بتواند ۷۰ درصد ضرر را جبران کند. باز حالا شما به هر دلیلی نتوانید در آن ۳۰ درصد پای معاملات باشید یعنی استراتژی شما با مدل کار، زندگی و فعالیت های جانبی شما هماهنگ نیست و این موضوع در فوروارد تست است که معلوم می شود .

5-پایین بودن مهارت ورود خروج : اگر استراتژی شما بر اساس تایم فریم های پایین تنظیم شده باشد و شما مهارت لازم برای گذاشتن سفارش خرید و سفارش فروش را نداشته باشید در معاملات شکست می خورید و ضرر می کنید. این ضعف به خوبی در فوروارد تست خودش را نشان می دهد و شما را مطلع می کند.

فصل چهارم : مدیریت سرمایه را باور کنید

قسمت پانزدهم : مدیریت سرمایه ، رازی افشا نشده در بازارهای مالی

فرض کنید شما الان یک استراتژی معاملاتی بسیار قدرتمند با شانس موفقیت ۶۰٪ دارید یعنی از هر سیگنالی که استراتژی تان برای ورود به معامله صادر می کند شش تای از آنها منجر به سود می شود. همچنین فرض کنید میزان سود و میزان ضرری که در هر معامله می کنید برابر باشد (البته این را بگویم که شانس موفقیت ۶۰٪ در یک استراتژی معاملاتی فوق العاده است) به نظر جان مورفی تحلیلگر بزرگ بازارهای مالی با بیش از ۳۰ سال تجربه، با بهترین استراتژی های معاملاتی هم، شانس موفقیت بیش از ۷۰ درصد نمی توانیم داشته باشیم.

حالا به سوالات من جواب بدهید آیا شما تنها با داشتن این استراتژی معاملاتی فوق العاده حتما در بازار موفق خواهید بود؟ آیا در طول یک دوره بلندمدت معاملاتی مثلاً دو سال و بیش از ۲۰۰ معامله می توانید اصل سرمایه تان را افزایش دهید؟ آیا احتمال دارد که کل سرمایه تان در طی این دو سال از بین برود؟ واقعیت این است که اگر شما در کنار این استراتژی خوبتان قوانین مدیریت سرمایه را در نظر نگیرید نه تنها سود نمی کنید بلکه کل سرمایه تان را نیز از دست می دهید. به نظر من دانش و مهارت مدیریت سرمایه بزرگترین راز افشا نشده در بازارهای مالی است. کافیت فقط یک جستجوی ساده در اینترنت انجام دهید خواهید دید که تعداد مقالات، کتابها و دوره های آموزشی در حوزه علم تحلیل تکنیکال و استراتژی های معاملاتی بی شمار هستند در حالی که در زمینه مدیریت سرمایه اصلاً اینطور نیست و تعداد منابع ارزشمند مرتبط با این موضوع تقریباً انگشت شمار است. البته این مختص کشور ما نیست و تقریباً تمام دنیا هم وضعیت همین طور است و جالب تر

این است که سهم مدیریت سرمایه در موفقیت یک معامله گر بسیار بیشتر از استراتژی معاملاتی است. شما باید به مدیریت سرمایه اعتقاد داشته باشید چون در غیر این صورت در بلندمدت انجامش نمی‌دهید و همین باعث می‌شود کل سرمایه شما نابود شود. حالا برای اینکه من بتوانم مدیریت سرمایه را به شما معرفی کنم و این باور را در شما ایجاد کنم که مدیریت سرمایه برای ماندگاری تان در بازار چقدر حیاتی است، استراتژی معاملاتی شما را در قالب یک بازی که ۶۰ درصد شانس موفقیت دارید و سود و ضرر هایش با هم برابر است برایتان بررسی می‌کنم.

فرض کنید درون یک کیسه شصت مهره سبز و چهل مهره قرمز داریم و یک نفر قرار است به طور کاملاً تصادفی و با چشم بسته از درون این کیسه یک مهره بیرون بیاورد و رنگش را به من و شما نشان دهد و دوباره مهره را درون کیسه قرار دهد و به طور تصادفی مهره دیگری را بیرون بیاورد و رنگش را اعلام کند. حالا فرض کنید شما ۶۰ میلیون پول در اختیار دارید که پس انداز تمام زندگی تان است. بازی قرار است این طور پیش برود که در هر مرحله اگر مهره سبز از درون کیسه بیرون آمد من ۲۰ میلیون به شما می‌دهم و اگر مهره قرمز آمد شما باید ۲۰ میلیون به من بدهید. نظرتان چیست؟ اگر شما فقط به ظاهر این بازی نگاه کنید خودتان را برنده می‌دانید چون تعداد مهره‌هایی که باعث برد شما میشوند یعنی 60 مهره سبز از تعداد مهره‌هایی که باعث برد من می‌شود (یعنی ۴۰ مهره قرمز) بیشتر است. یعنی شانس شما ۶۰ درصد است و شانس من 40 درصد. اما اگر دقیق‌تر به این بازی نگاه کنید اصلاً حاضر نمی‌شوید وارد بازی شوید. موضوع خیلی ساده است اگر شما در همان ابتدای بازی با سه مهره قرمز پشت سر هم روبرو شوید باید سه تا ۲۰ میلیون و در مجموع ۶۰ میلیون به من بدهید که این پول، تمام سرمایه و پس اندازتان است. حالا ممکن است پیش خودتان بگویید که خیلی احتمالش کم است که سه مهره قرمز پشت سر هم بیرون بیاید متأسفانه این طور نیست. نمی‌خواهم قوانین آمار و احتمالات را درس بدهم اما همین قدر بگویم که احتمال جفت شیش بردن در بازی تخته نرد ۲,۷ درصد است در حالی که در بازی ما احتمال اینکه سه مهره قرمز پشت سر هم بیاید ۶,۴ درصد است یعنی تقریباً 2.5 برابر جفت شیش آوردن در بازی تخته نرد! که به خوبی می‌دانیم که جفت شیش آوردن خیلی اتفاق می‌افتد. پس اینکه فقط شما شانس موفقیت بیشتری در بازی داشته باشید ملاک حتمی برنده بودن شما در بازی نیست. در حقیقت شما در این بازی می‌توانستید برنده باشید به شرطی که در بازی باقی می‌ماندید و سرمایه تان تمام نمی‌شد. مثلاً کافیست عدد ۲۰ میلیون به 2 میلیون کاهش پیدا کند (یعنی در صورتی که شما

برنده شوید دو تومن به شما بدهم و برعکس) حال شما می توانید تا ۲۹ ضرر متوالی را متحمل شوید ولی هنوز در بازی باشد البته احتمال اینکه ۳ مهره قرمز پشت سر هم از کیسه خارج شود و سرمایه تان تمام شود از لحاظ علم آمار و ریاضیات صفر است. در قسمت های بعد درباره احتمال ورشکستگی کامل یک معامله گر طبق جداولی از پروفیسور بارسالا نویسنده کتاب استراتژی های مدیریت سرمایه در بازارهای آتی را ارائه خواهم کرد که شما خواهید دید وقتی استراتژی معاملاتی یک معامله گر ۶۰ درصد شانس موفقیت داشته باشد و سود و ضرر ها با هم برابر باشد و در هر معامله یک سوم سرمایش را به خطر بیاندازد (مثل بازی من و شما که در هر مرحله بازی بیست میلیون تومان معادل یک سوم سرمایه ۶۰ میلیونی شما به خطر می افتاد) آن وقت ۲۹,۷ درصد احتمال دارد کل سرمایه اش را از دست دهد و از بازار خداحافظی کند و ورشکسته شود. احتمال نابودی کل سرمایه اش تقریباً ۱۰ برابر بیشتر از احتمال یک جفت شیش آوردن است. اما اگر همین معامله گر میزان ریسک در هر معامله را سه درصد سرمایه اولیه در نظر بگیرد (در بازی من و شما سه درصد سرمایه اولیه معادل دو میلیون تومان میشود) می تواند خیالش راحت باشد احتمال اینکه کل سرمایه اش نابود بشود تقریباً وجود ندارد و او می تواند به معامله کردن در بازار ادامه دهد و در بلندمدت چون استراتژی معاملاتی اش ۶۰ درصد احتمال موفقیت دارد حتماً به سود خواهد رسید.

در واقع برای اینکه ۶۰ درصد احتمال برد شما در این بازی بتواند باعث سودآوری شما بشود باید تعداد بازی آن قدر باشد که قوانین احتمال بتواند کار خودش را بکند. برای این که منظور من را بهتر درک کنید یک سکه را در نظر بگیرید، معلوم است که اگر سکه را به هوا پرتاب کنیم ۵۰ درصد احتمال دارد شیر و ۵۰ درصد احتمال دارد که خط بیاید. حالا این سکه را بردارید و ۵ بار به هوا پرتاب کنید و نتایج شیر یا خط آمدن آن را یادداشت کنید. دفعه بعد ۱۲ بار پرتاب کنید و نتیجه هر ۱۲ بار را یادداشت کنید. حالا ۱۰۰ بار پرتاب کنید و باز هم نتایج را یادداشت کنید. می بینید که هرچه تعداد پرتاب ها بیشتر باشد، چون قوانین احتمال فرصت پیدا می کنند خودشان را نشان بدهند تعداد شیر ها و خط ها به هم نزدیک تر می شود. مثلاً اگر ۱۰۰۰ بار یک سکه را به هوا پرتاب کنید خواهید دید که تقریباً ۵۰ درصد مواقع شیر و ۵۰ درصد دیگر خط می آید. یعنی تقریباً ۵۰۰ بار شیر و ۵۰۰ بار خط. اما این عدد ۵۰ درصد، عدد احتمال شیر یا خط آمدن یک سکه است که معامله گرهای آماتور و بدون مدیریت سرمایه فقط به آن توجه می کند اما در ریاضیات به غیر از عدد احتمال بحث توزیع احتمال نیز وجود دارد. وقتی یک سکه ۱۰۰۰ بار پرتاب شود با اینکه

می دانیم تقریباً ۵۰۰ بار شیر و ۵۰۰ بار خط می آید اما نمیدانیم توالی این شیر یا خط آمدن ها چطور خواهد بود. ممکن است سه بار شیر بیاید و دو بار خط و بعد یکی در میان شیر و خط و بعد ۱۱ بار شیر. خلاصه از چگونگی توزیع شیر و خط خبر نداریم و این عدم آگاهی از چگونگی توزیع احتمال همان پاشنه آشیل معامله گرهایی می شود که این مفهوم را درک نکرده اند و از قبل برای آن برنامه ای در نظر نگرفته اند. پس برای اینکه در بازی بین من و شما، شما بتوانید از شانس بیشتری که برای برد دارید استفاده کنید باید میزان ریسک شما در هر بازی به قدری باشد که شما بتوانید بازی را در تعداد زیاد مثلاً ۱۰۰ بار انجام دهید و در این تعداد اگر ضرر های متوالی به وجود آمد بتوانید آن را پشت سر بگذارید و همچنان برای ادامه بازی پول داشته باشید.

در واقع تمام مدیریت سرمایه یعنی برنامه ریزی برای از بین نرفتن کل سرمایه، ماندگاری در بازار و در نهایت به سود رسیدن.

با اینکه مدیریت سرمایه خیلی دست و پای ما را می بندد و نمی گذارد زیاد سود کنیم ولی به آن نیاز داریم. یادتان باشد در بازارهای مالی هیچ قطعیتی وجود ندارد و ما فقط با دنیایی از احتمالات سر و کار داریم. تمام دانش ما از تحلیل تکنیکال برای ساختن یک استراتژی معاملاتی فقط درصد وقوع احتمال برد ما را بیشتر می کند. ما باید اعتقاد داشته باشیم که حتماً در معاملات مان ضرر خواهیم کرد چون هیچ استراتژی معاملاتی تا به امروز وجود نداشته و وجود نخواهد داشت که اصلاً ضرر نکند این ضررها از قبل زمان و تعدادشان و اینکه آیا پشت سرهم هستند معلوم نیست.

حالا اگر یک معامله گر نتواند برای روز مبادایی که قرار است ده ضرر پشت سرهم را تجربه کند برنامه ای داشته باشد خیلی راحت باید از بازار خداحافظی کند درست مثل فرمانده جنگی که تمام سربازهایش را از دست داده است و دیگر نمی تواند ادامه دهد و باید تسلیم بشود.

مدیریت سرمایه دقیقاً مثل یک ترمز می ماند که جلوی رشد ضررها را می گیرد و اجازه می دهد که معامله گر به سود برسد.

و در یک جمله بهترین و گرانترین استراتژی های دنیا بدون مدیریت سرمایه حتما شکست می خورند چون حتی قوی ترین استراتژی ها نیز می توانند در برهه ای از زمان هماهنگ نباشد. حتی ممکن است ده ضرر پشت سرهم داشته باشند و این کاملاً طبیعی باشد و اگر کسی به شما گفت که امکان ندارد این اتفاق بیفتد بدانید حتی آن الفبای ابتدایی بازار را هم نمی شناسد. اما داشتن مدیریت سرمایه یک مزیت دیگر نیز دارد و آن این است که اجازه نمی دهد حساب شما بیشتر از

مقدار قابل تحمل تان وارد ضرر شود مثلاً شما می گوئید من اصلاً دوست ندارم بیشتر از ۲۰ درصد سرمایه ام را از دست بدهم و بعد بر اساس قوانین و روش هایی که در قسمت های بعدی یاد خواهید گرفت طوری برنامه ریزی می کنید که این اتفاق نیفتد و همین موضوع برای شما یک امنیت روانی ایجاد می کند و انگیزه و اشتیاق را برای معاملات زنده نگه می دارد و نمی گذارد شما وارد معاملات احساسی بشوید چون وضعیت حساب شما روی تصمیم ها و رفتارهای شما در معاملات تاثیر می گذارد.

قسمت شانزدهم : جادوی بهره مرکب (compound interest)

وقتی می خواهم در مورد بهره مرکب صحبت کنم قبل از هر چیز نظر آلبرت انیشتین در این مورد است که برایم خیلی جالب است نابغه قرن بیستم در دانشگاه پرینستون آمریکا درباره بهره مرکب این طور می گوید بهره مرکب بزرگترین کشف ریاضی برای همه زمان ها خواهد بود برخلاف موضوع های دیگر ریاضی مثل مثلثات، حساب دیفرانسیل و انتگرال که در دبیرستان آموخته اید و خیلی هایشان همان جا باقی می ماند اما بهره مرکب با تمام زندگی روزمره ما عجین شده است.

در قالب یک مثال می خواهیم بینیم بهره مرکب چکار می کند :

یک خانم و آقا را در نظر بگیرید هر دو آنها ۱۰ هزار دلار پول دارند . پول هایشان را در دو بانک و یکساله و با نرخ ۵ درصد سرمایه گذاری می کنند. پایان سال اول آقای دنیل و خانم کلر ۵۰۰ دلار سود می گیرند و حالا جفت شان ۱۰۵۰۰ دلار پول دارد اما برای سال دوم مبنای محاسبه سود ۵ درصد بانک آقای دنیل همان سرمایه اولیه یعنی ۱۰ هزار دلار است و به ۵۰۰ دلاری که آن در سال به دست آورده سودی تعلق نمیگیرد. در واقع بانک دنیل هر ساله مقدار ثابت ۵۰۰ دلار به حساب آن اضافه می کند . اما خانم کلر خوش شانس تر است و بانکش برای سال دوم، ۵ درصد سود به پول ۱۰۵۰۰ دلار را می دهد و در واقع اجازه می دهد که به سود سال اول او نیز سود بگردد. اینجور در پایان سال دوم برعکس آقای دنیل که ۵۰۰ دلار سود می گیرد خانم کلر ۵۲۵ دلار سود دریافت می کند. در پایان سال سوم نیز آقای دنیل باز ۵۰۰ دلار دریافت می کند اما خانم کلر ۵۵۱ دلار و اگر این روند ادامه پیدا کند خانم کلر در پایان سال دهم ۷۷۵ دلار سود نصیب اش می شود در حالیکه سود آقای دنیل همان ۵۰۰ دلار است. فکرمی کنم تا الان مفهوم بهره مرکب (compound interest) و بهره غیر مرکب یا ساده (simple interest) را درک

کرده باشید. به نظر من آن چیزی که خیلی خودش را نشان داد در سال‌های اول خیلی فرقی بین بهره مرکب و غیر مرکب نبود اما هرچه گذشت قدرت بهره مرکب بیشتر خودش را نشان داد و این فاصله بیشتر و بیشتر شد.

برای اینکه به قدرت بهره مرکب بیشتر پی ببرید بگذارید یک مثال دیگر بزنم فرض کنید یک میلیون تومان پول دارید و آن را وارد کاری کردید که فقط ماهیانه ۵ درصد یعنی ۵۰ هزار تومان سود می‌دهد یعنی پایان ماه اول 1,050,000 تومان پول دارید. در پایان ماه اول دو کار می‌توانید انجام دهید: یک این که سود خودتان را خارج کنید و با همان یک میلیون تومان ادامه بدهید یا دوم اینکه به 50 هزار تومان که خیلی کم به نظر می‌رسد دست نزنید و ماه دوم را با 1,050,000 شروع کنید. اگر راه اول را انتخاب کنید در پایان ماه دوم در مجموع 1,100,000 پول دارید اما اگر راه دوم را انتخاب کنید 1,102,500 تومان پول دارید. خلاصه تفاوت شان خیلی کم است اما بگذارید ببینیم بعد از یک سال (یعنی 12 ماه) چه اتفاقی می‌افتد. در پایان سال در حالت اول که سود هایتان را خارج می‌کردید و با همان یک میلیون ادامه می‌دادید 1,600,000 دارید اما در حالت دوم که سود پول هایتان را نیز وارد می‌کردید و ادامه می‌دادید 1,795,856 تومان پول دارید. باز هم اختلاف خیلی کم است و به نظر می‌رسد چندان فرقی به وجود نیآورده است اما بگذارید صبور باشیم و این روال را برای ۵ سال (یعنی ۶۰ ماه) ادامه دهیم. بعد از ۵ سال بهره ساده یا غیر مرکب سرمایه یک میلیون تومانی شما را، به ۴ میلیون رسانده است یعنی 4 برابر. ولی وای خدای من! بهره مرکب معجزه کرد و سرمایه شما را به بیش از ۱۸ میلیون تومان رسانده است یعنی آن را 18 برابر کرده است و این تازه اول راه است و از اینجا به بعد چیزی جلودار بهره مرکب نیست و ظرف ۱۰ سال یعنی (۱۲۰ ماه) پول شما را بیش از ۳۴۸ برابر می‌کند در حالی که بهره غیر مرکب پول شما را ۷ برابر می‌کند.

از موضوع بهره مرکب می‌توان نتیجه گرفت. یک: حتماً بخش یا تمامی از سود هایتان را هم وارد بازی کنید.

دو: صبور باشید و منتظر بمانید تا مکانیزم بهره مرکب بتواند خودش را پیدا کند و قدرتش را به رخ تان بکشد. فقط برای همه این شگفتی‌ها کافی است که بتوانید در بازار باقی بمانید و بتوانید سال‌ها معامله کنید.

باز هم بیشتر اهمیت مدیریت سرمایه مشخص شد چون تنها عاملی که می تواند در بلند مدت شما را در بازار نگه دارد و مثل یک شیر از سرمایه تان محافظت کند فقط موضوع قدرتمند مدیریت سرمایه است.

قسمت هفدهم : اهرم (leverage) یک چاقوی دو لبه

اگر شما در صرافی بایننس یا بیت مکس معامله کرده باشید حتماً با مفهوم اهرم یا لورج آشنایی دارید. این ابزار به شما اجازه می دهد با پولی بیشتر از اصل سرمایه تان معامله کنید. مثلاً در صرافی بایننس شما می توانید تا لورج 125 را هم انتخاب کنید و این یعنی صرافی به شما اجازه می دهد معامله ای را به ارزش حداکثر ۱۲۵ برابر مقدار سرمایه تان انجام دهید. البته شما می توانید از اهرم های پایین تر مثل 2، 5 یا هر مقداری که دوست دارید استفاده کنید. بگذارید ساده تر بگویم فرض کنید موجودی حساب شما 1000 دلار است حالا اگر اهرم شما یک باشد یعنی اصلاً استفاده نکنید فقط می توانید یک معامله حداکثر هزار دلاری انجام دهید. ولی اگر اهرم یا لورج شما ۵ باشد می توانید یک معامله حداکثر ۵ هزار دلاری برای خودتان باز کنید و در واقع وقتی از اهرم ۵ استفاده می کنید مثل این می ماند که روی معامله ای که بر اساس سرمایه هزار دلاری شما انجام می شود سودتان ۵ برابر محاسبه می شود یعنی اگر بدون اهرم روی یک معامله ۱۰۰۰ دلاری ده درصد سود کنید ۱۰۰ دلار به حساب شما اضافه می شود ولی اگر از اهرم 5 استفاده کنید سودتان ۵ برابر می شود یعنی معادل ۵۰ درصد 1000 دلار سود می کنید که می شود 500 دلار. (البته ده درصد 5000 دلار هم میشود 500 دلار) به نظر فوق العاده است اما واقعیت این است که اصلاً این طور نیست چون به همان اندازه که استفاده از اهرم سود های شما را چند برابر می کند ضرر های شما را نیز چند برابر می کند. اما این همه ماجرا نیست استفاده نادرست از این ابزار می تواند منجر به نابودی و از بین رفتن کل حساب شما شود مثلاً وقتی شما از اهرم 5 استفاده می کنید به محض این که معامله به ۲۰ درصد ضرر برسد چون اهرم شما ۵ بوده است ضررتان به ۱۰۰ درصد رسیده است و صرافی کل پولی را که شما وارد معامله کرده بودید برمی دارد و در بازارهای مالی به این حالت لیکوئید شدن می گویند. حالا سوال اصلی این است که چرا صرافی ها دوست دارند به ما لورج بدهند و این

همه روی این اهرم ها تبلیغات می کنند؟ پاسخ خیلی ساده است وقتی شما از اهرم استفاده میکنید معاملاتی با حجم هایی بیشتر و بزرگتر انجام می دهید و در نتیجه صرافی کارمزد بیشتری از شما می گیرد. اما به نظر من این نمی تواند دلیل اصلی باشد صرافی ها در ارز های دیجیتال و بروکرها در بازار فارکس می دانند که اکثر معامله گران ها بدون ضریب اهرم یا لورج نیز شکست می خورند و با قرار دادن این ابزار در اختیار معامله گر ها ضریب خطای آنها را چندین برابر می کند و در نتیجه در اثر اشتباه معامله گر ها کل حساب آنها را صاحب می شوند.

به نظر من استفاده نادرست از این ابزار مثل تزریق آمپول سوما در بدنسازی می ماند. این آمپول کاری که می کند این است که سلول های سرطانی خاموش و بدون دردسر در بدن بدنسازها را بیدار می کند و خیلی وقت ها نیز منجر به مرگ آنها می شود.

حالا یک سوال پیش می آید که بالاخره از لورج استفاده بکنیم یا نه؟ یا اصلا اهرم خوب است یا نه؟ مجبورم پاسخ این سوال را در قالب یک سوال جواب بدهم، به نظر شما یک چاقوی تیز در دست پروفیسور سمعی خوب است یا بد؟ حالا در دست آن آدم که معروف به خفاش شب بود چی؟!؟

قسمت هجدهم : محاسبه حجم یک معامله بر اساس میزان ریسک (position size)

این قسمت را با یک مثال شروع می کنم فرض کنید شما با تمام سرمایه تان می خواهید یک رستوران باز کنید آیا میشود از قبل برنامه ریزی کرد که اگر کار و کاسبی خوب نبود و چرخ این رستوران نچرخید و شما مجبور شدید آن را جمع کنید، بیش از ۵ درصد سرمایه تان از بین نرود؟ آیا این امکان پذیر است؟ حتما پاسخ شما منفی است ، کافیت کمی فکر کنید. اما در بازارهای مالی اصلا اینطور نیست یا شاید باید اینطور بگوییم که در بازارهای مالی است که شما می توانید قبل از ورود به هر معامله میزان ریسک خودتان را مشخص کنید.

مفهوم درصد ریسک در یک معامله

وقتی شما ده هزار دلار پول دارید و به هر دلیلی میخواهید فقط 5 درصد آنرا ریسک کنید یعنی باید طوری وارد معامله شوید که اگر حدضررتان فعال شد 500 دلار از سرمایه تان را دست بدهید و برای شما به 9500 دلار باقی بماند.

محاسبه حجم مناسب بر اساس میزان ریسک

الان پیش خودتان می گوئید پس باید در معامله ای وارد بشوم که فاصله بین نقطه ورود تا حدضرر 5 درصد باشد یا به قول معروف حدضرر معامله 5 درصد باشد؟! بله درست است.

حالا یک سوال، فرض کنید استراتژی معاملاتی شما یک سیگنال ورود می دهد که حد ضررش 10 درصد است و اگر حدضرر این معامله فعال شود شما ده درصد سرمایه تان یعنی هزار دلار از دست می دهید. حالا میخواهید چیکار کنید؟ در صورتی که اجازه دارید فقط روی پنج درصد از سرمایه تان ریسک کنید این جور مواقع یک راهکار ساده وجود دارد کافیت شما به جای کل سرمایه تان که حدود 10 هزار دلار است با 5 هزار دلار وارد معامله شوید که در این صورت قیمت اگر به حد ضررتان رسید 500 دلار را از دست می دهید و این همان مقدار ریسکی است که در برنامه تان داشتید. حالا فرض کنید در یک معامله دیگر حد ضرر تان 2.5 درصد باشد اما شما می توانید 5 درصد ریسک کنید پس این بار می توانید بروید و 10 هزار دلار دیگر قرض کنید که یک معامله 20 هزار دلاری باز کنید که اگر حدضرر تان فعال شد شما همان 500 دلار را از دست بدهید یعنی معادل 5 درصد سرمایه تان. اینجاست که اهرم بکارتان میاد و می توانید از اهرم یا لورج 2 استفاده کنید.

پس مقدار اهرم به خودی خود کاملاً بی معناست و به تنهایی هیچ هویتی ندارد درواقع روش کار باید این طوری باشد:

گام اول (تعیین میزان ریسک در یک معامله): باید بر اساس قوانین مدیریت سرمایه که بعدن یاد می گیرید میزان ریسک در یک معامله را مشخص کنید.

گام دوم (تعیین میزان حد ضرر): در ادامه بر اساس استراتژی معاملاتی تان باید میزان حد ضرر آن تان را تعیین کنید.

گام سوم (محاسبه حجم مناسب و در صورت نیاز استفاده از اهرم یا لورج): و در آخر بر اساس میزان ریسک و حد ضررتان، حجم و اهرم مناسب معامله خودتان را محاسبه کنید.

به نظر من کل مدیریت سرمایه یعنی بازی با حجم در یک معامله برای رسیدن به مقدار مشخصی از ریسک. پس تا زمانی که حد ضرر یک معامله مشخص نباشد انتخاب حجم مناسب برای معامله امکان پذیر نیست اما خیلی وقت ها محاسبه حجم (position size) خیلی هم ساده نیست که بتوان آنرا ذهنی حساب کرد. فرض کنید حد ضرر شما 13/7 درصد و مقداری که می خواهید ریسک کنید 2/5 درصد باشد آن وقت نیاز است که شما یک فرمول ریاضی بلد باشید:

$$\text{موجودی حساب} * \frac{\text{درصد ریسک در معامله}}{\text{درصد حد ضرر}} = \text{حجم معامله}$$

درصد حد ضرر هم بصورت زیر بدست می آید:

$$\text{درصد حد ضرر} = \frac{(\text{قیمت در حد ضرر} - \text{قیمت در نقطه ورود})}{\text{قیمت در نقطه ورود}} * 100$$

در صورتی که کسر منفی شد از این منفی باید صرف نظر کرد. این منفی در معاملات فروش یا سل شورت ها به وجود میاد.

به این مثال دقت کنید فرض کنید 10 هزار دلار پول دارید و می خواهید 2 درصد ریسک کنید قیمت ارز مورد نظر در نقطه ورود 10 هزار دلار است و شما میخواهید یک معامله فروش با حد ضرر 10800 دلار باز کنید. برای محاسبه حجم مورد نظرتان ابتدا درصد حد ضرر را محاسبه می کنید. که طبق فرمول می شود 8 درصد. سپس آن را در فرمول اصلی جای گذاری می کنید که می شود 2500 دلار. یعنی شما میتوانید با 2500 دلار وارد معامله شوید یا بهتر است بگوییم اجازه دارید که یک معامله 2500 دلاری برای خودتان باز کنید و چون 2500 دلار از میزان سرمایه اصلی شما کمتر است اجازه استفاده از اهرم را ندارید در واقع نیازی ندارید. ولی اگر بعد از این محاسبات

بجای ۲۵۰۰ دلار، حجمی به اندازه 40000 دلار بدست می‌آید چون این عدد بیشتر از موجودی حساب شما می‌شود باید از اهرم 4 استفاده کنید. (می‌توانید از سربرگ پوزیشن سائز فایل اکسل استفاده کنید)

قسمت ۱۹: ضرر نامتقارن (asymmetry of loss)

اگر اهل رفتن به کوه و پیاده‌روی باشید حتماً می‌دانید وقتی شیب یک مسیر آرام باشد انرژی شما که باید برای بالا رفتن و پایین رفتن در مسیر صرف شود تقریباً یکسان است. اما اگر شیب مسیر زیاد باشد برای بالا رفتن انرژی زیادی باید صرف کنید تا پایین آمدن. خیلی از فضاها را دیگر نیز همین طور است. شما اگر چند روز پرخوری کنید می‌توانید وزن اضافه کنید اما وقتی می‌خواهید وزن کم کنید پوست تان کنده می‌شود.

جالب است بدانید در بازارهای مالی هم دقیقاً همینطور است. اگر شما روی کل سرمایه تان 2 درصد ضرر کنید کفایت روی باقی مانده سرمایه تان یعنی ۹۸ درصد باقی مانده همان دو درصد را سود کنید تا دوباره به اصل سرمایه تان برگردید و ضررتان را جبران کنید.

اما اگر شیب مسیر تند تر باشد و شما یک سقوط ۵۰ درصدی را تجربه کنید حالا باید روی ۵۰ درصد باقیمانده حساب تان ۱۰۰ درصد سود کنید تا به موجودی اول تان برسید و ضررتان جبران شود. می‌بینید که این بار انرژی بیشتری را صرف کرده اید.

اما اوضاع می‌تواند از این بدتر نیز بشود و اگر شما خدای نکرده یک ضرر 80 درصدی را تجربه کنید حالا باید 400 درصد سود کنید. می‌بینید که این ضررها کاملاً نامتقارن و البته منطقی است. وقتی شما ضرر می‌کنید حسابتان کوچک میشود و این حساب باید سود بیشتری بکند تا به اندازه اولیه خودش برگردد. اگر می‌خواهید بدانید به ازای هر مقدار ضرر چقدر باید سود کنید تا به حالت اولیه حسابتان برگردید و ضررتان جبران شود باید از این فرمول استفاده کنید:

$$\left(\left(\frac{1}{1 - \text{ضرر}} \right) - 1 \right) * 100$$

البته درصد ضرر را باید اعشاری وارد کنید و به طور مثال به جای ۳۵٪ باید آن را به صورت 0/35 بنویسید. متوجه می شوید که چرا در مدیریت سرمایه داشتن حد ضرر مهم است. همانطور که می بینید و با گوشت و پوست تان لمس و حس می کنید وقتی ضرری بیش از ۲۰ تا ۲۵ درصد را تجربه کنید جبران آن خیلی دشوار است و به نظر من جبران ضرر بیش از ۵۰ درصد عملاً غیر ممکن است.

فصل پنجم : شاخص های مدیریت سرمایه

قسمت بیستم : زبان گفتگو با استراتژی های معاملاتی

یک دوستی دارم حدود ۱۸۰ سانتی متر است و شما هم آن را ندیده اید لطفاً چشمتونو ببندید و بگویید این دوست من چاق است یا لاغر؟ یا بگذارید بهتر بیرسم نسبت به شما لاغر است یا چاق تر؟ می بینید اصلاً نمی توانید دوست من را ارزیابی کنید. نمی توانید با خودتان مقایسه کنید و حتی تصویری از او داشته باشید حالا اگر به شما بگویم وزنش 120 پوند است چی؟ می بینید باز هم تغییری ایجاد نشد چون خیلی از ما تصویری از پوند نداریم اما اگر به شما بگویم وزنش حدود ۵۴ کیلوگرم است شما بلافاصله یک تصویر ذهنی ازش پیدا می کنید و می گویید لاغر است و می توانید آن را با خودتان مقایسه کنید و بگویید کدام تان لاغرتر است؟

اما چه چیزی باعث شد تصور ذهنی، ارزیابی و مقایسه برای شما فراهم شود در واقع چه چیزی باعث شد که بین من، شما و همه ی آدم هایی که میشناسیم یک زبان مشترک ایجاد شود؟ بعله شاخص وزن بر حسب کیلوگرم، که ما توانستیم با آن ارتباط برقرار کنیم. در دنیای معامله گری نیز وضعیت همینطور است.

ما باید تعدادی شاخص داشته باشیم که بتوانیم بر اساس مقدار آنها با استراتژی هایمان حرف بزنیم. آنها را ارزیابی و یا با هم مقایسه کنیم. خلاصه بتوانیم همه ابعاد یک استراتژی را به عدد و رقم تبدیل کنیم تا بتوانیم زیر نظر بگیریم.

اگر این شاخص ها وجود نداشته باشند چطور می خواهیم بفهمیم که به ازای هر تغییری که در استراتژی مان ایجاد می کنیم. چند درصد در خروجی مان تغییر ایجاد می شود؟

این شاخص ها عبارتند از:

- 1- درصد معاملات برنده (win rate)
- 2- درصد معاملات بازنده (loss rate)
- 3- نسبت سود به زیان (risk to reward)
- 4- نسبت بازگشت مالی (payoff ratio)
- 5- شاخص سودآوری (profit factor)
- 6- امید ریاضی (expectancy)

با تمام اینها آشنا می شوید و مفاهیم پشت پرده آنها را درک می کنید یاد می گیرید که هر کدام را چطور کم و زیاد کنید و خلاصه اینکه هر کدام چه ارتباطی با روحیات شما به عنوان یک معامله گر دارد. در واقع هر کدام از این شاخص ها مانند یک عکس رادیوگرافی می ماند که از یک زاویه خاص به بدن استراتژی شما نگاه می کند.

قسمت بیست و یکم: شاخص های win rate, risk fo reward, pay off ratio

حالا بعد از انجام مراحل بک تست شما آمادگی این را دارید که شاخص هایی را برای استراتژی معاملاتی تان به دست آورید تا بتوانید آن را در قالب عدد و رقم تجزیه و تحلیل کنید یا با استراتژی های دیگر مقایسه کنید. حتی می توانید این شاخص ها را برای مرحله فوروارد تست استراتژی تان نیز تعیین کنید و ببینید چه تغییراتی از مرحله بک تست به مرحله فوروارد تست داشتید. آیا همه شاخص ها نزدیک به هم هستند یا ن؟ خلاصه ابزاری در اختیار شما قرار می گیرد تا بتوانید استراتژی خودتان را قضاوت کنید. برای این منظور شما باید این اطلاعات را از بک تست خودتان استخراج کنید:

- 1- جمع سودهای بدست آمده یا سود ناخالص (gross profit)
- 2- جمع ضررهای به دست آمده یا ضرر ناخالص (gross loss)
- 3- تعداد کل معاملات
- 4- تعداد معاملات برنده یا به سود نشسته
- 5- تعداد معاملات بازنده یا به ضرر نشسته

دقت کنید که لزوماً تعداد کل معاملات برابر با مجموع معاملات برنده و بازنده نیست چون ممکن است تعدادی از معاملات بدون سود و زیان بسته شده باشند که به این معاملات اصطلاحاً معاملات سر به سر یا بدون ریسک یا ریسک فری (risk free) می گویند.

شاخص درصد معاملات برنده (win rate)

کافیست تعداد معاملات برنده را به کل معاملات تقسیم کنید و بعد در 100 ضرب کنید. به این صورت درصد معاملات برنده شما مشخص می شود.

شاخص درصد معاملات بازنده (loss rate)

برای به دست آوردن این شاخص کافیست تعداد معاملات بازنده یا به حد ضرر رسیده را به تعداد کل معاملات تقسیم و بعد در عدد 100 ضرب کنید. یک راه دیگر نیز این است که درصد معاملات برنده (win rate) را از 100 درصد کم کنید. البته به این شرط که معاملات سر به سر نداشته باشید یا تعداد آن بسیار کم باشد در غیر این صورت بهتر است که از همان فرمول اصلی استفاده کنید.

متأسفانه بعضی از معامله گرها معاملات سر به سر را به عنوان معاملات برنده در نظر می گیرند این کار کاملاً نادرست است. معاملات سر به سر نه معاملات برنده هستند و نه معاملات بازنده، فقط معاملات ما محسوب می شوند. ولی اگر تعداد شان نسبت به کل معاملات بسیار اندک باشد مثلاً در 100 معامله 3 معامله سر به سر باشد آنوقت ایرادی ندارد و اگر جزو معاملات برنده نیز در نظر گرفته شود تغییر چشم گیری در نتایج آماری ایجاد نمی کند. بگذارید یک مثال برایتان بزنم تا موضوع روشن تر شود. فرض کنید 100 معامله کرده اید که 50 تای آن ضرر، 30 تای آن سود و 20 تای آن سر به سر شده است. حالا شما می خواهید win rate را تعیین کنید و می گوئید معاملات سر به سر جزو معاملات برنده هستند. پس 50 معامله از 100 معامله به سود نشسته و این یعنی win rate شما مساوی 50 درصد است. حالا اگر شما یک استراتژی داشته باشید که در 50 درصد مواقع برنده باشد و میزان سود و زیان ها برابر باشد پس باید با این استراتژی در پایان دوره نه سود کردن ضرر. اما اصلاً اینطور نیست. در واقع وقتی تعداد معاملات سر به سر زیاد است و ما آنها را جزو معاملات برنده می دانیم win rate استراتژی مان به صورت متوهمانه ای بالا می رود که

می تواند بعدن قضاوت های نادرستی از استراتژی مان به ما بدهد و ما را دچار ضرر های عجیب و غریبی کند. (در اصل ما دو هزار دلار ضرر میکنیم اگر معاملات سر به سر را جزو معاملات برنده بدانیم متوجه این موضوع نمی شویم)

به طور کلی یادتون باشه در بازارهای مالی هیچ وقت عینک خوش بینی روی چشم هایتان نباشد و هر چقدر محتاط تر و محافظه کارانه تر باشید در بلند مدت موفق تر و پرسودتر خواهید بود.

شاخص نسبت بازگشت مالی (payoff ratio)

شما قبل از ورود به هر معامله ای که می خواهید انجام دهید به دو نکته حتما توجه کنید: یک اینکه حد ضرر کجاست و دو اینکه حد سود این معامله کجاست و چقدر است. طبیعتاً با مطالبی که تا اینجا یاد گرفته اید فکر نمی کنم دیگر قبل از مشخص کردن این دو مقدار بخواهید وارد معامله ای بشوید. اگر معامله ای حد سودش دو برابر حد ضرر باشد می گوئیم ریسک به ریوارد این معامله برابر 2 است البته بهتر بود می گفتیم ریوارد به ریسک (reward to risk) ولی خب اینجور جا افتاده و در تمام منابع هم وقتی گفته می شود ریسک به ریوارد منظور نسبت مقدار سود به مقدار ضرر است که آن را به طور مختصر با RR نشان می دهند.

معمولاً هیچ معامله گری نمی تواند در تمام معاملات خودش این نسبت ریسک به ریوارد را ثابت نگه دارد چون بازار بی نظم تر از آن چیزی است که فکرش را می کنید و مدام تغییر می کند بنابراین ما به شاخصی نیاز داریم که بتواند به طور متوسط نسبت سود به زیان را در کل یک استراتژی و مثلاً 100 معامله مشخص کند. اینجاست که پای شاخص نسبت بازگشت مالی به میان می آید که برابر با نسبت به مقدار متوسط سودها به مقدار متوسط ضررهاست.

$$\text{profit ratio} = \frac{\text{average win}}{\text{average loss}}$$

$$\text{average win} = \frac{\text{gross profit}}{\text{تعداد معاملات برنده}}$$

$$\text{average loss} = \frac{\text{gross loss}}{\text{تعداد معاملات بازنده}}$$

همانطور که می بینید مفهوم این شاخص خیلی به ریسک به ریوارد نزدیک است. فقط ریسک به ریوارد، برای هر معامله است اما این شاخص نسبت بازگشت مالی، ریسک به ریوارد یک استراتژی است. و فقط در یک صورت است که این دو شاخص با هم یکسان خواهند بود اینکه یک معامله گر در تمام معاملات خودش در بک تست نسبت ریسک به ریوارد را ثابت نگه دارد. البته یک مقدار مشکل به نظر می رسد مخصوصا اگر قرار باشد active trading انجام دهد و از معامله ها بر حسب خطوط حمایت و مقاومت به صورت پلکانی خارج شود.

قسمت بیست و دوم : risk to reward با win rate

هیچ کدام از دو مقدار وین ریت یا ریسک به ریوارد در معاملات به تنهایی بیانگر سودآور بودن یک معامله گر نیست.

به منحنی حساب یک معامله گر که تغییرات حساب آن را نشان می دهد equity curve میگویند. بدیهی است که هر معامله گری دوست دارد هم شانس موفقیت در معاملات اش را بالا ببرد و هم میزان ریسک به ریواردش را افزایش دهد ولی واقعیت این است که افزایش همزمان هر دو امکان پذیر نیست و هر چقدر شما سعی کنید وین ریت استراتژی تان را افزایش دهید از آن طرف مجبور می شوید نسبت سود و زیان (ریسک به ریوارد) را کاهش دهید.

فرض کنید در یک نقطه ای وارد معامله خرید شده اید و حد سود و ضرر تان با هم برابر است یعنی برابر با یک است حالا اگر مقدار سود تان را افزایش دهید و ریسک به ریوارد تان برابر دو بشود بدیهی است که به همان نسبت شانس رسیدن قیمت به نقطه سود مورد نظر تان را از دست می دهید. پس همیشه باید به یک نقطه تعادل فکر کنید به نظر من این نقطه تعادل جایی است که حال روحی یک معامله گر خوب باشد. وین ریت (win rate) اصلی ترین شاخصی است که ارتباط مستقیمی با احساسات یک معامله گر دارد و بیشترین اثر روحی و روانی را برای یک معامله گر ایجاد می کند استراتژی هایی که وین ریت پایینی دارند حتی اگر به لحاظ نسبت ریسک به ریوارد خودشان سودآوری بالایی داشته باشند اما چون تعداد ضرر های متوالی زیادی درست می کنند برای بیشتر

معامله گر ها غیر قابل تحمل اند. یادتان باشد چیزی که برای یک معامله گر همیشه ترسناک است و می تواند ساختار روحی اش را به هم بریزد و نگذارد که در معاملات بعدی درست معامله کند معمولاً ضرر کردن یا حتی خیلی وقتها ضرر های بزرگ نیست، بلکه ضرر های متوالی است که بسیار دردناک جلوه می کند.

حالا یک سوال اگر ما وین ریت و ریسک به ریوارد معاملات یک استراتژی را داشته باشیم از کجا می توانیم تشخیص دهیم که این استراتژی سودآور است یا نه؟ با رابطه زیر می توانید بر اساس مقدار ریسک به ریوارد معاملات، حداقل درصد وین ریت مورد نظر برای سر به سر شدن برای معاملات را به دست آورد:

$$\text{minimum win rate} = \frac{1}{1 + (\text{risk to reward})}$$

حتما شما هم شنیده اید که خیلی از معامله گر ها می گویند من اصلا وارد این معامله نمی شوم چون ریسک به ریوارد خوبی ندارد به نظر من این حرف نادرست است چون شاخص ریسک به ریوارد فقط یک بال پرواز برای سودآوری است و یک بال که هر چقدرم بزرگ باشد امکان پرواز وجود ندارد.

من هر وقت از یک معامله گر اینجور حرفها را می شنوم بلافاصله می فهمم یا وین ریت استراتژی اش خیلی پایین است یا اینکه اصلاً نمی داند به غیر از ریسک به ریوارد، ویت ریت هم شاخص مهمی است.

قسمت بیست و سوم : شاخص سودآوری (profit factor)

اگر ما نخواهیم به منحنی حساب استراتژی ها نگاه کنیم از کجا میتوانیم بفهمیم که کدام یک سودآور بوده است همان طور که می بینید الان به یک شاخص دیگر نیاز داریم : شاخص سودآوری.

شاخص سودآوری متداول ترین شاخصی است که هر معامله گری آن را برای خودش محاسبه می کند تا بتواند تشخیص دهد آیا استراتژی که استفاده می کند سودآور است یا خیر؟ یا اینکه استراتژی اش در مقایسه با استراتژی های دیگر چه وضعیتی دارد؟

فرض کنید شما برای خودتان دو استراتژی طراحی کرده اید مثلاً یک استراتژی بر اساس شکست خطوط روند و یک استراتژی بر اساس پترن های هارمونیک و دوست دارید بدانید در بلندمدت کدام سودآورتر است؟ ببینید شما واقعاً به این شاخص نیاز دارید. محاسبه این شاخص بسیار ساده است و می توانید آن را محاسبه کنید. دو راه وجود دارد: یکی اینکه مجموع سود هایی که از استراتژی تان بدست آورده اید بر مجموع ضرر هایتان تقسیم کنید. روش دیگر این است که از فرمول زیر استفاده کنید:

$$\text{profit factor} = \frac{(\text{win rate}) * (\text{average win})}{(\text{loss rate}) * (\text{average loss})}$$

و اگر در تمام معاملات نسبت ریسک به ریوارد ثابت باشد نسبت $\frac{\text{average win}}{\text{average loss}}$ همان ریسک به ریوارد معامله می شود و فرمول به صورت زیر در می آید:

$$\text{PF} = \frac{\text{WR}}{\text{LR}} * \text{RR}$$

ارزیابی شاخص سودآوری در یک استراتژی

اگر در یک استراتژی شاخص سودآوری زیر یک باشد به این معنی است که مجموع ضررها از سودها بیشتر بوده و باید خیلی زود با آن استراتژی خداحافظی کنید چون زیان آور است. اگر شاخص سودآوری یک باشد یعنی استراتژی شما نه سودآور و نه زیان آور است. اگر این شاخص بیشتر از یک باشد یعنی استراتژی سودآور است و هر چقدر بیشتر از یک باشد یعنی استراتژی شما سودآورتر است. ممکن است شاخص سودآوری که برای دو استراتژی بدست آوردید یکسان باشد و شما پیش خودتان بگویید که آیا اگر با سرمایه یکسان وارد شویم نتیجه در آخر یکسان خواهد بود؟!

قسمت بیست و چهارم : امید ریاضی (expectancy)

در این قسمت می خواهیم برای معرفی یک شاخص جدید یک راست برویم سراغ یک مفهوم جذاب در دنیای ریاضی یعنی امید ریاضی.

ایده اصلی مطرح شدن مفهوم و معیار امید ریاضی به سال های خیلی دور بر می گردد زمانی که پاسکال ریاضیدان فرانسوی در سال ۱۶۵۴ به مسئله ای با موضوع بازی های شانسی برخورد کرد. پاسکال می خواست درآمد فردی را که در چنین بازی هایی شرکت می کند را محاسبه کند و ببیند آن شخص می تواند در نهایت سود کند یا نه؟ البته تحقیقات گسترده ای نیز انجام داد ولی جایی منتشر نشد. بعدها در سال ۱۹۱۴ پیر لاپلاس طی مقاله ای مفهوم کامل و روشنی از امید ریاضی مطرح کرد. بگذارید روش کار لاپلاس را برای ارائه مفهوم امید ریاضی در قالب یک مثال برایتان توضیح بدهم: فرض کنید فردی در یک بازی شانسی شرکت می کند که احتمال بردش ۲۰ درصد و احتمال باختش ۸۰ درصد است. حالا اگر در صورت برنده شدن ۱۰۰ دلار به دست بیاورد و در صورت باختن ۱۰ دلار متحمل ضرر شود به نظر شما آن شخص در بازی سود می کند یا زیان؟ من الان قصد ندارم به شما ریاضیات یاد بدهم فقط دوست دارم کمی با مطالبی که در ادامه می خواهم بگویم ارتباط بهتری برقرار کنید. برای پاسخ دادن به این سوال باید متوسط دریافت ها و پرداخت ها را حساب کنیم. از آنجایی که احتمال بردش ۲۰ درصد بود و اگر ببرد ۱۰۰ دلار به دست می آورد به نظر می رسد اگر وارد بازی شود ۲۰ دلار درآمد بدست می آورد. از طرفی در همین وضعیت که احتمال باختش ۸۰ درصد است و اگر ببازد ۱۰ دلار پردازد به نظر می رسد که ۸ دلار از دست می دهد به طور متوسط در هر دست بازی احتمال دارد ۱۲ دلار سود کند.

شاخص امید ریاضی، به نظر من این شاخص به اندازه شاخص سودآوری مهم است و خیلی باید به آن توجه کرد همان طور که گفته می شود این شاخص از دنیای ریاضیات به دنیای معامله گری آمده است و خیلی باید قدرش را بدانیم. در بعضی از منابع از این شاخص به عنوان امید معامله گری یا trading expectancy نام برده می شود. این شاخص به صورت زیر به دست می آید:

$$\text{Expectancy} = (WR * AW) - (LR * AL)$$

این شاخص به عنوان متوسط سودآوری در هر معامله شناخته می شود چون مقدار سود متوسطی که هر در معامله امید و انتظارش را داریم به ما می دهد. در صورتی که دو استراتژی، شاخص سودآوری یکسانی داشته باشند برای اینکه بفهمیم کدام شان سودآورتر است از شاخص امید ریاضی استفاده می کنیم که البته از روی منحنی نیز قابل تشخیص است.

فصل ششم: روش های مدیریت ریسک

قسمت بیست و پنجم: ضرر های متوالی و افت حساب (consecutive loss and drawdown)

وقتی شغل معامله گری را انتخاب کرده اید یعنی عاشق هیجان هستید و دلتان می خواهد آدرنالین خون تان همیشه بالا باشد به نظر من این شغل خیلی سرگرم کننده ای است اما شاید یکم جا بخورید که بهتان بگویم که همیشه باید یک نیم نگاهی نیز به ریاضیات داشته باشید خیلی از معامله گرها ریاضیات را اصلا دوست ندارند متاسفانه اگر نتوانید این کار را بکنید اصلا به یک معامله گر پرسود تبدیل نمی شوید چون معامله گری یعنی سروکله زدن با علم آمار و احتمال.

من نمی دانم شما چه استراتژی معاملاتی دارید ولی با قاطعیت به شما می گویم که دوره ضرر های متوالی را تجربه خواهید کرد. چون به گفته علم آمار و احتمال مگر می شود یک سکه را صد بار بیندازیم بالا و در بخشی از این تعداد چند بار پشت سر هم شیر یا خط نیاید؟ اگر در مراحل بک تست استراتژی تان با ضررهای متوالی مواجه نشده اید و نمودار حساب تان مثل یک خط مورب همینطوری بالا رفته باشد سه تا دلیل بیشتر برای آن وجود ندارد **یک:** تعداد معاملات تان کم بوده است. **دو:** آنقدر استراتژی تان را بهینه کرده اید که فقط به درد گذشته بازار می خورد. **سه:** یا آنقدر حد سود و حد ضرر هایتان را کوچک انتخاب کرده اید که تا اینجا با کمی شانس سود کرده اید. من اینجا با قطعیت ۱۰۰٪ می گویم که شما باد کاشتید و به زودی یک طوفان درو می کنید.

اگر با این استراتژی و اصل سرمایه تان وارد بازار شود حتما زمانی میرسد که وارد دوره ضررهای متوالی می شوید و یک فاجعه برای حساب شما اتفاق می افتد. در زبان معامله گری به هر افت حساب یک drawdown می گویند. شما با هر استراتژی که کار می کنید حتما باید در مراحل بک تست بیشترین drawdown تاریخی آن سیستم را به دست بیاورید و ببینید چند ضرر متوالی وجود داشته و چقدر زمان برده است. داشتن این اطلاعات بسیار مفید خواهد بود و دو فایده اساسی دارد. فایده اول: شما بر اساس بیشترین drawdown تاریخی سیستم تان می توانید مقدار ریسک در هر معامله را تعیین کنید که در این باره بعدا توضیح می دهم. فایده دوم: خیلی از معامله گرهای آماتور وقتی با چند ضرر متوالی روبه رو می شوند سریع می خواهند استراتژی معاملاتی شان را عوض کنند و در واقع دائم از این شاخه به آن شاخه می پرند در حالی که یک معامله گر واقعی می داند که هر استراتژی در بلند مدت دوره ضررهای متوالی را تجربه خواهد کرد. بنابراین اگر شما می دانید که استراتژی تان در گذشته 8 ضرر متوالی را دو هفته پشت سر گذاشته ولی باز هم در ادامه سودآور بوده است از لحاظ روانی این آرامش را دارید که دوره ضررهای متوالی استراتژی تان را دنبال کنید و تا سه ضرر پشت سر هم دیدید ایراد از استراتژی تان نمی گیرید. می دانید که این اتفاق در گذشته نیز افتاده است و چه بسا بیشتر. اما برای بدست آوردن بیشترین تعداد ضررهای متوالی دو کار می توانید انجام دهید اول اینکه این آمار را از گذشته و مراحل بک تست تان استخراج کنید البته یک خطری وجود دارد و باید حواستان باشد اگر دوره بک تست تان کوتاه باشد ممکن است با ماکزیمم drawdown مواجه نشوید به همین دلیل من یک روش دیگر را نیز اینجا بهتان یاد می دهم. کافی است وارد فایل اکسل شده و به قسمت consecutive loss وارد بشوید. حالا اگر از وین ریت استراتژی تان با خبر باشید در این صورت می توانید بدانید که چند ضرر متوالی می توانید داشته باشید دانستن این عدد خیلی می تواند از لحاظ روانشناختی به شما کمک کند تا انتظاراتتان را مدیریت کنید. همیشه در بازار بدترین حالت را در نظر بگیرید چون در بازار هر اتفاقی می تواند بیافتد.

قسمت بیست و ششم: شاخص احتمال نابودی حساب (ROR)

به نظر من علم آمار و احتمال بیشترین لطف خودش را به صنعت کازینو داری کرده است و کازینو ها و صاحبان آنها بیشترین بهره را از این علم برده اند. به نظر شما برنده همیشگی در یک کازینو چه کسی است؟ امیدوارم شما گفته باشید صاحب کازینو. چون قبل از اینکه یک بازی بخواهد در کازینو قرار بگیرد باید از لحاظ علم آمار و احتمال ریاضی برنده بودن کازینو تایید شود در غیر این صورت امکان ندارد آن بازی بتواند برای خودش در کازینو جا پیدا کند. بگذارید نگاهی به یکی از محبوب ترین و قدیمی ترین بازی های کازینویی در سراسر دنیا بیاندازیم یعنی بازی رولت (roulette).

رولت یکی از بازی های کاملاً شانس است و هیچ مهارت و قدرت تصمیم گیری نمی تواند روی نتیجه آن اثر بگذارد و در واقع فقط پای آمار و احتمال ریاضی در میان است. رولت در زبان فرانسوی به معنای چرخ کوچک است. بازی رولت اولین بار توسط ریاضیدان فرانسوی به نام پاسکال در قرن هفدهم میلادی اختراع شد. اما رولت مدرنی که امروز بازی می شود توسط دو برادر فرانسوی با نام های لویس و فرانکو بلانک در سال ۱۸۴۳ ایجاد شد. آن ها با نوآوری که در این بازی ایجاد کردند باعث سودآوری برای کازینوها و تشویق سرمایه دارهای بزرگ برای تاسیس کازینو شدند. اما سوال اصلی اینجاست که برادران بلانک چگونه توانستند بازی رولت را تبدیل به یک ماشین پولساز کنند؟ در بازی رولت انواع مختلفی از شرط بندی ها وجود دارد و من اینجا ساده ترین آنها را برایتان توضیح می دهم چون فقط می خواهم شما قدرت احتمال را درک کنید تا بعد موضوع اصلی بحث مان را مشتاق تر دنبال کنیم. در بازی رولت فرانسوی 18 خانه قرمز و 18 خانه سیاه وجود دارد و یک خانه سبز که شماره آن صفر است، ابداع برادران بلانک بود و برای اولین بار توسط این دو برادر در این بازی قرار گرفت. و یک معجزه در این بازی و صنعت کازینو داری در آن سال ها ایجاد کرد. بازی اینجوری است که شما روی خانه های قرمز یا خانه های سیاه شرط میندازید و بعد متصدی رولت آن را به حرکت در می آورد و بعد از مدتی که ثابت شد توپ سفید رولت در یکی از خانه های قرمز، سیاه و یا خانه سبز صفر قرار میگیرد. حالا اگر شما رودخانه های سیاه شرط بسته باشید و توپ سفید در یکی از خانه های سیاه قرار بگیرد شما برده اید. ولی اگر در یکی از خانه های قرمز یا خانه سبز صفر قرار بگیرد کازینو برده است. حالا ببینیم از لحاظ علم آمار

و احتمال چه اتفاقی می افتد؟ شما 18 خانه سیاه داشتید که اگر توپ در هر یک از آنها قرار می گرفت به معنای برد شما بود. رولت در مجموع ۳۷ خانه دارد پس احتمال برد شما 18/37 (هجده سی و هفتم) است یعنی تقریباً ۴۸,۵ درصد است. اما کازینو یک خانه سبز بیشتر از شما دارد و به اندازه یک سی و هفتم و تقریباً ۳ درصد که خیلی هم کم به نظر می رسد شانس بیشتری نسبت به شما دارد. در واقع شانس کازینو برای برد ۵۱,۵ درصد است. پس می بینید شما از همان اول ماجرا در یک نبرد نابرابر بوده اید و احتمال ریاضی باخت تان بیشتر از برد تان بوده است. البته همه پیش خودشان فکر می کنند اصلاً مهم نیست چون تفاوت احتمال برد و باخت فقط 3 درصد است. ولی یادتان باشه که وقتی پای احتمال وسط می آید اصلاً هیچ عددی را کوچک فرض نکنید ۳ درصد احتمال باخت بیشتر خیلی مهم است. بعله اگر شما بخواهید فقط پنج دست بازی کنید اصلاً مهم نیست و این سه درصد خودش را نشان نمی دهد و احتمال برد و باخت شما تقریباً با هم برابرست چون به دنیای احتمالات فرصت نداده اید تا کارش را بکند ولی اگر بخواهید زیاد بازی کنید آن وقت ماجرا عوض می شود و در بلندمدت شما حتماً بازنده خواهید بود. بخاطر همین است که می گویند یک قمار باز آخرش بازنده است. خلاصه اینکه درآمد سرسام آور کازینوها و اینکه خیلی وقتها حاضرند مدت طولانی را به مشتری های ثروتمند شان اقامت رایگان در بهترین هتل ها را بدهند فقط برای این است که فرصت لازم برای زیاد بازی کردن را داشته باشند تا کازینوها بتوانند به کمک قدرت احتمال و ریاضی آنها را سر کیسه و بازنده کنند. اما همه هدف من از بیان این مطالب فقط این بود که برای شما یک مقدار جذابیت درست کنم تا قدرت احتمالات ریاضی را دست کم نگیرید و اینکه اگر یک استراتژی دارید که در مراحل بک تست و فوروارد تست توانستید تقریباً مقادیر دو شاخص win rate و payoff ratio را مشخص کنید و تصور هم می کنید یک استراتژی خوب و سودآوری است شما باز هم اجازه معامله کردن ندارید مگر اینکه شاخص احتمال نابودی کل سرمایه شما (Risk of Ruin Probability) که به ROR معروف است یا صفر باشد یا یک عدد بسیار کوچک. بگذارید بیشتر توضیح بدهم: فرض کنید استراتژی شما win rate پنجاه و پنج درصد و payoff ratio یک داشته باشد، خوب می بینید که استراتژی خوبی است و روی کاغذ نیز سودآور است. چون متوسط سودها و ضررهاش با هم مساوی است و در ۵۵ درصد مواقع نیز برنده است. حالا بر اساس جدولی که در فایل اکسل وجود دارد می گوید شما بر اساس این استراتژی ۱۰ درصد سرمایه تان را میتوانید ریسک کنید. بر اساس فرمول های

ریاضی و دنیای احتمالات در بلندمدت و تعداد معاملات زیاد مثلاً 100 یا 200 یا بیشتر باشد 13.2 درصد احتمال این وجود دارد که شما کل سرمایه تان را از دست بدهید و این نابودی حساب شما می تواند در قالب حالت های مختلف توزیع ضرر یا در قالب ضررهای متوالی اتفاق بیوفتد. یادتان باشد این عدد (13.2) خیلی بزرگ است تقریباً پنج برابر یک جفت شیش آوردن. اما این جدول ها مربوط به دو کتاب Beyond technical analysis نوشته توشار چانده و کتاب Money management strategies future traders نوشته پروفیسور بالسارا است که در زمینه شاخص های ROR از معتبرترین منابع دنیا محسوب می شود و فرمولهای ریاضی پیچیده ای پشت هر یک از این اعداد وجود دارد که مطمئناً برای من و شما به عنوان یک معامله گر دانستن آنها اصلاً جذابیتی ندارد. برای رسیدن به عدد احتمال نابودی حساب یا همان مقدار ROR شما به مقادیر دو شاخص win rate و payoff ratio و همچنین درصد ریسکی که می خواهید در هر معامله انجام دهید نیاز دارید. در این جدول که در فایل اکسل موجود است میبینید که مقادیر win rate و payoff ratio بیشتر از 3 و 50 درصد برای آنها وجود ندارد و این یعنی اگر شما استراتژی دارید که مقادیر این دو شاخص بیشتر از این دو عدد است اگر روی هر معامله بین یک تا دو درصد کل سرمایه تان ریسک کنید احتمال نابودی حساب شما صفر است. حتمناً تا الان متوجه شده اید که برای پایین آوردن احتمال نابودی کل سرمایه تان یا باید ریسک تان در هر معامله را کاهش دهید یا مقادیر win rate و payoff ratio را افزایش دهید. یادتان باشد همانطور که پروفیسور بالسارا معتقد است این اعداد فقط احتمال نابودی حساب شما را نشان می دهد ولی در بازار هر چیزی ممکن است اتفاق بیفتد.

قسمت بیست و هفتم: حداکثر ریسک مجاز برای هر معامله (RPT)

به نظر من این قسمت و دو قسمت بعد مهم ترین قسمت از موضوعات مربوط به مدیریت سرمایه است. امروز قرار است با روش درست استفاده از پدال ترمز در معامله گری آشنا بشویم. یادتان باشد که در دنیای معامله گری چیزی به نام پدال گاز نداریم و در هر شرایطی فقط باید پای مان روی ترمز باشد. معمولاً معامله گرها به دو صورت موجودی حساب شان را از دست می دهند:

1- قرار ندادن استاپ لاس در معاملات شان که متاسفانه اگر در بازارهای اهرم دار فعالیت کنند مثل صرافی بیتمکس یا فیوچرز بایننس می تواند حتی به نابودی کل حسابشان منجر شود.

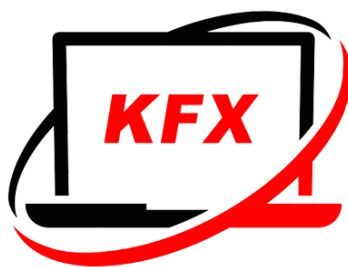
2- قرار گرفتن در دوره های ضرر های متوالی و عدم رعایت دقیق نکات و مطالب این قسمت . حالا اگر بخواهم این دو شکل موضوع را برایتان شبیه سازی بکنم و بیشتر در ذهنتان باقی بماند می توانم به همان قصه معروف گاز گرفتن فیل ها و نیش زدن پشه ها اشاره کنم. که البته من همیشه نگران نیش پشه ها هستم تا گاز گرفتن فیل ها. چون از یک جایی به بعد هر معامله گری حد ضرر را در معاملات خودش قرار می دهد و فقط می ماند داستان نیش پشه ها یا همان ضرر های کوچک کوچک که اگر حواستان نباشد می تواند شما را از پای دریاورد. بعد از گذراندن این قسمت از دوره آموزشی باید برای همیشه با معامله های انتحاری خداحافظی کنید یعنی وقتی قرار شد n درصد در یک معامله ریسک کنید دیگر باید فقط و فقط n درصد از سرمایه تان را ریسک کنید و نمی توانید بگویید وای چه سیگنال خوبی بگذار حالا این را با حجم بیشتری معامله کنم و بعد که یک سود توپ گرفتم انوقت برمی گردم و قوانین را اجرا می کنم. یادتان باشد اینجور معامله های انتحاری دو تا نتیجه تلخ بیشتر ندارد یا ضرر می کنی که خب بخش زیادی از سرمایه را تقدیم بازار می کنی و بعدش هم که می خواهید از بازار انتقام بگیرید. یا این که معامله طبق پیش بینی و انتظارات شما به سود می نشیند که به احتمال زیاد وارد دور طمع می شوی و آنقدر معامله های انتحاری را تکرار می کنی که بگذریم. قبل از اینکه بخواهم وارد بحث اصلی بشوم باید یک عنوان را برای شما تعریف کنم و آن عنوان این است : **آستانه ی درد**.

در علم پزشکی آستانه درد نقطه ای است که در آن بدن شروع به فهمیدن درد میکند. در معامله گری نیز همین طور است. فرض کنید شما ۱۰۰ میلیون پول که ماحصل و زحمت چند سال زندگی و تلاشتان هست می خواهید وارد بازار کنید به امید اینکه این پول بیشتر و بیشتر بشود. حالا می خواهید وارد معامله شوید اما باید قبل از این کار به این سوال حسابی فکر کنید و به طور دقیق و شفاف پاسخ دهید. چقدر از این پول را از دست دهید باز حالتان خوب است؟ احساس بدی در شما ایجاد نمی شود و یا به قول معروف عین خیالتان نیست؟ ممکن است یکی بگوید هیچی و اصلا نمی خواهم یک هزار تومن از این پول را از دست بدهم خب متاسفانه آن شخص باید با این شغل خداحافظی کند چون در معامله گری به هر حال ریسک وجود دارد و فقط مقدارش را می توانیم مدیریت کنیم. اما یک کسی دیگر ممکن است ریسک پذیر تر باشد و بگوید که من یک میلیون

از پولم را نیز از دست بدهم حالم خوب است و عین خیالم نیست و یکی دیگر ممکن است بگوید 15 میلیون. یادتان باشد شما هر چدرم که ریسک پذیر باشید نباید بیشتر از 20 یا 25 درصد سرمایه تان را به عنوان آستانه ی درد بشناسید چون آنوقت بحث ضرر نامتقارن که قبلا در موردش صحبت کرده ام بوجود می آید و جبرانش مارا می تواند به دردمر بیندازد. می دانید چرا؟ چون وقتی مثلا شما حاضرید 30 درصد سرمایه تان را ریسک کنید یعنی می گوئید از 100 میلیونم 30 میلیونش هم رفت مهم نیست آنوقت شما باید به این مطلب بیشتر توجه کنید که برای جبران 30 درصد ضرر نیاز به زمان بیشتری دارید تا برای جبران 20 درصد ضرر و خطری که می تواند شمارا تهدید کند این است که شما از لحاظ زمانی آنقدر صبور نباشید و دوست داشته باشید که عجولانه و خیلی سریع این ضرر را جبران کنید و خدای نکرده تن به معامله با حجم های غیر مدیریت شده یا معامله های غیر سیستماتیک و بدون استراتژی بدهید که همه این اتفاقات واقعا بد است و شمارا به دردمر می اندازد. آستانه ی درد باید از بین رفتن درصدی از سرمایه شما باشد که اگر از دستش بدهید بعدش بتوانید باز چند روزی در بازار منتظر باشید و صبر کنید استراتژی تان دوباره به شما سیگنال ورود بدهد و همچنان حال روحی شما خوب باشد. شاید برایتان جالب باشد که آستانه درد من فقط 2 درصد است و اگر 2 درصد سرمایه ام را از دست بدهم به هم میریزم و دیگر نمی توانم معامله کنم. خب حالا رسیدیم به اصل موضوع این قسمت یعنی: **تعیین حداکثر ریسک مجاز برای انجام هر معامله.**

من در اینجا به شما چهار روش برای تعیین حداکثر ریسک مجاز برای انجام هر معامله یاد می دهم که شما می توانید از هر 4 روش استفاده کنید و بعد خودتان مقدار ریسک مناسب را انتخاب کنید حالا چطوری؟ فرض کنید در این چهار روش یکی از روش ها می گوید 2 درصد ریسک کنید، یکی دیگر می گوید 2.5 درصد، یکی 3 درصد و یکی دیگر 3.5 درصد. حالا باید به خودتان رجوع کنید اگر یکی دو سال است که وارد دنیایی معامله گری شده اید و شخصیت ریسک گریزی دارید مقدار ریسک کمتری را انتخاب کنید و اگر سال هاست که معامله می کنید و شخصیت ریسک پذیری دارید می توانید از مقدار ریسک بیشتری استفاده بکنید.

روش ریسک دو درصد: در این روش شما به هیچ چیزی کار ندارید مثلا اینکه وین ریت استراتژی شما چقدر است. البته فرض من این است که شما یک استراتژی سودآور دارید. در این روش شما در هر معامله اختیار دارید ۲ درصد سرمایه تان را برای ریسک در نظر بگیرید بعد وارد سربرگ



KohanFx.com

این فایل **کاملاً رایگان** توسط **کهن اف ایکس KohanFx** منتشر شده است

کهن اف ایکس KohanFx با هدف آموزش رایگان بازارهای مالی از جمله فارکس ، بورس ، ارز دیجیتال و معرفی و دانلود اندیکاتور و استراتژی های مختلف ایجاد شده است.

آموزش بورس صفر تا صد رایگان

kohanfx.com/bourse

آموزش فارکس صفر تا صد رایگان

kohanfx.com/forex

آموزش ارز دیجیتال صفر تا صد رایگان

kohanfx.com/crypto

برای مطالب بیشتر به سایت یا کانال تلگرام کهن اف ایکس مراجعه کنید

t.me/kohanfx

<https://kohanfx.com>

position size فایل اکسل شده و با دانستن حد ضرر تان مقدار حجم و لورج برای ورود به معامله را پیدا می کنید. روی این روش در بسیاری از کتاب های مدیریت سرمایه تاکید شده است.

روش استفاده از drawdown تاریخی سیستم و آستانه ی درد: برای استفاده از این روش شما باید از قبل بک تست قدرتمندی را پشت سر گذاشته باشید مثلاً 100 معامله در دو سال قبل بازار را بررسی کرده باشید و بدانید که در بدترین موقعیت زمانی استراتژی تان، چند ضرر متوالی به وجود آمده است؟ که برای تایید بیشتر می توانید از سربرگ consecutive loss در فایل اکسل استفاده کنید. قبلاً در موردش صحبت کرده ام. بعد باید درصد آستانه درد را برای سرمایه تان را مشخص کنید مثلاً شما می گوید من 10 درصد سرمایه ام را به عنوان آستانه ی درد در نظر میگیرم. بعد کافی است این 10 درصد را به تعداد ضرر های متوالی drawdown استراتژی تان که مثلاً 7 بوده است تقسیم می کنید تا مقدار ریسک مجاز در هر معامله برایتان مشخص شود می بینید که می شود ۱,۴۳ درصد. راستی PRT همان مقدار ریسک در هر معامله یا Risk Per Trade است. و با مقدار ریسکی که به دست آورده اید می توانید وارد سربرگ position size در فایل اکسل شده و مقدار حجج لورج مورد نیازتان را بدست آورید.

روش ROR: این روش بر اساس جدولی که قبلاً در این قسمت برای احتمال نابودی حساب برایتان توضیح دادم کار می کند و خیلی ساده است فقط کافیست شما win rate و payoff ratio استراتژی معاملاتی تان را داشته باشید و بعد با مراجعه به سربرگ Risk Of Ruin در فایل اکسل درصد ریسکی را انتخاب می کنید که در آن ROR صفر و یا خیلی نزدیک به صفر باشد و چون قبلاً در این باره خیلی صحبت کرده ام فکر نمی کنم خیلی به توضیح اضافه ای نیاز باشد.

روش فرمول بهینه F: فرمولی که الان خدمتان می گویم در اصل توسط جان ال. کلی در سال های اولیه ۱۹۴۰ به دست آمده که بعضی وقت ها نیز با نام فرمول کلی شناخته می شود اما بعداً پروفیسور ادوارد ا. ثورپ استاد ریاضیات دانشگاه کالیفرنیا آن را کمی اصلاح کرد. معمولاً اعدادی که از این روش به دست می آید کمی بیشتر از روش های دیگر است و معامله های تهاجمی تری را به دنبال دارد و به نظر من به درد معامله گرهای باسابقه و خیلی حرفه ای می خورد.

$$F = \frac{\{(\text{payoff ratio}) * \text{win rate} - 1\}}{\text{payoff ratio}} * 100$$

عددی که بدست می آید همان مقدار ریسک مجاز شما برای هر معامله است. البته این فرمول نیز کدنویسی شده است کافیسیت به سربرگ RPT-F در فایل اکسل مراجعه کنید.

قسمت بیست و هشتم: حداکثر ریسک مجاز برای کل معاملات باز هم زمان

ممکن است استراتژی شما همزمان روی 10 ارز یا نماد سیگنال ورود بدهد یا از قبل دو معامله باز دارید و حالا بر حسب استراتژی تان می توانید به 8 ارز دیگر نیز ورود کنید سوالی که اینجا به وجود می آید این است که روی هر ارز چه قدر باید ریسک کنیم؟ بسیاری از منابع معتبر مدیریت سرمایه حداکثر ریسک مجاز برای کل معاملات باز همزمان را 10 درصد تعیین می کنند. یعنی اگر شما بخواهید روی هر معامله 2 درصد ریسک کنید می توانید 5 معامله باز همزمان داشته باشید و اگر بخواهید 10 معامله باز به طور همزمان داشته باشید یعنی باید در هر معامله یک درصد ریسک کنید. البته به نظر من 10 درصد یکمی زیاد است. شاید به نظر خیلی ها اگر در خیلی از مواقع ریسک بیشتری می کردم، می توانستم سود بیشتری نیز به دست آورم که به نظرم آنها اشتباه می کنند چون من یک معامله گرم نه قمارباز و می خواهم در این بازار بمانم نه این که چند روزی باشم و بروم. در بازار ارز های دیجیتال همبستگی زیادی بین ارزها وجود دارد و همه به دنبال بیت کوین بالا و پایین می شوند در نتیجه بهتر است برای کل معاملات باز همزمان تان بیش از 5 درصد سرمایه تان را ریسک نکنید.

قسمت بیست و نهم: 5 توصیه طلایی برای محاسبه میزان ریسک

1- فرصت سوزی نکنیم

فرض کنید سیستم مدیریت سرمایه تان به شما اجازه می دهد در هر معامله دو درصد کنید بعد شما از این مقدار ریسک بترسید و بگویید نه من بیشتر از نیم درصد ریسک نمی کنم البته من مخالفتی ندارم مهم این است که اوضاع روحی شما خوب باشد. ولی به هر حال یادتان باشد کم ریسک کردن یعنی دچار هزینه فرصت شدن و سود کمتر بردن و این اصلاً خوب نیست. چون شما دارید

بخشی از عمر و زندگی تان را پای این کار می گذارید در واقع شما باید به مقدار منطقی و دقیقاً بر اساس قوانینی که از مدیریت سرمایه یاد گرفته اید پیش بروید .

2- ریسک بیشتر اکیداً ممنوع

حال یک وقت پیش خودتان فکر نکنید که اگر یک مقدار بیشتر از آن چیزی که قوانین به شما اجازه می دهد ریسک کنید سود بیشتری نصیبتان می شود. بله در کوتاه مدت شاید این اتفاق بیوفتد ولی در بلند مدت اصلاً این طور نیست. چیزی که من در همه این سالها با گوشت و پوستم حس کردم این است که افزایش میزان ریسک خارج از سیستم مدیریت سرمایه در بلند مدت فقط احتمال ضرر را بیشتر می کند و نه سود آوری را.

3- سرمایه اولیه خط قرمز شماست

اگر از من پرسید اصل اول مدیریت سرمایه چیست؟ می گویم : نه فقط اصل اول ، بلکه هدف اصلی همه اصول مدیریت سرمایه ، حفظ سرمایه اولیه شماست. پس اگر در روزهای ابتدایی معامله گری هستید و یا هنوز خیالتان از استراتژی تان قرص و محکم نیست و تا زمانی که حساب شما ۲۰ تا ۳۰ درصد رشد نکرده است یعنی در واقع بین ۲۰ تا ۳۰ درصد به سرمایه اولیه شما اضافه نشده است، بهتر است که ریسک شما در معاملات حتی از میزانی که مدیریت سرمایه تان اجازه می دهد باز هم کمتر باشد. مثلاً اگر در حالت نرمال می خواستید ۳ درصد در یک معامله ریسک کنید حالا یک سوم آن را ریسک کنید یعنی در هر معامله بیشتر از 1 درصد ریسک نکنید.

4- دوره معاملاتی داشته باشید

اگر زیر تایم فریم روزانه کار می کنید به نظرم دوره معاملاتی تان می تواند یک هفته باشد و اگر از تایم فریم های روزانه یا بالاتر استفاده می کنید می توانید دروه معاملاتی تان را یک ماهه در نظر بگیرید. البته این به سلیقه شما بستگی دارد و می توانید آن را بزرگتر یا کوچکتر در نظر بگیرید ولی به هر حال یک دوره معاملاتی که حداقل 10 تا 15 معامله در آن باشد را در نظر بگیرید . سپس اول هر دوره معاملاتی تان اگر از دوره قبلی معاملات باز دارید با فرض به حد ضرر رسیدن آنها سرمایه اول دوره جدیدتان را مشخص کنید و تا پایان این دوره ریسک هر معامله را مشخص کنید یعنی با انجام هر معامله و تغییر بالانس حساب تان ، مقدار سرمایه اولیه تان را در محاسبه مقدار ریسک معاملات تان تغییر ندهید.

5- هر لحظه آماده خروج از بازار باشید

فرض کنید شما روزی دو معامله می کنید و در دوره معاملاتی تان که مثلاً یک ماهه است قرار است 60 معامله داشته باشید و فکر می کنید win rate استراتژی تان 55 درصد است و حالا به سربرگ consecutive loss در فایل اکسل مراجعه می کنید و می بینید که در 60 معامله می توانید انتظار 4 یا 5 ضرر متوالی را داشته باشید از آن طرف در بک تست استراتژی تان هم هیچ وقت 4 یا 5 ضرر متوالی نداشته اید ولی یهو میبینی در اواسط دوره معاملاتی تان با 8 ضرر متوالی روبرو شدید که این تغییر محسوس و غیرقابل پیش بینی به این معنی است که یا ماهیت بازار تغییر کرده یا وین ریت استراتژی شما 55 درصد نیست و خیلی پایین تر آمده و باید برای خودتان استراتژی جدیدی در نظر بگیرید که با این قسمت از بازار هماهنگ باشد و یا اینکه شما طبق استراتژی تان پیش نمی روید و خلاصه یک مشکلی به وجود آمده است و با وجود اینکه وسط دوره معاملاتی تان هستید باید بلافاصله از بازار خارج شوید یک مدت استراحت کنید و به دنبال مشکل یا راهکار بگردید.

فصل هفتم : معامله گری پویا

قسمت سی ام : روش منسوخ مارتینگل

واژه ی مارتینگل به معنی تسمه زیر گردن اسب است و در قرن هجدهم نوعی از بازی های شرط بندی در قمارخانه های فرانسه به همین نام یعنی مارتینگل معروف شد. مدل شرط بندی مارتینگل مخصوص بازی های پنجاه پنجاه مثل انداختن سکه و شرط بندی روی شیر یا خط بود. روش بازی به این شکل بود : فرض کنید شخصی با 5000 دلار وارد بازی می شد و روی شیر آمدن سکه 5 دلار شرط می بست حالا اگر سکه شیر می آمد دوباره 5 دلار دیگر روی شیر آمدن سکه شرط می بست و این کار را ادامه می داد تا اولین باختش اتفاق بیافتد. بعد از این باخت او میزان شرط بندی را دو برابر می کرد تا اگر برد ضرر قبلی را جبران کند یعنی حالا روی شیر آمدن سکه 10 دلار شرط می بست و اگر باز هم می باخت دست بعد 20 دلار روی شیر آمدن سکه شرط می بست و حالا اگر این دست را میبرد کل ضرر های قبلی اش جبران می شد. این روش بعدها نیز در معامله گری

برای خودش جایی پیدا کرد و به تکنیک مارتینگل در معامله گری معروف شد که به این شکل است: فرض کنید روی یک ناحیه حمایت هزار دلار از یک ارز یا نماد یا سهم به قیمت ۱۰۰ دلاری خریدید به امید اینکه قیمت بر می‌گردد و حمایت می‌شود و هدف ما را می‌زند. حالا اگر این اتفاق نیفتاد روی سطح حمایت بعدی مثلاً قیمت ۸۰ دلار باید دو برابر حجم قبلی یعنی دو هزار دلار خرید کنید و به این امید که قیمت قرار است از اینجا برگردد و اگر دوباره این اتفاق نیفتاد روی حمایت بعدی که ۶۰ است دلار باشد دوباره اقدام خرید می‌کنیم آن هم دو برابر مقدار قبلی یعنی چهار هزار دلار و امیدوار باشیم که قیمت از این سطح حمایت برگردد. حالا آمدیم و دوباره حمایت نشد ما فرض را بر این گرفته‌ایم که حتماً روی حمایت بعدی که بر روی قیمت ۴۰ دلار وجود دارد واکنش نشان می‌دهد و بر می‌گردد. پس این بار نیز دو برابر حجم قبلی یعنی ۸۰۰۰ دلار خرید انجام می‌دهیم. حالا ببینیم تا اینجا چقدر ضرر کرده ایم؟ برای خرید اولمان که ۱۰ واحد با قیمت ۱۰۰ دلار و در مجموع هزار دلار انجام دادیم اگر الان بخواهیم در قیمت ۴۰ دلار بفروشیم ۴۰۰ دلار به دست می‌آوریم که ۶۰۰ دلار از خرید اول مان در ضرر هستیم و به همین ترتیب و انجام محاسبه در خرید های دوم و سوم نیز به ترتیب ۱۰۰۰ و ۱۳۰۰ دلار در ضرر هستیم پس تا اینجا ۲۹۰۰ دلار ضرر هستیم. از طرفی نیز تا این مرحله ۱۵۰۰۰ دلار در بازار خرید کرده ایم و کل تعداد که ارزهایی که خریدیم حدود ۳۰۲ تاست و کافی است که قیمت از ناحیه حمایتی چهارم یکم بالا بیاید و به قیمت ۵۰ دلار برسد تا ما با فروش ۳۰۲ واحد در این قیمت بتوانیم همه ضرر های قبلی مان را جبران کنیم و سر به سر شویم. البته من برای فهم این موضوع اعداد را گرد و رند کردم. به نظر می‌رسد که این روش فوق العاده ست و ما مطمئناً با این روش بالاخره از یک مرحله ای به بعد از ضرر خارج می‌شویم و بعد از آن سود می‌کنیم چون قرار نیست تا ابد یک قیمت خلاف جهت پیش‌بینی ما حرکت کند. متأسفانه این فقط ظاهر موضوع است و به سه دلیل مهم بیشتر منابع مهم مدیریت سرمایه به طور کلی با این روش مخالف هستند و این روش را خارج از سیستم مدیریت سرمایه می‌دانند.

دلیل اول: شما سرمایه نامحدود ندارید. واقعیت این است که این روش فقط به درد بانک‌ها و موسسات بزرگ مالی می‌خورد که سرمایه‌های نامحدودی دارند. چون آنها هیچ واهمه‌ای از دو برابر کردن معامله در ضرر خودشان ندارند. ولی من و شما با سرمایه‌های محدودی که داریم حتماً در دراز مدت ضررهای بزرگی خواهیم کرد.

دلیل دوم: در بازار هیچ سقف و کفی وجود ندارد. در 16 دسامبر ۲۰۱۷ خیلی از معامله گر ها به امید سود بیشتر بیت کوین را با قیمتی نزدیک ۲۰ هزار دلار خرید کردند. قیمت همینطور پایین و پایین تر آمد تا رسید به حدود ۳ هزار دلار. به نظر شما از 20000 دلار تا 3000 دلار چند سطح حمایتی داشتیم و چند مرحله بنا بوده است که این معامله گر های بدشانس حجم معامله شان را دو برابر کنند؟

دلیل سوم: فشار روانی این روش شما را از پا در می آورد. من فکر نمی کنم یک معامله گر بتواند فشار زمانی ضرر بیش از دو مرحله را تحمل کند و بعد از آن حتما کنترل و مدیریت خودش را از دست می دهد و بعد دیگر واویلا میشود.

به طور کلی روش مارتینگل منسوخ است و شما به هیچ عنوان نباید از آن استفاده کنید. هدف من از مطرح کردن این روش فقط این بود که شما نقاط ضعف این روش را بشناسید تا خدای نکرده تحت تاثیر تبلیغاتی که روی این روش می شود خودتان را گرفتار نکنید. و به طور کلی نیز یادتان باشد ما به هیچ عنوان به حجم معامله در ضررمان اضافه نمی کنیم و هیچ وقت روی یک اسب بازنده شرط نمی بندیم. البته بعضی جاها من می بینم که از روش مارتینگل به عنوان تکنیک کم کردن میانگین نام برده می شود که باز هم نادرست است چون اصول مدیریت سرمایه و در واقع مدیریت ریسک شما را به طور کلی زیر پا می گذارد. در قسمت بعد در مورد روش صحیح میانگین کم کردن با مدیریت صحیح ریسک مفصل صحبت می کنیم.

قسمت سی و یکم: روش کم کردن میانگین معاملات در ضرر

وارن بافت مرد ۶۵ میلیارد دلاری بازارهای مالی درباره اهمیت مدیریت ریسک یک جمله معروف دارد: هرگز عمق یک رودخانه را با هر دو پا آزمایش نکنید. بگذارید کمی بیشتر توضیح بدهم فرض کنید شما ۲۰ هزار دلار سرمایه دارید و طبق استراتژی تان می خواهید وارد معامله خرید بیت کوین در قیمت ۱۰ هزار دلار با حد سود ۱۴ هزار دلار و حد ضرر ۸ هزار دلار شوید و بر اساس قوانین مدیریت ریسک می خواهید فقط 2 درصد سرمایه تان را ریسک کنید. با استفاده از فایل اکسل معلوم می شود که شما فقط مجاز به خرید بیت کوین با 2 هزار دلار سرمایه تان هستید و اگر معامله شما به حد سود برسد ۴۰ درصد ۲۰۰۰ دلار تان یعنی ۸۰۰ دلار سود می کنید. اما ممکن

است به هر دلیل تکنیکالی که استراتژی تان می گوید پیش خودتان فکر کنید و احتمال بدهید که قیمت ممکن است به زیر 10 هزار دلار نیز هم بیاید اما نه آنقدر که حد ضرر شما را فعال کند. یعنی فکر کنید که شاید بتوانید که آن را در قیمت 9000 دلار نیز خرید کنید که اگر این کار را بکنید سودی بیشتری نصیبتان می شود. خب کیه که از سود بیشتر بدش بیاد؟! ولی فقط یک احتمال است و ممکن است قیمت از 10 هزار دلار فقط یک مقدار خیلی کم پایین بیاید مثلاً تا 9950 و بعد به سمت حد سود مشخص شده پیش برود. به نظر شما چه کاری باید کرد؟ من فکر می کنم بهترین راه این است که یک بخش یا به اصطلاح معامله گری یک پله یعنی 1000 دلار از 2000 دلاری را که مجاز به خرید بودید را در 10 هزار دلار خرید کنید. اینجوری اگر قیمت از حوالی 10 هزار دلار پایین نیامد و یگراست به سمت حد سود 14 هزار دلاری تان رفت سرتان بی کلاه نمی ماند. و اگر هم خوش شانس بودید و قیمت به 9000 دلار رسید مابقی پولتان را نیز در این قیمت خرید می کنید. که در این صورت سود تان نیز بیشتر می شود. یعنی سود پله اول خریدتان 400 دلار و سود پله دوم خریدتان 550 دلار می شود که در مجموع 950 دلار. در این روش شما به جای 800 دلاری که به ازای ورود همه پول تان در قیمت 10 هزار دلار گیرتان می آمد 950 دلار سود می کردید ولی این احتمال هم بود که قیمت اصلاً به 9 هزار دلار نرسد و شما فقط 400 دلار سود کنید. واقعیت این است که بازارهای مالی مانند ساندویچ الویه می مانند که موقع خوردن که از هر جایش بگیری از یک جای دیگرش بیرون می زند. یعنی شما هیچ وقت نمی توانید همه چیز را با هم بخواهید و فقط با آزمون و خطا در مراحل بک تست استراتژی تان می توانید تشخیص بدهید که چه کار کنید که عملکرد سیستم شما بهینه شود.

روشی که به شما گفتم به روش کم کردن میانگین معاملات در ضرر معروف است. یادتان باشد وقتی شما یک پله بیت کوین را در 10 هزار دلار خرید کردید و بعد قیمت به 9 هزار دلار رسید و پله دوم را هم انجام دادید در واقع پله اول خرید شما (یعنی هزار دلار خریدتان) در ضرر رفته است. حالا چرا می گوئیم میانگین کم کردید؟ خب خیلی ساده است یک پله در 10 هزار دلار و یک پله در 9 هزار دلار خرید کرده اید و چون حجم خرید در هر دو پله یکسان بود پس در واقع مثل این می ماند که شما کل 2000 دلار تان را در میانگین این دو قیمت یعنی 9500 دلار خرید کرده اید. تا اینجا به نظر همه چیز خوب به نظر می رسد و هیچ مشکلی نیز وجود ندارد و همین روش با تمام جزئیات در بسیاری از منابع خوب مدیریت سرمایه دنیا هم تدریس می شود اگر می خواهید در سطح

تاپ ترین منابع روز دنیا در مدیریت سرمایه صحبت کنم و در نوک قله مدیریت ریسک و سرمایه بایستید آنوقت مجبورید به جزئیات، کمی بیشتر دقت کنید.

بقول Jeff Olson در کتاب برتری خفیف، موفقیت نامحدود چیزی جز دقت به جزئیات نیست. خب بگذارید ما هم به جزئیات یکم بیشتر نگاه کنیم و ببینیم می توانستیم با این روش از این معامله سود بیشتری به دست آوریم یا نه؟ شما می خواستید در این معامله فقط دو درصد سرمایه تان را ریسک کنید. همانطور که قبلاً نیز گفتم وقتی برنامه مدیریت ریسک شما دو درصد اجازه ریسک می دهد اگر کمتر از این مقدار ریسک کنید دچار هزینه فرصت می شوید و این اصلاً خوب نیست. حالا یک سوال، لطفا اول خوب فکر کنید و جواب بدهید. آیا شما با دو پله خرید تان واقعا دو درصد ریسک کرده اید؟! بگذارید حساب کنیم. ۲ درصد از سرمایه ۲۰ هزار دلار یعنی وقتی قیمت به حد ضرر رسید فقط 400 دلار ضرر کنید. شما در پله اول هزار دلار در قیمت ۱۰ هزار دلار خرید کرده اید که این خرید اگر به حد ضرر 8 هزار دلاری می رسید یعنی ۲۰ درصد آفت می کرد و شما به اندازه ی 20 درصد هزار دلار یعنی ۲۰۰ دلار ضرر می کردید و اگر هزار دلار خرید پله دوم تان در 9 هزار دلار هم به حد ضرر ۸ هزار دلار می رسید یعنی به اندازه ۱۱ درصد آفت می کرد 11 درصد هزار دلار یعنی 110 دلار ضرر می کردید یعنی در مجموع به جای ۴۰۰ دلاری که مجاز به ریسک آن بودید شما فقط ۳۱۰ دلار ریسک می کردید که این یعنی ریسکی کمتر از حد مجاز یعنی هزینه فرصت و یعنی سود کمتر. خوب پس چیکار باید کرد؟

خیلی ساده است من از قبل فکر همه چی را کرده ام. به سربرگ (advance) position size در فایل اکسل مراجعه کنید که به طور اتوماتیک بر اساس قیمت در پله اول و دوم و حتی اگر دوست داشتید در پله سوم نیز وارد شوید و همچنین بر اساس حد مجاز ریسک تان، حجم را طوری محاسبه می کند و در اختیار شما می گذارد که دچار هیچ هزینه فرصتی نشوید و بتوانید بیشترین سود ممکن را به دست بیاورید. این برنامه به ما می گوید که اگر در پله دوم ۱۸۰۰ دلار خرید کنیم دچار هزینه فرصت نمی شویم. حالا ببینیم اگر در پله دوم به جای 1000 دلار ۱۸۰۰ دلار خرید کنیم در صورتی که قیمت به حد ضرر برسد چه اتفاقی می افتد؟ گفتم وقتی قیمت از 9000 دلار به حد ضرر 8000 دلاری برسد شما تقریباً ۱۱ درصد ضرر کرده اید و ۱۱ درصد ۱۸۰۰ دلار هم تقریباً ۲۰۰ دلار می شود ۲۰۰ دلار هم به خاطر رسیدن قیمت از پله اول به حد ضرر، ضرر می کنید که در مجموع ۴۰۰ دلار می شود. وضعیت ریسک تان که عالی کنترل شد و همان 400 دلاری شد

که از قبل برایش برنامه ریخته بودید. حالا اجازه بدهید با این حجم جدید پله دوم، اگر قیمت به حد سود ۱۴ هزار دلاری برسد چه قدر سود می کنیم؟ دیدید که از ۱۰۰۰ دلار خرید در پله اول ۴۰۰ دلار سود به دست می آید با خرید ۱۸۰۰ دلار در پله دوم و ۵۵ درصد افزایش قیمت تا حد سود به اندازه ۵۵ درصد ۱۸۰۰ دلار یعنی ۹۹۰ دلار سود به دست می آید که در مجموع می شود ۱۳۹۰ دلار. به نظر تان فوق العاده نیست؟! اگر یادتان باشد وقتی در دو پله و بدون در نظر گرفتن این ریزه کاری ها ۲۰۰۰ دلار خرید می کردید و قیمت به حد سودتان می رسید شما فقط ۹۵۰ دلار سود می کردید اما حالا ۱۳۹۰ دلار یعنی ۴۶ درصد بیشتر. این ها معجزه مدیریت ریسک و سرمایه پیشرفته است. البته با این سیستم شما میتوانید خریدتان در سه پله را نیز انجام دهید. اما اینکه شما در هر پله چه حجمی را خرید کنید و اصلاً پله ای بخرید یا نه؟ یا اینکه در دو پله بخرید یا سه پله همگی بستگی به خودتان دارد. من معمولاً خودم در سه پله خرید میکنم و اکثر حجم مجازم را نیز در پله اول و دوم خرید می کنم چون اگر به هر دلیلی قیمت اصلاً به پله سوم نرسید خیلی ناراحت نشوم. اما شما باید بر اساس استراتژی تان و آزمون خطا در مراحل بک تست تان و اینکه چقدر احتمال دارد قیمت به پله دوم یا سوم شما برسد یا نه. برای خودتان برنامه ریزی کنید تا بتوانید بیشترین سود را از بازار به دست بیاورید.

قسمت سی و دوم: روش مدیریت هر می حجم معاملات در سود

در قسمت قبل درباره روش کم کردن میانگین که در واقع می شود گفت اضافه کردن حجم معاملات در ضرر بود مفصل صحبت کردم. در این قسمت می خواهم برعکس عمل کنم یعنی به شما یاد بدم که چطور می توانید برای ایجاد سود بیشتر به حجم معاملات در سود تان اضافه کنید. فرض کنید استراتژی معاملاتی ما یک استراتژی ترند محور است و به این شکل است که منتظر می مانیم یک خط روند تشکیل شود و بعد در بازگشت قیمت به خط روند خرید میکنیم. حد سود مان سقف مازور قبلی و حد ضرر مان کمی پایین تر از نقطه ورود و در کف قبلی قرار دارد. میبینید که استراتژی بسیار ساده ای است ولی به نظر من فوق العاده است. در این گونه مواقع که من یک معامله باز در سود دارم و می خواهم یک معامله جدید روی همان ارز یا نماد باز کنم یا به اصطلاح به حجم معامله در سودم اضافه کنم از سیستم مدیریت هر می حجم استفاده می کنم. به این صورت

که در معامله دوم باید با نصف حجم معامله اول وارد شوید. چون هر چقدر در راستای یک خط روند بالا می‌رویم به همان اندازه احتمال خستگی روند و نرسیدن قیمت به حد سود مان بیشتر می‌شود. در ضمن ریسک معامله اول را هم از بین می‌بریم یعنی معامله اول را ریسک فری می‌کنیم که اگر قیمت به هر دلیلی برگشت استاپ لاس نقطه دوم ورود را فعال کرد در ادامه حرکتش دیگر ریسکی متوجه معامله اول مان نباشد. به نظر من این روش اصولی‌ترین روش اضافه کردن به حجم معاملات در سود است.

قسمت سی و سوم: روش خروج پله ای و حد ضرر شناور

اگر ریسک به ریوارد استراتژی شما در معاملات بالاتر از یک است حتماً این قسمت را با دقت بیشتری دنبال کنید. فرض کنید در یک ناحیه ای خرید انجام داده اید و کمی پایین تر یعنی در کف قبلی حد ضرر و در سقف مازور حد سود را قرار داده اید. البته حد سودتان از حد ضررتان بیشتر است. آیا راهی وجود دارد برای اینکه بتوانید احتمال برد این معامله را بیشتر از باخت آن بکنید؟ ببینید ما به طور کلی دو سبک معامله‌گری داریم یکی **set and forget** است که در آن حد سود و حد ضررت را مشخص می‌کنی و به دنبال کارت می‌روی. حالا یا حد سودت فعال می‌شود یا حد ضررت. این روش برای معامله‌گرهایی که مشکلات روانشناسی معامله‌گری دارند فوق‌العاده است. مثلاً معامله‌گرایی که حد ضررشان را تغییر می‌دهند یا طمع می‌کنند و وقتی قیمت به حد سودشان رسید از بازار خارج نمی‌شوند خلاصه معامله‌گرهایی که روی خودشان مسلط نیستند. ولی یک بدی هم دارد و آن این است که این سبک پویا نیست و به همین دلیل خیلی از معاملاتی که می‌شده با سود یا حداقل سر به سر بسته شوند در این سبک با ضرر بسته می‌شوند. حتماً شما هم این تجربه را داشته اید که وارد معامله خرید شده اید، قیمت رشد کرده و شما در سود رفته اید ولی دست روی دست گذاشته اید و هیچ کاری نکرده اید و بعد قیمت برگشته است و حد ضرر شما را فعال کرده و یک معامله ای را که می‌توانست برایتان سودآور باشد تبدیل به یک معامله ضررده شده است. به نظر من یکی از گناهان نابخشودنی معامله‌گری این است که اینجور مواقع معامله‌گر دست روی دست بگذارد و اجازه بدهد سودش تبدیل به ضرر شود. البته منظورم این

نیست که شما از امروز معامله تان چند درصد در سود رفت بگویید باید از سودم محافظت کنم و معامله ام را ببندم نه ، اینطور نیست.

سبک دومی که می خواهم یادتان بدهم به **Active trading** معروف است. خیلی هم ساده است. من فقط زمانی از آن استفاده می کنم که ریسک به ریوارد معامله ام بیشتر از یک باشد حالا چطوری؟ فرض کنید در یک ناحیه ای وارد معامله خرید شده اید و حد سود و حد ضرر تان را نیز مشخص کرده اید. حالا قیمت رشد می کند و به اندازه حد ضرر تان بالا می آید. من در این مواقع بلافاصله نصف حجم معامله را در این قیمت می بندم و بعد منتظر می مانم. حالا دو اتفاق می افتد یا قیمت از همین جا برمی گردد پایین و حد ضرر فعال می شود که اگر این طور بشود چون ۵۰ درصد حجم معامله را در سود و به اندازه حد ضرر بسته ام و ۵۰ درصد دیگر را در حد ضرر، عملاً سربه سر شده ام. اما حالا اگر خوش شانس باشم و قیمت به مسیر ادامه بدهد حد سود را فعال می کند و من نصف دیگر حجم اولیه سود را در حد سود می بندم و این عالی است چون کلی سود کردم.

اما من یک کار دیگر نیز می کنم که نیاز به دقت، ظرافت و تجربه دارد و آن هم این است که قیمت وقتی به اندازه حد ضرر در سود رفت نصف حجم معامله ام را میبندم و به نوسانات قیمت نگاه می کنم و اگر این نوسانات کم باشد حد ضرر را به نقطه ورود معامله منتقل می کنم و به اصطلاح ریسک فری می کنم و اینطوری خیالم راحت است که تحت هر شرایطی هر اتفاقی که بخواهد بیافتد و قیمت برگردد من سود قطعی معامله ام را از دست نمی دهم.

روشی که الان بهتان گفتم به آن خروج پله ای یا حد ضرر شناور می گویند. برای هر کاری که می کنید منطق و دلیل داشته باشید و دوم اینکه حتما در بک تست و گذشته بازار بررسی کرده باشید.

فصل هشتم: بررسی عملکرد یک معامله گر در یک دوره معامله گری

قسمت سی و چهارم: ژورنال و کارنامه معاملاتی

حتما تا حالا عنوان جعبه سیاه به گوش تان خورده است. با بروز هر سانحه ای برای یک هواپیما سوالات زیادی درباره علت سانحه و سقوط مطرح می شود. تنها راهی که بشود به این سوالات

پاسخ داد تا جلوی سوانح مشابه گرفته بشود دسترسی به همین جعبه سیاه هواپیماست که تمام اطلاعات، حتی پرواز و حتی مکالمات درون کابین خلبان با تمام جزئیات در آن ثبت می شود. یا حتما دیده اید که هر روز در بیمارستان ها علائم حیاتی بیمار را ثبت می کنند و وضعیت جسمی او را زیر نظر می گیرند تا بتوانند بهبودی و سلامتی بیمار را با روزهای قبل مقایسه کنند و در صورت نیاز، داروها و مراقبت های ویژه ای را برای بیمار تجویز کنند. می بینید هر جا پای جان انسان ها در میان است باید دقیق تر از همیشه بود چون جای هیچ اشتباهی وجود ندارد و اولین اشتباه ممکن است آخرین اشتباه باشد. به نظر من سرمایه شما در بازارهای مالی همان جان شماست و خدای نکرده به هر دلیلی از بین برود دیگر نمی توانید به این شغل ادامه دهید و باید با آن خداحافظی کنید. پس لطفا به مدیریت و حفظ سرمایه تان درست مثل حفظ جان تان نگاه کنید و برای اینکه بتوانید در این مسیر موفق باشید هیچ راهی ندارید مگر اینکه عادت کنید همه چیز را در معامله گری تان ثبت کنید تا بتوانید از سیستم معاملاتی تان گزارش تهیه کنید. در واقع فقط با این کار است که می توانید روی دنیای معامله گری تان نظارت کنید درست مثل پزشکی که با ثبت علائم حیاتی بیمار می تواند روی روند بهبودی اش نظارت داشته باشد. بسیاری از استراتژی های معاملاتی در روزها و ماه های اولیه سود ده هستند ولی به تدریج معامله گر به دلایل روان شناختی که بعدا به آن پرداخته می شود شرایط ورود، نقطه خروج و یا حتی حد ضرر آن را تغییر می دهند تا جایی که با گذر زمان به یک استراتژی زیان آور تبدیل می شود در حالی که اگر از همان ابتدا و در پایان هر دوره معاملاتی، استراتژی اش را در قالب شاخص های مدیریت سرمایه زیر نظر می گرفت و در واقع روی سیستم معاملاتیش نظارت دقیقی داشت بلافاصله متوجه هر گونه تغییری می شد و دیگر اجازه نمی داد که ضررهای بزرگی بهش تحمیل شود. مارک داگلاس از این تغییرات جزئی که در یک استراتژی معاملاتی به وجود می آید به عنوان شکاف واقعیت نام می برد و چون این شکاف به تدریج صورت می گیرد اگر معامله گر روی سیستمش نقش نظارتی دقیقی نداشته باشد آن وقت می تواند منتظر یک فاجعه باشد. در واقع شما بخشی از زمان تان را به یادگیری اختصاص می دهید و بخشی را به اجرای آن چیزهایی که یاد گرفته اید، اما به نظر من همیشه باید وقت بیشتری را به نظارت چیزهایی که یاد گرفته اید و الان دارید در بازار اجرا می کنید اختصاص دهید تا سیستم شما نتواند دست از پا خطا کند و استراتژی شما همیشه سود آور باقی بماند. این را هم بگویم که همه این حرف ها و وسواس های من برای زمانی است که شما به عنوان یک شغل اول سی ساله به معامله گری نگاه کنید

در غیر این صورت همه این حرف ها بی معنی و شاید خنده دار باشد. جالب است بدانید بسیاری از معامله گر های بزرگ دستیارهایی دارند که وظیفه شان فقط ثبت تمام جوانب معاملات آن هاست چون این معامله گر ها می دانند که چقدر نقش نظارت روی استراتژی های معاملاتی و برنامه های مدیریت سرمایه مهم است. پس از همین امروز شروع کنید البته این را هم بگویم که در روزهای اولیه بسیار کار کسل کننده ای است اما شما باید با دقت هر چه تمام تر انجامش بدهید. هر معامله ای را که انجام می دهید نام ارز، قیمت در نقطه ورود، تاریخ و ساعت آغاز معامله، قیمت در نقطه خروج، تاریخ و ساعت پایان معامله، دلیل ورود به معامله و دلیل خروج از آن چه با سود و چه با ضرر همه را دقیق یادداشت کنید. اگر دلیل ورود به معامله تان سیگنال فلان کانال وی آی پی بوده است حتما همین را یادداشت کنید چون بعد از یک مدت شما عملکرد آن کانال را بهتر از خودش می توانید ارزیابی کنید. یا برای خودتان با جزئیات بنویسید چرا از معامله خارج شده اید مثلاً شما ممکن است به خاطر ترس از یک خبر و تاثیری که فکر می کردید روی بازار می گذارد قبل از رسیدن قیمت به حد ضرر تان از معامله خارج شده باشید. همه این ها بعد از اطلاعات مهمی می شوند که شما می توانید به کمک شان عملکرد خودتان را ارزیابی کنید. بعد از ثبت این اطلاعات در پایان هر دوره معاملاتی تان چهار شاخص مدیریت سرمایه که بهتان یاد داده ام یعنی **win rate, payoff ratio, profit factor, expectancy** و همچنین تعداد ضرر های متوالی سیستم تان را می توانید حساب کنید و با دوره قبلش مقایسه کنید. اگر تغییرات بزرگی دیدید یعنی یک اتفاقاتی دارد می افتد حالا یا ماهیت بازار عوض شده مثلاً از حالت روند یا ترند به حالت خنثی تغییر پیدا کرده است که در این صورت باید مراقب باشید و مدیریت ریسک هر معامله را جدی تر دنبال کنید تا در این دوران به اصل سرمایه تان آسیب زیادی نرسد تا وقتی دوباره بازار با استراتژی شما همسو شد بتوانید افت سرمایه تان را جبران کنید و یا اینکه شما تغییر کرده اید و بر اساس استراتژی تان ورود و خروج نمی کنید و باید بگردید دلایل آن را پیدا کنید و بلافاصله به اصل استراتژی تان برگردید. می بینید تا شما عادت به ثبت اطلاعات معامله گری تان نکنید نمی توانید آنها را کنترل کنید و اما حرف آخر حتما در سیستم مدیریت سرمایه خودتان زمان و مقدار برداشت سودتان را مشخص کنید. این کار کمک می کند تا ضمیر ناخود آگاه تان ارزش اعداد ثبت شده در بالانس حسابتان را درک کند و بهش به عنوان یک پول واقعی نگاه کند تا در انجام درست اصول معامله گری و مدیریت سرمایه تان شما را همراهی کند. مثلاً ۵۰ درصد از سودتان را یا هر

درصدی که خودتان دوست دارید در پایان هر دوره معامله گری تان برداشت کنید یادتان باشد کازینو ها برای این که حس شما را نسبت به پول تان از بین ببرند تا راحت تر آن را قمار کنید ابتدا که وارد کازینو می شوید پول شما را می گیرند و به جایش تعدادی ژتون بهتان می دهند پس حواس تان باشد که در این تله نیوفتید. اما یکی دیگر از تله های روانشناختی بازار که معامله گر ها را تهدید می کند این است که وقتی موجودی حساب شان از سرمایه اولیه شان کمتر می شود معمولاً برای جبران دست به معاملات ریسکی بدون قاعده و اصول می زنند و اعتماد و اطمینان شان را نسبت به سیستم معاملاتی شان از دست می دهند به همین دلیل بهترین کار برای رفع این مشکل این است که یک حساب پشتیبان تهیه کنید و هر ماه درصدی از سودتان را به این حساب بریزید و تا زمانی که موجودی این حساب به ۲۰ درصد کل سرمایه تان برسد این رویه را ادامه بدهید. یادتان باشد کل عوامل موفقیت در معامله گری در گرو داشتن روح و روان همراه با آرامش است. بنابراین همه مطالبی که در این دوره آموزشی یاد می گیرید را مو به مو اجرا کنید آن وقت خواهید دید که سیل موفقیت شما را در خود غرق می کند و شما از میزان برگشت پول و سودهایتان حیرت زده خواهید شد.

فصل نهم : معرفی روانشناسی معامله گری

قسمت سی و پنجم : در دنیای روانشناسی چه می گذرد؟

حتماً تا حالا از خودتان پرسیده اید که چرا بیشتر معامله گر ها که حتی استراتژی های موفق دارند و برای خودشان قوانین مدیریت سرمایه مشخصی نیز در نظر گرفته اند ولی باز هم در معاملات شان شکست می خورند و ضررهای زیادی می کنند؟ که همین نیز باعث می شود خیلی هایشان از این شغل مأیوس شوند و یا به طور کامل آن را کنار بگذارند.

دلیل اصلی این اتفاقات این است که این دسته از معامله گران که اتفاقاً کم نیز نیستند نمی توانند احساسات شان را کنترل کنند و این احساسات بر آنها غلبه می کند و باعث می شود که از قوانین استراتژی و مدیریت سرمایه شان تبعیت نکنند. جاهایی که نباید وارد معامله بشوند ، می شوند و حد

ضرر شان را تغییر می دهند و یا در معاملاتی که در سود هستند و هنوز به سودی که خودشان طبق قوانین معاملاتی شان تعیین کرده اند نرسیده اند، معامله شان را می بندند و به عبارتی از تکنیک های محافظت از سودی که در قسمت مدیریت سرمایه یاد گرفته اند به درستی استفاده نمی کنند یا مثلاً جایی که قوانین مدیریت سرمایه شان به آنها اجازه نمی دهد که بیش از دو درصد ضرر کنند وقتی در معامله ای به این حد ضرر دو درصدی می رسد به دلیل تعصب به امید اینکه در آینده ای نزدیک این معامله از ضرر بیرون می آید و به سود می رسند از معامله خارج نمی شوند و به حد ضرری که قبلاً انتخاب کرده اند پایبند نیستند و آن را تغییر می دهند.

دلیل تمامی این اتفاقات و شکست ها این است که احساسات این معامله گرها به طور قاطعانه تحت کنترل شان نیست و مدیریت رفتار آنها توسط کودک درون یا همان ضمیر ناخودآگاه شان انجام می شود. جالب است بدانید که این افراد بعد از این اتفاقات یعنی وقتی که قوانین شان را زیر پا می گذارند خودشان را سرزنش می کنند که چرا این کار را انجام داده اند و به قوانین خودشان پایبند نبوده اند. بنجامین گراهام (Benjamin Graham) یکی از معروف ترین فعالان بورس و پدر سرمایه گذاری در دهه ۶۰ میلادی است او بعد از بحران مالی سال ۱۹۲۹ و با درس گرفتن از اشتباهات خودش توانست حسابی موفق شود. او در کتاب سرمایه گذار هوشمند می گوید: مشکل اصلی یک معامله گر و بدترین دشمن آن به احتمال زیاد خودش است! واقعیتش من نیز کاملاً با این جمله موافقم چون خیلی از معامله گرها با اینکه قوانین محکم و با ثباتی برای خودشان دارند به دلایلی که گفتم دشمن خودشان می شوند و حسابی ضرر به بار می آورند.

وارن بافت کتاب سرمایه گذار هوشمند را بهترین کتاب معامله گری که تا حالا منتشر شده است، می داند. بافت چندین دهه بعد از انتشار این کتاب از روش های گفته شده در آن استفاده کرد و توانست سومین فرد ثروتمند جهان و مالک شرکت های گایکو، هاینز و از سهامداران اصلی شرکت های اپل، جنرال الکتریک، پپسی، گلدمن ساکس و... شود. پس می شود نتیجه گرفت که باید ضمیر ناخودآگاه ذهن را طوری مدیریت کرد که بتوانیم در شرایط بحرانی بهترین تصمیم ها را برای یک معامله بگیریم. در واقع بتوانیم در بحران ها قرار بگیریم اما بحرانی فکر نکنیم. در این زمینه دنیل کاهنمن (Daniel Kahneman) روانشناس آمریکایی-اسرائیلی تحقیقاتی انجام داد و توانست در سال ۲۰۰۲ به همراه ورنون اسمیث (Vernon Smith) اقتصاددان آمریکایی برای کار بر روی روانشناسی قضاوت و تصمیم گیری و همچنین اقتصاد رفتاری برنده جایزه نوبل بشود.

نظر کاهنمن این بود که فقط احساسات یک معامله گر است که باعث موفقیت یا عدم موفقیت در معامله گری می شود. بنابراین لازمه حرفه ای شدن در معامله گری علاوه بر داشتن قوانین محکم در استراتژی ها و مدیریت صحیح آنها، تربیت ذهن، اندیشه و باورهاست. امروزه ثابت شده است که برای موفقیت باید ذهن قدرتمندی داشته باشید. مثلاً یک وزنه بردار برای اینکه قوی تر و موفق تر از حسین رضازاده باشد در درجه اول باید ذهن او قدرتمندتر از ذهن حسین رضازاده باشد. به قول سهراب سپهری چشم ها را باید شست، جور دیگر باید دید. شما هم برای تبدیل شدن به یک معامله گر حرفه ای باید دید گاه ها و اندیشه های تان را تغییر بدهید. نگران نباشید من به شما یاد می دهم تا بدانید زمانی که جهت یک معامله بر خلاف پیش بینی شماست و در یک بحران روحی قرار گرفته اید چه رفتار و اندیشه ای داشته باشید. همچنین بهتان یاد می دهم که چگونه احساسات تان را مدیریت کنید و کنترل ذهن و ضمیر ناخودآگاه تان را در اختیار بگیرید و در هر شرایطی بهترین و منطقی ترین تصمیمات را بگیرید. برای اینکه بتوانید مرحله به مرحله و آهسته آهسته تمام افکار قدرتمند یک معامله گر حرفه ای را در خودتان ایجاد کنید اول باید ساختار سخت افزاری خودتان را که منجر به تولید احساسات می شود یعنی مغز و مکانیزم هوش هیجانی را مفصل بهتان توضیح بدهم تا بعد بتوانید نحوه عملکرد احساسی و منطقی خودتان را بشناسید و ببینید چه ارتباطی بین این عملکرد و ضمیر ناخودآگاه شما وجود دارد تا در ادامه به وسیله راهکارهایی که به شما آموزش می دهم بتوانید کنترل افکار تان را به دست بگیرید و بهترین عملکرد را از خودتان نشان بدهید. اما قبل از آن دوست دارم چرخه احساسات معامله گر های مبتدی را بهتان آموزش بدهم تا یکبار دیگر بیشتر به نقش احساسات در معامله گری پی ببرید و اهمیت این بخش را بیشتر درک کنید.

قسمت سی و ششم: چرخه احساسات یک معامله گر

احساسات، ظهور و بروز آنها یک سرمایه بزرگ برای زندگی هر انسانی محسوب می شود. فکر کنید حس شادی وجود نداشت چقدر زندگی کردن بی معنا می شد؟ و یا هر حس دیگری. ولی وقتی بحث فعالیت در بازارهای مالی وسط می آید کنترل این احساسات بسیار مهم و البته خیلی دشوار است. معامله گری و فعالیت در بازارهای مالی مثل سوار شدن روی یک قطار هوایی است که فراز و نشیب های زیادی دارد و اگر معامله گر به صورت حرفه ای رفتار نکند این فراز و

نشیب‌های بازار او را درگیر احساساتی می‌کند که می‌تواند برایش در دسرساز شود. مثلاً وقتی بازار روند صعودی دارد شور و هیجان و اشتیاق زیاد در معامله‌گری می‌تواند اعتماد به نفسش را به طور کاذب بالا ببرد و در تصمیم‌گیری‌هایش او را دچار اشتباه کند. از طرف دیگر وقتی این روند نزولی باشد با ترس و وحشتی که به خاطر از دست دادن سرمایه‌اش در خودش حس می‌کند باعث می‌شود که مدیریت معامله از دستش در برود و تصمیمات نادرستی بگیرد. در واقع معامله‌گرهای مبتدی به این دلیل که فراموش می‌کنند که قرار نیست بازار همیشه به آنها سود بدهد و خیلی از مواقع در جهت کاهش قیمت است با سود و ضرری که در بازار می‌بینند درگیر احساسات مختلف می‌شوند و تصمیمات شان نشان می‌دهد که نتوانسته‌اند این احساسات را کنترل کنند. روانشناس‌های بازارهای مالی با بررسی و تحقیقات فراوانی که روی تعداد زیادی از معامله‌گران انجام دادند دیدند که یک چرخه احساسی مشترک بین همه معامله‌گرهای مبتدی وجود دارد که در طول مسیر انجام معاملات به دفعات این چرخه تکرار می‌شود و به همین دلیل است که این معامله‌گرها نمی‌توانند مدیریت درستی روی معاملات شان داشته باشند. اتفاقی که برای این افراد می‌افتد این است که با از دست دادن سرمایه شان برای همیشه با معامله‌گری و بازار خداحافظی می‌کنند و یا بعد از ضررهای زیادی که نصیب شان میشود با پی بردن به اشتباهات شان و بر طرف کردن آنها خودشان را از حالت مبتدی خارج می‌کنند و سعی می‌کنند که مثل حرفه‌ای‌ها معامله کنند. یادتان باشد که حرفه‌ای شدن اصلاً کار ساده‌ای نیست باید صبور باشید و خیلی زحمت بکشید.

اما اجازه بدهید که به طور کامل این چرخه را با هم بررسی کنیم و بینیم موقعیت‌های مختلفی که در بازار رخ می‌دهد معامله‌گرهای تازه کار و مبتدی را درگیر چه احساساتی می‌کند و آنها چه واکنش‌هایی از خودشان بروز می‌دهند؟!

در ابتدا زمانی که قیمت یک ارز در حال رشد باشد یک حس خوشبختی نسبت به این افزایش قیمت در آنها شکل می‌گیرد و باعث می‌شود که این افراد فکر کنند با خرید این ارز قرار است سود خوبی نصیب شان شود پس آن را می‌خرند و منتظر می‌مانند تا قیمت همین طور بالا و بالاتر برود تا پول خوبی از این معامله به دست بیاورند. قیمت کماکان در حال افزایش است و این افراد از اینکه در سود هستند بسیار خوشحال و هیجان زده‌اند و از افزایش قیمتی که هر لحظه بر روی نمودار می‌بینند بیشتر لذت برده و انرژی می‌گیرند. هر چقدر که قیمت بالاتر می‌رود به همان اندازه هیجان زده‌تر می‌شوند و این هیجان وقتی به اوج خودش می‌رسد دوپامینی در مغز و بدنشان ترشح می‌شود.

شود که باعث به وجود آمدن یک حس سرخوشی زیاد و اعتماد به نفس کاذب بالا در آنها می شود اما از آنجایی که این افراد فقط به فکر سود کردن هستند و اصلاً به ضرر کردن فکر نمی کنند و اتفاقاً الان نیز در یک معامله برنده هستند، تصورشان این است که به خوبی توانسته اند یک روند بازار را پیش بینی کنند. فکر می کنند که به مهارت بالایی در معامله گری رسیده اند و با طمعی که در آنها شکل می گیرد کماکان اجازه می دهند که بازار حرکت خودش را ادامه دهد تا پول بیشتری بدست بیاورند و از آنجایی که تارگتی برای معامله شان مشخص نکرده اند و حتی اگر حد سودی نیز تعیین کرده اند به خاطر اینکه فکر می کنند قیمت قرار است تا ابد همین طوری بالا برود نه تنها از این معامله خارج نمی شوند بلکه خیلی وقت ها سرمایه بیشتری را هم بدون ریسک مناسب وارد این معامله می کنند تا سود بیشتری بدست بیاورند. می شود اینطور گفت که در این مواقع مدیریت ریسک و سرمایه شان را فراموش می کنند و قوانین شان را زیر پا می گذارند. اما انگار یک اتفاقاتی می افتد و قیمت آن ارز کم و کمتر می شود. در این لحظه است که شوکی به آنها وارد می شود از خودشان می پرسند چه اتفاقی افتاد؟ چرا قیمت پایین آمد؟ مضطرب می شوند و آرام آرام حس ترس از دست دادن سودی که کسب کرده اند به سراغشان می آید اما چون هنوز امید دارند سعی می کنند خودشان را آرام کنند و اینطور تصور کنند که انگار اتفاقی نیفتاده است. به خودشان می گویند که حتماً اصلاحی در کار است و قیمت به زودی دوباره به روند افزایشی خودش ادامه می دهد. در واقع این کاهش قیمت را انکار می کنند و کماکان امیدوار هستند که جهت بازار به آن سمتی تغییر مسیر بدهد که آنها انتظارش را دارند ولی باز هم چنین اتفاقی نمی افتد و هر چقدر که زمان رو به جلو حرکت می کند قیمت کمتر و کمتر می شود. آنقدر قیمت پایین می آید که تمام سودی را که به دست آورده اند از دست می دهند. حس ترس را خیلی بیشتر از قبل در خودشان حس می کنند تا جایی که کنترل معامله از دست شان خارج می شود. دست و پایشان شروع به لرزیدن می کند و دچار استرس می شوند و نمی دانند که باید چیکار کنند! سعی میکنند از افراد مختلف پرس و جو کنند تا پیش بینی این افراد را نسبت به آینده قیمت این ارز بدانند. معمولاً هم دنبال جوابی می گردند که به آن ها امید برگشت قیمت را بدهد چون دوست ندارند ضرر کنند. در واقع نمی تواند اشتباه شان را بپذیرند و با این کار بیشتر دنبال توجیه عملکرد خودشان هستند. با کاهش قیمتی که در حال رخ دادن است حد ضررشان فعال می شود ولی چون امیدوارند باز هم از معامله خارج نمی شوند و معامله را روی حد ضرر نمی بندند. این معامله گرها یا استراتژی دقیقی برای خودشان

از قبل تعیین نکرده اند و بدون آن وارد معامله شده اند و یا آنقدر ترسیده اند که نمی‌توانند هشدار خروجی که استراتژی شان به آنها می‌دهد را ببینند و طبق آن عمل کنند و از این معامله با قبول ضرر خارج شوند و اینجاست که دوباره قوانین خودشان را زیرپا می‌گذارند. وقتی قسمتی از سرمایه اولیه شان از بین می‌رود تسلیم می‌شوند و همه امیدشان را از دست می‌دهند. به شدت از عملکرد خودشان و بازار ناراحت می‌شوند و به دنبال مقصر می‌گردند. متأسفانه از لحاظ روانی آسیب شدیدی می‌بینند و دچار غم، غصه و افسردگی می‌شوند. نمی‌توانند خودشان را به خاطر سهل‌انگاری شان ببخشند. مدام در فکر از دست دادن پول شان هستند و حسرت می‌خورند چرا وقتی سود خوبی به دست آوردند از معامله خارج نشدند؟! خیلی از این افراد به خاطر عملکرد نامناسب شان در معاملات مختلف دچار یک افسردگی و ناراحتی شدیدی می‌شوند و معمولاً مدتی از معامله گری فاصله می‌گیرند. بعضی دیگر چنان عصبی میشوند که دیگر با بقیه سرمایه شان که باقی مانده است کاری ندارند و اجازه می‌دهند که بازار به روند خودش ادامه دهد و از معاملات شان خارج نمی‌شوند. کاملاً ناامید هستند و مات و مبهوت به نمودار و جهت حرکت بازار نگاه می‌کنند و مدام خودشان را سرزنش می‌کنند. اما گاهی اوقات جهت بازار تغییر می‌کند و روند نزولی به پایان می‌رسد. شوک دوباره ای به معامله گر هایی که از معامله خارج نشده اند وارد می‌شود. کمی امیدوار می‌شوند. لبخند روی لب هایشان می‌نشیند حالشان بهتر می‌شود. شروع می‌کنند به دعا کردن و آرزو می‌کنند که این روند صعودی آنقدر ادامه داشته باشد تا سرمایه ای که از دست داده اند را دوباره به دست بیاورند. با افزایش بیشتر قیمت این افراد انرژی دوباره ای را در خودشان حس می‌کنند و کاملاً امیدوارانه به نمودار نگاه می‌کنند. حس می‌کنند دوباره به زندگی برگشته اند اما از آنجایی که تقریباً اعتماد به نفس شان را از دست داده‌اند می‌ترسند که روند بازار دوباره تغییر کند و دوباره وارد ضرر شوند. این معامله گر ها وقتی که سرمایه اولیه شان برمیگردد معمولاً به سرعت از معامله خارج می‌شوند تا دیگر پولشان را از دست ندهند. معمولاً باز هم با دیدن رشد یک ارز یا نماد در بازار دوباره وارد همین چرخه احساسی می‌شوند و خودشان را درگیر احساسات می‌کنند و اینجاست که می‌شود گفت روز از نو، روزی از نو.

فصل دهم: آناتومی ذهن و مغز یک معامله‌گر

قسمت سی و هفتم : عملکرد بخش‌های سه‌گانه مغز

بر اساس نظریه مغزهای سه‌گانه پل دونالد مک لین پزشک و عصب‌شناس آمریکایی مغز انسان از لحاظ عملکرد به سه قسمت تقسیم می‌شود. این تقسیم‌بندی از داخلی‌ترین غشای مغز به خارجی‌ترین غشا به ترتیب عبارت است از: مغز خزنده (مغز قدیم)، مغز میانی (مغز احساسی) و مغز منطقی (نئوکورتکس).

می‌خواهم عملکرد و وظایف هر کدام از این سه قسمت را برایتان توضیح بدهم و یاد بگیرید که هر کدام‌شان چه نقشی در انجام معاملات تان دارند و چه کمکی می‌توانند بکنند و در معاملات تان بهترین نتایج را به دست بیاورید.

قسمت اول : مغز خزنده یا مغز قدیم

این مغز، قدیمی‌ترین و داخلی‌ترین قسمت مغز است که به مغز کروکودیل نیز معروف است. چرا به آن مغز خزنده می‌گویند؟ قبل از پیدایش پستانداران فقط خزندگان روی کره زمین بودند به همین دلیل حیوانات فعلی به نوعی تکامل یافته خزندگان محسوب می‌شوند. در واقع اینطوری می‌توانم برایتان بگویم که مغز خزنده ما که از لحاظ شکل فیزیکی و نوع تصمیم‌گیری شباهت عجیبی به مغز خزندگان دارد. مانند مغز خزندگان و حیوانات وظیفه اصلی اش موضوع بقا است و محافظت و مراقبت از ما در برابر خطرات احتمالی برایش از هر چیزی مهمتر است. اما موضوع بقا برای مغز خزنده ما می‌تواند به صورت لحظه‌ای، کوتاه مدت و بلند مدت باشد و عکس‌العمل‌های متفاوتی را در بر داشته باشد.

بقا لحظه‌ای : زمانی که یک شی به سمت ما پرتاب می‌شود به صورت ناخودآگاه عکس‌العمل نشان می‌دهیم و از خودمان دفاع می‌کنیم دستور این عکس‌العمل برای حفظ جان ما از همین مغز خزنده صادر می‌شود.

بقای کوتاه مدت : شاید شما هم برای مدتی گرسنه و تشنه می‌مانید عصبی بشوید. در صورتیکه این عصبی شدن منطقی نیست و در واقع این مغز خزنده شماست که دارد برای بقا و زنده ماندن تلاش می‌کند.

بقای بلند مدت : این مغز خزنده شما بسته به رفتار خودتان ممکن است نوع شغل، کسب و کارتان را عامل بقای شما در بلندمدت در نظر بگیرد و باعث شود چنان به کسب و کار فعلی خودتان بچسبید که ریسک پذیری تان به پایین ترین سطح خودش برسد و نتوانید خیلی از موقعیت های بهتر کسب درآمد را، تجربه کنید. حالا می توانید درک کنید که چرا معامله گر های مبتدی که خیلی تحت تاثیر مغز خزنده خودشان هستند به راحتی تن به حد ضرر نمی دهند یا در واقع اصلا اعتقادی ندارند و نمی خواهند بپذیرند که باید ریسک پذیر باشند یا اگر در معامله ای نیز حد ضرر بگذارند وقتی قیمت به حد ضررشان نزدیک می شود آن را گسترش می دهند و در ضرر بیشتری فرو می روند به امید اینکه قیمت برگردد. در واقع مغز خزنده معامله گر های آماتور ضرر کردن و از بین رفتن سرمایه را یک خطر جدی تلقی می کند و احتمال می دهد که ضرر و از بین رفتن سرمایه به قیمت حتی عدم بقای معامله گر تمام بشود و به همین دلیل تمام زورش را می زند که جلوی این کار را بگیرد و گفتیم که باعث می شود معامله گر با حد ضررش چه کارهایی انجام دهد.

اما این قسمت از مغز یک وظیفه مهم دیگر نیز دارد. مغز خزنده هریک از ما تمام تلاشش را می کند تا کارهایی که از مغز انسان انرژی بسیار زیادی را می گیرند به عادت تبدیل کند و باعث بشود این کارها به صورت غیر ارادی و ناخود آگاه انجام شوند و کمترین میزان انرژی برایش صرف شود. بگذارید یک مثال برایتان بزنم تا متوجه موضوع بشوید. فرض کنید به تازگی رانندگی یاد گرفته اید و برای اولین بار می خواهید ماشین تان را از پارکینگ خارج کنید برای اینکار درب پارکینگ را باز می کنید، قفل درب ماشین را می زنید و سوارش می شوید، آینه های تان را تنظیم می کنید و پاهایتان را روی پدال های گاز و ترمز قرار می دهید، ترمز دستی را آزاد می کنید و خلاصه حرکت می کنید. در حین حرکت حواستان را جمع کنید که با مانعی برخورد نکنید. می بینید چه انرژی زیادی را باید صرف کنید تا مجموعه این کارها به نتیجه برسد و شما فقط بتوانید ماشین تان را از پارکینگ خارج کنید! حالا در نظر داشته باشید ما در طول روز ده ها یا صد ها کار اینجوری داریم و برای انجام شان باید کلی انرژی مصرف کنیم ولی مغز قدیمی ترجیح می دهد این همه انرژی مصرف نکنیم و به همین دلیل تمامی حرکات را بعد از چند بار تکرار در خودش ثبت می کند تا به عادت تبدیل شود وقتی به عادت تبدیل شد شما این کار را بدون صرف انرژی و به طور خودکار انجام می دهید و تازه به طور همزمان می توانید هم از پارکینگ خارج بشوید و هم با تلفن همراه تان صحبت کنید. در واقع با تبدیل این حرکات به عادت باعث می شود که هر زمانی که خواستید

از پارکینگ خارج بشوید. مغز خزنده شما کنترل بخش عادت ها یا همان ضمیر ناخودآگاه را بصورت اتوماتیک برعهده می گیرد.

قسمت دوم : مغز میانی یا مغز احساسی

این قسمت در لایه های داخلی مغز قرار دارد. بروز و خلق احساسات ما در این قسمت از مغز است. احساساتی مثل شادی، ناراحتی، ترس، خشم و خیلی از احساسات دیگر. به عبارت دیگر همه تعاملات و ارتباط های اجتماعی ما به عملکرد این قسمت از مغز مربوط می شود اگر زمانی پیش آمد در انجام کاری تنبلی کردید یا زمان انجام آن را به عقب انداختید بدانید که این دستور را مغز میانی شما صادر کرده است. یا وقتی شما در بازارهای مالی هستید زمان هایی می رسد که با طوفانی از احساسات و هیجانات مختلف مثل ترس، نگرانی، شادی و خیلی از احساسات دیگر مواجه می شوید. مثلاً فرض کنید معامله شما دارد به حد سودتان می رسد در این لحظات اضطراب شما زیاد می شود و ترس از دست دادن سود اجازه باقی ماندن در معامله را به شما نمی دهد. اگر بخواهید تسلیم شدن درباره خواسته های این بخش از مغز را بهتر درک کنید تصور کنید پشه ای شما را نیش زده و جای نیشش شروع به خارش کرده. حالا شما شروع به خارش این جای نیش بکنید احساس آرامش زودگذری در شما ایجاد می شود ولی بعد از مدتی این خارش بیشتر می شود و ممکن است درد بیشتری برایتان داشته باشد. در معامله گری نیز اوضاع همین طور است. اگر شما تسلیم احساساتتان بشوید و اجازه بدهید مغز میانیتان اوضاع را اداره کند شاید در ابتدا احساس آرامش کنید ولی کاملاً موقتی است. چون بعد از گذشت زمان و بررسی بازار از اینکه تسلیم احساساتتان شدید و قوانینتان را نادیده گرفتید حسابی پشیمان می شوید و خودتان را سرزنش می کنید.

قسمت سوم : مغز منطقی یا نئوکورتکس

حالا رسیدیم به سومین و بزرگترین قسمت مغز که مغز منطقی یا نئوکورتکس نام دارد که گاهی به آن مغز جدید نیز می گویند. این قسمت از مغز در بیرونی ترین لایه مغز قرار گرفته است و تمام کارهای منطقی مثل خواندن، نوشتن، تمرکز کردن، حل کردن مسائل و خیلی از کارهای دیگر که نیاز به صرف انرژی دارند به وسیله این قسمت از مغز انجام می شود. وقتی شما یک استراتژی محکم در معامله گری برای خودتان انتخاب کنید و قوانینی برای مدیریت سرمایهتان در نظر می گیرید در

واقع از این قسمت مغز استفاده کرده اید. اما وقتی وارد معامله می شوید چون مغز تمایل دارد که انرژی مصرف نکند مغز قدیمی و بیشتر از آن مغز میانی وارد عمل میشوند و اوضاع را به هم می ریزند. دنیل کاهنمن در کتاب تفکر سریع و آهسته ، عملکرد مغز را با روش بسیار ساده اینطور توضیح می دهد که مغز انسان دارای دو سیستم است : سیستم شماره یک تفکر سریع را برعهده دارد و سیستم شماره دو آهسته و پرتلاش است.

سیستم یک یا همان مغزهای خزننده و میانی اولین پاسخگویی ما به اتفاقات هستند که به طور اتوماتیک و ناخودآگاه عمل می کنند و از طرفی چون از قبل طراحی شده اند انرژی مصرف نمی کنند و برای پاسخگویی به اتفاقات به عادت های ذهنی می رود. همچنین عملکرد این سیستم بر اساس احساسات درد و لذت است. بر اساس تئوری چشم انداز کاهنمن و تورسکی (روانشناس و ریاضیدان اسرائیلی) وقتی در یک معامله قرار دارید احساس درد یعنی احساس نارضایتی از ضرر بیش از احساس لذت یعنی احساس رضایت از کسب سود است. تاثیر روانی ضرر دو و نیم برابر تاثیر روانی سود است. مثلا اگر 100 دلار سود کنید و به اندازه 100 واحد لذت ببرید اگر همان مقدار یعنی 100 دلار ضرر کنید تقریبا 250 واحد درد از این ضرر حس می کنید. به همین خاطر است که وقتی پای سود در میان است ریسک گریز می شویم (یعنی معامله را زود میبندیم) و زمانی که در ضرر هستیم ریسک پذیر می شویم (یعنی ضرر هارا به امید سود نگه میداریم).

بگذارید بیشتر توضیح بدهم وقتی معامله گری در معامله ای قرار دارد که در حال سود است به خاطر اینکه لذت سود به دست آمده را از دست ندهد به سرعت از معامله خارج می شود و در واقع ریسک گریز می شود ولی وقتی معامله گری در معامله زیان ده قرار دارد برای اینکه معامله با ضرر بسته نشود و درد ضرر دو و نیم برابری را حس نکند معامله را ترک نمی کند و ارز یا نمادش را به مدت طولانی نگه میدارد تا بلکه ورق برگردد و معامله وارد سود شود. خب تا اینجا در مورد سیستم شماره یک صحبت کردیم ، حالا اجازه بدهید برویم سراغ سیستم شماره دو. این سیستم (سیستم شماره دو) مغز متفکر ما یا همان نئوکورتکس است جایی که منطق را به کار می گیریم و به آینده می اندیشیم و برایش برنامه ریزی می کنیم. همه این موارد نیازمند تمرکز، انرژی و تلاش بیشتر است. در واقع ما باید آگاهانه این بخش از مغز را درگیر کنیم. این سیستم به وقت و زمان کافی احتیاج دارد تا موقعیت ها را تحلیل کند و بتواند پاسخ بدهد. Jay Mooreland نویسنده کتاب سرمایه گذار احساساتی می گوید : مغز ما در هر ثانیه تقریبا ۱۱ میلیون داده اطلاعاتی

را مدیریت و بررسی می کند. حالا اگر سعی کنیم که این اطلاعات و ورودی را با سیستم شماره دو یعنی نئو کورتکس مدیریت کنیم مطمئناً انفجار بزرگی در مغزمان رخ می دهد. پس سیستم پیش فرض برای پردازش و مدیریت اطلاعات همان سیستم شماره یک است که با استفاده از ضمیر ناخودآگاه به بررسی اطلاعات می پردازد تا انرژی زیادی مصرف نشود. اما معامله گری چون نیاز به تفکر و تجزیه و تحلیل و تصمیم گیری و در واقع متعهد بودن به استراتژی معاملاتی و در نظر گرفتن قوانین مدیریت سرمایه دارد باید سعی کنیم از سیستم شماره دو مغزمان استفاده کنیم.

قسمت سی و هشتم: هوش هیجانی (قسمت اول)

تا حالا پیش خودتان فکر کرده اید که چرا برند اپل در بین تمامی برندها جایگاه خاص و ویژه ای دارد؟ چرا بیل گیتس یک مدیر بسیار موفق است در حالی که خیلی از مدیرها آرزوی رسیدن به جایگاه او را دارند؟ چه میشود که وارن بافت با چندین تصمیم گیری مالی مهم تبدیل به یک فرد ثروتمند می شود؟ اگر دوست دارید جواب تک تک این سوالها را بدانید با من همراه شوید تا به بررسی یکی از مهمترین مهارت هایی که هر انسان موفق باید داشته باشد بپردازیم. این مهارت همان هوش هیجانی یا عاطفی است که به EQ نیز معروف است و از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است. این هوش آنقدر جایگاه ویژه ای در رفتار و شخصیت یک انسان موفق می تواند داشته باشد که من دوست دارم به غیر از نقش آن در معامله گری شما را با همه جنبه ها و ابعادش آشنا کنم تا با کمک آن نه فقط در معامله گری بلکه در همه بخش های زندگی تان موفق باشید. همچنین راهکارهایی را برای تقویت این هوش بهتان آموزش می دهم تا شما را برای رسیدن به موفقیت های بزرگ در معامله گری و از آن مهم تر در تمام مراحل زندگی تان آماده کنم. قبل از هر چیزی باید بدانید که هر انسانی یک هویت دارد که شامل سه رکن بسیار مهم است و همه انتخاب های ما و جایگاهی که در آن قرار داریم رابطه مستقیمی با این سه رکن دارد.

رکن اول: رکن شخصیت ماست که تقریباً ثابت و قابل تغییر نیست مثلاً یک نفر درونگرا و یک نفر برونگرا است و طبق همین دو ویژگی رفتاری است که شخصیت و عملکرد مان شکل می گیرد. شغلان را انتخاب می کنیم و با آدم های اطراف مان ارتباط برقرار می کنیم.

رکن دوم: هوش منطقی، محاسباتی یا همان IQ همه انسان‌ها تقریباً یک عدد ثابت و غیرقابل تغییر است و شخصی که آی کیو بالایی دارد اصطلاحاً آدم باهوشی است. البته این را بگویم که همه آدم‌های موفق هوش منطقی یا آی کیو بالایی نداشتند. جالب است بدانید با تحقیقاتی که دانشمندان روی افراد موفق انجام دادند دیده‌اند که از ۱۰ ثروتمند بزرگ جهان فقط یک نفر آی کیو بالایی داشته و در واقع آدم بسیار باهوش بوده است و آن شخص کسی نیست جز بیل گیتس.

طبقه بندی آی کیو به این صورت است که اگر ضریب عددی آی کیو هر شخص بین ۷۰ تا ۸۰ باشد این شخص هوش کمی دارد. از ۸۰ تا ۹۰ پایین‌تر از حد نرمال و از ۹۰ تا ۱۱۰ که تقریباً ۵۰ درصد مردم دنیا ضریب آی کیو شان در این محدوده است نرمال به حساب می‌آیند. از ۱۱۰ تا ۱۲۰ بالاتر از نرمال است و ۱۲۰ تا ۱۳۰ فرد با استعداد شناخته می‌شود که تقریباً هشت درصد مردم جهان را شامل می‌شود. ۲ و نیم درصد بین ۱۳۰ تا ۱۴۰ قرار دارند که افراد ممتاز هستند و نهایتاً کمتر از یک درصد مردم جهان ضریب هوشی بالای ۱۴۰ دارند که نابغه هستند و بیل گیتس یکی از آنها است. همانطور که گفتم از ۱۰ ثروتمند بزرگ جهان فقط یک نفر ضریب هوشی بالایی داشته است پس بقیه چطور توانسته‌اند به موفقیت و ثروت برسند؟ این موضوع ارتباط مستقیمی با رکن سوم یعنی هوش هیجانی یا عاطفی دارد.

رکن سوم: همان هوش هیجانی یا عاطفی است که به EQ نیز معروف است. در واقع می‌شود گفت مهمترین اصل موفقیت، بهره‌مندی از هوش هیجانی بالاست. هوش هیجانی یا EQ برعکس IQ و شخصیت افراد کاملاً قابل تغییر است و برای همین است که با بالا بردن آن می‌توانیم در هر زمینه‌ای از زندگی موفق شویم. مثلاً با هوش ترین تحلیلگرها لزوماً معامله‌گرهای خوبی نیستند. در واقع تحلیلگرها ممکن است بتوانند بهترین تحلیل‌ها را با هوش منطقی یا آی کیوی بالای خودشان ارائه بدهند ولی اگر ضعفی در هوش هیجانی شان داشته باشند نمی‌توانند بر اساس همان تحلیل معاملات خوبی را انجام بدهند و مثلاً با وجود این که می‌تواند نقاط ورود و خروج را بر اساس منطق بازار پیدا کند و آینده بازار را نیز به خوبی پیش‌بینی کند ولی نمی‌تواند بر احساساتشان غلبه کند. در واقع هیجان‌نا درست اجازه نمی‌دهد که ورود مناسبی داشته باشند یا در نقطه مناسبی از معامله خارج شوند. در حدود ۳۰ سال پیش روانشناسان و دانشمندان اعتقاد داشتند که موفقیت افراد رابطه مستقیمی با آی کیو شان دارد. به همین دلیل تصمیم گرفتند که تحقیقاتی روی فارغ‌التحصیلان که آی کیو بالایی داشتند انجام بدهند. بر اساس این تحقیقات متوجه شدند که اغلب این افراد در جامعه

اتفاقاً زندگی کاملاً معمولی دارند و جایگاه مالی شان خیلی نرمال است پس متوجه شدند که آی کیو بالا به تنهایی نمی تواند باعث موفقیت افراد بشود. در سال 1990 دو روانشناس نام آشنا به نام های John Mayer و Peter Salovey برای اولین بار اعلام کردند که هوشی به نام هوش هیجانی یا عاطفی در افراد وجود دارد. به گفته این دو روانشناس ما آدم ها در دنیای اطرافمان هر لحظه در حال دریافت یکسری ورودی به مغزمان هستیم و واکنش هایی که به این ورودی ها نشان می دهیم را هیجانات می گوئیم. هوش هیجانی در واقع توانایی مدیریت کردن این هیجانات است. فرض کنید روزی به محله قدیمی تان که سال ها پیش در آنجا ساکن بوده اید رفته اید. یک نفر شما را صدا می زند و شما هم برای واکنش نشان دادن به این صدا بر می گردید تا نگاهش کنید. واکنش شما به این صدا می تواند به صورت سلام کردن به آن شخص باشد و یا اینکه هم سلام کنید و هم او را در آغوش بگیرید و یا چون آن شخص را نمی شناسید روی تان را برگردانید و به راهتان ادامه بدهید و خیلی واکنش های دیگر که ممکن است در جواب صدای این شخص انجام دهید. تمام این رفتارها و عکس العمل ها بر اساس عملکرد هوش هیجانی تان است. هر چقدر تعداد واکنش هایی که به ذهن تان می رسد و می توانید به یک ورودی بدهید، بیشتر باشد یعنی شما EQ یا هوش هیجانی بالا تری دارید. حالا که متوجه عملکرد این هوش در واکنش های رفتاری و تصمیم گیری هایتان شدید باید ببینیم این هوش اصلاً در کجای مغز ما قرار دارد و عملکردش چه جوری است. در قسمت بعد درباره این موضوع صحبت می کنیم.

قسمت سی و نهم: هوش هیجانی (قسمت دوم)

اگر یادتان باشد در قسمت مربوط به بررسی مکانیزم مغز انسان راجع به مغز میانی (مغز احساسی) و همینطور مغز منطقی (نئوکورتکس) به طور مفصل صحبت کردیم و دیدیم که مغز احساسی یا میانی که به لیمبیک نیز معروف است. تمامی احساسات، عواطف و هیجانات ما را تشخیص می دهد و نسبت به آنها دستور صادر می کند. نئوکورتکس هم به صورت منطقی و عاقلانه اطلاعات و ورودی های مختلف را تحلیل می کند و بهشان پاسخ می دهد.

اجازه بدهید با یک مثال ارتباط بین لیمبیک و نئوکورتکس را بیشتر برایتان توضیح بدهم. اگر دستتان را روی شعله آتش بگیرید چه اتفاقی می افتد؟ خب محض اینکه آن را روی شعله می گیرید به دلیل گرمای زیاد بلافاصله آن را از روی آتش برمی دارید. فکر می کنید مدت زمانی که دستتان

روی شعله بود چقدر بود؟ شاید عددی کمتر از یک دهم ثانیه باشد. چون به محض اینکه حرارت را حس می کنید واکنش نشان می دهید و دستتان را کنار می کشید. حرارت و گرما همان ورودی مغز شماست و کشیدن دستتان از روی شعله واکنش تان به این ورودی است که خیلی سریع انجام می شود. اما اجازه بدهید که کمی ریز تر بشویم و ببینیم در مدت زمانی که دستتان حرارت را حس کرده و شما از روی شعله به سرعت کشیدید چه فعل و انفعالاتی در مغز شما انجام شده است. وقتی که حرارت به پوست دستتان رسید رشته اعصاب زیر پوست این حرارت را تشخیص می دهد و این ورودی را به صورت پیام الکتریکی و به کمک سایر اعصاب به میچ، آرنج و بعد پشت گردن می رساند و این ورودی از قسمت بصل النخاع وارد مغز می شود و قسمت لیمبیک وقتی ورودی را دریافت و حرارت را شناسایی کرد به دست فرمان می دهد که داغ است و شما دستتان را می کشید و این فرمان از همان مسیری که وارد لیمبیک شده بود به کف دست برمی گردد.

حالا فرض کنید شخصی به شما پیشنهاد می دهد که اگر 5 ثانیه دستتان را روی شعله نگه دارید 10 میلیون تومان گیرتان می آید. شما پیش خودتان فکر می کنید 10 میلیون تومان ارزشش را دارد که 5 ثانیه حرارت را تحمل کنیم. قبول می کنید و دستتان را روی شعله میگیرید. در این لحظه لیمبیک حرارت را تشخیص می دهد و دستور می دهد که دست را بکش و شما یک چالشی درون خودتان حس می کنید انگار قرار است دستتان را بکشید ولی شما مقاومت می کنید چون قرار است 10 میلیون تومان بابت این مقاومت دریافت کنید. به نظر شما این دستور ار کی صادر کرده است؟ بعله، مغز منطقی (مغز نئوکورتکس) با استدلال و تحلیلی که انجام داد به شما دستور داد که مقاومت کن تا 10 میلیون تومان را دریافت کنی. حالا اگر بخواهیم به زبان خیلی ساده هوش هیجانی را برایتان توضیح بدهم که بتوانید ارتباط بهتری باهاش برقرار کنید باید بگویم هوش هیجانی در حقیقت ماهیت ارتباط بین لیمبیک و نئوکورتکس است. هر چقدر پالس های الکتریکی در مغز بین این دو بخش با سرعت بیشتری رد و بدل شود و ارتباط بین این دو بخش بیشتر باشد هوش هیجانی فرد بالاتر است و هر چقدر این ارتباط ضعیف تر باشد و یا از طرف نئوکورتکس پیامی دریافت نشود هوش هیجانی فرد ضعیف تر است و فقط بر اساس دستورات احساسی لیمبیک عمل می کند و تصمیم می گیرد. به عبارت دیگر اگر به ازای هر ورودی که وارد مغزتان می شود و فقط یک واکنش نشان بدهیم به این معنی است که نئوکورتکس در جریان پاسخ دادن به این ورودی نقشی نداشته و ضریب هوشی هیجانی مان خیلی پایین است. بعضی اوقات آنقدر سرعت پاسخگویی

لیمبیک بالاست که مغز از کار می افتد و نئوکورتکس قدرت و سرعت رساندن پیام را ندارد. مثلا وقتی شما در حال قهقهه زدن هستید و نمی توانید جلوی خندیدن تان را بگیرید نئوکورتکس می گوید نخند اما شما نمی توانید به دستورش عمل کنید و به خندیدن تان ادامه می دهید. این دقیقا مثل همان لحظه ایست که یک معامله گر خیلی باید حواسش را جمع کند و اسیر احساساتش نشود و کنترلش به دست لیمبیک نیافتد. مثلا معامله ای را که می توانسته قبلا و در قیمت های مناسب تری واردش بشود، شروع نکرده است و حالا یا دلیل آن ترس بوده یا حواسش نبوده یا هر دلیل دیگری، می بیند قیمت همینطور دارد بالا می رود و ترس جا ماندن از بازار و سود نکردن را دارد (FOMO). دقیقا در نقطه ای وارد می شود که بالاترین حد قیمت آن نماد بوده است و نباید این کار را می کرده است. نئوکورتکس در این لحظه می گوید نباید بخری اما معامله گر توجهی نمی کند و قوانین استراتژیش را زیر پا می گذارد. این شخص دقیقا اسیر احساساتش شده است و دقیقا نتوانسته است هیجانانش را کنترل کند. در واقع این لیمبیک مغزش است که باعث شده است چنین ورود اشتباهی کند.

حالا بگذارید یک مثال بزنم فرض کنید با یکی از دوستان تان در اتاق نشسته اید و دارید راجع به معامله گری هایتان حرف می زنید و البته نیم نگاهی هم به سیستم تان می اندازید تا اگر سیگنال خوبی دریافت کردید معامله ای را شروع کنید. یک لحظه متوجه می شوید که الان وقت آن است که وارد معامله ای بشوید. با سیگنالی که از بازار گرفته اید با ذوق و شوق معامله ای را آغاز می کنید و منتظر می مانید تا سودی از این معامله بدست بیاورید. همینطور که پر انرژی در حال گپ زدن هستید نگاه تان به چارت قیمت می افتد و می بینید معامله تان وارد ضرر شده است. در این لحظه شما دچار هیجان نامناسب شده اید. تپش قلب گرفته اید دستانتان یخ کرده است و دیگر حال و حوصله هیچ کس را ندارید. ترجیح می دهید تنها باشید و حواستان فقط به معامله تان باشد. در این زمان شما تحت تاثیر فرمان های لیمبیک قرار گرفته اید یعنی هوش هیجانی تان در این لحظه ضریب عددی پایینی دارد. اما هر معامله گر حرفه ای می داند در هر معامله احتمال ضرر وجود دارد پس با دیدن ضرر بخاطر EQ قدرتمندی که دارد دستورات لیمبیک که مبنای احساسی دارند را نادیده می گیرد و به کمک پیام هایی که نئوکورتکس بهش ارسال می کند احساساتش را کنترل می کند تا حرکت اشتباهی در بازار نکند. حتی شاید همینطور و با انرژی قبلی اش به گپ و گفت ادامه بدهد.

اجازه بدهید یک مثال دیگر برایتان بزنم. فرض کنید وارد معامله ای شدید که قیمتش مثل موشک دارد بالا می‌رود. قوانین استراتژی به شما می‌گوید در اولین تارگت 50 درصد معامله تان را باید ببندید. در واقع این فرمانی است که از نئوکورتکس مغز شما صادر شده است. اما در این لحظه اگر هوش هیجانی شما پایین باشد چون لیمبیک شما فعالیت بیش از حدی دارد به شما می‌گوید نمی‌خواهد این کار را انجام دهید و می‌توانید صبر کنید تا کل معامله را در قیمت‌های بالاتری ببندید و سود بیشتری بکنید. اینجاست که شما اسیر احساسات تان می‌شوید و نمی‌توانید آن را کنترل کنید و به این دلیل در معامله می‌مانید. قیمت کمی بالا می‌رود و شما خوشحال هستید که معامله را ببندید ولی چند لحظه بعد ورق کاملاً بر می‌گردد و قیمت تمام مسیری را که بالا رفته بود حالا برگشته و شما یک معامله ای را که می‌توانستید در سود ببندید حالا در ضرر می‌بندید. در واقع این بار هم شما پیام نئوکورتکس را نادیده گرفتید. حالا بگذارید کمی از معامله‌گری فاصله بگیریم و در مورد نقش هوش هیجانی در زندگی عادی مان صحبت کنیم قبل از هر چیز باید بگویم داشتن هوش هیجانی بالا اصلاً به این معنی نیست که هیجان تان را سرکوب کنید اتفاقاً باید این هیجانات را بروز بدهید اما به صورت مدیریت شده. اگر بتوانید در هر لحظه احساسات تان را بروز دهید و آن را تحت کنترل تان داشته باشید یعنی هوش هیجانی قدرتمندتری دارید.

فرض کنید با شخصی دعویتان شده است. هوش هیجانی نمی‌گوید عصبانی نشو بلکه می‌گوید حد عصبانیت را کنترل کن. اگر زد و خوردی انجام شد نمی‌گوید نزن می‌گوید حواست باشد که چجوری میزنی، آسیب جدی وارد نکن. در واقع حرفش این است که در هر لحظه دعوا به خودت مسلط باش. در قسمت‌های بعد باز هم در مورد هوش هیجانی برایتان صحبت می‌کنم.

قسمت چهارم: هوش هیجانی (قسمت سوم)

مایک الوین (Mike Elvin) یکی از معامله‌گران و روانشناسان نام آشنا در کتاب معامله‌گر هوشمند می‌گوید: شما با استفاده از هوش هیجانی می‌توانید انگیزه‌ها و هیجانات تان را کنترل کنید و لذت هایتان را به تاخیر بیندازید و صبورتر باشید، خودتان را هدفمند کنید، حالت‌های روحی خودتان را تنظیم کنید، احساساتی مثل نگرانی، ترس ناشی از شکست را مدیریت کنید و به خوبی برای هر

شرایطی تصمیم بگیرید. به دنبال حرف مردم نباشید. دلیل شکست هایتان را افراد و شرایط ندانید و در آخر امیدتان را از دست ندهید.

در واقع شناخت هیجانات و مدیریتشان در معامله گری بسیار مهم است و می تواند شما را به یک معامله گر کاملاً حرفه ای تبدیل کند. دنیل گلن (Daniel Goleman) روانشناس و نویسنده موفق کتاب پرفروش هوش هیجانی (Emotional Intelligence) ۵ مولفه برای داشتن هوش هیجانی بالاتر یا بالا بردن آن معرفی کرده است. من در ابتدا این پنج مؤلفه را معرفی می کنم و در ادامه راجع به تک تک شان صحبت خواهم کرد.

1- خودآگاهی: ما باید هیجان های خودمان را بشناسید و برای پیدا کردن این شناخت اول باید به خودآگاهی برسیم.

2- خودمدیریتی: یعنی بتوانیم واکنش های هیجانی خودمان را در مقابل دیگران و شرایط مختلف کنترل و مدیریت کنیم.

3- خود انگیزی: یعنی باید خودمان را به هیجان در بیاوریم و هیجانات مان را بروز دهیم تا در خودمان انگیز ایجاد کنیم.

4- آگاهی اجتماعی: یعنی بتوانیم طرز فکر، احساسات و هیجانات دیگران را به طور دقیق شناسایی و درک کنیم.

5- مدیریت روابط اجتماعی: باید مهارت های اجتماعی مان را بالا ببریم تا بتوانیم هیجانات دیگران را کنترل کنیم.

حالا که این 5 مؤلفه بسیار مهم را شناختید بهتر است که دقیق تر هر کدام را بررسی کنیم و یاد بگیریم چگونه هیجانات خودمان و دیگران را بشناسیم و مدیریت شان کنیم تا بتوانیم میزان هوش هیجانی را در خودمان بالا ببریم.

مؤلفه اول: خودآگاهی

یعنی هیجانات خودمان را بشناسیم تا به یک خودآگاهی کامل برسیم در واقع باید تصورات اشتباه از خودمان را تغییر بدهیم. مثلاً یکی از تصورات خیلی از ما این است که آدم بی نقصی هستیم و اشتباه نمی کنیم و همین تفکر باعث می شود که وقتی شکست می خوریم دیگران را مقصر بدانیم. خوب معلوم است که باید این طرز فکر غلط را عوض کنیم تا بتوانیم اشتباهات مان را بپذیریم و

برای جبرانشان تلاش کنیم. هر شخصی یک، دو یا سه ایراد اساسی دارد که اگر آنها را شناسایی و برطرف کند به شکل قابل توجهی هوش هیجانش رشد می کند. برای شناخت خودمان بهتر است به بررسی یکی از الگوهای بسیار جالب به نام پنجره جوهری که توسط دو روانشناس به نام های Joseph Luft و Hany Ingham طراحی شده بود پردازیم. در این الگو شخصیت ما در چهار بُعد تقسیم بندی می شود و به شناخت ما از خودمان و همچنین شناخت دیگران از ما می پردازد. اولین بعد این الگو بعد آشکار یا عمومی است. یعنی ویژگی ها، احساسات و رفتارهایی که هم ما به خوبی آنها را می شناسیم و هم دیگران. مثل اینکه به چه غذاهایی علاقه داریم یا از چه نوع موسیقی لذت میبریم.

بعد دوم بعد مخفی یا پنهان است. در این بعد ما ویژگی ها و رفتارهایی از خودمان را می شناسیم که دیگران نمی شناسند.

بعد سوم بعد کور است یعنی دیگران ما را می شناسند ولی خود ما هیچ شناختی نداریم. فرض کنید یک مشخصی از نظر دیگران خیلی بد می خندد ولی خودش از این جریان کامل بی خبر است. بعد چهارم بعد ناشناخته است و همانطور که از اسمش پیداست نه خودمان از رفتارمان خبر داریم و نه دیگران. مثلاً بعضی از افراد در انجام کارها تمرکز ندارند و دائماً از این شاخه به آن شاخه می پرند ولی نه خودشان می دانند و نه دیگران.

بر اساس دیدگاه پنجره جوهری هر چقدر بعد عمومی و آشکار افراد وسیع تر باشد. هوش هیجانی بالاتری خواهند داشت و از طرف دیگر هر چقدر سعی کنیم بعد های کور و ناشناخته مان را بیشتر بشناسیم به خودآگاهی کامل تری می رسیم که باز کمک می کند هوش هیجانی قدرتمند تری پیدا کنیم. اما گاهی اوقات شاید نتوانیم به تنهایی این کارها را انجام دهیم. در دنیای روانشناسی به شخصی که می تواند در این زمینه به ما کمک کند منتور (Mentor) یا به قول معروف مرشد می گویند. منتور فردی کاملاً عاقل، منطقی و قابل اطمینان است که هوش هیجانی اش بسیار قدرتمند است. این فرد با استفاده از تجربیاتش شما را راهنمایی می کند تا مشکلاتتان را بشناسید و با حل کردن شان به یک خود آگاهی کامل برسید. باید حواستان باشد که منتور هر کس باید خیلی روی آن شخص شناخت داشته باشد. برای مثال مارک زاکربرگ موسس و مالک فیسبوک که امروز یکی از ثروتمندان بزرگ دنیاست شان پارکر اولین مدیر سایت فیس بوک را منتور خودش میداند. لری پیج بنیانگذار گوگل از استیو جابز راهنمایی می گرفته و خودش منتور مدیرعامل فعلی

گوگل و طراح مرورگر کروم است. در نظر داشته باشید که راهنمایی گرفتن از یک موتور یک راهکار باعث افزایش هوش هیجانی است. به نظر من اگر بتوانید برای خودتان یک رفیق موتور پیدا کنید و با هم در دنیای معامله‌گری مشغول باشید نتیجه بی نهایت عالی می‌شود. تا اینجا متوجه شدید که باید به یک خودآگاهی برسید تا احساسات خودتان را شناسایی کنید. اما چه احساساتی؟ بین همه آدم‌ها هفت حس مشترک وجود دارد: ترس، غم، خجالت، شادی، نفرت، خشم و تعصب. اغلب واکنش‌های ما ناشی از همین هفت حس است. مثلاً اگر به یک نفر پیشنهاد سرمایه‌گذاری در پروژه صنایع غذایی شود ممکن است به خاطر احتمال از دست دادن سرمایه‌اش تمام وجودش را ترس فرا بگیرد. یا اگر ریسک‌پذیر باشد خوشحال بشود و فکر کند برایش سودآوری قابل توجهی دارد. اما برای یک سرمایه‌گذاری نباید زیاد ترسید و به همان اندازه هم نباید زیاد خوشبین بود. هوش هیجانی به ما کمک می‌کند تا بتوانیم این هفت حس را سر بزنگاه شناسایی کنیم تا اگر قرار است در کاری باعث اشتباه مان بشود جلوگیری را بگیریم. طبق آمار فقط ۳۶ درصد از افراد می‌توانند این ۷ حس را قبل از اینکه آنها را کاملاً تحت تاثیر خودش قرار بدهد شناسایی و مدیریت کنند. هوش هیجانی قدرتمند به شما کمک می‌کند وقتی در حال عصبانی شدن هستید بدانید و بفهمید که حس خشم دارد شکل می‌گیرد. یا وقتی دارید آرام آرام خوشحال و خوشحال‌تر می‌شوید ببینید که حس شادی دارد شما را فرا می‌گیرد. در واقع کمک‌تان می‌کند بفهمید قرار است چه هیجان‌انگیزی درون شما اتفاق بیفتد و بعد خود همین هوش نیز کمک‌تان می‌کند که این هیجان‌انگیزی را کنترل و مدیریت کنید تا به شما آسیب جدی نزنند. خیلی وقت‌ها یک دعوی ساده به خاطر عدم شناخت به موقع اینکه حس خشم در حال شکل گرفتن است و دارد آرام آرام تمام وجود شخص را می‌گیرد منجر به قتل می‌شود. احتمالاً شنیده‌اید که خیلی از این افراد می‌گویند اصلاً نفهمیدم در آن لحظه چه شد و این حرف یعنی در لحظه ارتکاب جرم ضریب هوش هیجانی‌شان خیلی پایین بوده است. اگر بخواهم یک راهکار بهتان بگویم تا کمک‌کننده خودتان را بهتر بشناسید باید بگویم سعی کنید مشکلات، احساسات منفی و خاطرات تلخ‌تان را روی کاغذ بنویسید. James Pennebaker در کتاب نیروی التیام بخش نوشتن می‌گوید: با نوشتن احساسات منفی روی کاغذ فرصت بهتری به خودتان می‌دهید که بهشان فکر کنید و با آن کنار بیایید تا اگر یک زمانی دوباره به سراغتان آمدند نگذارید بهتان غلبه کنند و کنترل رفتارشان را به دست بگیرند. تا اینجا فقط در مورد مولفه اول یعنی خودآگاهی صحبت کردیم.

مؤلفه دوم : خود مدیریتی

بعد از شناخت هیجانانگیز تان زمانی که این هیجانانگیز دارند خودشان را نشان می دهند نباید اجازه بدهید که لیمبیک مغز شما پاسخگو باشد و حتماً باید از جواب های نئو کورتکس یعنی بخش منطقی مغزتان برای مدیریت و کنترل شان استفاده کنید. بگذارید با یک مثال این موضوع را برایتان روشن کنم. فرض کنید وقتی در حال رانندگی هستید ماشینی که پشت سر شماست مدام با نور بالا دادن شما را اذیت می کند و قبل از اینکه بخواهید برای این راننده مسیر را باز کنید به سمت راست ماشینتان می آید و با گفتن حرف های ناشایست حس خشم را در شما به وجود می آورد. در واقع همه رفتارها و حرکات این شخص اطلاعات ورودی مغز شماست که باید به آن واکنش نشان دهید. یک واکنش این است که وقتی از شما عبور کرد شما هم با نور بالا دادن تلافی کنید یا اینکه مثل خود آن شخص با حرفای ناشایست عصبانیت تان را نشان دهید. این مدل از واکنش ها پاسخ لیمبیک یا مغز احساسی شماست که نتوانستید مدیریت یا کنترلش کنید و اگر شما چنین واکنش هایی به رفتار شخص نشان بدهید شما وارد بازی آن شخص شده اید که می تواند هزینه های زیادی برایتان داشته باشد ولی اگر حس خشم را قبل از اینکه به شما غلبه کند شناسایی کنید و به این فکر کنید که آن شخص چه ارزشی در زندگی شما دارد آنوقت می توانید خشم تان را کنترل کنید و از کنار این موضوع به راحتی بگذرید و مابقی روز را در آرامش باشید.

مؤلفه سوم : خود انگیزی

وقتی به هدفی در زندگی می رسید یا حتی یک معامله ای را درست مدیریت می کنید و به سود می رسید برای خودتان یک جشن کوچک بگیرید. این کار سطح دوپامین را در مغز شما بالا می برد و باعث انگیزه دوچندان می شود. بعد می توانید برای خودتان هدف های بزرگ تری را انتخاب کنید و باز وقتی به آن هدف ها رسیدید جشن بگیرید و اجازه بدهید سطح دوپامین برای شما بالاتر برود و باعث ایجاد انگیزه بیشتری در شما بشود تا باز هم بتوانید هدف های بزرگ تری انتخاب کنید. می بینید که چرخه عجیبی به وجود آورده اید. جشن گرفتن ، هیجان ، دوپامین بیشتر و انگیزه بیشتر برای رسیدن به هدف های بزرگ تر.

شاید برایتان جالب باشد وقتی در آزمایشگاه میزان دوپامین در موش هارا بالابردند دیدند آنها حاضرند مسیرهای سخت تری پشت سر بگذارند و تلاش بیشتری بکنند تا غذای بیشتری نیز به دست آورند. در حالی که وقتی سطح دوپامین در بدن شان پایین بود آسان ترین راه را انتخاب می کردند و جالب تر این که به غذای کمتری راضی بودند. پس لطفاً بروز هیجانات و احساسات تان را جدی بگیرید چون معجزه میکند.

مؤلفه چهارم و پنجم : آگاهی اجتماعی و مدیریت روابط اجتماعی

مهمترین اصل در ارتباط با دیگران همدلی داشتن با آنهاست به این معنا که احساسات طرف مقابل را کاملاً درک کنید و بر اساس شناختی که از طرف مقابل مان داریم اقداماتی را انجام دهیم تا به بهترین شکل هیجانات و احساساتش را مدیریت کنیم مثلاً اگر والدین یکی از دوستان شما فوت شود شما ناراحتی دوست خودتان را درک می کنید و با شناختی که ازش دارید همدلی می کنید و سعی می کنید احساسات و هیجانات اش را تا جایی که می توانید کنترل کنید. مثلاً تنهاش نمی گذارید، باهاش صحبت می کنید، به درد دل هایش گوش می دهید و خیلی کارهای دیگر که می تواند حال و هوای دوست تان را عوض کند.

قسمت چهل و یک : هوش هیجانی (قسمت چهارم)

یکی از اصلی ترین روش ها برای بالا بردن هوش هیجانی استفاده از تکنیکی به نام معاشرت است که اتفاقاً در بسیاری از منابع به عنوان اولین و ساده ترین تکنیک نیز شناخته شده است. ما باید آدم هایی را که هوش هیجانی قدرتمندی دارند بشناسیم و بدانیم که رفتارشان دارای چه ویژگی هایی است و بعد در معاشرت با این افراد این ویژگی ها را زیر ذره بین قرار دهیم ابتدا تقلید و الگوبرداری کنیم بعد سعی کنیم دقیقاً آن رفتارها را در خودمان بازسازی کنیم تا با تکرار و تکرار

به یک عادت تبدیل شود. حالا برای اینکه تشخیص دهید کدام یک از دوستان شما هوش هیجانی بالایی دارد تا آنها را برای معاشرت انتخاب کنید کافیست به ادامه این مطلب توجه کنید.

10 ویژگی رفتاری در افرادی که هوش هیجانی بالایی دارند.

1- مثبت اندیش هستند: یعنی با افکار مثبت همیشه برای رسیدن به موفقیت انگیزه دارند. این افراد فقط جنبه های مثبت اتفاقات را می بینند. حتی وقتی شکست می خورند باز هم نگاهشان به جنبه های مثبت شکست شان است. معاشرت با این افراد باعث می شود که منطقی تر فکر کنید و با انگیزه بیشتری برای رسیدن به موفقیت هایتان قدم بردارید.

2- روابط سالمی دارند: یادتان باشد افرادی که هوش هیجانی بالایی دارند هر کسی را برای برقراری رابطه انتخاب نمی کنند و با افرادی در ارتباط هستند که آنها نیز هوش هیجانی و قدرتمندی دارند. Jim Rohn می گوید: شما میانگین پنج نفری هستید که بیشترین وقتتان را با آنها می گذرانید. پس معاشرت با افرادی که هوش هیجانی بالایی دارند باعث می شود که شما هم مثل آنها بشوید.

3- شنونده خوبی هستند: کسی که شنونده خوبی است حس همدلی بالایی دارد و اگر یادتان باشد حس همدلی جزو مؤلفه ها و مهارت های مهم هوش هیجانی بود. در واقع وقتی که با این افراد صحبت می کنید تمام حواس شان پیش شماست و سعی می کنند به بهترین شکل درک تان کنند. شما هم باید یاد بگیرید شنونده خوبی باشید تا ارتباط بهتری با دیگران داشته باشید.

4- آرامش دارند: این افراد هیچ وقت در مسیر رسیدن به خواسته ها و موفقیت هایشان مضطرب و نگران نمی شوند. به موارد بی اهمیت و بی ارزش توجهی ندارند و فقط با آرامش کامل برای اهداف شان تصمیم می گیرند. معاشرت با این افراد شما را هم آرام می کند و حس لذت بخش آرامش را در شما به وجود می آورد.

5- مدیر خوبی هستند: مدیریت بدون هوش هیجانی بالا تقریباً امکان پذیر نیست. یک مدیر خوب حواسش به همه چیز هست و سعی می کند به بهترین شکل ممکن حس همدلی را در تمام نیروها ایجاد کند و الگوی خوبی برایشان باشد. آنتونی رابینز در کتاب قدرت نامحدود می گوید: تمرین کنید تا مدیر خوبی باشید. مدیریت عالی در هر کاری باعث رشد و موفقیت شما می شود چه در درون شرکت ها و چه در روابط بین افراد.

6- صبور هستند: صبر یکی از کلیدهای مهم برای رسیدن به هر هدفی است. این افراد برای رسیدن به موفقیت هیچ عجله ای ندارند و با هر شکستی ناامید نمی شوند بلکه پیوسته و صبورانه می‌جنگند تا به موفقیت برسند. بقول ناپلئون هیل صبر، استقامت و سخت کوشی ترکیبی بی نظیر برای موفقیت است. پس یادتان باشد که برای رسیدن به موفقیت عجله نکنید و همیشه صبور باشید.

7- اعتماد به نفس بالایی دارند: روانشناسان معتقدند برای اینکه اعتماد به نفستان بالا برود با افرادی معاشرت کنید که اعتماد به نفس بالایی دارند. البته این را هم بگویم که اعتماد به نفس بالا به معنی مغرور بودن نیست بلکه به این معنی است که در هر لحظه و حتی در شرایط خاص حس خوبی از خودتان داشته باشید و برای انجام کارهایی که قرار است شما را به اهدافتان برساند نترسید. اگر اعتماد به نفستان بالا باشد دیگر دنبال جلب توجه دیگران نیستید و ارزش هایتان برای خودتان مهم می شود. اعتماد به نفس است که حس مسئولیت پذیری را تقویت می کند و باعث می شود که همه بهتان افتخار کنند.

8- اجتماعی هستند: این افراد با دیگران رابطه بسیار خوبی دارند.

9- ثبات رفتاری دارند: این افراد دمدمی مزاج نیستند و ثبات رفتاری دارند یعنی در انجام کارهایشان متمرکز هستند و از این شاخه به آن شاخه نمی‌پرند و برای هر مرحله از زندگی هدف و برنامه ای دارند و فقط در مسیر رسیدن به این هدف ها قدم برمیدارند.

10- توانایی تغییر دادن حال عمومی جمع را دارند: این افراد توانایی این را دارند که در هر لحظه متناسب با حال عمومی جمع رفتار کنند. به موقع شوخی می کنند، به موقع همدلی می کنند و خلاصه تمام رفتارهای آنها در یک جمع کاملاً حساب شده و دقیق است. به همین دلیل می‌توانند در جمع اثرگذار باشند و حال عمومی هر جمعی را تغییر دهند. فراموش نکنید که معامله گر های حرفه ای هوش هیجانی بسیار بالایی دارند و شما هم باید به همین نقطه برسید و این امکان پذیر نیست مگر با تمرین مطالبی که تا الان یاد گرفته اید.

فصل یازدهم: در بازارهای مالی چه می گذرد؟

قسمت چهل و دوم: شناخت بازار

همه ما می دانیم که بازار محیطی است که در آن معاملاتی بین خریداران و فروشندگان انجام می شود ولی برخلاف این تعریف ساده این محیط می تواند خطرناک ترین جایی باشد که تا به حال با آن روبرو شده اید. از آنجایی که بازار مثل یک رودخانه همیشه در جریان است و ابتدا و انتهای ندارد اگر ندانید در چه زمان و در چه نقطه ای وارد این رودخانه شوید جریان رودخانه ممکن است شما را غرق یا از مسیر درست خارج کند اما نگران نباشید. من کمکتان می کنم که در مسیر درست حرکت کنید. اول باید نگاهتان را نسبت به بازار تغییر بدهم تا مثل یک معامله گر حرفه ای به آن نگاه کنید و بتوانید به هدفهایتان برسید. برای اینکه مثل حرفه ای ها معامله کنید ساختار ذهنی تان باید سه حقیقت بنیادی بازار را به صورت یک باور و عقیده در خودش شکل بدهد تا بتواند شما را در مسیر رسیدن به هدف تان کمک کند.

حقیقت اول : در بازار هر چیزی ممکن است اتفاق بیفتد.

باید این حقیقت را بپذیریم که بازار به هر سمتی ممکن است حرکت کند. این حرکت به سمت افزایش و گاهی نیز به سمت کاهش قیمت است. البته گاهی هم هیچ تحرکی در کار نیست و قیمت فقط درجا می زند. در بازار سه گروه اصلی وجود دارد. گروه اول معامله گرانی هستند که فکر می کنند قیمت پایین است و نماد یا ارزی را خریداری می کنند. گروه دوم کسانی هستند که تصورشان این است که قیمت بالاست و نماد یا ارزشان را می فروشند و گروه سوم کسانی هستند که مردد هستند و هنوز تصمیمی برای خرید و فروش نگرفته اند. اگر قدرت خریدارها بیشتر از فروشندگان باشد یعنی تقاضا از عرضه بیشتر باشد قیمت افزایش پیدا می کند. از طرفی دیگر اگر قدرت فروشندگان بیشتر از خریدار باشد یعنی عرضه نماد یا ارزش زیاد باشد خب قیمت کاهش پیدا می کند و اگر نیز میزان عرضه و تقاضا متعادل باشد بازار با نوسانهای جزئی در قیمت به مسیرش به صورت افقی ادامه می دهد ولی مشکل اصلی اینجاست که نمی شود جهت حرکت بازار را به طور دقیق پیش بینی کرد و یا کنترل این حرکت را به دست گرفت. معامله گرهای حرفه ای اعتقاد دارند که هیچ قطعیتی در بازار وجود ندارد و نتیجه هر معامله فقط بر اساس احتمالات است. متأسفانه باورهای نادرستی که در برخی از شما وجود دارد باعث می شود معاملات تان را به خوبی انجام ندهید. مثلاً بعضی از شما به اشتباه تصور می کنید که هرچقدر استراتژی تان قوی تر باشد یا در تحلیل

تکنیکال تبحر بیشتری داشته باشید به طور دقیق تری می توانید نتیجه معاملات تان را پیش بینی کنید یا حتی جهت بازار را تحت کنترل خودتان بگیرید و همین تصور هم باعث می شود که ضررهای زیادی را در معاملات تان متحمل می شوید. مثالی که الان می خواهم برایتان توضیح بدهم نمونه خوبی از همین باورهای اشتباه است که مارک داگلاس در کتاب بسیار زیبا و کاربردی **trading in the zone** به آن اشاره کرده است. صاحب یک کارگزاری بزرگ که فقط بر اساس تجربه و شناخت بازار معامله می کرد و اطلاعات زیادی هم از سبک ها و روش های جدید تحلیل تکنیکال نداشت، تحلیل گری را استخدام کرد تا بهش در این زمینه کمک کند. روزی هر دو در حال نگاه به بازار سویا بودند. تحلیلگر از قبل سطوح اصلی حمایت و مقاومت سویا را در بازار مشخص کرده بود و با هیجان برای رئیسش توضیح می داد که قیمت از سطح حمایتی که مشخص کرده است پایین تر نمی رود. وقتی قیمت به حمایت خودش نزدیک شد رئیس به تحلیلگر گفت بازار از این نقطه یا سطح پایین نمی رود! درست است؟! تحلیلگر نیز آن را تایید کرد چون مطمئن بود که تحلیل کاملاً درست است و مولای درز آن نمی رود. در ادامه رئیس کارگزاری در تماس با شخصی از او خواست که مقداری زیادی از سویا هایش را بفروشد و وارد بازار کند. بعد از این تماس در عرض ۳۰ ثانیه بازار سویا سقوط کرد و حمایت خودش را از دست داد. در واقع با این حرکت معلوم شد که بازار هیچ قطعیتی ندارد و احتمال رخ دادن هر اتفاقی در آن وجود دارد. بگذارید من یک سوال بپرسم اگر من یک سکه را پرتاب کنم می توانید با قطعیت بگویید که شیر می آید یا خط؟! معلوم است که جوابتان منفی است. چون تصادفی بودن نتیجه پرتاب سکه را قبول دارید و درکش کرده اید. اگر همین دیدگاه را نسبت به بازار و نتایج معاملات تان داشته باشید می توانم بگویم یکی از اصلی ترین حقیقت های بنیادی بازار را درک کرده و یک قدم به هدفتان یعنی ثروتمند شدن نزدیک تر شده اید.

حقیقت دوم: برای کسب پول لازم نیست بدانید چه اتفاقی قرار است بیفتد.

فرض کنید یک استراتژی برای خودتان در نظر گرفته اید و با بک تست و فوروارد تست آن را آزمایش کرده اید و به این نتیجه رسیده اید که از هر 20 به معامله ای که انجام داده اید 8 تای آن ضرر و 12 تای آن سود است یعنی با این استراتژی معاملاتی نهایتاً به سود خواهید رسید. اما باید یک موضوع مهم را در نظر بگیریم اینکه ترتیب معاملاتی که شما از آن سود یا ضرر می کنید را

نمی‌توانید پیش بینی کنید و واقعا شما نمی‌دانید چه اتفاقی قرار است بیفتد. در واقع شکست‌ها و پیروزی‌های شما به صورت تصادفی اتفاق می‌افتد. مثلاً ممکن است در دو معامله اول سود کنید و در 5 معامله بعدی ضرر و یا خیلی حالت‌های دیگر که می‌تواند در جریان معاملات شما اتفاق بیافتد. مهم این است که نتیجه این 20 معامله در نهایت برای شما سودآور است. یک معامله‌گر حرفه‌ای معتقد است که نتیجه هر معامله تصادفی است پس با حرکت بازار هماهنگ می‌شود و اگر در معامله‌ای ضرر کند طبق قوانین استراتژی‌اش در نقطه حد ضرر از معامله خارج می‌شود یا اگر در معامله سوددهی قرار داشته باشد طمع نمی‌کند و هر جا که استراتژی‌اش دستور بدهد معامله‌اش را می‌بندد. این معامله‌گر از ضرر کردن در یک معامله نه تنها ناراحت نمی‌شود بلکه خوشحال نیز می‌شود چون می‌داند که یکی از آن 8 معامله ضررده خودش را پشت سر گذاشته و در حال نزدیک شدن به معاملاتی است که قرار است سود بدهد. گاهی اوقات برای اینکه معامله‌گرها در هر معامله به سود برسند و از ضرر کردن فرار کنند از ترکیب چند استراتژی مختلف استفاده می‌کنند و تصورشان این است که با این کار حتما سودی نصیب‌شان می‌شود اما در نظر ندارند احتمال شکست و ضرر‌شان نیز افزایش پیدا می‌کند. چون هر استراتژی قطعاً تعدادی شکست و تعدادی پیروزی دارد و وقتی دو یا چند استراتژی با هم ترکیب شود احتمال رخ دادن شکست نیز افزایش پیدا می‌کند. اگر بپذیریم که هیچ چیزی قابل پیش‌بینی نیست دیگر پیروزی و شکست‌های مقطعی برایتان مهم نیست. در این صورت معاملات تان را با آرامش بیشتری انجام می‌دهید و بر قوانین تان پایبند می‌مانید چون معتقد هستید که طبق استراتژی تان نهایت در دوره معاملاتی تان به سود خواهید رسید.

حقیقت سوم: هر لحظه بازار منحصر به فرد است.

ذهن انسان به گونه‌ای تربیت شده که خاطرات و رویدادهای شبیه به هم را به همدیگر ربط می‌دهد و همین باعث می‌شود در برابر هر اتفاقی از خودش واکنشی شبیه به خاطرات مشابه قبلی‌اش نشان بدهد. اجازه بدهید مثالی از کتاب معامله‌گر منظم نوشته مارک داگلاس برایتان بگویم. اولین برخورد یک کودک با سگ را در نظر بگیرید. این کودک هیچ خاطره و اطلاعاتی در مورد سگ‌ها ندارد. در واقع تا این لحظه موجودی به نام سگ برایش وجود نداشت. حس کنجکاوی کودک باعث می‌شود که به سمت سگ برود و لمسش کند ولی از شانس بدش سگ او را گاز می‌گیرد و این اتفاق دردآور باعث می‌شود که خاطره‌ای در ذهن کودک ثبت بشود مبنی بر اینکه سگ

موجود خطرناکی است و باید از آن دوری کند چون بهش آسیب می رساند. ولی آیا همه سگ ها به این صورت رفتار می کنند؟ مطمئناً این شکلی نیست. اما چون تجربه اول این کودک در برخورد با سگ به این صورت بوده از اینجا به بعد هر سگی را ببیند این خاطره در ذهنش تداعی و حس ترس در آن ایجاد می شود و در نهایت واکنشش به سگ ها این است که باید از آنها دوری کند تا بهش آسیب نرسد. فرض کنید شما معاملاتی را انجام داده اید که اتفاقاً در این معاملات ضرر کرده اید. حالا اگر بخواهید معامله دیگری را شروع کنید که شرایطش مثل معاملات قبلی باشد ذهن شما با یادآوری خاطرات ضررهایتان باعث ایجاد ترس در شما می شود و شاید بهتان اجازه ندهد که واکنش درستی از خودتان نشان بدهید. این موضوع برای معاملاتی که در سود هستید نیز ممکن است اتفاق بیفتد. مثلاً شخصی در معامله سوددهی قرار دارد و در نقطه ای که باید بر اساس استراتژی اش معامله را ببندد طمع می کند و پیش خودش می گوید فقط همین یک بار این کار را انجام می دهم و معامله را ادامه می دهد تا به سود بیشتری برسد. حتی ممکن است واقعاً به سود بیشتری نیز برسد اما این سرپیچی از قوانین باعث ایجاد باور اشتباه در ذهن شخص می شود. در واقع باز هم اگر در چنین شرایطی قرار بگیرد به خاطر باور اشتباهی که از قبل در ذهن اش ایجاد شده است احتمالاً این کار نادرست را انجام می دهد. اما قرار نیست که همیشه در چنین مواقعی سود کند حتی ممکن است سرمایه اش را نیز از دست بدهد یعنی با ادامه دادن معامله اش نه تنها سودی که به دست آمده از بین می رود بلکه ممکن است ضرر هم بکند. شما باید به گونه ای ذهن تان را تربیت کنید تا این باور در آن شکل بگیرد که هر لحظه بازار منحصر به فرد است و هیچ دو لحظه یکسانی در بازار وجود ندارد. چیزی که یک معامله گر موفق را از بقیه جدا می کند این است که به این موضوع یقین دارد و ذهنش را طوری پرورش می دهد که خودش را در مسیر بازار قرار می دهد و فقط به زمان حال فکر می کند و خاطرات ضررها و سود هایش را در معاملات جدیدش به یاد نمی آورد. به همین دلیل است که این فرد می تواند روی معاملاتش تمرکز کند و بهترین واکنش ها را از خودش نشان بدهد. اگر به مثال کودک و سگ برگردیم وقتی کودک برای بار دوم با سگی روبه رو می شود که در حال بازی کردن با بچه هاست تناقصی در ذهنش ایجاد می شود. چون باوری که از رفتار یک سگ در ذهنش شکل گرفته است این است که باید از سگ ها دوری کند ولی الان دارد سگی را می بیند که اصلاً رفتار خشنی ندارد و اتفاقاً در حال بازی کردن با بچه هاست. در همین لحظه است که باور

جدیدی در ذهنش ایجاد می‌شود که باید سعی کند جایگزین باور قبلی اش کند که البته اصلاً کار آسانی نیست.

قسمت چهل و سوم : معامله گری یا قمار بازی؟!

گاهی اوقات به عنوان یک معامله گر از شغل تان با کسی حرف می‌زنید تصورش این است که معامله در بازار در حقیقت یک جور قمار است. به نظر شما معامله گری نیز نوعی قماربازی است؟ خب از آنجایی که هیچ معامله گری با قطعیت نمی‌تواند بگوید بازار چه روندی پیش رو دارد بین معامله کردن و قماربازی شباهت‌هایی وجود دارد.

شباهت های معامله گری و قمار بازی

1- هیچ تضمین و قطعیتی برای سود یا ضرر یا در واقع نتیجه وجود ندارد. بیشترین شباهتی که بین معامله گری و قماربازی وجود دارد، این است که هیچ تضمینی وجود ندارد که بشود نتیجه را پیش بینی کرد. در هر دو مورد معامله گر ها و قمار بازها به امید رسیدن به سود مقداری پول ریسک می‌کنند. از این جهت خرید فرانک سوئیس هیچ فرقی با شرطبندی روی نتیجه یک بازی رولت ندارد هر دو یا سود است یا ضرر. یک قمار باز و معامله گر حرفه ای باید قبول کنند که هیچ قطعیتی برای پیش بینی نتیجه یک شرط بندی یا معامله وجود ندارد. در هر دو مورد افراد به امید سود پولشان را به خطر می‌اندازند. همچنین هر دو شخص باید ضرر کردن را به عنوان بخشی از روند بازی قبول کنند.

2- وقوع اتفاق های غیر قابل پیش بینی باعث تغییر شرایط می‌شود. هم در قمار و هم در معامله گری اتفاق ها و متغیرهای غیر قابل پیش‌بینی وجود دارد که می‌تواند شرایط را تغییر بدهد مثلاً داشتن یک دست خوب در قمار، یک خبر مهم و پیش‌بینی نشده در بازار می‌تواند در روند بازار تغییر زیادی درست کند و یک معامله را حسابی تحت تاثیر خودش قرار دهد. مثلاً حمله نظامی یک کشور به کشور دیگر یا شیوع بیماری کووید ۱۹ در کل دنیا و خیلی مثال های دیگر. با وجود این شباهت ها، تفاوت هایی نیز بین این دو وجود دارد.

تفاوت های معامله گری و قمار بازی

1- شما برای معامله گری استراتژی دارید. اگر یک معامله گر حرفه ای باشید برای معاملات تان استراتژی یا سیستمی دارید که در بلندمدت نتایج مثبتی خواهد داشت و بر اساس آن به سود های خوبی خواهید رسید. در واقع به عنوان یک معامله گر حرفه ای استراتژی معاملاتی خودتان را از قبل آزمایش کرده اید و می دانید که ممکن است ضرر های متوالی را هم تجربه کنید ولی بر اساس این استراتژی سود هایتان از ضرر هایتان بیشتر است و این ضرر ها را به عنوان شکست در معامله در نظر نمی گیرید. اما در مورد قمار این طور نیست. در واقع برای آن استراتژی خاصی وجود ندارد که از قبل آزمایش کرده باشند. قمار کردن یک پدیده علمی نیست و بیشتر به شانس قمارباز مربوط میشود.

2- هر زمانی وارد معامله نمی شوید. برای یک قمار باز ساعت شروع بازی تفاوتی نمی کند و هر ساعتی که بخواهد بازی را شروع می کند. البته به شرطی که پول لازم برای شرط بندی را داشته باشد. اما شما به عنوان یک معامله گر حرفه ای می دانید که شرایط و متغیرهای شناخته شده ای وجود دارد که باید در استراتژی معاملاتی شما رخ بدهد تا شما بتوانید وارد معامله بشوید و شما اصلا در اینکه چه زمانی قرار است این اتفاق بیفتد نقشی ندارید.

3- شما فقط در معامله گری قوانین مدیریت سرمایه را دارید. آخرین و بزرگترین تفاوت معامله و قمار توانایی مدیریت سرمایه در معامله گری است یک معامله گر بر اساس قوانین مدیریت سرمایه و قدرت ریسکش در بازار معامله می کند وقتی حد ضررش را مشخص می کند تا بیشتر از مقدار خاصی سرمایه اش را از دست ندهد ولی افرادی که قمار می کنند قانون یا در واقع روشی برای مدیریت سرمایه شان و محدود کردن ریسک هایشان ندارند.

حالا می خواهم به سوالی که در ابتدا از شما پرسیدم جواب بدهم، به نظر من اینکه معامله گری نوعی قمار است یا نه بستگی به شخص معامله گر دارد. خیلی از معامله گر هایی که به تازگی وارد دنیای معامله گری شده اند و اطلاعاتی درباره استراتژی قوانین مدیریت سرمایه و از همه مهمتر روانشناسی معامله گری ندارند مثل یک قمار باز رفتار می کنند و نتیجه معاملاتشان ارتباط مستقیمی با شانس شان دارد. ولی وقتی مهارت های معامله گری خودشان را بالا می برند و دیگر کمتر با شانس و اقبال معامله می کنند در نتیجه راه معامله گری از قمار بازی جدا می شود.

فصل دوازدهم : مکانیزم باورها

قسمت چهل و چهارم : باورها چگونه در ذهن ایجاد می شود؟

دکتر Stephen Covey در کتاب هفت عادت مردمان موثر روایت می کند که اتوبوس بین شهری بعد از اینکه تمام مسافر هایش را سوار می کند درست در لحظه آخر یک پدر و چند تا بچه قد و نیم قد با اصرار پدر سوار اتوبوس می شوند. بچه ها زیاد سر و صدا می کردند طوری که حوصله تمام مسافران دیگر سر می رود و شروع می کنند به اعتراض و داد و بیداد سر بچه ها. در همین حال یک مرتبه تمام مسافران به طرز عجیبی ساکت و مبهوت می شوند. در اتوبوس دهن به دهن می پیچد که این بچه ها همین چند دقیقه قبل مادرشان را از دست داده اند و پدر نمی داند که چطوری باید به آنها بگوید به خاطر همین دارد آنها را به شهری که پدر بزرگ و مادر بزرگ این بچه ها آنجا زندگی می کنند می رود تا از آنها کمک بگیرد. اما جالب تر از همه این بود که الان همان مسافر هایی که چند دقیقه قبل چشم دیدن بچه ها را نداشتند حالا همه آنها آغوش شان را باز کرده و بچه ها را در آغوش خودشان گرفته بودند. بعد در ادامه استفان کاوی از مخاطبان کتاب می پرسد آیا اتوبوس عوض شد؟ مقصد تغییر کرد؟ مسافرها یا بچه ها عوض شدند؟ چه چیزی تغییر کرد که منجر به این همه تفاوت شد؟! بعد خودش جواب می دهد که بعله، باور مسافرها عوض شد و این قدرت تغییر باور است که بلافاصله ذهن ما را هم تغییر می دهد و منجر به رفتار متفاوتی در ما می شود. در دنیای معامله گری هم گاهی تغییر یک باور معجزه می کند به همین دلیل در این قسمت و سه قسمت بعد در مورد تمام جوانب باور در معامله گری صحبت می کنم.

مهم ترین ابزار یک معامله گر ذهنش است پس برای موفقیت در بازارهای پیچیده مالی باید اول ذهنتان را به درستی تربیت کنید تا بتوانید با تمرکز بالا آمادگی لازم برای مقابله با هر شرایطی را داشته باشید. ساختار فیزیولوژیکی و آناتومی تمام انسان ها شبیه هم است ولی در اندازه، مدل، شکل ظاهری و نحوه عملکرد کاملاً متفاوت است. مثلاً مغز انسان ها، همه ساختار یکسانی دارند اما فرمان هایی که از آن صادر می شود در افراد مختلف متفاوت است. فرض کنید در یک لحظه خاص معامله گری تصمیم میگیرد نماد یا ارزی را بخرد و معامله گر دیگری دقیقاً در همان لحظه می خواهد آن را بفروشد و این موضوع فقط به دلیل تفاوت مدل، الگوی ذهنی و نحوه عملکرد این دو معامله گر است. مانند هر کامپیوتری که شامل دو قسمت اصلی سخت افزار و نرم افزار است مغز انسان ها

شبيه سخت افزار و ذهن آنها نقش همان نرم افزار را دارد که در هر انسان بر اساس تفکرات و باورهايش متفاوت است. به صورت دقيق ذهن هر انسان تشکيل دهنده هويت آن است که اين هويت در واقع همان مجموعه ای از عقايد. ارزش ها و يا به طور کلی نظام باورهاست. اين باورها از کودکی توسط اطرافيان يا با تجربه اتفاقات خوشايند يا ناخوشايند در ذهن ما ثبت می شوند و در زمان های خاص به صورت ناخودآگاه و کاملاً غير ارادی روی رفتار ما تأثير می گذارند و ما را به صورت خودکار مجبور به انجام کاری می کنند پس می شود اينطور گفت که اکثر مواقع ناخودآگاه ما است که برای ما تصميم می گيرد و باعث می شود که در زمان مواجه شدن با مسائل و اتفاقات دقيقاً مطابق آن عکس العمل های مناسب يا نامناسب از خودمان بروز دهيم.

فرآيند تصميم گيری ناخودآگاه به اين صورت است که هر چیزی که در محيط بيرون اتفاق می افتد ابتدا وارد ذهن می شود و ضمير ناخودآگاه ما تصميم لازم را می گيرد و از طريق مغز و رشته های عصبی فرمانی را وارد فضای بدن يا فضای روانی ما می کند و باعث می شود که ما عکس العمل لازم را نشان بدهيم و جالب اين است که اين عکس العمل ها بين افراد مختلف می تواند کاملاً متفاوت باشد فرض کنيد در يک کلاس درس يکی از دانش آموزان بادکنکی را برای ايجاد هيجان و سر و صدا می ترکاند در مقابل صدایی که ايجاد می شود عکس العمل ها متفاوت است. يکی می رود زير ميز، يکی گوشش را می گيرد، يکی حرف ناشايست می گويد، يک نفر می خندد، يک نفر ممکن است اصلاً توجهی نکند، می بينيد واکنش ها می تواند به صورت های متفاوتی باشد.

حالا که فهميديد اين عکس العمل ها چقدر می توانند متفاوت باشند بايد سعی کنيد ذهن تان را به شکل درستی آموزش دهيد تا در مقابل هر اتفاقی بهترين عکس العمل ها را از خود نشان دهند. اما بگذاريد قبل از هر چیزی يکم عميق تر و بيشتتر در مورد باورها صحبت کنيم.

باورها در واقع به صورت انرژی هستند يعنی جسم نيستند که بتوانيد آنها را حذف کنيد يا از بين ببريد بلکه بايد سعی کنيد انرژی باورهای منفي و نادرست را آنقدر کم کنيد تا باورهای مثبت و درستی که داريد بتوانند خودشان را نشان بدهند و در واقع جایگزین آنها بشوند. اما از آنجایی که ذهن انسان ها تنبل و راحت طلب است و حوصله فکر، تصميم گيری و جایگزینی يک باور جديد را ندارد ترجيح می دهد که روی همان باور قبلی خودش برود. پس هيچ وقت با ذهنتان و باورهایي که دارد مبارزه نکنيد چون حتماً بازنده خواهيد بود بلکه بايد سعی کنيد انرژی باورهای نادرست را آنقدر کم کنيد تا بتوانيد باورهای تازه ای را جایگزین کنيد که البته اين کار اصلاً آسان نيست ولی

امکان پذیر است. برای مثال معامله گری را در نظر بگیرید که با سیستم معاملاتی ایچیمو کو روند یک ارز را بارها بررسی کرده و به این نتیجه رسیده است که اگر کندل ها از ابر کومو به سمت بالا خارج بشود قیمت آن ارز رشد میکند. حالا با این باور ۱۰ معامله را انجام می دهد و اتفاقاً نتایج مثبتی نیز به دست می آورد ولی بعد در معامله یازدهم رفتاری خلاف نتیجه گیری خودش می گیرد و شوک می شود. ممکن است از این شوک وارد شده دست به رفتارهای نامتعارفی در معامله گری بزند و فاجعه برای خودش به بار بیاورد. حالا اگر این شخص یک معامله گر حرفه ای باشد با خودش فکر می کند باوری که از ابر کومو ایچیمو کویی که در ذهنش ثبت شده است درست نبوده و سعی می کند که آن را تغییر دهد و اگر قبلاً همیشه با خودش می گفته اگر این عامل وجود داشته باشد حتماً این ارز رشد می کند از الان به بعد به این نتیجه می رسد که با دیدن این شرایط بهتر است پیش خودش فکر بکند که احتمالاً ممکن است قیمت رشد کند و ممکن است این اتفاق نیز نیفتد. در واقع این معامله گر با عقیده اش مبارزه نکرده، بلکه انرژی آن را کم کرده و سعی کرده که با تغییر آن، عکس العمل مناسب تری نسبت به نتایج معاملاتش به وجود آورد. بنابراین احساس شوک زدگی و تبعات بعد از آن را برای همیشه از خودش دور کرده است.

قسمت چهل و پنجم: باورها و ویژگی های دارند؟

مارک داگلاس در کتاب *trading in the zone* می گوید باورها سه ویژگی مهم دارند:

1- مقاومت در برابر تغییر. باورها در واقع زندگی خودشان را دارند و در مقابل هر چیزی که سعی کند وجود آنها را به خطر بیندازد مقاومت می کنند. در طول تاریخ خیلی از انسان ها تحقیر، شکنجه و جنگ را تحمل کرده اند ولی هرگز حاضر نشده اند پا روی عقاید و باورهایشان بگذارند و آن را نادیده بگیرند. تصور خیلی از افراد این است که باورها قابل تغییر نیستند در صورتی که آنها قابل تغییر هستند اما نه به هر شکلی. همان طور که گفتیم آنها از جنس انرژی هستند پس برای تغییر آنها باید انرژی شان را کم کنیم تا بتوانیم باور دیگری را جایگزینش کنیم. مارک داگلاس از واژه غیر فعال سازی باورها استفاده می کند به این معنی که برای تغییر باورها باید آنها را غیر فعال کنیم. بعد

از انجام این کار آنها از ذهن ما پاک نمی شوند بلکه دیگر انرژی ندارند و نمی توانند در مواجهه با اتفاقات خودشان را بروز بدهند. بگذارید یک مثال بزنم ، کودکی را در نظر بگیرید که در زمان خردسالی به وجود بابانوئل اعتقاد داشت و همیشه در زمان شروع سال نو میلادی منتظر آمدن بابانوئل و گرفتن کادو از آن بوده است. بعد از گذشت سالها حالا آن کودک بزرگ شده و به این باور رسیده است که بابانوئلی وجود ندارد و کادو ها از طرف بابانوئل نبوده است بلکه این پدر و مادرش بوده اند که برایش کادو می خریدند. یعنی با کسب تجربه و مشاهدات خودش توانست این باور نادرست را غیرفعال کند و باور درست تری را جایگزین کند.

2- نیاز به عرضه شدن . هر باور فعالی نیاز دارد که خودش را عرضه کند. عقاید و باورها به طور کلی به دو دسته فعال و غیرفعال تقسیم می شوند. باورهای فعال انرژی لازم برای واکنش به اتفاقات محیط بیرون را دارند ولی باورهای غیر فعال چنین انرژی را ندارند. وقتی می گوئیم عقاید فعال نیاز به عرضه شدن دارند به این معنی نیست که همه عقاید باید به طور همزمان خودشان را نشان دهند بلکه وقتی شما با اتفاق خاصی روبرو میشوید اگر این موضوع با عقیده و باور شما سازگاری نداشته باشد احساس مشکل می کنید و در صورتی که با عقیده و باور شما تناقضی نداشته باشد عادی هستید و به صورت روتین با آن اتفاق برخورد می کنید. در واقع می شود گفت که عقاید و باورها پنهان هستند و فقط در شرایط خاص خودشان را بروز می دهند. به عنوان مثال فرض کنید که رئیس شما در مورد یک موضوع نظر و درخواستی دارد که مخالف عقیده و باور شماست. در آن لحظه شما یا کاملاً مخالفت خودتان را نشان می دهید یا به هر دلیل این مخالفت را بروز نمی دهید ولی در ذهن خودتان در حال مخالفت با آن هستید. مثلاً سر تان را به نشانه رضایت تکان می دهید ولی در ذهنتان کاملاً با آن مخالف هستید. در این لحظه انرژی بروز ندادن مخالفت بیشتر از انرژی بروز دادنش است. وقتی ریاستان از پیش تان می رود ذهن ساکت نمی ماند و می خواهد که عقیده اش را بروز بدهد پس باعث می شود شما با یکی از همکارانتان شروع به درد و دل بکنید و مخالفت خودتان را با آن شخص در میان بگذارید و اعتقاد و باور خودتان را بروز دهید.

این تضاد در معامله گری نیز می تواند تاثیر زیادی داشته باشد مثلاً پیش خودتان می گوید که رفتار بازار کاملاً تصادفی است اما در عمل رفتارتان به یک صورت دیگر است چون هنوز در ذهنتان باوری به تصادفی بودن بازار ندارید. در واقع این باور در ذهن شما ثبت شده است که اگر ارزی را می خرید حتماً باید قیمتش بالا برود تا شما سود کنید و باوری به ضرر کردن در معاملات تان ندارید.

در حقیقت اگر واقعا به احتمالی بودن جریان بازار معتقد نباشید تضاد بزرگی در شما ایجاد می شود که باعث ترس در محیط بازار و در ادامه ایجاد اضطراب و نگرانی در شما می شود. حالا اگر به این نتیجه برسید که باورتان اشتباه است ولی برای تغییر آن تلاشی نکنید باز بی فایده است و همان رفتار و واکنش را دوباره از خودتان نشان خواهید داد. بنابراین آگاهی داشتن از اشتباه بودن یک باور کافی نیست چون باورها و عقاید ما به تنهایی نمی توانند خودشان را تغییر دهند و شما باید برای تغییر آنها دست به عمل بزنید و تلاش کنید. مثلا اگر اعتقاد داشته باشید رفتار بازار قابل پیش بینی نیست ولی حد ضرری تعیین نکنید یعنی به این عقیده تان عمل نکرديد اما وقتی به احتمالی بودن جریان بازار معتقد باشید و بر این اساس سرمایه تان را مدیریت و حد ضرر و حد سود تعیین کنید می توانید خودتان را در بازار نهایتا پیروز ببینید و اگر هم ضررهایی داشته باشید می دانید که بر اساس استراتژی و قوانین تان در نهایت سود خوبی کسب خواهید کرد. داشتن این عقیده، باور و عمل به آن رمز موفقیت یک معامله گر همیشه پیروز است.

3- کار کردن همیشگی باورها. باورها کار خودشان را می کنند چه ما بدانیم که وجود دارند و چه از وجودشان بی اطلاع باشیم. عقاید و باورها در ضمیر ناخودآگاه ثبت می شوند و نیازی نیست به طور آگاهانه از وجود و نحوه عملکردشان در مقابل اتفاقاتی که در محیط بیرون می افتد، مطلع باشیم. مثلا اگر از شما بخواهند تمام مهارت هایی را که برای راندن یک اتومبیل یاد گرفته به یاد بیاورید، شاید نتوانید این کار را انجام دهید. در صورتی که شما هر روز به صورت خیلی عادی رانندگی می کنید و نیازی به یادآوری هیچ مهارت خاصی ندارید. راننده ای را در نظر بگیرید که در حالت مستی رانندگی می کند شاید رانندگی این فرد غیر ممکن به نظر بیاد ولی دیده می شود که خیلی از افراد در این حالت رانندگی می کنند و اگر هم تصادفی می کنند به خاطر فراموش کردن مهارت هایشان نیست بلکه ممکن است در زمان رانندگی خواب شان برده باشد و یا نتوانسته باشند واکنش سریع نشان دهند. یا مثلا فردی را در نظر بگیرید که از زمان کودکی به او القا شده است که داشتن پول زیاد اصلا خوب نیست و همین فردا اگر در همین بازار صاحب پول زیادی بشود ضمیر ناخودآگاه بخاطر باوری که از نامناسب بودن داشتن پول زیاد در ذهنش ثبت کرده است این فرد را وارد مسیری میکند که بطور غیر ارادی پول زیادی را که از این بازار به دست آورده است دوباره به آن برگرداند و در واقع از دستش بدهد. یادتان باشد که با شناخت ویژگی های عقاید

و باورها بهتر میتوانیم آنها را مدیریت کنیم و ضمیر ناخودآگاه مان را کمک بکنیم تا ما را در بهترین مسیر ممکن چه در زندگی شخصی و چه در معامله گری قرار بدهد.

قسمت چهارم و ششم : ذهن یک معامله گر برتر چه باورهایی دارد؟

هر معامله گری بر اساس مدل و الگوی ذهنی خودش، بازار را می بیند و نه بر اساس واقعیتی که در بازار وجود دارد. پس یک معامله گر برای موفقیت در بازارهای مالی به یک ذهن کاملاً برنامه ریزی شده نیاز دارد. موفقیت در معامله گری یک مفهوم خیلی کلی است. هر معامله گری برای اینکه بتواند به اوج موفقیت برسد باید آرام آرام و مرحله به مرحله پیش برود و اهدافش را به قسمت های کوچک تر تقسیم کند. مثلاً وقتی یک کوهنوردی می خواهد به قله کوه برسد نباید از همان اول توجه اش به نوک قله باشد و فقط به آن نگاه کند بلکه باید مسیر را تقسیم بندی کند و مرحله به مرحله پیش برود تا بتواند با طی کردن این مسیر های کوچک به قله کوه صعود کند. برای اینکه به یک معامله گر موفق تبدیل شوید بهتر است این اهداف را در دنیای معامله گری تان دنبال و اجرا کنید.

1- یک استراتژی بی طرفانه انتخاب کنید. در واقع می شود گفت مهمترین ویژگی ذهن یک معامله گر بی طرف بودنش است. یعنی ذهنش باید فارغ از هر گونه تمایل برای پیش بینی بازار باشد مثلاً وقتی بازار در حال بالا رفتن است و شما بر اساس استراتژی تان ارزیابی را می خرید نباید انتظار داشته باشید قیمت به خاطر خرید شما بالاتر برود و سود کنید. چون در این صورت اگر بازار بر خلاف جهت تصورتان شروع به حرکت کند چون با عقیده و تصورتان در تضاد است عصبانی می شوید و ممکن است نتوانید معامله تان را به خوبی مدیریت کنید. در واقع شما باید کاملاً بی طرفانه به رفتار بازار نگاه کنید و از آن توقعی نداشته باشید. یک معامله گر موفق حقایق بازار را همانطور که هست می بیند و می پذیرد نه آنطور که دلش می خواهد.

2- قبل از ورود به معامله قوانین مدیریت سرمایه را تعیین کنید. قبل از اینکه وارد معامله ای بشوید حتماً باید قوانین مدیریت سرمایه ای برای خودتان تنظیم کنید و بر اساس آن معاملات تان را انجام دهید. شما باید بدانید که با چه میزان سرمایه می خواهید وارد بازار شوید و از طرفی بررسی

کنید تا چه حد تحمل از دست دادن قسمتی از سرمایه تان را دارید در واقع با این کار احتمال اینکه دچار ترس یا نگرانی بشوید را کاهش می دهید.

3- بدون تعیین کردن حد ضرر به هیچ عنوان معامله نکنید. یک معامله گر باید قبول کند که بازار از ذهن او دستور نمی گیرد و حرکت خودش را انجام می دهد بر همین اساس باید ریسک پذیر باشد. حد ضرر برای خودش تعیین کند و اگر حس کند وقتی حد ضررش فعال شود ترس وجودش را می گیرد نباید وارد معامله بشود ولی اگر فعال شدن حد ضرر و از دست دادن قسمتی از سرمایه اش مشکلی ایجاد نمی کند می تواند به راحتی و به دور از استرس معامله کند.

4- بدون هیچ شرطی قوانین استراتژی تان را پیاده کنید. وقتی حد ضرر و حد سود را برای خودتان تعیین کرده اید باید در آن نقاط از بازار خارج شوید حالا چه در ضرر باشید و چه در سود. از طرف دیگر ممکن است در طول انجام معاملات زمان هایی پیش بیاید که وسوسه شوید و قوانین تان را نادیده بگیرید. این موضوع حتی اگر منجر به سود هم بشود عادت اشتباهی را در شما شکل می دهد که در آینده می تواند خسارت های زیادی به شما و معاملات تان وارد کند. پس هیچگاه در هیچ شرایطی از قوانین معاملاتی تان سر پیچی نکنید. به طور مرتب نظاره گر عملکرد خودتان باشید تا اشتباه نکنید. بعد از انجام هر معامله اشتباهات خودتان را یادداشت کنید تا با بررسی بیشتر آن ها را برطرف کنید و دوباره تکرار شان نکنید. در واقع با این کار باید باورهای اشتباه خودتان را تغییر بدهید. شما به عنوان یک معامله گر باید یاد بگیرید که ذهن تان را از هر گونه سوگیری خالی کنید. برای اینکار نیاز به پارادایم شیفت (Paradigm Shift) دارید. پارادایم همان الگوی ذهنی است که در شما شکل گرفته و بر اساس آن در شرایط مختلف تصمیم می گیرید و به مسائل واکنش نشان می دهید. زمانی که متوجه می شوید باید این الگوی ذهنی را تغییر بدهید وارد پارادایم شیفت می شوید یعنی تصمیم میگیرید که در پارادایم هایتان تغییر ایجاد کنید. برای اینکار باید روی باورها، ارزش ها و رفتارهایتان کار کنید و ببینید کدامشان در راستای رساندن شما به مهارت در معامله گری هستند و تقویت شان کنید و هر کدام شان که مانع این موضوع هستند را تغییر دهید. شما باید ذهن تان را از تمام نگرانی های بی مورد که از گذشته باهاتون بوده است خالی کنید تا بتوانید با تمرکز بالا عملکرد مناسبی داشته باشید. عدم تمرکز شما باعث می شود که هیچ وقت با شرایط مناسب در زمان حال نباشید. بگذارید یک مثال بزنم تا کاملاً متوجه منظورم بشوید. کارمندی را در نظر بگیرید که به عنوان شغل دوم معامله گری می کند. زمانی که در حال انجام معاملاتش است فکرش این

است که فردا چه کارهایی را باید در اداره انجام دهد یا زمانی که در اداره است به این فکر می کند که امروز چه ارزشهایی را بخرد یا بفروشد و به این صورت لحظات خودش را خارج از دستور ذهنی اش سپری می کند. دائما نگرانی فعالیت های دیگر را دارد که قرار است در آینده انجام بدهد و در نتیجه روی کاری که همین الان در حال انجامش است هیچ تمرکزی ندارد. ذهن شما به عنوان یک معامله گر باید فارغ از تمامی این تفکرات و نگرانی ها باشد تا بتواند شما را در مسیر رسیدن به اهداف تان همراهی کند. پس حتما باید نسبت به ذهن تان آگاهی داشته باشید تا بتوانید خودتان را در بهترین شرایط روحی قرار بدهید و مرحله به مرحله به اهداف تان نزدیک تر شوید.

قسمت چهل و هفتم : چگونه یک معامله گر باید باورهای جدید بسازد؟

شما به عنوان یک معامله گر با بررسی موفقیت ها و شکست های قبلی خودتان باید تجربیاتی به دست بیاورید و در ادامه از آن ها استفاده کنید. معمولا موفقیت ها درس های زیادی برای شما ندارند ولی شکست ها درس های بزرگی با خودشان به همراه دارند. اولین قدم برای ایجاد تغییر بزرگ در باورها پذیرفتن اشتباهات است. یک معامله گر پس از شکست در هر معامله باید نقاط ضعف خودش را پیدا کند و بعدا آنها را بلافاصله اصلاح کند. این نقاط ضعف هر چیزی می تواند باشد از اجرای نادرست استراتژی معامله گر بگیرید تا ضعف در مدیریت سرمایه یا حتی ضعف مسائل روان شناختی و کنترل های روحی معامله گر. محیط بیرون همیشه در حال درس دادن به ماست. حالا یا به درستی از آن استفاده می کنیم یا با عدم توجه به آنها شکست می خوریم. در واقع تا وقتی که از تجربه های نادرست مان درس نگیریم آن وقت این تجربه ها تکرار می شوند تا به وجود آنها پی ببریم و اصلاح شان کنیم. بهترین روش برای بررسی شکست ها نوشتن آنهاست. با نوشتن خاطرات تلخ و شکست های ناراحت کننده متوجه تفکرات اشتباهی که دلیل آن خطاهای ناگوار بودند می شویم. برای این کار اول باید شکست های ناراحت کننده تان را یادداشت کنید و بعد دلیل هر کدام را نیز بنویسید. شما نباید دیگران را مقصر بدانید یا اینکه که خودتان را به خاطر انجام اشتباهات سرزنش و تنبیه کنید بلکه باید مسئولیت آنها را بپذیرید. به ریشه آن اشتباهات پی ببرید تا بتوانید با تغییر باورهایتان آنها را اصلاح کنید. شما با پذیرش شکست و بخشش خودتان جلوی ذهن تان را می گیرید تا شما را مدام در مسیر تکرار این اشتباهات قرار ندهد.

برای ایجاد باور های جدید در ذهنتان به دو نوع انرژی نیاز دارید. انرژی فیزیکی و انرژی روانی. انرژی فیزیکی از طریق تغذیه و ورزش برای شما تامین می شود ولی برای کسب انرژی روانی نیاز به علاقه، شوق و انگیزه دارید. تغییر در ابتدا بر اثر علاقه و خواست قلبی ایجاد می شود. در حقیقت اگر واقعا چیزی را بخواهید. انگیزه ای در شما ایجاد می کند که باعث می شود راهی برای به دست آوردنش پیدا کنید. شما برای رسیدن به علایق تان نیاز به تغییر دارید پس در حال حاضر تغییر کردن هدف شماست. البته در قسمت های بعد یاد میگیرید که این هدف باید کاملاً مشخص، واقعی، در دسترس و قابل اندازه گیری باشد و از طرف دیگر احساس خوشایند رسیدن به آن نیز کاملاً شفاف و قابل لمس باشد. مثلاً معامله گری که هدفش کسب سود است باید پس از رسیدن به سودی که برای خودش تعیین کرده است احساس ضعف را در خودش حس کند یا در صورت ضرر کردن و ایجاد احساس ناخوشایند دلیل بوجود آمدن این حس را بررسی کند و باور داشته باشد ضرر کردن جز جدایی ناپذیر معامله گری است. اگر ندانید که به کجا می خواهید بروید و هدفتان مشخص نباشد به هر سمتی کشیده می شوید و ممکن است باورهای نادرستی در ذهن شما ایجاد شود.

درست مثل مسافری که در فرودگاه توکیو که هر بیست ثانیه یک هواپیما بلند می شود و هواپیمای دیگری می نشیند به مسئول بلیت فروشی می گوید یک بلیت به من بدهید و می خواهد برود در حالی که هیچ مقصدی تعیین نکرده است. در طی رسیدن به هدف باید با خودتان صادق باشید و واقعیت های موجود را بپذیرید. مثلاً اگر بر اساس طمع معامله ای کرده اید و دچار ضرر شده اید اشتباه تان را بپذیرید و آن را جبران کنید. اگر قوانین تان در معامله ای را زیر پا گذاشته اید سریعاً جلوی این رفتار نادرست را بگیرید و دیگر تکرار نکنید. یا اگر دچار ترس و وحشت شدید دلایل تان را بررسی کنید تا شما را در آینده دچار اشتباهات جبران ناپذیر نکند. معامله گری را در نظر بگیرید که در ابتدا معتقد است معامله گری شغل بسیار ساده ای است و خیلی راحت می تواند با یادگیری تحلیل تکنیکال مقدماتی وارد بازار شود. در قیمت های پایین تر بخرد و خیلی راحت آن را در قیمت های بالا بفروشد و به همین راحتی سود کند. همین تفکر، باور نادرستی ایجاد می کند که بر اساس آن تصمیم می گیرد ده میلیون تومان وارد بازار کند و صد میلیون به راحتی سود کسب کند. ولی وقتی که وارد بازار می شود و خودش را مشغول معامله گری می کند میبیند که نه تنها به این آسانی ها نیست بلکه جزو یکی از سخت ترین شغل های دنیاست. با این دید متفاوت نسبت به معامله گری باور جدیدی در ذهنش ایجاد می شود و حالا اگر علاقه لازم را به این شغل داشته

باشد هدف جدیدش را مشخص می کند و باورهای جدیدی را در ذهن خودش ثبت می کند و به دنبال مسیری می گردد تا به این اهداف برسد. شما با ایجاد کردن این باورها در خودتان به یک معامله گر منضبط تبدیل می شوید که اولین و مهمترین خصوصیت یک معامله گر موفق است. در واقع این نظم ابتدا در تفکر و ذهن شما شکل می گیرد و بعد با انرژی لازم تبدیل به یک رفتار و عادت در شما می شود. خوب است بدانید که حدود 21 تا 40 روز طول می کشد تا یک باور جدید در ذهن شما ثبت شود. پس باید در این مسیر صبور باشید و به ذهن تان کمک کنید تا این باورها را در خودش ثبت کند. که شما را به طور ناخودآگاه در مسیر موفقیت قرار بدهد. در قسمت های بعد به وسیله مدیتیشن و جملات الهام بخش بهتان کمک می کنم تا ضمیر ناخودآگاهتان را به درستی برنامه ریزی کنید تا باورهای درست و مناسب را در ذهن تان ایجاد کنید و به وسیله آن ها چه در زندگی و چه در معامله گری به موفقیت های درخشانی برسید.

فصل سیزدهم: آنچه که یک معامله گر باید داشته باشد

قسمت چهل و هشتم: هدف گذاری خلاق (قسمت اول: ویژگی های یک هدف هوشمند)

یکی از مهمترین اصول رسیدن به موفقیت در هر کاری داشتن هدف است برایان تریسی یکی از برترین نویسندگان حوزه روانشناسی کسب و کار و موفقیت می گوید: همه مردان و زنان موفق رویا پرداز هستند. آنها ابتدا آینده ایده آلی در همه زمینه ها برای خودشان ترسیم و سپس برای رسیدن به آن هر روز تلاش می کنند. یک معامله گر هم زمانی می تواند موفق باشد که قبل از شروع هر معامله ای اهدافش را به صورت کاملا مشخص در ذهنش تجسم کند تا به وسیله آنها به فعالیت های ذهنی اش جهت بدهد. در واقع با ترسیم اهداف در ذهن ضمیر ناخودآگاهتان شروع به فعالیت کرده و تمام تلاشش را می کند تا به وسیله مکانیزم خودکار شما را در مسیر مورد نظر قرار بدهد تا با اراده قدرتمندتان شما را به اهداف مورد نظرتان برساند. یکی از بهترین روش های تجسم کردن این است که ریزترین مسائل را با دقیق ترین جزئیات برای خودتان تصویر سازی کنید. برای شروع چشم هایتان را ببندید و تصور کنید صبح است و می خواهید با ماشینی که آرزویش را دارید به محل کارتتان بروید تمام جزئیات ماشین مثل رنگ ماشین، طرح صندلی و خلاصه همه چیز را به گونه

دلخواه تان تجسم کنید و لوگوی ماشین را از روی فرمانش لمس کنید. کمر بند ایمنی را ببندید و با استارت زدن به طرف محل کارتتان که در یکی از لوکس ترین برج هاست حرکت کنید. آنجا را از لحاظ مترآژ، طراحی و دکوراسیون همانطوری که مورد نظرتان است تجسم کنید. وارد دفترتان بشوید و به همین صورت کوچکترین خواسته‌هایتان را تجسم کنید و حواستان باشد که تمامی تفکرات و تصویر سازی‌ها باید از درون تان باشد و اجازه ندهید که تصورات دیگران وارد ذهن تان شود. از طرف دیگر برای اینکه این اهداف اثربخش تر و جذاب تر باشد و انگیزه شما را بیشتر کند حتما تمامی آنها را با جزئیات کامل روی یک کاغذ یادداشت کنید و هر روز بعد از بیدار شدن و شبها قبل از خواب آنها را با صدای بلند برای خودتان مرور کنید. حالا ببینید اهداف ایده آل شما باید چه ویژگی‌هایی داشته باشند تا بتوانند به مرحله اجرایی برسند.

ویژگی‌های اهداف

جرج دوران (George Doran) یکی از نویسندگان حوزه کسب و کار و مدیریت برای اولین بار روشی را ابداع کرد که می‌گوید اهدافی که شما برای خودتان تجسم و برای رسیدن بهش تلاش می‌کنید باید هوشمند باشد یعنی باید چهار ویژگی اساسی داشته باشند.

1- کاملاً مشخص باشند. اهداف کاملاً باید با جملات واضح بیان بشوند و با مهارت‌ها، فعالیت‌ها، توانایی‌ها، دانش و جوانب دیگر معامله‌گری مرتبط باشند. در واقع شما باید به طور شفاف بدانید که در معامله‌گری چه خواسته‌هایی دارید و با چه روش‌هایی می‌خواهید به آنها برسید.

2- قابل اندازه‌گیری باشد. همه شما دوست دارید ثروتمند شوید ولی اینکه بگویید می‌خواهم ثروتمند شوم هدف قابل اندازه‌گیری نیست. شما باید دقیقاً تعیین کنید که به چه چیزهایی قرار است برسید. چه ماشینی با چه مدلی و با چه قیمتی می‌خواهید؟ خانه تان قرار است کجا و چند متر باشد؟ قابل اندازه‌گیری بودن هدف برای این است که اگر از آن دور شدید یا در مسیر رسیدن بهش قرار نداشتید متوجه بشوید و با تغییر مسیر دادن دوباره در جهت اصلی قرار بگیرید.

3- قابل دسترسی باشد. اهداف نباید دور از دسترس و غیر معقول باشند یعنی اگر هدف بزرگی برای خودتان در نظر گرفته‌اید باید آن را به هدف‌های کوچکتری تقسیم کنید که قابل دسترس باشد و بتوانید به آن برسید و بعد با رسیدن به این اهداف در نهایت به هدف بزرگ و اصلی تان برسید. مثلاً اگر هدف تان این است که سرمایه تان را افزایش دهید و صد برابر کنید و معاملات

بزرگ‌تری را انجام دهید و سودهای بزرگ‌تری را نیز به دست آورید باید این هدف صد برابری را تا می‌توانید کوچک کنید. مثلاً برای خودتان در نظر بگیرید که قرار است هر ماه فقط ۵ درصد سرمایه تان را افزایش دهید و بعد کافی است این هدف را دنبال کنید تا با مکانیزم بهره مرکب معجزه اتفاق بیفتد.

4- در محدوده زمانی مشخص انجام شود. همان طور که قبلاً گفتم برای انجام کارهایتان زمان محدود و مشخصی در نظر بگیرید و تمام تلاشتان را بکنید که در این زمان مشخص شده اهداف کوچکتر را به پایان برسانید تا به هدف‌های بزرگ‌تر و اصلی‌تان برسید.

حالا ببینیم بعد از شناخت ویژگی اهداف باید چه کار کنیم؟ تفاوت شخصی که به اهداف، رویاها و خواسته‌هایش می‌رسد با کسی که فقط خیالبافی و رویا پردازی میکند این است که این شخص برای تحقق اهدافش برنامه ریزی کرده و در چارچوب زمانی مشخص و با برنامه مناسب آنها را مرحله به مرحله اجرا می‌کند و پیش می‌برد. یک معامله‌گر بعد از شناخت ویژگی‌های اهداف باید آنها را تجسم کند و طبق یک برنامه مشخص و طراحی یک استراتژی دقیق و همچنین با استفاده از قوانین محکم مدیریت سرمایه معاملاتش را شروع کند تا در مسیر رسیدن به اهدافش قرار گیرد. مثلاً شما باید برای خودتان تعیین کنید دوست دارید هر ماه چقدر به سرمایه تان اضافه شود دو درصد؟ پنج درصد؟ ده درصد؟ چند درصد؟! مهم نیست این عدد چه مقداری باشد مهم این است که بدون هدف نباشید و حواستان باشد که هدفتان حتماً ویژگی‌های گفته شده را داشته باشد. اینکه آیا به هدف دلخواه تان می‌رسید یا نه مربوط به این قسمت نمی‌شود. هدف من این است که بدانید بدون داشتن هدف رسیدن به موفقیت دشوار و یا غیر ممکن است ولی با داشتن هدف کم کم نحوه مواجهه با مشکلات و حل آنها را یاد خواهید گرفت.

قسمت چهارم و نهم: هدف گذاری خلاق (قسمت دوم: چرا اهداف محقق نمی‌شوند؟)

اولین دلیلی که بعضی از افراد به اهدافشان نمی‌رسند این است که آن‌ها تجسم سازی اهداف را جدی نمی‌گیرند. وقتی شما هدفی را تجسم نکنید و مسیری را برای رسیدن به آن در نظر نگیرید در انجام کارهایتان تمرکز ندارید و حتی ممکن است در این مسیر انگیزه خودتان را هم از دست بدهید.

مثلا اگر معامله گری در یک معامله تارگتی نداشته باشد و نداند که قرار است به چه سودی برسد مطمئنا احساس سردرگمی و اضطراب پیدا می کند.

دومین دلیلی که افراد را از رسیدن به اهدافشان دور می کند این است که فقط رویاپردازی می کنند و چشم اندازهای خودشان را به مرحله اجرا نمی رسانند دقیقا مثل وقتی که پای راننده بنز روی پدال گاز قرار دارد و راننده با قدرت در حال گاز دادن است ولی چون دنده در حالت خلاص است ماشین حرکت نمی کند. خیلی از افراد انرژی زیادی را برای تجسم رویاها و اهداف شان صرف می کنند و ایده های قشنگ دارند ولی چون هیچ عملی در کار نیست این ایده ها در مرحله تجسم باقی می ماند. مثلا تحلیل گرایی را در نظر بگیرید که با بررسی بازار نقاط ورود و خروج معامله را به خوبی شناسایی می کنند ولی خودشان وارد معامله نمی شوند و ایده هایشان را در معامله عملی کنند.

سومین دلیل که باعث دور شدن از اهداف و از بین رفتن انگیزه رسیدن به آنها می شود به تاخیر انداختن کارها است. خیلی اوقات هدف مشخص شده است برنامه رسیدن به هدف نیز تعیین شده است اما افراد شروع کار را به تاخیر می اندازند. به نظرتان دلیلش چه می تواند باشد؟ بزرگترین مشکل این افراد این است که تصور می کنند برای انجام هر کاری از همان ابتدا باید سنگ تمام بگذارند و از اینکه بخواهند کاری را ناقص شروع کنند، فرار می کنند و به همین دلیل است که کارها را شروع نمی کنند ولی این اشتباه است و بالاخره باید از یک جایی شروع کرد. برایان تریسی می گوید: سود کردن بدون ریسک، تجربه کردن بدون خطر و پاداش گرفتن بدون تلاش مثل این است که بدون متولد شدن انتظار زندگی کردن داشته باشید. کودکی را در نظر بگیرید که هنوز توانایی راه رفتن ندارد و هدفش این است که بتواند با سرعت راه برود یا حتی بدود. در ابتدا ممکن است نتواند روی پای خودش بایستد. کم کم به کمک اطرافیانش و حتی وسایل دور و برش بلند میشود و آرام آرام راه می رود و آنقدر این کار را انجام می دهد تا روزی بدون اینکه از کسی یا وسیله ای کمک بگیرد بتواند خودش راه برود. کودک در مسیر یادگیری ممکن است بارها زمین بخورد ولی ناامید نمی شود و انگیزه اش را از دست نمی دهد. هرکسی برای رسیدن به اهداف باید دقیقا مثل یک کودک عمل کند. این که فقط به نتیجه نهایی و سختی رسیدن به آن فکر کنید و از انجام دادنش ترس داشته باشید باعث می شود نتوانید در مسیر رسیدن به خواسته هایتان قرار بگیرید. یک واقعیت اساسی پیرامون تجسم رویاها و اقداماتی که برای رسیدن به آنها انجام می دهید وجود

دارد که نباید نادیده گرفته بشود وقتی شما اهداف را در ذهن تان ترسیم و برای رسیدن بهشان برنامه ریزی می کنید جهان هستی نیز دست به کار می شود و کمک می کند که تصمیم های شما نیز به واقعیت پیوندد. در این مسیر ممکن است اتفاقات خوبی برای شما بیفتد که اصلاً انتظارش را نداشتید. این رویدادها کمکی از طرف عالم هستی برای رسیدن شما به آرزوهایتان است و اگر برای رسیدن به هدفتان تصمیم گیری و اقدام نمی کردید ممکن بود این اتفاقات نیز نیفتد. پس از همین الان برای رسیدن به آرزوهایتان اقدام کنید و با قاطعیت تمام وارد مسیر بشوید و متعهد بشوید که تا رسیدن به این اهداف از هیچ تلاشی دریغ نخواهید کرد.

قسمت پنجاهم : استراتژی

همانطور که قبلاً گفتم داشتن یک هدف مشخص در زندگی برای همه انسان ها الزامی است. چون بدون آن هیچ انگیزه ای برای رشد و پیشرفت نمی تواند وجود داشته باشد. اما آیا فقط داشتن یک هدف معین کافی است اگر کافی است پس چرا خیلی از وقت ها افراد به هدف هایشان نمی رسند و بعد از مدتی آنها را فراموش می کنند یا آنها را به اهداف کوچکتر تغییر می دهند؟! پاسخ این سوال کاملاً مشخص است چون این افراد فقط یک چیزی را میخواهند ولی برای رسیدن به آن هیچ برنامه ای ندارند و بدتر از آن هیچ مسیر شفاف و مشخصی برای خودشان ترسیم نمی کنند. در واقع می توانم این طوری بگویم که خیلی از آدم ها به دنبال رویاها و آرزوهایشان می روند و خب از هر هزار نفر ۹۹۹ نفرشان درب و داغون برمی گردند. در حالی که باید به دنبال ایجاد و خلق هدف ها بود و رفت و آن هدف ها را دنبال کرد و تازه آن وقت است که پای برنامه داشتن، برنامه ریزی کردن و در مسیر بودن به میان می آید و گرنه دنبال رویا رفتن به غیر از رویابافی مگر نتیجه دیگری نیز دارد. اجازه بدهید با یک مثال شما را بیشتر در جریان موضوع قرار بدهم من فکر می کنم همه ما انسان ها شباهت های زیادی و تفاوت های کمی داریم ولی همین تفاوت های کم باعث می شود که زندگی های بسیار متفاوتی داشته باشیم. مثلاً هر انسانی روی صورتش دو چشم، دو گوش، یک دهان و یک بینی دارد ولی تفاوت ترکیب، نحوه قرار گرفتن شان کنار هم و اندازه این اجزا شخصی را زیبا، شخص دیگری را معمولی و یا حتی زشت جلوه می دهد. اکثر آدم ها اهدافی در ذهن دارند که این همان قسمت شباهتش است اما از این اکثریت فقط افرادی به موفقیت می رسند که حتماً

برای خودشان مسیری را در نظر بگیرند و طبق برنامه شان در این مسیر قدم بردارند و این همان تفاوتی است که در موردش صحبت کردیم در واقع داشتن یک برنامه مدون و یک استراتژی مناسب تفاوت بین افراد موفق و ناموفق را مشخص می کند. یادتان باشد زمانی اهدافتان می تواند رنگ واقعیت و عملی شدن را به خودش ببیند که شما برای رسیدن به آنها یک استراتژی تعیین کنید و طبق آن استراتژی قدم بردارید تا آرام آرام بتوانید به اهداف تان نزدیک و نزدیکتر شوید تا هر روز احساس موفقیت بیشتری نسبت به روز قبل بکنید. در واقع استراتژی چراغ راه شماست و اجازه نمی دهد که شما از مسیر موفقیت خارج بشوید. گاهی اوقات معامله گر هایی را می بینید که چندین سال است مشغول معامله گری هستند ولی از نتایج معاملاتشان راضی نیستند چون هیچ تغییر و پیشرفتی در مهارت و روند معامله گری شان حس نمی کنند. حالا اگر بیشتر به این معامله گرها دقت کنید می بینید که آنها معمولاً برای خودشان استراتژی ندارند و فقط بر اساس تجربیات شان معامله می کنند و یا اگر استراتژی نیز برای خودشان در نظر می گیرند خیلی جاها به آن پایبند نیستند. به همین دلیل است که من به شما توصیه می کنم حتماً برای خودتان چه در زندگی شخصی و چه در معامله گری یک استراتژی تدوین کنید و بر اساس آن پیش بروید تا دچار سردرگمی نشوید تا بتوانید به موفقیت هایی که در ذهن تان ترسیم کرده اید برسید. البته این تصور اشتباه است که فکر کنید اگر بر اساس یک استراتژی معامله کنید حتماً باید به سود های متوالی برسید نه اصلاً این طور نیست. هیچ معامله گر موفق همه معاملاتش در سود بسته نمی شود اما اگر طبق استراتژی مناسبی که دارد پیش برود حتی با وجود ضرر هایی که دارد نهایتاً برآیند معاملاتش مثبت خواهد بود. حالا اجازه بدهید برای این که من بتوانم اهمیت داشتن یک استراتژی را برای رسیدن به اهدافتان دقیق تر بیان کنم اشاره کنم به دیدگاه و نظرات سان تزو (Sun Tzu) در کتاب هنر رزم (The Art Of War) تا در ادامه شما هم ذهنیت بهتری نسبت به تعیین استراتژی در زندگی و معامله گری و اهمیت آن پیدا کنید. این نویسنده چینی که یکی از فرماندهان ارتش کشور چین نیز بوده است به این موضوع پی برده بود که برای پیروز شدن در میدان های جنگ علاوه بر داشتن ابزارهای مناسب باید تحلیل و بررسی درستی از ماهیت جنگ داشت. بر همین اساس نظریاتی را مطرح کرد که طبق آن استراتژی داشتن در جنگ به یکی از پایه های اصلی مبادلات تبدیل شد. اما بگذارید چند نظریه از سان تزو را با هم بررسی کنیم.

نظریه اول: پیروزی بدون صبر امکان پذیر نیست. شما هم با من موافق هستید که اکثر معامله گرها صبور نیستند و برای رسیدن هرچه زودتر به آمال و آرزوهایشان عجله می کنند یعنی با عجله وارد معامله می شوند و بیشتر وقت ها به خاطر هیجانی رفتار کردن در این بازار قوانین خودشان را نادیده می گیرند و با این کار نه تنها به آرزوهایشان نمی رسند بلکه احتمالاً دچار شکست های سنگینی نیز می شوند.

نظریه دوم: ارتشی که استراتژی ندارد موفقیت و پیروزی را به حریف واگذار می نماید. زمانی که شما در حین انجام معامله قوانین و استراتژی تان را زیر پا می گذارید و اصلاً برای خودتان یک برنامه مدون تعیین نمی کنید مطمئناً در جریان این بازار دچار شکست خواهید شد. حتی اگر در ابتدا به سود های خوبی نیز برسید اما در دراز مدت به هیچ عنوان پیروز میدان نخواهید بود.

نظریه سوم: قبل از این که هر حرکتی انجام دهید، حتماً تمام شرایط را بسنجید. عمل کردن به این جمله یکی از مهم ترین کارهایی است که یک معامله گر حرفه ای انجام می دهد یعنی قبل از اینکه وارد معامله ای بشود تمامی شرایط را بررسی می کند و فقط طبق استراتژی اش نقاط ورود و خروج به معامله را مشخص می کند و در ادامه با تعیین حد ضرر و حد سود با خیالی آسوده وارد معامله می شود.

نظریه چهارم: ممکن است همه ملزومات برنده شدن را بدانید اما الزاماً موفق نشوید. تحلیل گر هایی را در نظر بگیرید که به خوبی با انواع و اقسام تحلیل تکنیکال و قوانین مدیریت سرمایه آشنایی دارند ولی در انجام معاملات شان موفق نیستند چون ممکن است به خوبی تحلیل ها و قوانین شان را مدیریت نکنند یا بر احساسات خودشان کنترلی نداشته باشند و به همین دلیل با ترس و اضطراب معامله کنند و نتوانند آنطور که باید به نتیجه دلخواهشان برسند. روانشناسان بزرگ بر اساس تحقیقات در زمینه مالی به این نتیجه رسیده اند که مسائل روان شناختی بیش از فرمول های ریاضی در این بازارها موثر است و فقط با دانستن استراتژی های مناسب و قوانین مدیریت سرمایه نمی توان در این بازار به سود موفقیت رسید بلکه ترکیبی از هر سه این موارد یعنی داشتن استراتژی دقیق، مدیریت ریسک و سرمایه قدرتمند و کنترل احساسات و هیجانات شما را تبدیل به یک معامله گر موفق می کند.

قسمت پنجاه و یکم: شایستگی کسب درآمدهای نجومی

متاسفانه از کودکی باوری نادرست در ذهن برخی افراد ایجاد شده است که می‌تواند در معامله‌گری مشکلات جبران‌ناپذیری به وجود بیاورد. طرز فکری که می‌گوید برای بدست آوردن پول حتماً باید مدت زمانی نسبتاً طولانی کار کرد مثلاً برای ۳ میلیون تومان یک کارمند باید به اندازه یک ماه کار کند تا حقوقی به این اندازه به حسابش واریز شود و یا یک مغازه دار باید بعد از یک ماه فروش، دخل و خرج خودش را حساب کند تا ببیند چقدر سود کرده است. ولی این باور در بازارهای مالی به هیچ عنوان معنایی ندارد چون در عرض چند ثانیه یا چند دقیقه می‌شود سودهای بسیار زیادی به دست آورد یا قسمت زیادی از سرمایه و یا کل آن را از دست داد. در واقع این طرز تفکر که حتماً باید از اول صبح شروع به کار بکنید و در تمام ساعت‌ها در بازار باشید و به معامله‌گری پردازید نه تنها دیدگاه اشتباهی است بلکه ممکن است بعد از مدتی باعث ضعیف شدن عملکردتان در انجام معاملات بشود. اصلاً گاهی اوقات لازم است وارد بازار نشوید و یک روز، دو روز و حتی یک هفته فقط نظاره‌گر باشید و منتظر فرصتی باشید تا با ورودی‌های مناسب‌ترین خروجی‌ها را از یک یا چند معامله داشته باشید. معامله‌گری کارمندی نیست بلکه یک محیطی است که باید با فکر و استراتژی مناسب برای کسب درآمد از آن استفاده کنید. شخصی که وارد این بازار می‌شود باید این باور اشتباه را از ذهنش پاک کند و اینطور فکر کند که در این شغل و در این بازار مسئله کسب درآمد و زمان هیچ ارتباطی با هم ندارند. یعنی ممکن است با گذشت زمان کمی، پول زیادی را به دست آورد یا از دست داد و یا بالعکس. این فرایند ممکن است حتی هفته‌ها یا ماه‌ها طول بکشد این موضوع بستگی به تفکر معامله‌گر دارد که در چه تایم فریم یا غالب زمانی معامله می‌کند.

اما چرا باید این باور اشتباه را تغییر داد؟! این باور دو مشکل اساسی دارد. مشکل یک: اعتقاد نداشتن به شایستگی کسب درآمد در مدت زمان کوتاه باعث می‌شود ضمیر ناخودآگاه شما را وادار کند که اگر در مدت زمان کوتاهی پولی به دست آوردید به بازار برگردانید و در واقع با این کار سعی در عمل کردن باور شما دارد. برای مثال شخصی را در نظر بگیریم که در یک مسابقه لاتاری شرکت می‌کند و یک بلیت بخت‌آزمایی به ارزش ۲۰۰ هزار دلار برنده می‌شود. از آنجایی که پول قابل توجهی به این شخص رسیده است و تصور اطرافیان این است که حتماً زندگی‌اش دچار تغییر و تحول بزرگی می‌شود ولی وقتی به زندگی اینگونه اشخاص نگاه کنید می‌بینید که نه تنها

پیشرفتی نکردند بلکه با همان سبک معمولی خودشان دارند زندگی می کنند و آن پول را فقط صرف برآورده کردن آرزوهایی که از قبل داشتند، کرده اند. این افراد چون از لحاظ روانی خودشان را شایسته دریافت چنین پول زیادی نمی بینند ضمیر ناخود آگاه شان نیز آنها را به سمتی هدایت می کند که تمام پول را مصرف کنند و از دستش بدهند. افراد وقتی با حجم زیادی از پول یا سرمایه مواجه می شوند از لحاظ رفتاری به دو دسته سرمایه گذارها و آرزو طلب ها تقسیم می شوند. سرمایه گذارها چون از لحاظ روانی خودشان را شایسته پول زیادی می دانند وقتی سرمایه به دست می آورند یا پاداشی دریافت می کنند برنامه هایی برای سرمایه گذاری برای آن پول دارند. با هدف پیش می روند و با تحقیقاتی که انجام می دهند سعی می کنند بهترین سرمایه گذاری را انجام بدهند تا ارزش پول را در ابتدا حفظ و بعد بتوانند بیشترش بکنند. اما افراد آرزو طلب این شایستگی را در خودشان حس نمی کنند و وقتی پول زیادی به دست می آورند فقط می خواهند به رویاهایی که از قبل در ذهن خودشان ساخته اند برسند و بعد از مدتی تمام آن پول را خرج و نابود می کنند. مثلاً کارمندی را در نظر بگیرید که از مدیرش پاداش دریافت می کند و به جای اینکه ارزش آن را بداند با رفتاری کاملاً هیجانی از روی علاقه و آرزویی که در ذهنش دارد سریعاً یک تلفن همراه شبیه تلفن همراه مدیرش می خرد. در واقع این فرد بجای اینکه آن پول را ذخیره کند و روی آن سرمایه گذاری کند فقط به فکر برآورده کردن آرزوهایش است.

اما بریم سراغ مشکل دوم: افراد سعی می کنند مدت زمان طولانی تری در بازار بمانند تا درآمد کسب کنند. فرض کنید معامله گری با گذشت زمان کمی از معامله اش به سود خوبی رسیده و به خاطر این باور اشتباه تصور می کنند که اگر مدت زمان بیشتری در معامله باقی بمانند به سود بیشتری می رسد و با این کار یعنی طولانی تر کردن زمان معامله اش نه تنها ممکن است سودی را که به دست آورده از دست بدهد بلکه ممکن است تمام یا قسمتی از سرمایه اش را از دست بدهد.

لری نوین در کتاب رازهایی از معامله گری غیر احساسی می گوید: اگر بازاری در عرض دو دقیقه هزار دلار به شما سود رسانده دلیلی ندارد که همیشه به این روند ادامه بدهد و ممکن است عکس این قضیه نیز برای شما اتفاق بیفتد یعنی در عرض چند دقیقه تمام یا بخشی از سرمایه خود را از دست بدهید. برای مقابله با این باور باید ذهن خودتان را آماده کنید و بپذیرید که برای کسب سود های نجومی اصلاً نیازی نیست که حتماً مدت زمان زیادی را در بازار کسب کنید یا ماه ها منتظر

کسب سود باشید. مطمئناً فرصت هایی در بازار اتفاق می افتد که می توانید در مدت زمان کمی مثلاً چند دقیقه یا چند روز به سود های عجیب و غریبی برسید.

قسمت پنجاه و دوم : واقع بینی

همه ما در زندگی روزمره سعی میکنیم با کنترل محیط اطراف شرایط را برای تحقق اهداف مان را مهیا کنیم. در بازار های مالی به هیچ عنوان نمی توانیم کنترلی روی بازار داشته باشیم. اگر یادتان باشد گفتم که اصلی به نام عدم قطعیت در روند بازار وجود دارد یعنی نتایج بازار بر پایه احتمالات است. طبق این اصل نمی توانید روند بازار و اتفاقاتی که در آن می افتد را تحت کنترل خودتان بگیرید بلکه باید نسبت به این اتفاقات کاملاً بی طرف باشید و واقع بینانه به آنها نگاه کنید. زمانی که احتمال افتادن هر اتفاقی را بدهید مطمئناً احساس ترس، نگرانی و خشم برایتان بی معنی می شود. شما زمانی عصبی و مضطرب هستید که فکر می کنید بازار قرار است با شما مبارزه کند و دارایی هایتان را بگیرد ولی وقتی با واقع بینی کامل بازار را بپذیرید و با جریان آن هماهنگ شوید دیگر ترسی ندارید چون از قبل پذیرفته اید که احتمال رخ دادن هر اتفاقی وجود دارد. ممکن است سود خوبی به دست بیاورید یا ضرر کنید. البته باید در نظر بگیرید که بدون مدیریت سرمایه نباید وارد جریان بازار و معامله گری بشوید. درست است که احتمال افتادن هر اتفاقی وجود دارد اما باید حواستان باشد که اگر قرار است گرفتار ضرر بشوید این ضرر ها شما را نابود نکند که در بخش مدیریت سرمایه مفصل در این باره صحبت شد. برخی اوقات تعصب بی جا روی یک تحلیل، اندیکاتور و یا حتی نماد یا ارز خاص واقع بینی و دید بی طرفانه نسبت به بازار را از بین می برد. مثلاً یک معامله گر بر اساس تصعب خاصی که نسبت به یک نماد یا ارز مورد علاقه اش دارد فکر می کند که حتماً تحلیل اش روی این ارز باید درست از آب در بیاد و سود خوبی برایش ایجاد کند ولی بازار جریان خودش را دارد و مسیر خودش را می رود و لزومی ندارد که هم جهت با تحلیل این معامله گر پیش برود چون نتیجه هر معامله کاملاً تصادفی و احتمالی است. حالا این معامله گر اگر در این معامله سود نکند چون از ابتدا دید بی طرفانه ای نسبت به بازار نداشته ممکن است نسبت به بازار بدبین بشود و فکر کند بازار سر ناسازگاری باهاش دارد و حتی عصبانی بشود و دید منفی در آن شکل بگیرد و در معاملات بعدی شخص نیز تاثیر گذار باشد. در واقع انواع تحلیل ها، اندیکاتور

ها و ابزارهای معاملاتی فقط نقش یک مشاور را برای شما دارند و هیچ کدام نمی توانند دقیقاً پیش بینی کاملاً درستی نسبت به جریان بازار داشته باشند. مارک داگلاس در کتاب معامله گر منظم هفت ویژگی را برای معامله گرهای واقع بین بیان می کند.

1- برای انجام هیچ معامله ای احساس اجبار نمی کنند یعنی قرار نیست به زور وارد معامله بشوند آنها فقط منتظر می مانند تا استراتژی شان فرمان بدهد.

2- از هیچ چیز در بازار نمیترسند.

3- وقتی در یک معامله حد ضرر شان فعال می شود احساس سرخوردگی و شکست نمی کنند.

4- به تصادفی بودن جریان بازار ایمان دارند یعنی پذیرفته اند که هیچ درست و غلطی در بازار وجود ندارد.

5- خودشان را با جریان بازار هماهنگ می کنند و از موقعیتهایی که بازار در اختیارشان قرار می دهد به خوبی بهره می برند.

6- با اینکه در معامله قرار دارند اما مانند شخصی خارج از بازار به روند بازار نگاه می کنند.

7- روی پول تمرکز نمی کنند و حواسشان فقط به بازار و انجام درست یک معامله است یعنی در طول معاملاتشان سعی می کنند بهترین عملکرد را داشته باشند و در نتیجه به سود خوبی می رسند. یا وقتی معامله در ضرر رفت در زمان مناسب و با حد ضرر از قبل مشخص شده از معامله خارج می شوند تا سرمایه شان را به خطر نیندازند.

در دانشگاه شیکاگو آمریکا تحقیقی روی دو گروه از افراد انجام دادند و به نتایج جالبی رسیدند. گروه اول افرادی بودند که قبل از شروع کار هدف بزرگ شان به دست آوردن پول بود و گروه دوم افرادی بودند که تمرکز شان به ارائه خدمات متمایز و بهتر به افراد و مشتری ها بود. با گذشت زمان و بررسی عملکرد این اشخاص به این نتیجه رسیدند که افراد گروه دوم که به فکر ارائه خدمات بهتر بودند نسبت به افرادی که هدف شان فقط پول بوده در نهایت به پول و سود بیشتری رسیدند. در همین زمینه می توانم به صحبت های جف بزوس مدیرعامل آمازون اشاره کنم. او در مصاحبه با نشریه فایننشال تایمز اینطور می گوید: مهمترین هدف ما جلب رضایت مشتری و ارائه خدمات بهتر به آنهاست. ما اصلاً به پول فکر نمی کنیم و حتی کوچکترین نگاهی نیز به رقبای خود نداریم و فقط تمام تلاشمان را می کنیم تا بهترین خدمات را به مشتری هایمان بدهیم و هر روز آنها را راضی نگه داریم. و خب میبینید که همین طرز فکر، بزوس را به یکی از ثروتمندترین افراد جهان و آمازون را

به بزرگترین فروشگاه آنلاین جهان تبدیل کرده است. وقتی یک معامله گر این هفت ویژگی را داشته باشد حتما دید واقع بینانه تری به بازار پیدا می کند و اطلاعاتی که بازار در اختیارش قرار می دهد را به راحتی دریافت و بر اساس آنها معامله می کند. در واقع با داشتن این هفت ویژگی شما در مسیر درستی قرار خواهید گرفت و با خیال راحت و بدون هیچ اضطراب و نگرانی معاملات خوبی را انجام خواهید داد.

قسمت پنجاه و سوم : مسئولیت پذیری

هر کدام از شما به عنوان یک معامله گر ممکن است در انجام معاملات تان مرتکب اشتباهی بشوید مثلاً قوانین معاملات و مدیریت سرمایه تان را نادیده بگیرید، حد ضررتان را جابجا کنید یا به نقاط ورود و خروج خودتان پایبند نباشید ولی یادتان باشد مسئول هر یک از این اشتباهات که در معاملات شما رخ می دهد فقط خود شما هستید. اگر شما بخواهید اشتباهات تان را نادیده بگیرید و مسئولیتش را نپذیرید و دیگران یا بازار را مقصر بدانید نه تنها پیشرفت نمی کنید بلکه مطمئناً مرتکب اشتباهات بزرگتری نیز می شوید و نتایج بدتری خواهید گرفت. این اشتباهات در واقع معلم های خوبی برای شما هستند پس از این اشتباهات درس بگیرید و از جنبه مثبت به آنها نگاه کنید تا مشکلات را برطرف کنید و هر روز در معامله گری پیشرفت کنید. معامله گر های موفق همیشه حس مسئولیت پذیری را در خودشان تقویت می کنند و مسئولیت اشتباهات شان را به عهده می گیرند. در صورتی که یک معامله گر حس مسئولیت پذیری نداشته باشد با دو مشکلات روانشناختی بزرگ مواجه می شود.

مشکل اول : وقتی معامله گر ضرر می کند بازار را دشمن خود می داند و فکر می کند که بازار می خواهد سرمایه اش را از بین ببرد. وقتی انتظار دارید که از بازار فقط سود دریافت کنید و به ضرر کردن فکر نمی کنید زمانی که بازار طبق پیش بینی شما حرکت نمی کند و شما را وارد ضرر می کند قبول نمی کنید که شما اشتباه پیش بینی کرده اید و بازار را مقصر می دانید پس به فکر انتقام گرفتن از آن می افتید اما معامله گری که بی طرف و خنثی بودن بازار را پذیرفته است و هیچ توقعی از بازار ندارد خودش را در بهترین حالت ذهنی قرار می دهد و بدون هیچ ترس و اضطرابی در بازار معامله می کند و اگر حد ضررش فعال بشود به راحتی از معامله خارج می شود و مسئولیت هر اتفاقی

را به عهده می گیرد. یادتان باشد اگر در انجام یک معامله خطایی کردید مسئولیتش را گردن بگیرید، بهش فکر کنید و آن را حتماً برای خودتان یادداشت کنید تا دوباره تکرارش کنید.

مشکل دوم: این است که معامله گر تصور می کند صرفاً با بالا بردن دانش اش می تواند اشتباهاتش را برطرف کند و با پیش بینی های دقیق تر معاملات اش را به طور قطعی به سود برساند اما باید دقت کرد که در بازارهای مالی دانایی اصلاً به معنای توانایی نیست. مارک داگلاس معتقد است که هر چقدر دانش تان زیادتر شود امکان اشتباه کردن شما نیز در انجام معاملات تان بیشتر می شود. مثلاً وقتی معامله گر تازه کاری وارد بازار می شود با تحلیل های بسیار ساده و تقریباً بدون دغدغه فکری معامله می کند ممکن است که چندبار سود نصیبش شود و این تصور در ذهنش به وجود بیاید که بازار همیشه به همین صورت است و به همین آسانی می تواند سود های خوبی به دست آورد اما به محض اینکه برای اولین بار ضرر کند بجای اینکه از اشتباهاتش درس بگیرد و خودش را مسئول این اشتباهات بداند و بپذیرد که ضرر کردن بخشی از معامله گری است بازار را مقصر می داند و سعی می کند با بالا بردن اطلاعات و دانسته های خودش درباره انواع تحلیل ها از بازار انتقام بگیرد.

همین امر باعث می شود که دیدگاه و عملکرد مثبت خودش نسبت به معامله گری را از دست بدهد به جای اینکه به کسب سود فکر کند روی پیشگیری از ضرر تمرکز می کند. مثلاً در معاملات بعدی اش وقتی حد ضررش فعال می شود به جای اینکه طبق استراتژی اش از معامله خارج شود معامله را به امید اینکه وارد سود می شود ادامه می دهد و حد ضرر را تغییر می دهد. در واقع این شخص نمی خواهند و نمی تواند مسئولیت اشتباهات و ضرر کردن در معاملاتش را بپذیرد. مسئولیت پذیری یکی از مهمترین خصوصیات معامله گر موفق و حرفه ای است. برای اینکه مسئولیت پذیر باشید حتماً باید به اجرای قوانین معاملاتی تان پایبند و متعهد باشد و بدون برنامه و استراتژی معامله نکنید. با جریان بازار هماهنگ باشید و هیچ توقعی از آن نداشته باشید که به شما سود برساند یا جلوی ضرر کردن شما را بگیرد. از اشتباه کردن نترسید و حد ضررتان را دوست داشته باشید و ازش فرار نکنید.

قسمت پنجاه و چهارم : اعتماد به نفس

اعتماد به نفس در واقع باور هر فرد نسبت به توانایی‌های خودش برای انجام هر فعالیت است. یعنی وقتی در انجام کاری توانمند هستید و از انجام آن هراسی ندارید یعنی فرد با اعتماد به نفسی هستید. این باور نقش مهمی در تمامی مراحل زندگی تان دارد و باعث می‌شود که شما خودتان را ارزشمند بدانید و برای خودتان ارزش قائل بشوید. در معامله‌گری دو نوع اعتماد به نفس وجود دارد، اعتماد به نفس بیرونی و اعتماد به نفس درونی.

اعتماد به نفس بیرون اعتماد به نفسی است که شما به عنوان یک معامله‌گر از اتفاقاتی که در محیط بیرون می‌افتد به دست می‌آورید. مثلاً با سودی که از چند معامله پشت سر هم به دست می‌آورید حس اعتماد به نفس تان بالا می‌رود. اما این اعتماد به نفس ممکن است برای شما مسئله‌ساز باشد و این تصور برایتان به وجود بیاید که در معامله‌گری شکست ناپذیر شده‌اید و می‌توانید باز هم به سودهای خوبی برسید یا اصلاً پیش خودتان فکر کنید که قرار است از این به بعد همیشه سود کنید. ولی حالا اگر شما یا هر معامله‌گری که دچار این نوع اعتماد به نفس شده است در معاملات بعدی اش شکست بخورد اعتماد به نفس کاذبی را که به دست آورده، از دست می‌دهد و ممکن است یک حس منفی نسبت به خودش و معاملاتش پیدا کند.

در واقع زمانی که اعتماد به نفس شما رابطه‌ی زیادی با نتایج معاملات تان داشته باشد سود و نتایج مثبت اعتماد به نفس تان را افزایش و ضرر و نتایج منفی اعتماد به نفس تان را کاهش می‌دهد. به همین دلیل کنترل کردن احساسات در معاملات به شدت کار سختی می‌شود اما یک معامله‌گر حرفه‌ای با شناختی که از روند بازار دارد مطمئناً اعتماد به نفس خودش را بر مبنای محیط بیرون قرار نمی‌دهد چون این را میداند که معامله‌گری فقط کسب سود نیست. مطمئناً در مسیر معاملات گرفتار ضرر و یا از آن بدتر دچار ضررهای متوالی هم خواهد شد پس نباید با هر سودی که به دست می‌آورد مغرور شود و با هر شکستی اعتماد به نفسش را از دست بدهد.

نوع دوم اعتماد به نفس، اعتماد به نفس درونی است که اتفاقاً اصلاً وابسته به نتایج معاملات نیست. این نوع از اعتماد به نفس که به نظر من اعتماد به نفس واقعی است همیشه از درون فرد نشأت می‌گیرد و در واقع هر اعتماد به نفسی که از عوامل بیرونی به دست آمده باشد زودگذر و ناپایدار است و فقط می‌تواند باعث ایجاد نگرانی و اضطراب در فرد شود. این نوع فوق‌العاده از اعتماد به

نفس به گفته گری دیتون (Gary Dayton) در کتاب معامله گری با ذهن آگاهانه فقط از طریق سه عامل ایجاد می شود. عامل اول: کسب دانش. عامل دوم: کسب مهارت. عامل سوم: توانایی شخص در به کارگیری دانش و مهارت در بازار.

معامله گری که حس اعتماد به نفس درونی در او ایجاد شده با بازار تعامل خوبی دارد و می تواند موقعیت های مناسب را به خوبی شناسایی کند و با شجاعت معاملاتش را انجام دهد. او به خوبی انجام می تواند معاملاتش را مدیریت کند و با رعایت قوانین مدیریت سرمایه ریسک پذیری مناسبی داشته باشد. معامله گری که اعتماد به نفس واقعی دارد می داند که در مسیر انجام معاملات ممکن است دچار ضررهایی بشود ولی مسئولیت کارهایش را به عهده می گیرد و با بررسی شکست ها و رفع نواقص فضایی را ایجاد می کند تا نهایتاً به موفقیت برسد.

نمودار بی مهارتی و بی خبری توسط دو دانشمند به نام های Justin و David dunning و Kruger در سال ۱۹۹۹ ایجاد شد که به نتایج جالبی رسیدند. در این نمودار که به نمودار dunning-Kruger معروف است میزان اعتماد به نفس با میزان تجربه و دانش آنها مقایسه شد و مشخص شد افرادی که توانایی پایینی نسبت به مهارت هایشان دارند در ابتدا معمولاً اعتماد به نفس کاذب بالاتری نسبت به خودشان دارند. در ابتدای ورود به بازار چون بازار را نمی شناسند و نمی ترسند معمولاً سود های خوبی به دست می آورند و همین باعث می شود که اعتماد به نفس کاذبی در آنها شکل می گیرد ولی رفته رفته با دیدن ضرر های متوالی اعتماد به نفسشان کمتر می شود. البته بعد از گذشت زمان با کسب آموزش های لازم و انجام معاملات مختلف و بالا رفتن تجربه شان یک اعتماد به نفس واقعی و درونی در آنها شکل می گیرد و این اعتماد به نفس واقعی کمکشان می کند تا در بازار حرفه ای تر رفتار کنند و اسیر احساسات و خواسته های بی منطق شان نشوند. داشتن اعتماد به نفس درونی یکی از مهم ترین ویژگی های یک معامله گر حرفه ای است شاید داشتن این حس در این شغل خیلی مهم تر از حرفه ها و شغل های دیگر باشد. معامله گری مبارزه با بازار نیست بلکه شخص باید در مقابل خودش قرار بگیرد و بر اساس ویژگی هایی که در درونش وجود دارد خودش را به موفقیت برساند که یکی از ویژگی ها و باورهای مهم همان اعتماد به نفس است.

چطور اعتماد به نفس را در خودتان ایجاد کنید؟ تا اینجا به دفعات گفته شده که شما باید آموزش های مقدماتی و لازم را فرا بگیرید و تجربه خودتان را در این بازار افزایش دهید تا به سطح خوبی از اعتماد به نفس برسید زمانی که شما بر اساس سیستم معاملاتی مناسبی که با شرایط روحی

شما هماهنگ است و شما خودتان برای استفاده خودتان طراحی کرده اید معامله می کنید و تمامی قوانینش را اجرا می کنید مطمئناً برآیند و نتیجه چیزی جز سودآوری در آینده نیست. همین حس خوب پیروزی و موفقیت آرام آرام در شما اعتماد به نفس واقعی به وجود می آورد. روش دیگری که می تواند در به دست آوردن این حس به شما کمک کند بررسی عملکرد معامله گران حرفه ای است که اعتماد به نفس واقعی را در خودشان ایجاد کرده اند. شما باید ببینید که این افراد به چه صورت در بازار رفتار می کنند و برای انجام یک معامله مناسب و منطقی چه رفتارهایی را از خودشان بروز می دهند. در زمان پیروزی و شکست چگونه با آن مواجه می شوند و خلاصه اینکه در لحظات سرنوشت ساز معامله گری چطور با اعتماد به نفس احساسات شان را مدیریت می کنند. در واقع شما با دنبال کردن رفتار این معامله گران حرفه ای می توانید به یک اعتماد به نفس واقعی و درونی برسید تا به تدریج شما هم بتوانید به یک معامله گر حرفه ای تبدیل شوید و با تفکری مناسب و منطقی و همچنین با احساسات قوی و مدیریت شده در بازار معامله کنید و هر روز موفق تر از قبل باشید.

قسمت پنجاه و پنجم: ریسک پذیری و ریسک پذیری (قسمت اول)

افراد در بحث مدیریت ریسک به دو دسته کلی ریسک گریز و ریسک پذیر تقسیم می شوند. ریسک گریزها افرادی بسیار محتاط، شکاک و بدبین هستند و معمولاً به نتایجی که بر اساس احتمالات رخ می دهد اعتقادی ندارند و از سودهایی که با نتایج احتمالی به دست می آید آن چنان به وجد نمی آیند. همیشه با احتیاط کامل قدم در هر کاری می گذارند و سعی می کنند که حساب شده رفتار کنند تا متحمل شکست و ضرر نشوند. اما ریسک پذیرها دقیقاً نقطه مقابل این افراد هستند، بسیار خوش خیال و خوش بین هستند و جالب تر اینکه معمولاً افراد خلاق هستند، انرژی بالایی برای انجام کارها دارند، بسیار هم سخت کوش هستند، این افراد ریسک پذیر زمانی که با چند شکست در کاری مواجه می شوند یا ضرر می کنند خیلی زود پا پس نمی کشد و سعی می کنند که برای مشکلاتشان راه حل های مناسبی پیدا کنند. ژنتیک، تربیت فرهنگی و اجتماعی و تجربیات معامله گری سه عامل بسیار مهم و تاثیرگذار در میزان ریسک پذیری یا ریسک گریزی یک معامله گر است. البته ساختارهای ژنتیکی معمولاً قبل تغییر نیستند ولی با شناخت درست یک معامله گر

از وضعیت ذاتی خودش می تواند میزان ریسک پذیری اش را کنترل کند. طبق تحقیقات انجام شده توسط دکتر برت استینبارگر نویسنده روانشناس، معامله گر و بنیانگذار وبلاگ محبوب و معروف تریدرفید 50 درصد آدم ها آنقدر ریسک پذیر یا ریسک گریز هستند که عملاً به درد معامله گری نمی خورند و اگر هم وارد این حرفه بشوند چیزی جز ضرر برای خودشان به بار نمی آورند و ۵۰ درصد دیگر خودشان به دو دسته تقسیم می شوند ۲۵ درصد ریسک گریز ها و ۲۵ درصد ریسک گریزی و ریسک پذیرها.

اما این ریسک گریزی و ریسک پذیری در حدی است که می شود در صورت کنترل و مدیریتش به یک معامله گر حرفه ای تبدیل شد. حالا جالب این است که در خانم ها چون قسمت نئوکورتکس مغز نسبت به آقایان بزرگتر است آنها رفتارهای منطقی تر و مدیریت ریسک قوی تری دارند و مردان نیز به خاطر اینکه قسمت میانی و داخلی مغزشان قدرتمندتر است تمایل بیشتری برای مبارزه کردن و حفظ بقا دارند. معمولاً مفهوم ریسک را در ابتدا به خوبی درک نمی کنند و رفتارهای پرخطری از خودشان نشان می دهد مثلاً بیش از حد تمایل برای کارهایی مثل شرط بندی دارند و تا زمانی که چندین بار حساب خودشان را خالی نکنند به معنای واقعی ریسک پذیری نمی رسند. افرادی که استعداد خوبی در کنترل میزان ریسک خودشان دارند تقریباً نصف راه را طی کرده اند و برای تبدیل شدن به یک معامله گر حرفه ای و سودآور فقط باید آموزش های مناسب را ببینند و همچنین برای خودشان قوانین قوی مدیریت ریسک و سرمایه تعیین کنند و طبق آن به معامله گری بپردازند اما این به این معنی نیست که اگر استعداد ریسک پذیری در افراد وجود نداشته باشد نمی توانند در معامله گری موفق باشند. اجازه بدهید با مثالی این موضوع را بیشتر توضیح بدهم فرض کنید در کیف تان یک چراغ قوه دارید و وارد محل تاریکی می شوید که نمی توانید جلوی خودتان را ببینید حالا می توانید دو تا کار کنید یا با استفاده از نور چراغ قوه به راحتی مسیر حرکت را پیدا کنید و یا اینکه بدون استفاده از آن به سختی به این مسیر ادامه بدهید که در این صورت ممکن است با موانعی نیز برخورد کنید ولی بالاخره می توانید مسیر را مشخص کنید و به راهتان ادامه دهید منظورم این بود که درست است با چراغ قوه کار خیلی ساده تر بود ولی بدون چراغ قوه می شود با تحمل سختی هایی مسیر را پیدا کرد در واقع چراغ قوه مثل همان استعداد خوب شما در ریسک پذیری می ماند که می تواند مسیر شما را هموارتر کند ولی اگر این استعداد را هم نداشته باشید با صبوری و کسب

آموزش‌های لازم هم می‌توانید قدم در انجام معاملات با ریسک مناسب بگذارید و از کسب سود لذت ببرید و از فعال شدن حد ضررتان هراسی نداشته باشید.

مزایای ریسک پذیری و ریسک‌گریزی

افراد ریسک‌گریز معمولاً وارد شغل‌های امن و بدون ریسک می‌شوند تا درآمد ثابتی داشته باشند و حاشیه امنی برای خودشان ایجاد کنند این افراد خیلی با هیجان رابطه خوبی ندارند و سعی می‌کنند از آن دوری کنند به همین دلیل رفتارهای بی‌منطق کمتری از این افراد دیده می‌شود. همچنین میانه‌ای با جریان‌های احتمالی و تصادفی ندارند و ترجیح می‌دهند که نتایج کارهایشان به صورت دقیق و قابل پیش‌بینی باشد تا بتوانند به درست‌ترین شکل آنها را به اتمام برسانند. در نقطه مقابل ریسک‌گریزها، افراد ریسک‌پذیر بسیار پرانرژی و خوشبین هستند و همیشه دنبال ایجاد یک هیجان جدید می‌گردند حس خوبی به نتایج احتمالی دارند و دیدشان نسبت به نتایج مثبت است یا بهتر است بگویم بیشتر جنبه مثبت‌شان را می‌بینند و با همین خوش‌بینی ریسک می‌کنند تا به ثروت بیشتری برسند از شکست خوردن فرار نمی‌کنند و سعی می‌کنند با پیدا کردن راه حل مناسب شکست‌هایشان را به پیروزی تبدیل کنند، این افراد شجاع هستند و اعتماد به نفس بالایی دارند اجازه بدهید در همین زمینه قانون زیبای یک نه نود از آلوین تافلر که یکی از اقتصاددان‌های قرن اخیر است را برایتان توضیح دهم تافلر در کتاب موج سوم می‌گوید وقتی موجی وارد یک کشور می‌شود مثلاً موج خرید مسکن مردم به سه دسته کلی تقسیم می‌شوند که دسته اول همان یک درصد هستند همان ابتدا با موج همراه و همسو می‌شوند و آن را قبول می‌کند و سود بسیاری زیادی می‌برند این دسته از افراد همان ریسک‌پذیرها هستند که معمولاً موفقیت‌های چشمگیری دارند. دسته دوم که 9 درصد افراد به اصطلاح زرننگ جامعه را در بر می‌گیرد معمولاً صبر می‌کنند تا ببینند آن یک درصد به سود می‌رساند یا نه و بعد وارد عمل می‌شوند این افراد سود کمتری نسبت به آن یک درصد کسب می‌کنند در واقع آنها افرادی هستند که ریسک می‌کنند اما نه ریسک‌های بزرگ و به همین دلیل نمی‌توانند سودهای بزرگی نیز بدست آورند. دسته سوم 90 درصد مابقی جامعه هستند این افراد نه تنها موج را همراهی نمی‌کنند بلکه وقتی این موج میاد از روی شان عبور می‌کند و نابود می‌شوند این افراد به دلیل دیر همراه شدن با موج اگر ضرر نکنند سود زیادی نیز نصیبشان نمی‌شود یا بهتر است بگویم خیلی وقت‌ها هیچ سودی نصیبشان نمی‌شود این افراد کمتر

ریسک پذیر هستند و افراد عادی جامعه را تشکیل می دهند که همیشه از زندگی ناراضی هستند و همیشه افراد دسته اول را مسخره می کنند و همیشه حسرت کارهایی که می توانستند انجام بدهند ولی انجام ندادند را می خوردند. در قسمت بعد به رفتارهایی که افراد ریسک پذیر و ریسک گریز از خودشان به نمایش می گذارند می پردازم.

قسمت پنجاه و ششم: ریسک پذیری و ریسک گریزی (قسمت دوم)

معامله گر های ریسک گریز به دلیل محافظه کار بودن معمولاً فرصت های خوبی را که بازار در اختیار شان قرار می دهد از دست می دهند و از طرفی به دلیل ترسی که از شکست دارند نمی توانند سرمایه زیادی را وارد معاملات کنند و از همه بدتر چون نمی توانند احساساتشان را کنترل کنند از ترس ضرردهی معاملاتشان گاهی متحمل خسارت های بزرگی میشوند. این افراد برای مقابله با این مشکلات بهتر است بر اساس یک استراتژی مناسب و مشخص است معامله کنند یعنی اگر سیگنال ورودی دریافت کردند سریع وارد معامله بشوند همچنین با تعیین تارگت ها و با رسیدن به آن نقاط و یا با فعال شدن حد ضررشان بدون اینکه وسوسه جابجا کردن شان را داشته باشند به سرعت از معامله خارج شوند. این گونه افراد حتماً باید قبل از ورود به معامله مشخص کنند که با از دست دادن چه میزان از سرمایه شان مشکلی ندارند و ترس وجودشان را فرا نمی گیرد. برعکس، معامله گر های ریسک پذیر به دلیل علاقه ای که به ریسک کردن دارند معمولاً تصمیمات ناگهانی می گیرند و خیلی از مواقع به خاطر ترس از دست دادن سود یا فومو در نقاط نادرستی وارد می شوند یا قوانین معاملاتی و مدیریت سرمایه خودشان را زیر پا می گذارند و با ریسک و سرمایه زیاد وارد معامله می شوند و همین باعث می شود که وقتی بازار در خلاف جهت پیش بینی شان حرکت می کند معامله شان وارد ضررهای بزرگ شود. از لحاظ پزشکی افرادی که ریسک پذیری بالایی دارند برای اینکه بتوانند آرامش و تعادل رفتاری در خودشان ایجاد کنند نیاز به ترشح پیام رسان های عصبی دارند و اگر بدن شان این پیام رسان ها را مانند دوپامین، اندروفین و سروتونین کم ترشح کند مجبور می شوند که با ایجاد هیجاناتی در محیط بیرون باعث ترشح آنها بشوند و به همین دلیل ممکن است که بازارهای مالی را برای کسب هیجان انتخاب کنند که اگر نتوانند ریسک خودشان را مدیریت کنند آن وقت امکان دارد خسارت های جبران ناپذیری بهشان وارد شود. این افراد وقتی

در تله های احساسی قرار می گیرند معمولاً دست به کارهایی می زنند که هیچ ذهنی با هیچ منطقی نمی تواند آن را درک کند و بپذیرد. در همین باره ریچارد تیلر استاد اقتصاد رفتاری دانشگاه شیکاگو و برنده نوبل اقتصاد، آزمایشی را ترتیب می دهد که بسیار جالب است. آزمایش این جوری است که یک اسکناس بیست دلاری را بین چند نفر حراج می کنند. بازی از قیمت یک دلار شروع می شود و هرکس قیمت بیشتری پیشنهاد بدهد اسکناس به او می رسد. خوب تا اینجا همه چیز منطقی است و طبیعتاً نباید کسی حاضر بشود این اسکناس را به قیمتی بیشتر از ۲۰ دلار بخرد و دقیقاً همینطور هم باید باشد اما فقط تا زمانی که احساسات شرکت کننده ها مثل ترس از باختن را در آنها بیدار نکند. حالا برای همین منظور یک شرط به این حراجی اضافه می شود و آن این است که نفر دوم این حراجی باید به اندازه قیمتی که پیشنهاد داده جریمه پرداخت کند یعنی اگر بالاترین قیمت پیشنهادی ۲۰ دلار بود نفر دومی که پیشنهاد ۱۹ دلاری را داده است باید ۱۹ دلار جریمه پرداخت کند. به نظر شما چه اتفاقی می افتد؟ در کمال ناباوری دو نفر از شرکت کنندگان که ریسک پذیری بیشتری دارند برای این که حاضر به باخت نیستند و در واقع به خاطر ترس از باختن قیمت یک اسکناس بیست دلاری را تا ۲۸ دلار بالا می برند و حاضر به خرید آن به قیمتی بسیار بالاتر می شوند. در واقع ریچارد تیلر با این آزمایش نشان می دهد که اگر شما جزو دسته ریسک پذیر ها باشید وقتی پای احساسات و هیجانات وسط بیاد تصمیم گیری های شما روی پول از حوزه رفتار های منطقی کاملاً خارج می شود و شما به راحتی می توانید دیگر از قوانین منطقی ذهن تان دستور نگیرید و کاملاً آشفته و هیجانی رفتار کنید. اما حالا یک سوال دیگر به وجود می آید این که چرا بازار و شغل معامله گری برای افراد ریسک پذیر اینقدر جذاب است؟ پاسخ این است: اولاً که با یک سرمایه خیلی کمی می توانند وارد این بازار شوند. دوماً اینکه فکر می کنند آموزش خیلی زیادی لازم ندارند و اگر فقط با اصول اولیه آشنا باشند می توانند به سرعت کلی سود برای خودشان بسازند. آن ها پیش خودشان فکر می کنند یک بانک سالانه ۱۵ تا ۲۰ درصد به مشتری هایش سود پرداخت می کند ولی در این بازار می توانند این سود را در کمتر از یک ماه به دست بیاورند. خلاصه، همه این عوامل باعث می شود که این افراد با ذوق و شوق زیاد وارد شغل معامله گری بشوند. این افراد به خاطر شجاعت و اعتماد به نفس بالا و معمولاً کاذبی که در خودشان حس می کنند معمولاً دچار اشتباهات زیادی می شوند و با اینکه بعضی اوقات نتایج مثبتی هم برای خودشان رقم می زنند ولی اکثراً در درازمدت اوضاع خوبی ندارند. البته این را هم بگویم که این

افراد اگر ریسک پذیری شان را چاشنی قوانین دیگری که لازمه معامله گری است مثل داشتن استراتژی، داشتن مدیریت سرمایه و اصول روانشناختی برای کنترل احساسات شان کنند به سرعت می توانند به معامله گر های بسیار موفق تبدیل بشوند. مارک داگلاس معتقد است بازار آینه تمام قد عملکرد خود معامله گر است در واقع این بازار نیست که اشتباه میکند بلکه آن مثل آینه ای است که به ما اشتباهات مان را نشان می دهد. یعنی اگر شما در زندگی فردی بد بین و شکاک هستید این بدبینی در بازار و معاملات تان هم نمود پیدا می کند و باعث می شود که با بدبینی و ترس از ضرر در معامله، نتوانید معاملات تان را به خوبی مدیریت کنید و بالعکس اگر بسیار هم خوش بین باشید باعث می شود در بازار از خودتان حرکت های هیجانی نشان بدهید و سرمایه های زیادی را بدون مدیریت کردن شان وارد بازار کرده و همه را نابود کنید. یادتان باشد که شما باید خودتان را بشناسید و بدانید که به چه میزان ریسک پذیر هستید و فقط طبق همین شناخت و ریسک پذیری معامله کنید.

قسمت پنجاه و هفتم: ترس (دلایل ترس)

یکی از مهم ترین احساسات منفی که به دفعات در وجود یک معامله گر شکل می گیرد و عملکرد فرد را در اکثر مواقعی که دچار شکست یا بدتر از آن شکست های متوالی می شود تحت تاثیر قرار می دهد، حس ترس است. ببینید وقتی که خطری شما را تهدید می کند مغز با فرمانی که صادر می کند حس ترس را در شما ایجاد میکند و باعث میشود شما در بالاترین سطح هوشیاری و آمادگی قرار بگیرید و در واقع با این کار مغز سعی می کند از شما در مقابل آن خطر محافظت کند البته گاهی اوقات هم هیچ خطری در کار نیست اما به خاطر باورهای نادرستی که از قبل در ذهن تان ثبت شده است و یا تصور اشتباهی که نسبت به اشتباهات اطرافتان دارید ضمیر ناخود آگاه تان هشدار خطر می دهد و با حس ترسی که در شما به وجود می آورد سعی می کند که شما را از آن دور کند. مثلاً وقتی در چند معامله پشت سر هم ضرر می کنید و بعدش تصمیم می گیرید که وارد معامله جدیدی بشوید با اینکه بر اساس بررسی شما ممکن است این معامله بهتان سود برساند و چه بسا کل ضرر های قبلی تان را هم جبران کند اما احساس ترس از ضرر دوباره، جلوی ورود شما را به معامله می گیرد. همان طور که در قسمت های قبل گفتم مغز ما تمایلی برای صرف انرژی ندارد و فقط

سعی می‌کند عادت‌ها و روتین‌هایی که در ذهن ما ثبت شده‌اند را تکرار کند و به همین دلیل وقتی ما در چند معامله متوالی ضرر می‌کنیم حس ترس و بدتر از آن حس ترسی ناشی از معامله بعدی در ما تبدیل به یک عادت می‌شود و چون وظیفه اولیه و اصلی مغز حفاظت از ماست به همین دلیل برای اینکه حس ترس در ما دوباره شکل نگیرد و در واقع خطری ما را تهدید نکند مغز ما از ورود به یک معامله جدید جلوگیری می‌کند و اگر نتوانیم کنار بیایم ممکن است واقعاً از یک معامله خوب و پرسود منصرف شویم. ترس یک احساس بسیار قدرتمند است که نه تنها خودش به تنهایی شما را تحت تاثیر قرار می‌دهد بلکه خیلی از احساس‌های منفی دیگر مثل خشم، نگرانی، اضطراب و استرس را هم در شما فعال می‌کند. چیزی که کاملاً مشخص است نمی‌توانید از شر ترس خلاص شوید، نادیده اش بگیرید یا با آن بجنگید بلکه باید سعی کنید با کنترل کردن ترس تان، آن را تبدیل به یک حس مثبت بکنید یعنی به جای اینکه بترسید و خودتان را دچار احساسات منفی بکنید با احتیاط کامل رفتار بازار و همه جوانب معامله را بررسی کنید و بعد وارد آن بشوید. یکی از بزرگترین ترس‌هایی که معامله‌گر در زمان ورود به یک معامله دارند ترس از دست دادن سرمایه شان در آن معامله است. آنها در مواجهه با این ترس به دو دسته آماتورها و حرفه‌ای‌ها تقسیم می‌شوند. معامله‌گرهای آماتور به خاطر ترسی که دارند یا اصلاً وارد معامله نمی‌شوند یا اگر وارد شوند به استراتژی خودشان توجه نمی‌کنند و نه ریسک مناسبی را برای خودشان در نظر می‌گیرند. چون با ترسی که دارند تمرکزشان از بین می‌رود و کاملاً احساسی و بدون برنامه‌ریزی وارد معامله می‌شوند. اما معامله‌گرهای حرفه‌ای احتیاط می‌کنند و شرایط معامله را به خوبی زیر نظر می‌گیرند و با استراتژی دقیقی که در اختیار دارند نقاط ورود و خروج مناسبی را مشخص می‌کنند و بعد با مشخص کردن میزان ریسک مناسب در معامله با این ترس مقابله می‌کنند و اگر حد ضررشان فعال شود چون از قبل می‌دانستند چه حجمی از سرمایه شان از بین می‌رود پس دیگر ترسی برایشان باقی نمی‌ماند و به راحتی می‌توانند روی معامله شان تمرکز کنند. میزان ترسیدن یا کنترل این حس توسط شما در یک معامله بستگی به دیدگاه و تفکر شما نسبت به بازار و معاملاتش دارد. معامله‌گری را در نظر بگیرید که به تصادفی بودن اتفاقات و روند بازار اعتقاد دارد و با آرامش روز خودش را شروع می‌کند. انتظار و تصویری از جهت امروز بازار ندارد و با یک دید مثبت به بازار نگاه می‌کند و اجازه نمی‌دهد هیچ ترسی تفکراتش را خراب کند و با عملکردی صحیح معامله می‌کند اما در نقطه مقابل معامله‌گری را تصور کنید که تفکرش رنگ و بوی شکست و بازنده بودن دارد

و فقط به ضرر کردن و از دست دادن سرمایه اش فکر می کند مدام نگران این است که نکند امروز با یک حرکت اشتباه سودی را که در روزهای قبل دست آورده ام از دست بدهم. این معامله گر به دنبال این است که طوری جهت بازار را پیش بینی کند که همه تحلیل هایش درست از آب در بیاد و با همین تفکرات منفی اجازه می دهد که ترس کل وجودش را بگیرد. روزولت در کتاب غلبه بر هفت گناه کشنده معامله گری می گوید: وقتی که شما می ترسید ضمیر ناخودآگاه به سه صورت پاسخ می دهد و سعی می کند که از شما در مقابل خطرات احتمالی حفاظت کند.

اولین پاسخ فرار است در این حالت ضمیر ناخودآگاه شما را مجاب می کند از انجام کاری که یک تهدید به حساب می آید دست بکشید یا اصلاً واردش نشوید در واقع با این کار شما را از تهدید احتمالی دور می کند و اجازه نمی دهد که به شما آسیبی وارد شود برای مثال معامله گری را در نظر بگیرید که ساعت ها و روزهای زیادی را وقت گذاشته و یک استراتژی قدرتمند برای معاملاتش تهیه کرده، بارها آن را تست کرده، خیالش از آن کاملاً راحت است حتی این استراتژی را در اختیار معامله گرهای دیگری نیز قرار داده و مشاهده کرده است افراد دیگر هم با استفاده از آن به نتایج خوبی رسیده اند. اما زمانی که خودش پای سیستم می نشیند و استراتژی اش سیگنالی برای ورود می دهد و بلافاصله باید وارد معامله شود این کار را نمی کند در واقع این معامله گر خودش را با تحلیل و بررسی بازار مشغول کرده است و از ریسک کردن و ورود به معامله فرار می کند در واقع مشکل اصلی این فرد این است که بجای اینکه به کسب سود فکر کند نگران از دست دادن سرمایه اش است.

دومین پاسخ جنگیدن است. در حالت دوم فرد هنگام ترس از چیزی دیگران را مقصر اتفاقات افتاده می داند و سعی می کند که از آنها انتقام بگیرد مثلاً معامله گری که به هر قیمتی و بدون پایبندی به استراتژی اش وارد معامله می شود وقتی بازار در جهت مخالف تحلیلش حرکت کند از ترس ضرری که قرار است بهش وارد شود سعی می کند حجم بیشتری از سرمایه اش را وارد بازار کند و به قول خودش میانگین کم کند اما چون بازار را مقصر این اتفاق می داند سعی می کند به هر طریقی که می تواند با بازار بجنگد و حقی را که ممکن است ازش گرفته باشد را پس بگیرد اما به همین دلیل بدون هیچ کنترل و اصول درستی حجم معاملات در ضرر خودش را بالا می برد و خوب معلوم است که چه اتفاقی می افتد. اما مشکل کار اینجاست که هیچ وقت با جنگیدن و مبارزه کردن نمی تواند به نتیجه مورد نظرش برسد حتی اگر کاملاً به صورت اتفاقی بخت باهش یار باشد و بتواند با ورود

سرمایه جدید نتیجه دلخواهش را بگیرد این تفکر غلط، که می‌شود با بازار جنگید و به سود خوب رسید در ذهنش شکل می‌گیرد در صورتی که کاملاً تفکر اشتباهی است و حتماً زمانی میرسد که با این طرز تفکر تمام سرمایه اش را از دست می‌دهد.

سومین پاسخ منجمد شدن یا قفل شدن است. در حالت سوم فرد قدرت تصمیم‌گیری ندارد و برای رهایی از موقعیت ایجاد شده نمی‌تواند هیچ عکس‌العملی از خودش نشان دهد. گاهی اوقات به خاطر خبر یا شایعه‌ای روند بازار با اینکه در جهت سوددهی بوده است ناگهان تغییر می‌کند و معامله را وارد ضررهای غیرقابل پیش‌بینی می‌کند در این لحظات برخی از معامله‌گران مغزشان قفل می‌کند. پای سیستم خشک‌شان می‌زند و به جای اینکه سریعاً بهترین اقدام را انجام بدهند فقط نظاره‌گر باقی می‌مانند، احساس گیجی می‌کنند و هیچ عکس‌العملی نمی‌توانند از خودشان نشان بدهند و زمانی که از این حالت انجماد ذهنی خارج می‌شوند از رفتار و عملکرد خودشان متعجب می‌شوند و از اینکه نتوانسته‌اند واکنش خوب و به جایی را از خودشان نشان دهند احساس ناراحتی می‌کنند.

قسمت پنجاه و هشتم: ترس (انواع ترس)

بر اساس تحقیقات مارک داگلاس در کتاب معامله‌گر منظم و گری دیتون در کتاب معامله‌گری با ذهن آگاهانه چهار نوع ترس در هر معامله‌گر ممکن است وجود داشته باشد.

1- ترس از اشتباه کردن. می‌شود گفت که بزرگترین نوع ترس در معاملات ترس از اشتباه کردن است وقتی که معامله‌گر در انجام معاملاتش دچار اشتباه می‌شود اعتماد به نفسش به شدت کاهش پیدا می‌کند وقتی شما از اشتباه کردن در معاملات تان بترسید مثلاً بترسید که نکند ارزی را اشتباه تحلیل کرده‌اید و نقطه ورود و خروج را به درستی انتخاب نکرده باشید و همچنین بترسید که نکند این اشتباه‌ها به قیمت از دست دادن سرمایه تان منجر شود. ذهن شما به طور ناخودآگاه شما را در مسیر همان تفکرات قرار می‌دهد تا به حقیقت پیوندند. وقتی معامله‌گر تصورش این است که حق ضرر کردن ندارد از معامله‌ای که در ضرر قرار دارد به امید برگشت معامله و بیرون آمدن از ضرر و کسب سود خارج نمی‌شود چون نمی‌تواند بپذیرد که تصورش اشتباه بوده است و به همین دلیل قبول نمی‌کند که همیشه قرار نیست بازار بر اساس تحلیل او پیش برود و به سود برسد. جک شواگر

نویسنده، مدیر عامل و مشاوره چند شرکت سرمایه گذاری جهان در کتاب جادوگران بازار نوین با معامله گر بزرگی به نام مارتی شوارتر که در سال‌های ابتدایی معامله‌گریش متحمل ضررهای بزرگی شده است مصاحبه ای را انجام داد. در این مصاحبه شواگر از معامله گر پرسید بعد از ده سال ضرر پشت سر هم در چه زمانی و به چه صورتی تبدیل به یک معامله گر برنده شدید؟ و مارتی در جواب می‌گوید: در ابتدا نمی‌توانستم اشتباهاتم را بپذیرم چون پذیرفتن آنها برام سخت تر و ترسناک تر از هر کاری بود. خیلی وقت‌ها سرمایه ام را از دست می‌دادم و بعد از مدتی با آن کنار می‌آمدم و دوباره با هزار گرفتاری سرمایه جدیدی برای خودم دست و پا می‌کردم. من اصلاً نمی‌توانستم خودم را قانع کنم که اشتباه کرده‌ام و به خاطر همین شکست خوردم یادم است که همیشه دیگران و بازار را مقصر می‌دانستم اما زمانی که یاد گرفتم اگر اشتباهی کردم آن را بپذیرم و در صورت نیاز فوراً معامله را ترک کنم توانستم موفق شوم چون حالا هدفم حفظ پول و سرمایه ام برای معاملات بعدی بود. صحبت‌های مارتی می‌تواند یک راهکار عملی بسیار مناسب برای پذیرفتن اشتباهات و نرسیدن از آنها باشد. یادتان باشد که همیشه بازار وجود دارد و شما قرار است معاملات بسیار زیادی را در طول زندگی‌تان انجام دهید پس سعی کنید همیشه برای خودتان حد ضرر را در نظر بگیرید و به آن وفادار باشید. حجم زیادی از سرمایه را بدون در نظر گرفتن قوانین مدیریت سرمایه وارد هیچ معامله ای نکنید تا آنها را به باد ندهید و بتوانید در بازار باقی بمانید.

2- ترس از دست دادن پول. بارها از من شنیدید که جریان‌ات بازار کاملاً بر اساس احتمالات است و نتیجه احتمالات هم معلوم است، هم برد است و هم باخت. حالا اگر بپذیریم که ضرر کردن بخشی از معامله‌گری است آن وقت با در نظر گرفتن حد ضرر و ریسک برای معاملات‌تان دیگر دچار خسارت‌های سنگین مالی و روانی نمی‌شوید. شما باید به این باور برسید که هیچ روش بدون ضرری در بازار وجود ندارد اما اگر شما یک استراتژی قدرتمند برای خودتان دست و پا کرده باشید با این که ممکن است تعدادی از معاملات‌تان ضرر کند ولی نهایتاً برآیند مثبتی خواهید داشت. اگر شما به عنوان یک معامله گر فقط در کسب سود باشید و باوری برای ضرر کردن در ذهن شما وجود نداشته باشد شما اصلاً نمی‌توانید به یک معامله گر حرفه‌ای تبدیل شوید البته شاید در روزهای اولیه معامله‌گری‌تان یا بعضی وقت‌ها بطور شانس سودهای کاملاً خوبی به دست بیاورید اما این وضعیت باقی نمی‌ماند و زمانی می‌رسد که شما وارد دوره ضررهای متوالی می‌شوید و اگر از ضرر کردن فرار کنید یعنی باید دور این شغل را خط بکشید.

3- ترس از جاماندن از بازار یا فومو. گاهی اوقات معامله گر ها بدون هیچ منطقی حس می کنند قرار است قیمت نماد یا ارزی تا ابد افزایش پیدا کند به همین دلیل بدون اینکه تحلیل درستی انجام بدهند و روند قیمت نماد یا ارز را به طور دقیق بررسی کنند به صورت کاملاً احساسی و بدون پایبندی به قوانین استراتژی شان در بالاترین نقطه ممکن به سرعت وارد معامله می شوند چون آنها ترس از دست دادن سود تمام وجودشان را فراگرفته است. یادتان باشد ترس از دست دادن سود تقریباً دو ونیم برابر بیشتر از ترس از ضرر برای ما هیجان درست می کند البته ممکن است گاهی بخت با آنها یار باشد و سود زیادی هم بکنند ولی یک تفکر، روش و مسیر کاملاً غلط در ذهنشان ثبت می شود و بعد از آن پیش خودشان فکر می کنند هر جا قیمتی با سر دارد بالا می رود یا ریزش می کند می شود بدون در نظر گرفتن هیچ قانونی وارد معامله شد و سود کرد. جالب است که این افراد چون برای ورود به معامله هیچ منطقی نداشتند و فقط از احساساتشان دستور گرفته اند برای این که به سود برسند همیشه دست به دعا میزنند و آرزو می کنند حس شان اشتباه نکرده باشد اما همیشه ترس از دست دادن سرمایه در وجودشان است.

4- ترس بدست نیاوردن بالاترین سود ممکن. خیلی از مواقع معامله گر ها به خاطر ترس از جا ماندن از سود بیشتر معامله را بیش از حد ادامه می دهند و همین امر باعث می شود سود مناسبی را که بر اساس استراتژی شان گرفته بودند را نادیده بگیرند و خیلی وقت ها قیمت آن چنان سریع برمی گردد که یک معامله برنده بلافاصله تبدیل به یک معامله بازنده می شود یا ممکن است به امید کسب سود بیشتر بدون تحلیل دقیق و مدیریت مناسب سرمایه حجم بیشتری را وارد بازار کنند مثلاً شما ارزی را با سرمایه ۵ میلیون تومان خریده اید و بعد از گذشت چند روز پنج میلیون شما شده ده میلیون و حالا باز هم به امید اینکه قرار است بازهم سرمایه تان دو برابر شود بدون هیچ مدیریتی 100 میلیون دیگر به حجم ارز تان اضافه می کنید ولی نه تنها ممکن است آن سود را از دست بدهید حتی ممکن است بخشی از سرمایه جدیدی نیز که وارد کرده اید را هم از دست بدهید امیدوارم حالا با توجه به شناختی که از این چهار نوع ترس پیدا کرده اید متوجه شده باشید که چقدر ترسیدن می تواند برای شما دردسر ساز بشود. یادتان باشد شما اصلاً نمی توانید آن را از بین ببرید اما شما باید بتوانید آن را مدیریت کنید و از آن به نفع خودتان استفاده کنید. همیشه گفته اند که احتیاط شرط عقل است و زمانی می توانید محتاطانه عمل کنید که در اول ترس هایتان را بشناسید و بعد مدیریت شان کنید.

قسمت پنجاه و نه : ترس (راهکارهای غلبه بر ترس)

علاقه را جایگزین کنید.

یکی از راههای موثر برای کنترل ترس و کم کردن شدت آن فکر کردن به خواسته های مورد علاقه تان است چون در این صورت ذهن شما برای رسیدن به آن خواسته ها به سمت تفکرات مثبت می رود و در نتیجه فرصت کمتری برای فکر کردن به چیزهایی است که از آن می ترسید پیدا می کنید مثلا وقتی شما ماشین مورد علاقه تان را در ذهنتان تجسم می کنید و خودتان را صاحب آن ماشین می بینید تصورات مثبتی که از این علاقه در ذهنتان ایجاد می شود کمکتان می کند که کمتر به ترس از معامله گری فکر کنید و با انرژی بیشتری برای به دست آوردن آن ماشین مشغول معامله گری تان بشوید.

شجاع باشید تا بر ترس هایتان کنید.

شاید پیش خودتان فکر کنید که افراد شجاع هیچ وقت حس ترس را تجربه نمی کنند ولی باید حس ترس در همه انسانها و موجودات وجود دارد ولی فرق شجاع بودن یا نبودن در نحوه مدیریت کردن ترس و اقدام هایی است که بعدش انجام می شود. یک معامله گر شجاع با خلق افکار مثبت در ذهن اش سعی می کند تا جایی که می تواند ترس را نادیده بگیرد و با در نظر گرفتن ریسک مناسب اقدامات لازم و درست را در بازار انجام بدهد یعنی به قوانینش پایبند باشد و برای معامله اش حد ضرر مشخصی تعیین کند احساسی عمل نکند و بدون داشتن انتظارات نابه جا از بازار و با رعایت همه این موارد در نقطه مناسبی وارد بازار بشود و طبق سیگنال هایی که از بازار دریافت می کند معامله اش را ادامه دهد یا از آن خارج شود. وقتی که این اقدام شجاعانه از طرف شما به عنوان یک معامله گر انجام می شود اعتماد به نفسی در شما به وجود می آید که کمکتان می کند در معاملات بعدی هم همینطور رفتار کنید در واقع اقدام شجاعانه و البته با احتیاط کامل، عادت خوبی را در شما ایجاد می کند تا بتوانید بدون شک و تردید وارد بازار شود و از معامله گری لذت ببرید.

کاملاً شفاف فکر کنید.

فرض کنید ماشین مدرنی دارید و با تمام ویژگی‌های آن به صورت کاملاً شفاف آشنایی دارید می‌دانید که مجهز به انواع سیستم‌های ایمنی است و شما هم تسلط کامل و مهارت کافی برای رانندگی کردن با آن را دارید و خیالتان هم بابت استحکام و سیستم ایمنی آن راحت است. خب قطعاً از رانندگی با این ماشین لذت می‌برید و دیگر هر لحظه از تصادف احتمالی و آسیب دیدگی نمی‌ترسید. وقتی هم که خیلی شفاف و واضح در مورد معامله‌گری فکر کنید و تمام جوانب آن را در نظر بگیرید و بدانید که در بازار علاوه بر سود، ضرر هم هست و بدانید که علاوه بر روند صعودی، روند نزولی یا اصلاحی هم وجود دارد دیگر جایی برای ترسیدن شما از این محیط باقی نمی‌ماند و خلاصه همین شفافیت در مورد واقعیت بازار باعث می‌شود حس ترس در شما به کم‌رنگ‌ترین حالت خودش در بیاید.

حس اعتماد را در خودتان ایجاد کنید.

وقتی شما به عنوان یک معامله‌گر به خودتان و معاملاتتان اعتماد داشته باشید مطمئناً با آرامش کامل وارد بازار می‌شوید و کاملاً اصولی و منطقی معامله می‌کنید و هر نتیجه‌ای را هم می‌پذیرید. نه از برد هایتان خیلی خوشحال می‌شوید و نه به خاطر باخت هایتان خودتان را سرزنش می‌کنید با ایجاد حس اعتماد در شما رد پای ترس در معاملاتتان کمتر می‌شود و تقریباً با خیال آسوده و بدون مغلوب شدن در برابر احساسات منفی‌تان می‌توانید در این بازار فعالیت کنید. اما حس اعتماد به چه صورت در یک معامله‌گر به وجود می‌آید؟ این حس زمانی به وجود می‌آید که معامله‌گر بتواند با اعتماد به نفس بالا معاملاتش را انجام بدهد و البته تسلیم احتمالی بودن نتایج بازار هم باشد تا نهایتاً از این بازار سودهای خوبی کسب کند. هر معامله‌گر برای رسیدن به این موفقیت مطمئناً باید راجع به این بازار اطلاعاتی به دست آورد و آموزش‌های لازم را ببیند در مرحله بعد و قبل از ورود با بازار برای خودش استراتژی تعیین کند و آن را بارها و بارها مورد آزمایش قرار دهد تا به بهترین استراتژی ممکن که هم با روحیاتش سازگار باشد و هم نتایج مثبتی را برایش به ارمغان بیاورد برسد و با استفاده از آن در بازار و با پایبندی بهش تجربه لازم را در معامله‌گری کسب کند قوانین مدیریت سرمایه برای خودش تعیین کند و با ریسک و حجم مناسب وارد بازار بشود و از طرف دیگر با استفاده از تمرین‌های ذهنی در بهترین حالت ذهنی خودش قرار بگیرد و باورهای مناسب

را در ضمیر ناخودآگاهش ثبت کند تا با افزایش اعتماد به نفسش حس اعتماد را در خودش ایجاد کند و بتواند آن را جایگزین حس ترس کند. علاوه بر همه این راهکارهایی که توضیح دادم در قسمت های بعد با استفاده از تمرین های ذهنی کمکتان می کنم که مهمترین حس منفی یعنی ترسیدن را در خودتان کاهش بدهید و با فکری بازی و بدور از اضطراب، نگرانب، استرس و با قرار گرفتن در بهترین حالات ذهنی معامله کنید.

قسمت شصتم : طمع

یکی دیگر از احساسات منفی یک معامله گر طمع کردن یا همان زیادی خواستن است. هر موقع شما چیزی را بیش از توان و تحلیل خودتان از بازار بخواهید در واقع دچار طمع شده اید. به طور کلی وقتی حس طمع بارها و بارها شما را تحت کنترل خودش می گیرد آن موقع است که به داشتن هیچ چیزی قانع نیستید، همیشه احساس کمبود می کنید و می خواهید این کمبود را در بازار جبران کنید و به همین دلیل دچار شکست و ضرر می شوید. شما باید بپذیرید که هر نماد یا ارزی پتانسیل خودش را دارد و نمی شود بیش از اندازه از آن ارز انتظار یک روند صعودی یا نزولی را داشت. گاهی اوقات من معامله گرهایی را می بینم که به طمع کسب سود به اشتباه در نقطه ای وارد معامله می شوند که آن ارز رشد قیمتی را به طور کامل انجام داده است و بعد مدتی نمی گذرد که جهت حرکت قیمت عوض می شود و آن ارز وارد حرکت اصلاحی خودش می شود و معامله گرهایی که با طمع در نقطه نادرستی وارد شده بودند را وارد ضرر می کند اما این افراد چون اصلا میانه خوبی با ضرر کردن ندارند و طمع سود گرفتن از آن ارز تمام وجودشان را فرا گرفته، آن قدر ارز را نگهداری می کنند تا بالاخره به تو سود برسند یا سر به سر بتوانند از معامله بیرون بیايند غافل از اینکه با همین صبر و قفل شدن سرمایه شان در بازار موقعیت های بسیار خوب دیگر را از دست داده اند. یادتان باشد گاهی این صبر ممکن است سال ها طول بکشد متأسفانه اکثر معامله گرهایی که حرفه ای رفتار نمی کنند تصورشان این است که تمام خواسته هایی که در زندگی داشته اند و به آن ها نرسیده اند به سرعت می توانند از بازار بخواهند و بازار هم خیلی سریع برایشان محیا کند. فرض کنید یک معامله گر بخواهد یک BMW بخرد و بعد فکر کند که خب با چند تا سود آنچنانی این ماشین را میخورد. حالا به نظر شما این معامله گر چکار می کند؟ هیچی، خیلی نابخردانه با حجم زیاد و

ریسک بسیار بالا وارد معامله های خود می شود و از آنجایی که بازار هیچ توجهی به خواسته های او ندارد و می تواند بر خلاف تمام تحلیل ها و پیش بینی های او حرکت کند همین باعث می شود که خسارت و ضرر های زیادی را برای معامله گر بر طمع ما که می خواست یک شبه BMW بخرد به وجود می آورد. اگر در این حرکت های اشتباه بر طمع سرمایه اش را از دست بدهد دیگر با او ایلا است. یادتان باشد هر جا سرمایه اولیه شما نابود بشود دیگر بعدش باید بازار را تماشا کنید چون دیگر کاری نمی توانید بکنید. معامله گر های مبتدی معمولاً بدون ترس وارد بازار می شوند و با انجام چند معامله سود ده دچار طمع می شوند در واقع وقتی که یک معامله گری مبتدی با انجام چند معامله موفق اعتماد به نفس کاذب پیدا می کند کم کم تصور می کند که هر چقدر بخواهد می تواند از بازار برداشت کند و به خاطر همین موضوع در اکثر مواقع معاملاتش را بیش از اندازه طولانی می کند شما بهتر از من می دانید که در آینده چه بلایی سرش می آید. برای این که از شکل گرفتن حس طمع در خودتان جلوگیری کنید حتماً باید طمع را بشناسید و بعد از شناخت این حس به طور دقیق بررسی اش کنید و بفهمید که چه عواملی شما را وادار به طمع می کند. سعی کنید آنها را برطرف کنید و اور قابل برطرف شدن نیستند انرژی آنها را در ذهن تان کاهش دهید و باور جدیدی در ذهن تان ایجاد کنید تا باعث ضرر در معاملات تان نشود. گاهی اوقات برای اینکه طمع نکنید بهترین کار این است که معامله تان را ببندید و سریع از آن خارج شوید یا در واقع از سیستم **set and forget** استفاده کنید یعنی بر اساس استراتژی تان حد سود و حد ضرر تان را مشخص کنید و دیگر بروید دنبال زندگی تان و اجازه بدهید که بازار کارش را بکند. منظورم این است که دائماً پای چارت ننشینید که وقتی قیمت نزدیک به حد سودتان رسید طمع کنید و آن را افزایش بدهید. یکی از دلایل عدم هماهنگی بین سه پایه اصلی موفقیت یک معامله گر یعنی استراتژی، مدیریت سرمایه و روانشناسی طمع کردن است به نظر من بهترین کار برای اینکه بتوانید حس طمع را از خودتان دور کنید این است که همیشه شکر گذار داشته ها و دارایی تان باشید و این که هیچ وقت همه زندگیتان را با بخشی از زندگی دیگران که قابل مشاهده است مقایسه نکنید. دوست شما مازراتی دارد و شما دارید این مازراتی را می بینید و غصه میخورید و در معاملات تان دچار حس طمع می شوید چون شما هم مازراتی می خواهید ولی رفیق من شاید برآیند داشته های الان شما از آن بیشتر باشد شما چه می دانید؟ شاید دوست به ظاهر ثروتمند شما هزاران گرفتاری، بیماری، غصه و درد هایی داشته باشد که شما حتی تحمل یک روزش را هم نداشته باشید پس لطفاً بی چون و

چرا شکرگزار باشید البته منظورم نادیده گرفتن اهداف و آرزو هایی که همیشه در ذهنتان دارید، نیست چون هر انسانی برای امید به ادامه زندگی نیاز به یک هدف دارد ولی نباید این اهداف و آرزوها آنقدر بر روی شما تاثیر بگذارد و شما را دچار طمع کند و باعث بشود همین سرمایه ای که را نیز از دست بدهید. در آخر بگذارید این را هم بگویم که این بازار همیشه هست و فرصت ها برای معامله کردن هیچ وقت تمام نمی شود و فقط آن چیزی که خیلی خطرناک است که تمام بشود سرمایه شماست پس اصلا تصور نکنید که قرار است یک شبه پولدار شوید حوصله کنید و منتظر فرصت های مناسب باشید و به طور آهسته در این مسیر قدم بردارید تا به اهداف تان برسید. اگر صبر در الگوی رفتاری شما جای خودش را باز کرده باشد آن وقت دیگر اجازه نمی دهد طمع یک شبه پولدار شدن شما را از پا در بیاورد و سرمایه تان را به مرز نابودی بکشانند.

قسمت شصت و یک : خشم (دلایل خشم)

حس خشم و عصبانیت یکی دیگر از احساسات منفی یک معامله گر است که قدرت تخریبی خیلی زیادی نسبت به دیگر احساسات دارد و اگر معامله گر نتواند خشم خود را کنترل کند ممکن است آسیب های جسمی و روانی بسیاری به خودش وارد کند که در ادامه به طور مفصل درباره شان صحبت می کنم. بینید زمانی که بعد از تلاش زیادی در کاری به نتیجه دلخواه نمی رسید یا وقتی که حس می کنید تحقیر شده اید و هیچ جایگاه و ارزشی ندارید عصبانی می شوید و عکس العمل های متفاوتی نسبت به این احساسات از خودتان نشان می دهید. وقتی فردی تصور می کند به هر قیمتی که شده باید به تمام خواسته هایش برسد، در صورتی که بازار مطابق میل اش پیش نرود و کنترلی روی اوضاع نداشته باشد، عصبانی میشود. این عصبانیت ممکن است منجر به یک فاجعه بشود که فرض کنید شما به عنوان یک معامله هنوز احتمالی و تصادفی بودن حرکت های بازار را قبول نکرده باشید و هدفتان تحت کنترل گرفتن بازار باشد خب حالا وقتی بازار در جهت خلاف پیش بینی شما حرکت کند معلوم است که صرافی، کارگزاری، بروکر، نهنگ، حقوقی، بازار و خلاصه زمین و زمان را مقصر می دانید و به فکر انتقام می افتید از طرفی چون نمی توانید بر احساسات تان غلبه کنید و از پذیرفتن مسئولیت اشتباهات تان فرار می کنید نمی توانید به اشتباهاتتان پی ببرید و آنها را برطرف کنید و احتمالا باز هم در معاملات بعدی تکرارشان می کنید. البته این را هم بگویم که قرار نیست

همیشه احساس خشم جنبه منفی خودش را به ما نشان بدهد در واقع هر حسی که در شما ایجاد می شود هم جنبه مثبت و هم منفی دارد و این شما باید که باید به درستی از جنبه های مثبت شان استفاده بکنید. والتر میشل روان شناس بزرگ آمریکایی می گوید: احساساتی مثل ترس، عصبانیت، خشم و اندوه در ما ایجاد می شوند تا ما را متوجه این موضوع کنند که یک جای کار می لنگد و در واقع دارند تلاش می کنند انرژی لازم را به ما بدهند تا بتوانیم مشکلات به وجود آمده را حل کنیم. پس بهتر است اول با جنبه های مثبت و منفی خشم که همان خشم سازنده و خشم مخرب از آشنا شوید تا بعد بتوانید با استفاده از راهکارهایی که بهتان آموزش می دهم آنها را کنترل کنید.

انواع خشم

1- خشم سازنده: حالتی از عصبانیت است که بر اساس آن پی می برید شخصی یا چیزی مخالف استانداردهای ذهنی شما رفتار کرده است و در واقع شما را وارد چالش جدیدی کرده است اما با کنترل احساساتتان واکنش مناسبی نشان می دهید تا از خودتان به شکل درست و منطقی در برابر عصبانیت به وجود آمده و دلایل آن محافظت کنید.

2- خشم مخرب: حالتی از عصبانیت است که نسبت به چیزی که خلاف تصور شماست واکنش نابجا و احساسی نشان می دهید و باعث به وجود آمدن دشمنی، تنفر، ناکامی و حس انتقام در خودتان یا در زندگی تان نسبت به دیگران می شوید. من بعضی از معامله گر ها را می بینم که بخاطر اشتباهاتی که در معاملات شان دارند بعد از ضرر کردن و از دست دادن قسمتی از سرمایه شان به سرعت از کوره در می روند و رفتارهای عجیب و غریبی از خودشان نشان می دهند مثلاً میزشان را به هم می ریزند با اطرافیان شان بد رفتاری می کنند و یا حتی صفحه مانیتور شان را می شکنند یا حتی خودشان را می زنند. این افراد اکثراً بازار را مقصر می دانند و قصدشان این است که با بازار بجنگند و سرمایه از دست رفته شان را به هر نحوی که شده است از بازار پس بگیرند. وقتی که از این حس به عنوان یکی از ویژگی هایی که یک معامله گر نباید داشته باشد صحبت می کنم اصلاً به این معنا نیست که شما نباید به هیچ عنوان عصبانی بشوید در واقع همچنین چیزی امکان پذیر نیست. احساس خشم و عصبانیت به طور کامل از بین نمی رود بلکه مثل تمام حس های منفی دیگر باید بتوانید این حس را کنترل کنید و به شکل مناسب از آن استفاده بکنید. عصبانی شدن راحت ترین کار ممکن است ولی اینکه به چه شکل و به چه اندازه ای عصبانی بشوید و در آن لحظه به چه صورت کنترلش

کنید و چگونه بتوانید درست و منطقی تصمیم بگیرید کار بسیار دشواری است. من تمام تلاشم این است که بتوانم شما را در این زمینه کمک کنم که نه تنها در معامله گری در بلکه همیشه و همه جا بتوانید با کنترل عصبانیت تان بهترین تصمیم ها را بگیرید اما خود شما هم باید بخواهید تصمیم بگیرید، بعد همه چیز درست می شود. به نظر من خشم مثل دماسنجی است که به شما کمک می کند از خودتان در برابر اشتباهات و تکرار آن ها محافظت کنید زمانی که عصبانی هستید اور بتوانید با شناسایی دلیل آن خودتان را کنترل کنید توانسته اید که جلوی بالا رفتن دمای این دماسنج را بگیرید و منطقی رفتار کنید. در واقع با این کار می توانید خودتان را کنترل کنید اشتباهاتتان را شناسایی کنید و کاملاً منطقی در مورد آنها تصمیم بگیرید تا دوباره گرفتار آن نشوید ولی اگر توجهی به این دماسنج نداشته باشید و جلوی عصبانیت تان را نگیرید معلوم نیست که چه رفتاری از خودتان بروز می دهید و ممکن است ار اشتباهی داشته باشید مثلاً به خودتان یا دیگران صدمه بزنید و یا سرمایه تان را به خطر بیاندازید. در واقع با کنترل نکردن خشمستان دید شما به راه حل های منطقی بسته می شود. و نمی توانید برای برطرف کردن اشتباهات تان راه حل مناسبی پیدا کنید.

حس کنجکاوی را در خودتان فعال کنید. اگر یادتان باشد قبلاً به طور کامل راجع به هوش هیجانی و نحوه افزایشش صحبت کردم وقتی شما هوش هیجانی بالایی داشته باشید در حین عصبانیت متوجه شکل گرفتن این حس در خودتان می شوید. در این مواقع از خودتان پرسید که دلیل عصبانیت تان چه بوده است و با این کار حس کنجکاوی را در درون خودتان فعال کنید با نگاه بلند مدت نسبت به این موضوع می توانید خیلی راحت تر کنترلش کنید یعنی ببینید این موضوع روز بعد، هفته بعد، ماه بعد یا حتی سالهای بعد قرار است چه تاثیری روی زندگی یا معاملات شما بگذارد؟ آیا برایتان مشکل ساز میشود یا واقعا بی تاثیر است و کاملاً بی مورد احساسی و عصبانی شده اید؟ این کار یکی از مهمترین راهکارهای ارائه شده در تمام منابع روانشناسی دنیا برای کنترل خشم است در بسیاری از این مشکلات تأثیرگذار نباشند به راحتی می توانید خشم تان را کنترل کنید ولی اگر بی تاثیر نباشند و در آینده برای شما دردسر ایجاد کنند باید کاملاً درست و منطقی به موضوع نگاه کنید و با بر طرف کردن شان هم عصبانیت تان را از بین ببرید و هم از خودتان در برابر خطراتی که ممکن است در آینده گریبان گیر شما بشود محافظت کنید. برای مثال وقتی که در معاملات تان مدام ضرر می کنید عصبانی می شوید و حرص میخورید اولاً باید این موضوع را بپذیرید که ضرر کردن جزء جدایی ناپذیر معاملات و بازار است وقتی بر اساس استراتژی و آنچه که در مدیریت

سرمایه یاد گرفته اید می دانید که از هر ۱۰۰ معامله می تواند شش ضرر متوالی اتفاق بیفتد و حالا که خب این اتفاق افتاده چرا عصبانی می شوید؟ ولی وقتی تعداد ضرر ها از تعداد پیش بینی شما خیلی زیاد می شود باید بدانید که با عصبانی شدن و حرص و جوش خوردن هیچ چیزی درست نمی شود و اگر نروید و مشکلات سیستم تان را برطرف نکنید باز هم ضرر خواهید کرد. پس باید عصبانیت تان را کنترل کنید و سریع بروید و مشکل تان را حل کنید. یکی از مشکلات دیگر معامله گر ها این است که به تحلیل های خودشان هیچ اعتماد و اعتقادی ندارند و به جای آن با تحلیل های معامله گران دیگر معامله می کنند و معمولاً هم شکست می خورند و با ضرری که نصیبشان می شود به سرعت از دست این افراد و تحلیل هایشان از عصبانی می شوند. جالب این است که معمولاً هم خودشان را مقصر نمی دانند در صورتی که نتیجه هر معامله فقط و فقط به خود معامله گر مربوط است و مسئول هر ضرری خودش است چون به هیچ عنوان نباید بدون استراتژی شخصی و صرفاً بر اساس تحلیل و نظر دیگران معامله کند. یادتان باشد اگر امروز استراتژی های بهترین معامله گر های دنیا را هم به من بدهند ممکن است من نتوانم با آن سود کنم! می دانید چرا؟ چون من ربات نیستم و انسانم و هزاران مدل احساسات دارم و همین احساسات ممکن است که نگذارد من آن استراتژی خوب را به درستی اجرا کنم. استراتژی باید با حال روحی معامله گر ها هماهنگ باشد مثلاً وقتی من خیلی عجولم و استراتژی آن معامله گر حرفه ای یک استراتژی برای تایم فریم هفتگی است معلوم است که من آن صبر لازم را ندارم و نمی توانم درست آن را اجرا کنم و به همین دلیل است که یک استراتژی می تواند برای کسی که آن را به وجود آورده سودآور باشد ولی برای من فقط ضرر به بار بیاورد.

قسمت شصت و دوم : خشم (انواع خشم و راهکارهای غلبه بر آن)

وقتی که شما عصبانی می شوید یک سری علائم فیزیولوژی در شما ایجاد می شود به عنوان مثال دچار انقباض عضلات، سردرد شدید، خشکی لبها و فشار خون بالا می شوید، چهره تان برافروخته و گوش هایتان داغ می شود دست هایتان یخ می کند و نفس نفس می زنید، دندان هایتان را روی هم فشار می دهید و بسته به شدت عصبانیت ممکن است در معرض حمله قلبی قرار بگیرید. همه این موارد می تواند صدمه شدیدی به جسم و بدتر از آن به روح تان وارد کند.

افراد چگونه به عصبانیت خود پاسخ می دهند؟ افراد به سه صورت کلی به خشم و عصبانیت شان پاسخ می دهند:

1- انکار و سرکوب خشم. بعضی از معامله گر ها به دلیل ترس از پذیرفتن اشتباهات شان وقتی عصبانی می شوند آن را انکار یا در واقع به نوعی سرکوبش مب کنند و طوری نشان می دهند که انگار هیچ اتفاقی نیفتاده است ولی در حقیقت با این کار این حس را در وجود شان تبدیل به کوهی از ناراحتی می کنند و چون به دنبال برطرف کردن دلایل عصبانیت شان نیستند به مرور زمان دچار غم و اندوه زیادی می شوند دائماً خودشان را سرزنش می کنند معمولاً این معامله گر ها هر باری که وارد معامله می شوند همان اشتباهات گذشته خود را تکرار می کنند و معمولاً این دور باطل را آنقدر تکرار و تکرار می کنند که دچار افسردگی شدیدی می شوند و برای همیشه با این شغل خداحافظی می کنند.

2- تند مزاجی و عصبانیت شدید. معامله گر های این دسته هیچ کنترلی روی احساسات شان ندارند و به بدترین شکل ممکن در واکنش به اتفاقاتی که برایشان می افتد عصبانیت شان را بروز می دهند آنها فریاد می کشند پرخاشگری می کنند وسایل اطراف شان را از بین می برند و به فکر انتقام گرفتن می افتند. باید بدانید که اگر در چنین شرایطی قرار گرفتید به هیچ عنوانی وارد معامله نشوید یا اگر در معامله ای قرار دارید از پای چارت بلند شوید و با قرار دادن یک حد سود و حد ضرر معامله را به حال خودش رها کنید چون در غیر این صورت نتیجه چیزی جز ضرر مطلق برای شما نخواهد بود.

3- تعادل و برخورد منطقی. بهترین نوع پاسخگویی به خشم این است که وقتی عصبانی می شوید از جنبه مثبت آن به مشکلات نگاه کنید و از خودتان پرسید چه چیزی باعث عصبانیت شما شده است. بعد سعی کنید کنترل خشم تان را در دست بگیرید تا در مرحله اول دلیل عصبانیت تان را بفهمید و در مرحله بعد نتیجه اتفاقاتی که قرار است برای شما رقم بخورد را بررسی کنید و بعد با پیدا کردن یک راه حل مناسب بتوانید مشکل به وجود آمده را حل کنید.

راهکارهایی برای کنترل خشم

همانطور که گفتم اولین راه حل این است که دلیل عصبانیت تان را با حس کنجکاوی شناسایی کنید و بعد با حفظ آرامش برای عواملی که این خشم را به وجود آورده اند راه حلی پیدا کنید. راه

حل بعدی این است که بخشیدن را به خودتان یاد بدهید، از سرزنش کردن خودتان دست بردارید، بپذیرید که انسان هستید و اشتباه می کنید، خودتان را دوست داشته باشید، به خودتان افتخار کنید و خودتان را ببخشید اما این اشتباهات را حتماً یک گوشه ای یادداشت کنید تا دوباره تکرار نکنید مثلاً قرار بوده است در یک معامله فقط دو درصد ریسک کنید حالا به هر دلیلی که در 15 درصد ریسک کرده اید و اتفاقاً بازار نیز بر خلاف تحلیل شما پیش رفته است و حالا ۱۵ درصد سرمایه تان را از دست داده اید. بعله، حق دارید عصبانی بشوید ولی آیا فایده دارد جز اینکه از این اشتباه درس بگیرید؟ وقتی شما به خاطر اشتباهات خودتان را نبخشید و از دست خودتان و بازار عصبانی باشید این اشتباهات از ذهنتان پاک نمی شود و شما همیشه ترس تکرارش را دارید و جالب تر اینکه ضمیر ناخودآگاه تان شما را به سمتی می برد که همان اشتباه را تکرار کنید. اگر هدف تان این است که تبدیل به یک معامله گر حرفه ای شوید کفایت که مثل آنها رفتار کنید یک معامله گر حرفه ای تمام تلاشش را می کند تا از خشم و عصبانیت دوری کنند و در صورتی که مرتکب اشتباه شد به دور از خشم مسئولیت تمام اشتباهاتش را برعهده گیرد و به دنبال عیب جویی و مقصر دانستن دیگران نیست چون می داند نتیجه تمام معاملاتش فقط وابسته به تفکر و عملکرد خودش است.

قسمت شصت و سوم : تعصب

تا اینجا ده ها بار گفتم که اگر شما به عنوان یک معامله گر سیستم معاملاتی تان را درست و کامل اجرا نکنید در بلندمدت نمی توانید در بازار باقی بمانید و سود آور باشید. در قسمت های قبل به احساسات متفاوتی که دلیل این موضوع هستند مثل ترس، طمع، خشم و خیلی از احساسات دیگر پرداختم. اما الان می خواهم به یک حس متفاوت دیگر پردازم که آنهم به خودی خود خانمان سوز و ویران کننده است آن احساس تعصب بی جا است که معمولاً به دو صورت خودش را نشان می دهد. یکی تعصب روی نماد یا ارزی خاص و یکی دیگر تعصب روی تحلیل و پیش بینی جهت بازار.

تعصب روی نماد یا ارز خاص

معامله گری را در نظر بگیرید که نماد یا ارز مورد علاقه اش را خریداری کرده و با توجه به تعصبی که به کسب سود از این نماد دارد چشمش را روی همه چی می بندد مثلاً استراتژی اش دستور فروش می دهد ولی باز نگاهی می دارد مدیریت سرمایه اش اجازه اضافه کردن حجم نمیدهد ولی

سرمایه بیشتری را وارد معامله می کند حدضررش فعال می شود ولی چون نمی تواند ضرر این نماد یا ارز را بپذیرد آن را انکار می کند و باز هم در معامله می ماند. در واقع از لحاظ ذهنی نمی تواند بپذیرد که باید تعصب بی جایش را کنار بگذارد و به صورت منطقی با آن برخورد کند. بگذارید مثال دیگری بزنم ، فرض کنید شخصی با تمام پس اندازش چندین ساله اش ماشینی می خرد و حسابی خرجش می کند روزی سه بار آن را می شوید و مثل ناموشش روی آن تعصب دارد. با پیشنهاد اطرافیانش تصمیم می گیرد وارد فضاهای سرمایه گذاری شود و از آنجایی که دوستان خوب و با تجربه ای در این زمینه دارد می داند که می تواند به سودهای خوبی نیز برسد اما چون تمام زندگی اش یک ماشین است اصلاً حاضر نمی شود آن را بفروشد و در واقع این شخص به خاطر تعصب روی دارایی هایشان از لحاظ ذهنی نمی تواند خودش را در عملکرد بهتری قرار بدهد و سعی می کند دارایی هایش را با اینکه ارزشش روز به روز کمتر می شود نگه دارد. البته این تعصب روی داشته ها و دارایی ها به دوران کودکی ما باز می گردد. در نظر بگیرید که کودکی یک اسباب بازی دارد و پدر و مادر دائماً تاکید می کنند که آن را سالم نگه دارد و خرابش نکند این در حالی است که اسباب بازی ها برای بازی کردن و خراب شدن است. همین اصرار نادرست پدر و مادر باعث می شود در کودک یک احساس تعلق به بیش از اندازه، غیر معمول یا در واقع همان تعصب شکل بگیرد و در ادامه دیگر حاضر نباشد آن اسباب بازی را تحت هیچ شرایطی از دست بدهد. من کودکانی را دیدم که از اسباب بازی هایشان یکی اسکلت بیشتر باقی نمانده است ولی هنوز متعصبانه از آن نگهداری می کنند.

تعصب روی تحلیل و پیش بینی جهت بازار.

نوع این مشکل تعصب روی تحلیل است که خیلی وقت ها باعث رفتار دوگانه هم در یک معامله گر می شود مثلاً در زمان ضرر معامله گر های دیگر، حسابی آنها را نصیحت می کند و اشتباهاتشان را بهشان توضیح می دهد ولی اگر همین اتفاق برای خودش بیفتد از آنجایی که به توانایی های خودش شک ندارد و در واقع یک نگاه متعصبانه ای دارد در ابتدا اشتباهاتش را انکار می کند ولی بعد که مجبور شد این اشتباهات را بپذیرد حالا دیگر زمین و زمان را مقصر می داند جز خودش . یادتان باشد تعصب بیش از اندازه شما به عنوان یک معامله گر روی تحلیل هایتان خیلی وقت ها برایتان دردسرساز می شود و در واقع نمی گذارد واقعیت ها را ببینید و مشکلات را برطرف کنید و خلاصه

اینکه ضربه های جبران ناپذیری بهتان می زند. معامله گری را در نظر بگیرید که روی نماد یا ارزی وقت زیادی گذاشته است با انواع روشهای که باهاشون کار می کرده روندش را تحلیل کرده و حالا پیش خودش به این نتیجه رسیده که آن ارز یا نماد اصلاح خودش را انجام داده و تمام کرده است و قرار است یک روند صعودی جدید شروع شود. بعد با این طرز تفکر میرود و آن ارز را میخرد بعد از مدتی می بیند که وارد ضرر شده است ولی از آنجایی که به تحلیل و سیستم خودش تعصب دارد نمی تواند این ضرر را بپذیرد و چون تصورش این است که تحلیلش اشتباه نیست و کاملاً درست بوده است و حتماً باید به سود برسد از معامله خارج نمی شود و ادامه می دهد تا شاید ورق برگردد و درست از آب در بیاید. استفان گایز نویسنده کتاب ریز عاداتها می گوید: اثر مالکیت و تعصب بیش از اندازه یک خطای روانشناختی است که به دارایی ها ارزشی بیشتر از آنچه که در واقعیت دارند می دهد و این خیلی خطرناک است. روزولت در کتاب غلبه بر هفت گناه کشنده معامله گری در باره این خطای روانشناختی مثال جذابی دارد در جنگ بین آمریکا و ویتنام با اینکه آمریکا بازنده بود ولی افسران و ارشدان به خاطر وقت زیادی که روی این جنگ گذاشته بودند و سرمایه زیادی که به هدر رفته بود و در یک کلام تعصب به بی جایی که به قدرت خودشان داشتند حاضر به پایان دادن جنگ نبودند و سالها این مبارزه خانمان سوز را ادامه دادند تا به نتیجه دلخواه شان برسند ولی با این تفکر و تعصب بیجا و ادامه دادن این جنگ به جز ضرر بیشتری که به کل کشور وارد کردند هیچ نتیجه دیگری نگرفتند این رویه برای معامله گر ها و قمارباز ها معمولاً به دفعات تکرار می شود. قماربازی را تصور کنید که چند مرتبه در شرط بندی هایی که کرده است شکست خورده ولی آنقدر به توانایی و نحوه بازی خودش تعصب دارد که باز هم شرط بندی می کند تا بتواند پیروز شود و قدرتش را به رخ بکشد اما باز هم می بازد. شما به عنوان یک معامله گر باید حواستان به این موضوع باشد و همیشه باید با ذهنی باز و کاملاً بی طرفانه معامله کنید تا بتوانید و مسیر درست موفقیت را برای خودتان ترسیم کنید. یعنی باید بدون اینکه تعصب خاصی روی نحوه عملکرد، تحلیل تان یا نماد یا ارز خاصی داشته باشید معامله کنید و اگر دچار اشتباه شدید سریع آن را بپذیرید و حل و فصل کنید. دوستان من هشدارهای بازار را جدی بگیرید تا اسیر اتفاقات ناگوار نشوید باید بپذیرید که بازار اصلاً به خواسته ها و تعصبات من و شما توجهی ندارد و فقط در مسیر خودش حرکت می کند و این من و شما مییم که باید خودمان را با این مسیر هماهنگ کنیم تا شکست نخوریم.

قسمت شصت و چهارم : بی صبری

بی صبری و عجله زیاد آفتی است که به یک معامله گر خیلی می تواند ضربه بزند در واقع یک معامله گر بجز توجه به میزان بالا و پایین رفتن قیمت ها باید فاکتور زمان را هم در نظر بگیرد. گاهی اوقات قیمت با جهش ناگهانی افزایش یا کاهش پیدا می کند و بعد در یک دوره طولانی وارد اصلاح خودش می شود تا آرام آرام بتواند دوباره برای حرکت شارپ و قدرتمند بعدی آماده بشود و روند تازه ای را شروع کند در این مواقع باید صبور بود و به قیمت زمان و فرصت داد تا از آن محدوده رنج و اصلاح خودش خارج شود. به طور مثال قیمت بیت کوین حدود ۹۰ روز در یک بازه محدود درجا زد ولی بعد با یک جهش سریع حدود ۲ هزار دلار رشد کرد و فقط معامله گر هایی توانستند این سود را بگیرند و از آن لذت ببرند که در آن ۹۰ روز صبوری کردند و خب نتیجه صبرشان را دیدند. البته شاید بتوان با تکنیک های پیشرفته تکنیکال آغاز روند های جدید را تشخیص داد و از خواب سرمایه جلوگیری کرد ولی به هر حال آنجا هم باز باید صبور بود یادتان نرود که بازار پایبند هیچ تحلیل تکنیکالی نیست و به هر حال باید صبور بود و حوصله کرد در اینجا می خواهم شما را با یک معامله گر عجول آشنا کنم. تا ببینید که شما عجول هستید یا نه؟ خانم رز همیشه دوست دارد کارهایش را سریع انجام دهد و خیلی زود آنها را به نتیجه برساند خیلی جاها در زندگی شخصی اش عجولانه رفتار می کند و نمی تواند منتظر بماند. مثلاً ماندن در صف پمپ بنزین، پشت چراغ های قرمز همیشه او را کلافه می کند. متأسفانه در معامله گری نیز همین طور است و به خاطر همین رفتارهای عجولانه خیلی وقت ها ضررهای عجیبی می کند مثلاً حوصله منتظر ماندن برای شکار یک قیمت مناسب ندارد و تا یک رشد قیمت را در نموداری می بیند و سوسه می شود و سریع معامله را شروع می کند و خوب مدتی نمی گذرد که جهت حرکت عوض می شود و خودتان می دانید که دیگر چه اتفاقی می افتد؟ یا وقتی در معامله ای سودی به دست می آورد اجازه نمی دهد که به تارگت خودش برسد و با عجله و ترسی که دارد زود از معامله خارج می شود. البته معمولاً بعد از تمام شدن هر معامله ای به خودش قول می دهد که از معامله بعدی دیگر عجله نکند و صبور تر باشد ولی خوب چون تلاشی برای تغییر عادت هایش نمی کند باز هم همان کارها را به همان شکل تکرار می کند. به قول الکساندر پوپ شاعر انگلیسی قرن ۱۸ افراد عجول برای رسیدن به چیزی عجله می کند که خرمندان برای انجام آنها می ترسند این افراد همیشه نگران اند که دیگر همچین

فرصت هایی در بازار به وجود نیاید و به همین دلیل خیلی اوقات به خاطر نادیده گرفتن قوانین شان به سرعت وارد معامله می شوند تا از موقعیت ها جا نمانند. دیدگاه این افراد این است که همین امروز و با همین معامله باید پولدار شوند پس بهتر است که وقت را تلف نکنند و به سرعت وارد معامله شوند. این دیدگاه کاملاً مخالف عقاید یک معامله گر حرفه ای است که با صبر و حوصله معامله می کند و نتایج خیره کننده مثبتی از آن صبوری اش می گیرد. افلاطون درباره این افراد می گوید بی صبری شخص را از هیچ چیز رها نمی کند بلکه برعکس دردهای جدیدی نیز برای از پا درآوردن شان به وجود می آورد خیلی وقتها افراد عجول به خاطر علاقه زیادی که به هیجان دارند وارد معامله گری می شوند تا هیجانات خودشان را تخلیه کنند ولی ضررهای بسیار جبران ناپذیری را متحمل می شوند و به قول افلاطون دردهای جدیدی برای خودشان به وجود می آورند. همیشه باید به این نکته توجه داشته باشید که با صبر و حوصله موقعیت هایی در بازار فراهم می شود که با وارد شدن در آن معاملات گاهی می توانید درآمدهای خوبی را برای یک هفته، یک ماهو حتی یک سال برای خودتان ایجاد کنید. در واقع اینجوری بگویم که خیلی وقت ها معامله نکردن سود بیشتری دارد تا معامله کردن. گاهی فقط بهتر است که صبور باشید و منتظر تا به جای یک وزغ، یک آهو شکار کنید. اجازه بدهید به یک قانون بسیار مهم و معروف و زیبا اشاره کنم تا بدانید مفهوم صبر چقدر برای معامله گری مهم و ارزشمند است. اقتصاددان ایتالیا ویل فردو پارتو قانونی به نام قانون پارتو یا همان قانون بیست هشتاد را معرفی کرد که به نظرم خیلی تکان دهنده بود. این قانون می گوید که ۸۰ درصد سودی که یک معامله از بازار و معاملاتش به دست می آورد فقط و فقط مربوط به ۲۰ درصد معاملاتش است. در واقع فقط ۲۰ درصد معاملات ما هستند که 80 درصد سود ما را میسازند پس باید تمرین کنید تا صبور باشید و آن ۲۰ درصد را از دست ندهید. قبلاً درباره روش شکار کروکودیل ها و صبری که برای شکار کردن به کار می برند صحبت کرده ام. اینجا هم یک بار دیگر تکرار می کنم که شما هم به عنوان یک معامله گر باید همیشه صبور باشید و منتظر. بعله باید منتظر بمانید تا یک شکار عالی از بازار به دست بیاورید بعد وارد معامله شوید و بوم! جان میلتون شاعر و نویسنده انگلیسی می گوید: که در اجتماع فقط افرادی به آرزوها و اهداف شان دسترسی پیدا می کند که برای رسیدن به این اهداف شرط صبر و ایستادگی را حتی یک لحظه هم فراموش نکنند. اما یک سوال چرا معامله گر ها معمولاً صبور نیستند و تا این اندازه در انجام معاملات شان عجله می کنند؟ واقعیت این است که طمع و زیاده خواهی عامل اصلی عجله در این افراد و همین

باعث می شود که معامله گر ها تصور کنند هر موقعیت خوبی که در بازار به وجود می آید همین یکبار است و دیگر قرار نیست پیدا بشود و به خاطر این دیدگاه که لیاقت دریافت سود بیشتری از بازار دارند با زیر پا گذاشتن تمام قوانین معاملاتی شان به سرعت وارد معامله می شوند که یک وقت نکند جا بمانند. اما برای این که در این هیاهو و هیجاناتی که در بازار و معامله گری وجود دارد بتوانید خودتان را تبدیل به یک معامله گر صبور بکنید باید آرامش داشته باشید و خونسردی خودتان را حفظ کنید تا بتوانید با تمرکز بالا بهترین فرصت ها را شکار کنید. کاملاً اصولی مورد معامله شوید و به درستی هم آن را ترک کنید. البته وقتی تجربه تان زیاد می شود و حس اعتماد به نفس واقعی تان بالا می رود دیگر این اجازه را به خودتان نمی دهید که وارد هر معامله ای شوید چون به خودتان و توانایی هایتان ایمان دارید می دانید که باید منتظر بمانید تا بازار با استراتژی شما هماهنگ شود و تازه بعد که وارد شدید چون می دانید که باید منتظر حدسود یا حد ضرر تان باشید پس صبوری می کنید و هیجانانگیز و حرکت کندل های بازار هیچ تکانی به شما نمی دهد یادتان باشد که موج و آشفتگی فقط مال لب ساحل است همان جایی که شما مبتدی هستید وقتی حرفه ای شدید و رفتید وسط اقیانوس، آن جا دیگر هیچ موجی وجود ندارد و همه چیز آرام است. اگر یادتان باشد گفتم جنبه مثبت ترس احتیاط شما در انجام معاملات تان است و وقتی شما به اندازه لازم و کافی نسبت به انجام هر معامله ای محتاط باشید دیگر بی گذار به آب نمی زنید و با صبوری منتظر می ماند تا بهترین موقعیت را پیدا کنید این جمله را هیچ وقت یادتان نرود: کورتیس.ام.فیس نویسنده کتاب شیوه لاکچریت ها می گوید بازار پول را از حساب افراد عجول خارج می کند و خیلی راحت به حساب افراد صبور واریز می کند. صبر و حوصله و احتیاط شما در معاملات مثل رنگ زرد چراغ راهنمایی است وقتی شما به رنگ زرد می رسید نه مثل چراغ قرمز توقف می کنید و نه مثل چراغ سبز به راهنمان ادامه می دهید بلکه باید احتیاط کنید و موقعیت را بسنجید که آیا زمان کافی برای عبور از چراغ را دارید و بعد بر اساس جوابی که از خودتان میگیرید، تصمیم می گیرید و عمل می کنید. پس برای ورود به هر معامله ای دقیقاً مثل رسیدن به چراغ زرد عمل کنید. حوصله کنید و موقعیت را بسنجید و ببینید که باید وارد معامله بشوید یا کماکان باید منتظر فرصت های مناسب تری بمانید. البته صبر و احتیاط زیاد هم شجاعت شما را کاهش می دهد چون بالاخره یک معامله گر باید شجاعت لازم برای ریسک کردن را داشته باشد پس در واقع احتیاط و شجاعت شما باید همیشه مکمل هم در دو کف ترازو باشند تا بهترین ورودی ها را برای شما رقم بزنند.