

معامله‌گر کامل

بخش اول

راهنمای قطعی تسلط بر روان‌شناسی رفتار بازار
برای کسب طرز تفکر یک معامله‌گر برنده



مارک داگلاس
با مقدمه‌ای از پاولا تی وب

مترجم: آترین

این کتاب تقدیم به هر کسی که می‌خواهد به یک
معامله‌گر موفق تبدیل شود.



در این مجموعه‌ی ۴ بخشی، من (مارک داگلاس) و
پاولا دانش، مهارت و تجربیات معامله در طول مدت
زندگی‌مان را ارائه کرده‌ایم تا به شما کمک کنیم به
همین شکل عمل کنید.



انتخاب کنید که بهترین خودتان باشید
و بدین شکل هدف‌های عالی معاملاتی خودتان را
کسب خواهید کرد.



Atrin Group

گروه آموزشی آترین

◀ نخستین منتورینگ آنلاین روانشناسی معامله‌گری؛ در مدرسه معامله‌گری آترین (ATO)

با زندگی در کنار دانشجویان ATO و بررسی اتمسفر بازار های مالی در ایران متوجه شدم که بسیاری از دوستان نمی‌دانند مشکل این که سود نمی‌کنند از کجاست؛

آنها فکر می‌کنند که باید سبک جدیدی از تکنیکال یاد بگیرند یا شیوه ی تحلیل و شناسایی نواحی را تغییر دهند اما مسئله از این ساده تر است؛ مشکل روانشناسی معامله گری است؛ مشکل "ذهن" ماست.

این کتاب به شیوا ترین شیوه کارکردهای ذهن یک انسان معمولی را واکاوی کرده و آنرا با یک معامله گر حرفه ای مقایسه می‌کند.

بر آن شدم شخصا به همراه تیم تولید محتوا و ادوایزر های عزیز به منتورینگ (کوچینگ شخصی سازی شده ی مطالب برای استفاده ی بهینه ی شما) دوستان به همراه این منبع بپردازم.

◀ هر هفته بخش های مهم کتاب را برای دوستان شرح خواهم داد و مثال‌های واقعی از زندگی معامله گران حرفه ای برای درک بهتر متن کتاب ارائه خواهم کرد.

◀ در ATO پادکست های بخش های مختلف این کتاب به همراه آپدیت هر بخش قرار خواهد گرفت.

◀ پرسش و پاسخ هفتگی راجع به روانشناسی معامله گری حول مطالب این کتاب در ATO برگزار خواهد شد.

◀ تکالیف و آزمون های اختیاری برای درک بهتر مطلب به عزیزان داده خواهد شد و سپس به صورت شخصی سازی شده روی آن کار خواهیم کرد.

شما عزیزان می‌توانید برای دریافت رایگان:

◀ منتورینگ روانشناسی بر اساس کتاب معامله‌گر کامل

◀ پادکست فصل به فصل کتاب

◀ شرح مهمترین نکات و ارائه‌ی خلاصه

◀ پرسش و پاسخ



از طریق آدرس زیر بصورت رایگان در آکادمی معامله‌گری آترین
عضو شده و از این خدمات استفاده کنید:



<https://atrinacademy.com>

فهرست ◀

۳۰.....	برای ایجاد نتایج پایدار، باید مثل یک حرفه‌ای فکر کنید.....
۴۶.....	پیچیدگی‌های روان‌شناختی معامله.....
۵۸.....	تجزیه و تحلیل، کلید دستیابی به نتایج پایدار نیست.....
۸۰.....	مکانیسم‌های حرکت قیمت؛ جریان سفارش حرف اول را می‌زند.....
۱۰۴.....	ساختار یک معامله.....
۱۲۶.....	منابع گوناگون برای عدم تعادل جریان سفارش خرید و فروش.....
۱۴۴.....	درک تحلیل تکنیکال از منظر جریان سفارش خرید و فروش.....
۱۵۴.....	محدودیت‌های ذاتی تحلیل تکنیکال.....
۱۷۸.....	درک توهم تحلیل.....
۱۹۲.....	چرا استفاده از تحلیل برای خاطر جمع کردن خودمان از برد و جلوگیری از ضرر، ناکارآمد است.....
۲۱۸.....	در دنیای معامله، دیدگاه‌های ذهنی، از مهارت‌های اصلی به حساب می‌آیند.....
۲۴۲.....	پایه‌ریزی یک بنیان ذهنی برای ایجاد نتایج پایدار.....
۲۵۲.....	دیدگاه ماشین پولی.....
.....	آیا معامله‌گرانی که با استفاده از تحلیل، با حرکات قیمت خرید و فروش انجام می‌دهند، در حال قمار
۲۷۴.....	کردن هستند؟.....
۲۸۰.....	مرور.....
۲۹۰.....	ایجاد ذهنیتی مبتنی بر احتمالات.....
۳۴۰.....	معامله مکانیکی.....
۳۶۰.....	معامله شخصی.....
۳۸۶.....	معامله شهودی.....
۴۰۴.....	اهمیت شناخت خود به عنوان یک معامله‌گر.....

◀ مقدمه مترجم

درود و احترام خوانندگان و همراهان نازنین

بر آن شدم تا جدیدترین کتاب از آقای مارک داگلاس که یکی از بزرگ‌ترین اساتید حوزه‌ی روانشناسی معامله‌گری است، ترجمه کنم.

این کتاب نسبت به دو کتاب قبلی مارک داگلاس که در بازار ایران ترجمه هم شده‌اند (۱). معامله‌گر منظم (منضبط) ۲. تحلیل فنی، فاندامنتال یا ذهنی؟ یا همان معامله‌گری در منطقه، برتری‌هایی دارد؛

این کتاب جدیدترین اثر مارک داگلاس منتشر شده در سال ۲۰۲۰ به همراه مقدمه‌ای از همسر او پاولا است. مقدمه‌ای جامع و ارزشمند که به درک سخنان مارک داگلاس کمک خواهد کرد.

کتاب معامله‌گر کامل از رویکرد های علم روز و شناخت مغز انسان توسط علوم نوروساینس و علوم شناختی (cognitive science) بهره برده است که می‌تواند آن را از کتاب‌های دیگر این حوزه و حتی کتاب‌های قبلی مارک داگلاس متمایز کند.

ابتدا قصد داشتم این کتاب را مخصوص اعضای ATO (مدرسه‌ی معامله‌گری‌آترین) قرار دهم و این هدیه را به ایشان تقدیم کنم؛ اما محبت دوستان خانوادگی ATO و مشاهده و زندگی با این جمع گرم و صمیمی مرا بر آن داشت تا از طرف ATO و اعضایش این کتاب را تقدیم جامعه‌ی معامله‌گری ایران کنم.

از این رو این کتاب را که توسط آکادمی آموزشی‌آترین و با همکاری و حمایت بروکر آلپاری تهیه شده است را از طرف همه عزیزانی که در تهیه این کتاب نقشی داشته‌اند به جامعه معامله‌گری ایران تقدیم می‌کنم.

و همچنین تشکر از خانم نازنین بلخاری بخاطر زحمات و ویرایش و بازبینی کتاب

درود بر همه عزیزان نیک‌کردار و پاک‌قلبی که مرا در این مسیر همراهی کردند

آترین

مقدمه

سلام. اسم من پائولا تی وب است و مفتخرم که بگویم من همسر و همکار مادام‌العمر مارک داگلاس هستم. از آنجایی که اسم من به گوش بیشتر شما نخورده است فقط یک پیش‌زمینه‌ی کوتاه راجع به خودم ارائه می‌دهم. من و مارک بیش از سی سال همکار معاملاتی، زن و شوهر و دوستان صمیمی یکدیگر بودیم. در این مدت زمان که با هم زندگی کرده‌ایم، تمامی جنبه‌های هر روز کاری خود را به اشتراک گذاشتیم. مارک یک بخش جدایی‌ناپذیر از کتاب‌ها و شیوه‌ی تعلیم من است؛ همانطور که من هم برای او بدین شکل هستم. این مسئله ممکن است برای بسیاری از شما که در جامعه‌ی معامله‌گری هستید تعجب‌آور باشد چون بیشتر شما اسمی از من نشنیده‌اید؛ به جز اینکه احتمالاً من را به عنوان «همسر مارک» می‌شناسید. در ابتدا قصد ما همین بود، به این دلیل که من و مارک هر دو انسان‌های گوشه‌گیری هستیم. اما مهم‌تر از همه، با اینکه کار ما از بسیاری از جهات به هم مرتبط است، روش‌های تعلیم مخصوص خودمان را برای معامله‌گران داریم.

با چیزهایی که گفته شد، اجازه بدید تا کمی به زندگی حرفه‌ای این مرد بزرگ و این کتاب‌پردازم، مارک مرد بزرگی بوده و هست و از محدود افرادی در صنعت است که از قلبش به اندازه‌ی ذهنش مایه می‌گذارد. او همیشه برای گوش سپردن به چالش‌های هر معامله‌گری حاضر بوده است و خیلی اوقات از کسانی که با دفتر ما تماس گرفتند هزینه‌ای دریافت نکرده، با اینکه ممکن بوده مدت زیادی، پای تلفن یا به صورت حضوری، برای آن افراد، زمان صرف کرده باشد. مارک به سرشت نیک همه‌ی افراد باور دارد؛ گاهی به شکل افراطی و عجیب و غریب به شیوه‌ی خودش. اما همین باور است که مارک را به آدمی که الان هست، تبدیل کرده. مردی که با درستی تمام زندگی و کار کرده است، کسی که مسیر خودش را به بهترین شکلی که توانایی داشته، طی کرده است و با این

شیوه‌ی زندگی کردن، الگویی شد برای تمام کسانی که او را می‌شناختند یا به واسطه‌ی کارش با وی آشنا بودند.

مارک کسی نبود که با توانایی‌های منحصر به فردش خودنمایی کند. [البته که] مسئولیت خودنمایی به عهده من بوده و هست؛ از هفته‌های اولی که شروع به کار با همدیگر کرده‌ایم.

ما در زمستان سال ۱۹۸۴ همدیگر را ملاقات کردیم، زمانی که من به عنوان یک تایپیست و به صورت پاره‌وقت برای مارک شروع به کار کردم. منشی ثابت مارک به تعطیلات رفته بود، تعطیلاتی که سال‌ها پیش به آن Fat farm^۱ می‌گفتند و مردم برای کاهش وزن به آنجا می‌رفتند. مارک یک ارائه داشت که موعده‌ش چند روز دیگر بود و نوشته‌های دست‌نویس‌ش را به صورت تایپ شده بر روی برگه‌های رسمی برای کنفرانس نیاز داشت. من به دعوت شریک تجاری‌اش که شخصی معامله‌گر هم بود حدود ساعت سه و نیم بعدالظهر وارد دفترش شدم. به مارک معرفی شدم و درست همان بعد از ظهر کار تایپ کردن را شروع کردم. همان شب اول ما تا نیمه‌های شب مشغول کار بودیم و بقیه‌اش هم دیگر نیازی به گفتن ندارد.

من به شدت تحت‌تاثیر منحصر به فرد بودن مارک، فرایند تفکرش و اینکه چطور ایده‌ها و مفاهیم را در کنار هم قرار می‌دهد که بسیار ساده به نظر می‌آیند (اما عملاً ایجاد [توضیحی] که معامله‌گران «به آسانی» بتوانند آن را یاد بگیرند برایش بسیار دشوار بود، و به همین دلیل هم نوشتن کتاب‌هایش سال‌ها طول می‌کشد) قرار گرفته بودم. و اگر بخواهم با شما خوانندگان این کتاب صادق باشم باید بگویم که در همان نگاه اول عاشق‌ش شدم. عاشق ذهن بی‌نظیرش؛ و البته که باید اشاره کنم که بر روی خوبی هم داشت.

مارک آدم جامع‌الاطرافی هم بود، از بازی کردن هاکی روی یخ لذت می‌برد که یکی از ورزش‌های مورد علاقه‌ی من هم هست. (پدر من اسکیت‌باز سرعتی مبتدی بود؛ به همین دلیل یک پیوند مشترک وجود داشت)

۱ Fat farm: مکانی که افراد می‌توانند با خوردن رژیم غذایی خاص، ورزش و غیره وزن کم کنند.



پدرم تقریباً هر روز پنج مایل در امتداد کناره‌ی دریاچه‌ی مرکزی شیکاگو در هر شرایط آب‌وهوایی‌ای می‌دوید و من را به خنده می‌انداخت.

چیزی که باز برای من جالب بود، دیدگاه مارک نسبت به معامله بود. ما از دو دنیای متفاوت بودیم. زمانی که همدیگر را ملاقات کردیم من در تالار بورس^۲ کالای شیکاگو^۳ به عنوان یک منشی تلفن برای کالاهای شاتکین^۴ کار می‌کردم؛ مادامی که داشتم معامله کردن در بورس اوراق بهادار نیویورک^۵ را یاد می‌گرفتم. و مارک هم یک بروکر^۶ معاملات آتی^۷ خرده‌فروش بود. دو دیدگاه متفاوت در روز پاییزی سال ۱۹۸۴ به هم پیوستند و مشارکتی را آغاز کردند که تا امروز ادامه دارد. (تعدادی پروژه‌ی مشترک وجود دارد که من و مارک به انجام رسانده‌ایم و در ماه‌های آتی در دسترس خواهند بود؛ مارک می‌خواست که این کتاب و مجموعه ورک‌شاپ‌های مشترک زودتر ارائه شوند.)

مجدداً برای تعدادی از شما که من را نمی‌شناسید، و از آنجایی که به نظر می‌رسد ابهاماتی در مورد اینکه من چه کسی هستم و چرا عضوی از شغل مارک هستم و سابقه‌ی حرفه‌ای‌ام ممکن است چه باشد، اجازه بدهید به شما همه‌چیز را توضیح دهم تا سوالی باقی نماند؛ و حملات شخصی از طریق ایمیل، پست‌های آمازون یا هرجایی در فضای مجازی صورت نگیرد.

در سال ۱۹۸۰ من دانشگاه را ترک کردم و برای پیدا کردن شغل جدید، راهی شیکاگو شدم. بعد از مصاحبه با تعدادی از شرکت‌های معتبر،

۲ Trading floor

۳ Chicago Mercantile Exchange

۴ Henry S. Shatkin

۵ در متن اصلی کلمه‌ی Big Board آورده شده است. Big Board اصطلاحی عامیانه است که برای اشاره به بورس اوراق بهادار نیویورک (NYSE)، قدیمی‌ترین و شناخته شده‌ترین بورس سهام در ایالات متحده استفاده می‌شود.

۶ بروکر یا کارگزار (Broker) شخص یا شرکتی است که به عنوان واسطه بین خریدار و فروشنده ایفای نقش می‌کند.

۷ Futures

بانک‌ها و مؤسساتی مثل اوراق بهادار اوپنهاایمر^۸، انجمن دندان‌پزشکان آمریکا، بانک آپتون، و فروشگاه خرده‌فروشی بزرگ مارشال فیلدز، من به عنوان دستیار اجرایی رئیس اسبق، دونالد نش (بازنشسته) در بورس کالای میدامریکا مشغول به کار شدم.

میدآم^۹ (MidAM) همانطور که شناخته شده هم هست، اولین بورس معاملات سلف مستقل بود که قراردادهای کوچک را ارائه داد، به اندازه‌ی یک پنجم برای سرمایه‌گذاران کوچک‌تر. در آن زمان، من نمی دانستم قرارداد معاملات آتی چیست، فقط با پدرم هنگامی که جوان بودم سرسری سهام‌ها را از روزنامه انتخاب می‌کردم، معمولاً هم هنگام عصر این کار انجام می‌دادم و برایم مثل یک بازی بود. آقای نش که در میدآم برایش کار می‌کردم، مسئول تمام عملکردهای تالار بورس بود، و من ساز و کار بورس و چگونگی کارکردش را از پایه یاد گرفتم. معنی خرید-فروش^{۱۰}، بهره‌ی باز^{۱۱} و حجم معاملات^{۱۲} را یاد گرفتم، و در طول این مسیر با تعدادی از معامله‌گرانی ملاقات کردم که سعی داشتند معامله را یاد بگیرند و مشتاق بودند تا دانش‌شان در مورد بازار را با من به اشتراک بگذارند. ریچارد دنیس، مؤسس بدنام گروه معامله‌گران لاک‌پشتی^{۱۳}، در همان زمانی که من آنجا مشغول به کار بودم، کار خودش را در میدآم شروع کرد. هرچند که من شخصاً با او آشنایی‌ای نداشتم. البته که این

۸ Oppenheimer Securities

۹ MidAmerica Commodity Exchange بورس کالای میدامریکا

۱۰ Bid & ask: در بازار فارکس، برای هر جفت ارز در هر لحظه دو قیمت متفاوت وجود دارد. یکی قیمتی است که شما می‌توانید در آن قیمت، خرید انجام دهید، این نرخ را Ask می‌گویند. و دیگری قیمتی است که شما می‌توانید در آن قیمت، فروش انجام دهید، این قیمت را Bid می‌گویند. تفاوت این دو قیمت را اسپرید (Spread) می‌نامیم. که به Bid-ask spread معروف است و به معنی تفاوت قیمت خرید و فروش است.

۱۱ Open interest

۱۲ Volume

۱۳ معامله‌گری لاک‌پشتی (turtle trading) بر اساس خرید یک سهام یا قرارداد در زمان بریک اوت (شکست مقاومتی) و فروش سریع آن در یک رتریسمنت یا سقوط قیمت است. سیستم معامله‌گری لاک‌پشتی یکی از معروف‌ترین استراتژی‌های پیروی از روند است.

همزمان بود با دوستی من با بسیاری از معامله گران نه چندان معروف دیگر که کار معامله گری را با موفقیت در هیئت تجاری شیکاگو^{۱۴}، بورس آپشن ها (اختیار معامله)^{۱۵} و صدا البته در بورس کالای شیکاگو ادامه دادند. کار کردن در میدآم برای من هیجان انگیز سپری شد و باید بگویم که شغل خیلی معرکه ای بود.

بسیاری از معامله گرانی که در آن زمان می شناختم جوان و پرشور بودند، بازی معامله را به شدت دوست داشتند و من به شما می گویم که اشتیاق آنها برایم بسیار وسوسه انگیز بود. من در حالیکه در میدآم مشغول به کار بودم می دانستم که روزی من هم یک معامله گر خواهم شد. علی رغم اینکه این معامله گران روزها یا هفته ها متحمل ضرر می شدند، هیچوقت این فکر به سرشان نمی زد که معامله کردن را رها کنند و برای کسب درآمد مشغول کار دیگری بشوند و این به نظر من بی نظیر بود. منظورم این است که... به این مسئله فکر کنید که چه کسی در شغلی می ماند که در آن پول هایش را از دست می دهد؟ اشتیاق آنها برای یادگیری بازار، ابراز خودشان با موفقیت مالی از طریق معامله کردن مسحور کننده بود. و من می دانستم که اینجا همان جایی است که می خواهم باشم.

بنابراین شروع کردم به گوش سپردن به معامله گرانی که می دانستم خدمات مربوط به چارت ها را دارند، آنهایی که یک شبکه داشتند، و کسانی که یک دیدگاه معاملاتی داشتند، حتی آن معامله گرانی که واقعاً هیچ نظری راجع به اینکه بازارها به کدام سمت و سو کشیده می شوند نداشتند. اما به هر جهت، هر روز وارد پیت^{۱۶} معامله می شدند. البته که این مسئله مربوط به مدت ها قبل است؛ پیش تر از کامپیوترهای شخصی، یا پیش تر از زمانی که معامله ی الکترونیکی پا به بازار بگذارد. زمانی که بیشتر چارت ها به صورتی دستی بودند (من هنوز هم می توانم

Chicago Board of Trade ۱۴

Options Exchange ۱۵

۱۶ اصطلاح pit به یک مکان فیزیکی در بورس اوراق بهادار اشاره دارد که مختص معاملات اوراق بهادار است. بروکرها اوراق بهادار مختلفی را در این مکان (Pit) خریداری می کنند که تالار بورس نیز نامیده می شود.

در خواب یک نمودار میله‌ای^{۱۷} پنج الی پانزده دقیقه‌ای رسم کنم. بسیاری از این چارت‌ها را مدت‌ها قبل برای معاملات آتی اوراق خزانه‌داری کوچک^{۱۸} انجام داده‌ام. و با این وجود که در آن زمان خدمات چارت‌ها به صورت کامپیوتری وجود داشت، قیمت بالایی داشتند و اغلب هم تنها توسط شرکت‌های کارگزاری استفاده می‌شدند. البته هر سیستم معامله‌ای که من بررسی می‌کردم با دستخط معمولی نوشته شده بود.

بسیاری از سیستم‌هایی که من آن زمان بررسی کردم بسیار پیچیده بودند (به خصوص اسپردهای پروانه‌ای^{۱۹} یا آپشن‌ها) و با عقم جور در نمی‌آمدند. من متوجه نمی‌شدم که چرا یک سیستم باید انقدر پیچیده باشد، اما اگر کار آن معامله‌گر معاملات آتی‌ای را که این سیستم را درست کرده بود، راه می‌انداخت، من امتحانش می‌کردم. من خوش‌شانس بودم، از آنجایی که بیشتر این معامله‌گرانی که این سیستم‌ها را درست کرده بودند، از دوستانم بودند و لازم نبود که برای بررسی سیستم‌ها هزینه‌ای پرداخت کنم. و در طول ماه‌ها بررسی سیستم‌های بی‌شمار، به این نتیجه رسیدم که برای من، هرچقدر سیستم ساده‌تر باشد، بیشتر به درد دیدگاه منحصر به فردم می‌خورد.



Bar chart ۱۷

Mini-Treasury Bond futures ۱۸

Butterfly spreads ۱۹

۱۴ - مقدمه

بعد از اینکه احساس کردم هرچیزی که در توانم بوده است را به مدت چهار سال در میدآم یاد گرفته‌ام، در بورس کالای شیکاگو (CME)^{۲۰} برای کالاهای شاتکین، به عنوان یک منشی تلفن مشغول به کار شدم؛ تا با نگاه کردن به چیزی که آن را تخته‌ی بزرگ^{۲۱} (بورس سهام نیویورک) می‌نامیدند [معامله را] یاد بگیرم. و یادگیری معامله کردن قراردادهای با مقیاس بزرگ را به واسطه‌ی دوستان معامله‌گرم شروع کردم.

به این مسئله پی بردم که تفاوت چندانی بین قراردادهای کوچک و قراردادهای بزرگ وجود ندارد، (بدون در نظر گرفتن اندازه‌ی حساب)، بازی یکی بود. سیستمی که خودم برای معاملات کوچک اوراق قرضه‌ی بلند مدت خزانه‌داری^{۲۲} در میدآم در نظر گرفته بودم دقیقاً برای قراردادهای بزرگ اوراق قرضه‌ی کوتاه مدت خزانه‌داری^{۲۳}، در بورس کالای شیکاگو هم به خوبی کارساز بود. (همانطور که برای پنج قرارداد کوچک جواب داد). چرا؟ به این دلیل که در آن زمان، از آنجایی که من به صورت پاره‌وقت معامله می‌کردم و هنوز یک شغل داشتم که جوابگوی هزینه‌هایم باشد، احساس نمی‌کردم که به جز «یادگیری»، برای انجام کار دیگری تحت فشار هستم. بنابراین اندازه‌ی قرارداد به خودی خود برایم اهمیتی نداشت.

و من یاد گرفتم. و طی این فرایند یادگیری بسیار لذت بردم!

همانطور که قبلاً اشاره کردم، زمانی که مارک را در پاییز سال ۱۹۸۴ ملاقات کردم در تالار بورس کالای شیکاگو مشغول به کار بودم. بعد از اولین شبی که تا دیروقت مشغول تایپ کردن بودم، به کار کردن در تالار معاملات بورس کالای شیکاگو تا پایان سال ۱۹۸۴ ادامه دادم. و بعد از آن مارک از من درخواست کرد تا به صورت تمام‌وقت برایش کار کنم. مارک تعدادی کنفرانس پیش رو داشت که از او درخواست کرده بودند تا در آنها سخنرانی کند. منشی‌اش تصمیم گرفته بود که بازنشسته شود

Chicago Mercantile Exchange ۲۰

Big board ۲۱

(T-Bonds (Treasury Bonds ۲۲

(T-Bills (Treasury Bills ۲۳

(هفتاد سالش بود) و مارک نوشتن کتاب «معامله‌گر منظم» را شروع کرده بود. و بدین شکل همکاری مادام‌العمر ما در ژانویه سال ۱۹۸۵ شروع شد.

طی چند سال بعدی که شغل مارک به عنوان مشاور [معاملاتی] و نوشتن کتاب اولش به اسم «معامله‌گر منظم» کم‌کم شروع به شکل گرفتن کرد، زمان‌هایی وجود داشت که مارک به صورت تمام‌وقت به من نیازی نداشت. بنابراین من برای کارگزاران دیگر مثل سومین شریک ارشد، توماس نلسون (بازنشسته) در بیکر مک کنزی^{۲۴}، بزرگترین شرکت حقوقی جهان، کارآفرینی در یکی از صد شرکت برتر آمریکا، فاندرایزر^{۲۵} ملی برای مجلس سنا (اینجا هیچ اظهاری با مضمون سیاسی‌ای نکرده‌ام، صرفاً یک موقعیت شغلی با درآمد مناسب بود)، اما همیشه نهایتاً با مارک کار می‌کردم. تدریجاً این چرخه‌ی کار برای مارک را با کار کردن به طور ثابت و تمام‌وقت کامل کردم و تا امروز ادامه داده‌ام، بعد از اینکه در سال ۱۹۹۱ با هم ازدواج کردیم.

چیزی که از مارک، دوستان معامله‌گرم و کارگزاران دیگر در طی سال‌های یادگیری ابتدایی‌ام در مورد مهارت‌های موفقیت یاد گرفته‌ام بسیار ساده بود. برای ایجاد موفقیت و حفظ کردن این موفقیت در هر مدل شغلی لازم است که شما به خودتان باور داشته باشید. و می‌توانم قاطعانه اذعان کنم که هر نماینده‌ی مجلس آمریکایی‌ای که ملاقات کردم و با آنها کار کردم، هر کارگزار و مدیرعاملی که در طی سال‌های اولیه ملاقات کردم، و هر معامله‌گر موفق که با او قرار گذاشته‌ام یا می‌شناختمش یا با وی ملاقت کرده بودم، باور داشتند که لیاقت هر قران پولی که در می‌آوردند را داشتند.

با احترام نسبت به نمایندگان مجلس آمریکا، این یک کیفرخواست نیست، فقط یک حقیقت است؛ من گمان می‌کنم به طور کلی بر سر این

^{۲۴} بیکر مک کنزی یک شرکت حقوقی چند ملیتی است که دفتر مرکزی آن در شیکاگو، ایلینوی واقع شده است.

^{۲۵} شخصی که شغل یا وظیفه وی کسب حمایت مالی از یک موسسه خیریه، هدف یا بنگاه اقتصادی دیگر است.

موضوع که نمایندگان، بیشتر از بسیاری از مردم در شغلشان مرخصی می گیرند، توافق نظر وجود دارد. فکر می کنم که یک انسان معمولی نیز با این که بسیاری از نمایندگان ۴۰ یا ۶۰ ساعت هم در هفته کار نمی کنند، موافق باشد؛ در حالیکه بسیاری از آمریکایی ها برای گذران زندگی مجبور هستند در محل کارشان همینقدر ساعت کاری داشته باشند. اما از طرف دیگر، چیزی که از ملاقات با نمایندگان و هر کارگزار یا معامله گر در آن سال های ابتدایی آموختم این بود که اگر باور نداشته باشید استحقاق هر مقداری پولی که می خواهید را دارید، هرگز به هدف های مالی خود نمی رسید. و مقدار ساعاتی که کار می کنید یا انرژی و تلاشی که هر روز، هر هفته یا هر سال صرف می کنید اهمیتی ندارد.

اینجا یک مثال مناسب در رابطه با این موضوع ذکر می کنم. زمانی که در فاندرایزر ملی برای مجلس سنای آمریکا مشغول به کار بودم (۱۹۹۱-۱۹۸۹) یک اتفاق مهمی که در تجدیدنظر حقوق سالانه افتاد این بود که احساس کردم حقوق من، با درصد مناسبی، افزایش داده نشده است؛ با توجه به مقدار کاری که به خوبی در طی آن سال [سالی که در مقدار حقوق ها بازنگری کردند] انجام داده بودم.

زمانی که دلسردی خود را به رئیس (اسم وی را برای حفظ حریم شخصی بازگو نمی شود) ابراز کردم و تمام کارهایی که با کفایت تمام انجام داده بودم، و احساس می کردم باید به خاطرشان پاداش دریافت کنم. را با جزئیات برایش شرح دادم به من گفت: «زمانی که حقیقتاً باور داری لیاقت دریافت ۶۵ هزار دلار را داری، آن را به دست می آوری. اما در حال حاضر به آن باور نداری، صرفاً داری تلاش می کنی من را قانع کنی که لیاقتش را داری. و به نظرم این فایده ای ندارد.» و خوانندگان عزیزم، باید اقرار کنم که حق با او بود.

حالا، هرچند که من حقوق سالانه ی خیلی خوبی به اندازه ی ۵۰ هزار دلار دریافت می کردم که برای یک آدم تنها در اواخر دهه ی ۱۹۸۰ مبلغ زیادی بود، اما باز هم کمتر از حقوق بسیاری از دستیاران شخصی دیگری بود که در رده مشابه من که آن زمان می شناختم، مشغول به کار بودند. بنابراین بعد از اندیشیدن به این مسئله که چرا رئیس من ممکن است

بیندیشد که «من» فکر می‌کنم لیاقت افزایش حقوق را ندارم، و بعد از اینکه به تفصیل درباره‌ی این تصور با مارک صحبت کردم، پی بردم که باید روش تفکر شخصی‌ام را گسترش دهم تا بتوانم یک باور را بی حد و حصر و با فراوانی مطلق در ذهنم بگنجانم. به عبارت دیگر، باور به اینکه نباید به نظر یک شخص دیگر در مورد اینکه لیاقتم چقدر است صحنه بگذارم، به این معنی که برای ارزیابی ارزش خودم وابسته به نظر دیگران نباشم، و باور داشته باشم که من هم لیاقت هر مقدار پولی که دلم بخواهد را دارم؛ درست مثل تمام افرادی که در بورس کالای شیکاگو کار می‌کردند، نمایندگان سنای آمریکا و معامله‌گران موفقی که با آنها ملاقات می‌کردم یا می‌شناختم‌شان.

از آن روز به بعد، مسیر مخصوص خودم برای کشف معنای موفق بودن و «لیاقت» پول داشتن با هر مقداری را شروع کردم. من از معامله‌گرانی که باور داشتند لیاقت تمام پولی که از بازارها به دست می‌آورند را دارند و طی این سالها آنها را می‌شناختم، [چیزهای زیادی] یاد گرفتم، و همه‌ی باورهای موفقیتی‌ام را با مارک مطرح می‌کردم. پی بردم که اگر باور داشته باشم، ظرفیت موفق بودن را دارم.

مختصراً در مورد مسیری که طی کردم، برخی از اولین و بهترین محصولاتی که در آغاز این مسیر استفاده کردم: نوارهای صوتی «پتانسیل‌های نامحدوده» از باری کونیکف، تعمق در «تجسم خلاق» از شاکتی گواين، کتاب و نسخه‌ی صوتی «قوانین توانگری» از کاترین پاندر، پیشگام برجسته در تعلیم موفقیت از دهه ۱۹۶۰ تا به الان. نوارهای صوتی بی‌نظیر «همگام‌سازی نیمکره» از رابرت مونرو در مؤسسه‌ی مونرو. (اینها پیشنهادات مارک بودند از آنجایی که خودش به مدت چند سال عضوی از گروه حرفه‌ای مؤسسه‌ی مونرو بود) و البته که گفت‌وگوهای فلسفی و پیچیده‌ی زیاد با مارک در این مسیر به من کمک کرد.

در طول سالها، در کنار مسیر موفقیت شخصی‌مان، من و مارک هر دو با هم کار کردیم و با دیگر نوآوران در صنعت سرمایه‌گذاری دوستان مادام‌العمر شده‌ایم؛ مثل الکساندر الدر (من و الکساندر عاشق سیگار کشیدن تفریحی هستیم)، لری پسوانتو (اون عاشق آشپزی منه)، گلن

لارسون از سایت هدایتگر معامله که اپلیکشین‌های معاملاتی را برایم ایجاد می‌کند، دکتر ون تارپ، که مارک و ایشون همزمان در دهه‌ی ۱۹۸۰ شروع به آموزش روان‌شناسی معامله‌گری کردند؛ زمانی که این مفهوم به گوش کسی نخورده بود و برای جامعه‌ی معامله‌گران مفهوم ناآشنایی به حساب می‌آمد. فقط می‌خواستم از چند نفر اسم ببرم؛ و اینکه بگویم بدون اغراق، من و مارک در زمینه‌ی روان‌شناسی معامله‌گری پیشرو هستیم.

من و مارک به عنوان سخنران به CitiBank، DeutscheBank، گروه Paul Tudor، برنامه‌ی The Money، نمایشگاه Futures، سمینارهای جهانی CompuTrac، CBOT^{۲۶}، SwissBank، گروه‌های آموزشی بورس کالای شیکاگو، سرمایه‌گذاری قرن بیست و یکم، WizeTrade، Simpler، شبکه‌ی (NBC) Phoenix، شبکه‌ی MTA (Chicago)، CBS (آمریکا و کانادا)، گروه Woodies CCI، نمایشگاه Financial، مجمع Telerate، INTA و نمایشگاه Traders دعوت شده‌ایم و چند مورد میزبانی کارگاه‌های دو روزه‌ی خودمان از سال ۱۹۹۲ به صورت جداگانه و مشترک در بیش از بیست سال اخیر هم هست که نام بردم.

در شبکه‌ی Phoenix (NBC)، شبکه‌ی Financial Times (Chicago) CBS، برنامه‌ی Phoenix (ABC)، KXAM Finance، برنامه‌ی Good life، Scotland Tribune، مجله‌ی Stocks، The Herald، Financial Forum، INTA، مجله‌ی Wall Street، مجله‌ی Farm Sanctuary، مجله‌ی Fortune، مجله‌ی Active Trader، Singapore Business Times، Futures و غیره از ما مصاحبه شده است یا از ما دعوت به همکاری کرده‌اند. ما همواره به خودمان افتخار کرده‌ایم؛ برای اینکه با کیفیت‌ترین محصولات و خدمات آموزشی منحصر به فرد را برای صنعت معامله‌گری ایجاد کرده‌ایم. که البته این محصولات و خدمات جدیدی که من و مارک توسعه داده‌ایم در آینده ادامه خواهند داشت و به زودی در دسترس خواهند بود. به همین طریق، من آن محصولاتی را که همچنان تا به امروز استفاده می‌کنم به اشتراک خواهم گذاشت؛ که شامل دیسک فشرده‌ی «قوانین

توانگری» از کاترین پاندر و نوآر صوتی ویژه‌ی «همگام‌سازی نیمکره» از رابرت مونرو می‌شوند.

گاهی اوقات من مراجعان آموزشگری داشتم که از من می‌پرسیدند: «و بهتر است که شما هم وقتی این را می‌خوانید درباره‌اش فکر کنید اگر باور دارم که موفق هستم، دیگر چرا از محصولات موفقیتی استفاده کنم؟ که بسیار ساده است.

باورهای من در مورد موفقیت تدریجاً طی سالها شکل گرفتند اگرچه که اهداف من با نظر به همان [باورهای من راجع به] موفقیت رشد کردند و تغییر یافتند.

بنابراین برای به انجام رساندن اهداف جدیدم، مثل ایجاد کردن سپرده برای چندتا از خیریه‌هایمان، ساختن «کتابخانه‌ی معامله‌گری مارک داگلاس»، درست کردن کمک هزینه‌ی دانشجویی تحصیلی برای افراد با تمکن مالی کمتر، و یا صرفاً کمک‌های بشردوستانه در هر موقعیتی که پیش آمد؛ مشخصاً باورهای موفقیتی من و اعمالم باید با هم پیوند داشته باشند و به طور پیوسته گسترش پیدا کنند تا با اهداف جدیدم همسو و سازگار باشند. اینها همه اهدافی هستند که من و مارک سالها قبل با یکدیگر آغاز کردیم و من برای تحقق این اهداف تلاش خواهم کرد، هرچند که این روزها خودم به تنهایی ادامه می‌دهم.

و همچنین به سخنان مدرسان آشنا در زمینه‌ی موفقیت مثل مارک، پاندر و مونرو که همه‌شان من را در مسیر اصلی نگه داشتند باعث شدند روی هدفی که می‌خواهم در معاملات، نویسنده‌ی و تعلیم به دست بیاورم، متمرکز بمانم؛ و اهداف مالی در حال گسترش‌ام را به ثمر بنشانم.



همچنین اشاره می‌کنم که:

- ◀ من نویسنده‌ی بیش از بیست کتاب هستم که برنده‌ی جایزه شده‌اند و در سایت آمازون می‌توانید ببینید.
- ◀ من میزبانی کارگاه‌ها را به تدریج ادامه خواهم داد و ذهنیتی از موفقیت را [در شما] تقویت می‌کنم که بتوانید نتایج عالی معاملاتی خود را محقق کنید.
- ◀ من یک معلم برجسته‌ی روان‌شناسی رفتاری مالی/معامله‌گری برای صنعت سرمایه‌گذاری از سال ۱۹۹۹ هستم.
- ◀ از من در خواست شده بود تا برنامه‌های تخصصی موفقیت را برای مؤسسات آموزشی‌ای مثل دانشگاه‌های Maricopa County Community، مرکز اکتشافی در شیکاگو، Southwest Institute of Healing arts و سازمان‌های local faith-based ایجاد کنم.

نکته‌ای که در اینجا به آن پی می‌بریم این است که اگر ارزش خودتان را ندانید، دیگر سیستم مورد استفاده‌تان و پلتفرمی^{۲۷} که استفاده می‌کنید یا مهارت‌تان در تحلیل، اهمیت‌ی ندارد. اگر نمی‌دانید چه کسی هستید، ذهنیت و طرز تفکرتان به چه صورت است و در معامله‌تان به طور ویژه دنبال چه چیزی هستید، [موفقیت‌تان] آشکار نخواهد شد. و یکی از بهترین راه‌ها برای شروع، این است که شما با خواندن این کتاب و فهم اینکه حرکات قیمت چگونه دیدگاه و [نوع] معامله‌ی شما را تغییر می‌دهند، متوجه شوید دقیقاً دنبال به دست آوردن چه چیزی هستید. این برای شما مهم است تا بتوانید با هر معامله، خط منحنی سهام‌تان را رو به رشد، ایجاد و حفظ کنید.

مسئله‌ی دیگری که باید در نظر داشته باشید این است که در آن سوی هر معامله‌ای که انجام می‌دهید، یک انسان واقعی وجود دارد. معامله کردن یک بازی کامپیوتری نیست! برایم اهمیتی ندارد که چه کسی همچنین چیزی به شما گفته است. معاملات صرفاً با ابزار الکترونیکی آسان و به هم مرتبط شده‌اند؛ معامله‌گران واقعی در آن سوی هر معامله یا مجموعه‌ای از معاملات قرار گرفته‌اند.

شما هیچ‌وقت متوجه نخواهید شد که چه کسی یا چه شرکتی ممکن است در طرف دیگر معامله یا مجموعه معاملات باشد، اما مشخصاً یک انسان واقعی، یک معامله‌گر یا گروهی از معامله‌گران، مدیر یک صندوق پوشش ریسک^{۲۸} یا شرکت‌های کارگزاری در طرف دیگر وجود دارند که در مورد اینکه ممکن است بازار به کدام سمت کشیده شود احتمالاً درست شبیه به شما گمانه می‌زنند. اما به احتمال بیشتر، آن معامله‌گران یک باور یا دیدگاه متفاوت نسبت به اینکه بازارها به کدام جهت هدایت می‌شوند، خواهند داشت؛ درست در طرف دیگر معامله شما و خوانندگان عزیز، این چیزی است که بازارها را به حرکت وا می‌دارد؛ انرژی هیجانی مطلق.

بنابراین درک چیرستی حرکات قیمت، (حرکات قیمتی که توسط یک انسان واقعی دیگر، ذهنیت و طرز فکر منحصر به فردش و انرژی هیجانی خودش شکل گرفته است، و چگونگی همبستگی بازارها به وسیله‌ی همین حرکت قیمت) به شما کمک می‌کند تا بدانید که این یک بازی زنده است. عرصه‌ی تحرکات هیجانی است و می‌توانیم بگوییم که بازارها زنده هستند؛ باور و دیدگاه هر معامله‌گر بر اساس تفسیر و برداشتش از تحلیل‌ها و سیستم معامله‌ی خودش، بازار را زنده نگه داشته است و پیوسته بازارها را به جنبش وا می‌دارد؛ از طریق ابراز خلاقانه مخصوص به هر فرد و ایده‌هایش وقتی که خود آن شخص دست به معامله می‌زند.

من و مارک این کتاب را از سر علاقه نوشته‌ایم، مارک مخصوصاً می‌خواست که مهارت‌هایش را به اشتراک بگذارد تا اینکه داستان همه‌ی چیزهایی که در زندگی کاری‌اش یاد گرفته را شرح دهد؛ به خصوص برای عده‌ای از

شما که در بازارها تازه‌کار به حساب می‌آیید یا برای کسانی که لذت بودن در یا دیدن یکی از تالارهای بورس را نداشته‌اید. مارک امیدوار بود که این کتاب بسیاری از باورهای نادرست در مورد معامله کردن را برطرف سازد و شما را به داشتن درک والاتری از خودتان و موفقیت‌های معاملاتی‌تان سوق دهد. امیدوارم که شما هم از این کتاب لذت ببرید؛ به همان اندازه که من و مارک از نوشتن‌ش لذت بردیم من و مارک همکار یکدیگر باقی خواهیم ماند و این خواسته‌ی مارک بود که من با اصول‌مان رو به جلو حرکت کنم؛ بنابراین من اینجا هستم تا با ادامه دادن آموزش به شما کمک کنم.

با آرزوی موفقیت در معاملات‌تان

پاولا تی وب

◀ پیش‌گفتارِ مارک داگلاس

برای تعدادی از شما که ممکن است با کار من (مارک داگلاس) آشنایی نداشته باشید یا فکر کنید که این کتاب سری دوم یا ادامه‌ی دو کتاب اول من هست، لازم می‌دانم چند کلمه‌ای راجع به اینکه چرا این کتاب به خصوص در مورد روان‌شناسی معاملات را نوشته‌ام، صحبت کنم. همانطور که در بخش چهارم این کتاب خواهید خواند، توضیح می‌دهم که من کتاب «معامله‌گر منظم» را به این دلیل نوشته‌ام تا چیزهایی که از معاملات شخصی خودم یادگرفته‌ام را به اشتراک بگذارم.

بدین ترتیب می‌خواهم [این کتاب] را به کارهای تقریباً ناموجود (یک کتاب از جیک برنشتاین در این زمینه موجود است) که منحصراً متمرکز روی روان‌شناسی مرتبط با معاملات هستند، اضافه کنم.

حدوداً چهار سال بعد از اینکه کتاب «معامله‌گر منظم» به چاپ رسید، من شروع به نوشتن کتاب «معامله کردن در محدوده»^{۳۹} کردم؛ به این دلیل که موضوعات خوبی از کتاب «معامله‌گر منظم» جا مانده بود که در آن کتاب نگنجانده بودم. هرچند دلیل اصلی این است که چهار سال بعد از انتشار «معامله‌گر منظم»، چیزهایی که در مورد آموزش روان‌شناسی معامله‌گری یاد گرفته بودم به طور فزاینده‌ای افزایش پیدا کرده بودند. من با بسیاری از معامله‌گران، به عنوان مدرس‌شان، کار کرده‌ام. و درست مانند زمانی که کتاب «معامله‌گر منظم» را می‌نوشتم، اگر در طی تدریس از یک مفهوم جدید حرف می‌زدم یا یک مفهوم را به صورتی شرح می‌دادم که یادگیری و درک آن مفهوم را ساده‌تر می‌کرد، مصرانه آن را یادداشت می‌کردم. همانطور که مجموعه‌ی یادداشت‌هایم بیشتر شدند، دلایل قانع‌کننده‌ام برای نوشتن کتاب بعدی هم بیشتر شد. «معامله در محدوده» توسط مؤسسه‌ی مالی نیویورک در دسامبر سال ۲۰۰۰ میلادی منتشر شد.

در بهار سال ۲۰۰۷، از طرف یک سازمان معروف و بسیار بزرگ معامله‌گری با من تماس گرفته شد تا در کنفرانس سالانه‌شان سخنرانی کنم. پیش‌بینی کردند که بیش از ۵ هزار نفر در کنفرانس حضور خواهند داشت. من گفتم که این کار را با کمال میل انجام خواهم داد اما قبل از اینکه [این پیشنهاد] را قبول کنم، می‌خواستم که در یکی یا بیشتر از جلسات گروهی مخصوص کاربرهایشان در منطقه فونیکس شرکت کنم. این شرکت ادعا کرده بود که یک پلتفرم^{۳۰} معاملاتی عالی دارد که پیوسته سیگنال‌های پرسود معاملاتی را در چندین بازه زمانی ارائه می‌دهد، و مهم‌تر از همه، آنها در زمینه‌ی خدمات مشتری، بیشتر و فراتر از حد نیاز مشتری فعالیت می‌کنند. در اصل، قبل از اینکه موافقت کامل خودم را با ارائه در کنفرانس ابراز کنم، می‌خواستم با بیشتر مشتریان آنها تا جایی که می‌توانم، صحبت کنم و ببینم که ادعاهای آنها تا چه حد درست است.

در گروه کاربرانی که من شرکت کردم حدود ۱۵۰ نفر بودند، بدون هیچ نماینده‌ی شرکتی. کسی در مورد پلتفرم، سیگنال‌ها و خدمات مشتری نظر منفی‌ای برای گفتن نداشت. در واقع، کاملاً متضاد این مسئله؛ به نظر می‌رسید که همه برای این شرکت احترام زیادی قائل بودند. به نظر آنها پلتفرم به آسانی قابل استفاده بود، سیگنال‌های خرید و فروش نسبت سود/ضرر خیلی خوبی داشتند و خدمات مشتریان هم به همان اندازه که شرکت ادعا کرده بود خوب بود. هرچند، تعداد بسیار کمی، شاید هم هیچ‌کس، از افرادی که در جلسه بودند مبلغ قابل توجه‌ای کسب می‌کردند. این افراد، معامله‌گران سرسختی نبودند. تقریباً همه‌ی آنها، اگر نخواهم بگویم همه، شغل دیگری داشتند و معامله کردن اساساً برای‌شان تفریحی بود که می‌خواستند تدریجاً آن را تبدیل به شغل‌شان بکنند.

بعد از مدت کوتاهی که مشخص شد تا حد زیادی، این گروه در مورد اینکه چگونه به عنوان معامله‌گر موفق شوند بی‌اطلاع هستند، در جلسه نماندم؛ با این وجود که بیشترشان گفتند هر دو کتاب «معامله در محدوده» و «معامله‌گر منظم» را خوانده‌اند. آدم‌های بسیار خوبی

در آن جلسه حضور داشتند که بسیار مشتاق بودند و به شدت تلاش می‌کردند، اما چیزهای زیادی وجود داشت که در مورد اصل معامله درک نکرده بودند. و با اینکه دیدگاه‌های موجود در کتاب‌های من پتانسیل پر کردن این جاهای خالی را داشتند، احتمال اینکه این اتفاق برای آنها بیفتند بسیار کم بود. چراکه هیچ کدام از کتاب‌ها با این فرض که قرار است توسط معامله‌گران مبتدی (به طور متوسط مبتدی به معنی معامله‌گری که تجربه‌ی معامله کردن تمام وقت در کمتر از پنج سال را داشته باشد) خوانده و درک شوند، نوشته نشده بودند.

زمانی که نوشتن کتاب «معامله در محدوده» را در سال ۱۹۹۴ شروع کردم، حرفه‌ی معامله‌گری هنوز کاملاً بر این ایده متمرکز بود که تحلیل بهتر یا بیشتر تنها راه حل مقابله با هر مشکلی است که یک معامله‌گر ممکن است با آن روبه‌رو شود. هر شخص جدیدی که وارد این حرفه می‌شد معمولاً توسط این حرفه کاملاً به وی تلقین شده بود که تحلیل کلید همه چیز است، اما معمولاً فرد به مدت سه الی پنج سال در سردگمی به سر می‌برد تا اینکه متوجه شود روش کارش چیزی کم دارد؛ و بعد وادار می‌شوند تا به دنبال راه حل در حیطه‌ی روان‌شناسی بگردند. مشکلی که من داشتم این بود که هنگام نوشتن کتاب «معامله‌گر منظم» و «معامله در محدوده» هرگز پیش‌بینی نکرده بودم آنها در واقع توسط معامله‌گران مبتدی خوانده می‌شوند.

چیزی که در سال ۱۹۹۴، درست مثل بیشتر مردم در آن زمان پیش‌بینی نکرده بودم، اینترنت و چگونگی تغییر دنیایمان توسط اینترنت بود.

زمانی که کتاب «معامله در محدوده» در سال ۲۰۰۰ میلادی منتشر شد، اینترنت با شتاب زیاد و با ازدیاد پلتفرم‌های الکترونیکی، اتاق‌های گفت‌وگو و همایش‌های آنلاین معامله، در حال گسترش بود. و فراموش نکنید که تعداد زیادی تبلیغ در مورد معامله کردن هم آخروقت‌ها از تلویزیون پخش می‌شد که همه‌جور آدمی را به معامله و تجارت جذب می‌کرد، آدم‌هایی که ممکن بود تا قبل از آن فکر معامله کردن از ذهن‌شان نگذشته باشد. هنگامی که متوجه شدم بسیاری از مدیرهای اتاق گفت‌وگوی آنلاین و ارائه‌دهندگان همایش‌های آنلاین اگر



مخاطبان‌شان را مجبور نمی‌کردند، حداقل به آنها پیشنهاد می‌کردند که کتاب «معامله در محدوده» را بخوانند، بسیار شگفت‌زده می‌شدم. بدین شکل، یک عالمه معامله‌گر مبتدی وجود داشت که کتاب‌هایم را خوانده بودند، اما هنوز نمی‌توانستند آنچنان که باید با دیدگاه موجود در کتاب ارتباط برقرار کنند؛ به نحوی که معامله کردن‌شان را ساده‌تر کند. ساده‌تر کردنی که آنها آن را موفق بودن می‌پنداشتند.

در طی آن جلسه، من به این نتیجه رسیدم که باید یک کتاب برای معامله‌گران مبتدی، یا معامله‌گری که هیچ‌گاه اصول اولیه‌ی چگونگی کارکرد بازارها را یاد نگرفته است بنویسم. و این کتاب را به نحوی بنویسم که قادر باشند سریعاً درک کنند چرا باید مهارت‌های ذهنی به خصوصی را پرورش دهند، قبل از اینکه از تحلیل‌هایشان به نحوی که منجر به موفقیت‌شان نشود، استفاده کنند. و بعد اتفاق بسیار جالبی افتاد. درست همان موقعی که این ایده را در ذهنم نگه داشته بودم که این کتاب را خواهم نوشت، ایده‌ای در ذهنم جرقه زد. سریع‌ترین و سودمندترین راه برای کمک کردن به کسی برای درک [اهمیت] پرورش بُعد ذهنی معامله کردن‌اش این است که به وی یک درک جامع از چگونگی حرکت قیمت^{۳۱} در سطح جریان سفارش^{۳۲} بدهیم.

من می‌دانم که عده‌ی بسیار کمی واقعاً حرکات قیمت را از منظر جریان سفارشات درک می‌کنند. اما تا آن زمان [در آن جلسه] این هرگز به ذهنم خطور نکرده بود که تدریس روان‌شناسی معامله در زمینه‌ی پویایی جریان سفارشات، برای کمک کردن به درک افراد از بُعد ذهنی معامله کردن، بدون اینکه سال‌ها درگیر رنج و سردرگمی شوند کمک‌کننده خواهد بود.

و من لحظه‌ای تأمل کردم؛ در مورد اینکه کتاب دیگری را شروع کنم. من متحیر شده بودم که بعد از سال‌ها تدریس، ارائه دادن و نوشتن چندین کتاب، هرگز به ذهنم نرسیده بود که کلید درک روان‌شناسی معامله، در ابتدا، درک حرکات قیمت از منظر جریان سفارشات خواهد بود.

Price Moves ۳۱

Order-flow level ۳۲

تجربیات اولیه من از وقت گذراندن با معامله‌گران تالار بورس^{۳۳}، زمانی که به عنوان بروکر (کارگزار) برای شرکت مریل لینگ مشغول به کار بودم، و همینطور تجربیات پاولا که برای بورس معاملات آتی^{۳۴} کار کرده است و بعد خودش در تالار بورس کالای شیکاگو معامله کرده است، به دو نفر ما پویایی جریان سفارشات را آموخته است.

من متوجه این مسئله نبودم تا زمانی که فهمیدم چقدر آن تجربیات به رشد خودم کمک کردند و چقدر من از منظر آموزشی، آن تجربیات را کاملاً بدیهی فرض کرده بودم.

امیدوارم که از کتاب لذت ببرید و در معاملاتتان موفق باشید!

مارک داگلاس

^{۳۳} Floor traders

^{۳۴} Futures exchange

◀ معامله‌گر کامل

▶ بخش اول

فصل اول

برای ایجاد نتایج پایدار، باید مثل یک حرفه‌ای فکر کنید

چرا فکر کردن مثل یک معامله‌گر حرفه‌ای مهم است؟ پاسخ ساده‌اش این است که اگر بتوانید مثل یک معامله‌گر حرفه‌ای فکر کنید، مثل آنها هم معامله می‌کنید. و اگر بتوانید مثل یک حرفه‌ای معامله کنید، بدین معناست که به نقطه‌ای رسیده‌اید که قادر هستید در مدت زمان طولانی، درآمد ثابت کسب کنید.

به صورت دقیق‌تر، اشاره می‌کنم به ایجاد نوعی از منحنی سهام که در زاویه‌ای ثابت، به طور مساعد بالا می‌رود. منحنی‌ای که افت‌های بیش از حد بزرگ یا هرگونه افتی که نتیجه‌ی طبیعی روش تحلیلی یا مدل معاملاتی فرد نیست را در بر نمی‌گیرد. و مهم‌تر از همه، نوعی منحنی سهام که احساس اطمینان ایجاد می‌کند، و باعث می‌شود فرد باور داشته باشد نه تنها می‌تواند به عنوان یک معامله‌گر که با حرکات قیمت معامله می‌کند کسب درآمد داشته باشد؛ بلکه به اندازه‌ای ماهر است که اگر بخواهد، می‌تواند سرمایه‌ی دیگران را نیز مدیریت کند.

برای آن تعداد از شما که این کتاب را می‌خوانید و برای مدتی مشغول به معامله بوده‌اید، چیزی که در ادامه به شما می‌گویم برای تان مسئله‌ی تازه‌ای نیست. از طرف دیگر، برای آن عده از شما که تازه شروع به معامله کرده‌اید، ممکن است کمی شوکه‌کننده باشد که بدانید از کل جمعیتی که به طور فعال مشغول به معامله هستند، فقط درصد بسیار کمی از آنها در دسته‌ی برندگان پایداری که پیش‌تر توضیح داده‌ام، قرار می‌گیرند. و منظورم از کم، **بسیار کم** است، چیزی حدود سه الی پنج درصد.

ادعا نمی‌کنم که این [برآورد] سه الی پنج درصد، قابل ارزیابی مستقیم و صد در صد قابل اعتماد است؛ به این دلیل که تایید کردنش تقریباً



غیرممکن است. اما یک حدس معمولی هم نیست. این برآوردی است که من بر اساس سی سال تجربه‌ی حرفه‌ای‌ام در معامله به عنوان یک معامله‌گر، بروکر کالاهای خرده فروشی، مُدرس معاملاتی و مشاور تعدادی از اصلی‌ترین بازار بورس‌ها، بانک‌ها، صندوق‌های پوشش ریسک و شرکت‌های معاملاتی در سرتاسر دنیا داشته‌ام.

و مهم‌تر از همه‌ی اینها، من و پاولا طی سال‌ها این فرصت را داشته‌ایم که با مالکان و مدیران چندین شرکت کارگزاری خرده فروش و شرکت‌های پایاپای بورس^۱ ملاقات کنیم و آنها را بشناسیم؛ شرکت‌هایی که قطع به یقین، پایگاه مشتری‌هایشان^۲ نمایانگر کل تعداد معاملات به صورت یکجا است. بسیاری از این شرکت‌ها با ما تماس گرفته‌اند تا برای بهبود نتایج معاملاتی مشتری‌هایشان، راهکارهای مورد نیازی که باید صورت بگیرند را پیدا کنند. با در نظر گرفتن این مسئله، اگر بتوانند راهی برای پیشگیری از ضررهای پایپی مشتریان‌شان پیدا کنند، می‌توانند دو سود عمده را به دست بیاورند:

نخست، دیگر لازم نیست که زمان و هزینه‌ی زیادی را صرف [ایجاد] زیربنای لازم برای جایگزینی مشتریان بکنند. جایگزینی مشتریان هنگامی که ورشکست می‌شوند، یعنی وقتی که مشتریان تمام ارزش حساب خود یا حتی بیشتر از آن را ضرر می‌کنند.

دوما: هرچه بیشتر مشتریان‌شان را سرگرم معامله نگه‌دارند، کمیسیون^۳ بیشتری برای شرکت حاصل می‌شود.

گفت‌وگوهای بعدی ما با این شرکت‌ها معمولاً بی‌پرده و آشکار بودند. تعدادی شرکت وجود داشتند که چیزی حدود پنج درصد از پایگاه

۱ Exchange clearing firms

۲ مدیریت ارتباط با مشتری برای بسیاری از کسب و کارها اهمیت دارد، چرا که نقطه تمرکز برنامه‌های فروش و بازاریابی می‌باشد. در مرکز مدیریت ارتباط با مشتری، پایگاه داده مشتریان وجود دارد که به مدیران شرکت کمک می‌کند تا روندهای مشتریان را شناسایی کنند و ارتباط با مشتریان‌شان را توسعه دهند. همه‌ی کسانی که حتی یک مرتبه از خدمات یک شرکت استفاده کرده‌اند به عنوان پایگاه مشتریان یا Customer base کسب و کار آنها شناخته می‌شوند.

۳ پولی که به خاطر انجام کاری یا ترتیب دادن معامله‌ای بین دو نفر ردوبدل شود، حق دلالتی.

مشتریان فعال در معاملات‌شان، برندگان ثابت بودند. در باقی شرکت‌ها، تقریباً هیچکدام از معامله‌گران جزو معامله‌گران پایدار نبودند و تعداد بسیار کمی دیگر هم بین صفر تا پنج درصد قرار می‌گرفتند.

از شما می‌خواهم که با توجه به این اعداد، چند مسئله را مورد توجه‌تان قرار دهید.

نخست، شرکت‌هایی مثل بانک‌ها، صندوق‌های پوشش ریسک و ادارات پوشش ریسک تجاری^۴ که معامله‌گران حرفه‌ای را آموزش می‌دهند و استخدام می‌کنند، در دسته‌بندی صفر تا پنج درصدی‌ای که پیش‌تر گفتم قرار نمی‌گیرند.

مسلماً این مسئله‌ی عجیبی نیست که معامله‌گران این شرکت‌ها مشکلاتی داشته باشند که تأثیرات نامطلوبی روی نتایج‌شان بگذارد، اما به طور کلی، اگر معامله‌گران بازده پایدار برای سهام‌هایشان ایجاد نکنند شغل‌شان را از دست خواهند داد.

دوماً، اگرچه که درصد کل برندگان پایدار بسیار کم است، اما در نظر بگیرید اگر به تعداد صد میلیون نفر یا بیشتر، در تمام دنیا معامله‌گرانی باشند که خودشان را معامله‌گر فعال به حساب بیاورند، این بدین معناست که پنج هزار نفر از این افراد در حال به دست آوردن نتایج پایدار هستند. چرا به این مسئله اشاره می‌کنم؟

برای اینکه به شمایی که در حال خواندن این متن هستید، انگیزه بدهم. علی‌رغم آمار به ظاهر پایینی که پیش‌تر اعلام شد، تعداد قابل‌توجه‌ای معامله‌گر وجود دارند که در حال رسیدن به هدف‌شان هستند. از طرفی دیگر، اگر فرض بگیریم همه‌ی معامله‌گران در برهه‌ای از زمان آرزو دارند درآمد مطمئنی را برای خود کسب کنند، به این معنی خواهد بود که اکثریت غالب به هدف‌هایشان نمی‌رسند.

چرا درصد معامله گرانی که پایدار نیستند، بالا است؟

من مطمئنم که همه این جمله‌ی قصار در رابطه با معامله کردن را شنیده‌اند که برای موفق شدن، «جلوی ضرر و زیان را بگیر و اجازه بده سود ادامه پیدا کند»^۵. این یکی از دانش‌های گرانبهای معامله است که نسبتاً ساده به نظر می‌آید، اما یاد گرفتنش به این سادگی‌ها نیست و عمل کردن به آن می‌تواند واقعاً چالش برانگیز باشد.

به طور کلی، به نظر من دلیل اینکه تعداد بسیار کمی از معامله‌گران نتایج پایدار به دست می‌آورند، عدم تسلط آنها بر روی این قاعده است؛ باید «میانگین ضرر معاملاتی که در آنها ضرر کرده‌اند را بسیار کمتر از میانگین سود معاملاتی که در آنها سود داشتند نگه دارند.» به همین سادگی.

۹۵ درصد افراد در دنیای معاملات که هنوز به این اصل موفقیت تسلط پیدا نکردند در دو گروه‌بندی گسترده قرار می‌گیرند.

اولین و احتمالاً بزرگ‌ترین گروه، کسانی هستند که من آنها را معامله گران «رونق و رکود» می‌نامم. اغلب، منحنی سهام‌شان با نوسانات نامنظم بین سودها و ضررها قابل تشخیص است. کسب موفقیت پیاپی در یک دوره، اغلب همراه با چندین سود متوالی، برای معامله‌گران این گروه چیز عجیب و غریبی نیست. اما، این دوره‌های پیاپی [موفقیت] معمولاً با افت‌های بزرگ و شدید یا زنجیره‌ای از ضرر در معاملات همراه هستند.

خبر خوب برای معامله‌گران «رونق و رکود» این است که حداقل بخشی از معادله موفقیت را دارند. از آنجایی که سهام‌شان منعکس‌کننده‌ی دوره‌های پایدار حرکت صعودی است، تا حدی نشان می‌دهد که آنها توانایی جمع کردن سودها را دارند. به عبارتی دیگر، آنها یاد گرفتند که چگونه به عنوان معامله‌گر سود به دست بیاورند. چیزی که یاد نگرفتند،

۵ Cut your losses and let your profits run در اینجا Cutting losses (به فارسی: کاهش ضرر) به معنی بستن یک معامله بعد از مشاهده‌ی زبانی تحقق نیافته در تغییرات سرمایه است. برای سرمایه‌گذاری‌های بلند مدت، این زیان به معنی تفاوت بین قیمت فعلی و قیمت زمان خرید است. Letting profits run (به فارسی: ادامه پیدا کردن سود) به معنی خودداری از بستن معامله است، هنگامی که سرمایه‌تان با سود مواجه است.

مقابله کردن با تمام راه‌های آشکار یا نهانی است که با آنها فرد خودش را متقاعد می‌کند تا معامله‌اش را نبندد. برای مثال، معامله‌گران عصر حاضر به سیستم‌ها و اصول معاملاتی زیادی دسترسی دارند که به آنها برای تعیین کردن اینکه آیا یک معامله بازنده است یا خیر، تخصص و مهارت فنی می‌دهد. یا به عبارتی دیگر، پتانسیل سود معامله تا حدی تقلیل پیدا کرده است که دیگر ارزش اینکه معامله‌گر با خود فکر کند آیا معامله نتیجه خواهد داد یا نه را ندارد، و ادامه دادن معامله سودی ندارد.

برای اینکه ارزیابی به صورت واقع‌گرایانه و تاثیرگذار باشد، یعنی بر مبنای یک پایه و اساس ثابت و پایدار باشد، یادگیری برخی از مهارت‌های مخصوص معامله کردن مورد نیاز است که معامله‌گر «رونق و رکود» از آنها آگاهی ندارد، یا اگر هم آگاهی دارد، درک لازم و کافی برای اعمال تخصصی این مهارت‌ها در برنامه‌ی معاملاتی‌اش را ندارد. به این خاطر که وقتی معامله‌گر «رونق و رکود» یک افت شدید را تجربه می‌کند معمولاً راهی برای سرزنش بازار پیدا خواهد کرد. و به طور کاملاً مشخص، در نظر نخواهد گرفت که فرصت‌های زیادی برای خروج از معامله با ضرر کمتر داشته و به هر دلیلی خودش را متقاعد کرده که از معامله خارج نشود.

گروه دوم معامله‌گران، بازنده‌های نسبتاً پایدار هستند. اگر [منحنی] سهام‌شان را رسم کنید شبیه تصویری آینه‌ی معکوسی از [سهام] معامله‌گرانی است که برنده‌های پایدار هستند. به غیر از اوقاتی که به نقطه‌ای می‌رسند که آماده‌اند معامله را برای همیشه کنار بگذارند، همچنان این عقیده را دارند که معامله کردن ساده است. اما صرفاً نمی‌توانند متوجه شوند که چرا تا این اندازه برای معامله کردن مشکل دارند. معاملات سودآور اتفاقی و معاملاتی که به شکست نزدیک اما با شکست مواجه نمی‌شوند به این گروه از معامله‌گران امید می‌دهد، که شاید بالاخره ورق را به نفع خود برگردانند و شرایطشان بهتر شود. اگرچه که این معاملات سودآور اتفاقی، معمولاً با زنجیره‌ی ناامیدکننده‌ای از ضرر در معاملات همراه خواهند بود.

راه یافتن به گروه پنج درصدی‌ها

آمار دیگری که جامعه معاملاتی ترجیح می‌دهد افشا نکند، نرخ قابل توجه گردش معاملات^۶ است. علاوه بر درصد بسیار پایین برندگان پایدار در بین معامله‌گران فعال، اکثریت غالب این معامله‌گران فعال مدت‌ها قبل از داشتن هرگونه تجربه‌ای نزدیک به پایدار بودن، از معامله دست می‌کشند.

برخی دیگر (منظور کسانی که ذاتاً مصمم هستند) تا سالها ادامه می‌دهند. معمولاً ده‌ها هزار دلار بابت مُدرس‌ها، سمینارها و سیستم‌های معاملاتی هزینه می‌کنند؛ فقط برای اینکه خود را در دریایی از احتمالات بی‌پایان، غوطه‌ور ببینند. و اغلب هم در مورد قدم بعدی‌شان کاملاً گیج و سردرگم هستند یا با وجود اینکه می‌دانند می‌خواهند چه کنند، از حرکت می‌ایستند. بدتر از همه اینکه هرچقدر بیشتر برایش تلاش می‌کنند، به نظر می‌رسد به عقب‌تر رانده می‌شوند. هنگامی که ناکامی‌شان تبدیل به خشم و کلافگی می‌شود، بسیاری از آنها از معامله دست می‌کشند.

کسانی که باقی می‌مانند معامله‌گرانی هستند که تدریجاً خودشان را به گروه پنج درصدی‌ها می‌رسانند. علاوه بر رقم زدن سالها ناکامی برای خودشان، یک ویژگی مشترک قابل توجه دارند که آنها را متمایز می‌کند. بیشتر معامله‌گرانی که واقعاً موفق هستند، تجربه‌ی یکبار ضرر یا بیشتر را داشته‌اند. از دست دادن چیزی که به آن دارایی می‌گویند، قبل از اینکه بالاخره در گروهی قرار بگیرند که من آن را «آستانه‌ی پایداری» می‌نامم.

ممکن است ناامید کننده به نظر برسد، دلیل من برای بیان این مطلب این نیست که بگویم شما باید حتماً سال‌ها در سردرگمی به سر ببرید یا چیزی که آن را دارایی خود می‌نامید، از دست بدهید تا بتوانید بالاخره در این حرفه حرفی برای گفتن داشته باشید. به این خاطر که -و می‌خواهم تا جایی که می‌توانم روی این تاکید کنم- شما نیازی به از سر

گذراندن هیچ کدام از اینها را ندارید. و به شما قول میدهم که هرچه بیشتر بخوانید متوجه علت آن خواهید شد. اما در عین حال، قبل از اینکه در مقابل این اجبار طاقت‌فرسا سر تعظیم فرود آورید که برای معامله‌گر شدن از یک شغل با درآمد مناسب یا یک حرفه‌ی موفق استعفا دهید، آن هم وقتی که هیچ درآمد ثابت دیگری ندارید، باید بدانید که افراد بسیار باهوش، تعلیم دیده و یا بسیار موفقی وجود دارند که مدام در این حرفه شکست می‌خورند، به علاوه اینکه احتمالاً هرگز از علت شکست‌شان سر در نمی‌آورند یا هیچگاه به دلیلش پی نمی‌برند. مثالی در این مورد عرض می‌کنم.

من و پاولا به طور منظم کارگاه‌های دو روزه در شیکاگو برگزار می‌کردیم. دفتر مرکزی‌مان هم به مدت چند سال همانجا واقع شده بود. در سال ۱۹۹۵، یکی از معامله‌گرانی که در کارگاه شرکت کرده بود یک سرمایه‌گذار ایالتی بسیار موفق از نیو اورلینز بود. وی اموال تجاری و مسکونی‌ای برای سرمایه‌گذاری داشت، با دارایی‌ای به ارزش حدوداً ۵ میلیون دلار (با توجه به اظهارات خودش، دلیلی وجود نداشت که به وی شک کنیم). هرچند وی توضیح داد اداره کردن اموال با گذشت سال‌ها برایش خسته کننده شده بود، بنابراین با خودش فکر کرده بود معامله راه ساده‌تری است تا به وسیله‌ی آن شیوه‌ی زندگی‌اش را حفظ کند و حرفه‌ی جذاب‌تری را برای سرمایه‌گذاری دنبال کند.

یکی از دلایلی که وی در کارگاه‌های ما شرکت کرده بود این بود که در گروه دوم قرار گرفته بود. باور داشت که با سرمایه‌گذاری‌های مشهود^۷ ایالتی‌اش بسیار موفق است. اما به طور پیاپی، ماه‌ها پس از ماه‌ها در معامله کردن شکست می‌خورد. بنابراین به کارگاه آمده بود تا علت عدم موفقیت‌اش در چیزی که به نظر نسبتاً ساده می‌آمد اما به همان اندازه هم مهم بود را پیدا کند. و ببیند که آیا باید معامله‌کردن را ادامه دهد زیرا شکست‌های مداوم‌اش او را بسیار سردرگم کرده بودند. ما اطلاعاتی که لازم بود را در اختیارش گذاشتیم تا خود تصمیم آگاهانه‌اش را از طریق کارگاه و بعد از آن، از طریق آموزه‌های پاولا بگیرد. داستان این شخص

۷ Real investments: سرمایه‌گذاری در دارایی‌های مشهود



و داستان‌های دیگر، به طور کامل در کتاب دیگری مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

مشکل اصلی کجاست؟

چیزی که اینجا بسیار جالب است این است که کاملاً طبیعی‌ست اگر فکر کنیم مردم دچار سردرگمی می‌شوند و از معامله دست می‌کشند به این دلیل که متوجه می‌شوند تسلط بر اصل «کاهش ضرر و زیان و ادامه دادن سود» بسیار چالش‌برانگیز است. و بدون شک در برخی موارد این مسئله صحیح است. اما بار دیگر، آمارها، منطق را به چالش می‌کشند. یادگیری مهارت‌های انتسابی و اکتسابی مورد نیاز برای کاهش ضرر و زیان و ادامه دادن سود به طور مداوم، آنقدرها هم سخت نیستند. و مشخصاً به اندازه‌ای دشوار نیستند که نرخ بالای شکست بین افراد غیرحرفه‌ای را توجیه کنند.

مشکل، یک ناتوانی همگانی بین افرادی که برای یادگیری مهارت‌هایی مشخص معامله می‌کنند نیست. بلکه تقریباً یک ناتوانی فراگیر در فهم این مسئله است که اول باید یادگیری صورت بگیرد. یک پدیده روان‌شناختی پیچیده در این حرفه وجود دارد که من به آن «طوفان ایده‌آل معاملات» می‌گوییم؛ منظور وقتی است که مجموعه‌ای از نیروهای روان‌شناختی و نیروهای بازار با هم به صورتی ترکیب می‌شوند که نگاه و درک ما از مهارت‌های لازم و سودمندترین و موفق‌ترین راه برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق پایدار را مسدود می‌کنند.

من این پدیده معاملاتی را به شکل «طوفان ایده‌آل» توصیف می‌کنم به این دلیل که از منظر روان‌شناختی یک سری شباهت‌هایی بین معامله کردن و موقعیت‌های به تصویر کشیده شده در فیلم «کاملاً طوفانی» با بازی جورج کلونی و مارک والبرگ که در سال ۲۰۰۰ روی پرده رفت، وجود دارد. مقایسه کردن این دو، تصاویر واضحی ارائه می‌دهد که به درک‌تان از چیزی که سعی دارم درباره‌ی ماهیت بازار به شما منتقل کنم، کمک می‌کند.

تا جایی که در خاطرم هست، این فیلم مشکلات عاطفی و مالی چندین ماهیگیر بازاری در نیو اینگلند را به تصویر می‌کشد که برای برقرار کردن تعادل زندگی‌شان، در تقلاً هستند؛ بیشتر در زمینه‌ی مالی و البته در زندگی شخصی. شخصیت جورج کلونی، تجارت ماهیگیری خودش را دارد، اما از لحاظ مالی در وضعیت بغرنجی به سر می‌برد. اگر او و خدمه‌اش در سفر بعدی بیشتر از قبل ماهی صید نکنند، وی به احتمال زیاد کشتی و تجارتش را از دست خواهد داد.

آنها اسکله را به مقصد نواحی صیادی معمولی‌شان ترک می‌کنند اما بعد از رسیدن به آنجا، شرایط به خوبی پیش نمی‌رود. پس تصمیم می‌گیرند به نواحی دیگری بروند که می‌دانند در آنجا احتمال صید فراوان ماهی، بالا است. مشکلی که وجود دارد این است که این نواحی با تعداد ماهی زیادتر، بسیار دور هستند و حرکت به سمت‌شان، ماهیگیران را از محدوده‌ی امن آنها (با توجه به وضعیت سوخت و شرایط محتمل آب و هوا) دور می‌سازد. خدمه‌ی کشتی جورج کلونی بعد از صحبت کردن گروهی در رابطه با این موضوع، دسته‌جمعی تصمیم می‌گیرند که این کار ارزش ریسک کردن را دارد و در هر صورت راهی آنجا می‌شوند.

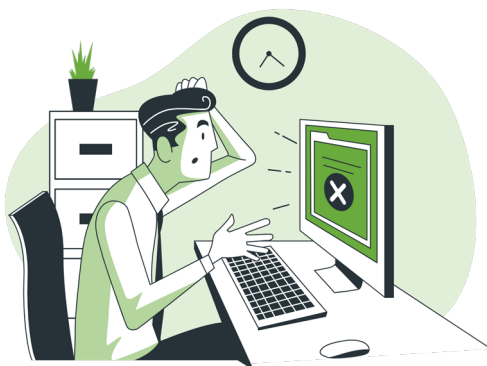
در همین زمان، تعدادی از شبکه‌های جداگانه‌ی طوفان در مناطق مجاور، نزدیک مکان مد نظر آنها در حال گسترش بودند و گارد ساحلی هم در رابطه با این طوفان تهدیدآمیز هشدار می‌فرستد. اما از آن جایی که این ماهیگیران یک انگیزه‌ی بزرگ داشتند، هشدارهای مربوط به خطرناک بودن شرایط جوی را نادیده گرفتند و اهمیتی ندادند.

در فیلم همانطور که پیش‌بینی کرده بودند، منطقه‌ی صید ماهی مدنظر، ماهی‌های زیادی داشت، در واقع میتوان گفت انقدر زیاد که ماهی‌ها خودشان داخل کشتی می‌پریدند. همانطور که ماهیگیران، بزرگترین صید ماهی‌شان را به داخل کشتی می‌کشند، (مشابه معامله کردن)، خوشحال می‌شوند و طبیعتاً فکر می‌کنند که مشکلات مالی‌شان تمام شده است.

اما مشکلات‌شان کاملاً تمام نشده بود، چون نمی‌دانستند که شبکه‌های طوفان که همراستا با مسیر آنها بودند، با هم ترکیب و

تبدیل به یک شبکه‌ی عظیم می‌شوند. این شبکه‌ی عظیم طوفان قرار بود تبدیل به یکی از آن طوفان‌هایی بشود که هر قرن یکبار (آن هم به نسبت خارق‌العاده‌ای) اتفاق می‌افتند؛ برعکس چیزهایی که قبلاً دیده یا شنیده بودند. فیلم زمانی تمام می‌شود که همه به آن چیزی که دقیقاً دنبالش بوده‌اند، ماهی‌هایی به ارزش صدها هزار دلار، رسیده‌اند. اما در یک طوفان کاملاً شدید گرفتار شده‌اند و هرگز به خانه برنمی‌گردند تا از سود تلاش‌هایشان لذت ببرند.

چرا؟ افراد داخل کشتی درست مانند معامله‌گران نمی‌دانستند که دارند خودشان را داخل چه مخمصه‌ای می‌اندازند. گمان می‌کردند که در یک شرایط عادی طوفانی هستند. اگرچه، شرایط آنها اصلاً عادی نبود. چهارچوب یا تجربه‌ی پایه‌ای نداشتند که به آن تکیه کنند و متوجه تاثیر شبکه‌ی طوفان که در راستای آنها بود و به طرز فزاینده‌ای بزرگ‌تر از هرچیزی بود که کسی می‌توانست تجربه یا در حد امکان تصور کند، نبودند. بنابراین اگرچه که در ابتدا به نظر می‌رسید عزیمت به سمت نواحی دیگر ماهیگیری تصمیم بسیار عالی‌ای برای شرایط مالی آن روز آنها بود، اما نمی‌دانستند چه در انتظارشان بوده است. و با انجام آن کار سرنوشت‌شان را با شکستی ابدی پیوند زدند.



به همین ترتیب، بسیاری از مردم وقتی تصمیم می‌گیرند به عنوان یک معامله‌گر خرید و فروش با حرکات قیمت، هزینه‌ی زندگی‌شان را تأمین کنند، کوچکترین درکی از چالش‌های عظیمی که با آنها روبه‌رو خواهند شد ندارند. البته واقعاً هم راهی وجود ندارد که به آنها پی ببرند. معامله کردن برخی مشخصه‌های عجیب و بسیار پیچیده دارد که آن را کاملاً از هر حرفه‌ی دیگری که در زندگی‌مان با آن روبه‌رو خواهیم شد متفاوت می‌کند. ممکن است در ظاهر عادی و معمولی جلوه کند، اما در واقع این‌طور نیست. کلیشه‌ی «ظاهر می‌تواند فریبنده باشد» در مورد معامله هم صدق می‌کند زیرا تقریباً هیچ‌چیز در مورد معامله آن‌طور که به نظر می‌رسد نیست.

مسئله‌ی پیچیده‌ی دیگر این است که بسیاری از این تفاوت‌ها یا نابهنجاری‌ها بسیار مبهم هستند و نتیجتاً، به سادگی قابل شناسایی نیستند. به عنوان مثال، بسیاری از قواعد و اصولی که ما استفاده می‌کنیم و آنها را برای موفق شدن در حرفه‌های دیگر بدهی می‌پنداریم در معامله کردن به کار نمی‌آیند. حداقل نه به شکلی که به آنها عادت داریم.

قواعد موفقیت، مثل تحلیل یک موقعیت که به موجب آن خودمان را برنده و در جایگاه درست ببینیم، از ریسک کردن چشم‌پوشی کنیم یا زمان‌مان را صرف سخت تلاش کردن بکنیم، همگی راه‌های آزموده شده و درست برای به دست آوردن اهداف زندگی روزانه‌مان هستند. هرچند که ممکن است عجیب و غریب و پیچیده به نظر بیاید، اما تمام این قواعد پیش پا افتاده‌ی موفقیت می‌توانند بر روی توانایی ما برای ایجاد نتایج پایدار در معاملات تأثیر عکس بگذارند.

از آنجایی که معامله در ظاهر نسبتاً معمولی و عادی جلوه می‌کند، به طور کلی به ذهن ما خطور نمی‌کند که چیزی غیرمعمول در حال رخ دادن باشد، یا به ذهن‌مان نمی‌رسد که داریم قدم نهادن به محیطی را می‌سنجیم که میزان اندکی از تجربیات حال حاضر زندگی‌مان یا ابتکارها به کار خواهند آمد.



استثنایی که وجود دارد، در مورد درصد اندکی از افرادی است که به اندازه‌ی کافی خوش‌شانس هستند تا با یک ناظر واقعاً خوب معامله را شروع کنند یا آنهایی که در یک خانوادگی معاملاتی موفق بزرگ شده‌اند و از ابتدا کشتیرانی در این آبهای غیرعادی و «طوفان‌های ایده‌آل» به آنها آموزش داده شده است.

در غیر این صورت، باقی ما، درست مثل افراد حاضر در کشتی تجاری، گرفتار یک موقعیت طوفانی ایده‌آل خواهیم شد، با یک تفاوت بزرگ. ما با نیروهای طبیعی مثل باد و باران و موج‌ها و طوفان و رعد برق سر و کار نخواهیم داشت. نیروهای طبیعی‌ای که در فیلم، مانع بازگشت ماهیگیران به خانه با غنائم ارزشمند ماهی‌هایشان شدند. بلکه به عنوان معامله‌گر، طوفان ما از نیروهایی تشکیل شده است که همه‌شان ذاتاً ذهنی و روان‌شناختی هستند، اما به همان اندازه نیرومند و ویران‌گر. این نیروها بدین شکل ظاهر می‌شوند:

- ◀ یک عدم درک عمیق از پویایی بنیادین حرکت قیمت، به خصوص در بین افرادی که بیشترین تماس‌شان با بازار از طریق صفحه‌ی کامپیوتر بوده و متوجه نیستند که معامله کردن یک بازی کامپیوتری نیست.
- ◀ تعداد زیادی از باورهای غلط و فرضیات اشتباه درباره‌ی اینکه راه درست چیست یا چگونه همواره در معامله کردن موفق باشیم.
- ◀ ترس از ضرر، اشتباه کردن، از دست دادن و کمتر از حد مطلوب سود کردن (معمولاً یک متغیر ذهنی یا عاطفی ناشناخته خارج از معاملات است)
- ◀ هر تعدادی از باورهای خود-تخریب‌گرایانه در رابطه با مقدار پولی که لیاقتش را داریم.
- ◀ انرژی‌ای که از احساسِ قدرتمند بودن به دست می‌آید، و نتیجه‌ای از رضایتمندی ماست.

تمام نیروهای ذهنی که بالاتر ذکر شد، به صورت جداگانه یا به صورت ترکیبی با یکدیگر، پتانسیل تأثیر بر روی درک ما از اطلاعات بازار و رفتارمان را دارد؛ به شیوه‌ای که منجر به موارد زیر خواهند شد:

- ◀ مانع واقع بینی ما و توانایی‌مان برای معامله کردن با ذهنی آسوده خاطر می‌شوند
- ◀ ما را نسبت به تعدادی از تصورات بالقوه‌ی خطرناک راجع به سطح ریسک مرتبط با هر معامله‌ی به خصوصی، حساس می‌کنند
- ◀ موجب می‌شوند که به وفور و پشت سر هم اشتباهات پیش پا افتاده در مدیریت هزینه و اجرا داشته باشیم.

حتی اگر در این حرفه کاملاً تازه کار هستید، فکر نمی‌کنم فهمیدن این مسئله دشوار باشد که اگر نیروهایی در ارتباط با معامله کردن وجود دارند که می‌توانند منجر شوند ما بدون عینی‌گرایی مشخص معامله کنیم، و این نیروها تصوراتی در مورد ماهیت ریسک کردن ایجاد می‌کنند که باعث می‌شوند ما در زمینه مدیریت هزینه و اجرا، اشتباهاتی انجام دهیم، پس ایجاد یک درآمد ثابت و مطمئن احتمال خیلی زیادی ندارد، یا بهتر است بگوییم کمترین احتمال را دارد.

حالا قبل از اینکه تحت فشار قرار بگیرید یا فکر کنید آرزوی‌تان برای استقلال مالی از راه معامله کردن در حال از دست رفتن است، باید درک کنید که هیچکدام از نیروهایی که پیش‌تر گفته شد چالش‌های برطرف نشدن‌ای پیش روی ما نمی‌گذارند. تمام مشکلات بالقوه‌ای که نتیجه‌ی تاثیرات این نیروها هستند می‌توانند به صورت کارآمد حل و فصل شوند. به این دلیل که آگاهی، مهارت‌های به خصوص و فرایندهای توسعه‌دهنده‌ای وجود دارند که می‌توانند آنها را از بین ببرند یا همه‌شان را خنثی کنند. در بعضی موارد، کاملاً به سادگی. اینها همان مؤلفه‌هایی هستند که پاولا در حرفه‌اش به عنوان یک مدرس با معامله‌گران به اشتراک می‌گذارد.

چالش اصلی

یادگیری مهارت‌های مناسب ایجاد شده برای مقابله کردن با این نیروهای روان‌شناختی، مانع اصلی‌ای نیست که جلوی کسب درآمد ثابت ما را می‌گیرد. چالش اصلی این است که ما به این درک برسیم این نیروهای روان‌شناختی باید در وهله‌ی اول حل و فصل شوند. در فیلم «کاملاً طوفانی» نیروهای طوفان انباشته شده و طوری ترکیب شده بودند که افراد ماهیگیر حاضر در کشتی ابتکار لازم برای درک اتفاقات احتمالی را نداشتند که همین نهایتاً منجر به از بین رفتن سرمایه و جسم‌شان شد. اما حداقل می‌دانستند که گرفتار طوفان شده‌اند؛ صرفاً از بزرگی آن اطلاع نداشتند.

نیروهای طوفان ایده‌آل در معاملات به نحوی به هم پیوند می‌خورند که حضورشان مخفی می‌ماند. چیزی که طوفان ایده‌آل معاملات را ایده‌آل می‌کند ترکیب آن با نیروهایی است که یک تاثیر منفی عمیق روی توانایی ما برای ایجاد یک درآمد ثابت می‌گذارند، درحالی‌که به طور همزمان منبع این تاثیر منفی را تقریباً غیرقابل مشاهده می‌کنند. به عبارتی دیگر، ما حتی متوجه نمی‌شویم که گرفتار طوفان شده‌ایم. یا حتی دلیل دست نیافتن به موفقیتی که مد نظرمان هست را پیدا نمی‌کنیم. حتی با اینکه کاملاً در دیدرس مان است و وقوعش محتمل به نظر می‌رسد. دلیلش چیزی است که من آن را «موانع نامرئی» می‌نامم.

این موانع، نامرئی هستند به دلیل اینکه نیروهای روان‌شناختی در کل، کیفیتی نامحسوس دارند که درک و کشف آنها را دشوار می‌کند. اینها موانع هستند به دلیل اینکه می‌توانند آگاهی ما از مهارت‌های واقعی یا مجموعه مهارت‌هایی که نیاز داریم با یادگیری‌شان نتایج پایدار ایجاد کنیم را مسدود کنند. اگر نتوانیم به درستی منبع یک مشکل را شناسایی کنیم، پیدا کردن راه‌حل درست کمی دشوار می‌شود.

موانع نامرئی چه چیزهایی هستند؟

موانع نامرئی‌ای که به آنها اشاره می‌کنم چیستند؟

آنها به سادگی، فرضیاتی هستند که ما در مورد چگونگی موفق شدن در این حرفه، می‌سازیم.

مردم می‌توانند دلایل اصولی‌ای برای ورود به معاملات داشته باشند. اما، به طور کلی، گیرایی و جاذبه‌ی گسترده و تاثیرگذار معامله از این بینش نشأت می‌گیرد که برای موفقیت و استقلال مالی مقدار زیادی استعداد ساده مورد نیاز است. با اشاره کردن به این مسئله، منظورم این نیست که این بینش ایرادی دارد. بلکه برعکس، آن استعداد، بسیار گسترده‌تر از چیزی‌ست که بیشتر مردم بتوانند تصورش را بکنند.

اگرچه، برای درک هر مقدار از این استعداد، باید راجع به اینکه چه چیزی کارآمد خواهد بود و مراحلی که باید برای کارآمد کردنش طی شود، فرضیاتی در نظر بگیریم. درست مثل آموخته‌هایمان از زندگی روزمره، زمانی که یک فرضیه‌ای را در نظر می‌گیریم، اگر سریعاً نقض نشود، در ذهن باقی می‌ماند و به عنوان یک حقیقت مسلم فرض می‌شود. هرچیزی که به عنوان حقیقت مسلم فرض شود تبدیل به یک باور می‌شود. که همانطور که از کلمه‌اش مشخص است برای ما بدیهی و بی‌چون و چرا است، اگر در غیر این صورت بود، اصلاً در وهله‌ی اول نمی‌توانستیم آن را بپذیریم.

زمانی که یک فرضیه به عنوان حقیقت پذیرفته می‌شود و تبدیل به باور می‌شود، عموماً به ذهنمان خطور نمی‌کند که به عقب برگردیم و اینکه چطور آن را پذیرفته‌ایم را زیر سوال ببریم یا برای تصدیقش یک ارزیابی علمی ارائه دهیم.

معمولاً مقدار زیادی سردرگمی، درد عاطفی و رنج باید صرف شود تا ما به نقطه‌ای برسیم که بخواهیم چنین ارزیابی‌ای را انجام دهیم.

شروع کردن با مناسب‌ترین فرضیات ممکن، کلید دستیابی به یک درآمد ثابت است. این تاثیر بسیار زیادی به خصوص در معامله کردن



می‌گذارد. اگر با فرضیات مناسب راجع به چگونگی کارکرد [معامله] کارتان را شروع کنید، پتانسیل تجربه‌ی درد و رنج‌های مالی و عاطفی را حذف می‌کنید. درد و رنجی که تدریجاً همه را (به جز درصد بسیار کمی از مردم که وارد این حرفه می‌شوند) به ستوه می‌آورد. و این حقیقت دارد، جدای از چیزهایی که از معامله‌گران دیگر در چت‌روم‌ها، کنفرانس‌های معاملاتی یا چیزهایی که در تبلیغات به خوردتان می‌دهند، می‌شنوید. معامله کردن نوعی از کسب و کار است که افراد تمایل دارند معاملات سودآور و برنده‌ی خودشان را مهم جلوه دهند و این حقیقت که نتایج کلی‌شان بسیار غیرمعقول و کم کم ناپایدار، و در برخی موارد اغراق شده است یا حتی اصلاً درست نیست را پنهان کنند. هیچ کس در این عرصه نمی‌خواهد اقرار کند که آن کسی است که نمی‌تواند از پس معامله بر بیاید؛ مخصوصاً وقتی اینطور به نظر می‌رسد که بقیه به خوبی از پس معامله بر می‌آیند.

از طرف دیگر، اگر مدتی است که معامله می‌کنید و خودتان را در محدوده‌ی سردرگمی می‌یابید، **مایوس نباشید** چون من راهی برای خروج از این سردرگمی در اختیارتان می‌گذارم.

اگر بخواهم استعاری صحبت کنم، باید بگویم که ما قرار است معامله در طوفان ایده‌آل را به یک نسیم گرم و دلپذیر استوایی تبدیل کنیم. و این کار را با موشکافی و حل کردن بسیاری از فرضیات خطا، باورهای اشتباه و ناکارآمد انجام خواهیم داد. فرضیات و باورهای اشتباهی که ماهیت این حرفه، راه را برای کسب و پذیرش آنها ساده می‌کند. و بدون راهنمایی مناسب در آغاز کار، دوری جستن از آنها تقریباً غیر ممکن است.

زمانی که دارید این کتاب را می‌خوانید، دقیقاً چیزهایی که نیاز دارید درک کنید و مهارت‌هایی که باید پرورش دهید تا مثل یک معامله‌گر حرفه‌ای شوید را خواهید فهمید. به خاطر داشته باشید زمانی که بتوانید مثل یک حرفه‌ای بیندیشید، قادر خواهید بود مثل آنها معامله کنید. و زمانی که بتوانید مثل آنها معامله کنید، به این معنی است که به نقطه‌ای دست یافته‌اید که می‌توانید برای ایجاد یک درآمد ثابت به خودتان مطمئن باشید.

فصل دوم

پیچیدگی‌های روان‌شناختی معامله

ماهیت معامله، ما را با یادگیری چالش‌هایی آشنا می‌کند که من از منظر روان‌شناختی، این چالش‌ها را طوفانی ایده‌آل توصیف کرده‌ام. شماری نیروهای پیچیده‌ی روان‌شناختی خاص و نیروهای بازار وجود دارند که به طریقی با هم هم‌راستا می‌شوند که داشتن هر نوع ایده‌ی واقع‌گرایانه برای معامله‌گر تازه‌کار را غیر ممکن می‌سازند؛ ایده‌ی واقع‌گرایانه درباره‌ی اینکه دارند خودشان را درگیر چه چیزی می‌کنند و قادر به درک آموزه‌های لازم برای موفق شدن در معاملات نیستند.

هدف من، کمک کردن به شما برای درک کارآمدترین راه پیشرفت است تا یک درآمد ثابت و پایدار به دست آورید. منظور از کارآمدترین راه، راهی است که هرگونه فرضیات اشتباه، باورهای غلط و ناکارآمد را رد می‌کند؛ که در بهترین حالت شما را تبدیل به یک معامله‌گر رونق و رکود می‌کردند و در بدترین حالت، باعث می‌شدند با اوقات تلخی و تصور اینکه مشکل کجای کار بود، این حرفه را کاملاً کنار بگذارید.

برای شروع فرایند کشف و درک چیزی که واقعاً نیاز دارید یاد بگیرید تا مثل یک معامله‌گر حرفه‌ای معامله کنید، من تعداد زیادی از پیچیدگی‌های روان‌شناختی معامله را در بطن سه گروه‌بندی گسترده شرح خواهم داد:

◀ تناقض و تضادها در تفکر

◀ مشخصه‌های گیج‌کننده

◀ تصورات اشتباه

وقتی به ماهیت معامله از منظر عملکرد پیچیده‌اش در حیطه‌ی روان‌شناسی نگاه کنیم، به سرعت متوجه خواهیم شد چرا کسب یک

درآمد پایدار و ثابت می تواند چالش برانگیز باشد. به خصوص اگر از همان ابتدا، متوجه اصل ماهیت حرفه ای معامله گری نشده باشید. معامله یک حرفه است، به علاوه اینکه حالا حرفه ای شماست. شما به عنوان یک کارآفرین درآمدی که تماماً متعلق به خودتان است را کسب می کنید، به جای اینکه برای شخص دیگری کار کنید و بابت دستمزدتان چک وصول کنید؛ که به خودی خود یک فعالیت جدید است و مجموعه ای از پیچیدگی هایی را در بر می گیرد که باید متوجه آنها باشید. (برای اطلاعات بیشتر در مورد یادگیری معنای کارآفرین بودن به عنوان یک معامله گر با پاولا تماس بگیرید.)

معامله سخت ترین راهی است که در آن پول بادآورده به دست خواهید آورد

اولین پیچیدگی روان شناختی ای که به آن خواهیم پرداخت یک تضاد و تناقض در تفکر است که همگی در یکجا جمع شده اند. «معامله سخت ترین راهی است که در آن پول بادآورده به دست خواهید آورد» یک حقیقت مسلم در مورد ماهیت معاملات است که در بین معامله گران فصلی رایج است.

اگر من به عنوان یک معامله گر، تازه شروع به کار کرده بودم و عبارتی مثل عبارت بالا را می خواندم، اولین چیزی که به ذهنم می رسید این بود که اصلاً با عقل جور در نمی آید. چرا یک نفر باید بگوید معامله کردن پول بادآورده کسب کردن است و بعد درست در همان جمله بگوید که پول درآوردن سخت است و همچنین از این راه پول درآوردن کاری دشوار است؟

این عبارت یک تناقض آشکار دارد، که احتمالاً من نوعی، بدون اینکه کمی بیشتر در موردش تأمل کنم، بی معنی و نامرتبط تلقی اش می کردم.

۱ منظور کسی است که با قبول مخاطرات احتمالی، سرمایه ی خود را در کارهای تولیدی به کار می اندازد؛ کسی که کسب و کار خودش را دارد.

اگر شما خودتان هم تمایل دارید در نظر بگیرید که این عبارت بی‌ربط است، لطفاً این کار نکنید. مادامی که ما این تناقض معماگونه را حل و برطرف می‌کنیم، شما کشف خواهید کرد که در بطن معنی این عبارت، حجم زیادی از بینش و دانش نهفته است و مهمترین چیزیست که شما برای موفق شدن در این حرفه به آن نیاز دارید.

معامله واقعاً پول بادآورده به دست آوردن است؟

کاملاً. در واقع گفتن اینکه «معامله پول بادآورده به دست آوردن است» هم حق مطلب را ادا نمی‌کند. فکر نمی‌کنم که در هیچ حرفه‌ای به اندازه‌ی معامله، بتوانیم به سادگی و به سرعت به عنوان یک معامله‌گر کسب درآمد داشته باشیم. در ساده‌ترین حالت، تمام چیزی که برای شرکت در یک بازار معاملاتی نیاز داریم یک کامپیوتر شخصی، اتصال اینترنت، یک پلتفرم معاملاتی الکترونیکی و سرمایه‌ای کافی برای باز کردن یک حساب کارگزاری است.

به غیر از اینها، برای انجام یک معامله به موارد زیر نیاز داریم:

- ◀ هماهنگی چشم و دست که برای حرکت دادن مکان‌نما^۲ در محل مناسب روی صفحه‌ی کامپیوتر لازم است.
- ◀ یک تصمیم‌گیری ساده برای خرید یا فروش
- ◀ کلیک کردن و انجام معامله

اگر تصمیم درستی بگیریم، یک یا دو دقیقه بعد خودمان را در یک معامله‌ای برنده می‌بینیم که فراتر از حد تصورمان پیش رفته است.

چه چیزی این مسئله را آسان‌تر و ساده‌تر می‌کند؟ اینکه برای بردن، **نیاز به هیچ مهارت جسمانی قابل توجه‌ای نداریم**. میزان انرژی‌ای که برای حرکت دادن موس و کلیک کردن صرف می‌شود بسیار ناچیز است.

^۲ در کامپیوتر برای انتخاب یک برنامه با حرکت دادن موس روی صفحه نمایش یک فلش کوچک نیز حرکت می‌کند که به آن مکان‌نما یا نشانگر می‌گویند.

تا جایی هم که به مهارت‌های معامله مربوط می‌شود، به هیچ دانش به خصوصی در مورد بازار یا حتی یک دلیل خوب برای توجیه کردن تصمیم خرید یا فروش، نیاز نداریم. تمام کاری که باید انجام دهیم صرفاً **انتخاب، نشانه‌گذاری و کلیک کردن** است.

از اینها گذشته، نیازی نیست لزوماً تجربه‌ی یک معامله‌ی برنده‌ی واقعی را داشته باشید تا حتماً در مورد احتمالات هیجان‌زده شوید. یعنی اینکه اولین بُرد معاملاتی‌تان نباید حتماً در یک حساب معاملاتی واقعی باشد. می‌تواند در یک حساب شبیه‌سازی^۳ شده باشد یا می‌توانیم فقط حرکات بازار را تماشا کنیم و خودمان را در حال خرید با قیمت پایین و فروش در قیمت بالا تصور کنیم. یا صرفاً فروش بالا یا خرید با قیمت پایین، تا به این ذهنیت برسیم که یقیناً معامله کردن یکی از ساده‌ترین و همچنین سریع‌ترین راه‌های پول در آوردن است. این به خصوص در مورد چیزی که من آن را «اثر تکاثری» می‌نامم صدق می‌کند.

به عنوان مثال، یک انسان معمولی را فرض بگیریم. اسمش را جرج می‌گذاریم. جرج وقتی ۱۰۰ سهم (هر سهم به قیمت ده دلار) را از شرکت WXYZ خرید، اولین بُرد معاملاتی‌اش را تجربه کرد. چند دقیقه بعد از اینکه اولین سفارش وی پر شد، قیمت سهام به نفع جورج شروع به بالا رفتن کرد. تا پایان روز کاری، شرکت WXYZ هر سهم را به قیمت ۱۲ دلار معامله می‌کرد و حالا جورج ۲۰۰ دلار سود داشت. در شرایط عادی، ممکن است ۲۰۰ دلار به نظر جورج پول زیادی نباشد و خیلی مهم جلوه نکند، اما چیز مهم دیگری را نشان می‌دهد. جورج تنها طی یک ساعت، بازدهی ۲۰ درصدی روی سرمایه‌اش به دست آورد.

از منظر مالی، ۲۰ درصد مقدار بسیار زیادی است، اگرچه که حتی از منظر روان‌شناختی، تأثیرش بیشتر است.

همانطور که جورج شروع می‌کند به در نظر گرفتن احتمالات بازده ۲۰ درصدی یا بیشتر، در کمتر از یک روز، به صورت کاملاً طبیعی چندین

۳ حساب آزمایشی یا اکانت (حساب) شبیه‌سازی شده نوعی حساب ارائه شده توسط سیستم‌عامل‌های معاملاتی است که با پول غیرواقعی تأمین می‌شود و به مشتری آینده این امکان را می‌دهد تا قبل از تصمیم به راه اندازی حساب واقعی، با سیستم عامل معاملات و ویژگی‌های مختلف آن آشنا شود.

سناریو با مضمون «چه می‌شود اگر؟» تصور می‌کند. چه می‌شود اگر هزار، یا حتی بهتر از آن، پنج‌هزار سهم بخرد؟ جورج ناگزیر فکر می‌کند که باید سود خودش را از ۲۰۰ دلار به یک میلیون دلار برساند، تنها با گذاشتن یک صفر در ستون «تعداد سهام‌ها» در پلتفرم معاملاتی‌اش. مسلماً اضافه کردن یک صفر و کلیک کردن با موس کار ساده‌ای است، با توجه به قیمت دلار و سرعتی که در ازای آن می‌تواند حقوق دریافت کند.

مخلص کلام این است که چه تجربه‌تان واقعی و چه خیالی باشد، تقریباً غیر ممکن است چنین برداشتی نداشته باشید که «از آنجایی که بردن بسیار آسان است، پول در آوردن هم باید آسان باشد».

اگر بردن آسان است، پس مشکل کجاست؟

برد، ساده و آسان است و ما با برد، سود به دست می‌آوریم. پس چطور ممکن است معامله، سخت‌ترین پول‌بادهای باشد که کسب خواهیم کرد؟ به عبارتی دیگر، قسمت سخت آن کجاست؟ اگر بردن حقیقتاً ساده و آسان است، پس چه چیزی می‌تواند معامله کردن را دشوار کند؟

در ابتدا، برای پاسخ دادن به این سؤال باید یک تمایزی بین «بردن» و «معامله» ایجاد کنیم. پیش‌تر گفتیم که برنده شدن، میزان اندک یا اصلاً هیچ تلاش جسمانی یا دانش به خصوصی در مورد بازار نیاز ندارد. فقط یک تصمیم ساده، در هر لحظه‌ای، برای خرید یا فروش و کلیک کردن با موس، تنها موارد مورد نیاز ما برای قرار گرفتن در یک معامله‌ی برنده هستند. هرچند اگر معامله را «فرایند کسب درآمد به صورت ثابت و مطمئن در طی زمان» تعریف کنیم، چیزی که در انتها به آن می‌رسیم برد است، یا به طور دقیق‌تر، توانایی تشخیص فرصت‌های پول‌ساز است بر مبنایی پایدار؛ که تنها یکی از بخش‌های فرایند کلی معامله‌گر شدن و کسب درآمد از طریق آن است.



معامله کردن با هدف کسب نتایج پایدار و مطمئن در طول زمان، فرایند پیچیده و چند مرحله‌ای است که نیازمند تسلط بر مجموعه‌ای از مهارت‌های غیرعادی و ضد و نقیض برای موفق شدن است.

نتیجه‌ی چیزهایی که گفتم این است که بین مهارت‌هایی که برای برنده شدن نیاز است و مهارت‌هایی که برای انجام موفق یک رویکرد معاملاتی سازمان‌یافته و قاعده‌مند نیاز داریم (که درآمد پایدار ایجاد می‌کند) تفاوت‌های گسترده‌ای وجود دارد. به این دلیل که برخلاف آسانی و سادگی برنده شدن، تسلط یافتن بر پیچیدگی‌های زیاد چیزی که من آن را «فرایند پایداری» می‌نامم به قدر کافی سخت هست.

اما توصیف کردن اینکه چرا معامله کردن دشوارترین پول‌بادآورده‌ای است که به دست خواهید آورد، خیلی سخت نیست. متأسفانه، عامل‌های دیگری هم دخیل هستند که آنها هم این پتانسیل را دارند که کسب درآمد پایدار را از چیزی که باید باشد یا چیزی که به خودی خودش است، دشوارتر می‌کنند.

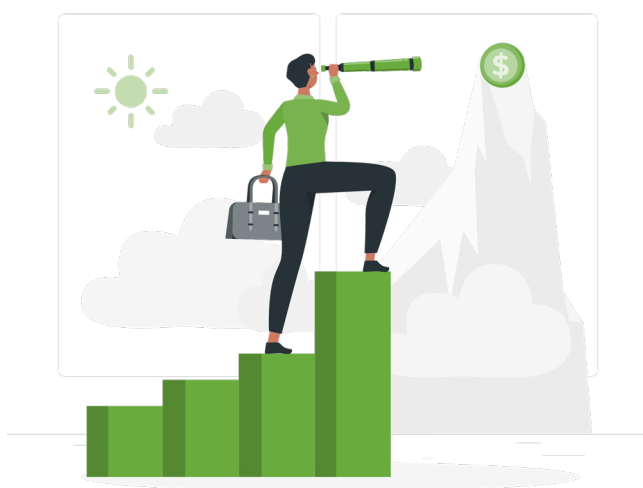
برای کمک به درک بهتر شما، لطفاً لحظه‌ای تأمل کنید و از خودتان بپرسید: چرا انقدر زحمت به خود بدهم تا تفاوت‌های بین برد آسان در معاملات و کسب درآمد، و پیچیدگی و دشواری بالقوه‌ی به دست آوردن نتایج پایدار را تشخیص بدهم؟ اگر بین مهارت‌های لازم برای برد و مهارت‌های لازم برای پول در آوردن به اندازه‌ای که من روی آن تأکید می‌کنم شکافی عمیق وجود دارد، آنوقت چرایی تشخیص تفاوت‌های آنها تا حدی واضح و بدیهی نیست؟

این شکاف عمیق، نه واضح و نه بدیهی است. و دلایل آن مربوط می‌شود به نوع فرضیاتی که معمولاً در نظر می‌گیریم؛ فرضیاتی در مورد **چگونگی کارکرد معامله و کارهایی که برای موفق بودن** (هنگامی که آسان بودن برد را کشف می‌کنیم) باید انجام دهیم. اینجا جایی است که ما ندانسته شروع به ترسیم بنیادی می‌کنیم که منجر می‌شود معامله سخت‌ترین پول‌بادآورده‌ای باشد که تا به حال به دست آورده‌ایم. همچنین، ما را درست در مسیر سردرگمی و شکست‌های اساسی قرار می‌دهد. چون همانطور که خواهید دید، ما تمایل داریم فرضیات به خصوصی در مورد

چگونگی اقدام‌مان اتخاذ کنیم که مهارت‌های مورد نیاز ما برای کسب یک درآمد مطمئن را غیرضروری، نامرتب یا حتی غیر قابل کشف جلوه می‌دهند؛ گویی که اصلاً وجود نداشته‌اند.

فرضیاتی که به آنها اشاره می‌کنم کاملاً منطقی، معقول و همسو با تجربیات‌مان هستند؛ به همین دلیل ما متوجه نخواهیم شد این مسیر پیشرفتی که انتخاب کرده‌ایم، مهارت‌های دیگر را در بر نمی‌گیرد. برای پیچیده‌تر کردن مسائل، این فرضیات از یک فرض منطقی ریشه می‌گیرند که یک ویژگی صحیح و درست در رابطه با ماهیت معامله را ارائه می‌دهد؛ اینکه معامله کردن در حقیقت آسان است.

اینجا موقعیتی داریم که طی آن، بر مبنای یک فرض اساسی درست، فرضیاتی در نظر می‌گیریم. اما خود این فرضیات اگرچه که منطقی و معقول هستند، اما **نادرست‌اند**. چون مؤلفه‌های اصلی فرایند پایداری را نادیده می‌گیرند. در نتیجه، اگر در همان ابتدای حرفه‌مان آموزش ندیده باشیم، در کنار داشتن تجربه‌های بسیار گیج‌کننده و دردآور معاملاتی، چندین سال طول می‌کشد تا اینکه تازه به این مسئله پی ببریم که روش [معامله] ما چیزی کم دارد.



چطور ندانسته از مسیر سردرگمی و شکست اساسی سر در می آوریم؟

بیایید نگاهی به چند مثال از فرایند استدلال های معمولی بیندازیم که معامله گر تازه کار - وقتی که دنیای معامله را کشف کرده است- برای تعیین چگونگی پیش بردن معاملات طی می کند:

◀ این خیلی ساده است، چیزی نمی تواند مانع من بشود چون دقیقاً می دانم دارم چه کار می کنم

◀ اگر می توانم بدون تقریباً هیچ دانشی از بازارها یا معامله کردن، برنده شوم و پول در بیاورم، پس تنها کاری که باید انجام دهم این است که مطمئن شوم درآمد پایدار کسب خواهم کرد و در مورد برنده شدن بیشتر یاد بگیرم

◀ اگر برنده شدن انقدر ساده است، پس کسب درآمد پایدار هم باید به همین سادگی باشد. به نظر می رسد تنها کاری که باید انجام بدهم این است که شیوه ها و تکنیک هایی را پیدا کنم که همواره فرصت های سودآور معاملاتی را با آنها تشخیص دهم. و من بزرگترین آرزویم در مورد موفقیت در عرصه ی مالی را برآورده خواهم کرد

◀ اگر برنده شدن را یاد بگیرم، معامله کردن را هم یاد خواهم گرفت

◀ هرچه بیشتر در مورد چگونگی برنده شدن بدانم، کمتر احتمال دارد که ببازم [ضرر کنم]

چیزی که دوست دارم در مورد عبارتهای بالا در نظر داشته باشید، یک فرایند استدلالی است که بر اساس آن، برنده شدن و همچنین یادگیری برنده شدن را کلید اصلی موفقیت ما می داند. مشخصاً ترکیب کلمات بسیاری وجود دارند که افراد با استفاده از آنها همین طرز تفکرات مشابه را منتقل می کنند. اگرچه، جدای از اینکه کلمات چطور در کنار هم قرار می گیرند، فرضیه ی اصلی تقریباً همیشه یکی است؛ اینکه موفقیت ما به عنوان یک معامله گر، تابع دانش ما در مورد برنده شدن است.

چطور قرار است برنده شدن را یاد بگیریم؟

ما قرار است با یاد گرفتن چگونگی تحلیل مناسب و خواندن بازارها، برنده شدن را یاد بگیریم. من تجزیه و تحلیل بازار را «هر نوع ترکیبی از ابزارها و روش‌ها که اطلاعات بازار را منظم می‌کنند تا ما بتوانیم از آنها برای تشخیص زمان و قیمت ایده‌آل برای ورود یا خروج به یک معامله استفاده کنیم»، تعریف می‌کنم. به عبارتی دیگر، نوعی از تحلیل بازار که به ما اطلاعات زیر را می‌دهد:

- ◀ چه چیزی را انتخاب کنیم (سهام، معاملات آتی، معاملات آپشن یا معاملات ارز^۴ که بیشترین احتمال موفقیت را دارند)
- ◀ روی چه چیزی کلیک کنیم (کلید خرید یا فروش)
- ◀ چه زمانی کلیک کنیم (ایده‌آل‌ترین قیمت یا زمان برای ورود یا خروج)

ابزارها و روش‌هایی که به آنها اشاره می‌کنم در سه گروه‌بندی گسترده قرار می‌گیرند:

تحلیل تکنیکال: پیش‌بینی حرکات قیمت با الگوهای هندسی چارت‌ها (یعنی روندها، سطوح اصلاحی^۵، کانجشن^۶، [سطح] حمایت/مقاومت، کندل‌استیک‌ها^۷ و غیره) یا استفاده از فرمول‌های متعدد دقیق به کار رفته در داده‌های قیمت و حجم برای تشخیص الگوهای رفتار (یعنی

۴ Currency trade

۵ Retracements

۶ Congestion یا (به فارسی: ازدحام) به معنی موقعیتی در بازار است که تقاضا برای خرید یک سرمایه با عرضه‌ی فروشنده مطابقت دارد. نتیجتاً قیمت به طور قابل توجه‌ای حرکت نمی‌کند، و باعث می‌شود پرایس اکشن در همان قیمت باقی بماند و متراکم به نظر برسد.

۷ نمودارهای شمعی



میانگین‌های متحرک^۸، اندیکاتور استوکاستیک^۹، اندیکاتور RSI^{۱۰}، اندیکاتور MACD^{۱۱}، نسبت حجم^{۱۲} و غیره)

تحلیل فاندامنرال (بنیادین): استفاده از عرضه، تقاضا، مدل‌های ارزش‌گذاری و فرمول‌ها برای پیش‌بینی رفتار قیمت.

اخبار: هر استراتژی معاملاتی بر اساس پیش‌بینی واکنش بازارها به گزارش‌های اقتصادی یا هر رویدادی که از رسانه‌ها گزارش می‌شود.

باور اینکه «برنده شدن کلید موفقیت ما است» و پذیرفتن «یادگیری چگونگی برد به همراه تحلیل مناسب بازار، ما را از این موفقیت مطمئن می‌کند» در ظاهر با عقل کاملاً جور در می‌آید. در حقیقت، تمام فرضیاتی که بالاتر گفته شد به نظر بدیهی می‌آیند که ممکن است با خودتان فکر کنید کمی عجیب و غریب است که من اصلاً چنین چیزهایی را مطرح می‌کنم. اما، همانطور که ممکن است پیش‌بینی کرده باشید، من چنین کاری نمی‌کردم مگر اینکه چیزی در مورد این فرضیات، پتانسیل ایجاد مشکلاتی واقعی برای ما را داشته باشند.

مشکل اینجا است و یکی از پیچیده‌ترین مشکلات هم است. اگر ما موفقیت را «توانایی ایجاد یک درآمد پایدار و مطمئن از راه معامله» تعریف کنیم، پس یادگیری برنده شدن در فرایند کسب آن موفقیت، مؤلفه‌ای کلیدی نیست. در واقع، یادگیری برنده شدن اگرچه ضروری است اما در مقایسه با دیگر مهارت‌های لازم که باید برای پایدار بودن یاد بگیریم، نقش تقریباً کوچکی را ایفا می‌کند.

چطور ممکن است یادگیری و شناخت چگونگی برنده شدن، کلید موفقیت ما نباشند؟ متأسفانه، پاسخ‌ش احتمالاً از خود سؤال هم پیچیده‌تر به نظر می‌رسد. هرچند، قبل از اینکه چرایی‌اش را توضیح

Moving Average ۸

Stochastic ۹

Relative Strength Index ۱۰

Moving Average Convergence Divergence ۱۱

Volume Ratio ۱۲

بدهم، می‌خواهم ترتیب استدلال‌ش را تفکیک کنم تا مطمئن باشم که دقیقاً متوجه هستید به کدام بخش به عنوان بخش دشوار اشاره می‌کنم.

این فرض که «بردن تابعی از تحلیل بازار است» درست است؟ کاملاً. هرچه بهتر از ابزارهای تحلیل بازار استفاده کنیم، فرصت‌های سودآور معاملاتی بیشتری را تشخیص می‌دهیم. این فرض که «برای پایدار بودن، به معاملات برنده نیاز داریم» چطور؟ دقیقاً این هم باید درست باشد چون بدون معاملات برنده، یک منحنی سهام که پیوسته رو به بالا باشد ایجاد نخواهیم کرد.

از آنجایی که می‌دانیم برنده شدن می‌تواند تابعی از تجزیه و تحلیل باشد، و برای پایدار بودن به معاملات برنده نیاز داریم، آیا به طور کلی منطقی نیست نتیجه بگیریم که هرچه تحلیل بهتر باشد، پایداری نتایج ما بیشتر خواهد بود؟ منطقی است؟ بله. اما کاملاً درست نیست.

مشکل این نتیجه‌گیری این است که فقط زمانی معتبر است که ما به عنوان یک معامله‌گر کامل، از لحاظ روان‌شناختی پیشرفت کرده باشیم. یعنی آن عده از معامله‌گران که متوجه چگونگی کارکرد این حرفه نیستند، یا تمام مهارت‌هایی که برای موفق شدن لازم است را یاد نگرفته‌اند، تدریجاً متوجه می‌شوند که بین خوب بودن یا عالی بودن تحلیل‌شان و نتایج سود خالص‌شان در طی زمان، هیچ ارتباط قطعی‌ای وجود ندارد. به عبارتی دیگر، ما می‌توانیم معاملات برنده داشته باشیم، یا حتی بردهای متوالی داشته باشیم بدون اینکه حتی تجربه‌ای نزدیک به نتایج پایدار کسب کرده باشیم.

چیزی که تمایل دارم در فصل‌های بعدی این کتاب ثابت کنم این است که اگر چه تحلیل بازار، معاملات برنده را مشخص می‌کند، به خودی خود، ما را از داشتن یک منحنی سهام که پیوسته رو به بالا باشد مطمئن نخواهد کرد. تنها در ترکیب با همه‌ی مهارت‌های دیگر است که فرایند پایداری را شکل می‌دهد؛ وقتی که نتایج سود خالص ما انعکاس مستقیمی از کیفیت تحلیل‌مان می‌شود.



بنابراین، اگر این قاعده‌ی در حال اجرا که «تحلیل بازار کلید موفقیت شماست» را اتخاذ کرده‌اید، پس به سمت مسیر سردرگمی می‌روید. در بهترین حالت، یک معامله‌گر رونق و رکود خواهید شد. در بدترین حالت، مثل دیگر معامله‌گران، این حرفه را با اوقات تلخی تمام و تصور اینکه مشکل کجای کار بود رها خواهید کرد.

فصل سوم

تجزیه و تحلیل، کلید دستیابی به نتایج پایدار نیست

به طور کلی از فرایند تجزیه و تحلیل، برای درک ویژگی‌ها و خصائص و مشخصه‌های هر چیزی که آن را مورد بررسی قرار داده‌ایم، یا برای درک تغییرات اساسی‌ای که موجب ایجاد شرایط یا موقعیتی خاص به همان شکلی که باید باشند می‌شوند، استفاده می‌کنیم.

در عوض تجزیه و تحلیلی که انجام می‌دهیم، به سمت نتایج هدایت‌مان می‌کنند و ما را در طراحی استراتژی‌هایی برای اجرا کردن اهداف‌مان، کمک می‌کنند. نهایتاً وقتی تصمیم گرفتیم چگونه اقدام کنیم، با چیزهایی که یاد گرفته‌ایم طبیعتاً پیش‌بینی می‌کنیم نتایجی که به دست می‌آوریم پایدار باشند. مخصوصاً اگر باور داشته باشیم روش صحیحی را دنبال کرده‌ایم و همه‌ی چیزهای لازم را در نظر گرفته‌ایم. حرف آخر این است که انجام تجزیه و تحلیل، چنین القا می‌کند که وقتی فرایند را به اتمام رساندیم، می‌توانیم فرض کنیم یک چیزهایی بلدیم و در نتیجه توقع داریم هر تصمیمی که گرفته ایم درست باشد.

شکل‌های مختلفی از تجزیه و تحلیل در بازارها مورد استفاده قرار می‌گیرند در حالیکه معامله‌گران، همه تقریباً به یک شکل فعالیت می‌کنند. اما یک تفاوت مهم و اساسی وجود دارد که اگر از آن آگاه نباشیم، ایجاد نتایج پایدار را تقریباً غیرممکن می‌کند. وقتی بازارها را مورد بررسی قرار می‌دهیم، می‌توانیم تمام مراحل تحلیلی معمولی را طی کنیم؛ مثل تجزیه و تحلیل چارت‌های قیمت، محاسبه‌ی اندیکاتورهای تکنیکال ریاضی محور، استفاده از عرضه/تقاضای فاندامننتال (بنیادین) محور و مدل‌های ارزشگذاری^{۱۳}، فرمول‌بندی استراتژی‌های معاملاتی مختلف در اخبار، یا هرچیز مرتبط دیگری با این موضوع.

در نتیجه با چیزی که کشف کرده‌ایم می‌توانیم به یک نتیجه برسیم و در مورد اینکه معامله را به عنوان یک خریدار یا فروشنده به جریان بندازیم، تصمیم بگیریم. در همین زمان است که به آخرین مرحله از فرایند می‌رسیم، وقتی که فکر می‌کنیم طبق پیش‌بینی‌مان، نتیجه‌ای پایدار کسب خواهیم کرد. این نوع تجزیه و تحلیل در مورد معامله، اساساً با فرض ما در مورد نحوه‌ی عملکرد فرایند [معامله] متفاوت است.

به عنوان مثال، اگر پیش‌بینی‌های معمولی‌مان از تجزیه و تحلیل را به کار ببندیم، پس کاملاً منطقی‌ست که با انجام تحلیل‌هایمان و پیدا کردن دلیلی مناسب برای متقاعد کردن خود که این معامله جواب می‌دهد، طبیعتاً توقع داشته باشیم که کار درست را کردیم. به عبارتی دیگر، ما وارد معامله نمی‌شویم مگر اینکه باور داشته باشیم برنده خواهیم شد. این معمولی‌ترین روش تفکری است که یک معامله‌گر معمولی یا کم‌اطلاع با آن وارد معامله می‌شود. معامله‌گر معمولی هیچ‌گاه وارد معامله نمی‌شود مگر اینکه خودش را متقاعد کند معامله خوب پیش خواهد رفت.

یک معامله‌گر حرفه‌ای که توانایی کسب نتایج پایدار را به دست آورده است مسلماً بدین شکل فکر نمی‌کند. برای عده‌ای از شما که برای اولین بار است چنین چیزی را می‌شنوید ممکن است عجیب به نظر بیاید اما یک معامله‌گر حرفه‌ای، تنها زمانی که از درستی کارش مطمئن است وارد معامله‌ی بعدی نمی‌شود. یا نیازی نیست که خودش را متقاعد کند تا بهانه‌ای برای انجام معامله داشته باشد.

کاملاً برعکس، معامله‌گر حرفه‌ای بعد از انجام تجزیه و تحلیل‌ش، به جای اینکه فکر کند کارش درست است، صرفاً پیش‌بینی می‌کند یک احتمال خوب وجود دارد که کارش درست و بی‌عیب باشد.

معامله‌گر در نظر می‌گیرد که تجزیه و تحلیل وی، احتمالات موفقیت را در معامله به نفعش برگردانده است؛ فقط همین.

به خودش اجازه نمی‌دهد که فکر، گمان یا باور کند که می‌داند قرار است چه اتفاقی بیفتد، چون در برهه‌ای از زمان در حرفه‌ی کاری‌اش، معمولاً هم به طرز دردناکی، یاد گرفته است صرف‌نظر از اینکه یک موقعیت معاملاتی چقدر خوب به نظر می‌رسد یا چقدر زمان و انرژی صرف تجزیه و تحلیل می‌شود، مطلقاً هیچ‌چیز قطعی‌ای در مورد رفتار بازار وجود ندارد، زیرا در هر لحظه هر اتفاقی ممکن است بیفتد. با اعتقاد به «هرچیزی ممکن است اتفاق بیفتد» معامله‌گر در می‌یابد پذیرش هرگونه الگوی تفکر که باعث شده است گمان کند یا باور داشته باشد که «می‌داند» چه اتفاقی قرار است بیفتد، یا باور به اینکه تجزیه و تحلیل‌ش یک نتیجه‌ی خاص در هر معامله‌ای را تضمین می‌کند، خطرناک‌ترین و آسیب‌زننده‌ترین اشتباهی است که می‌تواند مرتکب شود.

چرا فکر، گمان یا باور اینکه «ما می‌دانیم» چنین اشتباه خطرناکی است؟

چرا فکر، گمان یا باور به اینکه تجزیه و تحلیل به ما نشان می‌دهد که در قدم بعدی چه اتفاقی خواهد افتاد اشتباه خطرناکی است؟ دلایل آن در سه گروه‌بندی گسترده قرار می‌گیرند:

نخست: طی کردن فرایند متقاعدسازی خود در مورد اینکه ما «می‌دانیم» چه اتفاقی خواهد افتاد، تشخیص و درک اینکه در یک معامله‌ی ناکارآمد هستیم را بسیار سخت و تقریباً غیرممکن می‌کند.

آن جمله‌ی قصار و قدیمی که در فصل اول ذکر کردم را به یاد بیاورید. «برای موفق بودن به عنوان یک معامله‌گر، باید ضرر و زیان را کاهش دهید و اجازه دهید سود ادامه پیدا کند.» خب چطور قرار است ضرر و زیان‌هایمان را کاهش دهیم وقتی فقط "بعد از" اینکه متقاعد شدیم کار

درستی می‌کنیم یک معامله را به جریان بیندازیم؟ هدف کلی فرایند پیدا کردن یک نشانه برای درست بودن کارمان، این است که مطمئن باشیم برنده می‌شویم.

مشکل اینجا است؛ اگر فکر، گمان یا باور کنیم که تجزیه و تحلیل، برد ما را تضمین می‌کند، در این صورت احتمال باخت [ضرر کردن] را از فرایند تفکرمان حذف کرده‌ایم. اگر احتمال باخت را حذف کرده باشیم، پس از چیزی به عنوان یک وسیله استفاده خواهیم کرد که به ما بگوید:

❖ در معامله‌ای هستیم که کارآمد نیست

❖ معامله‌ای که دارد پتانسیل بردش را از دست می‌دهد

❖ معامله‌ای که اصلاً از همان ابتدای ورودمان به آن، ظرفیت برد را نداشته است

به عبارت دیگر، وقتی فقط یک چیز را پیش‌بینی می‌کنیم، و بازار چیزی دیگری برایمان در چنته دارد، چطور متوجه شویم که نتیجه‌ی مد نظرمان قرار نیست حاصل شود؟ باید عمیقاً باور کنیم که احتمال دارد یک معامله خوب پیش نرود تا بتوانیم تشخیص دهیم در معامله‌ای ناکارآمد هستیم.

در واقع، مشخص نکردن ارزش یک معامله قبل از ورود به آن، اشتباه رایجی است که بیشتر معامله‌گران کم‌اطلاع مرتکب می‌شوند. منظورم از ارزش چیست؟ قیمت دلار در فاصله‌ی بین نقطه‌ی ورودمان و اندازه‌ای که قیمت باید خلاف پوزیشن ما حرکت کند تا به ما نشان دهد که بازار بر اساس تعریف مورد تأیید ما از یک معامله برنده، واکنش مطلوب را نشان نمی‌دهد. برای یک معامله‌گر کم‌اطلاع معمولی، درد و رنج، تنها دلیلی است که از معامله دست می‌کشد. یعنی زمانی که درد و رنج از دست دادن یک دلار بیشتر برای وی سخت‌تر از اقرار به اشتباه کردنش است؛ و زمانی که بالاخره می‌تواند تشخیص دهد (بستگی به کله شق بودنش دارد) و خوشبختانه کاملاً اقرار کند که معامله آنطور که پیش‌بینی کرده بوده پیش نمی‌رود. تا آن زمان، میزان ضرر می‌تواند فاجعه‌بار باشد یا دست‌کم، بیش‌تر از حد لازم باشد. اگر می‌دانست چطور مثل یک معامله‌گر حرفه‌ای فکر کند چنین نمی‌شد.

در حالی که معامله‌گران حرفه‌ای همواره بدون استثنا، پیش از ورود به معامله، دقیقاً جایی که بازارها "نباید" باشند را مشخص می‌کنند تا معامله همچنان یک معامله‌ی برنده‌ی بالقوه به حساب بیاید. برای ارزشگذاری دقیق قیمت، باید نقطه‌ی بهینه را پیدا کنیم. جایی که پتانسیل موفقیت کاهش پیدا کرده است، و از منظر مدیریت مالی ارزش بیشتر ماندن در معامله را ندارد، حتی اگر به معنی متحمل شدن ضرر باشد.

مانند معامله‌گر حرفه‌ای، قرار است یاد بگیرید «اگر نمی‌توانید تشخیص دهید که چه هنگام در یک معامله‌ی بازنده هستید»، دیگر فرقی نمی‌کند که تحلیل‌تان چقدر خوب است، چون همواره مستعد ضررهای فاجعه‌انگیز هستید که منحنی سهام‌تان را خراب می‌کنند. برای مثال، تحلیل شما می‌تواند به اندازه‌ای خوب باشد که ده تا معامله‌ی برد پشت سر هم برایتان رقم بزند. اما اگر معامله‌ی بعدی‌ای که به آن وارد می‌شوید کارآمد نباشد و نتوانید تشخیص دهید که کارآمد نیست، پس قابلیت این را دارید که همه‌ی سودهایتان طی ده معامله‌ی گذشته یا حتی بیشتر را دوباره به بازار برگردانید. اگر این اتفاق بیفتد، نسبت کل سود/ضرر شما ده برد به یک باخت می‌شود، که مشخصاً نشانگر یک تحلیل عالی است. اما نتایج سود نهایی‌تان خیلی کم یا بدون هیچ سود خالصی می‌شود، یا حتی بدتر. شما بدهکار هستید و در یک معامله تمام پولی که در ده معامله‌ی قبلی به دست آوردید را از دست داده‌اید.

معاملات بازنده همیشه ناخواسته هستند. اما اگر در هر لحظه، هر اتفاقی ممکن است در بازارها بیفتد، نشان می‌دهد که هیچ روش تحلیلی عالی‌ای وجود ندارد که به درستی همه‌ی راههایی که طی آنها، بازار می‌تواند در هر لحظه روی جهت قیمت‌ها تأثیر بگذارد را در برگیرد. به عبارت دیگر، برای پیشگیری و جلوگیری از معاملات بازنده هیچ کاری از دستان بر نمی‌آید. اگرچه که، تنها کاری که می‌توانیم بکنیم این است که هنگام مواجهه با معاملات ناکارآمد آماده باشیم. پیدا کردن یک نشانه برای متقاعد کردن خود که معامله‌ی مد نظر ما، برنده است و بعد منطقی کردن این قضیه که اگر دلیلی وجود داشت از همان ابتدا وارد معامله نمی‌شدیم، مشخصاً آمادگی‌ای نیست که از آن حرف می‌زنم.



دوما: متقاعد کردن خودمان، یا تسلیم احساس «ما می دانیم» شدن، تشخیص بهترین مکان و زمان مناسب کسب سود را در یک معامله برنده دشوار می کند.

معاملات برنده تا ابد ادامه پیدا نمی کنند. عوامل مهمی وجود دارند که کمابیش تضمین خواهند کرد قیمت ها به طور نامحدود در یک جهت حرکت نخواهند کرد. برای اینکه پتانسیل سود در یک معامله برنده را افزایش دهیم باید یک تعادل ظریف بین موارد زیر برقرار کنیم:

◀ تا زمانی در معامله بمانیم که بازار به سود هدف ما برسد

◀ یا اینکه از آن هدف فراتر برویم که تا حد امکان پول کسب کنیم

در عین حال، به اندازه ای زود از معامله خارج شویم که سودهای تحقق نیافته ای که به بازار برمی گردانیم را به حداقل برسانیم؛ زمانی که یک معامله به هدف ما نمی رسد یا قیمت بر خلاف پوزیشن ما به نقطه ای بر می گردد که احتمال ندارد قیمت به نفع ما حرکت کند.

بر خلاف سادگی قرار گرفتن در یک معامله برنده، توانایی «اجازه دادن به ادامه یافتن سود» بدون اینکه طی این فرایند، سرمایه ی زیادی را به بازار برگردانیم، یک مهارت پیشرفته ی معاملاتی است. بدون راهنمایی مناسب، سالها طول می کشد که مردم این مهارت را پرورش و گسترش بدهند. این مهارت پیشرفته، در سخت ترین حالت خود، نیازمند برآوردهای بی پایان است. برآوردهای بی پایان در مورد مقدار سود تحقق نیافته ای که مایل ایم ریسک کنیم تا ببینیم آیا بازار به سود هدف ما می رسد یا در جهت مدنظر ما جلوتر می رود یا خیر.

شماری از استراتژی های تکنیکال و مدیریت مالی در دسترس هستند تا در این تصمیم گیری ها به ما کمک کنند. هرچند برای استفاده ی مناسب و مؤثر از این روش ها، نیازمند مقدار زیادی از واقع گرایی هستیم. به این معنی که در یک معامله برنده، استراتژی های تکنیکال و مدیریت مالی ما واضحاً نشان دهنده ی زمان مناسب برای اندوختن سودهایمان و خروج از معامله هستند. اما انجام دادن واقعی این کار، به این سادگی ها هم نیست. چرا؟

- ◀ **اولاً:** تحلیل ما یا هر ابزاری که برای ورود به معامله از آن استفاده می‌کنیم توسط بازار اعتبارسنجی شده است.
- ◀ **دوماً:** ما دقیقاً داریم چیزی که می‌خواستیم یا پیش‌بینی کرده بوده‌ایم را به دست می‌آوریم.
- ◀ **سوما:** داریم برنده می‌شویم و پول به دست می‌آوریم.

همه‌ی این موارد می‌توانند منشاء برخی از قدرتمندترین و لذت‌بخش‌ترین احساسات باشند. تمام این احساسات مثبت قادر هستند ما را در وضعیت فکری‌ای قرار دهند که طی آن، در نظر گرفتن ارزشیابی‌ای واقع‌گرایانه از وضعیت یک معامله‌ی برنده را دشوار کنند.

به عنوان مثال، در شرایط عادی، وقتی در موقعیت‌های دیگر زندگی‌مان احساس بسیار خوبی داریم، طبیعتاً تمایل داریم این تجربه‌ی خوب ادامه پیدا کند. وقتی در یک معامله‌ی برنده هستیم هم اوضاع به همین صورت است. به جز اینکه در معامله، احساسات خوب‌مان، در تعارض مستقیم با استراتژی‌های کسب سود ما خواهند بود.

وقتی نشانه‌ای مبنی بر بستن یک معامله برنده دریافت می‌کنیم، بدین معناست که باید خواهان پایان بخشیدن به تجربه‌ای که لذت زیادی به ما می‌دهد، باشیم. همچنین باید با احساس پشیمانی روبه‌رو شویم؛ پشیمانی برای وقتی که احتمالاً بازار به حرکت در جهت مدنظرمان بعد از خروج ما از معامله ادامه می‌دهد.

درک اینکه برنده شدن می‌تواند یک ذهنیت غیرواقع‌گرایانه ایجاد کند خیلی هم سخت نیست. این ذهنیت غیرواقع‌گرایانه باعث می‌شود که به سادگی از سیگنال‌های خروج از معاملات مان پیروی نکنیم یا به هرگونه اطلاعاتی که نشان می‌دهد حرکت [قیمت] دیگر به نفع ما نیست توجه جدی نشان ندهیم.

هرچند این مسئله واضح نیست که معاملات برنده، چگونه می‌توانند ما را با احساس "اطمینان" یا "آرامش" فریب داده و امنیتی کاذب در ما

ایجاد کنند؛ وقتی باعث می‌شوند احساس کنیم لازم نیست کاری انجام بدهیم چون صرفاً می‌دانیم امکان ندارد چیزی اشتباه پیش برود.

چیزی که به آن اشاره می‌کنم حالتی از سرخوشی است که منجر می‌شود باور کنیم معامله‌ی برنده‌ای که در آن هستیم تا بی‌نهایت ادامه پیدا خواهد کرد. لازم به گفتن نیست که سرخوشی قطعاً یکی از حس‌های شگفت‌انگیزی است که می‌توان تجربه کرد. اما همزمان می‌تواند روی توانایی ما برای سودآوری به موقع، تأثیری واقعاً منفی بگذارد.

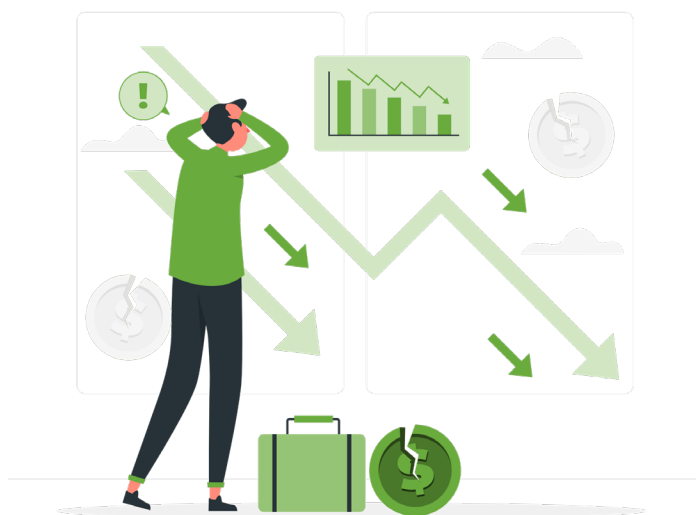
بنابراین بدون داشتن مهارت‌های مناسب، مثلاً توانایی تفکر مانند یک حرفه‌ای، ما مستعد داشتن احساساتی خواهیم بود که در تفکر منطقی، به صورت فرضیات یا باورهایی با مضمون "ما می‌دانیم که بازار به چه صورت پیش خواهد رفت"، تفسیر می‌شوند. اگرچه معمولاً تفکر، گمانه‌زنی یا باور داشتن اینکه در لحظه، در مورد بازار می‌دانیم، در تعارض مستقیم با الزاماتی خواهد بود که استراتژی خروج‌مان تعیین می‌کند.

به جای سودآوری^{۱۴} بر اساس یک رویکرد برنامه‌ریزی شده، منظم و قاعده‌مند که از طریق آن می‌توانیم از ایجاد یک درآمد ثابت مطمئن باشیم، تصادفاً از معامله‌ی برنده‌مان خارج می‌شویم. گاهی اوقات با مقدار خیلی کمتر از سودی که بازار در دسترس قرار داده بود. یا بدتر از آن، اجازه می‌دهیم که یک معامله برنده، مخصوصاً معامله‌ای که مهم ارزش‌گذاری شده است، بدون سود تحقق نیافته‌ای، تبدیل به معامله‌ای بشود که در نهایت به خاطر ضرر آن را می‌بندیم. این تجربه‌ی خوشایندی نیست، اما وقتی نمی‌دانیم داریم چه کاری انجام می‌دهیم و همزمان تصور می‌کنیم که کاملاً آگاهیم، جلوگیری از آن بسیار دشوار است.

سوما: اجازه دادن به خودمان برای تفکر، گمانه‌زنی یا باور به اینکه می‌دانیم چه اتفاقی خواهد افتاد، استفاده از یک سیستم معاملاتی تکنیکال بدون خطا را اگر غیرممکن نسازد، بسیار دشوار می‌کند.

۱۴ سودآوری یا (به انگلیسی: Profit Booking) زمانی است که افراد یا شرکت‌ها سهام‌هایشان را به فروش می‌رسانند تا سودهایی که به دست آوردند را نقدینه کنند.

تعداد زیادی از سیستم‌های بسیار عالی و پیشرفته‌ی تکنیکال برای استفاده‌ی عموم در دسترس هستند که می‌توانند نتایج سودآور پایدار ایجاد کنند. اگرچه برای استفاده از امکانات کاملی که این سیستم‌های معاملاتی ارائه می‌دهند، باید قادر باشیم همانطور که طراحی شده‌اند اجرایشان کنیم. یعنی باید بتوانیم از قوانین پیروی کنیم و بدون ایجاد خطای معاملاتی به برنامه پایبند بمانیم.



چند مثال از خطاهای متداول معاملاتی

یک سیگنال از سیستم معاملاتی تکنیکال مان برای ورود به یک معامله دریافت می کنیم، اما به جای اینکه سریعاً سفارش مان را در بازار وارد کنیم، تردید می کنیم. منتظر یک تضمین می مانیم که معامله خوب پیش خواهد رفت. در نتیجه، در یک قیمت بدتر و با ریسک افزایش یافته تر (قیمت ذاتی^{۱۵}) نسبت به چیزی که سیستم اعلام کرده بود، وارد معامله می شویم.

شتابزده و بدون فکر عمل کردن باعث می شود سر از معامله ای بازنده در بیاوریم که نباید در آن باشیم، زیرا سیگنالی را پیش بینی کرده ایم که در واقع اصلاً واقعیت نداشته است.

سیگنالی را از سیستم مان دریافت می کنیم و به هر دلیلی (معمولاً به دلیل اینکه هنوز کاملاً مطمئن نیستیم که خوب پیش خواهد رفت) تصمیم می گیریم اصلاً معامله را قبول نکنیم و بعد مشخص می شود که معامله ی برنده بوده است.

سیگنالی از سیستم مان دریافت می کنیم و معامله را اجرا می کنیم، اما علی رغم درخواست واضح سیستم، از حد ضرر در بازار استفاده نمی کنیم. بازار خلاف پوزیشن ما حرکت می کند و ما خود را در وضعیتی می یابیم که مقدار زیادی پول از دست داده ایم؛ که اگر از یک حد ضرر استفاده می کردیم این میزان از پول را از دست نمی دادیم.

سیگنالی از سیستم‌مان دریافت می‌کنیم، معامله را اجرا می‌کنیم و اتفاقاً این بار از حد ضرر در بازار استفاده می‌کنیم، اما درست قبل از اینکه به نظر برسد حد ضرر ضربه خواهد خورد، آن را لغو می‌کنیم و مجدداً در موقعیتی قرار می‌گیریم که مقدار زیادی پول از دست می‌دهیم؛ که اگر حد ضرر در بازار را نگه می‌داشتیم این میزان از پول را از دست نمی‌دادیم.

یک سیگنال از سیستم‌مان دریافت می‌کنیم، معامله را اجرا می‌کنیم، از حد ضرر در بازار استفاده می‌کنیم اما هرچه بازار بیشتر و بیشتر به ضربه زدن به حد ضرر نزدیک می‌شود، مکرراً حد ضرر را دورتر از نقطه‌ی ورودمان حرکت می‌دهیم. این تجربه برای معامله‌گران مثل همان لینگچی (مثله کردن آهسته) است که چینی‌ها به کار می‌بردند.

یک سیگنال دریافت می‌کنیم، معامله را اجرا می‌کنیم، از حد ضرر استفاده می‌کنیم، اما چون «مطمئن هستیم» که بازار بالاخره به آن ضربه خواهد زد، به امید حفظ پول، زودتر از زمان موعد از معامله خارج می‌شویم. اما مشخص می‌شود که حد ضررمان ضربه نمی‌خورده است و معامله یک معامله‌ی برنده می‌شود که ما سودی از آن نمی‌بریم.

همه‌ی این خطاهای ذکر شده و دیگر خطاهای شبیه به اینها، به خاطر **تردید و ترس**، و همچنین به دلیل ظهور **تعارض‌های اجتناب‌ناپذیر** ناشی از تفاوت نظر ما در مورد حرکت بعدی بازار با الزاماتی که روش معاملاتی‌مان ارائه می‌دهد، منجر به فقدان یا کمبود واقع‌گرایی در ما می‌شوند.

ما قرار است یاد بگیریم که برای پیروی از قوانین یک سیستم معاملاتی تکنیکال و استفاده مناسب از سیگنال‌ها، به هیچ نظر یا قضاوتی در مورد آنچه بازار قصد انجامش را دارد، نیاز نداریم. دقیقاً برعکس، نظرات و قضاوت‌هایمان منجر به خطاهای معاملاتی می‌شوند و سد راهمان خواهند شد؛ آن زمان که فکر می‌کنیم اتفاقی که قرار است بیفتد با کاری که سیستم تاکید به انجامش را دارد، سازگاری ندارد. شک‌ها و ترس‌هایمان هم واقعاً کمکی به ما نخواهند کرد. صرفاً به این خاطر که می‌دانیم ترسیده‌ایم، دلیل نمی‌شود بدانیم حرکت بعدی بازار چیست؛ اگرچه که ترس‌های ما قطعاً چنین القا می‌کنند که می‌دانیم.

مشخصاً خطاهای معاملاتی می‌توانند تاثیر بسیار منفی‌ای بر نتایج احتمالی یک سیستم معاملاتی داشته باشند. در بهترین حالت، خطاهای معاملاتی آنقدر نتایج را غیرمعقول می‌کنند که آن نتایج، ناپایدار و غیرقابل اعتماد می‌شوند. هرچند خطاهای معاملاتی بعد بسیار خطرناک‌تری هم دارند که به این اندازه واضح نیستند. این تأثیرات می‌توانند چنان فاجعه‌انگیز باشند که حساب معاملاتی ما را کاملاً از میان بردارند. خطایی که از آن صحبت می‌کنم منجر به یک پدیده‌ی روان‌شناختی می‌شود که معمولاً در این حرفه به عنوان «**یخ‌زدگی ذهن**» به آن اشاره می‌شود.

من یخ‌زدگی ذهن را «حالتی از ذهن که در آن از اتفاقات آگاه و نسبت به آنها هوشیار هستیم، اما برای مدت زمانی نامعین بی‌حس شده‌ایم و نمی‌توانیم نسبت به موقعیتی که در آن قرار گرفته‌ایم واکنشی نشان دهیم» توصیف می‌کنم. یخ‌زدگی ذهن زمانی اتفاق می‌افتد که بین تجربه‌ی حال حاضر واقعی‌مان و تجربه‌ای که پیش‌بینی‌اش کرده بودیم تفاوتی گسترده و غیرمنتظره وجود دارد که ذهن ما قادر به هضم این شکاف نیست و ما به سادگی خشک‌مان می‌زنند.

چطور خودمان را گرفتار موقعیتی می‌کنیم که در آن شکاف بین چیزی که پیش‌بینی کرده‌ایم و تجربه‌مان چنان وسیع است که ذهن‌مان به معنای واقعی کلمه یخ می‌زند؟

متأسفانه وقتی معامله می‌کنیم [اتفاق افتادن چنین چیزی] بسیار آسان است.

معامله دارای این ویژگی منحصر به فرد است که برای ما فرصت برد ایجاد می‌کند؛ صرف نظر از دلیل، منطق یا زمان‌بندی‌ای که برای ورود به یک معامله استفاده می‌کنیم و همچنین تصمیماتی که حین معامله عملی می‌کنیم یا از آنها صرف نظر می‌کنیم. به یاد داشته باشید که تمام چیزی که برای یک معامله‌ی برنده نیاز است، انتخاب، نشانه‌گذاری و کلیک کردن در هر لحظه‌ای است. بنابراین نیازی نیست که مو به مو از قوانین هر برنامه یا استراتژی معاملاتی خاصی برای برنده شدن پیروی کنیم. البته که مجبور هم نیستیم به هر اصل اساسی پایداری‌ای، پایبند بمانیم.

چند لحظه به عقب برگردید و خطاهایی که پیش‌تر گفته شد را مرور کنید؛ و تصور کنید که هر اقدام یا عدم‌اقدامی می‌تواند به آسانی منجر به خروجی‌ای مثبت شود. به عنوان مثال:

- ◀ می‌توانیم تردید کنیم و با قیمتی بهتر مواجه شویم.
 - ◀ می‌توانیم شتابزده و بدون فکر عمل کنیم و از معامله‌ای سر در بیاوریم که نباید در آن باشیم، اما معامله تبدیل به یک معامله برنده بشود.
 - ◀ می‌توانیم سیگنالی از سیستم‌مان دریافت کنیم، تصمیم بگیریم که معامله را انجام ندهیم و مشخص شود که خودمان را از معامله‌ای بازنده نجات داده‌ایم.
 - ◀ می‌توانیم یک حد ضرر را از بازار، درست قبل از اینکه ضربه بخورد، خارج کنیم. و به جای ضرر کردن، این بار بازار به نفع ما برگردد. بنابراین نه تنها خودمان را از ضرر کردن نجات داده‌ایم، بلکه پول هم در آورده‌ایم.
- نکته‌ی مهم اینجاست که می‌توانیم هنگام اجرای یک سیستم معاملاتی هر اشتباه ممکن را انجام ندهیم و همچنین، از هر اصل پایداری‌ای تخطی کنیم و همچنان برنده شویم.

در نگاه اول ممکن است فکر کنید که بُرد، بدون پیروی از هر قانون یا روند به خصوصی، چیز خوبی است. و من هم موافق می‌بودم؛ **اگر** ایجاد نتایج پایدار برایتان مهم نبود و **اگر** قصد نداشتید برای مدت طولانی در

این حرفه بمانید. و اگر چیزی که می‌خواستید در آن پایدار باشید، باختن بود!

چیزی که می‌خواهم بگویم به قدری مهم است که می‌خواهم تصور کنید این کلمات را به قدری بلند فریاد می‌زنم که گوش‌هایتان آسیب ببینند.

اگر خواهان یک درآمد ثابت از معامله‌تان هستید، چگونگی برد شما مهم است.

من می‌توانم به قدر کافی بر اهمیت این عبارت روی پیشرفت بلندمدت‌تان برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق، تاکید کنم. چرا این مسئله انقدر اهمیت دارد؟ هنگامی که از اصول اساسی پایداری به خصوصی تخطی می‌کنیم، یعنی وقتی که خطاهای معاملاتی‌ای که پیش‌تر طرح شد را مرتکب می‌شویم و در هر صورت برنده می‌شویم، باعث می‌شود فرضیات خطرناکی در مورد چگونگی عملکرد این حرفه شکل دهیم. این فرضیات قادرند که ما را کاملاً بدون آمادگی برای پیش‌بینی یا واکنش به موقعیتی نامساعد در بازار رها کنند و باعث می‌شوند که در معرض آسیب یخ‌زدگی ذهن باشیم و تمام حساب کاربری معاملاتی‌مان را برای یک معامله از دست بدهیم.

به عنوان مثال، بیایید در نظر بگیریم که در جریان انجام تجزیه و تحلیل‌مان از بازار، توجه ویژه‌ای به پیروی دقیق از روندهای درست داریم و حواس‌مان به همه‌ی معیارهای مرتبط هم هست. در نتیجه، کاملاً متقاعد شده‌ایم معامله‌ی مدنظرمان برنده می‌شود که هیچ توجهی به هزینه‌ی ذاتی انجام معامله، همانطور که پیش‌تر توضیح دادم، نمی‌کنیم. چنانچه از قبل باور داشته باشیم برنده خواهیم شد، می‌توانیم معقولانه نتیجه بگیریم که برآورد ریسک یا استفاده از یک حد ضرر فایده‌ای ندارد.

علاوه بر این، وقتی به طور جدی ریسک را در نظر می‌گیریم، ممکن است خودمان را از انجام معامله منصرف کنیم. اگر خودمان را از انجام معامله‌ای که مشخص شود معامله‌ای برنده بوده، منصرف کنیم، درد هیچانی‌ای که احتمالاً تجربه خواهیم کرد می‌تواند به اندازه‌ی اجرای یک معامله که منجر به باخت می‌شود، شدید باشد. بنابراین برای جلوگیری از رنج ضرر کردن، به علاوه‌ی مطمئن شدن از انجام کار درست، صرفاً به خودمان می‌گوییم «اگر دلیلی برای باور به ناکارآمدی این معامله داشتیم، اصلاً از ابتدا وارد آن نمی‌شدیم». زمانی که این عبارت آخری [به عنوان عبارتی] معتبر پذیرفته می‌شود، معامله را به جریان می‌اندازیم، مطمئن‌ایم که برنده خواهد شد و برای تمام پول‌هایی که پیش‌بینی کرده‌ایم وارد حساب معاملاتی‌مان خواهند شد، هیچان‌زده هستیم.

بیایید در نظر بگیریم که این اتفاقی‌ست که دقیقاً می‌افتد. معامله برنده می‌شود و همانطور که تصور کرده بودیم، پول وارد حساب‌مان می‌شود. آیا با برآورد نکردن قیمت ذاتی یا استفاده نکردن از حد ضرر، مرتکب یک خطای معاملاتی شده‌ایم؟ با در نظر گرفتن اینکه خطا هم‌معنی با اشتباه کردن است و اشتباهات معمولاً به نتیجه‌ای منفی یا ناخواسته ختم می‌شوند، مشخصاً چنین به نظر نمی‌رسد.

برنده شدن این مفهوم را می‌رساند که هر فرایندی که برای برد استفاده کرده‌ایم، صحیح بوده است.

چرا؟ به دلایل زیر.

- ◀ همانطور که باید، تجزیه و تحلیل‌مان را انجام دادیم
- ◀ به یک نتیجه رسیدیم
- ◀ یک تصمیم گرفتیم
- ◀ تصمیم‌مان را عملی کردیم
- ◀ با تجزیه و تحلیل‌مان نتیجه‌ای به دست آورده‌ایم که پایدار بوده است

به عبارت دیگر، برنده شدیم، پول در آورده ایم و احساس خوبی داریم. نتایج خودشان به خوبی بیانگر این مسئله هستند، پس چرا چگونگی برد ما باید تفاوتی ایجاد کند؟ و چرا مهم است؟

چون در این مورد به خصوص، برنده شده ایم؛ اما به طریقی که به سادگی باعث می شود در مورد چگونگی کارکرد تجزیه و تحلیل و کارایی آن، باورهای غلط شکل دهیم.

به عنوان مثال، می توانیم کاملاً منطقی اینگونه نتیجه گیری کنیم:

◀ تجزیه و تحلیل تا زمانی که دیگر قانع شویم کار درستی انجام می دهیم، برای به دست آوردن موفقیت پایدار فرایندی معتبر است. (به طور کلی، باور این مسئله، به خصوص برای کسی با مدرک مهندسی و فناوری اطلاعات ساده است)

◀ روش درست و صحیح تجزیه و تحلیل می تواند یک معامله برنده را تضمین کند. (باور این مسئله، به خصوص برای معامله گران جدید(تر) ساده است)

◀ تکمیل فرایند متقاعدسازی خودمان در مورد اینکه کار درستی انجام می دهیم، با هر قصد و هدفی، ریسک باخت را از بین خواهد برد. نتیجتاً به برآورده قیمت ذاتی یا حتی استفاده از حد ضرر، نیازی نیست.

هنگامی که تجزیه و تحلیل ما پیش بینی می کند که قیمت بالا خواهد رفت و دقیقاً از زمانی که وارد معامله می شویم چنین اتفاقی رخ میدهد، تقریباً غیر ممکن است چنین نتیجه گیری ای نداشته باشیم که "تجزیه و تحلیل یا هر مدل فرایند تحلیلی ای می تواند تضمین کننده ی نتیجه ای به خصوص برای ما باشد". همچنین اینطور به نظر می رسد که ریسک ضرر کردن هرگز وجود نداشته است. هرچند که در معامله، هر آنچه در ظاهر به نظر می رسد، می تواند فریبنده باشد. چون با اینکه نتیجه گیری های بالا منطقی به نظر می رسند، به محض اینکه آنها را به عنوان اصول

اصلی اجرایی‌مان اتخاذ می‌کنیم، ناخواسته خودمان را در معرض تجربه‌ی بدترین سناریوی معاملاتی، یعنی یخ‌زدگی ذهن، قرار داده‌ایم.

مثلاً، در نظر بگیرید که بعد از اینکه کاملاً خودمان را متقاعد کرده‌ایم که کار درستی انجام می‌دهیم وارد یک معامله می‌شویم، اما بازار به نحوی که با تجزیه و تحلیل ما همخوانی داشته باشد، واکنش نشان نمی‌دهد. بنابراین در یک معامله بازنده قرار می‌گیریم. اگر مقدار ضرر زیاد نباشد و مدامی که شکاف بین قیمت فعلی و قیمت سر به سر زیاد نباشد، بیشتر مردم به سادگی راهی برای توجیه اینکه واقعاً در یک معامله بازنده نیستند (و در یک معامله‌ی برنده قرار گرفته‌اند) پیدا می‌کنند. اگر این شکاف به اندازه‌ی کافی زیاد شود، همواره یک آستانه‌ی روان‌شناختی فراتر وجود دارد که بر اساس آن، دیگر قادر به یافتن دلایلی [و توجیه‌هایی] که بتوانند اتفاقات در حال وقوع را توضیح بدهند، نخواهیم بود. یا نمی‌توانیم برای از بین بردن رنج حاصل از ضرر، دلیلی بیابیم.

این مسئله، به خصوص هنگامی که یک حرکت ناگهانی یا شدید خلاف پوزیشن ما، آستانه روان‌شناختی را رد می‌کند، صدق می‌کند. یافتن خودمان در وضعیتی که بازار، کاملاً خارج از توقع یا باور محتمل ما رفتار می‌کند، به قدری **شوکه‌کننده** است که می‌تواند باعث شود مثل آهویی که به چراغ ماشین در شب خیره شده است، موقتاً میخکوب شویم. و البته که مدت زمان این میخکوب شدن، فرد به فرد و در هر معامله متفاوت است، که شناسایی کردن آن را دشوار می‌کند.

اما یک قانون کلی جالب این است که گاهی ضرر به حدی زیاد می‌شود که شوکِ مضاعفِ دیدن از بین رفتن سهام در حساب معاملاتی‌تان، یک حس درونی خودداری را بر می‌انگیزد؛ که باعث خواهد شد به سطحی عادی عملکردتان بازگردید.

باور به اینکه هر شکلی از تجزیه و تحلیل می‌تواند نتیجه‌ی به خصوصی را برای ما تضمین کند و ریسک ضرر کردن را از بین ببرد (گویی که هرگز

وجود نداشته است)، یک توهم است. من اسمش را «توهم تجزیه و تحلیل» می‌گذارم که از عدم درک تغییرات اساسی حرکات قیمت نشأت می‌گیرد. چون وقتی می‌دانیم قیمت چگونه حرکت می‌کند، متوجه خواهیم شد که حتی وقتی تجزیه و تحلیل ما منجر به معامله‌ای می‌شود که از نظر ما نتیجه‌ای کاملاً عالی داشته، هنوز ریسک واقعی ضرر را از بین نبرده است.

ریسک همیشه وجود داشته است، هیچ‌وقت از میان نرفته؛
صرفاً به نظر می‌رسیده که از میان رفته است.

ساختن فرضیاتی خلاف این عبارت، مانع برد ما نخواهد شد؛ اما قطعاً موجب ایجاد برخی اشتباهات خطرناک معاملاتی می‌شود که ما به خطا بودن‌شان آگاه نخواهیم بود. به عبارتی دیگر، می‌توانیم با یک فرایند ذاتاً معیوب برنده شویم. و چون برنده شده‌ایم، واقعاً به ذهن‌مان خطور نخواهد کرد که در حال آماده کردن خودمان برای تجربه‌ای فاجعه‌بار در نقطه‌ای از این مسیر هستیم.

یکی از تفاوت‌های بزرگ بین نحوه‌ی تفکر یک معامله‌گر حرفه‌ای و دیگر افراد، این است که معامله‌گر حرفه‌ای، صرف نظر از اینکه چطور بنظر برسد، "می‌داند" ریسک هیچ‌گاه از بین نمی‌رود. نتیجتاً، معامله‌گران حرفه‌ای مستعد تجربه‌ای شبیه یخ‌زدگی ذهن نیستند. درحالی‌که بقیه افراد، تا حدی، با توهم "آگاه بودن" از اتفاقات پیش‌رو، فعالیت می‌کنند و این حس را القا می‌کنند که چون می‌دانند کار درست را انجام می‌دهند ریسک از بین رفته است. هر چند وقتی که بازار همکاری نمی‌کند، به نظر می‌رسد که یک هزینه‌ی بسیار سنگین، از لحاظ مالی و روان‌شناختی، روی دوش فرد می‌گذارد.

اینجا مثالی از پاولا ذکر می‌کنم در مورد معامله‌گری که بر اساس تجربیاتش از معامله‌های برنده‌ای که در آن‌ها از قوانین پیروی نکرده است، فکر می‌کند از حرکات پیش‌روی بازار آگاه است و بعد متوجه می‌شود از اتفاقاتی که در بازار می‌افتد سر در نمی‌آورد:

ماروین یک پرفسور ریاضی در دانشگاهی منطقه‌ای در نیویورک بود. در اواسط چهل‌سالگی‌اش به سر می‌برد و تقریباً به مدت ۲۵ سال در دانشگاه فعالیت کرده بود و از تدریس بسیار لذت می‌برد. ازدواجش موفق بود و سه دختر داشت که همگی‌شان در دانشگاه‌های دیگری که وی شهریه‌شان را پرداخت می‌کرد ثبت نام شده بودند. برای یک خانه‌ی بزرگ در محوطه‌ی دانشگاه، وام مسکنی به ارزش حدوداً ۸۵۰ هزار دلار داشت. و همسرش هم دوست‌داشتنی و حمایتگر بود. در اواخر دهه‌ی ۱۹۸۰، در یکی از کلاس‌های وی، دانش‌جویی در مورد معادله‌ای ریاضی برای حذف ریسک از معاملات سهام، سوال پرسیده بود. ماروین هیچ‌گاه معامله نکرده بود و هیچ مدل سبد سهامی^{۱۶} هم نداشت، اما به شدت مجذوب سؤال شد و تحقیق کردن در مورد هر داده‌ای راجع به معامله کردن در بازار سهام را آغاز کرد.

در آن زمان، بیشتر داده‌ها در مورد معاملات، به داده‌هایی محدود می‌شدند که می‌توانستید از طریق سیستم‌های معاملاتی، تاریخچه‌ی زمان‌ها و قراردادهای باز و فروش (معاملات واقعی که قبلاً رخ داده بودند و حجم‌شان) پیدا کنید؛ مگر اینکه در این حرفه بودید، یعنی اینکه واقعاً معامله می‌کردید. و توجه داشته باشید که معاملات الکترونیکی و اینترنت تازه داشتند پیشرفت می‌کردند. بنابراین ماروین یک آگهی در خبرنامه‌ی عضویت یکی از بورس‌های معاملات آتی ثبت کرد و برای یک عضو معاملاتی که مربی‌اش بشود درخواست داد تا بتواند اطلاعات مورد نیاز برای پاسخ به سؤال دانش‌آموزش را پیدا کند.

یکی از اعضای بورس به اسم "جیم"، با ماروین تماس گرفت و موافقت کرد که ماروین به عنوان دستیار معاملاتی‌اش در تالار بورس فعالیت کند تا دانشی که به دنبال آن بود را در اختیارش بگذارد. طی چند ماه

بعدی، ماروین (در تعطیلات تابستانی اش)، جیم را در تالار بورس همراهی کرد و هر روز به مدت چند ماه، جیم را حین معامله کردن نظاره می کرد. و متوجه شد که چقدر ریاضیات بازار برایش شگفت انگیز است. در واقع، چیزی معروف به «باگ معاملاتی»^{۱۷} مجذوبش کرد. ماروین یک وام مسکن دیگر روی خانه گرفت (بدون اینکه به همسرش بگوید)، عضویتی در بورس اجاره کرد (یعنی عضویت کامل نداشت، عضویت اجاره شده فقط اجازه می داد در یک یا دو بازار معامله کند). از تدریس مرخصی گرفت و در پاییز همان سال شروع به معامله کرد.

تحت تعلیم جیم، ماروین در ماه های ابتدایی بسیار خوب عمل می کرد. علاقه مند به ورود به پوزیشن خرید در بازار بود و بر اساس تجزیه و تحلیل و شم ریاضیاتی اش، توانست سود کوچکی به دست بیاورد. و زمانی که ماروین شروع به کسب سود کرد، دیگر نیازی به استفاده از سفارشات حد ضرر ندید و بر اساس شم ریاضیاتی، کارآموزی کوتاه مدت با جیم و تجربیات برنده معاملاتی اش فکر می کرد که می داند بازار به چه صورت عمل خواهد کرد. در یکی از روزها، ماروین اعداد معمول معاملاتی اش را به جریان انداخت، وارد پوزیشن خرید در بازار شد و با دیدن سودش که داشت افزایش پیدا می کرد، (اما هنوز سودها واقعی نشده بودند چون هیچ کدام از معاملات را نبسته بود) به زیاد کردن مقدار قراردادهای خود ادامه داد و فکر می کرد به جهت حرکت بازار آگاه است.

مدت کوتاهی بعد از اینکه مقدار قراردادهای خود را سه برابر زیاد کرد، کاری که هیچ وقت انجام نداده بود، بازار تبدیل به چیزی شد که در تالار بورس به «بازار سریع»^{۱۸} معروف است، و بازار سریعاً شاهد یک سقوط شدید و ناگهانی بود. استفاده نکردن از هیچ سفارش حد ضرری، به دلیل اینکه بر اساس تجربه ی کوتاهش به عنوان یک معامله گر، احساس می کرد

۱۷ باگ معاملاتی یا اشکال معاملاتی (به انگلیسی: Trading Bug) زمانی است که شخصی که با شما معامله می کرده، قبل از اینکه شما معامله را قبول کنید، معامله ی اقلام را به احتمال زیاد با شخص دیگری به پایان رسانده است. در نتیجه پیامی با مضمون «اقلام در حال حاضر در دسترس نیستند» برای شما نمایش داده می شود.

۱۸ بازار سریع (به انگلیسی: Fast Market) به معنی بازاری است که در آن معاملات با حجم زیاد انجام می شوند و این نوع بازار خصوصاً به لحاظ کاهش قیمت ها آشفته می شود.

می‌داند بازار در چه جهتی حرکت خواهد کرد و پیروی نکردن از هیچ‌کدام از قوانینش به دلیل اینکه آن روز یک سود کوچک به دست آورده بود باعث شد ماروین گرفتار یک پوزیشن بسیار بزرگ بشود که به دلیل شرایط بازار نمی‌توانست از آن خارج شود.

و اگر به شما خوانندگان این کتاب بگویم که ماروین در حالیکه در پیت^{۱۹} (محل انجام معاملات) ایستاده بود به معنای واقعی کلمه دچار یخ‌زدگی ذهن شده بود، هیچ اغراق نکرده‌ام. آگاهی به اندازه‌ی حساب و مارجین^{۲۰}ش با توجه به بزرگی مقدار پوزیشنش، و تماشای سقوط بازار که ادامه پیدا کرده بود و خلاف [نفع] او حرکت می‌کرد، او را در وضعیتی قرار داد که فقط می‌شود «بُهِت ذهنی» توصیفش کرد. به عبارت دیگر، از لحاظ ذهنی و روحی برای انجام هرکاری در مورد پوزیشنش، کاملاً فلج شده بود. در پیت معاملاتی همانطور خشکش زده بود؛ و به معنای واقعی کلمه درمانده و ناتوان از انجام هرکاری بود. وقتی که شرکت کارگزاری اتفاقی که رخ داد را مشاهده کرد، چندین کارمند را به چالهی معاملاتی فرستادند تا به صورت فیزیکی به ماروین کمک کنند که از تالار بورس خارج شود. نیازی نیست که اینجا وارد همه‌ی جزئیات بشوم. این فقط مثالی از کسی بود که «نمی‌دانست چه چیزی را نمی‌داند» اما، نکته‌ی دیگر اینکه توجه داشته باشیم ماروین همه‌چیزش را از دست داد؛ خانه، هزینه‌ی تحصیل دخترانش، شغل تدریسش و تقریباً همسرش (با اصرار وی پیش مشاور رفتند) به این خاطر که ماروین فکر می‌کرد همه‌ی چیزی که نیاز است در مورد بازار بداند را می‌داند.

این مثال برای آن عده از شما که بدترین حالت معاملات را تجربه نکرده‌اید آورده شده، بنابراین متوجه خواهید شد که بسیار رایج‌تر از چیزی‌ست که تصور می‌کردید باشد. در واقع، تنها دلیل بزرگی‌ست که مردم به خاطر آن از معامله دست می‌کشند یا کلاً این حرفه را کنار می‌گذارند. یخ‌زدگی ذهن یک پدیده‌ی اجتناب‌پذیر است. برای پیشگیری از آن و برطرف کردن باورهای غلط راجع به تجزیه و تحلیل که باعث می‌شوند مرتکب خطاهای خطرناک معاملاتی بشویم فقط لازم

Pit ۱۹

Margin ۲۰



است که درکی عمیق از علت بالا و پایین رفتن قیمت‌ها داشته باشیم. زمانی که واقعاً حرکات قیمت را درک کردیم، محدودیت‌های طبیعی هر روش تحلیلی برایمان آشکار می‌شوند، و این تصور که تحلیل می‌تواند ریسک را از بین ببرد بی‌معنی و غیرمنطقی به نظر خواهد آمد.

◀ فصل چهارم

مکانیسم‌های حرکت قیمت؛ جریان سفارش حرف اول را می‌زند

چه چیزی باعث بالا رفتن (افزایش) قیمت یک سهام، معاملات آتی یا قراردادهای آپشن قابل معامله در بورس به سطح قیمت بالاتر بعدی یا پایین رفتن (کاهش) قیمت به سطح قیمت پایین‌تر بعدی می‌شود؟ پاسخ: باید عدم تعادلی بین تعداد سفارشات خرید و تعداد سفارشات فروش وجود داشته باشد تا در قیمت فعلی اجرا شوند. بدین معنی که وقتی سفارش خرید بیشتری (حجم خرید) نسبت به سفارشات فروش (حجم فروش) وارد بازار می‌شود، قیمت به سمت بالا حرکت می‌کند. متقابلاً، زمانی که سفارشات فروش بیشتری نسبت به سفارشات خرید وارد بازار می‌شود، قیمت به سمت پایین حرکت می‌کند.

به همین سادگی است. اما مانند بسیاری از چیزهای دیگر در مورد معامله، سادگی ظاهر، پیامدهای بسیاری را از چشم ما پنهان می‌کند که تأثیری عمیق بر نحوه‌ی پیشرفت ما می‌گذارند؛ اگر که واقعاً متوجه اتفاقاتی که در پشت پرده می‌افتند نباشیم. بنابراین، پیش از این نمی‌توانم تأکید کنم که درک کامل و جامع تغییرات اصولی حرکات قیمت که از جریان سفارش تأثیر می‌گیرد چقدر حائز اهمیت است.

با درک تغییرات جریان سفارش متوجه خواهید شد که صرف نظر از اینکه تحلیل بازار چگونه این مسئله را منعکس می‌کند، اگر هدف شما از معامله کسب سود از طریق حرکت قیمت است، برای از بین بردن ریسک، مطلقاً هیچ کاری از دست‌تان بر نمی‌آید. هرگز!

به هر اندازه‌ای که عبارت بالا را قبول ندارید، به همان اندازه پتانسیل گرفتار شدن در این توهم را دارید که تجزیه و تحلیل می‌تواند به نحوی ریسک را حذف کند. زمانی که گرفتار این توهم بشوید، علاوه بر تجربه کردن تأثیرات منفی خطاهای معاملاتی (که ممکن است تا آن موقع یا به

طور سریع نفهمید خطا هستند) تقریباً غیر ممکن است لزوم یادگیری مهارت‌های ذهنی لازم، برای تضمین ایجاد نتایج پایدار برای خودتان را درک کنید؛ حداقل بدون تجربه کردن رنج زیاد در همان ابتدا، نمی‌توانید.

تقریباً هر فرضیه‌ی مهمی که برای آگاهی در مورد بازار از نگاه یک معامله‌گر حرفه‌ای بدان نیاز داریم، از درک چگونگی حرکات قیمت متأثر از سفارش خرید/فروش نشأت می‌گیرد.

بنابراین با یک مثال واقعی شروع خواهم کرد تا روی رابطه‌ی بین حرکت قیمت و تغییرات جریان سفارش کار کنیم.

چندین سال پیش هنگامی که به عنوان یک مُدّرس معاملاتی کار می‌کردم، شخصی نزد من آمد و درخواست کمک کرد. توضیح داد که در مهارت‌های عالی تحلیلی پیشرفت کرده است اما در معامله با حساب خودش و همچنین حساب‌های دوستان قبلی و خانواده‌اش چندین تلاش ناموفق داشته است. بعد از ارزیابی موقعیت‌اش، به وی پیشنهاد دادم تا برای معامله‌گر شدن تلاش نکند و در عوض شغلی به عنوان یک تحلیلگر تکنیکال پیدا کند؛ چون قطعاً در این مورد کارش خوب بود. و حس کردم که می‌تواند با انجام کاری قانونی و پرداختن به مشکلاتی که مانع تبدیل شدنش به یک معامله‌گر موفق می‌شدند، یک درآمد ثابت داشته باشد. آن شخص واقعاً مستأصل و خواهان بهتر کردن اوضاع زندگی‌اش بود. بنابراین نصیحت من را پذیرفت و به عنوان یک تحلیلگر تکنیکال در یکی از شرکت‌های کارگزاری اصلی در شیکاگو مشغول به کار شد.

شخصی که وی برایش کار می‌کرد، مالک شرکت کارگزاری بود و بیشتر زندگی‌اش را به عنوان یک معامله‌گر موفق در تالار بورس، در محل معاملات سویا در بورس اصلی معاملات اختیار و آتی شیکاگو (که در حال حاضر بخشی از گروه بورس کالای شیکاگو است) کار کرده بود. از زمانی که از تالار بورس بازنشسته شده بود، معامله از طریق صفحه‌ی کامپیوتر در یک دفتر را بسیار متفاوت‌تر از تجربه‌ی خودش به عنوان یک معامله‌گر تالار بورس می‌دید. از معامله کردن به وسیله‌ی یک صفحه کامپیوتر و چگونگی استفاده از اندیکاتورهای تکنیکال که امروزه بیشتر معامله‌گرانی که از کامپیوتر استفاده می‌کنند به آن متکی

هستند، اطلاعات بسیار اندکی داشت؛ بنابراین از تحلیلگر تکنیکال شرکتش که جدیداً استخدام کرده بود، درخواست کرد تا تشخیص فرصت‌های خرید و فروش با استفاده از اندیکاتورهای تکنیکال را به وی آموزش دهد. تحلیلگر از انجام این کار خیلی خوشحال بود، به خصوص که این معامله‌گر سویای بازنشسته در مجمع معاملاتی شیکاگو اعتبار زیادی داشت.

قبل از اینکه به ادامه‌ی این مثال پردازم، لازم است به نکته‌ای اشاره کنم. معامله‌گر تالار بورس بازنشسته و تحلیلگر، در دو دنیای کاملاً متفاوت زندگی می‌کردند؛ هرچند که هر دو اسم کارشان را معامله کردن می‌گذاشتند. تفاوت اصلی بین این دو نفر این بود که معامله‌گر سویای بازنشسته، تمام حرفه‌ی معاملاتی‌اش را در تالار بورس گذرانده بود و درباره‌ی اینکه چگونه یک عدم تعادل در جریان سفارش باعث حرکت قیمت‌ها می‌شود آگاهی کامل داشت. از طرفی دیگر، تحلیلگر که هرگز در تالار بورس نبوده، کوچک‌ترین دانشی در مورد چگونگی حرکت قیمت نداشت. اما در عین حال، تحلیلگر گمان می‌کرد که از چگونگی حرکت قیمت آگاهی دارد، به این دلیل که معادله‌های ریاضیاتی‌ای که برای پیش‌بینی اقدامات احتمالی بازار استفاده می‌کرد اغلب بسیار درست از آب در می‌آمدند. و وقتی که درست از آب در نمی‌آمدند، یک دلیل به نظر معتبر (یک استثنای منطقی) برای چرایی‌اش داشت. به هر جهت، تحلیلگر همواره چنین القا می‌کرد که از اتفاقاتی که در بازار می‌افتد آگاه است. از طرفی، معامله‌گر سویای بازنشسته می‌دانست تحلیلگر از اتفاقات بازار چیزی نمی‌داند. اما معامله‌گر بازنشسته هم احتمالاً در مورد اینکه چگونه خطوط و نمودارها و معادله‌های ریاضیاتی می‌توانستند گهگاه در پیش‌بینی چگونگی رفتار دیگر معامله‌گران تا این حد دقیق و درست باشند، گیج و مبهوت شده بود.

یک روز، هنگامی که داشتند بازار سویا را تماشا می‌کردند، تحلیلگر با اطمینان خاصی اعلام کرد که اگر بازار هر پیمان‌ه را تا قیمت هشت دلار و بیست سنت معامله کند، قیمت‌ها برمی‌گردند و کاهش پیدا می‌کنند. چون طبق پیش‌بینی تحلیل وی، هشت دلار و بیست سنت بالاترین قیمت آن روز می‌بود. و اگر بازار هر پیمان‌ه را تا قیمت هفت دلار

و ۸۵ سنت معامله کند، قیمت‌ها تغییر خواهند کرد و بالاتر می‌روند، زیرا هفت دلار و ۸۵ سنت قیمت پایین آن روز خواهد بود. هنگامی که اطلاعیه‌اش را اعلام کرد، دانه‌های لوبیا (سویاها) هر پیمانه حدوداً به قیمت هشت دلار و دوازده سنت معامله می‌شد.

در ادامه‌ی روز، [قیمت] دانه‌های لوبیا تدریجاً نزول پیدا کرد. زمانی که قیمت هر پیمانه حدوداً به هفت دلار و ۸۷ سنت رسید، معامله‌گر بازنشسته رو کرد به تحلیلگر و گفت: «اینجا نقطه‌ای است که بازار قرار است در آن متوقف شود، درست است؟» تحلیلگر پاسخ داد: «بله». سپس معامله‌گر بازنشسته گفت: «و این قیمت هم، قرار است پایین‌ترین قیمت امروز باشد، درست است؟»

تحلیلگر پاسخ داد: «کاملاً!». معامله‌گر بازنشسته برای لحظه‌ای تأمل کرد، نگاهش را به چشمان تحلیلگر دوخت و گفت: «این چرت و پرت محض است، نگاه کن» معامله‌گر بازنشسته رویش را برگرداند تا تلفنی که یک خط مستقیم به دفتر سفارش معامله‌ی سویا داشت را بردارد. وقتی که منشی تلفن در آن طرف خط جواب داد، معامله‌گر بازنشسته به منشی گفت: «دو میلیون (پیمانه) دانه‌ی لوبیا در بازار برای فروش بگذار.»

برای آن عده از شما که با معاملات آتی سویا آشنایی ندارید باید بگویم که هر قرارداد، معادل پنج هزار پیمانه سویا است. یک حرکت به اندازه‌ی یک پنی^۱ در قیمت سویا ارزشی برابر با پنجاه دلار در هر قرارداد دارد. بنابراین اگر یک قرارداد «خریداری» کرده باشید و قیمت به اندازه‌ی یک پنی افزایش پیدا کند، شما سودی پنجاه دلاری خواهید داشت. یا اگر یک قرارداد را «فروخته» باشید و قیمت اندازه‌ی یک پنی نزول پیدا کرده باشد، باز هم پنجاه دلار سود کسب کرده‌اید. متقابلاً، چه خریداری کرده و چه به فروش رسانده باشید، اگر بازار به اندازه‌ی یک پنی، خلاف شما حرکت کرده باشد، به اندازه‌ی پنجاه دلار ضرر کرده‌اید.

۱ (به انگلیسی: Bushel) پیمانه‌ی غلات و میوه‌جات که معادل است با ۳۲ کوارتز یا ۲۴/۳۵ لیتر و یا هشت گالن.

۲ (به انگلیسی: Penny) در انگلیس واحد پولی برابر با یک صدم پوند و در آمریکا و کانادا برابر با یک صدم دلار است.

اتفاقی که رخ داد

در عرض چند دقیقه‌ای که معامله‌گر بازنشسته با دفتر سفارش تماس گرفت تا دو میلیون پیمانه‌ی سویا (به ارزش چهارصد قرارداد) در بازار به فروش برساند، قیمت سویاها تا ده پنی (هر قرارداد پانصد دلار) نزول کرد تا جایی که قیمت هر پیمانه)، هفت دلار و ۷۶ سنت شد. و صد البته این قیمت خیلی پایین‌تر از پیش‌بینی پایین‌ترین قیمت روز تحلیلی‌گر بود.

بعد از تماشای نزول قیمت با افزایشی حدود هر پیمانه یک پنی (چهار ضربدر کوچکترین تغییر هزینه افزایشی یک قرارداد سویا که یک چهارم یک پنی است). معامله‌گر بازنشسته به سمت تحلیلی‌گر، که حالا رد ترس در صورتش مشخص بود، برگشت و گفت: «اگر من می‌توانم چنین کاری انجام دهم، بقیه هم می‌توانند.» مشخصاً معامله‌گر بازنشسته با عبارت «اگر من می‌توانم چنین کاری انجام دهم، بقیه هم می‌توانند.» می‌خواست این مفهوم را برساند که وی باعث شده بود در عرض چند دقیقه، قیمت سویاها پیمانه‌ای ۱۰ پنی نزول کند.

آیا چنین چیزی ممکن است؟ مطمئناً تحلیلی‌گر اینطور فکر نمی‌کرد تا لحظه‌ای که به چشم خودش دید. من متوجه شده‌ام که بیشتر مردم یا معامله‌گرانی که ارتباط مستقیمی با یک بازار بورس عینی واقعی نداشته‌اند، یا کسانی که برای یک شرکت معاملاتی تقریباً بزرگ کار کرده‌اند، برایشان بسیار سخت است که باور کنند «هر معامله‌گری می‌تواند تأثیر قابل‌توجه‌ای بر حرکت قیمت بگذارد.» به عبارت دیگر، آنها معمولاً طبق این عقیده‌ی نادرست عمل می‌کنند که «بازارها بزرگتر از آنند که یک معامله‌گر یا گروهی از معامله‌گران بخواهند با همکاری هم و به عمد، باعث شوند قیمت در یک جهت یا جهت‌هایی خاص حرکت کند.»

این قطعاً درست است که بیشتر بازارهای معامله بورس به قدری بزرگ هستند که برای ایجاد یک عدم تعادل کافی برای حرکت دادن قیمت‌ها در یک جهت و در یک مدت زمان ثابت، به میزان قابل‌توجه‌ای حجم [معامله] نیاز خواهد بود. اما با فواصل نسبتاً کوتاه برای مدت زمان‌های تقریباً کوتاه، چندین شرکت معاملاتی وجود دارند که قادرند سفارش‌هایی



بزرگ به اندازه‌ای که تغییر قابل توجه‌ای روی جهت قیمت‌ها بگذارند، ایجاد کنند. و لحظاتی وجود دارد که حتی یک سفارش نسبتاً کوچک می‌تواند باعث حرکت قیمت‌ها بشود، اگر در آن زمانی که سفارش وارد بازار می‌شود، معامله‌گرانی که مایل باشند طرف دیگر معامله را بگیرند (در طرف دیگر معامله باشند)، کم باشند.

از آنجایی که وقتی معامله‌گر بازنشسته برای سفارش فروش چهارصد قرارداد در بازار درخواست داد، من در محل معامله سویا نبوده‌ام، دقیقاً نمی‌توانم بفهمم که چه اتفاقی افتاد. اما می‌توانم یک سناریوی محتمل از جریان سفارش برایتان ترسیم کنم که دلیل نزول قیمت تا ده پنی (هر قرارداد پانصد دلار) در چنین مدت زمان کوتاهی را توضیح می‌دهد.

هرچند قبل از اینکه توضیح دهم دقیقاً چه اتفاقی افتاد، در ابتدا باید با بعضی چیزها آشنا بشوید:

- ◀ تفاوت هدف‌های معاملاتی بین پوشش دهندگان ریسک ۳ و سفته‌بازها
- ◀ درک معنای قرار گرفتن در پوزیشن خرید و پوزیشن فروش
- ◀ منظور از هج ۴ کردن چیست؟
- ◀ درک ساختار یک معامله

پوشش دهندگان ریسک و سفته‌بازها

پوشش دهندگان ریسک (هجرها): متشکل از سفارشات خرید و فروش که از چندین منبع تجاری، صنعتی و سازمانی نشأت می‌گیرند، و به منظور کاهش یا حذف ضرر مالی ناشی از نوسان قیمت‌ها باید با یک ابزار قابل معامله در بورس در پوزیشن خرید یا پوزیشن فروش باشند.

۳ Hedgers and speculators: افرادی که در بازارهای آتی فعالیت می‌کنند به دو دسته تقسیم می‌شوند: افرادی که به قصد پوشش ریسک در بازارهای آتی سرمایه‌گذاری می‌کنند و به آنها هجر hedger گفته می‌شود و افرادی که به قصد نوسان‌گیری یا سفته‌بازی در این بازارها سرمایه‌گذاری می‌کنند، که به آنها سفته‌باز speculator گفته می‌شود؛ حضور هر دو دسته افراد در بازارهای آتی موثر است.

Hedge ۴

پوشش دهندگان ریسک، سفارشات خرید و فروش را ایجاد می‌کنند تا از ارزش سرمایه‌شان محافظت کنند یا حاشیه‌های سودشان را ثابت نگه دارند. به طور کلی، هر شرکت‌کننده‌ای که در بازار از هج استفاده می‌کند، خواهان ریسک نیست و بنابراین برای حذف ریسک وابسته به حرکت قیمت، تلاش می‌کند.

سفته‌بازها: از طرفی دیگر، کسانی هستند که در بازارها، برای دلیلی کاملاً عکس یک پوشش دهنده ریسک شرکت می‌کنند. سفته‌بازها سفارشات خرید و فروش را ایجاد می‌کنند، به این دلیل که در تلاش برای استفاده از فرصت‌های ایجاد شده توسط نوسانات قیمت‌ها برای سود کسب هستند. به عبارت دیگر، آنها کاملاً خودخواسته ریسک اخذ یک پوزیشن خرید یا فروش در بازار را در نظر می‌گیرند تا اگر قیمت‌ها در جهت پوزیشن آنها حرکت کردند، فرصت کسب سود داشته باشند.

علی‌رغم اینکه هر سفته‌باز ممکن است نظرات گسترده‌ی مختلفی در مورد چگونگی و زمان اخذ پوزیشن خرید یا فروش داشته باشند، اما همه سفته‌بازها در تلاش برای انجام یک کار هستند. این همان عامل هیجانی در معاملات است، انرژی واقعی‌ای که بازار را به حرکت وا می‌دارد. آنها چیزی را با قیمتی که باور دارند پایین است خریداری می‌کنند و بعد با قیمتی بالاتر در آینده، همان چیز را به فروش می‌رسانند. یا چیزی را با قیمتی که فکر می‌کنند بالا است به فروش می‌رسانند و با قیمتی کمتر در آینده دوباره خریداری‌اش می‌کنند. برای سفته‌بازها، همه چیز در خرید [با قیمت] کم و فروش [با قیمت] بالا یا فروش [با قیمت] بالا و خرید [با قیمت] کم خلاصه می‌شود؛ فرقی هم نمی‌کند که سفته‌باز در چه بازاری معامله می‌کند، هیچ راه دیگری برای کسب پول به جز حرکت قیمت‌ها به نفعش وجود ندارد.

بودن در «پوزیشن خرید» به چه معناست؟

قرار گرفتن در پوزیشن خرید در بازار به این معناست که ما مالکیت فیزیکی یک دارایی مشهود را در اختیار داریم. یا کنترل یک دارایی را دست داریم؛ به نحوی که ما را در معرض این احتمال قرار می‌دهد که ارزش دارایی در صورت حرکت صعودی قیمت، افزایش پیدا کند یا در صورت حرکت نزولی قیمت، ریسک از بین رفتن ارزش دارایی وجود دارد.

چند مثال از روش‌هایی که می‌توانیم با آنها در «پوزیشن خرید بازار» قرار بگیریم یا خودمان را در چنین موقعیتی ببینیم ذکر خواهیم کرد:

به عنوان یک سفته‌باز، با ورود به سمت خرید^۶ یک معامله‌ی سهام، قرارداد آتی، آپشن‌ها، یا معاملات ارزی می‌توانیم خودمان را در «پوزیشن خرید در بازار» قرار دهیم. زمانی که معامله کامل شده است، ما در «پوزیشن خرید بازار» به حساب می‌آئیم زیرا سهامی را خریداری کرده و مالکیتش را به دست آورده‌ایم؛ یا آن زمان که در سمت خرید یک قرارداد آتی یا آپشن‌ها وارد معامله شده بودیم، کنترل یک دارایی مثل اوراق قرضه خزانهداری، طلا، گندم، احشام یا یارو (صرفاً برای نام بردن از چند دارایی) را به دست گرفته‌ایم. بودن در پوزیشن خرید فرصت کسب پول را در اختیار ما می‌گذارد اگر که قیمت چیزی که خریده‌ایم بالا برود؛ یا می‌تواند ما را در معرض ریسک از دست رفتن پول‌مان، با کاهش قیمت‌ها، قرار دهد.

در نتیجه‌ی پیامد طبیعی تجربیات‌مان، می‌توانیم در پوزیشن خرید در بازار قرار بگیریم. به عنوان مثال، در نظر بگیرید که شما صد سکه‌ی یک اونس طلا به عنوان هدیه‌ای برای فارغ‌التحصیلی دانشگاه (از طرف یکی از آشنایانتان) دریافت کرده‌اید. در اختیار داشتن مالکیت سکه‌ها به عنوان یک دارایی، می‌تواند شما را در پوزیشن خرید طلا در بازار

۶ پوزیشن (موقعیت) خرید یا لانگ کردن

۷ Buy-side

نقدی^۸ قرار دهد. نتیجتاً، بر اساس نوسانات قیمت تعیین شده توسط نیروهایی که بازار طلا را در هر لحظه تحت تأثیر قرار می‌دهند، ارزش سکه‌ها متغیر خواهد بود.

در نتیجه‌ی پیامد طبیعی بسیاری از فعالیت‌های تجاری، صنعتی، یا سازمانی، می‌توانیم در پوزیشن خرید بازار قرار بگیریم. برای مثال، در نظر بگیرید که شما می‌خواستید یک گله‌دار احشام یا مزرعه‌دار سویا باشید؛ یا تصمیم داشتید طلا استخراج کنید، برای نفت حفاری کنید یا مدیر یک صندوق پوشش ریسک باشید. هر کدام از این حرفه‌ها و شغل‌های دیگر شبیه به آنها، مثال‌هایی از فعالیت‌هایی هستند که در نتیجه‌ی پیامد طبیعی عملکردشان، موجودی یک دارایی فیزیکی یا مالی را ذخیره می‌کنند یا افزایش می‌دهند.

به عبارت دیگر، ماهیت اصلی خود این مجموعه‌ها به طور خودکار آنها را در [پوزیشن] خرید در هر بازار فیزیکی یا نقدی‌ای مطابق با [نوع] کالای موجود، قرار می‌دهد. و داشتن پوزیشن خرید به این معناست که ارزش کالاهایشان، و همچنین رفاه مالی یا ارزش تمام حرفه‌شان، در معرض احتمال ضرر ناشی از نوسانات پیوسته‌ی قیمت خواهد بود.

بودن در پوزیشن فروش^۹ به چه معناست؟

بر خلاف مفهوم «قرار گرفتن در پوزیشن خرید» بیشتر مردم مفهوم «قرار گرفتن در پوزیشن فروش» را انتزاعی و گیج‌کننده می‌دانند. زمانی که در پوزیشن خرید هستیم یعنی مالک یا کنترل‌کننده‌ی چیزی هستیم که داریم لانگ می‌کنیم. از طرفی دیگر، پوزیشن فروش در تضاد کامل با پوزیشن خرید است. به این معناست که بر خلاف داشتن [مالکیت]

۸ Cash (spot) Market

۹ پوزیشن (موقعیت) فروش یا شورت کردن



چیزی، ما مالک یا کنترل کننده‌ی چیزی که نیاز داریم از طریقش سود کسب کنیم، و سپس در آینده باید بخریمش^{۱۰}، نیستیم.

موارد زیر مثال‌هایی هستند که معنای «بودن در پوزیشن فروش» را نشان می‌دهند:

تصور کنید که من قصد دارم به یک سفر جاده‌ای بروم و آمپر سوخت ماشینم نشان می‌دهد که باک ماشین خالی‌ست. از آنجایی که سوخت مورد نیازم برای ادامه‌ی مسیر تمام شده است، در بازار خرده فروشی گاز، در «پوزیشن فروش» در نظر گرفته می‌شوم. در «پوزیشن فروش» در نظر گرفته می‌شوم زیرا لحظه‌ای که وضعیت یا شرایط حکم کرد که من باید برای خرید یا کنترل چیزی که نداشتم وارد بازار بشوم، همزمان در معرض ریسک اقتصادی نوسان قیمت قرار گرفتم. من در پوزیشن فروش در بازار قرار خواهم گرفت تا وقتی که گاز مورد نیازم را بخرم یا راهی برای قفل قیمتی که باید پرداخت کنم، پیدا کنم قبل از اینکه واقعاً مالکیت گاز متعلق به خودم شود.

وقتی که به عنوان یک سفته‌باز عمل می‌کنیم و وارد سمت فروش^{۱۱} یک قرارداد آتی یا آپشن‌ها می‌شویم، خودمان باعث می‌شویم که در پوزیشن فروش قرار بگیریم. اینجا قرار گرفتن در پوزیشن فروش ممکن است گیج کننده باشد. زیرا وقتی در سمت فروش یک قرارداد آتی یا آپشن‌ها قرار می‌گیریم، به عنوان یک سفته‌باز، چیزی را به فروش می‌رسانیم که در واقع آن را نداریم.

دلیل در نظر گرفتن انجام چنین کاری این است که وقتی باور داریم قیمت‌ها به سمت پایین حرکت خواهند کرد، از یک موقعیت سود ببریم. به عبارت دیگر، ما فکر می‌کنیم می‌توانیم چیزی را با قیمت بالا به فروش برسانیم، و بعد در آینده، همان چیز را با قیمتی پایین‌تر از قیمتی که آن را به فروش رسانده‌ایم، دوباره بخریم و تفاوت [قیمت]

۱۰ Buy به معنی ایجاد یک دستور خرید برای بستن پوزیشن فروش

۱۱ Sell-side

سود ما خواهد بود. حالا ممکن است از خودتان بپرسید چطور چیزی را که نداریم به فروش می‌رسانیم؟ به علاوه، چرا باید دوباره آن را بخریم وقتی که در همان وهله‌ی اول مال ما نبود یا نداشتیمش؟

قراردادهای آتی و آپشن‌ها به گونه‌ای طراحی شده‌اند که به ما اجازه می‌دهند چیزی را که در اختیار نداریم یا کنترل نمی‌کنیم یا در زمان ورود به یک معامله مالکش نیستیم را به فروش برسانیم. برای مثال، اگر من تصور می‌کردم قیمت طلا قرار است کاهش پیدا کند و می‌خواستم طبق این احتمال معامله انجام دهم، می‌توانم به راحتی وارد پلتفرم معاملاتی‌ام بشوم و بر روی دکمه‌ی مناسب برای دستور فروش یک قرارداد آتی طلای ۱۰۰ اونس کلیک کنم. زمانی که تأییدیه‌ای مبنی بر اینکه معامله انجام شده است دریافت کنم، در پوزیشن فروش ۱۰۰ اونس طلا قرار خواهم گرفت.

در این موقعیت، در پوزیشن فروش قرار گرفته‌ام به این دلیل که براساس شرایط قراردادهای آتی، زمانی که در سمت فروش یک معامله قرار می‌گیرم، همزمان خودم را مجبور کرده‌ام که ۱۰۰ اونس طلا را به خریدار آن طرف معامله تحویل دهم، با این فرض که قبل از اتمام قرارداد، برای تأمین (خروج) پوزیشن فروش‌ام، وارد یک سفارش دستور خرید^{۱۲} نشوم.

اگر قبل از اینکه قرارداد به پایان برسد از معامله خارج شوم، تنها پیامد بودن در پوزیشن فروش، سودها یا ضررهایی‌ست که به واسطه‌ی حرکات قیمت طلا به من تعلق می‌گیرد. اگر قیمت کاهش پیدا کند، هزینه از طریق اتاق پایاپای^{۱۳} بورس، از طرف شخص یا شرکتی که در طرف دیگر معامله است، به حساب کارگزاری من واریز خواهد شد. متقابلاً، اگر قیمت افزایش پیدا کند، هزینه از حساب کارگزاری من کسر خواهد شد و به حساب شخص یا شرکتی که در طرف دیگر معامله است واریز خواهد شد. در غیر این صورت، اگر بنا به هر دلیلی، تصمیم بگیرم تا زمان اتمام قرارداد در آن بمانم، مجبور خواهم شد به شرایط قرارداد

Buy order ۱۲

Exchange clearing corporation ۱۳



عمل کنم. یعنی در این مورد، باید به بازار نقدی طلا بروم، ۱۰۰ اونس طلا بخرم و بعد طلا را به خریدار طرف دیگر معامله تحویل دهم. اگر بر فرض، وارد سمت فروش هر قرارداد آتی یا آپشنی که تا زمان اتمام قرارداد نگهش داشتم می‌شدم، شرایطی که پیش‌تر گفته شد اینجا هم اعمال می‌شوند.

می‌توانیم از طریق تعامل داشتن با هر شرکت تجاری‌ای که مواد اولیه، کالاها یا محصولات را در فرایند تولید اقلامش مصرف می‌کند؛ در پوزیشن فروش بازار قرار بگیریم.

تولیدکنندگان کالاهای واسطه‌ای، به طور طبیعی در پوزیشن فروش بازارهای حبوبات و گوشت قرار دارند، زیرا یک نیاز مداوم به گندم، ذرت، سویا، شکر، احشام، خوک و غیره دارند. شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات حمل و نقل مثل شرکت‌های باربری کامیون، راه‌آهن و خطوط هوایی یک نیاز مداوم به سوخت و نفت دارند که آنها را در بازار سوخت و نفت در پوزیشن فروش قرار می‌دهد. تولیدکنندگان کالاهای بادوام در بازار آهن، در پوزیشن فروش هستند؛ زیرا یک نیاز مداوم به مس، آلومینیوم، استیل، طلا و نقره دارند. فکر کنم برایتان کاملاً مشخص شد که فرآوری‌های غذا، شرکت‌های ترابری و تولیدکنندگان کالاهای بادوام چگونه در پوزیشن فروش در بازارهای مربوطه قرار می‌گیرند.

برای الان، بیش از این توضیح نخواهم داد. اما اینکه شرکت‌ها در نتیجه‌ی معاملات کالاهای وارداتی یا صادراتی‌شان در پوزیشن فروش قرار می‌گیرند مفهومی انتزاعی‌ست؛ در نتیجه، مثالی برایتان خواهم آورد.

به عنوان مثال، در نظر بگیرید که شما فروشگاه‌های زنجیره‌ای لوازم خانگی دارید که تلویزیون‌های اچ‌دی را از شرکت سونی در ژاپن وارد می‌کنید. و در نظر بگیریم که شرکت سونی تصمیم می‌گیرد یک فروش ویژه برای توزیع‌کننده‌هایش در نظر بگیرد. که اگر پنج هزار تلویزیون

سفارش بدهید، ۱۸۰ روز بعد هزینه‌اش را می‌پردازید.^{۱۴} به عبارت دیگر، کالا را تحویل می‌گیرید، در فروشگاه خود به فروش می‌گذارید، و لازم نیست تا شش بعد از دریافت کالاها هزینه‌ای به شرکت سونی پرداخت کنید. تنها شرطی که شرکت سونی می‌گذارد این است که هزینه‌ها طبق واحد پول داخلی خودشان، یعنی ین ژاپن، پرداخت شود.

در اصل سونی به شما اعتبار رایگان ۱۸۰ روزه می‌دهد. اما این معامله یک عیب احتمالی دارد. زمانی که موعد پرداخت فرا می‌رسد، باید تمام ریسک مربوط به تبدیل دلار تان به ین ژاپن را در نظر بگیرید. همچنین، این ریسک به محض قبول معامله از طرف شما شروع خواهد شد. چون زمانی که موافقت می‌کنید، خود به خود در پوزیشن فروش بازار ین ژاپن قرار می‌گیرید. چرا؟ معنای پوزیشن فروش را به یاد آورید. زمانی که ما مالکیت یا کنترل چیزی که به آن نیاز داریم را در اختیار نداریم و سپس در آینده، باید آن را بخریم.

۱۸۰ روز بعد از تحویل گرفتن تلویزیون‌ها، باید هزینه کالا را به سونی پرداخت کنید. به خاطر دارید که نباید با دلاری که در اختیار دارید پرداخت کنید، بلکه باید با ین ژاپن که در اختیار ندارید، هزینه را بپردازید. در واقع خرید ین زحمتی نخواهد داشت چون بانک شما به راحتی تبدیل پول را انجام خواهد داد. مشکل اینجا است که وقتی موعد پرداخت بدهی‌تان به سونی می‌رسد، نمی‌دانید نرخ ارز به ین ژاپنی چه مقدار خواهد بود. به عبارتی، نمی‌دانید چه مقدار دلار برای خرید مقدار ین مورد نیازتان باید هزینه کنید.

اگر در زمان تبادل، ارزش ین نسبت به دلار کاهش پیدا کرده باشد، برای خرید مقدار ین مورد نیازتان دلار کمتری می‌خرید. این یقیناً پیشرفت خوبی به حساب می‌آید چون هزینه‌ی کل فروش‌تان کاهش پیدا می‌کند، بنابراین حاشیه‌ی سودتان بر تلویزیون‌ها افزایش پیدا می‌کند. از طرف دیگر، اگر ارزش ین نسبت به دلار افزایش پیدا کند، برای خرید مقدار ین

۱۴ اصطلاحی در خرده‌فروشی است که طی آن، برای مدتی معین (معمولاً سه یا شش ماه) لازم نیست هزینه‌ای برای کالا پرداخت کنید و سودی به کالا تعلق نخواهد گرفت. بعد از طی شدن مدت معین شما موظف به پرداخت هزینه‌ی کالا خواهید بود.

مورد نیازتان، باید دلار بیشتری بپردازید. افزایش هزینه‌ی فروش‌تان، منجر به کاهش متقابل در میزان سودتان می‌شود. و بدترین حالت متصور، افزایش شدیداً بالای ارزش ین خواهد بود. اگر چنین اتفاقی بیفتد، ممکن است تمام سودها یا احتمالاً پول‌تان را با هم به خاطر معامله از دست بدهید.

همانطور که پیش‌تر توضیح دادم، لحظه‌ای که با قرارداد شرکت سونی موافقت می‌کنید، در پوزیشن فروش ین قرار می‌گیرید. و هنگامی که همه‌ی صحبت‌ها و کارها انجام شده، ممکن است با ماندن در پوزیشن فروش و حرکت نرخ بازار به نفع شما، پول بیشتری از معامله به دست آورید. یا ممکن است نرخ بازار خلاف نفع شما حرکت کند و پول‌تان را از دست بدهید. در هر صورت، تا زمانی که مقدار ین مورد نیازتان را از طریق بانک خریداری کنید، یا در بازار قرارداد آتی یا فارکس (با قرار گرفتن در سمت خرید تعداد مساوی‌ای از قراردادهای آتی ین) پوزیشن‌تان را هج کنید، در حال معامله کردن هستید؛ یا اگر بخواهم واقع‌گرایانه‌تر بگویم، در حال قمار کردن خواهید بود.



منظور از هج کردن چیست؟

در صورتی که شرکت‌ها برای جبران عدم قطعیت حاصل از نوسانات پیوسته‌ی قیمت در بازارهای مورد استفاده‌شان برای فروش محصولات یا برای خرید مواد مورد نیاز برای تولید محصولات، ساز و کاری (مکانیسم) نداشتند، ثبات و دوام مالی برای تعداد زیادی از این شرکت‌ها بسیار دشوار می‌شد. اساساً هجینگ راهی‌ست برای:

- ◀ تثبیت ارزش چیزی که در حال حاضر داریم
 - ◀ قفل کردن قیمت فروش چیزی که تمایل داریم آن را افزایش دهیم یا بپندوزیم و تدریجاً وارد بازار بکنیم
 - ◀ قفل کردن قیمت چیزی که باید بخریم یا تمایل به خریدش داریم، اما آماده‌ی دریافتش نیستیم؛ هجینگ اگر به درستی صورت گیرد، اقلأً عدم قطعیت مالی از نوسانات قیمت را کاهش می‌دهد یا در بهترین حالت، ریسک را کلاً حذف می‌کند.
- مثال غیر-تبلیغاتی ساده‌ای برای نشان دادن ارزش هجینگ در قسمت پایین آورده شده:

◀ مثالی که پیش‌تر گفته شد را به یاد بیاورید که در آن ۱۰۰ سکه‌ی یک اونس به عنوان هدیه‌ی فارغ‌التحصیلی (از طرف یکی از آشنایان) دریافت کرده‌اید. مالکیت سکه‌ها سال‌ها در اختیار شما بوده است و بالا و پایین رفتن ارزش‌شان را با قیمت طلا مشاهده کرده‌اید. زمانی که سکه‌ها را به شما دادند، طلا حدوداً ۲۵۰ اونس دلار معامله می‌شد. در نظر بگیرید که در حال حاضر، طلا با قیمتی نزدیک به یک میلیون و دویست دلار (صرفاً برای این مثال) معامله می‌شود. و بنا به هر دلیلی، شما فکر می‌کنید که [قیمت] طلا پتانسیل افزایش بیش از این و بالا رفتن را ندارد.

به عبارت دیگر، شما باور دارید که [قیمت] طلا در بالاترین حد خودش است و گمان می‌کنید که زمان خوبی برای فروش سکه‌ها خواهد بود. مشکل اینجاست که نمی‌خواهید سکه‌ها را بفروشید به این دلیل که علاوه بر ارزش مالی، یک ارزش عاطفی دارند، و ارزش خود سکه‌ها (از منظر

سکه‌شناسی) هم به همان اندازه غیرقابل جایگزینی است. پس حالا چطور بدون فروختن قطعی آنها، ارزش سکه‌ها را قفل یا تثبیت می‌کنید؟

خوشبختانه این مسئله‌ی پیچیده به سادگی حل شده است؛ با هجینگ کردن پوزیشن‌تان.

برای محافظت از خودتان در برابر احتمال کاهش ارزش سکه‌هایتان مادامی که مالکیت‌شان هم در اختیار خودتان است، باید وارد پلتفرم معاملاتی‌تان بشوید و دستور فروش یک قرارداد آتی ۱۰۰ اونس طلا را قرار دهید. حالا موقعیت شما در بازار نقدی طلا، پوزیشن خرید ۱۰۰ اونس طلا خواهد بود و موقعیت‌تان در بازار قرارداد آتی، پوزیشن فروش ۱۰۰ اونس طلا خواهد بود.

اگر شما درست فکر کرده باشید و قیمت طلا کاهش پیدا کند، سودهایی که در حساب آتی‌تان^{۱۵} کسب می‌کنید، کاهش ارزش سکه‌هایتان را جبران خواهد کرد. از طرفی دیگر، اگر قیمت طلا افزایش پیدا کند، ارزش سکه‌هایتان هم بیشتر خواهد شد، اما در حساب آتی‌تان پول از دست خواهید داد. علی‌رغم اینکه ضررهای حساب آتی‌تان، با افزایش ارزش سکه‌ها جبران خواهد شد، اما اگر دارایی نقدی کافی برای پرداخت ضررهایتان نداشته باشید، این وضعیت منجر به ایجاد مشکلات جریان نقدی^{۱۶} (نقدینگی) می‌شود.

راه‌های دیگری برای هج کردن ارزش سکه‌ها وجود دارد، مثل خرید یک قرارداد اختیار فروش^{۱۷} برای قرارداد آتی طلا.

اما جزئیات چگونگی کارکرد و مزایا و معایب انجام چنین اقدامی در حال حاضر فراتر از موضوع مورد بحث ما است؛ بنابراین فعلاً به آن نخواهم پرداخت.

Futures account ۱۵

Cash flow ۱۶

Put option ۱۷

همین استراتژی هجینگ برای یک سبد سهام هم به کار می‌رود. در نظر بگیرید که طی چند سال، سبد سهام ارزشمندی متشکل از سهام‌های با کیفیت بالا جمع کرده‌اید. آنها پیوسته سودهای خوبی داشته‌اند و شما دلیل به خصوصی برای چرایی متوقف شدن سودها پیدا نمی‌کنید. اما حتماً می‌دانید که در کل بازار سهام به سمت اصلاح نزولی^{۱۸} بزرگی حرکت می‌کند.

می‌خواهید بدون فروختن سهام‌تان، از ارزش سبد سهام‌تان محافظت کنید. در واقع، اگر از سهام به عنوان وثیقه‌ای برای پولی که از بانک وام گرفته‌اید استفاده کرده‌اید، لازم است که از ارزش [سهام‌تان] محافظت کنید. باز هم راه حل بسیار ساده است:

◀ می‌توانید یک پوزیشن فروش برای هر سهم جداگانه با فروش قراردادهای آتی سهام، اتخاذ کنید.

◀ می‌توانید برای هر سهام جداگانه، قراردادهای «اختیار فروش» بخرید.

◀ می‌توانید با هر تعداد از ابزارهای مالی که به طور کل بازار را دنبال می‌کنند مثل قراردادهای آتی Dow و S&P یا اختیار فروش بر روی قراردادهای آتی، یک پوزیشن فروش اخذ کنید.

مجدداً، اگر درست فکر کرده باشید و بازار به سمت پایین حرکت کند، سودهایی که از هج کردن اندوخته‌اید، ضررهای ارزش سهام‌هایتان را جبران خواهد کرد.

شکل‌های تجاری، صنعتی و سازمانی هجینگ به این سادگی نیستند. کاملاً برعکس، معمولاً عملیات‌های بسیار پیچیده‌ای هستند که نیازمند سطح بالایی از آزمودگی و باتجربه بودن در زمینه‌ی مالی هستند. بنابراین قصد ندارم به پیچیدگی‌های مختلفِ چگونگی کارکرد آنها بپردازم. اما قصد دارم چند مثال بسیار ساده بزنم تا اقلأً از لحاظ ذهنی و مفهومی، نقش ضروری‌ای که هجینگ در برقرار نگه داشتن رفاه مالی بخش مهمی از اقتصادمان ایفا می‌کند را به تصویر بکشم.

درک کلی از ضرورت اقتصادی هجینگ، متعاقباً به درک حرکات قیمت کمک می‌کند. توجه داشته باشید که در شرایط عادی، شرکت‌های تجاری، صنعتی و سازمانی هجینگ، معمولاً بیشترین درصد جریان سفارش خرید/فروش در هر بازاری را به خود اختصاص می‌دهند. نتیجتاً بیشترین توانایی برای تأثیرگذاری بر جهت حرکت قیمت‌ها را دارند.

با توجه به مثال اول، تصور کنید شرکت کشاورزی‌ای دارید که ذرت پرورش می‌دهد. فصل بهار است و شما هم در آستانه‌ی کاشت ذرت امسال هستید. بر اساس مقدار زمینی که در اختیار دارید، انتظار تقریباً ۲۰۰ هزار پیمانه^{۱۹} به عنوان بازده محصول را دارید. هزینه‌ی تولید را هر پیمانه به ارزش سه دلار برآورد کرده‌اید. بنابراین برداشت محصول تقریباً ۶۰۰ هزار دلار هزینه خواهد برداشت.

شما متوجه می‌شوید که قراردادهای آتی ذرت دسامبر، با قیمت هر پیمانه چهار دلار و پنجاه سنت معامله می‌شوند. اگر الان محصولتان را در بازار آتی بفروشید، می‌توانید به ازای هر پیمانه، یک دلار و پنجاه سنت سود برای خودتان تضمین کنید. البته زمانی که محصولتان را در پاییز برداشت می‌کنید، ممکن است ذرت با قیمتی بالاتر معامله شود. اما همچنین ممکن است با قیمتی بسیار کمتر هم معامله شود. از آنجایی که نمی‌دانید قیمت ذرت در پاییز چه مقدار خواهد بود، تصمیم می‌گیرید که ریسک نوسانات قیمت را مدیریت کنید و با فروش ۴۰ قرارداد آتی ذرت دسامبر، به ارزش هر پیمانه چهار دلار و پنج سنت (مثل سویاها، یک قرارداد ذرت برابر است با پنج هزار پیمانه، بنابراین ۴۰ قرارداد ذرت ضربدر پنج هزار پیمانه برابر است با ۲۰۰ هزار پیمانه). هجینگ کنید.

حالا شش ماه گذشته است و محصولتان را برداشت کرده‌اید و آماده‌ی تحویل دادنش هستید. دو راه برای به فروش رساندن محصولتان دارید. از آنجایی که از قبل محصول را در بازار آتی به فروش گذاشته‌اید، می‌توانید اجازه دهید که قراردادهای آتی‌تان انجام گیرند و از طریق بورس به دست هر کسی که در قسمت خرید معامله بود، برسند. اما

۱۹ Bushel مقیاس وزنی است معادل ۴ پک (peck) و ۳۲ کوارتز.

چنین چیزی به ندرت اتفاق می‌افتد، چون فروش و تحویل محصول به انبار غله‌ی محل‌تان راحت‌تر است. فروش محصول به انبار غله باعث می‌شود معامله بدین شکل به نظر برسد:

◀ نخست، در نظر بگیرید که در چند ماه گذشته، قیمت ذرت تا پیمان‌های سه دلار و پنجاه سنت کاهش پیدا کرده است. انبار غله سه دلار و پنجاه سنت به شما می‌پردازد؛ که ضربدر ۲۰۰ هزار پیمان، فروش ناخالصی حدود ۷۰۰ هزار دلار عایدتان می‌کند. در همین زمان شما باید هج حساب آتی‌تان را بردارید. یعنی باید با قرار گرفتن در قسمت خرید ۴۰ قرارداد ذرت دسامبر، پوزیشن فروش‌تان را دوباره بخرید.

◀ در اصل، شما قراردادهای آتی ذرت را هر پیمان چهار دلار و پنجاه سنت فروخته‌اید، اکنون آن قراردادهای را با قیمت هر پیمان سه دلار و پنجاه سنت دوباره می‌خرید؛ که به ازای هر پیمان، یک دلار سود می‌کنید که مجموعاً می‌شود ۲۰۰ دلار (هر قرارداد معادل پنج هزار پیمان ضربدر ۴۰ قرارداد برابر است با ۲۰۰ هزار پیمان؛ که ضربدر یک دلار به ازای هر پیمان برابر با ۲۰۰ دلار می‌شود). حالا شما ۹۰۰ دلار (۷۰۰ دلار از انبار غله، به علاوه‌ی ۲۰۰ دلار از قرارداد آتی) سود ناخالص دارید، منهای هزینه‌ی تولیدتان که ۶۰۰ دلار بود (هر پیمان سه دلار ضربدر ۲۰۰ هزار پیمان) که در نهایت به شما ۳۰۰ دلار سود خالص تعلق می‌گیرد.

◀ از طرفی دیگر، اگر قیمت ذرت تا هر پیمان پنج دلار و پنجاه سنت افزایش می‌یافت بر خلاف اینکه تا سه دلار و پنجاه سنت پایین برود، همچنان ۳۰۰ دلار سود می‌کردید. تفاوتش در تأثیریست که ممکن است ضرر قرارداد آتی‌تان بر جریان نقدی‌تان بگذارند.

همان‌طور که پیش‌تر گفته شد، انبار غله به قیمت روز، که در این مورد پنج دلار و پنجاه سنت است، هزینه را پرداخت می‌کند. حالا فروش ناخالص شما یک میلیون و صد هزار دلار (پنج دلار و پنجاه سنت ضربدر ۲۰۰ هزار پیمان) است. زمانی که هج‌تان را در حساب آتی بر می‌دارید، ۲۰۰ دلار (۲۰۰ پیمان ضربدر یک دلار به ازای هر پیمان) ضرر خواهید کرد. با یک میلیون و صد هزار دلار فروش ناخالص، منهای ۲۰۰ دلار ضرری که در

معاملات آتی داشتید، و منهای هزینه‌ی تولید ۶۰۰ دلاری، همچنان ۳۰۰ دلار سود خواهید داشت.

مروری سریع

شما به طور طبیعی در پوزیشن خرید بازار ذرت قرار دارید چون الان بهار است و قصد دارید حدوداً ۲۰۰ هزار پیمانه ذرت بکارید. توجه داشته باشید به محض اینکه تصمیم به کاشت می‌گیرید، در پوزیشن خرید در بازار قرار می‌گیرید چون ارزش محصولی که قصد کاشتش را دارید متأثر از نوسانات پیوسته‌ی قیمت ذرت است. زمانی که تصمیم‌تان را می‌گیرید، ذرت با قیمتی معامله می‌شود که بر اساس آن یک دلار و پنجاه سنت به ازای هر پیمانه، سود به شما تعلق می‌گیرد؛ و سود یک دلار و پنجاه سنتی به ازای هر پیمانه برای شما رضایت‌بخش است.

بنابراین برای محافظت از خودتان در برابر احتمال کاهش قیمت ذرت بین بازه‌ی زمانی‌ای که شما آن را کشت می‌کنید تا زمانی که آن را برداشت کنید، از قراردادهای آتی برای فروش محصول‌تان استفاده می‌کنید. محصول‌تان رشد می‌کند. آن را برداشت می‌کنید، و حالا می‌توانید به شرایط قراردادهای آتی‌تان عمل کنید یا اینکه می‌توانید ذرت‌هایتان را در بازار نقدی به فروش برسانید. تصمیم می‌گیرید تا ذرت‌هایتان را در بازار نقدی به فروش برسانید و همزمان پوزیشن فروش‌تان در معامله آتی را دوباره بخرید.

من شرایطی را ترسیم خواهم کرد که در آن قصد داریم قیمت چیزی که باید بخریم را قفل کنیم اما آمادگی دریافتش را نداریم. در نظر بگیرید مالک یک شرکتی هستید که مولدهای بزرگ برقی را تولید می‌کند. مدلی از مولدها که شهرها، شرکت‌ها یا حتی کشورها برای تولید برق خریداری می‌کنند.

یک روز، مدیر ارشد حساب‌تان اعلام می‌کند که تیمش چند لحظه پیش یک معامله را بسته‌اند. آنها قراردادی به ارزش ۵۰ میلیون دلار مولد با یک تولیدکننده بسته‌اند. طبق شرایط قرارداد، مشتری ۱۰ میلیون دلار

به شما پیش‌پرداخت خواهد داد. هزینه‌ی مانده بعد از ۱۸ ماه، زمانی که مولدها نصب شده و صحت عملکردشان تایید شد، پرداخت خواهد شد.

با مد نظر قرار دادن فاکتور قیمت فروش، سودی به ارزش پنج میلیون دلار وجود دارد. از ۴۵ دلار باقیمانده برای تولید مولدها، تقریباً ۲۵ میلیون دلار برای مس نیاز خواهید داشت. این ۲۵ دلار برای مس‌ها بر اساس میانگین قیمت کنونی مسی آماده‌ی استفاده در انبار شما محاسبه شده است. و همه‌ی اینها ضربدر میزان هزینه مورد نیاز برای ساختن تعداد مولدهایی که باید تحویل دهید.

اگر چه در آن زمان، ماشین‌آلات کارخانه‌ی‌تان با صد در صد ظرفیت تولیدشان، در حال فعالیت هستند و همه‌ی مس‌هایی که اکنون در اختیار و قابل استفاده دارید به سفارش‌های دیگری که از قبل داشتید اختصاص داده شده‌اند. یعنی به محض اینکه مشتری سفارش خرید را امضا می‌کند، همزمان شما در پوزیشن فروش ۲۵ میلیون دلار مس، در قیمت بازار یا نزدیک به آن قرار می‌گیرید.

حالا برای اطمینان پیدا کردن از ایجاد پنج میلیون دلار سود در این کار، می‌توانید سریعاً مقدار مس مورد نیازتان را خریداری کرده و تحویل بگیرید و در نتیجه هزینه‌های تولیدتان را قفل کنید. اما از آنجایی که ۱۸ ماه برای انجام قرارداد وقت دارید، و تنها یک سال یا کمی بیشتر برای ساخت و نصب مولدها زمان لازم خواهد بود، در واقع الان نیازی به دریافت فیزیکی مس ندارید. علاوه بر این، شما مایل نیستید که ۲۵ میلیون دلار سرمایه را خرج چیزی بکنید که حداقل تا شش ماه آینده شروع به استفاده از آن نخواهید کرد.

راه حل:

قرارداد آتی مس خریداری کنید. با قرارداد آتی می‌توانید میزان مسی که به آن نیاز خواهید داشت را کنترل کنید تا اینکه در عمل، به بازار فیزیکی برای خرید مس بروید. هنگامی که موعد شروع استفاده از مس در فرایند تولید می‌رسد، می‌توانید مس را از طریق عرضه‌کنندگان معمول‌تان خریداری کنید و همزمان با فروش قرارداد آتی‌تان، هج خود را در بازار آتی بردارید.

در همین حین، اگر قیمت مس افزایش پیدا کند، هزینه‌های اضافی با سودی که از طریق قراردادهای آتی به شما تعلق گرفته است، جبران خواهند شد. اگر قیمت‌ها کاهش پیدا کنند، ضررهای حاصل از قرارداد آتی‌تان، با قیمت کاهش یافته‌ای که با آن مس موردنیازتان را از عرضه‌کننده خریداری کردید، جبران خواهد شد.



از بخش اول چه چیزهایی آموخته‌اید؟

چند سوال برای اطمینان یافتن از دانشی که کسب کردید.

۱. آیا باور دارید که از قبل مثل یک معامله‌گر حرفه‌ای فکر می‌کردید؟ اگر بله، به چه طریقی؟
۲. چند مرتبه یک معامله‌گر رونق و رکود بوده‌اید؟ اگر بیش از یک‌بار بوده‌اید، بعد از خواندن بخش اول، آیا فکر می‌کنید می‌توانید از وقوع دوباره این اتفاق در معاملات آینده‌تان جلوگیری کنید؟ چگونه و از چه طریقی؟
۳. «آگاهی» در مورد اتفاقات بعدی‌ای که در بازار رخ خواهند داد، چه مزیتی برای سهام شما دارد؟
۴. قرار گرفتن در پوزیشن خرید برایتان راحت‌تر است یا پوزیشن فروش؟ آیا تمایل به قرار گرفتن در هر کدام از این پوزیشن‌ها منفعتی در پی دارد؟
۵. آیا باور دارید که همه‌ی معاملات کامپیوتری هستند؟ چرا بله و چرا خیر؟
۶. آیا باور دارید که در طرف دیگر معامله، یک انسان واقعی وجود دارد؟ چرا بله و چرا خیر؟
۷. بعد از مطالعه بخش اول، آیا کسب موفقیت پیوسته در معاملات را در خودتان می‌بینید؟ چرا بله و چرا خیر؟ دقیق توضیح دهید.

به خاطر داشته باشید این سوالات برای شما و درباره‌ی شما هستند؛ مجبور نیستید که پاسخ‌هایتان را کسی به اشتراک بگذارید. این سوالات برای شما طراحی شده‌اند تا شروع به یک ارزیابی ذهنی از چیرستی و چگونگی تفکرتان بکنید و بفهمید دیدگاه کنونی‌تان نسبت به بازار چیست؛ و به شما در برطرف کردن یا به روزرسانی هر نظر قدیمی یا محدودکننده‌ای که ممکن است راجع به معامله داشته باشید کمک کنند.

<https://paulatwebb.com/>

پایان بخش اول

◀ معامله‌گر کامل

▶ بخش دوم

فصل پنجم ◀

ساختار یک معامله

ممکن است به طرز مضحکی ساده به نظر بیاید اما برای اینکه یک معامله صورت گیرد، باید در مقابل هر فروشنده‌ای، یک خریدار وجود داشته باشد و در مقابل هر خریداری یک فروشنده وجود داشته باشد. هیچ سفارشی پر نمی‌شود مگر اینکه معامله‌گری مایل به قرار گرفتن در سمت دیگر معامله باشد. این ویژگی اساسی معامله آنقدر مبرهن است که بیشتر مردم آن را بدیهی می‌پندارند؛ به طریقی که موجب می‌شود متوجه نباشند که همین ویژگی، نیروی محرک اصلی همه‌ی حرکات قیمت است. برای اینکه متوجه منظورم بشوید، یک لحظه فکر کنید که برای معامله‌ای که یک فروشنده می‌خواست انجام دهد، هیچ خریداری در سمت دیگر معامله در دسترس نبود، یا برای معامله‌ای که یک خریدار می‌خواست انجام دهد، فروشنده‌ای در سمت دیگر معامله وجود نداشت.

تذکر: آن عده از شما که در معامله تازه‌کار هستید، یا بهتر است بگوییم عموماً زیر چهل سال هستید، باید درک کنید که معامله کردن یک بازی کامپیوتری نیست! فقط به این خاطر که از کامپیوترها برای تسهیل معاملات استفاده می‌کنیم دلیل نمی‌شود که معامله یک برنامه کدگذاری شده‌ی کامپیوتری باشد. هر معامله توسط یک انسان که زنده است و نفس می‌کشد، درست مثل خود شما، در بازار قرار داده می‌شود. کامپیوترها صرفاً برای آسان‌سازی تطبیق^{۲۰} معاملات مورد استفاده قرار می‌گیرند؛ آن دسته از معاملاتی که در تالار بورس یکی از محل‌های عینی معامله، قرار نگرفته‌اند. این مسئله با جزئیات بیشتر در ادامه‌ی کتاب شرح داده خواهد شد. برای آن عده از شما که هنوز نمی‌دانید یا باور ندارید که یک انسان واقعی در سمت دیگر هر معامله‌ای که ایجاد

۲۰. مچینگ یا فرایند تطبیق سفارش‌های خرید یا فروش برای انجام معامله.

می‌کنید وجود دارد، درک این مفهوم که بازارها توسط انسان‌های واقعی و نه کامپیوترها ایجاد می‌شوند، شروع خوبی است.

اما [معاملات را] به لحاظ تعداد واقعی افرادی که می‌خواهند خرید کنند یا بفروشند در نظر نگیرید؛ بلکه آن را به لحاظ تعداد سهام‌ها یا قراردادهایی که «برای خریداری موجود هستند» نسبت به تعداد «فروشی‌ها» در نظر بگیرید؛ یا تعداد سهام‌ها یا قراردادهایی که «برای فروش موجود هستند» نسبت به تعدادی که «برای خرید» موجود هستند. به عبارت دیگر، چه اتفاقی می‌افتد هنگامی که سفارش‌های فروش کافی برای قرار گرفتن در سمت دیگر سفارش‌های خریدی که باید پر شوند و بالعکس، وجود ندارند؟

پاسخ این است که: قیمت‌ها در جهت آن سمت [معامله] که تعداد سفارش بیشتری داشته باشد، حرکت خواهند کرد.

چیزی که اینجا با آن رو به رو هستیم قانون بنیادی عرضه و تقاضای اقتصاد است؛ و نظرات کسانی که به دنبال نوعی پاداش اقتصادی هستند، از آنجایی که برای انجام یک معامله، همیشه به دو سمت (دو فرد واقعی یا دو گروه معاملاتی) نیاز است، افزایش تقاضا نسبت به یک کمبود عرضه، به طور طبیعی قیمت‌ها را در جهت سمتی که مقدار بیشتری از آن وجود دارد، حرکت می‌دهد. بنابراین در هر سطح قیمتی، اگر سفارش‌های فروش که باید در سمت دیگر سفارش‌های خرید قرار بگیرند با کمبود مواجه باشند، می‌توانیم بگوییم تقاضای خریداران برای سفارش‌های فروش، از میزان عرضه موجود، فراتر است و منجر به حرکت صعودی قیمت می‌شود؛ تا زمانی که عرضه با تقاضا مساوی شود. متقابلاً، اگر سفارش‌های خریدی که باید در سمت دیگر سفارش‌های فروش (که باید پر شوند) قرار بگیرند، با کمبود مواجه باشند، می‌توانیم بگوییم که تقاضای فروشندگان برای سفارش‌های خرید، فراتر از سفارش‌های خرید موجود است [عرضه بیشتر از تقاضا است]. که متعاقباً باعث حرکت نزولی قیمت می‌شود؛ تا زمانی که عرضه با تقاضا مساوی شود.

حجم ایجاد شده توسط نظرات خریداران و فروشندگان، انرژی‌ای است که قیمت‌ها را به حرکت وا می‌دارد.

هر چه عدم تعادل بین حجم سفارش‌های خرید نسبت به حجم سفارش‌های فروش بیشتر باشد، قیمت بیشتر در جهت حجمی که زیادتر است حرکت خواهد کرد. به طور خلاصه، قیمت هر محصولی که در بازار بورس معامله می‌شود افزایش یا کاهش پیدا خواهد کرد؛ یا به نحوی راکد می‌شود که میزان نسبی تعادل یا عدم تعادل بین تعداد سفارش‌های خرید و فروش که در هر لحظه وارد بازار می‌شوند را کاملاً منعکس می‌کند.

برای مثال، تصور کنید که داریم به یک قرارداد آتی فرضی XYZ نگاه می‌کنیم و می‌بینیم که قیمت فعلی‌ای که ۷۰ ثبت شده است، از قیمت قبلی که ۶۹ بوده است یک [رقم] افزایش^{۲۱} داشته است. به این دلیل که وقتی بازار قیمت پایانی را ۷۰ ثبت می‌کند، یعنی در واقع یک سفارش خرید و یک سفارش فروش در آن قیمت با هم مطابقت داشتند. به عبارت دیگر، **یک معامله انجام شده است**، هنگامیکه یک معامله‌گر در سمت خرید با قیمت ۷۰ در پوزیشن خرید قرار گرفته است و معامله‌گری در سمت فروش با قیمت ۷۰ در پوزیشن فروش قرار گرفته است. حالا برای دیدن افزایش قیمت تا ۷۱، شرایطی وجود دارند که باید محقق شوند. نخست باید سفارش‌های خرید نسبت به تعداد سفارش‌های فروش موجود که باید در سمت دیگر معامله قرار بگیرند، فزونی داشته باشند. دوماً، «تمام سفارش‌های فروش» که برای پر شدن با قیمت ۷۰ موجود بودند، باید از قبل با سفارش‌های خرید تطبیق داده شده باشند. تذکر: «تمام سفارش‌های فروش» شامل همه‌ی سفارش‌های محدود در حال انتظار^{۲۲}، سفارش‌های بازار^{۲۳} و هر سفارش قابل اجرای دیگری که از قبل ثبت شده باشد می‌شود.

۲۱ One tic up

۲۲ Resting orders یا سفارش‌های در حال انتظار به معنی سفارش‌هایی است که قیمت آن‌ها دور از بازار است و در وضعیت انتظار برای انجام شدن هستند. برای مثال، اگر یک سرمایه‌گذار سفارشی برای فروش یک سهام با قیمت ۷۰ دلار ثبت کرده باشد، اما قیمت فعلی ۶۰ دلار باشد، قیمت وی دور از بازار است.

۲۳ Market orders



در آن زمان که ذخیره‌ی سفارش‌های فروش کاملاً خالی شده است، بازارهای الکترونیکی سفارش‌های خرید اضافی (قابل اجرا) را، توجه داشته باشید که سفارش‌ها توسط معامله‌گران واقعی یا گروه‌های معاملاتی ثبت شده‌اند (آن سفارش‌هایی که اگر سفارش‌های فروش کافی برایشان وجود داشت، با قیمت ۷۰٪ پر می‌شدند)، با هر سفارش فروشی که با بالاترین قیمت بعدی موجود است، منطبق می‌کنند؛ که در این مورد ۷۱ است. توجه داشته باشید نرم‌افزاری که چگونگی عملکرد بازار الکترونیکی را کنترل می‌کند، قیمت را تا بالاترین سطح قیمت بعدی افزایش می‌دهد تا پاسخگوی تقاضای خریداران برای سفارش‌های فروش باشد.

اگر در هر قیمت به خصوصی، سفارش‌های کافی برای قرار گرفتن در سمت دیگر معامله وجود نداشته باشند، بازار قادر به انجام معاملات نیست. ممکن است سفارش‌های کافی وجود نداشته باشند به این دلیل که عرضه به سادگی تمام می‌شود، یا اصلاً عرضه‌ای برای شروع [معامله] وجود نداشته است؛ به این معنا که هیچ معامله‌گری که به هر دلیلی تمایل داشته باشد با آن قیمت در یک سمت معامله‌ی موجود قرار بگیرد، وجود نداشته است. در هر دو حالت، نرم‌افزار معامله طوری طراحی شده است که قیمت را تا سطحی حرکت دهد که سفارش‌های اضافی را پر کند؛ قیمتی که در آن معاملات عملاً انجام شوند. اکنون برای اینکه حرکت قیمت تا ۷۲ افزایش پیدا کند، همان شرایطی که توضیح داده‌ام باید وجود داشته باشند. تا زمانی که برای پاسخ به تقاضای ایجاد شده توسط معامله‌گران پوزیشن خرید، سفارش‌های فروش کافی وجود نداشته باشد، قیمت به افزایش خود ادامه خواهد داد.

چه شرایطی باید برای جریان سفارش وجود داشته باشد تا بالا رفتن بیشتر قیمت متوقف شود؟

حداقل یکی از سه شرط باید اتفاق بیفتند تا باعث متوقف شدن افزایش قیمت بشوند:

◀ جریان سفارش خرید تقریباً ثابت بماند، اما جریان سفارش فروش افزایش یابد؛ تا نقطه‌ای که بین حجم خرید و حجم فروشی که وارد بازار می‌شود تعادل برقرار شود. زمانی که در جریان سفارش خرید/فروش تعادل برقرار شود، دیگر نیازی نیست که بازار برای پیدا کردن یک سفارش فروش، به سمت بالاترین قیمت بعدی حرکت کند. (یا در شرایطی که مثال‌مان نمایانگر چگونگی حرکت نزولی قیمت‌ها بود، نیازی نبود که بازار برای پیدا کردن یک سفارش خرید به سمت کمترین قیمت بعدی حرکت کند). سفارش‌های خرید و فروش به سادگی در قیمت فعلی با هم تطبیق پیدا می‌کنند. تا زمانی که مقدار مساوی‌ای از سفارش‌های خرید برای مطابقت با سفارش‌های فروش وجود داشته باشند، قیمت‌ها به حالت راکد، در حالتی بدون حرکت، باقی می‌مانند.

◀ حجم سفارش خرید کمتر از حجم سفارش فروش، یا به طور کل متوقف شود. زمانی که قیمت چیزی بالا و بالاتر می‌رود، برای بسیاری از معامله‌گرانی که می‌خواهند در پوزیشن خرید قرار بگیرند، جذابیتش را از دست می‌دهد. به این دلیل که معامله‌گران در پوزیشن خرید، باید آن را با قیمت بسیار زیادتری بخرند. این به خصوص در مورد سفته‌بازها صدق می‌کند که هدف اصلی‌شان ورود به معاملات در قسمت پوزیشن خرید با قیمت کم است. قیمت‌های بالاتر همچنین تعداد زیادی از معامله‌گرانی که در پوزیشن خرید با قیمت‌های کمتر هستند را مجبور می‌کند وارد سفارش‌های فروش بشوند تا پوزیشن‌های خریدشان را تسویه کنند و سودهایشان را ذخیره کنند. انجام چنین کاری منجر به خالی شدن ذخیره‌ی

سفارش‌های خرید و افزایش تعداد سفارش‌های فروش می‌شود. تا زمانی که بازار برای پر کردن یک سفارش خرید مجبور به حرکت به بالاترین قیمت بعدی نباشد، حرکت قیمت متوقف خواهد شد.

◀ یک افزایش قابل توجه در حجم سفارش فروش وجود داشته باشد. حجم سفارش خرید می‌تواند تقریباً ثابت بماند یا حتی افزایش پیدا کند، اما اگر بازار به طور ناگهانی با تعداد زیادی از سفارش‌های فروش احاطه شود که بیشتر از تعداد سفارش‌های خرید موجود در لحظه هستند، نه تنها قیمت‌ها در مسیرشان متوقف خواهند شد، بلکه معکوس می‌شوند و به سمت پایین حرکت می‌کنند. برای اینکه به حرکت خود به سمت پایین ادامه دهند، حداقل یکی از سه شرطی که پیش‌تر توضیح داده‌ام، به جز معکوس شدن، باید وجود داشته باشند. عدم تعادل در جریان سفارش خرید/فروش باید به نفع سفارش‌های فروش باشد؛ که در نتیجه موجب شود بازار به دنبال سفارش‌های خرید با قیمت‌های کمتر و کمتر برای پر کردن تقاضای مازاد سفارش‌های فروش باشد.

مادامی که قیمت‌ها پایین‌تر می‌روند، سفارش‌های خرید از سوی معامله‌گرانی که باور دارند قیمت نمی‌تواند یا نمی‌شود که از این پایین‌تر برود، جذب بازار خواهند شد. همچنین درصدی از معامله‌گران در پوزیشن فروش با قیمت‌های بالاتر وجود خواهند داشت که وارد سفارش‌های خرید می‌شوند تا پوزیشن‌هایشان را تسویه کنند که بتوانند سودهایشان را ذخیره کنند. تاثیر نهایی، تغییر در نسبت بین سفارش‌های خرید و فروش است تا جایی که اگر تعادل وجود داشته باشد، حرکت نزولی قیمت‌ها متوقف شود؛ در غیر این صورت، اگر عدم تعادلی به نفع سفارش‌های خرید وجود داشته باشد، قیمت‌ها شروع به بالا رفتن خواهند کرد.

تفاوت بین بازار الکترونیکی و فیزیکی

اصولاً، مکانیسم چگونگی حرکت قیمت‌ها در مورد بازار فیزیکی‌ای که آن را «بازار حراجی آزاد»^{۲۴} می‌نامند هم صدق می‌کند. بازار حراجی آزاد یعنی بازار معاملاتی‌ای که محل مخصوص (پیت) معاملاتی‌اش پر از معامله‌گران واقعی است، با یک تفاوت بسیار مهم. بر خلاف اینکه کامپیوترها به هنگام عدم تعادل در جریان، سفارش‌های خرید و فروش را در بیشترین یا کمترین قیمت بعدی با هم تطبیق دهند، در یک بازار حراجی آزاد معامله‌گران خودشان باید این کار را انجام دهند. در محل واقعی و فیزیکی مخصوص معامله، به معنای واقعی کلمه سر یکدیگر فریاد می‌کشند. (فقط معاملاتی که در محل مخصوص معامله صورت می‌گیرند معتبر به حساب می‌آیند. یعنی، معامله‌گری که خارج از محل مخصوص معامله ایستاده نمی‌تواند با معامله‌گر دیگری که داخل محل مخصوص ایستاده، معامله‌ای را به اجرا در بیاورد یا انجام دهد). به عبارت دیگر، حرکت قیمت انعکاس مستقیمی‌ست از تمایل معامله‌گران به پیشنهاد خرید با قیمت بالا (خرید [با قیمت] بالا نسبت به آخرین قیمت تعیین شده) یا پیشنهاد فروش با قیمت پایین‌تر (فروش [با قیمت] پایین نسبت به آخرین قیمت تعیین شده).

انواع متفاوتی از معامله‌گران وجود دارند که در تالار بورس فعالیت می‌کنند. هرچند که، برای اینکه سعی دارم مطلب دیگری را توضیح دهم، لازم نیست که به تفصیل شرح دهم این معامله‌گران چگونه حرفه‌شان را پیش می‌برند. تمام چیزی که واقعاً نیاز است بدانید این است که افرادی که در یک بازار حراجی آزاد معمولی معامله می‌کنند در دو دسته‌بندی وسیع قرار می‌گیرند. اما قبل از اینکه به این مسئله بپردازیم، اجازه دهید مثالی بزنم از معامله‌گری که برای خودش معامله می‌کند، در ابتدای ۳۰ سالگی‌اش است و اخیراً در مورد خدمات آموزشی پاولا با وی تماس گرفته است. این مثال پاولا، در مورد معامله‌گرانی که هرگز در یک تالار بورس فیزیکی و واقعی که افراد در آن با فریاد معامله می‌کنند، نبوده‌اند یا چنین چیزی ندیده‌اند، و به خصوص معامله‌گرانی

^{۲۴} بازار حراجی بازار (به انگلیسی: open-outcry) به معنی بازاری است که در آن معامله‌گران و فروشندگان

قراردادهای خود را با صدای بلند فریاد می‌زنند.

که در اواخر بیست سالگی یا اوایل چهل سالگی هستند و به بازی های ویدیویی و کامپیوتری عادت کرده اند، متداول است.

«یک معامله گر که اسمش را «جی» می گذارم، درباره ی اینکه چگونه چرخه های «رونق و رکود» را در معاملاتش تجربه کرده بود، توضیحاتی به من داد. بعد از مدتی صحبت کردن برای تعیین علت اصلی «پول در آوردن و مجدداً از دست دادن آن»، جی عنوان کرد نمی تواند متوجه شود چرا معاملاتش در قیمتی که می خواهد، پر نمی شوند، و ادامه داد: «با نظر گرفتن اینکه بهر حال [معامله] یک بازی کامپیوتری است...». از وی خواستم چیزی که گفته بود را دوباره تکرار کند و جی دوباره همان جمله را تکرار کرد. و بعد از او پرسیدم که چرا فکر می کند معامله یک بازی کامپیوتری است و یک رویداد واقعی نیست؟ جی پاسخ داد: «خب همه این مسئله را می دانند.» من پاسخ دادم که اشتباه فکر می کند. تنها «بازی» ای که احتمالاً می توانست به طریقی به معامله ربط بدهد، البته این به معنی نیست که می توانید واقعاً به آن بازی بگویید، مطابقت دادن الکترونیکی معاملات توسط شرکت های کارگزاری و بورس ها بین هر معامله است؛ پلتفرمی الکترونیکی برای تسهیل برقراری معاملات است که توسط معامله گران واقعی اداره می شود. اما تطبیق معاملات هم، مشخصاً و به معنای واقعی، یک بازی کامپیوتری نیست؛ زیرا هر معامله ای که به صورت الکترونیکی تطبیق داده شده، همچنان توسط انسان های واقعی در هر طرف معامله ایجاد شده است.

در این زمان جی خندید و به من گفت: «حتماً شوخی می کنید، نمی دانم این اطلاعات تان را از کجا به دست آورده اید...» توضیح دادم که اطلاعات من از طریق ۲۵ سال تجربه در زمینه ی سرمایه گذاری، کار برای یک بازار بورس و معامله در تالار بورس کالای شیکاگو به دست آمده است. و جی با اوقات تلخی گفت: «اصلاً حرفتان را باور نمی کنم». من از وی پرسیدم فکر می کند همه ی افرادی که در سی ان بی سی^{۲۵}، ام اس ان بی سی^{۲۶}، و دیگر برنامه های خبری مرتبط با بازار که کت های رنگ نشان به تن و

۲۵ سی ان بی سی (به انگلیسی: CNBC) یک شبکه تلویزیونی کابلی و ماهواره ای است که از زیر مجموعه های ان بی سی یونیورسال است.

۲۶ ام اس ان بی سی (به انگلیسی: MSNBC) رسانه خبری ۲۴ ساعته در آمریکا و کانادا است.

نشان‌های مخصوص دارند، چه کسانی هستند؟ جی گفت: «کسی چه می‌داند و اصلاً برای چه کسی مهم است؟ آنها فقط گزارشگر هستند...» من به جی گفتم این افراد که شرایط فعلی بازار را گزارش می‌کنند، معامله‌گر هستند و احتمالاً بر وضعیت بازار و احتمالاً بر سفارش‌های اجرا شده‌ی وی تاثیر می‌گذارند. جی خندید و در پاسخ گفت: «نمی‌دانم اطلاعاتتان را از چه کسی گرفته‌اید، اما احمقانه است که اینطور فکر کنید؛ و کاملاً در اشتباه‌اید...»

با توجه به اینکه جی از قبل ذهنش را به روی هر نظر جدید، خارج از صورت‌بندی ذهنی خودش در مورد معامله، بسته بود و با اینکه تقریباً در عرصه‌ی معامله تازه‌کار بود (کمتر از سه سال تجربه‌ی معامله‌ی تمام‌وقت) من اندکی بعد، گفت‌وگوی مان را به پایان رساندم. چون بحث کردن با فردی که از قبل همه‌چیز را در مورد بازار «می‌دانست» بی‌فایده بود، و مشخصاً صحبت کردن با کسی که فکر می‌کرد من به خاطر چیزی که گفته‌ام احمق و دیوانه‌ام و کاملاً در اشتباه هستم، فایده‌ای نداشت.

نکته‌ی حائز اهمیت در اینجا این است که بازارها از چندین مدل متفاوت از معامله‌گران تشکیل شده‌اند؛ همه‌ی این معامله‌گران انسان‌های واقعی و زنده هستند که نفس می‌کشند، و هر معامله‌گر در مورد حرکت بازار، دیدگاه و نظرات منحصر به فرد خودش را دارد. و برای آن دسته از معامله‌گران جدید بازار که هیچ‌گاه یک تالار بورس را ندیده‌اند، نمی‌دانند یا اصلاً باور ندارند که چنین جایی وجود دارد، باور به این مسئله که معامله‌ها صرفاً توسط یک برنامه‌ی کامپیوتری به هم مرتبط می‌شوند و نادیده گرفتن نقش انسان واقعی، می‌تواند منجر به نتایج فاجعه‌بار بشود. این نتایج فاجعه‌بار زمانی اتفاق می‌افتند که معاملات‌شان مدام با ضرر مواجه می‌شود چون آنها باور خواهند داشت که می‌توانند «سیستم» معاملاتی‌ای که معاملات‌شان را تطبیق می‌دهد، شکست دهند.

حالا به ادامه‌ی مبحث خودمان در مورد دو دسته‌بندی وسیع از افرادی که در یک بازار حراجی آزاد معمولی معامله می‌کنند بپردازیم:



کارگزاران تالار بورس^{۲۷}: افرادی که استخدام شده‌اند و مسئول اجرای سفارش‌های خرید و فروش برای گروه‌های زیر هستند:

- ◀ مشتریان خرده‌فروش، تجاری و هجینگ خارج از تالار بورس^{۲۸} یک شرکت کارگزاری
 - ◀ مدیران سرمایه‌ی حرفه‌ای، تجاری، هج و شرکتی که مجموعه‌های معاملاتی خودشان را دارند
 - ◀ معامله‌گران حرفه‌ای خارج از تالار بورس که دسترسی مستقیم به تالار بورس سهام را می‌خواهند
 - ◀ محلی‌ها^{۲۹}: افرادی هستند که یک جایگاه در یکی از بازارهای بورس را خریده یا اجاره کرده‌اند و اغلب برای حساب خودشان معامله می‌کنند. معمولاً معامله‌گرانی که خودشان را محلی در نظر می‌گیرند، اسکالپر^{۳۰}های کوتاه‌مدت جریان سفارش هستند.
- به عبارتی ساده‌تر، معامله‌گری که جریان سفارش را اسکالپ می‌کند، تلاش می‌کند که اقلأً با یک [رقم] کمتر خرید کند یا حداقل با یک [رقم] بیشتر از قیمت تعیین شده‌ی قبلی، بفروشد. در نتیجه‌ی تلاش معامله‌گران برای اسکالپ، یک تفاوت قیمت^{۳۱} دست‌کم دو رقمی بین قیمت پیشنهادی خرید^{۳۲} و قیمت پیشنهادی فروش^{۳۳} ایجاد می‌شود. (تذکر: تفاوت قیمت بین قیمت پیشنهادی خرید و قیمت پیشنهادی فروش، صرفاً به اینکه معامله‌گران تمایل دارند چه کاری انجام دهند، محدود می‌شود.)

Floor brokers ۲۷

۲۸ منظور از خارج از تالار بورس (به انگلیسی: Off the floor) سفارش‌های مشتریانی است که توسط کارگزار انجام می‌شود و خود این مشتریان در تالار بورس فیزیکی، حضور ندارند.

Locals ۲۹

۳۰ معامله‌گری که با روش اسکالپینگ معامله می‌کند.

Spread ۳۱

Bid ۳۲

Ask or Offer ۳۳

معمولاً، هر چه نقدینگی بازار کمتر باشد، تفاوت قیمت بین قیمت پیشنهادی خرید و قیمت پیشنهادی فروش بیشتر است.^{۳۴} زمانی که یک معامله‌گر قیمت پیشنهادی خرید می‌دهد، تمایل و اشتیاقش برای خریدار بودن را به افراد دیگر بازار اعلام می‌کند. متقابلاً، اگر یک معامله‌گر قیمت پیشنهادی فروش می‌دهد، تمایل و اشتیاقش برای فروشنده بودن را اعلام می‌کند. در یک بازار حراجی آزاد (یعنی تالار بورس فیزیکی و نه معاملات الکترونیکی) معامله‌گران این اشتیاق را با داد و فریاد برای جلب توجه نشان می‌دهند؛ و همزمان با استفاده از دست‌شان نشانه‌های به خصوصی را که برای معامله ایجاد شده‌اند، به کار می‌برند که مشخص می‌کند خریدار یا فروشنده هستند و همچنین قیمت و اندازه‌ی معامله‌ای که قصد انجامش را دارند چقدر است.

برای مثال، اگر آخرین قیمت اعلام شده‌ی چیزی ۱۰ باشد، یک اسکالپر یا با قیمت ۹ پیشنهاد خرید می‌دهد (تلاش می‌کند خریداری کند) یا با قیمت ۱۱ پیشنهاد فروش می‌دهد (یا تلاش می‌کند بفروشد). اگر بتواند با قیمت ۹ خرید کرده و بلافاصله با قیمت ۱۰ یا ۱۱ دوباره بفروشد، یک یا دو [رقم] سود به دست آورده است. متقابلاً اگر بتواند با قیمت ۱۱ بفروشد و بلافاصله با قیمت ۱۰ یا ۹ دوباره بخرد، به اندازه یک یا دو [رقم] سود کسب کرده است. و وقتی می‌گوییم بلافاصله، اغراق نمی‌کنم. یک اسکالپر ماهر معمولاً در عرض چند ثانیه وارد معامله یا از آن خارج می‌شود.

ممکن است در نگاه اول یک یا دو [رقم] سود، زیاد به نظر نرسد، اما اگر به مقدار زیاد اسکالپ کنید، به سرعت پول زیادی جمع خواهد شد. مثلاً سود یک [رقمی] برای ۲۰ قرارداد اوراق بهادار خزانه می‌شود ۶۲۵ دلار. اگر به اندازه‌ی پنج بار، ۲۰ قرارداد انجام دهید و روزانه برای هر معامله یک [رقم] سود کنید، سالانه میلیون‌ها دلار به دست خواهید آورد.

۳۴ اسکالپرهای معاملات را با سرعت بالا انجام می‌دهند، به همین جهت، برای آنها داشتن پایین‌ترین اسپرد (اختلاف نرخ فروش با نرخ خرید)، نقدینگی بالا (Liquidity) و اجرای سریع سفارش‌ها بسیار حائز اهمیت

است. منبع: brokerforexiran



برای به تصویر کشیدن ساز و کار چگونگی حرکت قیمت‌ها در یک بازار حراجی آزاد، به مثال سوییایی که در آغاز فصل چهار در بخش اول زده‌ام رجوع می‌کنم و مثالم را تمام می‌کنم.

اگر به خاطر داشته باشید، معامله‌گر بازنشسته سفارش فروش ۴۰۰ قرارداد سویا را «در بازار» داد. و قیمت سویاها بلافاصله (در عرض چند دقیقه) تا ۱۰ پنی کاهش پیدا کرد. بر اساس گفته‌ی معامله‌گر بازنشسته به تحلیلگر شوکه‌شده، «اگر من توانستم چنین کاری انجام دهم، همه می‌توانند»، مسلماً معامله‌گر بازنشسته پیش‌بینی کرده بود که سفارش وی، قیمت سویاها را کاهش می‌دهد. بنابراین باید از خودتان بپرسید: معامله‌گر بازنشسته چه چیزی در مورد چگونگی حرکت قیمت‌ها می‌داند که تحلیلگر از آن آگاه نبوده؟



نخست: زمانی که معامله‌گر بازنشسته سفارشش را در تالار بورس اعلام کرد، قیمت سویاها از قبل هم روندی نزولی داشت، و نشانگر یک عدم تعادل اندک در روند جریان سفارش به نفع فروشندگان بود. بنابراین می‌دانست که ضربه زدن به بازار با ۴۰۰ قرارداد فروش مازاد، نیروی بیشتری به سمت **فروشنندگان** عدم تعادل اضافه می‌کند. و اگر باقی چیزها تقریباً ثابت می‌ماندند، در بدترین حالت، ۴۰۰ قرارداد وی منجر به بیشتر شدن فشار بر روی کاهش قیمت می‌شدند. اما معامله‌گر بازنشسته چیز دیگری هم می‌دانست؛ اینکه محلی‌ها (معامله‌گران بازار که معمولاً اسکالپ می‌کنند) به احتمال زیاد اولین نفراتی بودند که به سفارش وی واکنش نشان می‌دادند. و از آنجایی که خودش هم زمانی یک محلی بود، با نحوه تفکر آنها و نتیجتاً نحوه رفتارشان کاملاً آشنا بود. بنابراین اگر محلی‌ها طبق روال معمول اقدام می‌کردند، و مشخصاً معامله‌گر بازنشسته در نظر گرفته بود که آنها چنین می‌کنند، پس می‌دانست که سفارش وی نیرویی نزولی برابر با ۴۰۰ قرارداد سفارش فروش بر روی قیمت‌ها وارد خواهد کرد.

به این دلیل:

اسکالپرهای سفته‌باز هستند و سفته‌بازها به حرکت قیمت برای کسب پول نیاز دارند.

دو شرایط وجود دارد که توانایی ایجاد یک عدم تعادل بزرگ در نسبت جریان سفارش خرید/فروش را دارند که منجر می‌شوند قیمت‌ها حرکتی قابل توجه در یک جهت، نسبت به جهت‌های دیگر داشته باشند.

یکی از این شرایط، رویدادهای خبری است که باعث می‌شود تعداد زیادی از معامله‌گران خواهان انجام یک کار باشند. و شرایط دیگر وقتی است که یک سفارش بزرگ و با حجم زیاد وارد بازار می‌شود، مخصوصاً اگر سفارش بازار^{۳۵} باشد.

۳۵ سفارش بازار (به انگلیسی: Market Order) سفارشی است که سرمایه‌گذار از طریق کارگزار یا شرکت کارگزاری برای خرید یا فروش فوری سهام (دارایی) خود در بهترین قیمت موجود فعلی، ایجاد می‌کند.

اسکالپر ها عاشق هر چیزی هستند که توانایی حرکت دادن قیمت ها را در یک جهت را داشته باشد. اما به طور ویژه ای علاقه مند به یک سفارش بازار بزرگ و با حجم بالا هستند زیرا این سفارش ها، به هر معامله گر تالار بورس و نه فقط اسکالپر ها، این فرصت را می دهند که در صورتی که سریع واکنش نشان بدهند، پول سریع، آسان و با ریسک کمتر کسب کنند.

منظورم این است که یکی از مزیت های معامله در تالار بورس این است که می توانید انتخاب کنید و تصمیم بگیرید که در طرف مقابل چه سفارش هایی باشید. به عبارتی دیگر، یک معامله گر در تالار بورس می تواند انتخاب کند که با چه کسی معامله کند. اما یک استثنا وجود دارد و آن هم وقتی است که به طور فعال پیشنهاد خرید یا فروش می دهد و معامله گر دیگری، تصمیم می گیرد پیشنهاد خرید یا فروش وی را قبول کند (در سمت مقابل پیشنهاد خرید یا فروش وی قرار بگیرد).

بنابراین اگر یک معامله گر تالار بورس می خواهد در پوزیشن فروش باشد، مثلاً می تواند با برقرار کردن ارتباط چشمی با معامله گر دیگری در تالار بورس که فعالانه قیمت پیشنهادی خرید می دهد (می خواهد در پوزیشن خرید باشد)، و بعد با استفاده از دست هایش برای نمایش نشانه های مخصوص معامله، به معامله گر دیگر نشان بدهد که پیشنهاد خرید وی را قبول کرده است.

یا اینکه می تواند در سمت مقابل یک سفارش خرید یا فروشی قرار بگیرد که از خارج از محل بورس نشأت می گیرد. اگر معامله گر تصمیم بگیرد که در سمت مقابل یک سفارش که از خارج از محل بورس نشأت گرفته قرار بگیرد، ممکن است که هویت معامله گر یا شرکتی که سفارش از طریق آنها ایجاد شده را نداند، اما مشخصاً باید هویت کارگزاری که سفارش را به نمایندگی از آن معامله گر یا شرکت به اجرا در می آورد، بداند.

از آنجایی که اسکالپر ها در موقعیتی هستند که می توانند انتخاب کنند در سمت مقابل چه سفارش هایی قرار بگیرند، و همچنین سیگنال های دستی را می بینند و فریاد معامله گران دیگر در محل بورس را می شنوند، هنگامی که یک جریان سفارش خرید/فروش وارد بازار می شود، آنها خیلی

زود متوجه می‌شوند که پول در آوردن از طریق بهره‌گیری از سفارش‌های بزرگ و با حجم زیاد که باید پر شوند، آسان است. مخصوصاً اگر فکر کنند این سفارش‌ها توانایی ایجاد حرکت در قیمت‌ها را دارند.

زمانی که یک اسکالپر ماهر می‌بیند یا می‌شنود که یک سفارش بزرگ در تالار بورس قرار گرفته است، بلافاصله فکر می‌کند که آیا موجودی کافی و در دسترس برای پر کردن آن سفارش با قیمت فعلی وجود دارد یا نه، و آیا وارد عمل بشود یا خیر.

یعنی اسکالپر باید مشخص کند که آیا پیشنهاد خرید یا فروش کافی برای قرار گرفتن در سمت مقابل سفارش، برای پر کردن کامل آن، وجود خواهد داشت یا خیر. زیرا اگر فکر کند که موجودی کافی وجود نخواهد داشت، پس می‌داند که هر کسی که مسئولیت پر کردن آن سفارش را به عهده بگیرد باید برای انجام آن، قیمت را حرکت دهد.

چیزی که اینجا با آن رو به رو هستیم همان قانون حرکت قیمت کارآمدی است که پیش‌تر در مورد یک بازار الکترونیکی توضیح داده‌ام. با این تفاوت که به جای اینکه یک کامپیوتر سفارش‌ها را با هم مطابقت دهد و برای پر کردن تقاضای مازاد قیمت‌ها را بالا ببرد (توجه داشته باشید که سفارش‌ها همچنان توسط اشخاص یا گروه معامله‌گران ایجاد شده‌اند)، معامله‌گران خودشان باید این کار را انجام دهند. به عنوان مثال، در مثال قبلی، معامله‌گر سویای بازنشسته ۴۰۰ قرارداد فروش در بازار را به محل معاملاتی سویا فرستاد. مشخصاً یک «سفارش بازار» به کارگزار بورس مسئول انجام سفارش، هیچ اختیاری نمی‌دهد که تلاش کند و برای هر ۴۰۰ قرارداد بهترین قیمتی که می‌تواند را بگیرد. یک «سفارش بازار» کارگزار بورس را مجاب می‌کند که این معامله را با هر قیمت پرداختی‌ای انجام دهد.

اگر کارگزار مسئول پر کردن سفارش نتواند ۴۰۰ سفارش خرید را پیدا کند تا معامله را با قیمت فعلی انجام دهد، چه اتفاقی می‌افتد؟ به عبارت دیگر، اگر پیشنهاد خرید کافی (که شامل سفارش‌های خرید در حال انتظار^{۳۶} هم می‌شوند) برای قرار گرفتن در سمت مقابل سفارش‌های



فروش وی، با قیمت تعیین شده‌ی قبلی بازار، وجود نداشته باشد، چه می‌شود؟ کارگزار به غیر از قبول هر پیشنهاد خریدی که با پایین‌ترین سطح قیمت بعدی موجود باشد، چاره‌ی دیگری ندارد. اگر کارگزار هر پیشنهاد خرید موجود با پایین‌ترین قیمت بعدی را قبول کند و همچنان نتواند (یا نشود) که تمام سفارش‌ها را پر کند، باز هم چاره‌ی دیگری ندارد و باید یک سطح قیمت دیگر پایین‌تر برود و همین‌طور به پایین رفتن ادامه دهد تا زمانی که تعداد پیشنهاد خرید مورد نیاز برای کامل کردن سفارش را پیدا کند. این مثال، مثال خوبی در مورد سفارش‌هایی است که به طور الکترونیکی ثبت می‌شوند، یا هر معامله‌ای که در یکی از بازارهای فیزیکی اجرا می‌شود؛ و نشان‌دهنده‌ی وضعیتی است که طی آن سفارش خرید یا فروش شما با بهترین [قیمت] پر نمی‌شود. مادامی که سطح قیمت پایین‌تر می‌رود، همه‌ی سفارش‌های باقیمانده، چه در برگه‌ی کارگزار باشند (منظور برگه‌های فیزیکی است که سفارش‌های در دست کارگزار برای پر شدن، در آنها به صورت لیست نوشته شده‌اند) و چه به صورت الکترونیکی از طریق سیستم الکترونیکی بازار ثبت شده باشند، با پایین رفتن قیمت، در قیمت‌های مرتبط‌شان با هم تطبیق داده می‌شوند.

نکته‌ی دیگری برای خوانندگانی که واقعاً در این حرفه تازه‌کار هستند این است که اگر در تعجب‌اید که چرا کارگزار بورس بلافاصله به پایین‌ترین سطح قیمت بعدی برای قبول پیشنهاد خرید رفت، به این دلیل است که هیچ پیشنهاد خریدی در بالاترین سطح قیمت بعدی وجود نخواهد داشت. نکته‌ای که اینجا عرض می‌کنم را باید درک کنید؛ هر معامله‌گری که می‌خواهد اصول اولیه و اساسی معامله را به کار ببندد، مثل این اصل که همه می‌خواهند با قیمت کم بخرند و با قیمت بالا بفروشند، یا با قیمت بالا بفروشند و سپس با قیمت کم بخرند، استفاده از حرکت قیمت، تنها راهی‌ست که همه می‌توانند با آن سرمایه به دست بیاورند.

می‌توانید به این شکل به مسئله نگاه کنید. اگر سفارش‌های خریدی که باید در سمت مقابل معامله‌ی یک کارگزار در یک قیمت به خصوص (فرض بگیریم ۱۰) قرار بگیرند، تمام شوند، بدین معناست که معامله‌گر دیگری در بازار بورس یا در دنیا (در این مثال) وجود ندارد که در آن لحظه،

باور داشته باشد که ۱۰، قیمت کمی برای خرید است. اگر هدف اصلی از معامله، خرید با قیمت کم و فروش با قیمت بالا است و هیچ‌کسی تمایل نداشته باشد با قیمت ۱۰ خرید کند، مسلماً کسی پیدا نمی‌شود که با قیمت ۱۱ خرید کند.

زمانی که سفارش‌های خرید کارگزار که با قیمت ۱۰ قابل اجرا هستند، تمام می‌شوند، «بازار» سفارش‌های خرید به صورت خودکار به ۹ یا کمتر از آن تغییر قیمت خواهد داد، مگر اینکه یک لحظه بعد، عرضه‌ی مازادی از سفارش‌های خرید وارد بازار شوند و منجر به کمبود سفارش‌های فروش موجود برای قرار گرفتن در سمت مقابل آن سفارش‌های خرید بشوند. سفارش‌های بزرگ مثل «فروش در سفارش بازار» که معامله‌گر بازنشسته‌ی سویا در محل معاملات سویا اعلام کرد، می‌توانند مثل یک قطار باربری‌ای باشند که به سرعت در ریل حرکت می‌کند، اگر که خریداران کافی برای قرار گرفتن در سمت مقابلش وجود نداشته باشند. سفارش به طور پیوسته فشاری نزولی بر قیمت وارد خواهد کرد مگر اینکه با یک مقاومت رو به رو شود، بدین معنی که معامله‌گران دیگر تمایل به خریدار بودن داشته باشند.

اسکالپرهای می‌توانند به سادگی، با قرار نگرفتن در سمت خرید معامله، فشار نزولی وارد بر قیمت را افزایش دهند. اگر هر کدام از این اسکالپرهای هنگامی که ۴۰۰ قرارداد فروش «در سفارش بازار» اعلام شد، به طور فعال در حال دادن پیشنهاد خرید باشند، می‌توانند صرفاً با پایین آوردن دست‌هایشان، سریعاً از پیشنهاد خریدشان صرف‌نظر کنند. و این دقیقاً همان کاری‌ست که انجام خواهند داد. درست مثل یک قانون کلی، اسکالپرهای تقریباً هیچ‌وقت در سمت مقابل هیچ سفارش بزرگ و با حجم زیاد قرار نمی‌گیرند. اگر یک سفارش بزرگ مثل یک قطار باربری باشد که با سرعت زیاد در ریل حرکت می‌کند، پس قرار گرفتن در سمت مقابل آن سفارش، برابر با ایستادن در مقابل آن قطار و صبر برای زیر گرفته شدن توسط قطار است. یعنی با قرار گرفتن در سمت دیگر، شانس گرفتار شدن در یک معامله‌ی بازنده بسیار بالا می‌رود.

از طرفی دیگر، اگر اسکالپر بتواند قبل از اینکه قطار شتاب زیادی بگیرد، سوار آن بشود، احتمال قرار گرفتن وی در یک معامله‌ی برنده بسیار بالا است. اسکالپر چگونه می‌تواند به طور رایگان سوار این قطار پرسود بشود؟

◀ اگر از اولین نفراتی باشد که متوجه می‌شود یک سفارش فروش بزرگ در بازار قرار گرفته که باید پر بشود.

◀ و به قدر کافی سریع اقدام کند تا به واسطه‌ی درکش از موقعیت، یک پوزیشن فروش اتخاذ کند، قبل از اینکه بقیه‌ی اسکالپرهای در این باره چیزی بفهمند و آنها هم برای خودشان پوزیشن فروش دست و پا کنند.

اسکالپرهای با فروش فعالانه و زیاد (تلاش برای قرار گرفتن در پوزیشن فروش) برای هر سفارش خرید موجود، با کارگزار بورس رقابت می‌کنند. هر پیشنهاد خریدی که اسکالپرهای قبل از کارگزار بورس قبول می‌کنند، باعث می‌شود سفارش‌های خریدی که کارگزار می‌توانست با آنها ۴۰۰ قرارداد سفارش فروش را پر کند، از دست برود. هر چه اسکالپرهای موجودی‌های سفارش خرید بیشتری را از چنگ کارگزار در بیاورند، بیشتر مطمئن می‌شوند که کارگزار برای یافتن پیشنهادهای خرید مورد نیاز برای پر کردن کامل سفارشش، بر روی حرکت قیمت سویاها به سطوح پایین‌تر تمرکز می‌کند.

بنابراین برای آن اسکالپرهایی که موفق شدند در اولین فرصت و در قیمت‌های بالاتر در پوزیشن فروش قرار بگیرند، هرچه کارگزار بورس مجبور باشد قیمت‌ها را پایین‌تر ببرد، آن اسکالپرهای سود بیشتری کسب می‌کنند.

◀ اسکالپرهای سواری رایگان نسیب‌شان می‌شود زیرا انجام همه‌ی کارها به گردن کارگزار بورس افتاده است.

◀ کارگزار بورس قیمت را پایین‌تر می‌برد زیرا موظف است سفارش‌های مشتریان را پر کند.

در این مثال به خصوص، کارگزار بورس باید قیمت سویاها را تا هر پیمانه ۱۰ پنی حرکت دهد تا ۴۰۰ قرارداد خرید مورد نیاز برای قرار گرفتن در سمت مقابل معامله را به دست آورد. یا به عبارتی دیگر، از آنجایی که

قرارداد سویا با بهره‌ی یک چهارم پنی معامله می‌شود، کارگزار می‌بایست قیمت را تا ۴۰ سطح پایین‌تر از قیمت زمانی که سفارش‌ها را در اختیار داشت حرکت دهد.

اما این سواری رایگان برای اسکالپرهای هنوز کاملاً به پایان نرسیده است. برای ذخیره سودهایشان باید بالاخره از پوزیشن فروش‌شان خارج شوند. برای انجام این کار، باید خریدار باشند و برای خریدار بودن باید معامله‌گر دیگری را پیدا کنند که در سمت فروش معامله‌شان قرار بگیرد. و فکر می‌کنید از سفارش فروش چه کسی برای کسب سودهایشان استفاده خواهند کرد؟ درست حدس زدید. زمانی که اسکالپرهای تصمیم می‌گیرند سودهایشان را ذخیره کنند، اگر کارگزار بورس همچنان ۴۰۰ قرارداد اصلی سفارش فروش را پر نکرده باشد، اسکالپرهای به سادگی در سمت خرید قرار می‌گیرند تا از پوزیشن فروش‌شان با قیمتی بسیار از کمتر از زمانی که همه‌چیز آغاز شد، خارج شوند.

وقتی همه‌چیز انجام شد، معامله‌گر سویای بازنشسته با قیمت‌های مختلف سفارش‌های فروشش که پر شده بودند، مواجه شد. قیمت‌ها از بالاترین قیمت که هفت دلار و ۸۶ سنت بود تا هفت دلار و ۷۶ سنت برای هر پیمانه متغیر بودند. قیمت میانگین وی برای هر ۴۰۰ قرارداد، حدود هفت دلار و ۷۸ سنت برای هر پیمانه بود. معامله با قیمت پایین‌تر در بازار تا باقی‌روز ادامه پیدا کرد و با قیمت هفت دلار و ۷۲ سنت بسته شد. با وجود اینکه تنها دلیل مشخصی که معامله‌گر بازنشسته برای انجام این کار داشت، اثبات یک نکته به تحلیلگر بود، اما همچنان تا بسته شدن معاملات آن روز، سودی ۱۱۰ میلیون دلاری کسب کرد. (۷/۷۸ دلار میانگین قیمت منهای ۷/۷۲½ دلار قیمت نهایی که برابر است با ۵/۵ سنت سود برای هر قرارداد، ضربدر ۵۰ دلار به ازای هر پنی برای هر قرارداد که برابر می‌شود با ۲۷۵ دلار، ضربدر ۴۰۰ قرارداد که می‌شود ۱۱۰ میلیون دلار)

قبل از اینکه ادامه دهیم، این مثال چند مؤلفه‌ی دیگر هم دارد که لازم است از آنها آگاه باشید. اولاً، معامله‌گرانی که سفارش‌های بزرگ وارد بازار می‌کنند معمولاً و به طور کلی، بسیار ماهر هستند. این معامله‌گران

ماهر در کنار شرکت‌های بسیاری که از بازارها به عنوان ابزاری برای هجینگ استفاده می‌کنند، در کارشان بسیار وارد هستند. در نتیجه، به ندرت پیش می‌آید که از «سفارش بازار» برای ورود یا خروج از معامله استفاده کنند.

همچنین، خودشان را به آب و آتش می‌زنند تا تلاش‌شان برای ورود یا خروج از یک پوزیشن بزرگ را مخفی نگه دارند. رایج‌ترین روش مخفی نگه داشتن قصدشان این است که به کارگزار مسئول انجام معامله این اختیار را می‌دهند که سفارش‌ها را هر طور که خواست پر بکند.

به عبارت دیگر، این معامله‌گران یا شرکت‌ها، پر کردن سفارش به نحوی که کمترین تأثیر نامساعد را روی قیمت بگذارد و موجب شود که معامله‌گر معمولی نداند که دقیقاً چه اتفاقی در بازار خواهد افتاد را به عهده‌ی کارگزار می‌گذارند تا در واقع پوزیشن‌شان را مخفی نگه دارند.

کارگزار باید به نحو احسن از قوه‌ی قضاوتش استفاده کند؛ برای تعیین اینکه چه زمانی پیشنهاد خرید یا فروش بدهد، یا چه زمانی [از موقعیتش] خارج شود و پیشنهادهای خرید یا فروش را قبول کند تا کم‌ترین عدم تعادل ممکن در نرخ جریان سفارش خرید/فروش را ایجاد کند.

زمانی که کارگزار مسئول انجام معامله، شروع به پر کردن سفارش می‌کند، باید تا جایی که امکان دارد زیرکانه این کار را انجام دهد تا معامله‌گران دیگر بازار بو نبرند که وی یک سفارش بزرگ برای پر کردن دارد. به همین دلیل بود که معامله‌گر بازنشسته تا این حد مطمئن بود اسکالپرهای در محل معاملات سویا پیشنهاد خرید را متوقف می‌کنند، و بلافاصله در زمانی که سفارش فروش وی وارد بازار شود، فروشنده می‌شوند. معامله‌گر سویای بازنشسته می‌دانست که اسکالپرهای در نظر می‌گیرند که هر معامله‌گر حرفه‌ای که سفارش بزرگی دارد و احتیاط و مخفی‌کاری برای پر کردن سفارش بزرگش برایش اهمیتی ندارد، حتماً از نומیدی و استیصال دست به چنین کاری زده است.

با دیدن ۴۰۰ قرارداد سفارشی که وارد بازار می‌شود، اسکالپر معمولی بلافاصله از خود می‌پرسد که چرا یک معامله‌گر خارج از بازار که به

اندازه‌ی کافی با معامله‌ی این مقدار زیاد [سفارش] ماهر است، برای قرار گرفتن در یک پوزیشن فروش یا خروج از پوزیشن خرید انقدر بی صبر است که برایش مهم نیست سفارش وی در چه قیمتی پر شده است؟ پاسخ محتمل این خواهد بود که معامله‌گر خارج از بازار به اطلاعات مهمی درباره‌ی سویا دسترسی دارد که بدون شک تاثیری منفی برای روی قیمت خواهند داشت. هیچ معامله‌گری نمی‌خواهد که در سمت اشتباه یک رویداد خبری، که یک جریان یک طرفه در قیمت‌ها ایجاد می‌کند، قرار بگیرد. یا نمی‌خواهد فرصتی که جریان یک طرفه برای کسب سرمایه‌ی آسان ایجاد می‌کند را از دست بدهد.

ضمناً، ممکن است با خود بیندیشید چطور همه‌ی تغییرات قیمت در محل معاملات بازار حراجی آزاد بر روی صفحه‌ی کامپیوتر شما نمایش داده می‌شوند. کارمندانی در بازار بورس هستند که در سرتاسر بازار بورس مستقر شده‌اند و کارشان گزارش تمامی فعالیت‌های معاملاتی در قالب تغییرات قیمت است.



◀ فصل ششم

منابع گوناگون برای عدم تعادل جریان سفارش خرید و فروش

به عنوان یک سفته باز، هدف شما، پیدا کردن راهی برای کسب سود از طریق حرکت قیمت است. زمانی که چگونگی حرکت قیمت‌ها را مرتبط با تغییرات جریان سفارش خرید و فروش در نظر می‌گیرید، چندین مفهوم روان‌شناختی وجود دارند که بر روی چگونگی تفکر ما برای کسب بیشترین منفعت از این جریان، تاثیری اساسی می‌گذارند.

برای درک این مفاهیم قرار است:

- ◀ نگاهی بیندازیم به چندین منبعی که سفارش‌های خرید و فروش از آنها نشأت می‌گیرند.
- ◀ نگاهی بیندازیم به ترکیبات مختلف خریده‌ها و فروش‌هایی که نرخ جریان سفارش را در هر لحظه تحت‌تاثیر قرار می‌دهند.
- ◀ تغییرات جریان سفارش را به گونه‌ای تجزیه و تحلیل کنیم که کاملاً برایتان جا بیفتد چرا «هر اتفاقی ممکن است بیفتد» و چرا «ریسک ضرر هیچ‌گاه از بین نمی‌رود»، صرف‌نظر از اینکه چطور گاهی خلاف اینها به نظر می‌رسد.

رایج‌ترین منابع سفارش‌های خرید و فروش سفته‌بازی

لیستی از انواع مختلف سفته‌بازها که با هدف کسب سود از حرکت قیمت، وارد پوزیشن خرید یا فروش می‌شوند، در قسمت پایین ذکر شده است.

- ◀ معامله‌گران خرده‌فروش غیرحرفه‌ای که تصمیم‌های معاملاتی خودشان را می‌گیرند، که شامل کسانی که سیگنال‌های خدمات مشورتی یا چتروم راهنمایی آنلاین را دنبال می‌کنند، می‌شود.

◀ معامله‌گران حرفه‌ای منفرد که برای حساب خودشان معامله می‌کنند، که شامل اسکالپرهای داخل و خارج از تالار بورس و معامله‌گران آربیتراژ^۱ می‌شود.

◀ مدیران سرمایه‌ی حرفه‌ای که خدماتی از قبیل معامله با سرمایه‌ی مردم از طریق انواع مختلف صندوق‌های تحت کنترل، مثل صندوق‌های پوشش ریسک، ارائه می‌دهند. به صندوق‌های پوشش ریسک اشاره می‌کنم زیرا صندوق‌های پوشش ریسک تحت کنترل، اصولاً سفته‌بازانه هستند؛ علی‌رغم اینکه گاهی پوزیشن‌های سفته‌بازی نت خرید^۲ یا نت فروش‌شان^۳ را هج می‌کنند. در اصل، زمانی که صندوق‌های پوشش ریسک به وجود آمدند، با هر قصد و هدفی، حساب‌های سفته‌بازی تحت کنترل بودند اما صندوق پوشش ریسک نامیده شدند تا مقررات کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا^۴ و کمیسیون معاملاتی قراردادهای آتی کالای آمریکا^۵ را دور بزنند.

◀ مجموعه‌ها و شرکت‌های مستقل مختلف معاملاتی که از طریق برنامه‌های خودکار معاملاتی که طراحی کرده‌اند، وارد سفارش‌های خرید و فروش می‌شوند که شامل «برنامه‌های با فرکانس بالای خودکار معاملاتی» می‌شود.

◀ معامله‌گران حرفه‌ای که برای معامله به نمایندگی از بانک‌های تجاری، بانک‌های سرمایه‌گذاری، شرکت‌های کارگزاری بورس و

۱ آربیتراژ (به انگلیسی: Arbitrage) به معنی کسب سود از تفاوت قیمت هم‌زمان یک دارایی بین دو یا چند بازار است. وقوع این شرایط، نتیجه وجود عدم تعادل قیمتی میان بازارهای مختلف هست. منبع:

[khanesarmaye](#)

۲ نت پوزیشن خرید (به انگلیسی: Net long) به شرایطی اشاره دارد که طی آن، یک سرمایه‌گذار پوزیشن‌های خرید بیشتری نسبت به پوزیشن‌های فروش در یک بازار، پورتفولیو یا استراتژی معاملاتی دارد.

۳ نت پوزیشن فروش (به انگلیسی: Net short) به شرایطی اشاره دارد که طی آن، یک سرمایه‌گذار پوزیشن‌های فروش بیشتری نسبت به پوزیشن‌های خرید دارد.

۴ (U.S. Securities and Exchange Commission (SEC

۵ (U.S. Commodity Futures Trading Commission (CFTC

صندوق‌های تحت کنترل مختلف (پوشش ریسک، بازنشستگی، سرمایه‌گذاری مشترک)^۶ استخدام شده‌اند و یک پوزیشن نت خرید یا فروش در سهام‌های مختلف، قراردادهای آتی و بازارهای فارکس خواهند گرفت.

همانطور که لیست هر کدام از این منابع جریان سفارش سفته‌بازی را می‌خوانید، به خاطر داشته باشید که هر کدام برای باور به اینکه در یک لحظه، قیمت پایین است و بنابراین زمان ورود به سفارش‌های خریدشان است، یا قیمت بالا است و بنابراین زمان فروش به سفارش‌های فروششان است، دلایل و استدلال‌های خودشان را خواهند داشت.

رایج‌ترین منابع هجینگ سفارش‌های خرید و فروش

در فصل پنج، در مورد اینکه چگونه سرمایه‌ها و موجودی‌های در دسترس، به علاوه‌ی سرمایه‌های آتی در نظر گرفته‌شده، موجودی‌ها، فرایندهای تولیدی و تعهدات قراردادی هر شرکت اقتصادی می‌تواند منجر به «قرار گرفتن طبیعی آنها در پوزیشن خرید یا فروش» بشود مثال‌هایی ذکر کردم.

برای حفظ ارزش این سرمایه‌ها و همچنین تثبیت کردن حاشیه‌ی سودشان، بسیاری از این شرکت‌ها، ریسک مواجهه با قیمت‌های بالا و پایین را با قرار گرفتن در پوزیشن خرید یا فروش متقابل در سهام‌های مختلف، قراردادهای آتی یا بازارهای فارکس، هج می‌کنند.

در ادامه، لیستی از انواع شرکت‌ها، تجارت‌ها، مجموعه‌های تولیدی و مؤسسات مالی ذکر شده است که با استفاده از سهام، قراردادهای آتی، ابزارها و محصولات قابل معامله‌ی فارکس، وارد سفارش‌های خرید و فروش خواهند شد تا ریسک قیمت ناشی از قرارگیری طبیعی در پوزیشن خرید یا فروششان را هج کنند.

Pension funds ۶

Mutual funds ۷

۱۲۸ - فصل ششم

- ◀ بانک‌های سرمایه‌گذاری، تجاری، شرکت‌های کارگزاری، صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، صندوق‌های بازنشستگی، شرکت‌های بیمه، مجموعه‌های تجاری معاملاتی، مدیران پورتفولیوی حرفه‌ای
 - ◀ شرکت‌های نفت، شرکت‌های گاز طبیعی، شرکت‌های خدمات‌رسانی (آب، برق، گاز)، شرکت‌های هواپیمایی، راه‌آهن، حمل و نقل، شرکت‌های معدنی، شرکت‌های تولیدی که از مس، آلومینیوم، پلاتین، طلا، نقره و غیره استفاده می‌کنند.
 - ◀ مجموعه‌های کشاورزی که گندم، ذرت، سویا، شکر، برنج، قهوه، کاکائو و غیره پرورش می‌دهند.
 - ◀ انبار غله‌ها
 - ◀ شرکت‌هایی که گندم، ذرت، سویا، شکر، برنج، کاکائو و غیره را به محصولات نهایی تبدیل می‌کنند.
 - ◀ پرورش‌دهندگان احشام و شرکت‌هایی که گوشت تولید می‌کنند
 - ◀ پیمانکاران مسکن، فروشگاه‌های الوار
- حالا که موارد بالا را خوانده‌اید، به چند نکته توجه داشته باشید.

نخست: بسیاری از سفارش‌های خرید و فروشی که از سمت هجرها وارد بازار بورس می‌شوند، می‌توانند مقدار بسیار بزرگی داشته باشند. به قدری بزرگ که یک معامله‌گر غیرحرفه‌ای معمولی نمی‌تواند تصور کند که چطور امکان دارد کسی این میزان از ریسک همراه با اجرای یک پوزیشن بزرگ را - که واقعاً تأثیری قابل توجه بر نسبت جریان سفارش خرید/فروش می‌گذارد - بپذیرد. مشکل این مدل فکر کردن این است که در نظر نمی‌گیرد وقتی یک هجر کاربلد وارد یک پوزیشن خرید یا فروش در بازار سهام یا فارکس می‌شود، برای سفته‌بازی با حرکت قیمت این کار را نکرده است.

هدف هجرها برای وارد شدن به یک معامله، کاهش یا حذف ریسکی است که از قبل به دلیل ماهیت مجموعه‌هایشان در معرض آن قرار گرفته‌اند. زمانی که هیچ قابل اجرا است و به طور درست انجام شده است، دیگر اهمیتی ندارد که قیمت در چه جهتی یا چقدر دور حرکت کند.

بنابراین، مقدار سفارش‌های خرید و فروش یک هجر صرفاً به وسیله‌ی وسعت و گستره‌ی مجموعه‌های اقتصادی‌شان محدود می‌شود. ریسکی که برای هجر وجود دارد این است که وقتی در حال اجرای یک معامله است، حرکت قیمتی خلاف پوزیشن آنها ایجاد نشود.

دوماً: بیشتر اوقات تصمیمات مربوط به هجینگ کاملاً بدون در نظر گرفتن معیارهای تحلیل فاندامنتال و تکنیکالی که معامله‌گران از آنها برای پیش‌بینی جهت حرکت قیمت استفاده می‌کنند، گرفته می‌شوند. منظورم این نیست که هجرها هنگام تصمیم‌گیری بهترین زمان و قیمت برای اجرای یک هج، [تحلیل] تکنیکال یا فاندامنتال را در نظر نمی‌گیرند/ نخواهند گرفت. صرفاً موقعیت خاص موجودی‌شان (موجودی فعلی و در نظر گرفته شده)، یا تعهدات قراردادی‌شان برای تحویل دادن یا تحویل گرفتن چیزی، ایجاب می‌کند که وارد یک سفارش بشوند؛ سفارشی که پتانسیل حرکت قیمت را در زمان و قیمتی که از منظر تکنیکال یا فاندامنتال با عقل جور در نمی‌آید، داشته باشد.

چیزی که اینجا با آن رو به رو هستیم موقعیتی است که بر اساس آن، هر آن، امکان ورود یک سفارش بزرگ خرید یا فروش به بازار وجود دارد. و این سفارش به حدی بزرگ است که تأثیر عمده‌ای بر روی جهت قیمت می‌گذارد. دلیل اصلی از انجام چنین سفارشی به معیارهای فاندامنتال یا الگوهای تکنیکالی که یک سفته‌باز معمولی برای تعیین مسیر حرکت قیمت چیزی از آن استفاده می‌کند، هیچ ربطی ندارد.

ترکیبات حجم جریان سفارش خرید/فروش

هر آن ممکن است «تعدادی» سفته‌باز وجود داشته باشند که به هر دلیلی باور دارند قیمت قرار است بالاتر برود؛ و قصد آغاز یک پوزیشن خرید را دارند. در نتیجه، با تعداد نامشخصی از سفارش‌های خرید، بر روی نسبت جریان سفارش خرید/فروش که باید پر شوند، تأثیر خواهند گذاشت.



◀ در هر لحظه ممکن است «تعدادی» سفته‌باز وجود داشته باشند که از قبل در یک پوزیشن خرید با قیمتی کمتر قرار گرفته‌اند و به هر دلیلی تمایل دارند سودهایشان را برداشت کنند. آنها با تعداد نامشخصی از سفارش‌های فروش که باید پر شوند، نسبت جریان سفارش خرید/فروش را تحت‌تأثیر قرار خواهند داد.

◀ هر آن ممکن است «تعدادی» سفته‌باز وجود داشته باشند که از قبل در یک پوزیشن خرید با قیمت کمتر قرار گرفته بودند و به هر دلیلی تمایل دارند ضررهایشان را کاهش دهند. آنها با تعداد نامشخصی از سفارش‌های فروش که باید پر شوند، نسبت جریان سفارش خرید/فروش را تحت‌تأثیر قرار خواهند داد.

◀ در هر لحظه ممکن است «تعدادی» سفته‌باز وجود داشته باشند که به هر دلیلی، باور دارند قیمت قرار است پایین‌تر برود و تمایل دارند که یک پوزیشن فروش را آغاز کنند. آنها با تعداد نامشخصی از سفارش‌های فروش که باید پر شوند، نسبت جریان سفارش خرید/فروش را تحت‌تأثیر قرار خواهند داد.

◀ هر آن ممکن است «تعدادی» سفته‌باز وجود داشته باشند که از قبل، با قیمتی بالاتر در پوزیشن فروش قرار گرفته بوده‌اند و به هر دلیلی تمایل دارند سودهایشان را برداشت کنند. آنها با تعداد نامشخصی از سفارش‌های خرید که باید پر شوند، نسبت جریان سفارش خرید/فروش را تحت‌تأثیر قرار خواهند داد.

◀ در هر لحظه ممکن است «تعدادی» سفته‌باز وجود داشته باشند که از قبل، با قیمتی کمتر در پوزیشن فروش قرار گرفته بوده‌اند و به هر دلیلی، تمایل دارند ضررهایشان را کاهش دهند. آنها با تعداد نامشخصی از سفارش‌های خرید که باید پر شوند، نسبت جریان سفارش خرید/فروش را تحت‌تأثیر قرار خواهند داد.

◀ هر آن ممکن است «یک هجر یا تعدادی از هجرها» وجود داشته باشند که نیاز دارند ریسک پوزیشن طبیعی خریدشان را کاهش داده یا حذف کنند. در نتیجه، تمایل دارند که یک پوزیشن فروش در

بازارهای قابل اجرای سهام، قراردادهای آتی یا فارکس آغاز کنند. آنها با تعداد نامشخصی از سفارش‌های فروش که باید پر شوند، نسبت جریان سفارش خرید/فروش را تحت تأثیر قرار خواهند داد.

◀ در هر لحظه ممکن است «یک هجر یا تعدادی از هجرها» وجود داشته باشند که نیاز دارند ریسک پوزیشن طبیعی فروش‌شان را کاهش داده یا حذف کنند. نتیجتاً، تمایل دارند که یک پوزیشن خرید در بازارهای قابل اجرای سهام، قراردادهای آتی یا فارکس آغاز کنند. آنها با تعداد نامشخصی از سفارش‌های خرید که باید پر شوند، نسبت جریان سفارش خرید/فروش را تحت تأثیر قرار خواهند داد.

◀ هر آن ممکن است «یک هجر یا تعدادی از هجرها» وجود داشته باشند که نیاز دارند هج پوزیشن طبیعی خریدشان را "بردارند". در نتیجه، تمایل دارند پوزیشن‌شان را تسویه کنند. آنها با تعداد نامشخصی از سفارش‌های خرید که باید پر شوند، نسبت جریان سفارش خرید/فروش را تحت تأثیر قرار خواهند داد.

◀ در هر لحظه ممکن است یک هجر یا تعدادی از هجرها وجود داشته باشند که نیاز دارند هج پوزیشن طبیعی فروش‌شان را "بردارند". نتیجتاً، قصد دارند پوزیشن‌شان را تسویه کنند. آنها با تعداد نامشخصی از سفارش‌های فروش که باید پر شوند، نسبت جریان سفارش خرید/فروش را تحت تأثیر قرار خواهند داد.



تجزیه و تحلیل تغییرات جریان سفارش خرید/فروش

اگر به حرکت قیمت به عنوان یک عدم تعادل در جریان سفارش نگاه کنیم، پس به عنوان یک سفته باز، تنها راهی که می توانیم از طریق آن پول کسب کنیم زمانی ست که بعد از اجرای پوزیشن مان، سفارش هایی که وارد بازار می شوند به نفع ما عدم تعادل داشته باشند.

تنها دو راه وجود دارد که از طریق آنها متوجه شویم آیا جریان سفارش، بعد از به اجرا انداختن یک معامله، به نفع ما خواهد بود یا خیر.

راه اول:

به طور فعالانه یک عدم تعادل به نفع خودمان ایجاد کنیم.

راه دوم:

به طور منفعلانه به معامله گران دیگر برای انجام این کار تکیه کنیم.

ایجاد یک عدم تعادل در جریان سفارش برای اینکه قیمت ها به نفع یک نفر حرکت کنند چقدر واقع گرایانه به نظر می رسد؟ اگر منابع مالی و روان شناختی لازم برای چنین مقدار معامله ای را دارید، پس انجام چنین کاری بسیار ساده تر از چیزی ست که احتمالاً تصور می کنید. در واقع، سفته بازهایی که در دسته بندی سفته بازهای بزرگ و خیلی بزرگ قرار می گیرند، تحت شرایط خاصی، قادرند که [قیمت] اکثر سهام جداگانه، معاملات آتی یا قراردادهای آپشن را در جهتی که به نفع شان باشد، حرکت دهند و اغلب هم این کار را انجام می دهند.

اجازه دهید به مثال معامله ی سویایی که در فصل آخر زده بودم، رجوع کنیم. مشخصاً قصد کارگزار بورس، که مسئول پر کردن ۴۰۰ قرارداد سفارش بود، حرکت دادن قیمت سویاها تا ۱۰ پنی نبود. او مجبور بود که قیمت را کاهش دهد چون مؤظف به پر کردن سفارش هایش بود. وی می بایست سویاها را با قیمت کمتر عرضه می کرد تا توجه یک معامله گر یا تعدادی از معامله گران را برای قرار گرفتن در طرف دیگر معامله اش جلب کند.

اکنون، اگر یک کارگزار بورس بتواند قیمت را حرکت دهد به این دلیل که شرایط چنین ایجاب کردند، آیا منطقی‌ست که در نظر بگیریم معامله‌گران دیگر هم می‌توانند به این دلیل که [حرکت قیمت] در راستای اهداف و منافع آنها هست، قیمت‌ها را حرکت دهند؟

مکانیسم اصلی چگونگی حرکت قیمت‌ها در سهام، قراردادهای آتی یا بازارهای فارکس بسیار ساده است و تفاوت چندانی با شرکت در مزایده‌ی یک خودرو، هنرهای زیبا یا عتیقه‌جات ندارد؛ صرفاً بر عکس مزایده است. بدین شکل:

در یک مزایده‌ی عمومی، اگر دو یا چند شخص تمایل به خرید یک محصول داشته باشند، با قیمت بالا پیشنهاد خرید می‌دهند تا دیگر شرکت‌کنندگان را از دور خارج کنند. هرچقدر قیمت بالاتر می‌رود، مردم از پیشنهاد دادن خرید صرف‌نظر می‌کنند زیرا تمایل به پرداخت مبلغی بیشتر از آخرین مبلغ پیشنهادی خریدشان را ندارند. تا آن زمان که تعداد پیشنهاد دهندگانی که تمایل به پرداخت قیمتی بالاتر داشته باشند، بیشتر از یک نفر باشد، قیمت به حرکت صعودی خود ادامه خواهد داد. و قیمت زمانی از حرکت باز می‌ایستد که تنها یک پیشنهاد دهنده باقی بماند. به عبارت دیگر، تا زمانی که بیش از یک شرکت‌کننده وجود داشته باشد، قیمت حرکت خواهد کرد.

با این تفاوت که در سهام، قراردادهای آتی یا بازارهای فارکس، کمبود شرکت‌کننده در یک سمت معامله، یا سمتی که باعث حرکت قیمت شده است، وجود دارد. به یاد داشته باشید که هر معامله مستلزم دو شرکت‌کننده، یک خریدار و یک فروشنده است. در بازارها، قیمت حرکت می‌کند (قیمت بالا پیشنهاد می‌شود یا قیمت پایین‌تر پیشنهاد داده می‌شود) تا سفارش‌های خرید و فروش برای قرارگیری در سمت دیگر یک معامله، پیدا شوند.

به عنوان مثال، اگر معامله‌گران بنا به هر دلیلی نسبت به خرید با قیمت‌های مطلوب برای تنظیم جریان سفارش، بی‌میلی نشان دهند، آن معامله‌گرانی که مایل به فروش هستند مجبور می‌شوند قیمت پایین‌تری را پیشنهاد دهند تا انگیزه‌ای شود که معامله‌گران دیگر بازار

را به عنوان خریدار جذب کنند. و متقابلاً اگر با کمبود فروشنده مواجه شویم، معامله گرانی که مایل به خرید هستند باید قیمت بالاتری را پیشنهاد دهند تا انگیزه‌ای باشد که معامله‌گران دیگر در سمت فروش معامله‌شان قرار بگیرند. هنگامی که برای هر سمت سفارش‌های کافی وجود داشته باشد، در قیمت فعلی با هم منطبق می‌شوند و منجر به ثابت شدن حرکت [قیمت] می‌شوند.

بنابراین اگر تمایل داشته باشید قیمت چیزی را به عمد حرکت دهید، مثلاً قیمت چیزی که اکنون با ۱۰ معامله می‌شود را تا ۱۱ بالا ببرید، صرفاً باید به مقداری معامله کنید که همه‌ی پیشنهادات فروش با قیمت ۱۰ را از میان بردارید و بعد هر پیشنهاد فروشی که با قیمت ۱۱ موجود است را انجام دهید. اگر با قیمت ۱۱ هیچ پیشنهاد فروشی وجود نداشت، یعنی در آن لحظه در دنیا حتی یک معامله‌گر هم تمایل به فروش با قیمت ۱۱ نداشت، می‌توانید قیمت را مستقیماً تا ۱۲ بالا ببرید. با افزایش قیمت از ۱۰ به ۱۱، تمام معامله‌هایی که با قیمت ۱۰ انجام داده‌اید معامله‌هایی برنده هستند و به همین ترتیب همه‌ی معامله‌گرانی که در سمت دیگر معامله‌ی‌تان با قیمت ۱۰ قرار گرفته بودند را بازنده کرده‌اید.

برای نگه داشتن حرکت قیمت به نفع خودتان، باید همین فرایند را بارها و بارها انجام دهید. اینکه قیمت را تا کجا در جهت مدنظرتان حرکت خواهید داد بستگی دارد به:

- ◀ تحمل‌تان برای ریسک کردن
- ◀ منابع مالی‌تان با توجه به تعداد سفارش‌های متقابلی که در هر لحظه با آن‌ها مواجهه می‌شوید

معمولاً قیمت‌ها مسیری با مقاومت کمتر^۸ را طی می‌کنند

برای یک سفته‌باز بزرگ که می‌خواهد قیمت را بالا ببرد، بازارهایی که معامله‌ی کمی دارند^۹ یا بازارهای با نقدینگی بالا که به طور غیر عادی با حجم کم معامله دارند، ایده‌آل‌ترین موقعیت‌ها هستند.

زیرا هر چقدر تعداد سفارش‌های متقابلی که یک سفته‌باز بزرگ با آنها مواجه می‌شود کمتر باشند، حرکت دادن قیمت‌ها آسان‌تر و کم هزینه‌تر خواهد بود. نکته‌ی دیگر این است که یک هجر که هدفش از بین بردن ریسک برای خودش است، می‌خواهد که سفارش‌های متقابلی وجود داشته باشند تا بتواند سفارش‌های خرید و فروشش را با بهترین قیمت ممکن پر کند.

من و پاولا، شخصاً به عنوان آموزش‌گر در زمینه‌ی معامله، با چندین سفته‌باز داخل یا خارج از تالار بورس که به طور معمول از بین هزاران قرارداد، هر بار قراردادهای آتی را اجرا می‌کنند کار کرده‌ایم. بیشتر آنها، به ندرت این پوزیشن‌های بزرگ را به صورت یک استراتژی بلند مدت اجرا می‌کنند. اما از طرفی دیگر، زمانی که احساس کنند یک سفارش بزرگ ممکن است عدم تعادل کافی در جریان سفارش ایجاد کند که منجر به یک خرید یا فروش عجولانه‌ی کوتاه‌مدت بین معامله‌گران غیرحرفه‌ای و کم‌تجربه‌ی بازار بشود، پوزیشن یا پوزیشن‌هایشان را اجرا می‌کنند.

معامله‌گران فصلی اغلب به همکاران کم‌تجربه و غیرحرفه‌ای‌شان رجوع خواهند کرد، یعنی معامله‌گران ضعیف پوزیشن‌های خرید و فروش^{۱۰}. سفته‌بازهای بزرگ متوجه‌اند که معامله‌گران کم‌تجربه و غیرحرفه‌ای،

۸ The path of least resistance اصطلاحی به معنای پیش گرفتن مسیری است که هزینه‌ی کمتری دارد و ساده‌تر است. اینجا بدین معنی است که قیمت در مسیر و جهتی که مقاومت کمتری دارد حرکت خواهد کرد.

۹ Thinly-traded markets

۱۰ "weak longs" و "weak shorts" به سرمایه‌گذاران و معامله‌گرانی اطلاق می‌شود که یک پوزیشن (خرید یا فروش) را در اختیار دارند و با دیدن اولین نشانه‌ای از ضعف و ضرر، به سرعت از آن پوزیشن خارج می‌شوند.



معمولاً طبق یک تفکر دنباله‌رو^{۱۱} اقدام می‌کنند. این مسئله، تحت شرایط مناسب، هجوم و گریز این افراد به داخل یا خارج از یک پوزیشن، آن هم به نحوی که سفته‌باز بزرگ از هزینه‌های مستقیم این افراد سود ببرد را ممکن می‌سازد.

مثلاً در نظر بگیریم که یک سفته‌باز بزرگ تشخیص می‌دهد که یک بازار به خصوص، آماده‌ی روندی رو به بالا است، یا از قبل روندی صعودی قرار داشته و سفته‌باز می‌خواهد وارد پوزیشن خرید با قیمتی کمتر بشود. تنها کاری که باید انجام دهد این است که منتظر شرایط «مناسب» بازار (شرایط مناسب بازار مبحث مفصلی است که اکنون آن را مطرح نمی‌کنم) بماند. شرایط مناسب یعنی زمانی که سفته‌باز باور دارد یک سفارش فروش بزرگ، به قدری فشاری نزولی به قیمت وارد خواهد کرد که منجر می‌شود معامله‌گران ضعیف پوزیشن خرید، که با قیمت فعلی یا بالاتر خرید کرده‌اند، وحشت کنند و عجولانه شروع به فروش کرده تا از پوزیشن‌های خریدشان خارج شوند. اگر سفته‌باز وارد یک سفارش فروش بزرگ بشود که باعث ترس معامله‌گران ضعیف پوزیشن خرید و در نتیجه، خارج شدنشان از پوزیشن بشود، سفارش‌های فروش اضافی که از طرف معامله‌گران ضعیف پوزیشن خرید وارد بازار می‌شوند، سفارش‌های فروش مورد نیاز سفته‌باز را تأمین می‌کنند. با این سفارش‌های فروش، سفته‌باز از طریق سفارش فروش اصلی‌ای که با آن افراد دنباله‌رو را تحریک کرد، سود به دست می‌آورد و همچنین یک پوزیشن خرید با قیمت کمتر دارد.

هزینه‌ی چنین استراتژی‌ای چقدر است؟ خب اگر کارساز نباشد، هزینه‌ی ضررها قابل‌توجه خواهد بود. در غیر این صورت، به لحاظ الزامات مارجین، زیاد نخواهد بود. مارجین ۴۰۰ قرارداد معامله‌ی سویا مطابق مثال بالا، در آن زمان، حدود ۳۰۰ هزار دلار می‌شد. این میزان ممکن است برای آن عده از شما که تقریباً در این حرفه تازه‌کار هستید بسیار زیاد به نظر برسد.

۱۱ تفکر گله‌ای ذهنیت گله‌ای یا تفکر دنباله‌رو، به پدیده‌ای فکری و روانی گویند که به موجب آن، افراد دنباله‌رو افراد دیگر شده و هر کاری که گروهی از مردم انجام می‌دهند.

هرچند اگر حساب سفته‌ی یک میلیارد دلاری‌ای را مدیریت می‌کنید (که طبق استاندار کنونی زیاد نیست)، ۳۰۰ هزار دلار مارجین، کمتر از سه صدم یک درصد حساب‌تان می‌شود. به عبارتی دیگر، در مثال سویاها، برای حرکت بازار سویا تا ۱۰ پنی، صرفاً ۳۰۰ هزار مارجین مورد نیاز بود. ضمناً، اگر سفارش‌ها از جانب یک هجر معتبر می‌بودند، مارجین بسیار کمتر می‌شد.

تا اینجا، راجع به دو دسته از معامله‌گران که توانایی حرکت قیمت‌ها را دارند، اطلاعات کسب کردیم. دسته‌ی اول هجرهای معتبری هستند که معاملات‌شان در صورتی که سفارش‌های متقابل کافی‌ای در بازار، برای جذب سفارش‌های آنها وجود نداشته باشد، می‌تواند تأثیر قابل توجه‌ای روی نسبت جریان سفارش خرید/فروش بگذارد. اما از آنجایی که هدف اصلی یک هجر، از بین بردن ریسک اقتصادی معامله است، آنها معمولاً از سهام، قراردادهای آتی یا بازارهای فارکس برای حرکت دادن هدفمندانه قیمت یا سفته‌بازی، استفاده نمی‌کنند.

کاملاً برعکس، در شرایط عادی، هجرها خودشان را به آب و آتش می‌زنند که اندازه‌ی سفارش‌هایشان را مخفی نگه دارند تا مطمئن شوند که سفارش‌ها در بهترین قیمت ممکن پر می‌شوند. یعنی تمایل ندارند سفارش‌های خریدشان باعث بالا رفتن قیمت بشود، یا سفارش‌های فروش‌شان منجر به قیمت پیشنهادی پایین‌تر بشود. زمانی که به طور مناسب هج کرده‌اند، برایشان اهمیتی ندارد که قیمت به چه سمتی حرکت می‌کند. من یک مثال شخصی دارم که اقدامات هجرها برای اطمینان یافتن از پر شدن سفارش‌هایشان با بهترین قیمت ممکن را، نشان می‌دهد.

من در سال ۱۹۸۲ به عنوان یک کارگزار خرده‌فروش در بورس کالای مریل لینگ در ساختمان هیئت تجاری شیکاگو مشغول به کار بودم. در مقایسه وضعیت کنونی معامله از لحاظ پیشرفت، صنعت معامله در آن زمان در مراحل ابتدایی خودش بود. از کامپیوترهای شخصی، پلتفرم‌های معاملاتی الکترونیکی یا شبکه‌های خبری مالی حرفه‌ای، خبری نبود.



اگرچه شیکاگو یک شبکه‌ی خبری محلی داشت که اخبار مالی را در ساعت‌های مخصوص معامله گزارش می‌کرد.

دفتر ما یک تلویزیون دیواری بزرگ داشت که ما به عنوان کارگزار می‌توانستیم در کل روز شبکه‌ی خبری را ببینیم و بشنویم. همچنین یک «جعبه‌ی مخابره» داشتیم. این جعبه‌ی مخابره، یک بلندگوی کنفرانس تلفنی بود که به یک خط تلفن آزاد وصل بود. این خط تلفن آزاد به محل‌های مخصوص معامله‌ی مختلفی در هیئت تجاری شیکاگو، بورس کالای شیکاگو و بورس کالای نیویورک متصل بود.

کارمندان مری لینچ در تالارهای بورس، در تمام مدت روز، به نوبت در هر محل مخصوص معاملات (مالی، غلات، فلزات، گوشت و ارزها) می‌گردند، تلفن را برمی‌دارند و از طریق سیستم تلفن به بهترین نحوی که می‌توانند، کارگزاران مری لینچ را از اتفاقاتی که در محل‌های معاملاتی مختلف می‌افتد، خبردار می‌کنند.

به دلیل اینکه همواره کارگزاران معین، برای معامله‌گران بزرگ معینی در خارج از تالار بورس و مجموعه‌های هجینگ تجاری، معاملات را انجام می‌دادند، کارمندانی که در محل‌های معاملاتی گشت می‌زدند می‌توانستند به ما بگویند چه کسی (به احتمال زیاد) سفارش‌های بزرگ خرید و فروش را در هر لحظه وارد بازار می‌کرد.

یک روز صبح در حالی که پشت میزم نشسته بودم و شبکه‌ی محلی مالی را از تلویزیون تماشا می‌کردم، معاون شرکتی به نام «کالاهای هاینولد» (در آن زمان یکی از بزرگ‌ترین پرورش‌دهندگان خوک در جهان بود) مصاحبه‌ای با تلویزیون داشت. این معاون در مورد اینکه چرا خرید قراردادهای آتی خوک یک سرمایه‌گذاری بسیار خوب در آن زمان است، ادعاهای محکمی عنوان می‌کرد. وی همه‌چیز دلیل و استدلالی برای اینکه چرا قیمت خوک‌ها باید بالا برود، داشت.

همانطور که به این مصاحبه گوش می‌دادم، متوجه شدم که چراغ سبز خط تلفن‌های شرکت کارگزاری روشن شدند. مشخصاً معامله‌گران کالا در خانه‌هایشان، در محدوده‌ی شیکاگو همین برنامه

را تماشا می‌کردند؛ زیرا تقریباً همه‌ی کارگزارهای دفتر ما با سیلی از سفارش‌های خرید برای قراردادهای آتی خوک مواجه شده بودند. همه‌ی این فعالیت‌ها در مقایسه با سکوت نسبی‌ای که پیش‌تر وجود داشت، آشوبی ایجاد کردند.

در زمانی که کارگزارها برچسب زمانی سفارش‌های خرید مشتریان را می‌زدند و آنها را به تالار بورس فرا می‌خواندند، یکی از کارکنانی که بین محل‌های معاملاتی گشت می‌زنند، وارد محل معامله خوک شد تا اتفاقات در حال جریان را با جعبه‌ی مخابره گزارش دهد. وی تعداد زیادی از سفارش‌های خرید که وارد بازار می‌شدند را شناسایی کرد، و نه فقط از طرف مشتریان مری لینچ، بلکه از طرف دیگر شرکت‌های کارگزاری بزرگ آن زمان، سفارش‌های خرید وجود داشت.

به طور طبیعی، قیمت خوک‌ها بلافاصله شروع به بالا رفتن کرد و بعد از آن، کارمندان مری لینچ که بین محل‌های معاملاتی می‌گشتند، اعلام کردند که هاینولد یک فروشنده‌ی اصلی است. یعنی، هاینولد منتظر معامله‌گران خرده‌فروش (و معامله‌گران کم‌تجربه، به اصطلاح معامله‌گران ضعیف) بود تا قیمت را بالا ببرد و شروع به فروش با سفارش‌های خرید آنها بکند. در اصل، هاینولد یکی از معاون‌هایش را به تلویزیون فرستاده بود تا معامله‌گران را برای خرید قراردادهای آتی خوک تشویق کند؛ چون یک پوزیشن هجینگ بسیار بزرگ داشتند که می‌خواستند اجرا شود و به موجودی سفارش‌های خرید در بازار، برای قرار گرفتن در سمت دیگر سفارش‌های فروش‌شان نیاز داشتند.

به خاطر داشته باشید که سفارش‌های بزرگ می‌توانند قیمت را حرکت دهند. پس برای هجری که می‌خواهد یک سفارش بزرگ را اجرا کند، افشا یا اعلام کردن قصدش، تقریباً هیچ‌وقت به نفع وی نخواهد بود. به عبارت دیگر، معامله‌گرانی که پوزیشن‌های بزرگ اجرا می‌کنند، دروغ‌گوهای شناخته شده‌ای هستند که در مورد قصدشان دروغ می‌گویند، مگر اینکه حقیقت امر، به طریقی، از لحاظ مالی برایشان سودی داشته باشد.



دسته‌ی دوم معامله‌گران که توانایی حرکت قیمت‌ها را دارند، سفته‌بازهای بزرگ هستند. بدون پرداختن به جزئیات بیشتر، پیش‌تر توضیح داده‌ام که تحت شرایط مختلف به خصوص در بازار، سفته‌بازهای بزرگ از سفارش‌های بزرگ برای اجرای استراتژی‌های معاملاتی‌ای استفاده می‌کنند تا به وسیله‌ی آنها، معامله‌گران ضعیف‌تر و غیرحرفه‌ای را به سمت یک پوزیشن بکشانند تا سفارش‌های متقابل کافی برای کسب سودهایشان داشته باشند. یا معامله‌گران ضعیف‌تر و کمتر حرفه‌ای را از یک پوزیشن بیرون بکشند تا بتوانند با یک قیمت قابل توجه‌تر برای خودشان، در جای معامله‌گر ضعیف‌تر قرار بگیرند.

اکنون قبل از اینکه به دسته‌بندی بعدی بپردازیم، قصد دارم چند نکته را خاطر نشان کنم. هجرهایی که واقعاً هج می‌کنند، به دنبال برد نیستند. زیرا سفته‌بازی نمی‌کنند، پس حرکت قیمت یا جهت حرکت آن برایشان اهمیتی ندارد. از طرفی دیگر، سفته‌بازها همواره در حال معامله برای برد هستند و بنابراین نیازمند حرکت قیمت برای برنده شدن هستند. نتیجتاً، سفته‌بازهای بزرگ و حرفه‌ای اغلب با پذیرفتن نقشی فعال برای حرکت هدفمندانه‌ی قیمت در جهتی که به نفع‌شان خواهد بود، معاملات برنده‌ی خودشان را طرح ریزی می‌کنند.

دسته‌بندی آخری که به آن خواهیم پرداخت و اساساً شامل باقی بازار می‌شود، سفته‌بازی است که منابع مالی و روان‌شناختی برای حرکت قیمت‌ها به نفع خودش را ندارد. به احتمال زیاد، اگر این کتاب را می‌خوانید، در دسته‌بندی معامله‌گرانی قرار می‌گیرید که کاملاً وابسته به کنش‌های معامله‌گران دیگر برای کسب پول هستند. در این صورت، شما در یک معامله‌ی برنده نخواهید بود؛ مگر اینکه یک معامله‌گر یا تعدادی از معامله‌گران با حجم کافی وارد بازار شوند تا عدم تعادلی در نسبت جریان سفارش خرید/فروش به نفع شما ایجاد کنند.

سه شرط ساده و اساسی که وضعیت شما را کنترل می‌کنند را مورد توجه داشته باشید:

◀ از آنجایی که تنها دلیل شما برای معامله، برنده شدن است،

- ◀ و برای قرار گرفتن در یک معامله‌ی برنده، به حرکت قیمت نیاز دارید،
- ◀ و منابع کافی برای به دست آوردن نقشی فعال، به منظور تأثیر گذاشتن روی جریان سفارش به نفع خودتان را در اختیار ندارید، به این سوال بپندیشید:

بعد از اینکه تصمیم گرفتید یک معامله را اجرا کنید، عدم تعادل جریان سفارش که معامله‌ی شما را برنده می‌کند، از کجا پیدا خواهد شد؟

من در ابتدای این بخش، تعداد مختلفی از منابع هجینگ و سفته‌بازی برای جریان سفارش را به صورت لیست در آوردم. بنابراین از خود پرسید: از بین همه‌ی خریدها و فروش‌های ممکن که از سمت شرکت‌کنندگان مختلف وارد بازار می‌شوند، چه کسی قرار است معامله‌ی شما را برنده کند؟ و از این گذشته، چرا باید همچین کاری انجام دهد؟ متقابلاً باید از خودتان سوال کنید: چه چیزی ممکن است یک فرد یا اکثر همین شرکت‌کنندگان را از اجرای یک معامله در جهت متقابل شما متوقف سازد؛ و منجر به یک عدم تعادل در جریان خلاف پوزیشن شما بشود؟

خوشبختانه، لازم نبود خیلی در مورد این مسئله فکر کنید تا به ذهن‌تان خطور کند که بدون قدرت‌های خارق‌العاده‌ی ذهنی، امکان ندارد که هیچ‌کس بین ما از قبل متوجه شود که:

- ◀ سفارش بعدی از کجا خواهد آمد؟
- ◀ چقدر بزرگ خواهد بود؟
- ◀ سفارش خرید است یا سفارش فروش؟
- ◀ چه تأثیری بر نسبت جریان سفارش خرید/فروش خواهد گذاشت؟

حتی معامله‌گرانی که با قصد حرکت دادن قیمت وارد سفارش‌های بزرگ می‌شوند، از رسیدن به هدف‌شان مطمئن نیستند. صرفاً به این دلیل که برای آگاهی از تعداد سفارش‌های متقابلی که ممکن است در



یک لحظه بعد یا زمان‌های دیگر وارد بازار شوند، هیچ راهی ندارند. به عنوان مثال، ممکن است یک هجر بزرگ وجود داشته باشد که منتظر یک سفارش خرید یا فروش قابل توجه باشد تا با استفاده از آن، در طرف دیگر هجی که باید اجرا کند، قرار بگیرد. ممکن است سفارش هجر، سفارش‌های سفته‌باز را جذب کند و منجر به رکود قیمت بشود. این دقیقاً همان چیزی است که هجر می‌خواهد؛ زیرا سفارشش، بدون حرکت قیمت خلاف جهت وی، پر شده است.

اما این وضعیت برای سفته‌باز، وضعیت خوبی نیست. زیرا در یک پوزیشن بزرگ قرار گرفته و قیمت به نفع وی حرکت نکرده است. یعنی هیچ سودی نکرده است. و برای خروج از پوزیشن، باید سفارش بزرگ دیگری خلاف جهت [پوزیشن] ورودش، وارد بازار کند. اگر پیشنهادات خرید یا فروش کافی برای قرار گرفتن در سمت دیگر معامله‌اش وجود نداشته باشند، مجبور خواهد شد قیمت را خلاف پوزیشن خود حرکت دهد تا سفارش پیدا کند. یعنی با تلاش برای خروج از پوزیشنش، باعث ضرر خودش خواهد شد.

نکته‌ای که سعی دارم به آن اشاره کنم این است که اگر یک سفته‌باز _ که قادر است سفارش‌های بزرگ کافی وارد بازار کند تا قیمت‌ها را واقعاً حرکت دهد _ از اتفاقاتی که خواهد افتاد اطلاعی ندارد، تکلیف بقیه‌ی ما که برای پیش‌بینی اتفاقاتی که خواهند افتاد از تحلیل‌های فاندامنتال و تکنیکال استفاده می‌کنیم چیست! به عبارت دیگر، رویکردهای تحلیل‌های فاندامنتال و تکنیکال که ما را قادر می‌سازند به درستی جهت حرکت قیمت را پیش‌بینی کنیم چطور کار خواهند کرد وقتی که ما با مکانیسم واقعی‌ای که جهت حرکت قیمت‌ها و جریان سفارش‌های خرید/فروش را مشخص می‌کند هیچ ارتباطی نداریم؟



فصل هفتم

درک تحلیل تکنیکال از منظر جریان سفارش خرید و فروش

از منظر جریان سفارش، نیروی اساسی‌ای که منجر به حرکت قیمت می‌شود، یک عدم تعادل در نسبت جریان سفارش خرید/فروش است. سفارش‌های خرید و فروشی که وارد بازار می‌شوند با هم منطبق می‌شوند تا یک معامله را به انجام برسانند؛ اگر تعداد سفارش‌های خرید و فروش مساوی نباشد، فرایند مطابقت‌سازی منجر به حرکتی رو به بالا یا رو به پایین در قیمت می‌شود. در هر لحظه، اگر سفارش‌های خرید بیشتری نسبت به سفارش‌های فروش وارد بازار بشود، قیمت بالا خواهد رفت. اگر سفارش‌های فروش بیشتری نسبت به سفارش‌های خرید وارد بازار شود، قیمت کاهش پیدا خواهد کرد. هر سفارش خرید و فروش، در جهت دادن به حرکت قیمت‌ها نقشی ایفا می‌کند؛ اما سفارش‌های بزرگ بیشترین پتانسیل ایجاد یک عدم تعادل در نسبت جریان سفارش و به همین ترتیب، بیشترین پتانسیل حرکت دادن قیمت را دارند.

بهترین توصیفی که می‌شود از یک جریان سفارش خرید/فروش تازه ارائه داد، هرج و مرج محض است. اگر تا به حال در یک تالار بورس بوده باشید، به خصوص به هنگام شلوغی، (یا زمانی که بازار سریع می‌شود) پس دقیقاً متوجه حرفم می‌شوید.

اگر تا به حال فرصت بازدید از هیچ تالار بورسی، به خصوص در زمان بازار سریع را نداشته‌اید، پیشنهاد پاولا این است که فیلم «اماکن تجاری» محصول سال ۱۹۸۳ با بازی دن اکروید، ادی مورفی، جیمی لی کرتیس، دان آمچی و رالف بلامی را تماشا کنید. به خصوص صحنه‌های پایانی فیلم که

۱ بازار سریع (به انگلیسی: Fast Market) به معنی بازاری است که در آن معاملات با حجم زیاد انجام می‌شوند و این نوع بازار خصوصاً به لحاظ کاهش قیمت‌ها آشفته می‌شود.

یک بازار سریع در یکی از بورس ها را نمایش می دهد و به درک بهترتان کمک می کند.

جریان سفارش دارای هرج و مرج است زیرا سفارش های خرید و فروشی که وارد جریان می شوند، مقاصد، باورها و هدف های رقابتی و متناقض همه ی معامله گران در سرتاسر جهان را منعکس می کنند. این معامله گران در سرتاسر جهان از یک سفارش خرید یا فروش استفاده می کنند تا:

- ◀ به عنوان یک هجر، ریسک آمیخته با حرکت قیمت را حذف کنند
- ◀ یا از طریق سفته بازی در جهت قیمت، پول به دست بیاورند
- ◀ یا با تلاش عامدانه برای ایجاد یک عدم تعادل در نسبت جریان سفارش، که قیمت را در جهت به خصوصی حرکت می دهد، پول به دست بیاورند
- ◀ حرکت قیمت در جهت به خصوصی را متوقف سازند

در طی فرایند منطبق سازی سفارش های خرید و فروش با مقادیرهای مختلف، ممکن است دگرگونی ای رخ دهد که کم از یک پدیده ی خارق العاده ندارد.

هرج و مرج محض می تواند تبدیل به الگوهای متقارنی شود که ویژگی هایی قابل پیش بینی دارند.

هنگامی که سفارش های خرید و فروش تبدیل به معامله هایی اجرا شده می شوند، نتیجتاً این معامله ها منجر به افزایش یا کاهش در قیمت می شوند. اگر ما این تغییرات قیمت را روی یک نمودار رسم کنیم، متوجه می شویم که آنها با مدل الگوهای مختلفی ادغام می شوند. الگوها، کنش های انجام شده توسط هر معامله گر مجزا را در قالبی خلاصه، به هم پیوسته یا جمع آوری شده نشان می دهند. این الگوها قابل سنجش و اندازه گیری هستند و گاهی می توانند به لحاظ طرح شان، به قرینگی یک دانه ی برف باشند.

تقارن، به یک یکنواختی اساسی در رفتار اشاره دارد. و هرچیزی که در رفتار، یکنواخت باشد، این مفهوم را می رساند که آن رفتار، ممکن است

خودش را تکرار کند، و در نتیجه قابل پیش‌بینی بشود. چرا؟ زیرا این الگوهای رفتاری جمعی ایجاد شده توسط فعالیت چندین معامله‌گر مجزا که روزها و هفته‌ها و ماه‌ها در تعامل با هم بودند، به لحاظ قابل پیش‌بینی بودن، می‌توانند همانقدر قابل‌اعتماد باشند که الگوهای رفتاری نمایش داده شده‌ی معمولی یک معامله‌گر منفرد، قابل پیش‌بینی هستند. به عنوان معامله‌گرانی منفرد، همه‌ی ما تمایل داریم در شرایطها و موقعیت‌های مشابه، به یک شکل رفتار کنیم. تحلیل تکنیکال همین اصل را در مورد گروهی از معامله‌گران هم به کار می‌برد. نشان دادن تغییرات قیمت ایجاد شده توسط گروهی از معامله‌گران بر روی یک نمودار در طی زمان، می‌تواند باعث نظم بخشیدن به هرج و مرج جریان شود؛ به نحوی که ما را قادر می‌سازد هر الگوی رفتاری ممکن نهفته‌شده در هرج و مرج جریان را تشخیص دهیم. الگوهایی که ممکن است نامرئی و غیرقابل درک باشند.

تا جایی که اطلاع دارم، حدود صدها سال قبل، ژاپنی‌ها اولین نفراتی بودند که متوجه شدند گروه‌هایی از افراد که با یکدیگر در تعامل هستند و خرید و فروش می‌کنند، می‌توانند الگوهای رفتاری جمعی از خودشان نشان دهند که این رفتارها بارها و بارها خودشان را تکرار می‌کنند. آنها کشف کردند که اگر فعالیت‌های خرید و فروش را سازماندهی کنید، به صورت نمودارهای ژاپنی که اکنون با اسم «کندل استیک» رایج هستند، امکان دارد که راجع به جهت حرکت قیمت بعد از پدیدار شدن یک الگو، پیش‌بینی‌هایی بسیار دقیق داشته باشید.

تحلیل تکنیکال امروزی هم از الگوهای تصویری نمایش داده شده بر روی نمودارهای قیمت استفاده می‌کند؛ مثل کندل استیک‌ها که توسط ژاپنی‌ها توسعه یافتند. اما تحلیل تکنیکال به نحوی پیشرفت کرد که از معادله‌های ریاضیاتی هم برای پیدا کردن الگوهای نهفته در جریان سفارش خرید/فروش استفاده می‌کند. زمانی که الگویی را بیابید که همواره خودش را تکرار می‌کند، این احتمال وجود دارد که بعد از پدیدار شدن یک الگو، معامله‌گران به همان شیوه‌ای مشابهی که در گذشته بعد از توسعه الگوها رفتار می‌کردند، رفتار کنند.

میله های قیمت

اساسی ترین بخش یک الگوی نمودار تکنیکال، میلۀ قیمت است. میلۀ قیمت یک خط عمودی است که نشانگر حدود قیمت چیزی در طی مدت زمانی مشخص است. میلۀ قیمت در نموداری رسم می شود که محور عمودی آن به تغییرات قیمت تدریجی، از قیمت کم به قیمت بالا، و محور افقی آن به دوره های زمانی ای اختصاص داده شده که با مقدار زمانی که هر میلۀ مجزا ارائه می دهد، منطبق هستند.

یک میلۀ منفرد می تواند هر دوره زمانی ای که مناسب با اهداف شماست را نشان دهد؛ از یک دقیقه گرفته تا یک سال یا بیشتر. به عنوان مثال، در یک نمودار میلۀ پنج دقیقه ای، هر خط عمودی نمایانگر پنج دقیقه از عملکرد قیمت است. یعنی در مدت زمان پنج دقیقه، جریان سفارش خرید/فروش تعدادی قیمت ایجاد کرده است که معاملات در آن قیمت ها صورت گرفته اند.

قسمت بالای میلۀ نمایانگر بالاترین قیمتی است که یک یا چند سفارش خرید و فروش در آن قیمت با هم مطابقت پیدا کردند تا یک معامله به انجام برسد. و قسمت پایین میلۀ نمایانگر پایین ترین قیمتی است که یک یا چند سفارش خرید و فروش در آن قیمت با هم مطابقت پیدا کردند تا یک معامله را در مدت این پنج دقیقه به انجام برسانند.

بعد از نمایش پنج دقیقه عملکرد قیمت، میلۀ بسته می شود و میلۀ جدید شروع می شود. بنابراین بازاری که به مدت شش ساعت باز است، ۷۲ میلۀ پنج دقیقه ای ایجاد می کند. اگر به یک نمودار میلۀ روزانه برای بازاری که به مدت شش ساعت باز است نگاهی بیندازید، تمام معامله هایی که در کل روز انجام شده اند با یک خط عمودی نشان داده می شوند.

وقتی که میلۀها به صورت متوالی نمایش داده می شوند، الگوهای رفتاری بر مبنای رابطه ی بین دو یا چند میلۀ پشت سر هم خودشان را نشان می دهند. مثلاً اگر یک سری میلۀ را ببینید که قیمت بالا بر روی هر کدام شان بیشتر از میلۀ قبلی باشد، این بازار به لحاظ تحلیل

تکنیکال، بازاری با روند صعودی به حساب می‌آید. متقابلاً، یک بازار با روند نزولی، بازاری است که می‌توانید واضحاً یک سری از میله‌ها را ببینید که بالاترین قیمت حاصل شده در آنها، کمتر از میله‌ی قبلی است و قیمت پایین آنها، پایین‌تر از قیمت میله‌ی قبلی است.

چه چیزی باعث می‌شود یک بازار به نحوی رفتار کند که در هر سری از میله‌های قیمتی که نشان می‌دهد، قیمت بالا در هر میله، بیشتر از میله‌ی قبلی می‌شود و قیمت پایین فعلی، بیشتر از قیمت پایین میله‌ی قبلی می‌شود؟

پاسخش ساده است. میزان کافی‌ای عدم تعادل به نفع خریداران وجود دارد که قیمت را در هر دوره‌ی زمانی متعاقب، به سمت بالا بکشانند؛ و سفارش‌های فروش کافی وجود ندارند تا باعث شوند قیمت پایین‌تر از قیمت پایین میله‌ی قبلی برود. اکنون اگر می‌خواهید بدانید چرا سفارش‌های خرید بیشتری نسبت به سفارش‌های فروش وارد بازار می‌شوند، باید بدانید پاسخ دادن به این سوال ساده نیست؛ البته اگر اصلاً بشود پاسخی به آن داد.

ممکن است چندین دلیل متفاوت مربوط به هجینگ یا سفته‌بازی وجود داشته باشند که معامله‌گران از آنها برای توجیه ورودشان به سفارش‌های خرید که منجر به افزایش قیمت می‌شوند، استفاده کنند.

ممکن است درصدی از معامله‌گران شرکت‌کننده با همین دلایل یا استدلال مشابه برای ورود به سفارش‌های خریدشان ترغیب شده باشند. اما تنها راهی که می‌توانیم از طریق آن مطمئن شویم، پرسیدن از خود این معامله‌گران است؛ که البته احتمال امکان‌پذیری نیست. چون مردم در سرتاسر جهان، در هر بازار و در هر لحظه، مشغول معامله کردن هستند. از منظر روان‌شناختی، این مسئله‌ی «دلیل ورود معامله‌گران به سفارش‌های خرید و فروش» موضوع مهمی است که مفاهیم اساسی‌ای در مورد «چگونگی تفکر برای رسیدن به موفقیت» را شامل می‌شود که بعدتر و با جزئیات بیشتر توضیح خواهم داد.



چندین روش برای معامله در یک بازار معاملاتی وجود دارد. اما طبق تجربه‌ی من، خرید در قیمت کف بازار^۲، در بازاری که روندی صعودی دارد و فروش در قیمت سقف، در بازاری که روند نزولی دارد، از مؤثرترین روش‌ها است. مطمئن هستم که بسیاری از شما شنیده‌اید که می‌گویند «روند دوست شماست» و «خودت را با شرایط وفق بده». معنی این نقل قول‌ها این است که شما معمولاً با دوستان خود نمی‌جنگید، پس با روند هم در جنگ نباشید. و اگر نمی‌توانید باعث حرکت جریان به نفع خودتان شوید، پس منطقی نیست که صرفاً «خودتان را با شرایط وفق دهید»؟ خرید در کف قیمت در بازاری با روند صعودی و فروش در سقف قیمت در بازاری با روند نزولی، عمل کردن واقعی به اصول «ترند دوست شماست» و «وفق دادن خود با شرایط» است.

هرچند درست مثل باقی چیزهایی که به معامله مربوط می‌شوند، خرید در کف قیمت و فروش در سقف قیمت به نظر ساده می‌رسد، اما اینطور نیست. به خصوص وقتی که تمایل به ایجاد یک برنامه‌ی معاملاتی با قوانین ورود و خروج خاص دارید. ایجاد یک برنامه‌ی معاملاتی با قوانین ورود و خروج خاص به یک درک جامع از موارد زیر نیازمند خواهد بود:

- ◀ چگونگی رسم کردن خطوط روند
- ◀ چگونگی تعریف و شناسایی تقارن روند
- ◀ درک رابطه‌ی بین روند و سطوح اصلاحی^۳ در دوره‌های زمانی مختلف
- ◀ چگونگی تشخیص دادن تفاوت بین یک سطح اصلاحی معمولی (کف قیمت یا سقف) و
- ◀ تشخیص سطح اصلاحی که تقارن روند در دوره‌ی زمانی مورد معامله‌ی شما را به هم می‌زند

در زمینه‌ی ویژگی‌ها و ماهیت بازارهای معامله و همچنین الگوهای نموداری که به صورت گسترده مورد استفاده قرار می‌گیرند کتاب‌های زیادی در دسترس هستند. بنابراین تمایل ندارم که اینجا به این

Buy dips ۲

Retracements ۳

موضوعات بپردازم. بلکه هدف من کمک به شما برای درک این مسئله است که علی‌رغم صحت و دقت الگوهای نموداری تکنیکال در پیش‌بینی جهت قیمت، همگی‌شان محدودیت‌هایی ذاتی به همراه دارند. زمانی که این محدودیت‌ها را تشخیص می‌دهید، درک می‌کنید و آنها را جبران می‌کنید، مستعد انجام کارها با داشتن صرفاً «توهمی از تحلیل» نخواهید بود.

به عبارت دیگر، هرگز نمی‌توانید فکر کنید که یک سیگنال خرید یا فروش از سمت یک الگوی نمودار تکنیکال یا اندیکاتور خیلی عالی یا قابل اعتماد است؛ و باور نخواهید کرد که ریسک یک معامله‌ی ناکارآمد از بین می‌رود.

روش‌های تکنیکال مبتنی بر ریاضیات

زمانی که معامله کردن را آغاز کردم ابزارهای تکنیکال مبتنی بر ریاضیات خیلی کمی در دسترس بودند. ما میانگین‌های متحرک^۴، اندیکاتور RSI^۵، اندیکاتور MACD^۶، استوکاستیک‌ها^۷ و چند مورد دیگر را در اختیار داشتیم. مسلماً اکنون هزاران یا صدها اندیکاتور تکنیکال مبتنی بر ریاضیات وجود دارند که برای ورود به یک معامله‌ی برنده و کسب سودهای عالی، به ما کمک خواهند کرد.

۴ Moving averages

۵ اندیکاتور RSI که مخفف Relative Strength Index می‌باشد با روابط پیچیده ریاضی محاسبه می‌گردد. در تنظیمات RSI عموماً از تنظیم ۱۴ روزه استفاده می‌شود. این اندیکاتور همانند مکدی (MACD) در زمره اسیلاتورها طبقه بندی می‌شود چراکه همواره بین دو سطح ۰ و ۱۰۰ در حال نوسان می‌باشد.

۶ اندیکاتور MACD مخفف عبارت Moving Average Convergence Divergence است. این عبارت به معنی همگرایی (Convergence) و واگرایی (Divergence) میانگین متحرک است. این اندیکاتور ابداع جرال دبی ایل است. از این اندیکاتور در تحلیل تکنیکال برای به دست آوردن قدرت، جهت و شتاب در یک روند استفاده می‌شود.

۷ اندیکاتور استوکاستیک (به انگلیسی: Stochastic) اطلاعاتی راجع به مومنتوم و قدرت روند را در اختیار شما قرار می‌دهد. در واقع این اندیکاتور، سرعت و قدرت حرکات قیمتی را مشخص می‌کند.

اساسی ترین روش تکنیکال مبتنی بر ریاضیات «میانگین متحرک» نام دارد. میانگین متحرک معمولاً خطی است که بر روی یک نمودار قیمت رسم شده است؛ دقیقاً به همراه میله های قیمتی که برای محاسبه میانگین استفاده می شوند. مثلاً اگر من می خواستم میانگین متحرک شانزده دوره ای میله های قیمت پنج دقیقه ای را بینم، قیمت بالا، قیمت بسته، قیمت باز و قیمت بسته ی شانزده میله ی آخر را انتخاب می کردم و همه ی شان را با هم جمع کرده و بعد مجموع کل را تقسیم بر ۶۴ می کردم.

به ۶۴ تقسیم می کنیم به این دلیل که این عدد، تعداد نقاط داده هایی است که میانگین می گیریم (۱۶ قیمت بالا، ۱۶ پایین، ۱۶ باز و ۱۶ بسته). زمانی که میانگین قیمت تان را به دست آوردید، آن را به شکل یک نقطه بر روی نموداری رسم می کنید که میله ی پنج دقیقه ای بعدی تان روی آن شکل خواهد گرفت. برای رسیدن به نقطه ی بعدی (میانگین قیمت) منتظر می مانید تا میله ی فعلی بسته شود. قیمت بالا، پایین، باز و بسته ی آن میله را با هم جمع می زنید و سپس این مجموع کل را به مجموع کل شانزده میله ی قبلی (بعد از اینکه قدیمی ترین میله ی مجموعه را از مجموع کل کم کردید) اضافه می کنید. حالا مجموع کل جدید را تقسیم بر ۶۴ می کنید و میانگین قیمت جدید را روی نمودار تان رسم می کنید. آخرین کاری که باید انجام دهید این است که یک خط برای متصل کردن نقطه ها بکشید. چیزی که در انتها با آن موجه می شوید یک خط پیوسته است که بین میانگین قیمت در شانزده میله ی پنج دقیقه ای اخیر و عملکرد میله ی فعلی در رابطه با میانگین، یک بازنمایی گرافیکی ارائه می دهد.

در کنار همه ی الگوهای نموداری، روش های متفاوت دیگری برای معامله با میانگین متحرک وجود دارد. یکی از رایج ترین روش ها، رسم دو میانگین است؛ یک میانگین با دوره زمانی بالا و یک میانگین با دوره زمانی کم. و بعد منتظر می مانیم تا بعد از اینکه بازار در یک روند، با تعداد از پیش تعیین شده ای از میله ها قرار گرفته بود، با هم برخورد کنند. اندازه ی میانگین هایی که انتخاب می کنید همان چیزی هستند که بهترین نتایج

را برایتان رقم می‌زنند. من از یک دوره زمانی شانزده و یک دوره زمانی هفت برای میانگین متحرک در نمودارهای روزانه استفاده می‌کنم.

اگر از قبل با میانگین‌های متحرک آشنایی نداشته باشید، در یک بازاری که میله‌ها به طور پیوسته قیمت‌ها را بالا می‌برند، خطوطی که نمایانگر میانگین دوره‌های شانزده و هفت هستند پرایس اکشن را تا پایین میله‌ها دنبال خواهند کرد. بنابراین اگر میله‌ی بعدی به الگوی صعودی خود ادامه دهد، باید بسیار بالاتر از خط دوره زمانی شانزده باشد و اندکی بالاتر از خط دوره زمانی ۷ باشد. هرچه میله‌ها بالاتر از خطوط بروند، روند قوی‌تر می‌شود. وقتی که خط روند شروع به از دست دادن مومنتوم می‌کند (اگر از دست دهد)، میله‌ها به خطوط میانگین متحرک نزدیک‌تر خواهند شد.

اگر بازار به اندازه‌ی کافی مومنتوم صعودی از دست دهد، خط نشان‌دهنده‌ی میانگین دوره‌ی کوتاه‌تر زمانی (۷) از خط نشان‌دهنده‌ی میانگین دوره بلندتر زمانی (۱۶) به سمت پایین گذر خواهد کرد. اگر چنین اتفاقی بیفتد، می‌شود به عنوان تأییدیه‌ای به آن نگاه کرد که روند صعودی دیگر قدرت ندارد و بنابراین زمان ورود به یک سفارش فروش است.

اگر میله‌ها روندی نزولی می‌داشتند، همه‌چیز برعکس اتفاق می‌افتاد. زمانی که خط نمایانگر میانگین دوره‌ی زمانی کوتاه‌تر از خط نمایانگر میانگین دوره زمانی بلندتر به سمت بالا گذر می‌کرد، به عنوان تأییدیه‌ای به حساب می‌آمد که روند نزولی دیگر قدرت ندارد و بنابراین زمان ورود به یک سفارش خرید است.

اگر ترکیبات درست بین مقدار میانگین‌ها و بازه زمانی میله‌ها را در اختیار داشته باشید، متعجب خواهید شد که چگونه یک تقاطع ساده میانگین متحرک چطور می‌تواند تا این اندازه در پیش‌بینی سوئینگ‌های بالا و پایین دقیق باشد.



تعریف تحلیل تکنیکال

تحلیل تکنیکال روشی است که از روابط هندسی و معادله‌های ریاضیاتی برای داده‌های قیمت استفاده می‌کند تا الگوهای رفتاری تکرارپذیر نهفته در هرج و مرج جریان سفارش خرید/فروش را پیدا کند. روش‌های تکنیکال باعث خواهند شد که الگوها آشکار شوند و واضحاً قابل مشاهده باشند تا ما بتوانیم بسامد تکرارپذیری الگوها و همچنین پتانسیل سودآوری‌شان را اندازه بگیریم. برای اندازه‌گیری پتانسیل سودآوری‌شان، به دنبال یک ارتباط آماری مثبت بین موارد زیر هستیم.

◀ پیدایش الگو

◀ چگونگی رفتار معمول معامله‌گران (تأثیری که سفارش‌های آنها بر نسبت جریان سفارش خرید/فروش داشته است) بعد از اینکه الگو ایجاد شده است

اگر در طی چند سری از پیدایش الگوها متوجه شویم که معامله‌گران واکنشی نشان داده‌اند که در بیشتر اوقات باعث حرکت قیمت در یک یا چند جهت بیشتر از جهت‌های دیگر شده است، به یک برتری آماری، تاریخی و موفق دست خواهیم یافت. ممکن است این تعریف ساده به نظر برسد اما از منظر روان‌شناختی، ماهیت احتمالی پیش‌بینی‌های تکنیکال، ما را با چالش‌هایی مواجه می‌کنند که بیشتر مردم از پس آنها بر نمی‌آیند.



فصل هشتم

محدودیت‌های ذاتی تحلیل تکنیکال

اگر از قبل به طریقی در معرض دقت بسیار بالای برخی از الگوهای نمودار تکنیکال و اندیکاتورهای ریاضیاتی در پیش‌بینی جهت قیمت قرار نگرفته بودید، به احتمال زیاد این کتاب را مطالعه نمی‌کردید. در واقع به شدت درست و دقیق هستند؛ تا حدی که اصلاً عجیب نیست اگر سیگنالی برای ورود به یک معامله دریافت کنیم و متوجه شویم که در تیک پایین مطلق بازاری با روند صعودی خرید کرده‌ایم یا در تیک بالای بازاری با روند نزولی فروش داشته‌ایم. الگوها واقعی هستند. در هر بازه‌ی زمانی خودشان را بارها و بارها نشان می‌دهند و با پیشرفتگی پلتفرم‌های الکترونیکی معاملاتی، الگوهای تکنیکال و اندیکاتورها، توانایی تبدیل یک کامپیوتر شخصی به یک ماشین دائمی پول‌ساز را دارند.

اگرچه در همین حین، چند ویژگی بسیار پیچیده‌ی روان‌شناختی مرتبط با ماهیت الگوهای نمودار تکنیکال و اندیکاتورها وجود دارند که قرار است نسبت به آنها آگاهی کسب کنید و در موردشان بیندیشید؛ اگر که قصد دارید از پتانسیلی که برای پول در آوردن ارائه می‌دهند حداکثر منفعت را کسب کنید.

نخست

الگوهای هندسی قیمت و معادله‌های ریاضیاتی که روش‌های تحلیل تکنیکال را تشکیل می‌دهند، بر مبنای «پیش‌بینی بر اساس پیش‌بینی‌های جداگانه» شانس موفقیتی به ما نمی‌دهند. ما شانس موفقیت را از طریق «مجموعه‌ای از پیش‌بینی‌ها» به دست می‌آوریم؛ در جایی که نتیجه‌ی هر پیش‌بینی مجزا نامشخص است و فرصت‌های موفقیت هر پیش‌بینی جداگانه، قابل تشخیص نیست.



وقتی به علت اقدام کردن طبق یک پیش بینی مبتنی بر الگوی تکنیکال یا اندیکاتور در معامله ای برنده قرار می گیریم، تجربه ای به دست می آوریم که می تواند تصویری متفاوت را در ما ایجاد کند. این تصور متفاوت که پیش بینی های تکنیکال به نحوی طراحی شده اند تا به ما بگویند قدم بعدی معامله گران دیگر در معاملات فردی چیست.

صرف نظر از اینکه ممکن است چطور به نظر بیاید، چنین چیزی بدون شک اشتباه است. الگوهای تکنیکال و اندیکاتورها صرفاً مشخص می کنند که احتمال حرکت قیمت در جهت پیش بینی شده الگو یا اندیکاتور وجود دارد.

معنای پیش بینی دقیقاً از خود کلمه اش مشخص است. الگو می گوید احتمال دارد که تعداد نامشخصی از معامله گران (ممکن است یک معامله گر یا چند معامله گر باشند) با حجم جریان سفارش کافی وارد بازار شوند تا باعث حرکت قیمت در جهت پیش بینی شده توسط الگو یا اندیکاتور شوند. اما همینطور احتمال دارد که معامله گران کافی، یا سفارش های کافی از طرف این معامله گران وجود نداشته باشند تا باعث حرکت قیمت در جهتی شوند که متناسب با پیش بینی باشد. همچنین احتمال دارد که یک معامله گر یا تعداد نامشخصی از معامله گران با حجم جریان سفارش کافی وارد بازار شوند تا باعث حرکت قیمت شوند، اما در جهتی مخالف با جهت پیش بینی شده توسط الگو یا اندیکاتور قیمت را حرکت دهند.

به عبارت دیگر، صرفاً به این خاطر که یک الگو نمایان و تشخیص داده می شود به این معنی نیست که دیگر باقی چیزها احتمال وقوع ندارند. بلکه به این معناست که بر مبنای تأثیر معامله گران بر روی جهت قیمت در دفعات اخیری که قیمت هندسی یا الگوی ریاضیاتی ایجاد شد، یک رابطه ی آماری مثبت بین الگو و نتیجه وجود دارد که نشان می دهد تعداد نامشخصی از معامله گران به هر دلیلی (هجینگ، سفته بازی، ...) با حجم جریان سفارش کافی وارد بازار خواهند شد تا پیش بینی الگو را محقق کنند. توجه داشته باشید که رابطه ی آماری بین الگو و نتیجه ی برآمده از الگو، بر اساس مجموعه ای از پیش بینی ها است. مجموعه ای

از پیش‌بینی‌ها که برای تعیین قابل اعتماد بودن یا نبودن این رابطه‌ی آماری مثبت، به قدر کافی بزرگ باشند. بنابراین هنگامی که الگو آشکار می‌شود، چیزی که مشاهده می‌کنیم یک احتمال است که طبق آن، هر پیش‌بینی مجزا در مجموعه ممکن است (نه اینکه لزوماً چنین شود) منجر به یک نتیجه‌ی دلخواه شود و بعد در طی یک سری از پیش‌بینی‌ها، معمولاً نتایج دلخواه بیشتری کسب خواهیم کرد.

برایتان یک مثال غیرتجاری می‌زنم تا درک این مسئله راحت‌تر شود.

اگر یک سکه با وزن یکنواخت داشته باشید و هزاران بار به هوا بیندازیدش، یک الگوی واضح و غیرقابل تردید آشکار می‌شود و بین شیر و خط آمدن سکه، یک توزیع [احتمال] تقریباً برابر وجود خواهد داشت. اگر بار دیگر سری هزارتایی سکه‌ها را به هوا بیندازید، همان الگوی مشابه آشکار خواهد شد. هر سری هزارتایی سکه انداختن، یک نتیجه پایدار ایجاد می‌کند، تعداد تقریباً برابری از شیر و خط آمدن سکه.

توزیع برابر بین شیر و خط آمدن سکه، در هر اندازه‌ی زیادی از سکه انداختن، یک الگوی آماری قابل اعتماد است. اگر شخصی این فرصت را به من می‌داد تا بر روی این مسئله شرط ببندم که با هزار بار بالا انداختن سکه، هر طرف سکه چه شیر باشد چه خط، احتمال آمدن چند درصدی خواهد داشت، شرط می‌بستم که همین‌طور است و به احتمال زیاد هر بار شرط را می‌بردم. از طرفی دیگر، شرط بستن بر روی "نتیجه‌ی" هر بار سکه انداختن طی هزاران بار سکه انداختن به طور کل مسئله‌ی دیگری است.

بنابراین اگر کسی بگوید که توالی بین شیر و خط آمدن سکه را برای هر بار سکه انداختن پیش‌بینی کنم، تلاشی برای انجام این کار نمی‌کنم. چنین کاری انجام نخواهم داد چون با وجود اینکه یک الگوی توزیع پنجاه پنجاه طی هر سری سکه انداختن وجود دارد، توالی شیر یا خط آمدن سکه، بر مبنای هر بار سکه انداختن، کاملاً تصادفی است. تصادفی یعنی هر ترکیب احتمالی از شیر و خط آمدن سکه ممکن است اتفاق بیفتد که شامل مجموعه‌هایی می‌شود که در آنها چندین بار «شیر» پشت سر هم ظاهر می‌شود، یا چندین بار «خط» پشت سر هم ظاهر می‌شود.

چنین چیزی پیش بینی [توالی] به طور دقیق را بسیار مشکل می سازد؛ با وجود اینکه احتمال دیدن شیر یا خط در هر بار بالا انداختن سکه پنجاه پنجاه است. البته یک استثنای مهم وجود دارد که اکنون توضیح خواهم داد؛ الگوهای تکنیکال دارای یک روند مشابه مؤثر هستند.

روش های تکنیکال، الگوهای رفتاری نهفته در جریان سفارش خرید/فروش را پیدا خواهند کرد. الگوهای رفتاری ای که با پایایی آماری^۵ خودشان را تکرار می کنند. مثلاً می توانیم یک الگوی تکنیکال پیدا کنیم که پیش بینی ای در رابطه با جهت قیمت ارائه می دهد که در پیش بینی های با ابعاد بزرگ، در ۷۰ درصد مواقع درست و در ۳۰ درصد مواقع نادرست از آب در می آید. اما همانند مثال سکه انداختن که پیش تر گفته شد، در هر سری از پدیدار شدن الگوها، توزیعی تصادفی بین پیش بینی های درست و آنهایی که نادرست هستند وجود دارد. یعنی صرف نظر از این حقیقت که ما از یک روش تحلیلی معتبر استفاده می کنیم تا مشخص کند چه کار کنیم و در چه زمانی عملی اش کنیم، به معنای واقعی کلمه هیچ راهی وجود ندارد تا بدانیم کدام پیش بینی های مجزا در هر سری، قرار است درست از آب در بیایند.

علتش این است که الگوهای هندسی و ریاضیاتی ایجاد شده توسط حرکت قیمت، بازنمایی ای خلاصه و جمع شده از همه ی دلایل نهفته ای هستند که منجر می شوند معامله گران وارد یک سفارش خرید و فروش بشوند. درحالی که "نتیجه ی" هر پیش بینی مجزا (برآمده از الگوها) بعد از ایجاد الگوها و به وسیله ی تأثیر هر سفارش خرید یا فروش بر روی مقدار نسبی تعادل یا عدم تعادل در نسبت جریان سفارش خرید/فروش شکل گرفته است. به عبارت دیگر، رفتار ترکیب و جمع شده ی همه ی معامله گرانی که در ایجاد الگو شرکت داشته اند باعث ایجاد پیش بینی می شود. درحالی که نتیجه ی هر پیش بینی مجزا، ناشی از میزان خرید و فروشی است که هر معامله گر در بازار، بعد از ایجاد پیش بینی ثبت می کند.

به طور خلاصه، رفتار جمعی معامله گران، پیش بینی ها را ایجاد می کند.

همچنین رفتار غیرجمعی و فردی معامله‌گران، نتیجه‌ی پیش‌بینی‌ها را ایجاد می‌کند.

نتیجه‌ی پیش‌بینی‌ها نسبت به یکدیگر تصادفی هستند زیرا صرفاً وابسته به تصمیم یک معامله‌گر است که یک پوزیشن بزرگ را اجرا کند تا زنجیره‌ای از جریان واکنش خرید و فروش‌ها را آغاز کند و باعث شود یک پیش‌بینی درست یا غلط از آب در بیاید. و توجیهی که معامله‌گر برای ورود به یک سفارش خرید یا فروش دارد با الگوهای تکنیکالی که پیش‌بینی را ایجاد کرده‌اند ارتباطی ندارد. روابط هندسی و معادله‌های ریاضیاتی قادر نیستند هدف‌ها و مقاصد همه‌ی معامله‌گران منفرد را (به خصوص آنهایی که توانایی ثبت یک سفارش با حجم بالا را دارند) با مبنای پیش‌بینی بر اساس پیش‌بینی‌های فردی را در نظر بگیرند.

الگوها اقدام بعدی معامله‌گران را، به صورت درصدی و بر اساس آشکار شدن یک الگو، پیش‌بینی می‌کنند.

درک نتایج تصادفی در هر موقعیت چیزی است که از طریق قمار کردن با آن آشنا هستیم. اما آشنایی کافی نیست و باید در مورد نحوه‌ای که ذهن‌مان به طور طبیعی برای پردازش اطلاعات تنظیم شده بیندیشیم. به طور طبیعی، ذهن ما نتایج احتمالی را در هر موقعیت، به طوری که منعکس‌کننده‌ی واقعیت آن وضعیت باشد، پردازش نمی‌کند. مثلاً اگر دو یا سه معامله‌ی برنده یا بازنده پشت سر هم داشته باشیم، یقیناً اینطور نیست که ندانیم نتیجه‌ی معامله بعدی این مجموعه چه خواهد بود. اگر برد متوالی داشته باشیم، چنین به نظر می‌رسد که [برد] معامله‌ی بعدی هم قطعی است. و اگر باخت‌های متوالی داشته باشیم، این طور به نظر می‌رسد که معامله‌ی بعدی قطعاً بازنده خواهد بود.

ذهن ما به صورت فطری به گونه‌ای فعالیت می‌کند که حال حاضر را با خاطرات مشابه، تقریباً همانند و تجربیات گذشته‌مان به هم مرتبط می‌کند. همین حالت فطری را با این باور رایج که «هدف تحلیل مشخص کردن نتیجه‌ی معامله‌ی بعدی است» را ترکیب کنید و بدین ترتیب اجرا کردن سیگنال‌های خرید و فروش با یک روش تکنیکال و بدون ایجاد چندین خطای معاملاتی با سرمنشاء ترس، بسیار چالش‌برانگیز خواهد بود.



تجربه‌ی برد دو یا سه معامله‌ی پشت سر هم با همان روش تکنیکال به طور طبیعی باعث می‌شود بی‌چون و چرا فکر کنیم که سیگنال خرید یا فروش بعدی‌ای که دریافت می‌کنیم همان نتیجه‌ی قبلی را ایجاد خواهد کرد.

چرا باید صحت سیگنال را زیر سوال ببریم، اگر تحلیل ما با ایجاد یک سری از معاملات برنده، عملکرد خوبی داشته است؟

ضمناً، به محض اینکه مطمئن شویم برنده خواهیم شد، برای ریسک باخت چه اتفاقی می‌افتد؟ صرفاً در ذهن ما محو می‌شود. چون از منظر جریان سفارش یقیناً از بین نمی‌رود؛ **هیچ وقت!**

همین فرایند ذهنی مشابه در زمانی که ما دو یا سه معامله‌ی بازنده پشت سر هم با اندیکاتور تکنیکال مشابه داشته باشیم صدق خواهد کرد. بعد از باخت دو یا سه معامله پشت سر هم، سیگنال بعدی برای ورود به یک معامله چنین حسی را القا می‌کند که هیچ شانسی برای موفق بودن وجود ندارد. ذهن ما به صورت خودکار، ناامیدی یا احساس شکست تجربه‌ی دو یا سه معامله‌ی قبلی را با وضعیت حال حاضر مرتبط می‌کند. ما مطمئن می‌شویم که معامله قرار است بازنده باشد و نتیجتاً آن را رد می‌کنیم.

واقعیت احتمالی موقعیت اصلاً شبیه چیزی که ذهن ما سعی دارد نشان بدهد نیست. در مثال سکه انداختن که پیش‌تر گفته شد، اشاره کردم که هیچ رابطه یا ارتباطی بین نتیجه‌ی یک سکه انداختن با نتیجه‌ی سکه انداختن‌های بعدی وجود ندارد. مهم نیست که چند بار شیر یا خط پشت سر هم می‌آیند، پرتاب بعدی همواره یک وضعیت خاص است که ارتباطی با نتیجه‌ی سکه انداختن قبلی ندارد. نتیجه‌ی هر سیگنال مجزا از طرف یک الگوی تکنیکال یا اندیکاتور همواره یک موقعیت خاص است که ممکن است کوچکترین ارتباطی با نتیجه‌ی سیگنال قبلی نداشته باشد؛ حتی اگر سیگنال‌ها با الگوهای قیمت یا معادله‌های ریاضی یکسان ایجاد شده باشند.

برای اینکه ارتباطی بین یک سیگنال و سیگنال بعدی وجود داشته باشد، باید حداقل چند درصد از معامله‌گران یکسانی که سفارش‌هایشان

نتیجه را در الگوی قبلی ایجاد کرد، برای دفعه‌ی بعدی که الگو سیگنالی برای خرید یا فروش می‌دهد حاضر باشند. ما هرگز متوجه نخواهیم شد که چند نفر از آن معامله‌گران یکسان تمایل به شرکت دارند یا چه کاری انجام خواهند داد. خبر خوب این است که دانستن این موضوع برای برنده شده مورد نیاز نیست. در واقع، لزومی ندارد هر کدام از معامله‌گرانی که سفارش‌هایشان نتیجه‌ی مطلوبی در آخرین سیگنال‌دهی الگو یا اندیکاتور داشته، برای دفعه‌ی بعد شرکت کنند تا سیگنال به یک معامله‌ی برنده تبدیل شود.

اکنون به دلیل اینکه امروز همه‌ی معامله‌گران، به خصوص معامله‌گرانی برای خود و با حساب خودشان معامله می‌کنند، معامله‌گرانی هستند که از ابزارهای تکنیکال کامپیوتری استفاده می‌کنند (یعنی معامله‌گرانی که در هیچ تالار بورس و حراجی آزادی، که حداقل دسترسی دیداری به اتفاقات در حال وقوع بازار وجود دارد، معامله نمی‌کنند) واقعیت وضعیت ما چنین ایجاب می‌کند که هرگز نخواهیم فهمید یا هیچ راهی نیست تا بفهمیم کدام سیگنال‌های به خصوص در یک سری از معاملات، قرار است برنده باشند و کدامیک از آنها قرار است بازنده باشند. ما می‌توانیم چندین برد پشت سر هم داشته باشیم که چندین باخت پشت سر هم نیز به دنبال خواهند داشت. اما در نهایت، همانطور که بالاتر اشاره کرده‌ام، همچنان طی چند سری از معاملات یک نسبت سود/زیان ۷۰ به ۳۰ مشاهده کنیم.

خلاصه مطلب این است که به دلیل هرج و مرج جریان سفارش خرید/فروش، هر پیش‌بینی مجزا از طرف یک اندیکاتور تکنیکال وضعیتی خاص است که نتیجه‌ای غیرقطعی و احتمالی در بر دارد. وقتی می‌گویم نتیجه احتمالی، چنین برداشت نکنید که اگر روش شما طی یک سری از معاملات، یک نسبت کلی سود/زیان ۷۰ به ۳۰ درصد داشته باشد، پس ۷۰ درصد احتمال دارد که در هر معامله‌ی مجزایی در هر سری معامله برنده خواهد بود. چنین چیزی اصلاً درست نیست؛ که البته ما را با نکته‌ی دوم مواجه می‌کند.

دوم

الگوهای تکنیکال این ویژگی منحصر به فرد را دارند که احتمال موفقیت در طی چند سری از معاملات را فراهم می‌کنند، اما در همین حین، امکان تشخیص فرصت‌های موفقیت در هر معامله‌ی به خصوص از این سری معاملات وجود ندارد.

بر خلاف مثال سکه انداختن که در آن می‌دانیم همواره یک احتمال پنجاه پنجاه برای دیدن شیر یا خط طی هر بار سکه انداختن وجود دارد، هرج و مرج لحظه به لحظه‌ی جریان سفارش، برآورد کردن درستی احتمال‌های واقعی هر پیش‌بینی بر اساس الگوهای هندسی یا ریاضیاتی را غیر ممکن می‌سازد. به عبارت دیگر، ما هرگز قادر به پیدا کردن احتمال‌های واقعی موفقیت هر معامله‌ی مجزا در طی چند سری از معاملات نخواهیم بود.

به یاد داشته باشید که اگر منابع کافی برای تأثیر گذاشتن بر روی جریان سفارش به نفع خودمان را نداشته باشیم، باید به معامله‌گران دیگر اتکا کنیم که این کار را برای ما، بعد از اینکه پوزیشن‌مان را اجرا کردیم، انجام دهند. در هر لحظه‌ی بازار، سفارش‌های خرید و فروش می‌توانند از هر منبعی، به هر دلیلی، با هر اندازه‌ای وارد بازار شوند. بنابراین چطور کسی می‌تواند احتمال اقدام بعدی معامله‌گران را برآورد کند؟ یا به طور دقیق‌تر، احتمال اینکه معامله‌گران دیگر سفارش‌های کافی در جهت موافق با معامله‌ی ما ثبت کنند تا معامله‌ی ما برنده بشود را چطور می‌شود برآورد کرد؟

بسته به میزان تجربیات‌مان، قطعاً می‌توانیم یک حدس معقول داشته باشیم؛ در صورتی که به اطلاعات خصوصی دسترسی داشته باشیم یا اگر در یک تالار بورس واقعی معامله کنیم. مثلاً اگر من با مدیر یک صندوق بسیار بزرگ پوششش ریسک صحبت کرده باشم و وی به من گفته باشد که قصد دارد نسبت زیادی از موجودی سهام Dow خود را تخلیه کند (بفروشد) و درست بعد از اینکه تلفن را قطع کردم، روش تکنیکال من سیگنال خرید معاملات آتی DOW را بدهد، من به طور معقولانه در

نظر می‌گیرم که احتمال موفقیت سیگنال خرید من (در صورتی که اصلاً احتمال موفقیت داشته باشد) کاملاً کم است.

این ممکن است حدس خوبی به نظر برسد، اما همچنین می‌تواند کاملاً اشتباه باشد. ممکن است از وجود یک سفارش فروش بزرگ که قرار است وارد جریان سفارش بشود خبر داشته باشم، اما برای اینکه بفهمم آیا معامله‌گران بزرگ دیگری وجود دارند که به خریداری معاملات آتی یا سهام مجزای DOW تمایل داشته باشند، هیچ راهی وجود ندارد. در چنین شرایطی، ممکن است سفارش‌های خرید در دسترس، برای جذب کردن سفارش‌های مدیر صندوق پوشش ریسک، بیش از میزان کافی باشند و باقیمانده‌ی این سفارش‌ها، منجر به ایجاد عدم تعادل به نفع خریداران بشوند. حدس من برای برآورد احتمال‌ها واقعاً کمک‌کننده نبود زیرا ممکن بود مانع ورود من به یک معامله‌ی برنده بشود که در ظاهر (و حتی با وجود اطلاعات خصوصی) معامله‌ی بازنده‌ی قطعی‌ای به نظر می‌رسید.

ما نمی‌توانیم احتمال موفقیت هر پیش‌بینی به خصوص را برآورد کنیم؛ به این دلیل ساده که ما به هر گونه اطلاعات در مورد مدل و اندازه‌ی سفارش‌های معامله‌گران دیگر که تمایل به ثبت آنها در بازار را دارند، دسترسی پیشرفته نداریم. بر اساس اندازه و مدل سفارش‌هایی که "قرار است" بعد از اینکه ما وارد یک معامله شده‌ایم، وارد بازار شوند، احتمال درستی هر پیش‌بینی مجزا، در طی چند سری از پیش‌بینی‌ها می‌تواند چیزی در حدود صفر به ۹۹ درصد باشد. و برخلاف تفکر اشتباه معامله‌گران پنجاه پنجاه نیست.

بسیاری از معامله‌گران، به خصوص آنهایی که بی‌تجربه هستند، به اشتباه تصور می‌کنند از آنجایی که برای حرکت قیمت صرفاً دو احتمال (یا بالا و یا پایین رفتن) وجود دارد، احتمال برد هر معامله‌ی مجزا اساساً شبیه سکه انداختن، پنجاه پنجاه است. در سکه انداختن، یک احتمال پنجاه پنجاه برای شیر یا خط آمدن وجود دارد زیرا وزن سکه در هر دو طرف "برابر" است. در حالیکه حرکت قیمت، نتیجه‌ی ورود مقدار "نابرابر" ای از سفارش‌های خرید و فروش به بازار است. بنابراین با اینکه

قیمت فقط می‌تواند به سمت بالا یا پایین حرکت کند، اگر صرفاً وارد یک سفارش خرید کوچک شوید و چند دقیقه بعد یک مدیر صندوق پوشش ریسک وارد یک سفارش بسیار بزرگ فروش بشود، احتمال اینکه معامله‌تان برنده شود چیزی نزدیک به صفر است.

به عبارت دیگر، این واقعیت که قیمت صرفاً می‌تواند بالا یا پایین برود یقیناً هیچ ربطی به احتمال موفقیت پیش‌بینی‌های مجزا ندارد. (تأثیری بر کارکرد احتمالات موفقیت ندارد)

احتمال حرکت قیمت به سمت بالا یا پایین، بستگی به اندازه‌ی سفارش‌هایی دارد که قرار است وارد بازار بشوند.

از آنجایی که در مورد اشخاصی که قرار است سفارش‌های خرید یا فروش‌شان را ثبت کنند هیچ اطلاعاتی نداریم، یا نمی‌دانیم سفارش‌هایشان قرار است چقدر بزرگ باشد، احتمال موفقیت هر پیش‌بینی مجزا (طی چند سری از پیش‌بینی‌ها) همواره متغیری نامشخص است که با احتمال موفقیتی که قابل محاسبه است و می‌تواند در مورد تعداد کلی‌ای از پیش‌بینی‌های هر سری صدق کند، هیچ ارتباطی ندارد.



سوم

الگوهای قیمت هندسی و معادله‌های ریاضیاتی دلایل برد یا باخت‌مان را به ما نمی‌گویند.

اگر عدم دسترسی به اطلاعاتی که نوع و اندازه‌ی سفارش‌های معامله‌گران (که قصد ثبت آنها در بازار را دارند) مانع برآورد کردن احتمال موفقیت پیش‌بینی‌های مجزا شوند، به همین ترتیب برای فهمیدن اینکه چرا معامله‌گران قصد ثبت آن سفارش‌ها را دارند هم هیچ راهی نداریم. به عبارت دیگر، الگوهای هندسی قیمت و معادله‌های ریاضیاتی در پیش‌بینی‌هایشان، دلایل واقعی اینکه چرا جریان سفارش خرید/فروش ممکن است به خاطر یک پیش‌بینی تکنیکال، عدم تعادل ایجاد کند را لحاظ نمی‌کنند؛ اگر در واقع چنین اتفاقی بیفتد.

مثلاً در نظر بگیرید که در همان روزی که معامله‌گر بازنشسته‌ی سویا (در فصل‌های قبلی) تصمیم گرفته بود ۴۰۰ قرارداد آتی را در بازار بفروشد، شما در حال معامله کردن قراردادهای آتی سویا بودید. درست قبل از اینکه سفارش وی وارد بازار شود، شما یک سیگنال فروش از یک کراس میانگین متحرک^۲ دو دوره‌ای ۷ و ۱۶ دریافت می‌کنید؛ درست مثل همانی که در فصل قبلی توضیح دادم. بنابراین یک سفارش در بازار قرار می‌دهید تا دو قرارداد ۵۰۰۰ پیمانه‌ای را بفروشید. سفارش‌ها را پر کنید و حدود پانزده دقیقه بعد در معامله‌ای برنده‌ای قرار بگیرید که در آن، بازار تا قیمت ۱۰ سنت (یک میلیون دلار) به نفع شما حرکت کرده است.

عدم تعادل جریان سفارش باعث حرکت قیمت به نفع شما شد زیرا سفارش فروش معامله‌گر بازنشسته، موجی از واکنش زنجیره‌ای فروش در محل معاملاتی سویا را آغاز کرد. کراس میانگین متحرک دوره‌ای ۱۶/۷ شما، چند دقیقه قبل از اینکه معامله‌گر بازنشسته سفارش فروش خود را وارد بازار کند، یک سیگنال فروش به شما می‌دهد که در اصل تصادفی بوده است.

^۲ یک سیگنال کراس اوور وقتی تشکیل می‌شود که دو میانگین متحرک به صورت متقاطع در یک نمودار

ایجاد شوند. منبع: Factcoins.com



یعنی بین معیار تحلیلی‌ای که منجر به تصمیم شما برای ورود به یک سفارش فروش در بازار شده است، با دلایلی که معامله‌گران دیگر به واسطه‌ی آنها تصمیم گرفتند حجم کافی‌ای به فروش برسانند تا باعث شوند در نهایت شما در معامله‌ای برنده قرار بگیرید، هیچ ارتباطی وجود نداشته است.

زمانی که دو خط نشان‌دهنده‌ی میانگین‌های متحرک به سمت پایین گذر می‌کنند، فرمول ریاضی بدین شکل عمل می‌کند که بر اساس نتایج به دست آمده از چند سری آشکار شدن این الگوی ریاضیاتی از قبل، اگر در همان لحظه یک سفارش فروش وارد بازار بکنید، احتمالات "ممکن است" به نفع شما باشند و قیمت به سمت پایین‌تر حرکت خواهد کرد. هرچند از منظر جریان سفارش، الگو "چگونگی" حرکت قیمت به نفع شما یا "دلیل" آن را نشان نمی‌دهد. فرمول‌های ریاضی و خطوطی که روی نمودارهای قیمت برای تشخیص الگوهای هندسی رسم می‌کنیم نمی‌توانند به ما بگویند که "چه کسی" قرار است در جریان سفارش شرکت کند، قیمت قرار است "چگونه" به نفع ما حرکت کند (البته اگر به نفع ما حرکت کند)، یا در مورد "دلایل" اساسی که چرا معامله‌گران دیگر تصمیم می‌گیرند معاملات را انجام داده یا از آنها خارج شوند و بر روی جهت قیمت تأثیر بگذارند، اطلاعی در اختیار ما نمی‌گذارند.

سفارش‌های خرید و فروش از سمت معامله‌گران دیگر، با توضیحات ضمیمه شده در مورد دلایل ثبت شدن‌شان، وارد بازار نمی‌شوند.

اگر دلایلی که معامله‌گران از آنها برای توجیه ورود و خروج از یک معامله استفاده می‌کردند ضمیمه‌ی سفارش‌هایشان می‌شد، متقابلاً بازار می‌توانست آن دلایل را با باقی [افراد] بازار به اشتراک بگذارد. اما از آنجایی که چنین اتفاقی نمی‌افتد، دلایل نهفته‌ی ترغیب‌کننده برای ورود به سفارش‌های خرید و فروش در ذهن هر معامله‌گر می‌ماند و این دلایل برای باقی افراد حاضر در بازار "نامعلوم" می‌شوند. مگر اینکه مسلماً معامله‌گران تصمیم بگیرند دلایل‌شان را با کسی در میان بگذارند.

تنها راهی که می‌توانیم از طریق آن متوجه شویم چرا در یک معامله برنده شده‌ایم یا باخت‌ایم (یعنی دلیل اینکه چرا سفارش‌های خرید

بیشتری نسبت به سفارش‌های فروش وارد بازار می‌شوند و برعکس)، این خواهد بود که از هر معامله‌گر مجزا دلیل ثبت سفارش‌هایشان را بپرسیم. به عنوان مثال، با فرض اینکه شما یک پوزیشن خرید را آغاز کرده‌اید که تبدیل به یک معامله‌ی برنده شده است، اگر بخواهید مشخص کنید که دلیل شما برای خرید با دلیل حرکت قیمت به نفع شما ارتباط داشته است، باید همه‌ی معامله‌گرانی که وارد سفارش‌های خریدی شده‌اند که در عدم تعادل جریان سفارش به نفع شما دخیل بوده است را شناسایی کرده و از آنها نظرسنجی کنید.

برای شناسایی این معامله‌گران، بازار بورس باید پایداری جریان سفارش در مدت زمان مورد نظر و همچنین اسامی کسانی که هر سفارش را ثبت کرده‌اند در اختیار شما بگذارد. تا جایی که من اطلاع دارم بازار بورس چنین اطلاعاتی را در اختیار عموم مردم یا هر شخصی نمی‌گذارد. اما بیا ببینیم در نظر بگیریم که در این مثال، بازار بورس اطلاعات مورد نیازتان را در اختیار شما می‌گذارد تا با دیگر معامله‌گران در ارتباط باشید و دلیل وارد کردن سفارش‌شان که به برنده شدن شما کمک کرد را از آنها بپرسید. چیزی که پیدا خواهید کرد این خواهد بود که هر کسی که از یک روش معاملاتی ارزشیابی شده یا یک روش اختصاصی گران قیمت استفاده می‌کند، به احتمال زیاد با شما صحبت نخواهد کرد. و در مورد آن عده از معامله‌گران که تمایل به صحبت کردن داشته باشند، هیچ تضمینی وجود ندارد چیزی که با شما در میان می‌گذارند حقیقت داشته باشد. چرا باید حقیقت را به شما بگویند؟ چنین کاری در وهله‌ی اول، فقط دلایل‌شان برای انجام یک معامله را زیر سوال می‌برد، درست است؟ صرف نظر از سطح مهارت همه‌ی معامله‌گران، یا حداقل بیشترشان، هیچ کدام صادقانه "دلایل" خود برای انجام معاملات را فاش نمی‌کنند یا با دیگر معامله‌گران به اشتراک نمی‌گذارند. این صرفاً ماهیت دنیای معاملات است؛ حقیقت محض فارغ از هرگونه ادعا.

اگرچه، جدای از اینکه آیا معامله‌گران تمایل به صحبت دارند، و اینکه حقیقت را به شما می‌گویند یا نه، منابع دخیل در نسبت جریان سفارش خرید/فروش بسیار متنوع هستند و دلایلی که این منابع را برای ورود به یک سفارش ترغیب می‌کنند به قدری متفاوت هستند که حتی اگر

یک راه عملی برای فهمیدن دلایل خرید و فروش معامله گران دیگر وجود داشت، احتمال اینکه بین دلایل مورد استفاده‌ی یک معامله گر معمولی تکنیکال که با کامپیوتر معامله می کند با دلایل باقی افراد بازار برای معامله، ارتباطی وجود داشته باشد، خیلی بعید به نظر می رسد. حتی در وضعیتی که طی آن، به واسطه‌ی غلبه‌ی سفارش ها از طرف معامله گرانی که از روش مشابه معاملاتی ما استفاده می کنند، در یک معامله‌ی برنده قرار گرفته ایم، همچنان راهی برای فهمیدن علت برنده شدن مان نداریم.

فکر می کنید چرا قبل از اینکه پلتفرم های الکترونیکی معاملاتی ایجاد شوند، مردم صدها هزار دلار برای خرید یک صندوق برای معامله در تالار فیزیکی بورس هزینه می کردند؟

به این دلیل که به جریان سفارش و اطلاعات مربوط به آن، دسترسی مستقیم داشته باشند.

داشتن دسترسی مستقیم به جریان سفارش به همراه دسترسی خصوصی به اطلاعات جریان سفارش (نه فقط نسخه‌ی خلاصه شده که به صورت تیک های بالا یا پایین قیمتی که ما روی صفحه‌ی کامپیوتر می بینیم نمایش داده می شوند) باعث می شد بهترین و پربازده ترین معامله را انجام دهند. دسترسی مستقیم به اطلاعات جریان سفارش آنها را قادر می ساخت تا اندازه‌ی سفارش هایی که وارد بازار می شدند به همراه منبعی که از آن صادر می شدند را ببینند و بشنوند.

در بیشتر اوقات، آنها معامله گر یا مؤسسه‌ی معاملاتی در سمت دیگر معامله شان را می شناسد و بعضی اوقات اگر ارتباط مستقیمی بین دلایل ورودشان به یک معامله با دلایل حرکت یا عدم حرکت جریان سفارش به نفع شان وجود داشته باشد، می توانند آن را به وضوح مشاهده کنند.

به عنوان معامله گران تکنیکالی که با کامپیوتر معامله می کنند، تنها راهی که به طور قطع ما را از دلایل حرکت قیمت به نفع مان آگاه می کند، معامله کردن با حجم کافی برای حرکت دادن قیمت توسط خودمان است. علی رغم وجود اقلیتی مجزا به نسبت همه‌ی معامله گران در

سرتاسر دنیا، تعدادی از معامله‌گران هم وجود دارند که دقیقاً از علت حرکت قیمت به نفع‌شان آگاه هستند و یقیناً شما هم می‌توانید یکی از آنها باشید. تنها کاری که باید انجام دهید این است که به جایی برسید که بتوانید با حجم کافی‌ای معامله کنید تا همه‌ی پیشنهادهای فروش بالاتر از قیمت قبلی را از میان بردارید و بعد هدفمندانه بازار را به سمت بالاترین سطح قیمت بعدی بکشانید، یا همه‌ی پیشنهادهای خرید پایین‌تر از قیمت قبلی را از میان برداشته و هدفمندانه بازار را به سمت پایین‌ترین سطح قیمت بعدی بکشانید.

معامله‌گرانی که هدفمند و دانسته، قیمت پیشنهادی خرید را بالا یا قیمت فروش را پایین می‌برند، از دلیل حرکت قیمت به نفع خودشان کاملاً آگاه هستند. دلیل برنده شدن‌شان و باخت افرادی که در سمت دیگر سفارش‌هایشان قرار گرفته‌اند را می‌دانند زیرا آنها همان کسانی هستند که باعث حرکت قیمت شده‌اند.

در غیر این صورت، اگر نتوانیم با حجم کافی برای ایجاد یک عدم تعادل در جریان سفارش به نفع خودمان معامله‌ای انجام دهیم، چهار سناریوی جریان سفارش خرید/فروش ایجاد می‌شود که نتایج معاملات ما را با توجه به هر تحلیل، منطق یا استدلالی که برای ورود به معاملات از آنها استفاده می‌کنیم، مشخص می‌کند.

تجزیه و تحلیل ما درست است و ما برنده می‌شویم.

در سناریوی اول، تحلیل ما زمانی درست است که معیار تحلیلی‌ای که از آن به عنوان مبنایی برای پیش‌بینی جهت حرکت قیمت استفاده کرده‌ایم الزاماً شبیه دلایلی باشد که موجب ترغیب معامله‌گران دیگر برای ورود به هر تعداد از سفارش شده است. و این تعداد از سفارش‌ها باعث حرکت قیمت در جهت مشابه پیش‌بینی ما شده‌اند. به عبارت دیگر، پیش‌بینی ما درست از آب در آمده است زیرا نسبت جریان سفارش خرید/فروش، مورد غلبه‌ی سفارش‌هایی قرار گرفته است که دلایل ثبت‌شان با دلایلی که باعث شدند ما در همان وهله‌ی اول چنین پیش‌بینی‌ای بکنیم، مطابقت داشته است.



تحلیل ما نادرست است اما بهر حال برنده می‌شویم.

۱. در این سناریوی دوم، در نتیجه‌ی «یک اتفاق برنامه‌ریزی شده» یا «همزمانی برنامه‌ریزی شده» با جریان سفارش، قیمت به نفع ما حرکت کرده است. این بردها «برنامه‌ریزی شده» هستند زیرا هدف انجام تجزیه و تحلیل، تشخیص الگوی رفتار جمع‌ای است که تأثیر آتی معامله‌گران بر روی جهت قیمت (بعد از اینکه الگو خودش را کامل می‌کند) را پیش‌بینی می‌کند.

از طرفی دیگر، معامله‌های برنده می‌توانند «اتفاقی» یا «همزمان» با جریان سفارش باشند زیرا ممکن است سفارش‌هایی که منجر به ایجاد عدم تعادل در نسبت جریان سفارش خرید/فروش به نفع ما شده‌اند، با معیارهایی که قیمت هندسی یا الگوهای ریاضیاتی را نشان می‌دهند و ما از آنها برای پیش‌بینی رفتار معامله‌گران استفاده می‌کنیم، اصلاً هیچ ارتباطی نداشته باشند. به عبارت دیگر، معاملات برنده‌ی ما نتیجه‌ی یک «همزمانی برنامه‌ریزی شده» با جریان سفارش هستند؛ از این جهت که سفارش‌هایی که منجر به حرکت قیمت به نفع ما می‌شوند با دلایلی «متفاوت» از معیارهای تحلیلی که ما برای پیش‌بینی جهت حرکت قیمت استفاده کرده‌ایم ثبت شده‌اند.

۲. سفارش‌های متفاوتی که منجر به عدم تعادل نسبت جریان سفارش خرید/فروش به نفع ما شده‌اند می‌توانستند به دلایلی غیر از سفته‌بازی، دلایلی که در اصل ماهیتی قراردادی یا هجینگ داشتند ثبت شده باشند. یا ممکن بود سفارش‌ها از طرف سفته‌بازهای دیگری ثبت شده باشد که به نتیجه‌ای مشابه با تحلیل ما در مورد جهت قیمت رسیده‌اند؛ اما دلایل تحلیلی، فاندامن‌تال یا وابسته به اخبار کاملاً متفاوتی داشتند. توجه داشته باشید که برای قرار گرفتن در یک معامله‌ی برنده، هیچ‌کدام از سفارش‌هایی که منجر به حرکت قیمت به نفع ما شدند نباید لزوماً با دلایلی «مطابق» معیار تحلیلی‌ای که ما برای پیش‌بینی‌مان استفاده کردیم، ثبت شده باشند.

تحلیل ما نادرست است و ما می‌بازیم.

در این سناریوی سوم، ما در معامله‌ای بازنده قرار می‌گیریم زیرا در واقع تحلیل ما یک پیش‌بینی نادرست در مورد جهت قیمت داشته است. برای اینکه سفارش‌هایی که در جهت مخالف پیش‌بینی ما وارد بازار می‌شوند غلبه‌ی بیشتری داشته باشند، باید سفته‌بازهای دیگری وجود داشته باشند که تحلیل، منطق و استدلال‌شان آنها را به نتایج متفاوتی در مورد جهت حرکت قیمت رسانده باشد. یا اینکه باید معامله‌گران دیگر با دلایلی غیر از سفته‌بازی، هجینگ یا قراردادی، سفارش‌هایی خلاف پیش‌بینی ما ثبت کنند. احتمالاً می‌توانیم این سناریو را یک «همزمانی معکوس» با جریان سفارش بنامیم.

تحلیل ما درست است اما نهایتاً می‌بازیم.

۱. در چهارمین سناریو، تحلیل ما به درستی دلایل احتمال ورود عده‌ی زیادی از معامله‌گران به سفارشی مشابه با دلایلی مشابه را منعکس می‌کند. ممکن است برآورد ما از شرایط تقریباً عالی باشد. فرض بگیریم چیزی کمتر اما نزدیک به ۱۰۰ درصد درستی، اما همچنان در معامله‌ای بازنده قرار می‌گیریم.

۲. اتفاقی که در این سناریو می‌افتد این است که اکثریت قابل‌توجه‌ای از معامله‌گران با دلایلی سازگار با تحلیل ما، همگی به یک شکل رفتار می‌کنند اما تحلیل ما، اقلیت اندکی از معامله‌گران بزرگ را در نظر نگرفته است یا امکان در نظر گرفتن‌شان را نداشته است. اقلیت اندکی از معامله‌گران بزرگ که به هر دلیلی با اکثریت موافق نبوده‌اند یا نظرات دیگری درباره‌ی بهره‌بردن از این شرایط داشته‌اند. مادامی که این معامله‌گران بزرگ نسبتاً اندک، مایل به معامله با حجم کافی برای فراتر رفتن و جذب تمام سفارش‌های اکثریت معامله‌گران هستند، نه تنها می‌توانند حرکت قیمت در جهت اکثریت را متوقف سازند، بلکه می‌توانند نسبت جریان سفارش را به نفع خودشان برگردانند.

۳. از منظر عمومی، می‌توانیم بگوییم که تحلیل ما درست بود زیرا درصد بسیار بالایی از معامله‌گران دیگر با ما موافق بودند. اما از منظر جریان

سفارش خرید/فروش، اهمیتی ندارد که تحلیل ما درست بود چون با این حال در سمت اشتباه نسبت جریان سفارش قرار گرفتیم و باختیم. همیشه به یاد داشته باشید که حرکت قیمت مرتبط به حجم جریان سفارش است و به تعداد واقعی‌ای از معامله‌گران که وارد آن سفارش‌ها شده‌اند مرتبط نیست. بنابراین تنها یک معامله‌گر بزرگ در هر کجای جهان می‌تواند نتیجه‌ی مثبت هر برآورد ما یا معامله‌گران دیگر، در مورد چرایی حرکت قیمت در یک جهت خاص را، بی‌اثر کند.

چهارم

یک پیش‌بینی درست در مورد جهت قیمت که منجر به معامله‌ای برنده شده است، تأییدی بر درستی دلایل تحلیلی‌ای که به عنوان مبنا برای پیش‌بینی و تصمیم برای ورود به یک معامله استفاده کرده‌ایم نیست.

برای برنده شدن به غلبه‌ی سفارش‌هایی یکجور نیاز داریم که بعد از اینکه وارد یک پوزیشن شدیم، وارد بازار بشوند. هر سفارش خرید و فروشی که وارد بازار می‌شود، صرف‌نظر از اندازه‌اش و اینکه آیا یک معامله را آغاز می‌کند یا معامله را می‌بندد، به ترکیب ایجادکننده‌ی عدم تعادل در نسبت جریان سفارش خرید/فروش اضافه می‌شود و نتیجتاً باعث حرکت قیمت در جهت یا خلاف جهت یک پوزیشن می‌شود.

هر سفارش مهم است!

حالا خودتان را در معامله‌ای تصور کنید که سفارش‌های غالبی که وارد می‌شوند به نفع شما است و باعث برد شما می‌شود. تمام شرکت‌هایی که دلایل هجینگ و قراردادی برای ورود به سفارش‌های خرید و فروش دارند و همچنین تمامی دلایل تکنیکال، فاندamental و خبری سفته‌بازها که می‌توانند از آنها به عنوان توجیهی برای ورود به یک سفارش خرید یا فروش استفاده کنند را در نظر بگیرید، چقدر احتمال دارد که «همه» ی سفارش‌هایی که منجر به عدم تعادل در نسبت جریان سفارش خرید/فروش به نفع شما می‌شوند، به همان دلیلی که شما معامله‌تان را اجرا کردید، وارد بازار شده باشند؟ به عبارت دیگر، احتمال وجود یک ارتباط ۱۰۰ درصدی بین خود شما و معامله‌گران دیگری که سفارش‌هایشان را در

جهتی مشابه با پوزیشن شما وارد می‌کنند چقدر است؟ تقریباً احتمال چنین چیزی وجود ندارد.

اگر احتمال یک ارتباط ۱۰۰ درصدی واقعاً وجود نداشته باشد، بدین معنی است که وقتی برنده می‌شویم، همواره با دلایلی برنده می‌شویم که تا حدودی خطا هستند، مثل وقتی که دلایل ما با دلایل حرکت قیمت به نفع ما ربطی ندارند. این ارتباط می‌تواند زیاد یا کم، یا چیزی بین این دو یا اصلاً وجود نداشته باشد.

برنده شدن صرفاً مستلزم این است که تحلیل ما، پیش‌بینی درستی در اختیارمان بگذارد.

اما این پیش‌بینی درست می‌تواند از تحلیل یا یک فرایند استدلالی نشأت بگیرد و با دلایلی که سایر معامله‌گران به عنوان یک محرک برای ورود به سفارش‌هایشان استفاده می‌کنند و منجر به حرکت قیمت به نفع ما می‌شوند، هیچ ارتباطی نداشته باشد. یعنی تحلیل ما هیچ‌گاه ۱۰۰ درصد درست نخواهد بود، اما از لحاظ تئوری ممکن است که تحلیل‌مان کاملاً اشتباه (۱۰۰ درصد نامرتب) باشد و با همین تحلیل هر دفعه وارد یک معامله شویم و همچنان ببریم.

اگر به هیچ اطلاعات قابل اثباتی دسترسی نداشته باشیم تا درصد حجم جریان سفارش ثبت شده توسط معامله‌گران دیگر* را در اختیار ما بگذارد، بنابراین به هیچ طریقی نمی‌توانیم متوجه شویم که آیا برنده شدیم به این خاطر که تحلیل‌مان درست بوده است یا به این خاطر که تحلیل‌مان غلط بوده اما به هر حال در نتیجه‌ی همزمانی اتفاقی با جریان سفارش برنده شده‌ایم.

* معامله‌گرانی که از همان دلایلی استفاده کرده‌اند که ما برای پیش‌بینی بالا یا پایین رفتن قیمت نسبت به درصد حجم جریان سفارش* استفاده کرده‌ایم.



* جریان سفارشی که از طرف معامله گرانی ایجاد شده است که سفارش هایشان را در همان جهتی که تحلیل ما پیش بینی کرده بود وارد کرده اند اما به دلایلی که با دلایل ما هیچ ارتباطی نداشتند.

همین شرایط هنگامی که در یک معامله ی بازنده قرار می گیریم هم صدق می کند. بدون دسترسی به اطلاعات مناسب، نمی توانیم تشخیص دهیم که باخت مان در واقع به خاطر غلط بودن دلایلی بوده که به عنوان مبنا برای ورود به یک معامله استفاده کرده ایم یا به خاطر مقاصد مخالف یک یا چند معامله گر بزرگ بوده است؛ با وجود اینکه پیش بینی تحلیل ما در مورد اقدام معامله گران اساساً درست بوده است.

اکنون اگر ممکن است با تحلیل درست (مرتبط) و نادرست (نامرتب) برنده شویم و همچنین امکان دارد که با هر دو تحلیل درست و نادرست ببازیم و همزمان به هیچ اطلاعاتی دسترسی نداشته باشیم که به ما بگوید در کدامیک از این موقعیت ها قرار گرفته ایم، بنابراین معاملات برنده ی ما می توانند صرفاً درستی پیش بینی مان را ثابت کنند و نمی توانند درستی تحلیل یا دلایلی که به عنوان مبنا برای شکل دادن آن پیش بینی ها استفاده کردیم را ثابت کنند. خلاصه ی مطلب این است: بدون روشی که قادر باشد درصد ارتباط بین دلایل تحلیلی ما برای ایجاد یک پیش بینی و دلایل حرکت قیمت به نفع ما هنگامی که برنده می شویم را مشخص کند پس:

یک معامله ی برنده در مورد دلایلی که باعث برد ما می شوند هیچ اطلاعاتی به ما نمی دهد.

عده ای از شما قبلاً معامله با الگوهای تکنیکال را تجربه کرده اید و بدون شک می خواهید به جمله ی بالا اعتراض کنید و ادعا کنید که الگو به خودی خود، وقتی که قیمت مطابق پیش بینی ایجاد شده اش پیش می رود، دلایل بردتان را نشان می دهد. منظورم این است که، اینطور به نظر می رسد که الگو دلایل بردتان را نشان می دهد چون شما از منظر پویایی جریان سفارش به این مسئله نگاه نمی کنید. مسلماً اینکه بگوییم یک الگو آشکار شد حقیقت دارد؛ به این دلیل که بی شک آشکار شدنش را می بینیم. و همچنین اگر بگوییم که قیمت در جهت پیش بینی شده ی

الگو حرکت کرد هم حقیقت دارد؛ چون بار دیگر، نشانه‌های محرزی داریم که درستی این مسئله را نشان می‌دهند. اما در کنار همه‌ی اینها، ما نمی‌دانیم حقیقت چیست زیرا هیچ واقعیت مسلم در دسترسی وجود ندارد که دلایل شکل‌گیری الگوها یا دلایل اینکه چرا معامله‌گران دیگر باعث شدند پیش‌بینی الگو درست از آب در بیاید را نشان دهد.

مثلاً در نظر بگیرید که به یک نمودار قیمت نگاه می‌کنید و متوجه یک الگوهای تکنیکال بسیار رایج به نام «حمایت» می‌شوید. هم اکنون معاملات با قیمت بالاتر از نقطه‌ی حمایت صورت می‌گیرند اما روندی نزولی دارند. شما تصمیم می‌گیرید که اگر قیمت به حرکت نزولی خود به سمت نقطه‌ی حمایت معین شده ادامه دهد، وارد یک سفارش خرید برای ایجاد یک پوزیشن خرید شوید؛ با این استدلال که اگر بازار به طریقی رفتار کند که با معنای حمایت تحلیل تکنیکال سازگار باشد، حرکت نزولی قیمت باید متوقف شود و جهتش را برعکس کند و روندی صعودی طی کند. حالا در نظر بگیریم که دقیقاً همین اتفاق می‌افتد. شما سفارش خرید خود را وارد بازار می‌کنید، سفارش‌تان پر می‌شود و قیمت جهتش را تغییر داده و به نفع شما بالاتر می‌رود.

در نتیجه، ممکن است باور کنید که در معامله‌ای برنده قرار گرفته‌اید زیرا بازار درست همانطور که الگو پیش‌بینی کرده بود رفتار کرد. بنابراین چطور ممکن است که دلیل برنده شدن‌تان را ندانید؟

پاسخ ممکن است این باشد که:

شما دلیل برنده شدن‌تان را نمی‌دانید زیرا یک الگوی تکنیکال به خودی خود، چرایی حرکت قیمت در یک جهت به خصوص را توضیح نمی‌دهد؛ شما به اطلاعات بیشتری نیاز دارید.

دلایل حقیقی یا واقعی حرکت قیمت صرفاً در سطح جریان سفارش وجود دارد.

بنابراین تنها راه اطمینان حاصل کردن از اینکه آیا الگوی حمایت علت معکوس شدن جهت قیمت را توضیح می‌دهد یا خیر، به دست آوردن اطلاعات زیر است:

۱. چه کسی با قیمت سطح حمایت خرید کرده است

۲. دلایل این تصمیم‌شان چه بوده است

۳. اندازه‌ی سفارش‌هایشان چقدر بوده است

زمانی که همه‌ی اطلاعات مربوطه را به دست آورید می‌توانید تشخیص دهید که چند درصد از سفارش‌های خرید، از سمت معامله‌گرانی ایجاد شده‌اند که درست مثل شما، با الگوی حمایت خرید کرده‌اند؛ و این درصد را در مقایسه با درصد سفارش‌های خرید که از طرف معامله‌گرانی ایجاد شده‌اند که دلایل ورود به سفارش‌هایشان هیچ ارتباطی با الگوی حمایت نداشته است، تشخیص دهید. اگر متوجه شوید که بیشترین درصد سفارش‌های خرید از سمت معامله‌گرانی بوده است که طبق الگوی حمایت خرید کرده‌اند، پس می‌توانید صادقانه بگویید که الگو دلیل حرکت قیمت به نفع شما را توضیح می‌دهد و به همین خاطر دلیل بردتان را هم می‌دانید.

در غیر این صورت، بدون داشتن اطلاعات بیشتری از جریان سفارش، تنها چیزی که با ۱۰۰ درصد اطمینان در مورد درستی الگو می‌دانید، این است که الگو اقدام معامله‌گران دیگر را به درستی پیش‌بینی کرده است. چیزی که به هیچ‌وجه نمی‌توانید با اطمینان از آن سخن بگویید این است که الگو به درستی دلایل، یا چرایی اقدام معامله‌گران را نشان می‌دهد. منظور از چرایی این است که چرا معامله‌گران دیگر وارد سفارش‌هایی شده‌اند که باعث شده قیمت در جهت پیش‌بینی‌شده حرکت کند. شما نمی‌توانید ادعا کنید که از این دلایل اطلاع دارید زیرا این دلایل «نامعلوم» هستند و برای هر قصد و هدفی که باشند «در دسترس نیستند». به عبارت دیگر، بدون دسترسی به اطلاعات مناسب جریان سفارش، هرگز متوجه دلایل واقعی اینکه چرا پیش‌بینی ایجاد شده توسط الگو درست از آب در آمده است نخواهیم شد. نتیجه همین جمله‌ی پایین است:

ما هیچ‌گاه متوجه دلایل واقعی برنده شدن مان نخواهیم شد.

در ظاهر ممکن است به نظر برسد که من اینجا تمایزی نسبتاً انتزاعی یا غیرضروری قائل شده‌ام. ممکن است عده‌ای از شما فکر کنید «تا زمانی که از تحلیل، پیش‌بینی‌ای به دست می‌آورم که منجر به معامله‌ای برنده می‌شود، این مسئله که هیچ‌گاه نمی‌توانم تشخیص دهم آیا مبنا یا دلایلی که برای ورود به معامله استفاده کرده‌ام با دلایل نهفته‌ی سفارش‌هایی که منجر به حرکت قیمت به نفع من شده‌اند ارتباطی داشته‌اند یا خیر، چه اهمیتی دارد؟ به عبارت دیگر، اگر تحلیل من باعث برنده شدنم می‌شود، ندانستن دلایل حقیقی و واقعی اینکه چرا معامله‌ام برنده شده است چه اهمیتی دارند؟

پاسخ من این است که: نباید اهمیت دهید.

در واقع توانایی شما برای ایجاد نتایج کلی پایدار، به باور شما بستگی خواهد داشت؛ باور شما به اینکه دلایل حقیقی و واقعی برنده شدن تان

را نمی‌دانید، اهمیتی به این عدم آگاهی‌تان نمی‌دهید و اهمیتی ندارد اگر نمی‌توانید هیچ‌وقت این دلایل را پیدا کنید.

هیچ‌کدام از این اطلاعات برای ایجاد نتایج پایدار ضروری نیستند.

از طرفی دیگر، برای آن عده از شما که به «دانستن» و «پیدا کردن» اهمیت می‌دهید و مایلید در نظر بگیرید زمانی که برنده می‌شوید یعنی تحلیل‌تان درست بوده است (درست بودن از این منظر که شما باور دارید دلایل تحلیلی‌تان برای ورود به یک معامله با دلایلی که دیگر معامله‌گران استفاده کرده‌اند و منجر به حرکت قیمت به نفع شما شده‌اند، مشابه بوده است) احتمال بیشتری وجود دارد که با دیدگاهی معامله کنید که پیش‌تر با اسم «توهم تحلیل» به آن اشاره کرده‌ام. در این صورت مسئله مهم این است که ایجاد نتایج پایدار برای شما نسبتاً غیرممکن می‌شود. اقدام کردن طبق توهم تحلیل، عنصر اصلی خطاهای معاملاتی است که ما را به طور پیوسته در چرخه‌ی رونق و رکود قرار می‌دهد و ما را مستعد ضررهای فاجعه‌بار می‌کند و دلیل درگیر شدن بسیاری از معامله‌گران با فلج تحلیلی^۳ است.



۳ فلج تحلیلی (به انگلیسی: Analysis paralysis) به تحلیل بیش از حد شرایط یا فکر کردن بیش از اندازه به آن گفته می‌شود که در نهایت به گرفته نشدن هیچ تصمیمی می‌انجامد.

فصل نهم

درک توهم تحلیل

من توهم را «باور داشتن به درستی چیزی که در واقع هیچ پایه و اساسی غیر از تخیل ما ندارد.» معنا می‌کنم. «توهم تحلیل» از این باور ریشه می‌گیرد که با تحلیل درست، می‌توانیم تأثیر سفارش‌های خرید و فروش معامله‌گران دیگر بر جهت قیمت را به درستی پیش‌بینی کنیم؛ تا حدی که می‌توانیم واقعاً ریسک ضرر را حذف کنیم و قرار گرفتن در یک معامله‌ی برنده را تضمین کنیم. به عبارت دیگر، وقتی با توهم تحلیل اقدام می‌کنیم چنین به نظر می‌رسد که می‌توانیم بخش قمار کردن را از سفته‌بازی با حرکت قیمت جدا کنیم. چنین باوری از حقیقت‌امر خیلی دور است و نهایتاً ما هزینه‌ی سنگینی بابت داشتن چنین باوری خواهیم پرداخت.

«توهم تحلیل» یکی از مهم‌ترین نیروهای روان‌شناختی نهفته در خطاهای معاملاتی است که می‌تواند ما را در چرخه‌ی همیشگی رونق و رکود گرفتار کند، ما را مستعد ضررهای فاجعه‌بار کند و دلیل درگیر شدن ما با فلج تحلیلی است. تا اینجا، اقدام کردن با داشتن «توهم تحلیل» از ناکارآمدترین و خطرناک‌ترین کارهایی‌ست که به عنوان معامله‌گر می‌توانیم انجام دهیم.

بنابراین در این فصل توضیح می‌دهم که «توهم تحلیل» چگونه کار می‌کند و گرفتار شدن در دیدگاه معاملاتی‌ای که در آن به جای اطمینان از داشتن معاملات برنده، تنها تجربه‌ای که یقیناً از آن مطمئن خواهیم بود نتایج آشفته و میزان زیادی سردرگمی هستند، چقدر آسان و از لحاظ هیجانی قانع کننده است.

به عنوان معامله‌گرانی که با جهت قیمت سفته‌بازی می‌کنند، ریسک ضرر کردن و اشتباه عمل کردن، بستگی به تعداد و اندازه سفارش‌های

خرید و فروشی دارد که معامله گران دیگر «قصد دارند» در جهت مخالف پوزیشن ما، بعد از ورود ما به معامله، وارد بازار کنند.

هیچ الگوی نموداری، معادله‌ی ریاضیاتی یا فرض تحلیلی‌ای وجود ندارد تا بتواند متغیرهای جریان سفارش را (که مشخص می‌کنند در معامله‌ای برنده یا بازنده قرار خواهیم گرفت) در پیش‌بینی‌اش بگنجاند.

◀ چه تعداد از معامله گران در جهان، آماده‌ی فرستادن یک سفارش به بازار هستند

◀ این معامله گران چه کسانی هستند

◀ به ثبت یک سفارش خرید یا یک سفارش فروش تمایل دارند

◀ اندازه‌ی سفارش خرید یا فروشی که تمایل به ثبت آن را دارند چقدر است

◀ دلایل‌شان برای تصمیم به اجرا یا بستن یک معامله چیست

◀ تا چه اندازه همه‌ی سفارش‌های خرید و فروشی که قرار است وارد بازار شوند، بر روی جهت قیمت تأثیر خواهند گذاشت

حذف ریسک ضرر یا تضمین یک معامله‌ی برنده غیرممکن است؛ صرفاً به این دلیل که روش‌های تحلیلی منطقی قادر نیستند مقاصد همه‌ی معامله گران در سرتاسر جهان که توانایی تأثیرگذاری معکوس بر جهت قیمت دارند را (بعد از اینکه ما پیش‌بینی‌مان را شکل داده و وارد یک معامله شده‌ایم) پیش‌بینی کنند.

با این وجود، امکان کسب و اجرای مجموعه‌ای از فرضیات نادرست و باورهای ناکارآمد وجود دارد. فرضیات نادرست و باورهای ناکارآمدی که باعث می‌شوند «به نظر برسد» داشتن تحلیل درست، منجر به سر در آوردن از معاملات با برد حتمی و عاری از ریسک می‌شود. در عرصه‌ی سفته‌بازی، هیچ‌چیز آسیب‌زننده‌تر از این نیست که باور داشته باشیم در وضعیتی بدون ریسک یا وضعیتی با ریسک کاهش یافته هستیم؛ آن هم وقتی که واقعیت کاملاً خلاف این امر است.

اکنون ممکن است فکر کنید همه‌ی معامله گران از امکان ضرر در بازار آگاه هستند و در نتیجه، احمقانه است اگر معامله‌گری غیر از این فکر

کند. پاسخ من به شما این خواهد بود که قطعاً همه‌ی ما نسبت به حقیقت ضرر کردن آگاهی داریم، اما همه‌ی معامله‌گران باور ندارند که ریسک ضرر، احتمال مشخصی است که بدون استثناء، در هر معامله‌ای که وارد آن می‌شوند وجود دارد. و همچنین باور دارند تحلیل آنها می‌تواند آن استثناءها را تشخیص دهد و معاملاتی که تصمیم می‌گیرند واردشان بشوند، معاملاتی هستند که تحلیل آنها برنده یا بازنده بودنشان را مشخص می‌کند.

یک راه بسیار ساده وجود دارد تا از طریق آن بفهمیم آیا شما به امکان معامله‌ای بدون ریسک ضرر، باور دارید یا خیر. معامله‌گری که باور دارد ریسک ضرر همواره وجود دارد، هیچ‌گاه فکر ورود به یک معامله به ذهنش خطور نمی‌کند مگر اینکه در وهله اول، ریسک را از قبل مشخص کرده باشد. بنابراین اگر در یک معامله‌ای ناکارآمد قرار بگیرد، حیرت‌زده نمی‌شود. توجه داشته باشید که منظور ما از "ریسک"، ارزش دلار به نسبت مقداری است که قیمت خلاف پوزیشن ما حرکت می‌کند تا مشخص شود که دیگر امیدی به این معامله نیست و بر اساس معیار لبه‌ی معاملاتی‌مان، فرصت موفقیت ندارد. بنابراین اگر معامله‌گری باور داشته باشد ریسک همواره وجود دارد، ایده‌ی "از پیش مشخص نکردن ریسک" حتی به ذهنش خطور نخواهد کرد. چنین معامله‌گری حتی به برداشتن حد ضرر یا جابه‌جایی مداوم حد ضرر دورتر از نقطه‌ی ورودش برای جلوگیری از ضرر کردن، فکر نمی‌کند.

از سوی دیگر، فردی که باور دارد معامله‌ای بدون ریسک ضرر امکان‌پذیر است (مشابه با مثال پاولا در مورد معامله‌گری به نام «جی» که پیش‌تر گفته شد، اما وی دلایل خودش را داشت) نسبت به از پیش تعیین کردن [ریسک ضرر] ورود به معامله‌ای ناکارآمد، مقاومت نشان خواهد داد. زمانی که بالاخره بتواند ریسک را تعیین کند و یک حد ضرر در بازار قرار دهد، این کار را صرفاً برای رفع تکلیف انجام می‌دهد چون واقعاً باور ندارد که ممکن است به حد ضرر نیاز داشته باشد. و اگر قیمت به حد ضررشان نزدیک شود، یا آن را دورتر قرار می‌دهند یا به طور کل برمی‌دارند. برداشتن و حرکت دادن حد ضرر رفتاری است که از کسی سر

می‌زند که باور دارد تحلیل می‌تواند بخش قمار کردن را از سفته‌بازی با حرکت قیمت جدا کند.

به خاطر داشته باشید که برای ایجاد نتایج پایدار، باید جلوی ضرر و زیان‌مان را بگیریم و اجازه دهیم سود ادامه پیدا کند. اگر طبق این ذهنیت که «تحلیل ما می‌تواند ریسک ضرر را از بین ببرد» پیش برویم، فکر می‌کنیم که تحلیل ما درست است و اشتباه نمی‌کنیم. زمانی که در نظر می‌گیریم تحلیل‌مان درست است، تنها مکانیزمی که می‌تواند جلوی ضررمان را بگیرد، متحمل شدن دردی فزاینده است. البته درد دقیقاً روش سودمندی برای جلوگیری از ضرر و زیان نیست، زیرا ما به طور طبیعی از آن دوری می‌کنیم. و در حالیکه تلاش می‌کنیم از این درد دوری کنیم، قادر نیستیم ضرر و زیان‌مان هم کاهش دهیم.

اکنون من نقش یک معامله‌گر معمولی، کم‌اطلاع و تازه‌کار را بازی می‌کنم تا نشان دهم چگونه گرفتار دیدگاهی می‌شویم که طی آن، به نظر می‌رسد تحلیل‌مان کاری فراتر از حد واقعی انجام می‌دهد؛ یعنی ریسک ضرر را از بین می‌برد و معامله‌ای برنده را برای ما تضمین می‌کند. اما قبل از انجام این کار، چند نکته وجود دارد که باید کاملاً برایتان روشن شوند و آنها را به خاطر بسپارید.



نکته‌ی اول:

نیروی آغاز کننده‌ی همه‌ی حرکات قیمت، دلایلی است که معامله‌گران برای توجیه تصمیم‌شان برای ورود یا خروج از یک معامله استفاده می‌کنند. معمولاً این دلایل در قالب معیارهای تکنیکال، فاندامنتال یا خبری پدیدار می‌شوند، اما می‌شود دلیلی هم وجود داشته باشد که نتیجه‌ی اندیشه‌ای باشد که ناگهانی به ذهن فرد رسیده است. هر کدام از این دلایل، صرف‌نظر از سادگی یا پیچیدگی‌شان، ماهیت هجینگ، قراردادی یا سفته‌بازی بودن‌شان، در یک سفارش خرید یا فروش خلاصه می‌شوند.

سپس این سفارش خرید یا فروش به یک بازار فرستاده می‌شود و وقتی که این سفارش در بازار با سفارش خرید یا فروش ثبت شده توسط معامله‌گری دیگری در جایی از جهان، مطابقت پیدا می‌کند و تبدیل به یک معامله می‌شود، دلایل آغاز کننده‌ی حرکت قیمت که ذکر شد بار دیگر خلاصه می‌شوند. بسته به نسبت بین تعداد و اندازه‌ی خریدها و فروش‌ها در هر لحظه، فرایند مطابقت‌سازی یک تیک صعودی یا نزولی در قیمت ایجاد خواهد کرد. بنابراین وقتی حرکت قیمت را مشاهده می‌کنیم، در واقع چیزی را می‌بینیم که من به آن «دلایل پویا» یا «دلایل نامرئی پویا» می‌گویم، زیرا دلایل به خصوصی که باعث همه‌ی این اتفاقات هستند از طریق شیوه‌های اثبات شدنی، قابل حصول نیستند و همین باعث می‌شود عملاً برای عموم افراد حاضر در معاملات «ناشناخته» باقی بمانند.

نکته دوم:

تنها تحت دو شرایط کاملاً جدا و متمایز، تحلیل ما می‌تواند درست واقع شود. اولاً تحلیل ما می‌تواند در مورد «اتفاقی» که قرار است بیفتد درست باشد؛ یعنی یک پیش‌بینی درست در مورد جهت قیمت ایجاد کند. دوماً تحلیل ما می‌تواند در مورد «چرایی» اتفاقی که قرار است بیفتد درست باشد. یعنی مبنای تحلیلی یا دلایلی که برای ایجاد یک پیش‌بینی استفاده می‌کنیم تا حد زیادی با دلایلی که معامله‌گران دیگر بر اساس

آنها وارد سفارش ها خواهند شد، مطابقت دارد و این سفارش ها منجر به حرکت قیمت در جهت پیش بینی شده توسط تحلیل ما می شوند.

نکته سوم:

برای قرار گرفتن در یک معامله ی برنده، پیش بینی های ایجاد شده توسط تحلیل ما باید «همواره» درست باشند. از طرفی دیگر، برای کسب پیش بینی درست در مورد جهت قیمت، «به هیچ عنوان» لازم نیست که تحلیل مان درست باشد. به عبارت دیگر، امکان دارد که همه ی پیش بینی های برنده ی ما، نتیجه ای از یک "همزمانی برنامه ریزی شده یا تصادفی" با جریان سفارش باشند؛ درحالی که تحلیل ما ابداً هیچ ارتباطی با دلایل ورود معامله گران دیگر که باعث حرکت قیمت به نفع ما شده اند، نداشته باشد.

نکته چهارم:

برنده شدن صرفاً اثباتی است برای درستی تحلیل ما در مورد «اتفاقی» که ممکن است بیفتد. برنده شدن به هیچ وجه درست بودن تحلیل ما در مورد «چرایی» وقوع آن اتفاق را تایید نمی کند. برای اینکه متوجه شویم تحلیل مان در مورد چرایی حرکت قیمت به نفع ما درست بوده است یا خیر، باید کسی که آن سفارش ها را بعد از ورود ما به معامله ثبت کرده است پیدا کنیم. نوع سفارش ها (خرید یا فروش)، اندازه شان و مهم تر از همه دلایل معامله گران را بیابیم. و ما به هیچ کدام از این اطلاعات دسترسی نداریم.

نکته پنجم:

اگر دستیابی به یک پیش بینی برنده با داشتن تحلیلی که هیچ ارتباطی با دلایل حرکت قیمت به نفع ما ندارد، امکان پذیر است، و در همین حین به اطلاعاتی که می توانند صحت و درستی (مرتبط بودن) تحلیل ما را تایید کنند هم دسترسی نداریم، بنابراین واقعیت امر این است که وقتی ما یک معامله ی برنده را تجربه می کنیم، از دلایل بردمان اطلاعی نداریم.

چگونه به فرض ساده می‌تواند یک حرفه‌ای معاملاتی را - حتی قبل از اینکه شروع شود - نابود کند.

در نظر بگیرید که من یک معامله‌گر معمولی و بی‌اطلاع هستم که تازه شروع به استفاده از روش تحلیلی کرده‌ام که به نظرم معتبر است و برای انجام تحلیل من از آن استفاده می‌کنم. پیش‌بینی‌ای در مورد جهت قیمت به ذهنم می‌رسد که باعث می‌شود سفارشی را وارد بازار کنم که تبدیل به معامله‌ای برنده می‌شود. در نتیجه‌ی این برد، به قطع و یقین می‌دانم که تحلیل من در مورد «اتفاقی» که ممکن است بیفتد، درست بوده است. زیرا تنها مدرکی که برای اثبات درستی‌اش لازم دارم، حرکت قیمت در جهتی است که تحلیل من پیش‌بینی کرده بوده است.

از طرفی دیگر، برای اثبات اینکه تحلیل من در مورد «چرایی» حرکت قیمت در جهت پیش‌بینی شده هم درست بوده است، هیچ‌گونه مدرکی ندارم. قیمت می‌تواند در جهت پیش‌بینی شده‌ی تحلیل من حرکت کند؛ به دلیل سفارش‌هایی که از تعدادی منابع گوناگون نشأت می‌گیرند و این منابع، با هر تعداد دلیل متنوع برای ورود به معامله ترغیب شده‌اند و ممکن است دلایل‌شان با دلایل ورود من به معامله ارتباط داشته یا نداشته باشند. بدون دسترسی به آن منابع یا دلایل‌شان، هیچ راهی برای اثبات «چرایی» برنده شدنم ندارم. ممکن است به خاطر این بوده باشد که صرفاً تحلیل واقعاً درستی (به شدت مرتبط) داشته‌ام یا ممکن است از دلایل تحلیلی‌ای استفاده کرده باشم که ۱۰۰ درصد اشتباه بوده‌اند (کاملاً نامرتب) اما به هر جهت برنده شده‌ام چون یک همزمانی تصادفی با جریان سفارش داشته‌ام.

در هر دو صورت:

برنده شدن با در اختیار داشتن یک پیش‌بینی درست و تحلیل اشتباه، به سادگی برنده شدن با یک پیش‌بینی درست و تحلیل درست است و تفاوت این دو هیچ‌گاه معلوم نمی‌شود.

ندانستن این تفاوت باعث می‌شود که خودم را به دردمر بیندازم. اگر درک کافی نسبت به ماهیت حرکت قیمت مرتبط با پویایی جریان



سفارش نداشته باشم متوجه نمی شوم که یک معامله ی برنده دربارهی صحت و درستی دلایلی که برای پیش بینی استفاده کرده ام، ابداً هیچ اطلاعاتی به من نمی دهد. بنابراین کاملاً این مسئله را نادیده می گیرم و به نظرم از آنجایی که تحلیل من در مورد پیش بینی بازار درست بوده است، پس دلایلی که بر اساس آنها در مورد علل رفتار بازار (به نحوی که رفتار کرده است) پیش بینی کرده ام هم باید درست بوده باشند. به عبارت دیگر، چون پیش بینی درست بوده است، دلایلی که برای شکل دادن آن پیش بینی استفاده کرده ام هم باید درست بوده باشند. این می تواند یک فرض کاملاً منطقی باشد؛ با توجه به اینکه خودم را درگیر چیزی کرده ام که به نظرم یک فرایند تحلیلی معتبر بوده است و از یک روش تحلیلی معتبر هم استفاده کرده ام که دلایل مشخصی دربارهی اینکه چرا باید انتظار داشته باشم بازار به نحو به خصوصی رفتار کند را در اختیار من گذاشته است.

مسلماً امکان دارد تحلیل من در مورد دلایل حرکت قیمت به نفع من درست بوده باشد، اما در نظر گرفتن اینکه تحلیل من درست بوده است هیچ مبنای (قابل اثبات) واقعی ندارد. دلایل تحلیلی (الگوهای نموداری، معادله های ریاضیاتی و غیره) که برای توجیه یک پیش بینی دربارهی جهت قیمت استفاده کرده ام، نمی توانند حقیقت داشته باشند؛ زیرا آن دلایل همگی بر اساس اطلاعاتی اند که نمونه ای خلاصه شده از نیروهای واقعی مسبب حرکت قیمت هستند. آن نیروها (دلایل معامله گران دیگر) نامرئی هستند و هیچ راهی برای تبدیل شان به حقیقت ملموس و قابل اثبات وجود ندارد. به عنوان یک معامله گری که با کامپیوتر کار می کند، تنها دو حقیقت قابل اثبات در دسترس من وجود دارند که دلایل حرکت بالا یا پایین قیمت را نشان می دهند. اول، دلیل حرکت صعودی قیمت، حجم سفارش های خرید بیشتر نسبت به حجم سفارش های فروش است که وارد بازار می شوند. دوم، دلیل حرکت نزولی قیمت، حجم سفارش های فروش بیشتر نسبت به حجم سفارش های خرید است که وارد بازار می شوند. همه اش همین است.

تمام چیزهای دیگری که در این رابطه می خوانیم یا می شنویم یک ایده، گمان، استنتاج یا صرفاً یک حدس خواهند بود که معمولاً با اصطلاحات

تحلیلی مخصوصی بیان می‌شوند تا چنین به نظر برسد که هر چه گفته می‌شود واقعیت حقیقی وضعیت موجود است.

ممکن است شنیدن این واقعیت برای عده‌ی زیادی از شما سخت باشد چون این مفهوم را می‌رساند که متخصصان حرفه‌ی مالی‌ای که با آنها در ارتباط هستید، در مورد دلایل اینکه چرا قیمت حرکت کرده یا می‌کند، بیشتر از شما چیزی نمی‌دانند.

آنها بیشتر از شما چیزی نمی‌دانند و این درست است!

مگر اینکه شخصی به اطلاعات جریان سفارش داخلی دسترسی داشته باشد و مایل به اشتراک‌گذاری این اطلاعات باشد یا خود این شخص قیمت را حرکت داده باشد. در غیر این صورت بقیه‌ی افراد، صرف نظر از اینکه چقدر فصیح، خوش بیان یا مطمئن به خود به نظر برسند، دلایل نهفته‌ی واقعی چرایی حرکت قیمت را نمی‌دانند.

زمانی که این افراد صحبت می‌کنند، تنها چیزی که شما می‌شنوید چیزهایی است که بر اساس تجربیات‌شان یا یک هدف و نیت نهفته که در حال بسط دادنش هستند، «از خودشان در آورده‌اند». در واقع دلایلی که از خودشان در آورده‌اند، ممکن است درست باشند. مسئله این است که "به طور قطع نمی‌دانند" چیزی که می‌گویند واقعاً حقیقی یا درست است.

زمانی که به عنوان کارگزار خرده فروش در شرکت مریل لینچ در اوایل دهه‌ی ۱۹۸۰ مشغول به کار بودم، ما عادت داشتیم چیزی که من به آن "دلیل روز" می‌گفتم را از خودمان در بیاوریم. مشتریان کارگزاری ما معمولاً تمایل داشتند بدانند چرا قیمت به سمت بالا حرکت می‌کند یا چرا در یک روز حرکتی نزولی دارد. مسلماً نمی‌خواستند توضیحی مثل: «راستش را بخواهید ما واقعا دلیل حرکت قیمت را نمی‌دانیم» را بشنوند؛ یا این دلیل که «چون سفارش‌های خرید بیشتری نسبت به سفارش‌های فروش یا بر عکس وارد بازار می‌شوند». بنابراین برای برطرف کردن این «عطش دانستن» مشتریان‌مان، به خبرگزاری رویترز یا مریل لینچ مراجعه می‌کردیم و یک رویداد از شب قبل یا صبح زود انتخاب می‌کردیم



و بعد یک دلیل با منبعی خبری «از خودمان در می آورديم» که مثل یک توضیح منطقی برای حرکت صعودی یا نزولی قیمت به نظر می رسيد.

حقیقت این است که در تقریباً بیشتر موارد، ما روح مان هم از دلایل مورد استفاده معامله گران برای توجیه ورودشان به سفارش های خرید و فروش، خبر نداشت. البته به غیر از مشتریان خود مريل لينچ که ما به شخصه با آنها کار می کردیم. تا جایی که من اطلاع دارم، هیچ گاه هیچ موردی مبنی بر اینکه یکی از مشتریان ما این دلایل «ساختگی» را به چالش بکشد وجود نداشت.

اگر پذیرفتن چیزی که توضیح داده ام برایتان دشوار است و با خودتان می گوید: «خب این قضیه مال گذشته است و امروزه اینطور نیست»، به سادگی می توانید چیزی که اینجا اظهار کرده ام را پیش خودتان اثبات کنید.

هر زمان با کسی رو به رو شدید که ادعا می کرد از دلایل حرکت قیمت یا دلایل درستی پیش بینی اش در مورد جهت حرکت قیمت اطلاع دارد، صرفاً از وی بخواهید که اثباتش کند.

از آنها بخواهید تا اطلاعات قابل اثباتی را ارائه دهند تا ثابت شود آنها از دلایل واقعی وجود حجم خرید بیشتر نسبت به حجم فروش وارده به بازار یا برعکس اطلاع دارند. من تضمین می کنم که هیچی عایدتان نمی شود زیرا هیچ چیزی در قالب واقعیت قابل اثبات که در دسترس باشد وجود ندارد تا آنها بتوانند در اختیار شما بگذارند.

هیچ کس به مجموعه ی همه ی دلایلی که دیگر معامله گران را ترغیب به ورود به سفارش ها کرده است دسترسی ندارد. سفارش هایی که منجر به عدم تعادل نسبت جریان سفارش خرید/فروش در یک جهت یا جهت های دیگر شده اند.

به عنوان یک معامله گر تازه کار، احتمال بسیار کمی وجود دارد که من در مواجهه با هرگونه اطلاعاتی در مورد ماهیت معامله از منظر دیدگاه جریان سفارش قرار گرفته باشم. دیدگاهی که این آگاهی را به

من می‌دهد که معامله‌ی برنده‌ی من، صحت و درستی تحلیلی که برای ورود به معامله از آن استفاده کرده‌ام را تایید نمی‌کند. و دلایل واقعی حرکت قیمت به نفع من، در دسترس نیستند و در نتیجه برایم نامعلوم هستند. مهم‌تر از همه، ممکن است آن دلایل واقعی با دلایلی که تحلیل من بر اساس آنها پیشنهاد ورود به معامله داد، اصلاً هیچ ارتباطی نداشته باشند. در نتیجه‌ی فقدان این بینش، درحالی‌که ذهنم مشغول معامله‌ی برنده‌ای است که تازه از آن خارج شده‌ام، ذهنم را درگیر خطرناک‌ترین و مخرب‌ترین دیدگاه معاملاتی ممکن می‌کنم (به طور ناخودآگاه ایجادش می‌کنم)؛ باور به اینکه تحلیل من یقیناً می‌تواند اتفاق بعدی‌ای که می‌افتد را مشخص کند و چنین القا می‌کند که اجتناب از یک معامله‌ی بازنده و تضمین یک معامله‌ی برنده، امکان‌پذیر است.

واقعیت امر این است که علی‌رغم استفاده از یک روش تحلیلی معتبر که در واقع، «اتفاقی» که ممکن بود بیفتد را به درستی پیش‌بینی کرد، من کمابیش در مورد «دلایل» اتفاقی که افتاد چیزی نمی‌دانم. هرچند مادامی که با این فرض خطا پیش می‌روید که یک پیش‌بینی برنده، صحت و درستی دلایل تحلیلی‌ای که برای ایجاد آن پیش‌بینی استفاده کرده‌اید را تایید می‌کند، می‌توانید به سادگی خودتان را متقاعد کنید که تحلیل‌تان واقعاً باعث از بین رفتن ریسک ضرر شده است.

منظورم چنین چیزی است: وقتی تجربیات برنده‌ام را بازنگری می‌کنم، اینطور فکر خواهم کرد که بازار به طریقی رفتار کرده است که با پیش‌بینی تحلیل‌های من سازگار بوده است. و به عقیده‌ام، دلیل رفتار بازار مشابه با دلایلی بوده است که تحلیل من بر اساس آنها پیش‌بینی انجام داده بود. به عبارت دیگر، اینطور فکر خواهم کرد که تحلیل من در مورد اتفاقی که ممکن بود بیفتد درست بوده است به دلیل اینکه در مورد دلایل چرایی وقوع آن اتفاق درست بوده است. اگرچه که در آن زمان از این مسئله آگاهی ندارم، اما وقتی تحلیلم را به پایان می‌رسانم، به ذهنم خطور خواهد کرد که در واقع از قبل می‌دانستم بازار چه کار خواهد کرد و از چرایی‌اش - قبل از اینکه واقعا وارد معامله بشوم هم - اطلاع داشتم. و اگر قبل از اینکه وارد معامله شوم، می‌دانستم که قرار است چه اتفاقی بیفتد، بنابراین نتیجه می‌گیرم که تحلیلم معامله‌ی



برنده‌ای را تضمین کرده است؛ حتی قبل از اینکه سفارشم را به بازار ارسال کرده باشم. نتیجتاً، برداشتی که از این تجربه دارم این است که با «دلایل درست تحلیلی» می‌توانم «به طور قطعی بدانم» که بازار چه کار خواهد کرد، قبل از اینکه آن کار را انجام دهد؛ و نهایتاً ضرر کردن را حتی به اندازه‌ی یک احتمال هم در نظر نخواهم گرفت.

مشکل این استدلال این است که بر پایه‌ی فرضی است که درست نمی‌باشد. صحت و درستی یک مطلب مستلزم وجود حقایق غیرقابل انکار برای اثبات درستی آن مطلب است. مسلماً «ممکن است» تحلیل من در مورد چرایی رفتار بازار (که با پیش‌بینی من سازگار بوده) درست بوده باشد. اما چیزی که امکان‌پذیر نیست و به همین ترتیب «درست نیست» این است که «من باور دارم» تحلیل من در مورد دلایل چرایی رفتار بازار درست بوده است. هیچ مدرکی هم در اختیار ندارم تا اثبات کنم دلایلی که برای پیش‌بینی‌ام استفاده کرده‌ام، بازنمایی درستی از چرایی حرکت قیمت به نفع من بوده‌اند یا خیر.

صرفاً اینطور به نظر می‌رسید که من دلایل برنده شدنم را (درست مثل یک حقیقت قطعی) می‌دانم چون گمان می‌کردم تحلیل من درست است. و گمان کردم تحلیل من درست است زیرا پیش‌بینی حاصل از تحلیل من درست از آب در آمد.

اما همانطور که پیش‌تر آموختیم، یک پیش‌بینی صحیح، صحت و درستی تحلیل مورد استفاده برای آن پیش‌بینی را تایید نمی‌کند. میزان صحت و درستی تحلیل من، در صورت درست بودن، قابل محاسبه نیست. حقیقت این است که صرف نظر از اینکه آنچه اتفاق افتاده بود چگونه به نظر من می‌رسید، هیچ راهی برای فهمیدن درستی تحلیل من نداشتم. نتیجتاً، این تفکر هم که من دلایل چرایی برنده شدنم را قبل از اینکه وارد معامله شوم «می‌دانستم»، نمی‌تواند درست باشد. و اگر هیچ راهی برای اثبات چرایی برنده شدنم قبل از ورود به معامله نداشته باشم، بنابراین تحلیل من نمی‌تواند چیزی را تضمین کند. پس با وجود اینکه پیش‌بینی‌ام درست از آب در آمد، اما تحلیل من به هیچ وجه

ریسک ضرر را از بین نبرد؛ به طوری که انگار ریسک ضرر هرگز وجود نداشته است.

به عنوان یک معامله‌گر تازه‌کار یا کم‌تجربه من هنوز یاد نگرفته‌ام که صرف‌نظر از اینکه ممکن است چطور به نظر برسد، هیچ نوعی از تحلیل‌های بازار نمی‌تواند ریسکی را از بین ببرد که توسط اقدام معامله‌گران دیگر - بعد از اینکه وارد معامله می‌شوم - ایجاد می‌شود. صرفاً هیچ راهی، با هر میزان تحلیل منطقی، نمی‌تواند تعداد معامله‌گرانی که قصد ورود به سفارش‌های خلاف جهت پیش‌بینی من را دارند، اندازه آن سفارش‌ها و تاثیری که بر جهت قیمت می‌گذارند را تعیین کند.

برد یا باخت من در هر معامله‌ی منحصر به فرد، نامعلوم و در واقع متغیری غیرقابل تشخیص است.

بنابراین طبق پیشرفتی که تا اینجا داشته‌ام، نمی‌دانم که احتمال ضرر همواره وجود دارد و هیچ‌گاه مطلقاً از بین نمی‌رود و شامل استثناء هم نمی‌شود. این مسئله باعث می‌شود هرچیزی که به آن باور دارم یک سوگیری شناختی باشد، یعنی فکر می‌کنم چیزی درست است صرفاً به این دلیل که باور دارم درست است، و نه به این خاطر که آن عقیده بر مبنای حقایق قابل اثبات یا واقعی است. بدون داشتن این درک واضح از رابطه‌ی بین تحلیل بازار و «ریسک همیشگی نامعلوم و غیرقابل تشخیص» ذاتی در هرج و مرج جریان سفارش، موفق نخواهم شد. به محض اینکه به ذهنم خطور می‌کند که تحلیل «دانستن» (به عنوان یه حقیقت قطعی) اقدام بعدی بازار - بعد از ورود من به معامله را - امکان‌پذیر ساخته است، چه چیزی می‌تواند شکل گرفتن این عقیده که می‌توانم بدون ضرر کردن، با حرکت قیمت معامله کنم را متوقف سازد؟ هیچ چیز!

راستش را بخواهید، دوست ندارم از باور داشتن به این عقیده دست بکشم. نتیجه‌ی حاصل از این عقیده، که «دانستن» اتفاقی که قرار است بیفتد باعث می‌شود ضرر نکنم و همچنین باورم به برنده شدن، افکاری وسوسه‌انگیز و قدرتمند هستند. افکاری که من با سرخوشی و اشتیاق



باورشان خواهم کرد و آنها را به مثابه باوری اساسی (یک اصل اجرایی) در زمینه‌ی موفق شدن به عنوان یک معامله‌گر، قبول خواهم کرد.

چگونگی شکل‌گیری این افکار مهم نیست. به محض اینکه تصمیم می‌گیرم باور کنم که موفقیت من، نتیجه‌ی استفاده از تحلیل است که این تحلیل، من را نسبت به اتفاقات آتی بازار آگاه می‌کند تا برنده شدنم تضمین شود و ضرر نکنم، به طور ناخودآگاه خودم را در مسیر شکست‌های پی در پی قرار داده‌ام.

اگر هیچ‌گاه به ذهن‌تان خطور نکرده که چرا موفق بودن در این حرفه به طرز مرموزی دشوار به نظر می‌آید، چند لحظه تأمل کنید و در مورد مفاهیمی که توضیح داده‌ام بیندیشید.

حرفم این است که سرانجام، عیناً با همان دلایلی که به کمک‌شان خود را متقاعد کرده‌ام که موفق خواهم شد، در معاملات شکست خواهم خورد.

صرفاً مسئله زمان (در بعضی موارد ممکن است سالها طول بکشد)، سرمایه و تحمل درد مطرح است؛ قبل از اینکه از امرار معاش کردن به عنوان یک معامله‌گر منصرف شوید و این حرفه را کاملاً کنار بگذارید، یا راهی برای استفاده از دانش‌تان به شیوه‌های دیگر پیدا کنید. مثل تبدیل شدن به یک تحلیلگر حرفه‌ای یا یک توسعه‌گر سیستم.



فصل دهم

چرا استفاده از تحلیل برای خاطر جمع کردن خودمان از برد و جلوگیری از ضرر، ناکارآمد است

استفاده از تحلیل بازار برای تضمین یک معامله‌ی برنده برای خودمان یا خودداری از ضرر در معاملات، ناکارآمد است زیرا هنگامی که برای پیش‌بینی تأثیرات وارده بر جهت قیمت سفارش‌هایی که معامله‌گران دیگر تمایل به ثبت‌شان در بازار را دارند، از شکل‌های مختلفی از تحلیل استفاده می‌کنیم، تحلیل ما به هیچ‌وجه نمی‌تواند چیزی را برای ما تضمین کند.

نتیجتاً ما برای انجام کاری تلاش خواهیم کرد که امکان‌پذیر نیست. اما در همین حال، ممکن است چنین به نظر برسد که تحلیل ما می‌تواند یک برد مطمئن را رقم بزند و ریسک ضرر را حذف کند؛ وقتی که قبل از ورود به یک معامله، خودمان را متقاعد می‌کنیم که تحلیل‌مان در مورد چرایی حرکت قیمت به نفع ما درست است. و سپس اگر برنده شویم، اینطور به نظر خواهد رسید که بازار به نحوی، بر این مسئله که "ما دلایل درستی پیش‌بینی‌مان را می‌دانیم"، صحنه گذاشته است. اما واقعیت این است که در این مورد، ما «هرگز نخواهیم فهمید». چون دلایلی که معامله‌گران دیگر سفارش‌هایشان را بر اساس آنها ثبت کرده‌اند و منجر به حرکت قیمت به نفع ما شده‌اند، صرفاً برای خودشان معلوم و مشخص است و نه برای ما. به عبارت دیگر، باور به اینکه دلایل حرکت قیمت به نفع ما، مشابه با دلایل مدنظر پیش‌بینی ما بوده‌اند، باوری تخیلی و ساخته و پرداخته‌ی ذهن ماست چون مطلقاً هیچ راهی برای اثبات یا تایید درستی‌اش وجود ندارد.

پیش بردن کارها با این باور که ما به خاطر داشتن دلایل درست برنده شده‌ایم (حتی با اینکه راهی برای تشخیص درست بودنش نداریم)

چنین نمای ظاهری ای ایجاد می کند که طبق آن، زمانی که تحلیل مان را تمام کرده و خودمان را متقاعد کرده ایم که دلایل درستی برای پیش بینی داشته ایم، دیگر «می دانیم» که بعد از ورودمان به معامله بازار چگونه عمل خواهد کرد.

به محض اینکه فکر کردیم «می دانیم» قرار است چه اتفاقی بیفتد، ریسک ضرر کردن از بین می رود و ما مستعد تمام رفتارهای خطای معاملاتی می شویم که مانع کسب حداکثر مزیت از سود بالقوه موجود در روش یا لبه ی معاملاتی مان می شوند.

تنها چیزی که می دانیم یا می توانیم با قطعیت بدانیم این است که امکان دارد معامله گران دیگر به نحوی رفتار کنند که با چیزی که تحلیل ما پیش بینی کرده است سازگار باشد. و اگر صرفاً «امکان دارد» که به طریق پیش بینی شده رفتار کنند، پس یقیناً این امکان هم وجود دارد به طریق پیش بینی شده رفتار نکنند؛ و هیچ شکل و نوعی از تحلیل بازار قادر نیست از قبل مشخص کند که چه اتفاقی خواهد افتاد. خلاصه مطلب این است که ریسک ضرر کردن همواره و همیشه وجود دارد. چون برای باخت، کافیست یک معامله گر در جایی از جهان به هر دلیلی تمایل داشته باشد وارد سفارشی بزرگ شود به حدی که موجی از واکنش زنجیره ای خرید یا فروش خلاف پوزیشن ما را آغاز کند.

صرفاً به خاطر اینکه ما باور داشتیم دلایل «درست» برای پیش بینی و ورود به یک معامله داریم، مقاصد آن معامله گر ناپدید نشدند.

این احساس امنیت غلط اندازی که تحلیل می تواند ایجاد کند، یک توهم است. زیرا هیچ پایه و اساس حقیقی ای، خارج از ذهن خود ما، ندارد. چنین به نظر می رسد که ریسک از بین رفته است؛ نه به این خاطر که واقعاً این مسئله حقیقت دارد بلکه به این دلیل که ما باور داریم از بین رفته است.

حقیقت این است که سفارش های خرید و فروش می توانند در هر لحظه، از هر منبع و به هر دلیل قابل تصور و کمابیش با هر اندازه ای وارد بازار شوند. در نتیجه، هر چیزی که فکر می کنیم در مورد اقدام معامله گران

دیگر و دلایل‌شان «می‌دانیم»، در واقع چیزی‌ست که در ذهن خودمان «سرهمش کرده‌ایم»؛ زیرا به هیچ اطلاعاتی دسترسی نداریم تا بتوانیم چیزی که فکر می‌کنیم درست است را اثبات کنیم.

برای اینکه سردرگمی‌ای از جانب شما وجود نداشته باشد بار دیگر واضحاً عرض می‌کنم که باور داشتن به امکان درستی تحلیل‌مان در مورد چرایی حرکت قیمت توسط معامله‌گران دیگر به نفع ما و به هنگام برد، «یک توهم نیست». توهم، نتیجه‌ی باور به این مسئله است که «ما می‌دانیم» تحلیل‌مان در مورد چرایی حرکت قیمت توسط معامله‌گران دیگر به نفع ما و به هنگام برد درست بوده یا هست. در ظاهر ممکن است تفاوتی نامحسوس به نظر برسد، اما تفاوت بین «دانستن» (که [مفهومی] قطعی است) و «احتمال» (که احتمالی است) مثل تفاوت روز و شب است. از این جهت مهم است که بر چگونگی درک ما از ریسک و نحوه‌ی برخورد ما با آن تأثیر می‌گذارد. وقتی این تفاوت را از منظر مفهوم "ایجاد نتایج پایدار" نگاه کنیم، تقریباً هر رفتار تعریف شده به عنوان خطای معاملاتی، از اقدامات مبتنی بر «توهم تحلیل» نشأت می‌گیرد.

عواقب منفی اقدام بر اساس دیدگاه «تحلیل من درست است» چیست؟

یعنی طبق این دیدگاه باور داریم که برنده خواهیم شد زیرا انتخاب کرده‌ایم که باور داشته باشیم تحلیل ما در مورد دلایل صحیح بودن پیش‌بینی‌مان درست است. با در نظر گرفتن تمام خطاهایی که مستعد انجام‌شان هستیم، تنها چیزی که رویکرد تحلیلی «من می‌دانم» تضمین خواهد کرد این است که ما نتایج پایدار نخواهیم داشت؛ صرف‌نظر از اینکه تحلیل‌مان چقدر درست از آب در بیاید.

اولاً: ما مستعد سقوطهای سهام فاجعه‌بار خواهیم بود.

تقریباً در هر موردی که در آن سقوطهای بیش از حد بزرگ یا فاجعه‌بار در سهام‌مان را تجربه می‌کنیم، سقوطها نتیجه‌ای از اقدام بر اساس این باور خواهند بود که «می‌دانیم تحلیل‌مان درست است و بنابراین می‌دانیم چه اتفاقی خواهد افتاد».



تنها استثناء این موقعیت نادر خواهد بود که طی آن، در سمت اشتباه بازاری یک طرفه یا سریع گرفتار می‌شویم که از طریق حد ضرر ما معامله کرده و اساساً فرصتی برای خروج از معامله برای ما فراهم نکرده است [یعنی بازار مسبب سقوط فاجعه‌بار ما بوده است]. در غیر این صورت، اگر فرصت ورود به یک سفارش قابل اجرا برای خروج را داشته باشیم، طرز تفکر ما در مورد "درست بودن" منجر به سقوط شده است و نه بازار.

اگر باور داشته باشیم تحلیل‌مان در مورد اقدام آتی بازار درست است، احتمالی همواره موجود و واقعی را نادیده گرفته‌ایم؛ احتمال اینکه ممکن است هر تعداد از معامله‌گران وجود داشته باشند که نظرات متفاوتی نسبت به جهت حرکت قیمت داشته باشند و با [ثبت] سفارش‌هایشان در خلاف جهت چیزی که ما «می‌دانستیم»، نظرات‌شان را عملی کنند.

وقتی با دیدگاه «تحلیل من درست است» معامله می‌کنیم، اگر قیمت به ضرر ما حرکت کند، غافلگیر خواهیم شد. اما لزوماً آنقدر غافلگیر نمی‌شویم که قبول کنیم در معامله‌ای بازنده قرار گرفته‌ایم. متقابلاً با اینکه در واقعیت قیمت دارد خلاف پوزیشن ما حرکت می‌کند، اما در ذهن‌مان، در یک معامله‌ی برنده قرار گرفته‌ایم که هنوز خودش را نشان نداده است. ممکن است گاهی اوقات بازار دوباره در جهت مد نظر ما قرار بگیرد، اما اگر چنین اتفاقی نیفتد، تنها نیرویی که می‌تواند ما را از معامله‌ای بازنده بیرون بکشد، درد فزاینده‌ی ناشی از ضرر کردن است.

اگر حرکت قیمت به ضرر ما ادامه یابد، میزان لجاجت‌مان نسبت به تحمل درد [ناشی از ضرر]، فاجعه‌بار بودن ضرر را مشخص خواهد کرد. به عبارت دیگر، آن هنگام که از دست دادن حتی یک دلار دیگر، برایمان دردناک‌تر از اقرار به اشتباه‌مان شده است. در چنین موقعیتی قادر خواهیم بود به معنای واقعی بپذیریم که در یک معامله‌ی بازنده قرار گرفته‌ایم.

تا زمانی که مستعد یک «سقوط فاجعه‌بار حاصل از نگاه روان‌شناختی» در سرمایه‌مان هستیم، هیچ راهی برای ایجاد نتایج قابل اتکا یا درآمد پایدار نداریم.

من باور دارم که بعد از انجام تحلیلیم، راجع به اتفاقی که خواهد افتاد چیزی نمی‌دانم. درست همانطور که حتی قبل از انجام تحلیلیم هم چیزی نمی‌دانستم.

هرچند به عنوان یک معامله‌گر مطلع، دیگر مستعد سقوط فاجعه‌بار حاصل از نگاه روان‌شناختی نخواهم بود زیرا باورهایم در سازگاری مطلق با فرصت‌های موفقیتی هستند که اندیکاتورهای تکنیکال و دلایلم برای ورود به معاملات برایم فراهم می‌کنند. یاد گرفته‌ام که تحلیل من صرفاً یک احتمال موفقیت‌برد در چند سری یا میزان زیادی از پیش‌بینی‌های معقول را فراهم می‌کند که از طریق آنها، تشخیص پتانسیل نسبت برد/ باخت [معامله] برای مقدار انتخابی من، امکان پذیر است؛ اما شانس برد در هر معامله‌ی مجزا با همان مقدار انتخابی، همواره یک موضوع ناشناخته‌ی غیرقابل تشخیص باقی می‌ماند. نتیجتاً، با این باور راسخ پیش خواهم رفت: «نمی‌دانم» هر پیش‌بینی مجزایی که تحلیلیم ایجاد کرده است منجر به معامله‌ای برنده می‌شود یا خیر. باور دارم که چیزی نمی‌دانم چون حقیقت امر همین است. و چون باور دارم که حقیقت همین است، قرار نیست برای آسودگی خاطر خودم اقدام یا فکری در این راستا که «می‌دانم» یا «می‌توانم بدانم» داشته باشم. به عبارت دیگر، علی‌رغم اینکه تحلیلیم می‌گوید چه کاری را، در چه زمانی و چرا انجامش دهم، اما همچنان باور دارم که بعد از ورودم به یک معامله، نمی‌دانم قرار است چه اتفاقی بیفتد.

باور «من نمی‌دانم» پیش‌بینی و توقعات من را خنثی می‌کند، بنابراین اتفاقاتی که در بازار می‌افتند یا نمی‌افتند (صرف‌نظر از پیش‌بینی تحلیل من) هیچ‌گاه مرا متعجب نمی‌کنند. منتظر هستم بازار اقدامی انجام دهد اما از چپستی و چرایی‌اش اطلاعی ندارم. به همین دلیل وقتی بازار به نحوی رفتار می‌کند که با معیارهای تعریف‌شده توسط لبه‌ی معاملاتی من ناسازگار است، تعجب نخواهم کرد. همین‌طور به درد فزاینده [حاصل از ضرر] برای تشخیص اینکه در یک معامله‌ی ناکارآمد هستم، نیازی ندارم. اگر بتوانم بدون متحمل شدن آن درد فزاینده، تشخیص دهم در معامله‌ای ناکارآمد هستم، لازم نیست از چیزی اجتناب کنم. بنابراین

مستعد سقوط فاجعه بار حاصل از نگاه روان شناختی نخواهم بود. در نتیجه، صرفاً به طور واقع بینانه می پذیرم که حرکت قیمت مطابق تعریف من از احتمال موفقیت پیش نرفته است و از معامله خارج می شوم و خودم را برای اجرای سیگنال بعدی آماده می کنم.

دوما: وقتی توهم انجام دادن تحلیل را داریم و طبق آن کارها را پیش می بریم، متوجه نخواهیم شد چه زمانی مرتکب یک خطای معاملاتی معمولی مثل "اجتناب از ریسک" می شویم.

کارهایی که انجام می دهیم یا انجام نمی دهیم می توانند به عنوان یک خطای معاملاتی تعریف شوند و این تعریف به آنچه تلاش داریم به دست بیاوریم نسبت به دیدگاهی که طبق آن عمل می کنیم، بستگی دارد. به عبارت دیگر، رفتاری که در یک دیدگاه به عنوان خطای معاملاتی تعریف شده است، ممکن است در دیدگاهی دیگر خطا به حساب نیاید و چه بسا رفتاری عادی در فرایند معامله تلقی شود.

اساساً دو دیدگاه اصلی اما نقطه ی مقابل یکدیگر وجود دارند که می توانیم بر اساس آنها و با توجه به چگونگی استفاده مان از تحلیل بازار، معامله را پیش ببریم. در دیدگاه اول، به منظور متقاعد کردن خودمان درباره ی اینکه دلایل درستی برای پیش بینی جهت قیمت داریم از تحلیل استفاده می کنیم؛ بدین طریق با این فرض که "می دانیم بعد از ورودمان به معامله چه اتفاقی خواهد افتاد" خیال خودمان را راحت می کنیم. دیدگاه دوم، اقدام به انجام معامله با دیدگاهی مبتنی بر احتمال است؛ یعنی به جای استفاده از تحلیل به عنوان تکیه گاهی برای متقاعد کردن خودمان که "کار درست را انجام می دهیم و بنابراین می دانیم چه اتفاقی خواهد افتاد"، از آن به عنوان ابزاری برای هدایت احتمال های موفقیت به نفع خودمان در طی چند سری معامله استفاده می کنیم، و با قاطعیت باور داریم که صرف نظر از پیش بینی انجام شده توسط تحلیل مان و چرایی اش، بعد از ورود به هر معامله ی مجزا، از اتفاقی که قرار است بیفتد خبر نخواهیم داشت.

مهم ترین بخش دیدگاه مبتنی بر احتمال، باور به این مسئله است که همه ی پیش بینی های انجام شده توسط هر مدلی از روش های

تحلیلی، صرفاً یک حدس هستند؛ که من مایل‌م آن را یک "حدس پخته" یا "حدس تحلیلی ناکارآمد" بنامم. پیش‌بینی‌ها و دلایل اساسی برای شکل دادن آنها، "پخته" هستند از این منظر که نتیجه‌ی یک روش، تکنیک یا فرایند تحلیلی معتبر هستند. هرچند که این پیش‌بینی‌ها در عین حال "ناکارآمد" هستند؛ زیرا قصد و نیت متفاوت هر معامله‌گر در جهان، (با توانایی وارد کردن یک سفارش در بازار و نتیجتاً حرکت قیمت در جهت مخالف پیش‌بینی ما)، عاملی است که هیچ نوعی از تحلیل بازار نمی‌تواند در یک پیش‌بینی بگنجاند.

اگر هیچ نوعی از تحلیل بازار نتواند "به طور قطعی" مشخص کند بعد از ورودمان به معامله، معامله‌گران دیگر چه اقدامی انجام می‌دهند یا انجام نمی‌دهند، پس طبیعتاً تحلیل ما فقط و فقط یک حدس است؛ یک حدس با احتمال موفقیت آماری.

به عنوان مثال، کسی از شما می‌خواهد نتیجه‌ی انداختن سکه‌ای با وزن یکنواخت را پیش‌بینی کنید و شما نیز موافقت می‌کنید. پیش‌بینی می‌کنید که شیر خواهد آمد و از قرار معلوم شما درست پیش‌بینی می‌کنید و شیر می‌آید. در این صورت، آیا پیش خود فکر می‌کنید که دلایل «چرایی» درست بودن پیش‌بینی‌تان را می‌دانید؟

پاسخ خیر است؛ چون شما می‌دانید از ساز و کار نهفته‌ی سکه انداختن به نحوی که منجر به آمدن شیر بشود، آگاهی به درد بخوری ندارید.

حالا در نظر بگیرید که شخصی از شما درخواست می‌کند سکه‌ای بیندازید که کاملاً آن را بررسی کرده‌اید و دریافتید که سمت خط سکه، وزن یکنواخت ندارد بنابراین در طی چند بار سکه انداختن، تقریباً هفتاد درصد مواقع شیر ظاهر می‌شود. اکنون به دلیل اینکه سکه را بررسی کرده‌اید و متوجه شده‌اید که هفتاد درصد مواقع احتمال دارد شیر بیاید، با این باور سکه را بالا می‌اندازید که ریسک اشتباه کردن‌تان حذف شده است؟

بعید است؛ زیرا همچنان ساز و کار نهفته‌ی سکه انداختن را نمی‌دانید. بنابراین علی‌رغم اینکه می‌دانید اگر شیر را انتخاب کنید احتمال

موفقیت به نفع تان است، اما این را هم می دانید که صرفاً به این خاطر که بررسی و تحلیل شما منجر به یافتن ویژگی ای در سکه شد که به شما فرصت موفقیت می دهد، احتمال خط آمدن سکه از بین نرفته است. به عبارت دیگر، شما همچنان می دانید که ممکن است اشتباه کنید و احتمال موفقیت تان، نتیجه ی هر بار سکه انداختن مجزا را ابداً تضمین نمی کند.

به عنوان کسی که معامله کردن با دیدگاهی مبتنی بر احتمال را آموخته است، باور دارم تحلیلی که از آن برای معامله با جهت قیمت استفاده می کنم، همانند مثال سکه انداختن که پیش تر گفتم، پیش بینی ای را شکل می دهد که ضرورتاً یک "حدس" است. حدسی که طی چند سری از پیش بینی ها، احتمال های مطلوب موفقیت را در اختیار من می گذارد. اما از طرفی دیگر، در مورد هر پیش بینی مجزا از آن مجموعه، ابداً چیزی را تضمین نمی کند. می توانید بار دیگر به فصل نهم مراجعه کنید و مطالب توضیح داده شده در مورد عدم امکان تعیین احتمال موفقیت برای هر پیش بینی مجزا را مجدداً مرور کنید؛ در صورتی که همچنان با این نظر که "تحلیل مان تضمین کننده ی هیچ چیز نیست" مشکل دارید.

حال اگر هدف من کسب حداکثر سود بالقوه ی موجود از احتمال های موفقیتی است که تحلیل من طی چند سری معامله ارائه می دهد، پس وقتی در معامله ای قرار می گیرم که در آن بازار خلاف پیش بینی تحلیل من رفتار می کند، باید بتوانم ضررهایم را محدود نگه دارم. برای اینکه به طور قاعده مند جلوی ضررهایم را بگیرم، در درجه ی اول باید باور داشته باشم ریسک ضرر همواره وجود دارد. بعد از آن، باید مشخص کنم که قیمت تا کجا باید خلاف نقطه ی ورود من حرکت کند تا برای من مشخص شود که معامله گران دیگر (بر اساس سفارش هایی که ثبت می کنند) قرار نیست به گونه ای عمل کنند که مطابق تعریف من از لبه ی معاملاتی است. و در آخر، باید سفارش هایی با حد ضرر در بازار قرار دهم و آنها را "جا به جا نکنم" تا در صورت لزوم جلوی ضررم را بگیرند.

از آنجایی که طبق این باور عمل می‌کنم که "تحلیل من صرفاً یک حدس قابل موفقیت آماری در مورد اقدام بعدی معامله‌گران دیگر (یعنی ممکن است رفتار آنها مطابق تعریف من از لبه‌ی معاملاتی باشد و ممکن هم هست مطابق نباشد) بعد از ورود من به معامله ارائه می‌دهد"، بنابراین اگر اصول مدیریت ریسک در مورد تعیین کردن همیشگی ریسک ارزش دلار را رعایت نکنم و همچنین اگر از قرار دادن حد ضرر در بازار و عدم جا به جایی آن به منظور جلوگیری از ضرر پیروی نکنم، نتیجتاً می‌توان گفت که مرتکب خطاهای معاملاتی شده‌ام.

این نوع از خطاهای معاملاتی می‌توانند من را در موقعیتی قرار دهند که طی آن، یک ضرر فاجعه‌بار با منشأ روان‌شناختی را تجربه کنم؛ یا دست‌کم منجر می‌شوند یک منحنی سهام رونق و رکود غیرعادی داشته باشم. همانند مثال معامله‌گری که نامش «جی» بود و به عوامل روان‌شناختی یا هیجانی دخیل در معاملات باور نداشت زیرا سرسختانه معتقد بود که معامله یک بازی کامپیوتری است و بنابراین هیچ معامله‌ی بازنده‌ای وجود نخواهد داشت.

از طرفی دیگر، اگر من معامله‌گری هستم که طبق این باور عمل می‌کنم که «هدف انجام تحلیل، اطمینان حاصل کردن از درستی پیش‌بینی‌هایم در مورد هر معامله‌ی مجزایی است که وارد آن می‌شوم»، پس قرار دادن حد ضرر در بازار به منظور مدیریت ریسک ضرر، در نظرم یک خطای معاملاتی به نظر نخواهد رسید، بلکه بیشتر شبیه یک تناقض خواهد بود. اگر باور داشته باشم هدف از انجام تحلیل، تعیین کردن اتفاقاتی است که در آینده خواهند افتاد، بنابراین قرار دادن حد ضرر به منظور مدیریت ریسک ضرر با عقل جور در نخواهد آمد. طبق اطلاعات من، نتایج تحلیل به خوبی ریسک ضرر را مدیریت کرده‌اند.

یعنی تحلیل را کامل و بی‌نقص به حساب نمی‌آورم، مگر تا زمانی که کاملاً قانع شوم تمامی دلایلی که بر درست بودن تحلیل صحت می‌گذارند را در پیش‌بینی‌ام گنجانده‌ام و طی این فرایند، احتمال خطا کردن و ضرر را فاکتور گرفته‌ام. در غیر این صورت، اگر شک کنم که همچنان احتمال ضرر وجود دارد، نتیجه می‌گیرم که دلایل درستی برای شکل دادن یک



پیش بینی را در اختیار ندارم و به تحلیل کردن (جمع کردن اطلاعات و نتیجه گرفتن) ادامه می دهم؛ تا زمانی که مطمئن شوم دلایل درستی برای انجام پیش بینی ام دارم. در نهایت، زمانی که به یک نتیجه گیری نهایی می رسم، زمانی ست که قیمت دارد به ضرر من حرکت می کند و ضرر کردن "نباید اتفاق بیفتد."

من مطمئنم آن عده از شما که مدت اندکی ست در این حرفه هستید، می توانید بهت و حیرت چنین معامله گری را درک کنید؛ معامله گری که طبق یک دیدگاه مبتنی بر احتمال عمل نمی کند و وقتی توصیه های متخصصان حرفه ای مالی را می خواند یا می شنود که می گویند «تعیین نکردن ریسک ضرر و قرار ندادن حد ضرر در بازار یکی از بزرگ ترین اشتباهاتی ست که به عنوان معامله گر می توانید مرتکب شوید» دچار بهت و حیرت می شود. علاوه بر این، حس می کند باید معتبر بودن این توصیه را در نظر بگیرد؛ چون از منبعی نشأت می گیرد که معامله گر آن را به عنوان منبعی موثق و معتبر به رسمیت می شناسد. همچنین این معامله گر متوجه نخواهد شد چرا وقتی تحلیلش مشخص کرده است که قرار نیست ضرر کند، باید ریسک را مشخص کند و یک حد ضرر در بازار قرار دهد.

اگر این معامله گر تصمیم بگیرد از توصیه های متخصصان - علی رغم تناقضی که برایش دارد - پیروی کند، بدون شک چند تجربه ای دردناک خواهد داشت که باعث گیج شدن و سردرگمی اش می شوند؛ در مورد اینکه چرا تعیین نکردن ریسک یا استفاده نکردن از حد ضرر می تواند چنین اشتباه بزرگی باشد. به عنوان مثال، در فرایند تصمیم گیری برای اینکه حد ضرر باید کجا قرار بگیرد، ممکن است معامله گر سهواً خودش را در معرض اطلاعاتی قرار دهد که باعث شک کردنش به صحت و درستی تحلیلش بشود. به عبارتی دیگر، معامله گر از قبل خودش را متقاعد کرده است که معامله اش برنده خواهد بود، و الا در همان وهله ای اول تصمیم نمی گرفت که معامله را انجام دهد. اما در فرایند تعیین کردن محل قرارگیری حد ضرر، سهواً خودش را در معرض اطلاعاتی می دهد که با پیش بینی هایش در تضاد هستند.

در نتیجه، معامله‌گر در تحلیل اصلی‌اش تردید می‌کند و نهایتاً خودش را از انجام معامله منصرف می‌کند. اگر آن معامله، معامله‌ای برنده از آب در بیاید، بدون تردید متحمل درد هیجانی بسیار زیادی می‌شود. حالتی از استیصال که بیشتر معامله‌گران به دلیل از دست دادن فرصتی واقعی تجربه می‌کنند بسیار دردناک‌تر از تجربه‌ی انجام معامله‌ای است که در نهایت بازنده از آب در می‌آید.

در مثالی دیگر، در نظر بگیرید که معامله‌گر تصمیم می‌گیرد مطابق توصیه‌ی متخصصان عمل کند. محلی برای قرار دادن حد ضررش انتخاب می‌کند؛ بدون اینکه خودش را در معرض اطلاعاتی قرار دهد که باعث به شک افتادن وی در مورد تحلیلش شوند. به احتمال زیاد این موقعیتی‌ست که در آن، معامله‌گر محل قرارگیری حد ضررش را بر اساس درصد نامعقولی از سهامش تعیین می‌کند. بنابراین در این سناریوی دوم، معامله‌گر خودش را از انجام معامله منصرف نمی‌کند، بلکه متأسفانه از منطری هیجانی، نتایجی که به دست می‌آورد به دردناکی همان سناریوی اول خواهند بود. معامله‌اش را اجرا می‌کند، و حد ضرر را هم تعیین می‌کند، قیمت به ضرر پوزیشن وی حرکت می‌کند، به حد ضرر می‌رسد و [برای جلوگیری از ضرر] معامله‌گر را از معامله خارج می‌کند. اندکی بعد، جهت قیمت معکوس می‌شود و به قیمت اولیه‌ی ورود معامله‌گر و بیشتر از آن باز می‌گردد.

معامله‌گر از معامله‌ای خارج شد که ممکن بود نهایتاً معامله‌ای بسیار پرسود بشود. تحلیل وی به درستی جهت قیمت را پیش‌بینی کرده بود، اما معامله‌گر نتوانست طعم سود را بچشد زیرا با پیروی از توصیه‌ی متخصصان، گمان می‌کرد که دارد کار درست را انجام می‌دهد.

بعد از تجربه کردن استیصال شدیدی که بدون شک به علت خروج از معامله‌ای بود که می‌توانست معامله‌ی برنده‌ی خوبی باشد، قرار دادن یا ندادن حد ضرر در بازار برای دفعه‌ی بعدی‌ای که آماده‌ی معامله است بستگی خواهد داشت به میزان اعتمادش به توصیه‌ی متخصصان و همچنین میزان اطمینان وی به درستی تحلیلش. اگر واقعاً متقاعد شده باشد که تحلیلش درست است، به توصیه‌ی متخصصان اعتنایی



نمی‌کند، ریسک را تعیین نکرده و حد ضرری در بازار قرار نمی‌دهد. از طرفی دیگر، اگر زیادی روی توصیه‌ی متخصصان حساب باز کند و در عین حال، به اندازه‌ی کافی به تحلیلش اعتماد نداشته باشد تا بر تناقض ایجاد شده توسط توصیه‌ی متخصصان غلبه کند، احتمالاً دست به کار می‌شود و حد ضرری در بازار قرار می‌دهد. اما بعد از اتفاقی که در سناریوی دوم افتاد، اگر چنین به نظر برسد که بازار قصد خارج کردن وی را دارد، محتمل است که حد ضرر را دستکاری کند.

و بیاید در نظر بگیریم دقیقاً چنین اتفاقی می‌افتد. قیمت به سمت حد ضرر وی حرکت می‌کند، اما قبل از اینکه به حد ضرر برسد، معامله‌گر موفق می‌شود که حد ضرر را بردارد. بنابراین هنوز در معامله‌ای است که ممکن بود به دلیل ضرر از آن خارج شود. اگرچه هنگامی که حد ضررش را برداشت، صرف‌نظر از جهت محتمل حرکت قیمت، زمینه‌ی تجربه‌ی درد را برای خودش فراهم کرده است.



مثلاً اگر قیمت به ضرر پوزیشن وی حرکت کند، معامله‌گر گرفتار حالتی از ناراحتی می‌شود و حسرت می‌خورد که ای کاش به حد ضررش در بازار دست نمی‌زد. اینکه قیمت تا چه مقدار باید به ضرر وی حرکت کند تا معامله‌گر از امیدش - که قیمت به نفع وی خواهد شد - دست بکشد به تعدادی از عوامل روان‌شناختی بستگی دارد که کاملاً مختص خود هر معامله‌گر است.

از طرفی دیگر، اگر قیمت معکوس شود و به نفع معامله‌گر حرکت کند، خیلی خوشحال می‌شود. به خصوص اگر قیمت به قدری حرکت کند که سود ایجاد کند. هرچند که با برداشتن حد ضرر، ممکن است که در همان یک معامله به خصوص برنده شده باشد اما قطعاً رفتاری را تقویت کرده است که به موجب آن، یک تجربه‌ی «یخ‌زدگی ذهن» یا نوع فاجعه‌باری از ضرر را در معاملات آتی‌اش تجربه خواهد کرد. برداشتن حد ضرر باعث شده معامله‌گر در برابر مقاصد ناشناخته و غیرقابل پیش‌بینی همه‌ی معامله‌گران در جهان، که توانایی وارد کردن سفارشی خلاف پوزیشن وی را دارند، آسیب‌پذیر شود. صرفاً به این دلیل که این دفعه توانسته با برداشتن حد ضررش قسر در برود به این معنی نیست که دفعه‌ی بعدی هم موفق می‌شود.

و دفعه‌ی بعدی هم وجود خواهد داشت، زیرا چیزی وجود ندارد که وی را از انجام دوباره‌ی این کار منصرف کند. یا بهتر است بگویم معامله‌گر با برداشتن حد ضرر و برنده شدنش، فقط رنج و دردش را برای زمان دیگری در آینده به تعویق انداخته است. بار دیگر تکرار می‌کنم:

چگونگی برنده شدن تان اهمیت دارد!

این معامله‌گر طبق دیدگاه «تحلیل من درست است» عمل می‌کند. این مسئله باعث می‌شود وارد معامله نشود، مگر تا زمانی که تحلیلش به مرحله‌ای برسد که معامله‌گر متقاعد شود تحلیلش در مورد جهت حرکت آتی قیمت درست است. وی به معامله با این دیدگاه ادامه می‌دهد تا هنگامی که متوجه می‌شود تحلیلش، چه فاندamental، تکنیکال یا هرچیز دیگری باشد، نمی‌تواند یک معامله‌ی برنده را تضمین کند. به عبارت دیگر، هر تعداد از تحلیل با هر کیفیتی، نمی‌تواند ریسک ضرر را



از بین ببرد. زمانی که فرد به این ادراک برسد (اگر اصلاً بتواند به چنین ادراکی دست یابد)، با یک تصمیم حیاتی و تکان‌دهنده درباره‌ی چگونگی استفاده از تحلیلش رو به رو خواهد شد:

آیا می‌خواهم تحلیل‌م درست و حق با من باشد یا می‌خواهم یک نتیجه‌ی قابل‌اتکا و پایدار ایجاد کنم؟

ممکن است برای آن عده از شما که به تازگی وارد این حرفه شده‌اید عجیب باشد اما تلاش برای درست بودن [درست عمل کردن] و ایجاد یک نتیجه قابل‌اتکاء، اهداف مشترک سازگاری نیستند. در واقع این دو هدف یکدیگر را نقض می‌کنند. معامله‌گرانی که بالاخره می‌توانند در این حرفه موفق شوند، کسانی هستند که به این ادراک رسیده‌اند که استفاده از تحلیل با هدف تلاش برای درست بودن در مورد اتفاقی که "خواهد افتاد"، موفقیت پایدار و بلند مدت ایجاد نمی‌کند؛ بلکه استفاده از تحلیلی که با توجه به اتفاقی که "ممکن است بیفتد" مشخص می‌کند چه کاری را در چه زمانی باید انجام دهند موجب کسب موفقیت پایدار و بلند مدت می‌شود.

برای ایجاد نتایج پایدار، باید این احتمال همیشگی که "معامله‌گران دیگر سفارش‌های غالبی را وارد بازار خواهند کرد و منجر به حرکت قیمت، خلاف جهت پیش‌بینی تحلیل ما خواهند شد" را عمیقاً درک کنیم، بپذیریم و در نهایت آن را به خوبی مدیریت کنیم. درک عمیق و پذیرش ریسک حرکت قیمت خلاف جهت پیش‌بینی تحلیل‌مان T این مفهوم را می‌رساند که باور عمیق و نهفته‌ای وجود دارد که از این قرار است:

علی‌رغم اینکه تحلیل من می‌تواند تعدادی پیش‌بینی کاملاً درست ارائه دهد، اما این پیش‌بینی‌ها همچنان فقط و فقط یک حدس راجع به قصد معامله‌گران دیگر، بعد از ورود من به معامله خواهند بود.

باور به این مسئله که تحلیل من «همواره» پیش‌بینی‌هایی ارائه می‌دهد که این پیش‌بینی‌ها، «حدس‌هایی» در مورد مقاصد معامله‌گران دیگر هستند، این مفهوم را می‌رساند که من دلایل ضعف

انواع تحلیل بازار در ارائه‌ی پیش‌بینی‌ای که "قطعی" باشد را درک می‌کنم و می‌دانم که «هرگز» پیش‌بینی‌ای قطعی ارائه نخواهد داد. در نتیجه، "هرگز" گرفتار این توهم تحلیل نمی‌شوم که در آن، متقاعد شده‌ام تحلیل درست است و با این فکر که اقدام بعدی بازار را «می‌دانم» وارد معامله می‌شوم. حتی هنگامیکه تحلیل یک پیش‌بینی کاملاً درست راجع به معامله‌ی قبلی یا چندین معامله‌ی پایانی ارائه بدهد، گرفتار چنین توهم تحلیلی نخواهم شد.

باور من این است که پیش‌بینی‌ها، حدس هستند و "هرگز نمی‌توانم مطمئن باشم" اقدام بعدی معامله‌گران دیگر یا دلیل‌شان چیست و این باعث می‌شود خودم را مجاب کنم که همواره ریسک را به درستی مدیریت کنم. در غیر این صورت، اگر طبق این دیدگاه که «تحلیل من درست است» عمل کنم، به محض اینکه با خود فکر کنم "می‌دانم" چه اتفاقی خواهد افتاد، چنین "به نظرم خواهد رسید" که ریسک ضرر از بین رفته است. و اگر فکر کنم که هیچ ریسکی وجود ندارد، بنابراین چیزی هم در این مورد وجود ندارد که مدیریت کنم. و به همین ترتیب، اگر چیزی برای مدیریت وجود نداشته باشد، هیچ‌گاه با خودم فکر نخواهم کرد که با "انجام ندادن مدیریت" مرتکب یک خطای معاملاتی شده‌ام. مدیریت نکردن صحیح ریسک فقط هنگامی یک خطای معاملاتی به حساب می‌آید که هدف شما از تحلیل، مشخص کردن اتفاقی باشد که ممکن است در آینده به وقوع بپیوندد. اگر از تحلیل برای انجام دادن «کار درست» استفاده می‌کنم تا بتوانم حتی به ظاهر هم که شده از ریسک ضرر دوری کنم یا چون «درست بودن» باعث می‌شود هنگام برد احساس نابغه بودن بکنم، بنابراین **هرگز** نتایج پایدار به دست نخواهم آورد. هرچند تنها چیزی که به دست می‌آورم، فلج تحلیلی خواهد بود.

سوما: استفاده از تحلیل با هدف «درست بودن و درست عمل کردن» در هر معامله‌ی مجزا، راهی مطمئن برای رو به رو شدن با فلج تحلیلی است.

همانطور که پیش‌تر توضیح دادم، ما می‌توانیم با در اختیار داشتن دو دیدگاه بسیار متفاوت، از تحلیل بازار استفاده کنیم. می‌توانیم طبق

دیدگاهی عمل کنیم که در آن هدف، استفاده از تحلیل بازار برای «درست بودن» در هر معامله‌ی مجزا است. یا می‌توانیم طبق دیدگاهی پیش برویم که در آن هدف، کسب یک نسبت برد به ضرر مطلوب طی چند سری معامله‌ی از پیش تعیین شده است، و میزان سرمایه‌ی از دست رفته در معاملاتی که ناموفق بوده‌اند به طرز قابل توجهی کمتر از سودهایی است که در معاملات موفق به دست می‌آوریم.

وقتی با هدف «درست بودن» در هر معامله‌ی مجزا، معامله می‌کنیم، مسلماً انتظار نداریم که در موقعیتی قرار بگیریم که در آن قیمت خلاف جهت پیش‌بینی ما حرکت می‌کند. در نتیجه، تعجب خواهیم کرد و اگر بازار به حرکت خود به ضرر ما ادامه دهد، از لحاظ فنی و روان‌شناختی آمادگی لازم برای کاهش ضررهایمان را نداریم. بدون آمادگی کافی، تنها منبع برای نجات سرمایه‌مان، درد و رنج [حاصل از ضرر] خواهد بود. همان‌طور که قبلاً عرض کردم، محرک هیجانی برای کاهش ضررها و توقف ضررهای مالی برای بیشتر مردم زمانی اتفاق می‌افتد که درد و رنج از دست دادن یک دلار بیشتر، بیشتر از درد پذیرفتن اشتباه‌شان می‌شود.

پذیرفتن اینکه اشتباه می‌کنیم، حتی در مورد چیزهایی که ناچیز و کم اهمیت به نظر می‌رسند می‌تواند بسیار دشوار باشد. چون پذیرفتن اشتباه می‌تواند تداعی‌کننده‌ی انرژی‌ای هیجانی با بار منفی باشد که قبلاً آن را تجربه کرده‌ایم یا مربوط به گذشته می‌شود. مادامی که در مسیر زندگی قدم بر می‌داریم و تجربه کسب می‌کنیم، ذهن ما به دلیل ساختاری که دارد، تجربه‌های مشابه را به طور خودکار به هم مرتبط می‌کند و در گروه‌بندی‌های متنوع، بر اساس باورهایی که در مورد ماهیت زندگی شکل داده‌ایم، سازمان‌بندی می‌کند. بیشتر ما (و شاید همگی‌مان) در ذهن‌مان گروه‌بندی‌ای با عنوان «اشتباهات» داریم. تجربیاتی که به طور معمول در این گروه قرار می‌گیرند از جنس تجربیاتی هستند که در آنها مورد سرزنش و تمسخر قرار گرفته‌ایم و به خاطر «درست انجام ندادن کاری» سرمان فریاد کشیده شده یا مورد تنبیه فیزیکی قرار گرفته‌ایم.

ما به طور مداوم با موقعیت‌های حاضر در زندگی روبه‌رو می‌شویم، مثل وقتی که در بازار، مجبور به پذیرش این واقعیت هستیم که درباره‌ی جهت قیمت اشتباه کرده‌ایم. و اگر درباره‌ی حرکت قیمت اشتباه کنیم، تمام انرژی منفی انباشته شده مربوط به هر موقعیتی از زندگی‌مان که در آن مرتکب خطایی شده‌ایم یا به ما گفته شده که اشتباه کرده‌ایم، برایمان تداومی می‌شود. به عبارت دیگر، پذیرفتن اینکه قیمت خلاف جهت پیش‌بینی شده توسط تحلیل‌مان حرکت می‌کند باعث می‌شود تمام انرژی‌های منفی مربوط به خاطرات ذخیره شده در گروه‌بندی «اشتباهات» را احساس کنیم. ساختارهای باوری متغیری وجود دارند که مختص هر فرد هستند و میزان دردی که هر فرد متحمل می‌شود را مشخص خواهند کرد. به هر جهت، پذیرفتن اینکه اشتباه کرده‌ایم، یا وقتی ماهیت موقعیت و شرایطی که در آن قرار می‌گیریم ثابت می‌کند که اشتباه کرده‌ایم، می‌تواند بسیار ناخوشایند باشد و ما به طور طبیعی از آن دوری می‌کنیم.

فلج تحلیلی یک حالت روان‌شناختی رایج است و زمانی ایجاد می‌شود که میل ما برای دوری از درد اشتباه کردن با این باور که «برای موفقیت، هر پیش‌بینی‌ای در مورد جهت قیمت باید درست باشد»، ترکیب می‌شود. بدین ترتیب ما مجبور می‌شویم حجم زیادی از اطلاعات بازار را در نظر بگیریم یا فیلترهای تکنیکال بی‌شماری را به فرایند تصمیم‌گیری اضافه کنیم؛ قبل از اینکه در مورد جهت حرکت آتی قیمت فکر کنیم و به نتیجه‌ای برسیم.

هرچه اطلاعات بیشتری در تصمیم‌گیری‌مان بگنجانیم، احتمال اینکه چند درصد از آن اطلاعات با یکدیگر ناسازگار و در تناقض باشند بیشتر می‌شود. اگر نتوانیم برای برطرف کردن ناسازگاری‌ها و تناقض‌های اطلاعات راهی بیابیم، دستیابی به یک تصمیم قطعی و نهایی در مورد اقدام مورد نظرمان، غیرممکن یا دست‌کم بسیار دشوار می‌شود. و حتی در صورتی که بتوانیم ناسازگاری‌ها و تناقض‌ها را برطرف کنیم تا قادر به تصمیم‌گیری شویم، در فرایند برطرف کردن این ناسازگاری‌ها و تناقض‌ها، معمولاً در ذهن‌مان درگیر شکی دائمی می‌شویم که احتمال قراردادن یک سفارش در بازار و اجرای یک معامله توسط ما را بسیار

پایین می‌آورد. ناسازگاری‌ها و تناقض‌های بالقوه و تمایل اجتناب ناپذیر برای دانستن و درست عمل کردن و همچنین میل به دوری از انرژی‌های منفی ناشی از تجربیات مان باعث می‌شوند کاملاً از ترس خشک‌مان بزند و قید معامله را بزنیم؛ صرف‌نظر از اینکه ممکن است تحلیل‌مان بسیار خوب از آب در بیاید.

البته که رها کردن خودتان از این ترس فرسایشی و درد هیجانی مربوط به فلج تحلیلی امکان‌پذیر است. در این صورت، باید تمایل داشته باشید در دیدگاه معاملاتی‌تان چیزی حدود ۱۸۰ درجه تغییر ایجاد کنید. به جای اقدام کردن بر اساس دیدگاهی که در آن هدف شما از تحلیل، متقاعد کردن خودتان در مورد پیدا کردن یا شکل دادن «دلایل درست» برای یک پیش‌بینی است، دیدگاه مبتنی بر احتمال را انتخاب کنید که در آن:

(الف) به عنوان یک معامله‌گر باور دارید که هدف تحلیل، پیدا کردن ویژگی‌هایی در رفتار بازار است که احتمال‌های مطلوب موفقیت (احتمال‌های موفقیت پایدار آماری) در چند سری معامله را برایتان مهیا می‌کند

(ب) می‌دانید باوری را انتخاب کرده‌اید که در آن، هر معامله (لبه‌ی معاملات) طی چند سری از معاملات، نتیجه‌ای احتمالی و همچنین ناشناخته در بر دارد.

دیدگاه «تحلیل من درست است» کارآمد نیست زیرا در واقعیت پایه و اساسی ندارد. روشی‌ست که القا می‌کند اشتباه کردن غیرممکن است. هرچند که در واقعیت، اشتباه کردن اساساً اجتناب‌ناپذیر است. فرایند تحلیلی منطقی‌ای وجود ندارد که باعث شود از نوع و اندازه سفارش‌هایی که معامله‌گران دیگر قصد ثبت‌شان در بازار را دارند «آگاهی پیدا کنیم» و چگونگی تأثیر این سفارش‌ها بر جهت قیمت بعد از ورود ما به معامله را «بدانیم». اگر جمله‌ی قبلی درست باشد (که هست)، این مفهوم را می‌رساند که اگر طبق دیدگاه «تحلیل من درست است» عمل کنید، صرف‌نظر از مقدار تحلیلی که انجام می‌دهید، همواره مستعد تجربه‌ی مقداری درد هیجانی (خشم، ناامیدی، خیانت) خواهید بود؛ وقتی که معامله‌گران دیگر، بعد از ورود شما به معامله، «به درستی» رفتار

نمی‌کنند. هر چه درد بیشتری تجربه کنید، بیشتر تضعیف می‌شوید و در نهایت قادر به انجام هیچ‌کاری نخواهید بود.

همچنین این دیدگاه چنین القا می‌کند که وقتی تحلیل‌هایتان درست از آب در می‌آیند، می‌توانید ریسک ضرر را از بین ببرید. اما در واقعیت، درست همانند اشتباه کردن که اجتناب‌ناپذیر است، هیچ راه منطقی و تحلیلی ممکن برای حذف احتمال ضرر وجود ندارد. مادامی که تلاش می‌کنید در ذهن‌تان از ریسک ضرر دوری کنید و به طور همزمان در تحلیل‌تان قادر به نادیده گرفتنش نیستید، مستعد یک سقوط فاجعه‌بار حاصل از نگاه روان‌شناختی هستید.

از طرف دیگر، اگر دیدگاهی مبتنی بر احتمال را انتخاب کنید، می‌توانید آسیب‌پذیری‌تان در برابر تجربه دردهای هیجانی و خطاهای مرتبط با آنها را حذف کنید. زیرا رویکردهای احتمالی بر مبنای درستی یا نادرستی هر پیش‌بینی نیست، بلکه بر اساس احتمال موفقیت هر پیش‌بینی منفرد از پیش تعیین شده طی چند سری است. به عنوان مثال، در مثال سکه انداختن که پیش‌تر گفته شد، شما یک سکه را بررسی کردید و به یک ویژگی اصلی در آن پی بردید که به هنگام قرار گرفتن در موقعیتی که باید نتیجه‌ی هر سکه انداختن مجزا را پیش‌بینی کنید، برایتان یک احتمال موفقیت ویژه فراهم می‌کند. در می‌یابید که طی چند سری سکه انداختن، یک احتمال قوی وجود دارد که هفتاد درصد مواقع شیر و سی درصد مواقع خط بیاید.

حالا در نظر بگیرید که فرصتی به شما پیشنهاد داده شده است تا نتیجه‌ی ۱۰ بار سکه انداختن متوالی را پیش‌بینی کنید؛ با این شرط که برای هر پیش‌بینی درست، صد دلار جایزه بگیرید و برای هر پیش‌بینی نادرست صد دلار پرداخت کنید. اگر تلاش کنید و توالی شیر یا خط آمدن هر ده بار سکه انداختن را درست پیش‌بینی کنید، حداکثر سود بالقوه‌ای که به دست خواهید آورد یک میلیون دلار خواهد بود. و مسلماً اگر نتیجه‌ی هر ده بار سکه انداختن را اشتباه پیش‌بینی کنید، حداکثر ریسک ضررتان، یک میلیون دلار خواهد بود. هرچند تلاش برای پیش‌بینی دقیق ترتیب شیر یا خط آمدن سکه خیلی با عقل جور در



نمی‌آید؛ از آنجایی که یک لبه‌ی معاملاتی با نسبت سود به ضرر هفتاد درصدی دارید. بنابراین به جای تلاش برای پیش‌بینی درست ترتیب شیر یا خط آمدن سکه، تصمیم می‌گیرید که نتیجه هر ده بار سکه انداختن را، آمدن شیر در نظر بگیرید و اجازه دهید تا نسبت سود هفتاد درصدی به ضرر سی درصدی که ویژگی خاص سکه برایتان فراهم کرده است، به نفع شما عمل کند. برای به دست آوردن سود بالقوه‌ی موجود در لبه‌ی معاملاتی‌تان، صرفاً باید به درستی اقدام کنید؛ یعنی قادر باشید قبل از انداختن سکه، شیر یا خط آمدنش را مشخص کنید.

لحظه‌ای تأمل کنید و از خودتان بپرسید آیا در ساختار این موقعیت چیزی وجود دارد که کشمکشی درونی ایجاد کند و مانع پیروی شما از برنامه‌تان، یعنی پیش‌بینی اینکه نتیجه‌ی هر ده بار سکه انداختن آمدن شیر است، بشود؟ اگر فکر می‌کنید که هیچ چیز نمی‌تواند مانع شما بشود، پس از خودتان بپرسید تکلیف احتمال اشتباه کردن چه می‌شود؟ مگر اینکه فکر کنید قرار است در هر ده بار سکه انداختن پشت سر هم شیر بیاید. که البته، امکانش وجود دارد اما خیلی کم است. قطعاً دفعاتی وجود دارند که شما آمدن شیر را پیش‌بینی می‌کنید اما خط می‌آید.

آیا احتمال اشتباه کردن در مورد نتیجه‌ی هر سکه انداختن مجزای ۱۰ بار سکه انداختن، باعث می‌شود فکر کنید کاری که انجام می‌دهید دلهره‌آور است و بنابراین می‌ترسید و مجاب می‌شوید که از انجام برنامه‌تان دست بکشید؟

نگاه کردن به این فرایند از دیدگاه یا طرز فکری مبتنی بر احتمال، باعث می‌شود اصلاً به ذهن من خطور نکند که نتیجه‌ی هر پیش‌بینی ارتباطی با اشتباه کردن دارد. من به این خاطر که فکر می‌کردم شیر آمدن سکه را ده بار پشت سر هم خواهم دید، چنین پیش‌بینی‌ای نکرده‌ام. البته اگر چنین اتفاقی می‌افتاد خیلی عالی می‌شد. اما همانطور که قبل‌تر گفته‌ام، احتمالش بسیار کم است و در نتیجه، نمی‌توانم انتظار اتفاق افتادن چنین چیزی را داشته باشم. من برای هر بار سکه انداختن، شیر آمدنش را انتخاب می‌کنم تا نسبت سود هفتاد درصدی به ضرر سی

درصدی موجود در لبه‌ی معاملاتی‌ام به نتیجه برسد. شیر آمدن را انتخاب می‌کنم نه به این دلیل که فکر می‌کنم با هر بار سکه انداختن احتمال شیر آمدن آن کاملاً درست و محتمل است. مادامی که با دیدگاهی مبتنی بر احتمال به این فرایند نگاه می‌کنم، صرف‌نظر از نتیجه‌ی هر بار سکه انداختن مجزا، اشتباه کردن معنایی ندارد زیرا:

◀ وقتی وارد چنین موقعیتی می‌شوم، باور دارم که از ترتیب شیر یا خط آمدن سکه طی ده بار سکه انداختن چیزی نمی‌دانم. وقتی عمیقاً باور دارم که نتیجه‌ی شیر یا خط آمدن سکه را نمی‌دانم، دیگر امکان ندارد در موردش اشتباه کنم.

◀ با اینکه شیر آمدن سکه در هر ده بار سکه انداختن را پیش‌بینی کرده‌ام، انتظار ندارم که چنین نتیجه‌ای ببینم. بلکه انتظار دارم در ترتیب تصادفی سکه انداختن، بخشی از نتیجه‌ی حاصل، شیر آمدن سکه و درصد باقی مربوط به آمدن خط باشد. از آنجایی که انتظار دارم هم شیر و هم خط آمدن سکه را ببینم، بنابراین وقتی سکه می‌افتد و نتیجه خط است، فکر نمی‌کنم که اشتباه کرده‌ام و تعجب هم نخواهم کرد. متقابلاً، چون انتظار آمدن دو طرف سکه را دارم، صرف‌نظر از نتیجه‌ی هر بار سکه انداختن، حق با من است. [درست عمل کرده‌ام]

◀ من می‌دانم که به دست آوردن بازده مثبت (شیر آمدن سکه) طی چند سری سکه انداختن ربطی به درست بودن پیش‌بینی در مورد نتیجه‌ی هر سکه انداختن نداشته است. اگر باور داشته باشم که برای برنده شدن نیازی نیست برای هر نتیجه‌ی مجزا، پیش‌بینی درستی داشته باشم و برای پیش‌بینی درست، خودم را به آب و آتش زنم، در این صورت یک نتیجه‌ی معکوس (خط آمدن) صرفاً به «یک نتیجه» تبدیل می‌شود و نسبت به آن احساس هیجانی منفی‌ای نخواهم داشت. تجربه‌ی ما هیچ درد هیجانی‌ای را در بر نمی‌گیرد زیرا طبق این باور عمل می‌کنیم که هر پیش‌بینی مجزا (درست یا نادرست) در خدمت هدفی بزرگتر، یعنی به دست آوردن احتمالات



موفقیت به نفع مان، است. نتیجتاً این فرایند بار هیجانی منفی ای ندارد که در گروه بندی «اشتباهات» در ذهنم قرار بگیرد.

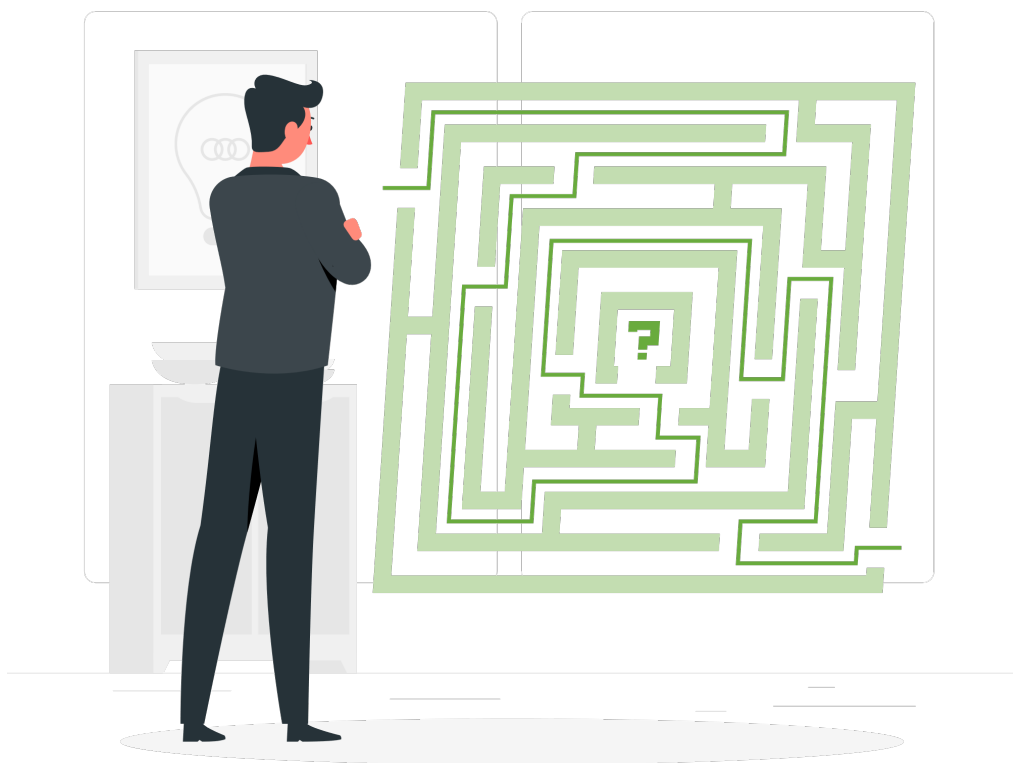
ماهیت حقیقی حرکت قیمت را عمیقاً بپذیرید تا از ترس «اشتباه کردن» رها شوید.

اگر بخواهیم با تفکری منطقی و تحلیلی به قضیه نگاه کنیم، ما در مورد دلایل واقعی ای که باعث حرکت قیمت خواهند شد اطلاعات موثق قابل اعتمادی نداریم. این واقعیت ساده باعث می شود تمام پیش بینی هایی که انجام می دهیم صرفاً حدس باشند. و در واقع تمام پیش بینی ها صرفاً حدس هستند. اگر باور داشته باشیم که پیش بینی هایمان نتیجه ی چیزهایی ست که به یقین می دانیم، بنابراین فکر می کنیم امکان ندارد اشتباه کنیم. و اگر با این باور که امکان ندارد اشتباه کنیم وارد معامله شوید، زمینه ی درد و رنج خودتان را فراهم کرده اید. اما شما کاربردی ترین روش را انتخاب می کنید. اگر باور داشته باشیم که حدس هایمان بر اساس اطلاعات ناقص هستند، بنابراین چیزی وجود ندارد که در موردش اشتباه کنیم.

اگر از دیدگاهی مبتنی بر احتمال در معاملات تان استفاده کنید، بر اساس باوری عمل خواهید کرد که می گوید: صرف نظر از پیش بینی ای که تحلیل تان شکل داده و چرایی آن، بعد از اینکه وارد معامله شوید همچنان نمی دانید که قرار است چه اتفاقی بیفتد. در نتیجه، اصلاً چنین تصور غلطی راجع به اینکه "هر پیش بینی مجزای ایجاد شده توسط لبه ی معاملات تان می تواند اشتباه باشد" وجود نخواهد داشت. بدون این تصورات غلط، انتظارات شما با واقعیت موقعیتی که در آن قرار می گیرید همسو خواهند بود. شما انتظار خواهید داشت که تعداد مشخصی از پیش بینی های تان درست از آب در نیایند. درست مثل مثال سکه انداختن، نمی دانید کدام پیش بینی ها قرار است درست از آب در بیاید و کدام شان قرار است عملی نشود. اگر واقعاً باور داشته باشید که چیزی نمی دانید، پس چیزی وجود ندارد که در موردش اشتباه کنیم.

هنگامی که زمینه‌ی تجربه‌ی درد هیجانی از بین برود، احتمال ناکارآمد بودن یک لبه‌ی معاملاتی برای شما خطری نخواهد داشت. و اگر خطری وجود نداشته باشد، بنابراین ترسی هم باقی نخواهد ماند. و اگر ترسی در کار نباشد، قادر خواهید بود کاری که باید انجام دهید را عملی کنید؛ همانطور که روش معاملاتی‌تان مشخص کرده است. وقتی بتوانید بدون ترس ناشی از خطاها یا کشمکش‌های درونی معامله کنید، می‌توانید از حداکثر سود بالقوه‌ی موجود در روش معاملاتی‌تان بهره ببرید. سپس، اگر یک لبه‌ی معاملاتی با احتمال موفقیت بالا در اختیار داشته باشید، و همچنین با داشتن توانایی اجرای درست آن لبه‌ی معاملاتی، در موقعیتی قرار خواهید گرفت که بتوانید نتایج پایدار ایجاد کنید.

در فصل‌های بعدی به شما نشان خواهم داد که چگونه دیدگاه معاملاتی شکل دهید که عاری از ترس اشتباه و ضرر کردن باشد و همزمان شما را مجاب کند تا همواره با توجه به هدف ایجاد نتایج پایدار، کار درست را انجام دهید. اما قبل از اینکه به این مبحث بپردازیم، باید مفاهیم زیربنایی دیگری را یاد بگیریم.



از بخش دوم چه چیزهایی آموخته‌اید؟

چند سوال برای اطمینان یافتن از دانشی که کسب کردید.

۱. نمودار قیمت به چه معناست؟
چطور رسم می‌شود؟
چه چیزهایی را نشان می‌دهد؟
برای چه بازه‌ی زمانی‌ای مورد استفاده قرار می‌گیرد؟
انواع الگوهای رفتاری که یک نمودار قیمت می‌تواند نشان دهد چیستند؟
۲. عبارت «خط روند دوست شماست» برای شما به چه معناست؟
(نه چیزی که دیگران در مورد آن به شما گفته‌اند، بلکه نظر خود شما.)
به عنوان یک معامله‌گر، این عبارت را چه معنایی می‌دهد؟
۳. عبارت «وفق دادن خود با شرایط» برای شما چه معنایی دارد؟
(نه چیزی که دیگران در مورد آن به شما گفته‌اند، بلکه نظر خود شما.)
به عنوان یک معامله‌گر، این عبارت را چه معنایی می‌دهد؟
۴. تعریف شما از میانگین متحرک چیست؟
آیا طرز استفاده از آن در معاملات‌تان را می‌دانید/دوست دارید بدانید؟
اگر بله چرا؟ اگر خیر، چرا؟
۵. بعد از مطالعه این بخش، آیا میانگین متحرک را به چشم یک حد ضرر که در بازار قرار داده‌اید - بعد از ورود به یک معامله - نگاه می‌کنید؟
اگر بله چرا؟ اگر خیر، چرا؟
۶. از بخش دوم چه چیزهایی یاد گرفتید؟ به تفصیل شرح دهید.

به خاطر داشته باشید این سوالات برای شما و درباره‌ی شما هستند؛ مجبور نیستید که پاسخ‌هایتان را کسی به اشتراک بگذارید. این سوالات برای شما طراحی شده‌اند تا شروع به یک ارزیابی ذهنی از چیرستی و چگونگی تفکرتان بکنید و بفهمید دیدگاه کنونی‌تان نسبت به بازار چیست؛ و به شما در برطرف کردن یا به روزرسانی هر نظر قدیمی یا محدودکننده‌ای که ممکن است راجع به معامله داشته باشید کمک کنند.

پایان بخش دوم

◀ معامله‌گر کامل

▶ بخش سوم

فصل یازدهم

در دنیای معامله، دیدگاه‌های ذهنی، از مهارت‌های اصلی به حساب می‌آیند

در سال ۱۹۸۱ در اولین کنفرانس معاملاتی‌ام شرکت کردم. در آن کنفرانس، راجع به یکی از چالش‌های روان‌شناختی‌ای که ممکن بود به عنوان یک معامله‌گر با آن رو به رو شوم هشدار داده شد، اما من تجربه‌ی کافی نداشتم تا این هشدار را جدی بگیرم. میزبانی کنفرانس به عهده‌ی سه نفر بود که در آن زمان رهبران یا پیشگامان بازار به حساب می‌آمدند. قرار بود که علاوه بر توصیه‌های کلی معاملاتی، اندیکاتورهای تکنیکالی که ایجاد کرده بودند و در معاملات خودشان استفاده می‌کردند را به ما آموزش دهند.

من در همان روز اول کنفرانس نسبت به گفته‌های سخنوران که قرار بود به موفقیت من کمک کنند، سرشار از انرژی و آینده‌نگری بودم. به خاطر دارم که احساسی پر از اشتیاق به یادگیری داشتم. اما در ده دقیقه‌ی کنفرانس چیزهایی شنیدم که من را شوکه کردند و موجب دلسردی‌ام شدند. سخنور اولی یک توسعه‌دهنده نرم‌افزار و نویسنده‌ی چندین کتاب معاملاتی بود. دقیق به خاطر ندارم که برای شروع ارائه‌اش چه چیزهایی گفت اما با گذشت ده دقیقه از ارائه‌اش، شخصی از بین حاضران دستش را بلند کرد تا یک سوال بپرسد. سخنور مودبانه به وی اشاره کرد و از او خواست که سوالش را بپرسد. این شخص از بین حاضران بلند شد و پرسید: «اگر روش شما انقدر خوب است، پس چرا دارید آن را می‌فروشید؟»

سوالی که پرسیده شد هیچ مشکلی نداشت اما من به خاطر چالش‌برانگیز بودن سوال و لحن نسبتاً شاکی‌ای که آن شخص داشت بسیار متعجب شده بودم. فکر می‌کنم که خود سخنور هم غافلگیر شده بود. برای چند لحظه سکوت کرد و سپس پاسخ داد:



«راستش را بخواهید روشم را به هر تعداد معامله گری که مایل به خریدش باشند، می فروشم. چون از بین شما صد نفر یا بیشتر که امروز در این سالن حضور دارید، احتمالاً حتی یک نفر از شما قادر به اجرای درست این روش نخواهد بود. به خاطر همین برایم مهم نیست که روش را به چند نفر می فروشم.»

سخنور دیگر توضیح نداد که منظورش از این عبارت چیست و هیچ کس هم نپرسید! و من هم نمی دانستم باید چه برداشتی از گفته اش داشته باشم. دلیلی وجود نداشت که فکر کنم دروغ می گوید و هنگام پاسخ دادن لحنش به قدری حق به جانب بود که به نظر نمی رسید شوخی کرده باشد.

به همین خاطر من گیج شدم. با این امید به بقیه ی ارائه اش گوش دادم که چیزی که پیش تر گفته بود واقعیت نداشته باشد یا در مورد من صدق نکند. اما متأسفانه امید واهی ای داشتم. بعد گذر از چندین تجربه ی بسیار دردناک معاملاتی در دو سال بعدی، که در کارگاه های اشتراکی خودم و پاولا هم به اشتراک گذاشتم شان، به این نتیجه رسیدم که اتفاقاً من یکی از همان افرادی بودم که وی اشاره کرده بود، کسی که هیچ توانایی ای (مهارت ذهنی) برای اجرای درست سیگنال های یک اندیکاتور تکنیکال یا یک روش معاملاتی را نداشت.

تفاوت بین مهارت های فیزیکی و ذهنی

اگر تصمیم بگیرید گلف باز بشوید، با تمرکز روی اصول مقدماتی چگونگی حرکت دادن چوب گلف شروع می کنید تا بتوانید توپ را به هر جا که می خواهید هدایت کنید. چوب گلف، توپ و ویژگی های زمین گلف ماهیتی فیزیکی دارند، بنابراین مهارت هایی هم که باید پرورش شان دهید ماهیتی فیزیکی خواهند داشت. در اینجا هدف ما، تمرین مناسب ترین روش های حرکت دادن چوب گلف است تا چگونگی انجام آن در حافظه ی حرکتی مان تقویت شود. زمانی که حافظه ی حرکتی ایجاد و تقویت شد، دیگر لازم نیست در مورد نحوه ی انجام دادنش آگاهانه

فکر کنیم. زیرا فرایند ضربه به توپ و هدایتش به جایی که می‌خواهیم بیفتد به صورت ناخودآگاه خواهد بود.

همین فرایند در مورد معامله کردن هم صدق می‌کند؛ اما با یک استثناء مهم. از آنجایی که ما پشت کامپیوتر می‌نشینیم و معامله می‌کنیم، به هیچ مهارت فیزیکی‌ای برای موفق شدن نیاز نخواهیم داشت. اگر هماهنگی مورد نیاز بین چشم و دست برای حرکت دادن نشانگر به نقطه‌ی مناسب روی صفحه و کلیک بر روی موس را داشته باشید، ملزومات فیزیکی مورد نیاز برای معامله کردن را در اختیار دارید.

به عنوان یک معامله‌گر، باید با جریان پویای اطلاعات بازار در ارتباط باشیم. بنابراین تمامی فرایندها و مهارت‌های مورد نیاز برای ارتباط با آن اطلاعات، به نحوی که ایجاد نتیجه‌ای پایدار را برایمان تضمین کند، ماهیتی ذهنی یا روان‌شناختی دارند. تفاوت بسیار فاحشی بین نحوه‌ی تفکر یک معامله‌گر حرفه‌ای با یک معامله‌گر معمولی وجود دارد. این تفاوت معامله‌گر حرفه‌ای را قادر می‌سازد تا به گونه‌ای فعالیت کند که به معامله‌گر معمولی را سردرگم کند. این توانایی معامله‌گران حرفه‌ای رمزآلود و مبهم است زیرا بیشتر مردم آشنایی درستی با مهارت‌های ذهنی ندارند؛ به خصوص مهارت‌های ذهنی‌ای که ما به عنوان معامله‌گر به آنها نیاز داریم.

برای اینکه کمی از مبهم بودن این مسئله بکاهیم و برای درک آسان‌ترش کنیم، برای شما مثالی کلی و غیرمعاملاتی می‌آورم تا ماهیت مهارت‌های ذهنی‌ای که به آنها اشاره کرده‌ام را نشان دهم.

بازیکن بسکتبالی را در نظر بگیرید که برای انداختن توپ در سبد با پرتاب آزاد، چیزی حدود دو الی سه ساعت در روز تمرین می‌کند. در نتیجه مهارت‌هایش (فیزیکی) را تا حدی پرورش داده است که می‌تواند مرتباً ۲۵ تا ۳۰ بار به طور متوالی توپ را داخل سبد بیندازد. انداختن ۲۵ توپ متوالی داخل سبد با پرتاب آزاد ممکن است زیاد به نظر برسد، اما برای یک بازیکن ممتاز دانشگاهی یا یک بازیکن حرفه‌ای کاملاً عادی است.



حالا در نظر بگیرید که تیم این بازیکن در مرحله ی نهایی مسابقه ی جام بسکتبال ان سی ای ای قرار گرفته است. تا پایان بازی دو دقیقه فرصت باقی مانده و تیم وی با اختلاف یک امتیاز دارد می بازده. ممکن است این سناریو بعید به نظر برسد اما خطایی از طرف بازیکنان حریف روی وی صورت می گیرد و باعث می شود بازیکن ما بتواند از خط پرتاب آزاد دو بار توپ را پرتاب کند. اگر موفق به انداختن اولین توپ بشود، یک امتیاز به تیمش تعلق می گیرد. بازی مساوی می شود و به وقت اضافه می کشد. اگر دومین پرتابش هم موفق شود، خودش، تیمش، مدرسه و طرفداران شان برنده ی مسابقه می شوند.

مشخصاً چنین موقعیتی فشار بسیار بالایی دارد. ممکن است با خود فکر کنید که چالش موجود در این مثال چه ارتباطی با معامله کردن دارد؟ خب همان طور که این موقعیت را تجزیه و تحلیل می کنیم و متغیرهایی را مشاهده می کنیم که نشان خواهند داد آیا بازیکن موفق به پرتاب آن دو پناستی می شود یا خیر، به مهارت هایی که این بازیکن برای برد در این مسابقه نیاز دارد بر می خوریم و در می یابیم که این مهارت ها کمابیش شبیه مهارت هایی هستند که ما برای پیشرفت - به عنوان معامله گرانی که قادر به ایجاد نتایج پایدار هستند - باید پرورش شان دهیم.

نخست نگاهی بیندازیم به منابعی که بازیکن دانشگاهی ما به نفع خود به کار گرفته است. وی این پرتاب را هزاران بار با متغیرهای فیزیکی مشابه تمرین کرده است. توپ، فاصله ی بین سبد تا محل قرارگیری وی، ارتفاع و قطر سبد مسابقه کاملاً مشابه با چیزهایی هستند که وی با آنها تمرین کرده است. از نظر جسمی، عضلات ورزیده ای دارد تا بتواند ترکیب دقیقی از حرکات را، که در حافظه ی حرکتی اش ثبت شده اند، اجرا کند. از نظر ذهنی، وی کاملاً به توانایی خودش برای انداختن توپ در سبد مطمئن است. نه تنها هزاران بار این حرکت را انجام داده است، بلکه موفق به پرتاب توپ، چندین مرتبه به صورت متوالی شده است. مسلماً این مسئله باعث می شود وی نسبت به توانایی اش برای انجام این کار مطمئن باشد.



KohanFx.com

این فایل آموزشی به صورت کاملاً رایگان توسط **KohanFx** | **کهن اف ایکس** منتشر شده است؛ با هدف آشنا کردن شما با مفاهیم و راز و رمزهای بازارهای مالی مانند فارکس، بورس و ارزهای دیجیتال.

🎯 هدف ما در **KohanFx** این است که با معرفی اندیکاتورها، استراتژی‌ها و تکنیک‌های معاملاتی کاربردی، به شما کمک کنیم تا بهترین تصمیم‌ها را در مسیر معامله‌گری خود بگیرید.

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

مقایسه و رتبه بندی بهترین بروکر های فارکس برای ایرانیان

kohanfx.com/brokers

مقایسه و رتبه بندی بهترین صرافی های ارز دیجیتال برای ایرانیان

kohanfx.com/exchanges

به دنیای هیجان‌انگیز بازارهای مالی خوش آمدید!

t.me/kohanfx

<https://kohanfx.com>

با در اختیار داشتن مؤلفه‌های جسمی و فیزیکی مورد نیاز و به نظر کاملاً هماهنگ برای دستیابی به هدفش، آیا می‌شود اینطور نتیجه گرفت که وی موفق به پرتاب و برنده‌ی بازی می‌شود؟ در هر صورت بدون در دست داشتن اطلاعات بیشتر در مورد ساختار روان‌شناختی مربوط به این بازیکن، من روی برنده شدنش شرط نمی‌بندم. قطعاً جای شک نیست که خود این بازیکن «می‌داند یا باور دارد» که می‌تواند این کار را انجام دهد. اما چندین متغیر نامحسوس (ذهنی) هستند که ما هنوز آنها را در نظر نگرفته‌ایم و این متغیرها، قابلیت تأثیر گذاشتن بر توانایی بازیکن برای پرتاب آن دو توپ را دارند.

عامل خفگی

چند بار با این موقعیت مواجه شده‌اید که همانند مثال بالا، نتیجه‌ی یک بازی به توانایی یک بازیکن بستگی دارد، و قبل از اینکه آن بازیکن توپ را در سبد بیندازد یا در لحظه‌ی آخر بخواهد ضربه یا گلی بزند که منجر به برد بشود، داور تیم مقابل، زمان استراحت کوتاه را اعلام کند. چرا داور باید چنین کاری انجام دهد؟ آیا داور تیم مقابل صرفاً خیلی دل‌رحم است و می‌خواهد زمان اضافی به بازیکن دهد تا خودش را آماده کند؟

خیر! دقیقاً برعکس. داور تیم مقابل قصد دارد که بازیکن را در حالت "یخ‌زدگی"، که در ورزش به آن اشاره می‌شود، قرار دهد. داور تیم مقابل می‌داند که اگر بازیکن واقعاً ماهر باشد، فرایند انداختن توپ در سبد یا گل زدن کمابیش به طور خودکار، با موفقیت صورت می‌پذیرد؛ مثل مهارت‌های فیزیکی دیگری که با تمرینات فشرده و سخت در وی تقویت شدند. با اعلام زمان استراحت، داور تیم مقابل می‌خواهد فرصتی فراهم کند تا در فرایند خودکار وقفه بیفتد؛ وقتی که فکرهای گیج‌کننده و خود-مخرب به ذهن بازیکن خطور می‌کنند و می‌توانند منجر به از دست رفتن تمرکز بازیکن و باخت وی شوند. به عبارت دیگر، داور تیم مقابل امید دارد که بازیکن به باخت و عواقب باخت بیندیشد. داور می‌داند که اگر بازیکن زمان کمتری برای فکر کردن داشته باشد، احتمال بیشتری دارد که صرفاً حافظه‌ی حرکتی‌اش را به کار ببندد و اجازه دهد فرایند به



طور خودکار اجرا شود. با اعلام زمان استراحت، به بازیکن زمان بیشتری برای فکر کردن می‌دهد و مانع برد وی و شکست خوردنش می‌شود.

اینجا چند مثال از انواع افکاری آورده شده که می‌توانند منجر شوند بسکتبالیست مورد نظر ما به راحتی از فرایندی که از قبل برای انداختن پرتاب آزاد ایجاد کرده، خارج شود.

- ◀ همه روی من حساب می‌کنند، اگر این پرتاب را خراب کنم زندگی‌ام هیچ و پوچ می‌شود.
- ◀ اگر موفق نشوم، در تاریخ مدرسه به عنوان کسی از من یاد می‌کنند که می‌توانست یک مسابقه‌ی قهرمانی ملی را ببرد اما گند زد.
- ◀ اگر با شکست خوردن در این پرتاب‌ها همه را ناامید کنم، هواداران از من متنفر خواهند شد. و دوستانم چطور؟ آیا دوستی برایم باقی خواهد ماند؟
- ◀ اگر در این مسابقه برنده نشوم هرگز نمی‌توانم این باخت را فراموش کنم.
- ◀ یا اینکه این بازیکن می‌تواند صدای مربیان گذشته‌اش، که او را بازنده صدا می‌زدند، بشنود؛ وقتی که به اندازه‌ی توانایی‌اش فعالیت نمی‌کرد یا وقتی که اشتباهی از او سر می‌زد. و با خود فکر کند «اگر در این پرتاب‌ها شکست بخورم، بازنده‌ی همه‌ی دوران‌ها خواهم شد»

اینها فقط چند مثال از افکار برانگیزاننده ترس بودند که منجر می‌شوند به جای اینکه بازیکن خوشبینانه بر روی فرایند پرتاب توپ تمرکز کند (همانطور که در تمرینات اینطور عمل می‌کند)، تمرکزش معطوف «شکست نخوردن» بشود. تفاوت بزرگی در این دیدگاه‌ها وجود دارد می‌تواند تأثیری به همان بزرگی روی نتیجه بگذارد. هرچند که فقط افکار برانگیزاننده‌ی ترس منجر به شکست وی نمی‌شوند. اگر بازیکن این فرایند را نادیده بگیرد و بیش از اندازه اعتماد به نفس پیدا کند چه؟ ممکن است فکر کند: «من این کار را میلیون‌ها بار انجام داده‌ام، قهرمانی توی مشتم است.» این نوع از تفکر مربوط به گروهی از افراد می‌شود که اعتماد به نفس زیادشان آنها را مغرور کرده است. داشتن اعتقادی راسخ به توانایی‌اش چیز خوبی است، مگر اینه موجب شود بیش از اندازه هیجان‌زده شود و قبل از اینکه واقعاً برنده شود، قهرمانی را در ذهنش جشن بگیرد. این هیجان‌زده شدن می‌تواند در نحوه‌ای که

توپ از انگشتان بازیکن جدا می‌شود تفاوت ایجاد کند و باعث شود وی اولین پرتابش را "با اختلافی کم" از دست دهد.

به هر حال با شرایطی که توصیف کردم ممکن است اینطور بنظر برسد که بازیکن دیگر شانس زیادی برای برنده شدن ندارد. اینطور نیست! تنها کاری که باید انجام دهد این است که ذهنش را واقعاً معطوف هدف ضروری بکند. یعنی نباید خودش را سرگرم افکاری بکند که به هر طریقی منجر به حواس پرتی‌اش می‌شوند. اینجاست که مهارت‌های ذهنی خودش را نشان می‌دهند.

توانایی متمرکز نگه داشتن ذهن و تمرکز مطلق روی وظیفه‌ی مورد نظر از مهارت‌های اکتسابی است.

فکر می‌کنم که در کل از بین عموم مردم، تعداد اندکی میزان توجه و تلاشی که قهرمانان بزرگ صرف پرورش مهارت‌های ذهنی‌شان - در کنار پرورش مهارت‌های فیزیکی - می‌کنند را درک می‌کنند و متوجه آن می‌شوند. حوزه‌ی روان‌شناسی ورزش زمانی ایجاد شد که قهرمانان بیشتر و بیشتر متوجه این تفاوت شدند. تفاوت بین کسانی که به طور پیوسته در لحظات حساس مسابقات برنده می‌شدند و آنهایی که تقریباً موفق می‌شدند به خاطر مهارت‌های فیزیکی‌شان نبود؛ بلکه به خاطر [نوع] افکارشان هنگام انجام مسابقه بود. به عبارت دیگر، استفاده‌ی مؤثر از مهارت‌های فیزیکی‌شان به ماهیت و کیفیت گفت‌وگوی درونی‌شان بستگی داشت.

اگر پرورش مهارت‌های ذهنی برای یک قهرمان مزیت ویژه‌ای است، بنابراین به نظر من حتی فهمیدن اینکه چنین مهارت‌هایی وجود دارند، اولین قدم مهم در پیشرفت‌شان است. به این نکته اشاره می‌کنم زیرا فکر می‌کنم تعداد زیادی از هواداران، مردم عادی و حتی بسیاری از قهرمانان هستند که این ویژگی "همواره با ۱۰۰ درصد توان بازی کردن در موقعیت‌های حساس و مهم" را به حساب شانس می‌گذارند. اینطور فرض کنیم که شانس ترکیب عالی‌ای از "اتفاقی تصادفی" به همراه "مهارت‌های فیزیکی پرورش داده شده" است.



اگر کسی به "مصادف شدن چندین متغیر در کنار هم و در مسیر درست و در زمان مناسب (شانس)" تکیه کند، تنها لطفی که می تواند واقعاً در حق خودش انجام دهد، امیدوار بودن است. مطمئن نیستم بتوانم استدلالی برای این عبارت که «امیدوار بودن به یک اتفاق تصادفی، مهارت است» دست و پا کنم. هرچند مطمئن هستم که قهرمانان بزرگ امیدوار نیستند که "همه چیز در مسیر درست و در زمان مناسب کنار هم قرار بگیرد"؛ چون یاد گرفته اند که چگونه آن اتفاق را عملی کنند.

قهرمانان بزرگ می توانند همواره با ۱۰۰ درصد، نزدیک به صد یا بیشتر از صد درصد پتانسیل حافظه ی حرکتی شان بازی را انجام دهند؛ به چند دلیل:

اول: آنها اشتیاق به دانستن دارند.

قهرمانان بزرگ اساساً ورزش شان را دوست دارند. این دوست داشتن باعث می شود که آنها اشتیاقی برای دانستن داشته باشند. اشتیاق دانستن اینکه از منظر جسمی دقیقاً چه کاری باید انجام دهند و از منظر ذهنی چگونه باید آن کار را انجام دهند تا موفق شوند. هرکسی که می خواهد قهرمان شود، اهمیت پرورش مهارت های جسمی را درک می کند. اما همه متوجه کارکرد دیدگاه، حالت ذهنی و تفکرات در نتیجه ی کار نمی شوند. قهرمانان بزرگ در برهه ای از زمان یاد گرفته اند که کیفیت مهارت های ذهنی است که ورزشکار عالی را از بقیه جدا می کند. آنها کاملاً آگاه هستند که "چگونه بودن" در نحوه ی اجرای شان در هر لحظه و به خصوص موقعیت های حساس، نقشی اساسی ایفا می کند. در نتیجه، برای یادگیری هر چیزی که باید، آماده هستند تا به موفقیت برسند. حتی اگر به قیمت عوض کردن شیوه ی تفکرشان باشد.

دوم: رویکردی قهرمانانه دارند.

◀ باور:

قهرمانان بزرگ به توانایی شان برای موفقیت، باوری محکم و راسخ دارند. این باور از زمان کودکی بیشتر این ورزشکاران توسط والدین یا مربی هایشان به طور آگاهانه به آنها آموخته شده است. اما اگر کسی

به آنها یاد نداده باشد، خودشان یاد گرفته‌اند که چگونه این کار را انجام دهند چون خودشان می‌خواستند. ایجاد یک سیستم باورمند برای دستیابی به اهدافی مشخص، کاری است که یک ورزشکار متوسط بر حسب اتفاق انجام می‌دهد. به عبارت دیگر، خودش به طریقی اتفاق می‌افتد؛ اگر اصلاً اتفاق بیفتد. بهترین ورزشکاران این سیستم باورمند را سخ را به شیوه‌ای قاعده‌مند و با نیت و قصدی آگاهانه ایجاد می‌کنند.

◀ قصد و نیت مشخص:

به نظر می‌رسد قهرمانان همواره راهی برای دستیابی [و موفقیت] پیدا می‌کنند زیرا معمولاً چیزی سد راهشان نمی‌شود؛ حداقل نه از لحاظ ذهنی. زیرا عزم و اراده‌ی راسخ‌شان برای برد، چنان مشخص و ثابت است که برای افکار گیج‌کننده که منجر به از دست دادن تمرکزشان - حتی برای یک لحظه می‌شود - جایی وجود ندارد. در نتیجه، از آنها به عنوان کسانی یاد می‌شود که اعصاب فولادین دارند یا خونسرد هستند.

هرچند این موارد به دیدگاه ذهنی آنها مربوط می‌شود و به فیزیولوژی سیستم عصبی‌شان ربطی ندارد. فیزیولوژی سیستم عصبی باعث نمی‌شود در شرایطی که همه آن را پرتنش و استرس‌زا می‌دانند، کاملاً آرام، خونسرد و خوددار بمانند. آنها عصبی نیستند؛ نه به این خاطر که فکر می‌کنند این وضعیت تنش‌زا نیست. کاملاً برعکس. آنها به عشق همین لحظات تعیین کننده قهرمانی زنده هستند. از طرف دیگر، قطعاً همه قهرمان شدن را دوست دارند؛ اما یقیناً از فکر کردن به قرار گرفتن در موقعیتی که باید در واقع قهرمانی را رقم بزنند می‌ترسند.

◀ تاب‌آوری:

ورزشکاران بزرگ یاد گرفته‌اند که از شکست نترسند. آنها با مرتکب شدن یک اشتباه یا دست نیافتن به هدف‌شان در هر موقعیت به خصوصی خودشان را سرزنش نمی‌کنند. بعد از یک حرکت اشتباه سریعاً تجدید قوا می‌کنند؛ در صورتی که اصلاً نیازی به تجدید قوا داشته باشند. به عبارت دیگر، بر خلاف ورزشکار معمولی که باید قبل از دوباره متمرکز شدن و بازگشت به بازی، ذهنش را روی "سرزنش نکردن خودش" معطوف کند،

سرزنش کردن خود در همان وهله‌ی اوّل به ذهن یک ورزشکار قهرمان حتی خطور نخواهد کرد.

دلیلش این است که آنها یاد گرفته‌اند طبق این باور عمل کنند که "در هر موقعیتی، صرف نظر از نتیجه، تمام تلاش‌شان را می‌کنند" و "اگر می‌توانستند بهتر عمل کنند یقیناً چنین کاری می‌کردند". با توجه به این وسواس فکری تربیتی در مورد برنده شدن، چطور چنین باور غیرمعمولی را به دست آوردند؟ در برهه‌ای از مسیر پیشرفت‌شان، به این نتیجه رسیده‌اند که علی‌رغم داشتن بهترین مقاصد و تلاش‌هایشان، ممکن است آمادگی کافی برای رویارویی موفقیت‌آمیز با هر متغیر بیرونی، روان‌شناختی و بیولوژیکی ممکن - که قابلیت تأثیر بر روی نتیجه‌ی یک رویداد را دارند - را نداشته باشند. با پذیرش درونی و عمیق این مسئله به عنوان بخش مهمی از هویت‌شان، قادر هستند کاملاً متمرکز بمانند و بدون حسرت و پشیمانی به کارشان ادامه دهند.

برای روشن‌تر کردن این مسئله، مثالی شخصی خدمت‌تان عرض می‌کنم. اگر من را هنگام معامله کردن می‌دیدید و هنگام اجرای معامله‌ای دیگر بعد از ضرر کردن در معامله‌ی قبلی زیر نظر می‌داشتید، من را فردی سرسخت توصیف می‌کردید. این تغییر به قدری سریع اتفاق می‌افتد که ممکن است فکر کنید یک ویژگی ژنتیکی نهفته که بخشی طبیعی از ساختار روان‌شناختی من است، باعث می‌شود بدون تجربه کردن درد یا ناراحتی ضرر بکنم. به شما اطمینان می‌دهم که چنین چیزی، حداقل در مورد من، صدق نمی‌کند.

آن اوایل که شروع به معامله کرده بودم، معمولاً دست‌کم یک هفته یا بیشتر طول می‌کشید که بعد از ضرر در معامله روحیه‌ام را دوباره به دست آورم. و منظورم از به دست آوردن روحیه، رسیدن به مرحله‌ای بود که بتوانم معامله‌ی دیگری را اجرا کنم. دیگر دست و دلم به انجام معامله نمی‌رفت، اما نه مثل آن حالت رایج وقتی که وضعیت یک معامله را می‌بینید اما نمی‌توانید اجرایش کنید چون به معنای واقعی کلمه از ترس می‌خکوب شده‌اید. می‌خکوب شدن من مثل امتناعی سرسختانه

از انجام معامله‌ی بعدی بود تا خودم را برای اشتباه کردن و شکست خوردن تنبیه کنم.

حس می‌کنم ممکن است این مسئله‌ی تنبیه خودم برای اشتباه کردن و شکست خوردن برایتان کمی مبهم باشد. بنابراین اگر با خود فکر می‌کنید چطور به این نتیجه رسیدم، برایتان توضیح خواهم داد. هرچند که این کار را برای هدفی بزرگتر از برطرف کردن حس کنجکاوی شما انجام می‌دهم. توضیحات من تصویری مناسب از ساز و کار چگونگی عملکرد باورها و دیدگاه‌ها به عنوان مهارت را مشخص خواهند کرد.

این دوره از زندگی‌ام که به آن اشاره می‌کنم مربوط به ۳۰ سال پیش است که تازه شروع به معامله کرده بودم. و همچنین اوایل دهه‌ی ۱۹۸۰، وقتی که به عنوان کارگزار کالای بورس در مریل لینچ در بورس معاملات شیکاگو مشغول به کار شدم.

باید بگویم که در آن زمان معامله‌گر سوئینگ بلندمدت بودم. زیاد معامله انجام نمی‌دادم. تلاش می‌کردم که صبورانه منتظر وضعیت مناسب بر اساس معیارم بمانم. و اگر بازار به نفع من حرکت می‌کرد، میانگین موفقیت معامله من معمولاً تا یکی الی دو هفته طول می‌کشید. من تمامی مجموعه‌های اصلی کالاها را مشاهده کردم و با آنها و با نرخ بهره قراردادهای آتی معامله کرده‌ام اما بازارهای نقره، طلا و ارز را بیشتر از همه دوست داشتم.



به عنوان یک کارگزار، با ایده‌های معاملاتی به مشتریانم کمک می‌کردم و همچنین توصیه‌های معاملاتی به خصوصی را بر اساس تحلیلیم به آنها ارائه می‌دادم. البته که نسبت به اجرای درست معاملاتی که مشتریانم تصمیم به اجرای‌شان را داشتند مسئول بودم، زیرا در آن زمان خبری از کامپیوترهای شخصی و پلتفرم‌های الکترونیکی معاملاتی نبود.

در آن زمان معامله کردن برای من بسیار استرس‌زا بود، زیرا برای موفق شدن تحت فشار زیادی بودم. از حومه‌ی دیترویت به شیکاگو رفتم تا به بازارهای معاملاتی نزدیک باشم و افرادی که بلد بودند معامله کنند را بشناسم. همچنین قصد داشتم به اطلاعات روزانه بازار دسترسی داشته باشم که در آن زمان با ورود به این حرفه قابل دسترسی بود.

بنابراین از مدیریت یک دفتر نمایندگی بیمه حوادث تجاری که تازه در موردش مذاکره کرده بودم، با درآمد تضمین شده سه ساله به ارزش ۳۶۰ هزار دلار استعفا دادم و راهی شیکاگو برای کار کردن در مریل لینچ با حق برداشت کمیسیون به ارزش سالی ۲۰ هزار دلار شدم.

چطور توانستم از ۳۶۰ هزار دلار درآمد تضمین شده به مدت سه سال در ازای سالانه ۲۰ هزار دلار حق برداشت بگذرم؟ آسان بود؛ اگر در نظر داشته باشید که من "فکر نمی‌کردم چیزی را از دست داده‌ام." منظورم همچنین چیزی است: چندی بعد در همان سال، من در پوزیشن خرید دو قرارداد آتی پنج هزار اونس نقره بودم؛ هر اونس به ارزش اندکی کمتر از ده دلار. من برای چند هفته در این معامله بودم و اندکی قبل از اینکه بازار نقره مستقیماً ۴۹ دلار به ازای هر اونس بالا برود، با ضرر قابل توجه‌ای از معامله خارج شدم.

ممکن است عده‌ی زیادی از شما که این مطلب را می‌خوانید کم سن‌تر از آن باشید که به خاطر بیاورید پس اجازه دهید توضیح دهم که در یکم ژانویه سال ۱۹۷۹، قیمت نقره از ۶ دلار و هشت دهم سنت اونس تروا به رکورد بالای ۴۹ دلار و ۴۵ سنت اونس تروا تا ۱۸ ژانویه‌ی ۱۹۸۰ رسید (که افزایشی ۷۱۳ درصدی را نشان می‌دهد)؛ زمانی که برادران هانت،

میلیاردرهای نفتی، تلاش کردند تا بازار نقره را تحت کنترل^۱ خود در بیاورند. چنین ارزیابی شده بود که برادران هانت یک سوم کل عرضه‌ی نقره را در اختیار داشتند (جدای از مقداری که در دست دولت بود) و موقعیت برای خریداران بالقوه‌ی دیگر نقره به قدری بحرانی بود که شرکت معروف طلای تیفانی یک صفحه‌ی کامل از روزنامه‌ی نیویورک تایمز را با محکوم کردن برادران هانت پر کرد و نوشت: «ما فکر می‌کنیم انجام چنین کاری منصفانه نیست؛ آن هم توسط کسی که چندین بلیون، بله چندین بلیون دلار نقره را احتکار کند و قیمت را طوری بالا ببرد که دیگران مجبور شوند قیمت‌های گزاف الکای را برای اشیاء ساخته شده از نقره بپردازند.»

برادران هانت مخفیانه پوزیشن‌های بزرگ خرید نقره در قراردادهای آتی را جمع کرده بودند و همزمان هر مقدار موجودی نقدی (فیزیکی) نقره‌ی موجود را می‌خریدند تا کنترل را به دست گیرند. هدف آنها تحت فشار گذاشتن همه‌ی معامله‌گرانی بود که در سمت فروش پوزیشن‌های خرید آتی آنها (برادران هانت) قرار گرفته بودند. و اگر معنای تحت فشار قرار گرفتن - وقتی کسی سعی دارد کنترل بازار را به دست گیرد - را نمی‌دانید، برایتان به طور خلاصه توضیح می‌دهم.

اگر فصل‌های قبل را به خاطر داشته باشید، می‌دانید که قراردادهای آتی تاریخ سررسید دارند. اگر قبل از تاریخ سررسید پوزیشن‌تان را نقد نکنید، معامله‌گر در سمت فروش قرارداد مجبور است کالای فیزیکی واقعی را به معامله‌گر در سمت خرید قرارداد تحویل دهد؛ به قیمتی که هر دو طرف، هنگامی که وارد معامله شدند، روی آن توافق کردند. اگر شما در سمت فروش باشید و بخواهید قبل از سررسید، پوزیشن‌تان را نقد کنید، باید وارد یک سفارش خرید در بازار بشوید، و اگر معامله دیگری تمایل داشته باشد که در سمت فروش سفارش خرید شما قرار بگیرد، معامله‌ای صورت می‌پذیرد و شما بی‌حساب خواهید شد (از قید تمام تعهدات رها می‌شوید) و کاملاً از معامله خارج می‌شوید. اما هر چه به موعد سررسید نزدیک‌تر می‌شوید، اگر موجودی سفارش‌های فروش

۱ (به انگلیسی: Cornering the market) به معنای تحت سلطه در آوردن بازار، مثل در اختیار گرفتن کنترل یک سهام، کالا یا دارایی دیگر برای دستکاری قیمت بازار است.

کافی برای قرار گرفتن در سمت خرید سفارش شما وجود نداشته باشند، مجبور می‌شوید که [کالا را] تحویل دهید. که در مثال بالا باید ۵ هزار اونس نقره را به ازای هر قرارداد، به معامله‌گر سمت خرید معامله تحویل دهید.

اتفاقی که معمولاً در زمان سررسید می‌افتد این است که معامله‌گرانی که در پوزیشن خرید هستند و نمی‌خواهند چیزی را تحویل بگیرند وارد سفارش‌های فروش خواهند شد و معامله‌گرانی که در پوزیشن فروش هستند و تمایل به تحویل ندارند وارد سفارش‌های خرید خواهند شد. سفارش‌های فروش برای بستن پوزیشن خرید با سفارش‌های خرید برای بستن پوزیشن‌های فروش مطابقت پیدا می‌کنند، و الزاماً قراردادها و تعهداتی که معامله‌گران در قبال یکدیگر داشتند لغو می‌شوند.

با رسیدن به موعد سررسید، برادران هانت در سمت خرید چندین قرارداد بودند (بسیار بیشتر از مقداری که قوانین بازار در آن زمان تأیید می‌کرد) که بعداً مشخص شد اکثریت آنها هنوز پوزیشن‌هایی باز (نقدی نشده، تسویه نشده) بودند. برخلاف وارد شدن به سفارش‌های فروش برای بستن آن قراردادها که مرسوم بود، آنها دست نگه داشتند و گذاشتند قراردادها منقضی شوند؛ و معامله‌گران دیگر در سمت مقابل قرارداد مجبور شوند شمش نقره به آنها تحویل دهند. از آن جایی که برادران هانت از قبل هم درصد بزرگ قابل‌توجه‌ای از موجودی شمش‌های نقره را در اختیار داشتند، معامله‌گرانی که مجبور به تحویل شمش‌ها به برادران هانت شده بودند حالا در موقعیت ناخوشایندی قرار گرفته بودند که طی آن می‌بایست به بازار نقدی (فیزیکی) نقره می‌رفتند و از برادران هانت نقره خریداری می‌کردند تا بتوانند به تعهدشان - یعنی تحویل شمش نقره به برادران هانت در بازار قراردادهای آتی - عمل کنند.

این یک فیلم نبوده، بلکه چنین چیزی در واقعیت اتفاق افتاد و در نهایت هم بازار برادران هانت را تحت فشار گذاشت. هرچند که طی این مدت، وقتی برادران هانت تلاش می‌کردند بازار را تحت کنترل خود در بیاورند، قیمت نقره را از محدوده‌ی اونس‌ی ۹ دلار به اونس‌ی ۴۹ دلار رساندند. زمانی که بالا رفتن قیمت آغاز شد، بازار معامله نقره را تبدیل

به بازارهای سریع کرد و هیچ اصلاحی در کار نبود. به عبارت دیگر، اگر در سمت درست حرکت [بازار] قرار می‌گرفتید، در بازاری با بهترین روند صعودی بودید.

من در سمت درست بازاری که از قضا بهترین روند صعودی را داشت، با دو قرارداد ۵ هزار اونسی به ارزش هر اونس ۹ دلار و ۷۵ سنت قرار گرفته بودم. البته روحم خبر نداشت که قرار است چه اتفاقی بیفتد. در واقع، اصلاً یادم نمی‌آید چرا پوزیشن خرید نقره داشتم. احتمالاً به خاطر توصیه‌ی کارگزارم بود که در آن زمان به همه‌ی توصیه‌هایش عمل می‌کردم. اندکی بعد از ورود من به پوزیشن خرید، قیمت به ضرر من، تا ۹ دلار ۵۵ سنت کاهش پیدا کرد. در نتیجه کارگزار من پیشنهاد داد که پوزیشنم را بین نیویورک و شیکاگو تقسیم کنم. یعنی از آجایی که در پوزیشن خرید دو قرارداد نقره در بورس کالای شیکاگو در نیویورک بودم، می‌توانستم پوزیشن فروش دو قرارداد با قیمت هر اونس ۹ دلار و ۵۵ سنت را در هیئت بازرگانی شیکاگو را ایجاد کنم. کارگزارم گفت که تقسیم کردن پوزیشنم می‌تواند ضرر دو میلیون دلاری‌ام را قفل کند و همچنین اگر قیمت به حرکت خود به ضرر من ادامه دهد، مانع ضرر بیشتر من می‌شود. رویکرد کارگزارم این بود که قسمت فروش پوزیشن تقسیم شده‌ام (در شیکاگو) را تا زمانی که قیمت به نفع من برگردد باز بگذاریم. وقتی قیمت به نفع من شد، پوزیشن فروش را بر می‌داریم تا سودهای من از دو قرارداد با پوزیشن خرید ذخیره شوند.

در دو هفته‌ی بعدی، بازار به نقطه‌ی ورود اولیه‌ی من، ۹ دلار و ۷۵ سنت برگشت و بعد چندین بار تا محدوده‌ی ۹ دلار و ۵۰ سنت کاهش پیدا کرد. اساساً بازار در محدوده‌ی نوسان ۲۰ دلاری بود، هر چند که من در آن زمان دانش زیادی در مورد الگوهای نمودار نداشتم. احتمالاً کارگزارم هم چیزی نمی‌دانست؛ چون به جای صبر کردن برای یک بریک‌اوت (شکست قیمت) تأیید شده از محدوده وقتی که بازار به قیمت ۹ دلار و ۷۵ سنت برگشت، پوزیشن فروش را برداشت، که موجب قفل شدن ضرر تحقق یافته‌ای به ارزش دو هزار دلار شد. بعد وقتی که بازار به محدوده‌ی قیمت ۹ دلار و ۵۰ سنت برگشت، دوباره تقسیم پوزیشن را انجام داد و وارد پوزیشن فروش دو قرارداد شد. سپس بازار به محدوده‌ی ۹ دلار و ۷۵



سنت برگشت و وی پوزیشن فروش را برداشت و ۲ هزار دلار ضرر دیگر را قفل کرد. در مدت دو هفته، حداقل شش بار! پوزیشن فروش را در وسط محدوده‌ی نوسان اجرا کرد و در بالای محدوده‌ی نوسان برداشت. من تعداد دقیقش را به یاد ندارم چون به جایی رسیدم که دیگر باز کردن توضیحات حساب کارگزاری‌ام برایم دردناک شده بود. من ۴۰۰۰ هزار دلار ضرر کرده بودم، جدای از کمیسیون‌ی که به کارگزارم بدهکار بودم. بعد از چندین شب بی‌خوابی تصمیم گرفتم که به هر طریقی شده از پوزیشن خارج شوم.

فردا صبح بعد از رفتن به دفترم، اولین کاری که کردم این بود که به کارگزارم زنگ زدم و به وی گفتم که کاملاً پوزیشنم را نقد کند. متأسفانه تا پایان روز، نقره بالاخره به بهترین قیمت محدوده‌ی نوسان رسید و هرگز تا قیمت اولیه‌ی ورود من کاهش پیدا نکرد. اندکی بعد، تا اونس‌ی ۴۹ دلار رسید. همانطور که افزایش بی‌وقفه قیمت را هر روز مشاهده می‌کردم، به این می‌اندیشیدم که اگر تا پایان آن روز صبر می‌کردم، در معامله‌ای قرار می‌گرفتم که ۴۰۰ هزار دلار سود عاید می‌شد.

خروج از معامله بدون پولی که "می‌توانستم" با صبر کردن به مدت فقط چند ساعت به دست بیاورم بر دیدگاه من نسبت به زندگی‌ام و چیزهایی که فکر می‌کردم امکان پذیراند، تأثیر عمیقی گذاشت. بنابراین خروج از نمایندگی بیمه، کاری که واقعاً آن را دوست نداشتم و تبدیل شدن به یک معامله‌گر در شیکاگو تصمیم آسانی بود؛ صرف‌نظر از مقدار هزینه‌ای که برایش صرف کردم.



از طرفی دیگر، به معنای واقعی کلمه همه (خانواده، دوستان، نامزد و ...) فکر می‌کردند که برای حرفه‌ی کاری‌ام تصمیم بدی گرفته‌ام و اشتباه بزرگی مرتکب شده‌ام. در نتیجه، ناخودآگاه احساس می‌کردم چیزهای زیادی هست که باید اثبات کنم. با در نظر گرفتن همه‌ی اینها وقتی تصمیم می‌گرفتم معامله‌ای انجام دهم، همیشه در موردش بسیار تأمل می‌کردم و تحلیل زیادی انجام می‌دادم تا تصمیم برای انجام معامله را توجیه کنم. وقتی معامله خوب پیش می‌رفت همه‌چیز خیلی عالی می‌شد، به خصوص به این دلیل که به نظر می‌رسید تمام سختی‌ای که برای رسیدن به شیکاگو متحمل شده بودم ارزشش را داشت. از طرفی دیگر، زمانی که معامله‌ای خوب پیش نمی‌رفت، من از لحاظ هیجانی پریشان می‌شدم. ذهنم سریعاً با افکاری همچون نفرت از خود و حسرت پر می‌شد. اشتباه کردن و نتیجتاً متحمل ضرر شدن چیزی نبود که بتوانم آن را بپذیرم. بنابراین بعد از تجربه‌ی یک ضرر، در شرایط روحی‌ای نبودم که معامله‌ای دیگر را اجرا کنم یا حتی به خاطرش بازار را تحت نظر داشته باشم. اما خب چاره‌ی دیگری هم نداشتم. زیرا علی‌رغم شوک‌های هیجانی‌ای که به خاطر حسابم تجربه می‌کردم، باید به تعهداتم در نقش یک کارگزار عمل می‌کردم.

همانطور که پیش‌تر توضیح دادم، مشتریانم از من انتظار داشتند که نظرات معاملاتی‌شان را به طور واقع‌گرایانه ارزیابی کنم و بر اساس تحلیل خودم، نظراتی به آنها ارائه دهم و معامله‌هایشان را به بهترین نحو اجرا کنم. یعنی برای اینکه عملکرد رضایت‌بخشی داشته باشم، باید کاملاً با بازارها در ارتباط باشم و همچنین به تحلیل در مورد آن بازارها ادامه دهم تا فرصت‌های بالقوه‌ی معاملاتی را شناسایی کنم. اگر بدین شکل عمل نمی‌کردم، باید ریسک از دست دادن شغلم را به جان می‌خریدم و مسلماً نمی‌خواستم چنین اتفاقی بیفتد. در نتیجه، به نوعی با یک وضع دشوار رو به رو شده بودم یا کشمکشی روان‌شناختی و هیجانی داشتم. از طرفی دیگر، می‌خواستم بهترین کار ممکن که از دستم بر می‌آمد را برای مشتریانم انجام دهم. از سویی دیگر، اگر معامله‌ام خوب پیش نمی‌رفت، اصلاً دلم نمی‌خواست کاری به کار به بازارها داشته باشم؛ حداقل نه تا وقتی که به ذهنم نظم ببخشم و از تأسف خوردن برای خودم دست بکشم.

در آن زمان بینش کافی در مورد ماهیت روان شناختی معامله که الان دارم را نداشتم. تنها راهی که برای رویارویی با این کشمکش بلد بودم، تلاش برای کنار گذاشتن احساسات منفی و به کارگیری تمام توانم برای ادامه ی رویه ی همیشگی کار بود. و در بیشتر مواقع این روش کارآمد بود؛ حداقل برای مشتریانم.

به این خاطر که صرف نظر از شرایط روحی ام، باید به پیدا کردن فرصت های مختلف معاملاتی برای مشتریانم و همینطور انجام باقی وظایفم در نقش یک کارگزار ادامه می دادم. اما مهمتر از همه، مثل روال عادی کارم، مرتباً بهترین ستاپ های معاملاتی ام را در اختیار مشتریانم قرار می دادم؛ آنهایی که برای حساب معاملاتی خودم کنار گذاشته بودم. و همه ی این کارها را مثل روال سابق انجام می دادم.

تنها زمانی که این روش به خوبی پیش نمی رفت یا اصلاً کارساز نبود وقتی بود که می خواستم در مورد خودم اجرایش کنم. زمانی که نوبت به معامله های شخصی خودم می رسید، کنار گذاشتن این افکار منفی و ادامه دادن به رویه ی همیشگی کارم اصلاً آسان نبود. به عبارت دیگر، وقتی خودم را سرزنش می کردم، متوجه می شدم انگیزه ی اجرای معامله برای خودم را نداشتم. صرف نظر از عقیده ام نسبت به خوب بودن آن معاملات یا مدت زمانی که منتظر ایجاد آن معاملات بودم؛ که گاهی هفته ها طول می کشید. حال اگر لحظه ای تأمل کنید، متوجه می شوید که مسئله ای بسیار مهم ذهن من را درگیر کرده بوده است که باعث می شد معامله کردن برای خودم را متوقف کنم.

برای اینکه کارگزار خوبی باشم پشتکار زیادی داشتم اما دلیل کار کردنم در مریل لینچ چیز دیگری بود. من صرفاً کارگزار شدم تا راه رسیدن رویای خودم در مورد تبدیل شدن به یک معامله گر موفق را هموار کنم. خلاصه ی مطلب این است که معامله کردن با حساب خودم، مهم ترین اولویت من بود.

در آن زمان باور داشتم که:

- ◀ تنها راه تحقق رویاهایم در زمینه‌ی استقلال مالی همین راه بود.
- ◀ تصمیماتی که به نظر نزدیکانم احمقانه بودند را توجیه می‌کرد.
- ◀ شکاف مالی بین درآمدی از شرکت بیمه داشتم و درآمدی که به عنوان کارگزار کسب می‌کردم را پر می‌کرد.

بنابراین اجرا نکردن بهترین معاملاتم یا قادر نبودن به اجرای آنها برایم مسئله‌ی بزرگی بود. به خصوص وقتی که این معاملات را برای مشتری‌هایم انجام می‌دادم و برای انجام معاملات خودم، تنها کاری که باید می‌کردم این بود که وقتی به سفارش‌های مشتری‌انم رسیدگی می‌کنم، همزمان یک تیکت سفارش دیگر هم برای خودم بخرم. پس چرا این کار را انجام نمی‌دادم؟

علت این بی‌انگیزگی چه بود؟

به طور کلی ممکن است بگویید من تاب‌آوری لازم برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق را نداشتم. به عبارتی دیگر، با مناسب‌ترین رویکرد ممکن معاملاتم را انجام نمی‌دادم. بخشی از من می‌دانست که چنین چیزی واقع‌گرایانه نیست، و حتی نامعقول است که انتظار داشته باشم هر معامله‌ی مجزا به خوبی پیش برود.

در واقع مدت زیادی را صرف متقاعد کردن مشتری‌انم می‌کردم که انتظار نداشته باشند هر معامله‌ی مجزایی که انجام می‌دهیم سوددهی داشته باشد. وقتی که به مشتری‌انم این حرف را می‌زدم به نظر درست می‌آمد، با این حال زمانی که نوبت به خودم می‌رسید، به نظرم حرف بیهوده‌ای بود.

من فهمیده بودم که قرار نیست همه‌ی معاملات خوب پیش بروند. اما در همین حین، برای موفقیت به قدری تحت فشار بودم که خودم را متقاعد کرده بودم همه‌ی معاملاتم باید کارآمد باشند. بنابراین مشخص است که فهم من از کارکرد معاملات صرفاً در حد یک دانش سطحی بود و به قدر کافی قدرتمند نبود تا با چیزی که واقعاً باور کرده بودم مقابله کند. چون جایی در درونم، واقعاً باور کرده بودم که به



طریقی می توانم راهی برای موفقیت در همه ی معاملاتم پیدا کنم و اگر همه چیز را درست انجام دهم، یا اگر همه ی کارهای درستی که می شد انجام داد را می فهمیدم، در واقع می توانستم هر بار به درستی عمل کنم و ریسک ضرر را از بین ببرم.

همانطور که می دانید (یا باید بدانید) باور به اینکه ممکن است هر بار به درستی عمل کنید و ریسک ضرر معامله را حذف کنید، مثالی برجسته از یک باور غلط در مورد ماهیت معامله است. این باور، باوری اشتباه است زیرا هیچ روش یا سیستم تحلیلی ای وجود ندارد که بتواند صد در صد مواقع جهت قیمت را به درستی پیش بینی کند؛ چنین روش یا سیستمی وجود ندارد.

اگرچه باور کردن اینکه چنین روش یا سیستمی وجود دارد، باعث شد که توقعات من به طور کل از واقعیت فاصله بگیرند. در نتیجه، زمانی که یکی از بهترین معاملاتم خوب پیش نمی رفت، از تحلیل خودم مأیوس می شدم. با این استدلال خودم را قانع می کردم که باید بهتر عمل می کردم یا اصلاً از همان اوّل معامله را انجام نمی دادم.

بنابراین وقتی بعد از تجربه کردن معامله ای بازنده، ستاپ بعدی نمایان می شد، مشکلی با دادنش به مشتریام نداشتم چون هر معامله را با سلب مسئولیت از خودم در مورد نتیجه اش (اینکه ممکن است معامله خوب پیش نرود) در اختیار آنها می گذاشتم. اما فکر انجام دادنش برای خودم یک کشمکش بزرگ ایجاد می کرد. یک صدای درونی - که کلمات دقیقش در خاطرم نیست - جمله هایی از این قبیل می گفت: «در معامله ی قبلی اشتباه کرده ای، پس لیاقت سود بردن از پاداش بالقوه ی فرصت بعدی را نداری.» این بخش از من (صدای درونی) باور داشت که باید برای اشتباه عمل کردن، تنبیه می شدم. البته من در نهایت می خواستم معامله را انجام دهم، اما این درگیری ذهنی به قدری کشمکش ایجاد می کرد که بی حرکت می ماندم؛ تا جایی که هیچ کاری انجام نمی دادم.

مطمئنم که می توانید میزان درد و رنجی که تحمل می کردم را تصوّر کنید؛ وقتی می دیدم معامله ی بعدی، معامله ای برنده از آب در آمده و تقریباً همیشه هم همینطور می شد و بعضی از این معامله ها خیلی

بزرگ بودند. در چنین مواقعی با احساس ناامیدی احاطه می‌شدم و این احساس به قدری شدید و غیرقابل تحمل بود که منجر به یک تأثیر مثبت، یعنی رهایی‌ام از آن حالت درگیری ذهنی می‌شد. دیگر نمی‌خواستم که چنین درد و رنجی را تحمل کنم، به همین دلیل برای انجام معامله‌ی بعدی مصمم می‌شدم. و معامله را انجام می‌دادم؛ تا زمانی که مجدداً «بهترین معاملاتم» خوب پیش نمی‌رفتند و دوباره این چرخه از ابتدا شروع می‌شد.

با داشتن چنین روش معاملاتی ناکارآمدی، احتمالاً تعجب نمی‌کنید اگر بفهمید در مدت زمان نه چندان طولانی‌ای همه چیزم را از دست دادم. طی همان یک سال، بعد از رسیدنم به شیکاگو برای دستیابی به رویای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق، باید ورشکستگی‌هایم را جبران می‌کردم. هرچند بر خلاف چیزی که احتمالاً فکر می‌کنید، ضررهای معاملاتی‌ام باعث ورشکستگی نشدند چون آنقدر هم معاملات بازنده نداشتم و مسلماً آنها هم معاملات بزرگی نبودند. چیزی که باعث ورشکستگی‌ام شد این بود که صرفاً پول‌هایم ته کشیدند.

پول‌هایم تمام شدند زیرا در آن زمان زندگی تجملی‌ای داشتم؛ همچنان صاحب یک خانه در میشیگان بودم که آن موقع نامزد و دو دخترش در آن زندگی می‌کردند. یک پورشه ۹۱۱ کرایه‌ای داشتم و در طبقه‌ی ۲۱ام یک آپارتمان بلندمرتبه مشرف به دریاچه میشیگان، واقع شده در قسمت مرکزی شیکاگو زندگی می‌کردم. و همگی اینها هزینه داشتند؛ هزینه‌شان بیشتر از درآمدی بود که در آن زمان به عنوان یک کارگزار خرده‌فروش در مریل لینچ کسب می‌کردم. خلاصه‌ی مطلب این است که من کاملاً مطمئن بودم میزان سود مورد نیازم از معاملات برای چرخاندن زندگی‌ام در آن زمان را به دست خواهم آورد؛ در نتیجه خرج‌هایم به روال سابق ادامه داشت تا جایی که دیگر چیزی برایم باقی نماند.

حالا اگر با خود فکر می‌کنید "چرا هنگامی که وضعیتم به شدت ناامید کننده شده بود، صرفاً خرج‌هایم را کمتر نکردم؟" باید بگویم که به نکته‌ی خیلی خوبی توجه کرده‌اید. اما انجام دادن چنین کاری، مستلزم پذیرفتن این حقیقت - از سوی خودم - بود که "در واقع، چیزها به خوبی

پیش نمی رفتند. "چطور می توانستم در مقابل خانواده ام، یعنی پدر و مادرم، نامزد و فرزندانم که در خانه ی من در میشیگان زندگی می کردند، به چنین مسئله ای اقرار کنم؟ چون در این صورت نامزد و فرزندانم باید خانه را تخلیه می کردند. و چطور می توانستم به بانک اطلاع دهم وقتی اجاره نامه ی پورشه نزد بانک بود؟ چطور می توانستم اقرار کنم (حتی نزد خودم) که در حقیقت داشتم شکست می خوردم؟ مسلماً پذیرفتن شکست کار ساده ای نیست. اما من دلیل دیگری هم داشتم که پذیرفتن شکستم را دو برابر دشوار می کرد.

روش معاملاتی ام واقعاً روش خوبی بود!

روش معاملاتی ام منجر به ایجاد درصد بالایی از معامله های برنده می شد و نتیجتاً می توانست تأمین کننده ی سودهایی باشد که برای ادامه دادن به سبک زندگی تجملاتی ام نیاز داشتم. به همین خاطر درک قرار گرفتن در موقعیت مهلکی که در آن بودم برایم کمی سخت شده بود، به خصوص وقتی اینطور به نظر می رسید که همواره "فقط چند معامله ی دیگر فاصله دارم تا همه چیز درست شود." و همه چیز درست می شد؛ اگر من با باورهایی معامله می کردم که ضرر کردن بدون پشیمانی را برایم میسر می ساختند تا بتوانم معامله ی بعدی را انجام دهم و از درصد بردی که روشم مهیا می کرد، به طور کامل بهره ببرم.

به عنوان مثال، تصور کنید اگر آن موقع به موارد زیر باور داشتم (درست همانطور که الآن باور دارم) چقدر تجربیاتم متفاوت می شدند:

- ◀ صرفاً به این خاطر که یک معامله خوب پیش نرفته است، بدین معنی نیست که من یک بازنده هستم.
- ◀ صرفاً به این خاطر که تحلیل مورد استفاده ام برای پیش بینی جهت قیمت اشتباه بوده است، بدین معنی نیست که مشکل از من بوده است.

◀ ضررهای معاملاتی هزینه‌های اجتناب‌ناپذیر و ناگزیر انجام معامله هستند و هیچ فرقی با هزینه‌های سرباری^۲ که ممکن است شخص در حرفه‌های دیگر متحمل شود ندارند.

در یک حرفه‌ی معمولی، هزینه‌ی سربار هزینه‌ای است که شخص برای شانس فروش یک محصول یا خدمتی که می‌تواند سود ایجاد کند می‌پردازد. هزینه‌های سربار برای معامله‌گران همان ضررهایی هستند که متحمل می‌شوند تا بتوانند معاملات برنده را تجربه کنند.

اگر توانایی به دست آوردن بلافاصله‌ی روحیه بعد از ضرر یا هر مشکل دیگر، یک مهارت باشد که آن را در قالب تاب‌آوری تعریف می‌کنیم، پس باورهای اساسی‌ای که توانایی فرد برای تاب‌آوری را تسهیل می‌کنند نیز باید جزء مهارت‌ها به حساب بیایند. من قبلاً آدم تاب‌آوری نبودم. اکنون، همانطور که در ابتدای تعریف این مثال عرض کردم، می‌توانم صرف‌نظر از نتیجه‌ی معامله‌ی قبلی، بدون هیچ دشواری‌ای از معامله‌ای به معامله‌ی بعد بروم.

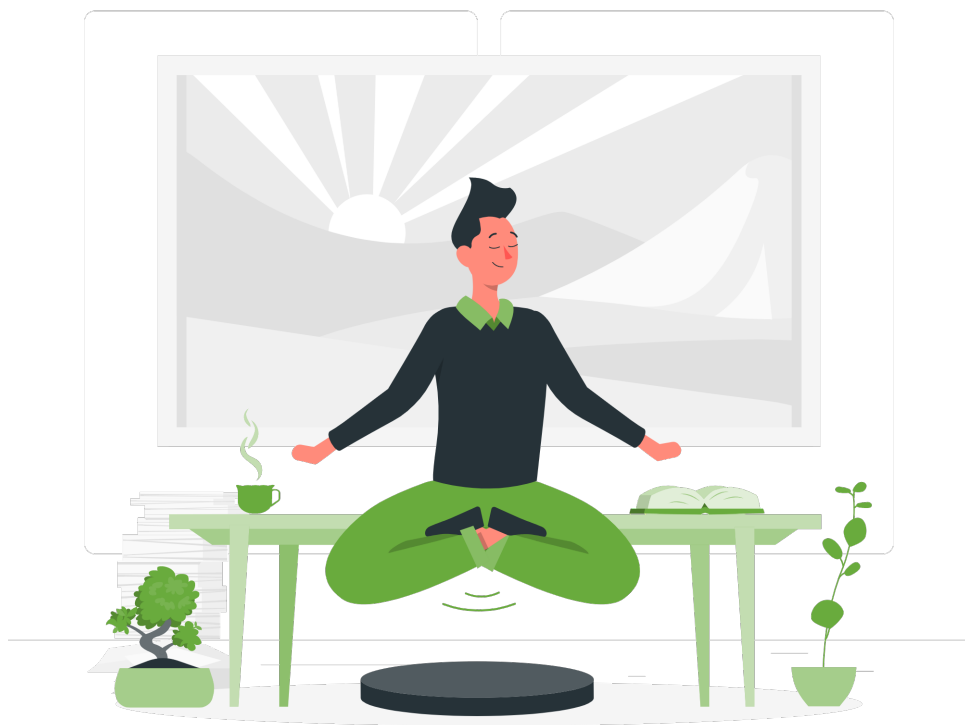
من با کمک موارد زیر توانستم انسان تاب‌آور و مقاومی بشوم:

◀ بازتعریف ماهیت یک معامله‌ی بازنده با توجه به نتیجه‌ای که می‌خواستم به آن برسم.

◀ از آنجایی که دیگر ضررها را هم معنی با شکست نمی‌دانم، هنگام تجربه کردن یک شکست، واکنش هیجانی منفی‌ای ندارم.

دیدگاه من تغییر کرد زیرا باورهای اساسی من در مورد ماهیت معامله تغییر پیدا کردند. من یاد گرفتم که چگونه تاب‌آوری داشته باشم؛ درست همانطور که شما هم می‌توانید یاد بگیرید، لزوماً و ضرورتاً اگر تمایل به یادگیری داشته باشید.

^۲ هزینه سربار به هزینه‌های جاری شغلی مربوط می‌شود که مستقیماً به ایجاد یک محصول یا خدمات مربوط نمی‌شود. به عنوان مثال، یک شرکت خرده‌فروشی خودرو برای محل کسب و کار در یک منطقه با فضای اضافی برای قرار دادن نمایشگاه، مبلغ بالایی اجاره می‌پردازد. اجاره حق بیمه یکی از هزینه‌های سربار این شرکت است. یک شرکت باید هزینه‌های سربار خود را به طور مداوم بپردازد، صرف‌نظر از اینکه محصولات آن به فروش می‌رسد یا خیر.



فصل دوازدهم

پایه‌ریزی یک بنیان ذهنی برای ایجاد نتایج پایدار

مقدمه

خوشبختانه تا الان هیچ شک و شبهه‌ای در مورد این مسئله وجود ندارد که برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق، به چیزهایی خیلی بیشتر از "یادگیری چگونگی برنده شدن" نیاز داریم. اگر تکنیک تحلیلی‌ای وجود داشت که به قدر کافی در پیش‌بینی مقاصد معامله‌گران دیگر دقیق و درست بود؛ به قدری که هیچ‌وقت با احتمال اشتباه و ضرر کردن مواجه نمی‌شدیم، آنوقت تنها چیزی که برای موفقیت پیوسته نیاز داشتیم تکنیکی بود که همیشه درست باشد و هرگز ما را در معامله‌ای بازنده قرار ندهد.

چنین تکنیکی وجود دارد؟ خب هر چه بیشتر حرکت قیمت از منظر پویایی جریان سفارش خرید/فروش را درک می‌کنیم، باور کردن این مسئله که ممکن است هر تکنیک تحلیلی‌ای همواره در مورد جهت حرکت آتی قیمت درست باشد، سخت‌تر می‌شود. سپس به این درک جامع می‌رسید که نیروهای حرکت‌دهنده جریان سفارش خرید/فروش به قدری متنوع هستند که وجود تکنیکی که همواره درست باشد را غیرممکن می‌سازند. و بعد بلافاصله مشخص می‌شود که مهارت یادگیری چگونه برنده شدن (تحلیل) نمی‌تواند از شما در برابر احساس یأس، بازنده بودن، یا احساس اینکه شما مشکلی دارید محافظت کند؛ در شرایطی که شما باید بپذیرید تحلیل‌تان اشتباه بوده و باعث شده از معامله‌ای بازنده سر در بیاورید.

اشتباه کردن، ضرر و به دست آوردن سود کمتر از حد مطلوب در یک معامله‌ی برنده، رخدادهایی اجتناب‌ناپذیر در زندگی هر شخصی هستند که با معامله کردن از طریق تأثیر سفارش‌های خرید/فروش

معامله گران دیگر بر روی جهت قیمت کسب درآمد می کنند. تعداد زیادی تکنیک تحلیلی عالی وجود دارند تا در پیش بینی هایمان به ما کمک کنند، اما قرار نیست که همیشه درست باشند. هرچند تکنیک هایی که عالی باشند، به قدر کافی درست از آب در می آیند که فرصت ایجاد سودهای پایدار را برایمان فراهم کنند. اما برای محقق کردن سودهایی که این تکنیک ها در اختیارمان قرار می دهند باید بتوانیم معاملات مان را به درستی اجرا کنیم. برای اجرای درست معاملات مان، باید از لحاظ روان شناختی آماده ی کاهش ضررهایمان باشیم و تا جایی که می توانیم اجازه دهیم سودهایمان ادامه داشته باشند. ما قادر به انجام مؤثر هیچکدام از این موارد نخواهیم بود مگر تا وقتی که بدون ترس، پشیمانی و افکار خودسرزنجشی، اشتباه و ضرر کنیم و سود کمتر از حد مطلوب به دست بیاوریم.

باورهای ما باعث می شوند شرایط و موقعیت هایی که در آنها هراس از اشتباه کردن، باعث ایجاد ترس درون ما می شود را معنی کنیم و به بازتعریف کردن شان ادامه دهیم. باورهای ما مشخص می کنند که نمی توانیم ضرر کنیم و اگر ضرر کنیم چه مقدار درد را تجربه خواهیم کرد. و باورهایی که طبق آنها عمل می کنیم مشخص می کنند اگر قبل از اینکه بازار حرکتش به نفع ما را متوقف کند از معامله ای برنده خارج شویم معنی اش چیست و میزان دردی که در نتیجه ی آن تجربه خواهیم کرد چقدر خواهد بود.

توانایی ضرر و اشتباه کردن و کسب سود کمتر از حد مطلوب بدون اینکه از لحاظ هیجانی عصبی شویم، همگی مهارت های معاملاتی باور-محور هستند. اینها مهارت هایی هستند که بهترین معامله گران را از افراد دیگر متمایز می کنند و برخلاف باور اشتباه عامه ی مردم، همگی این مهارت ها قابل یادگیری هستند. یعنی اگر تمایل داشته باشید می توانید برخی از سبک ها و روش های فکری تان در مورد معامله را تغییر دهید. بدین معنی که باید بعضی باورهای حفظ شده ی طولانی مدت تان در مورد معنای معامله گر بودن و چگونگی موفقیت در آن را کنار بگذارید. برای مثال، به خاطر دارید در بخش اول، شما را با این مفهوم آشنا کردم که باورها می توانند مثل موانع نامرئی عمل کنند؟

نامرئی از این جهت که وقتی باوری پیدا می‌کنیم، این باور باعث می‌شود نگاه و واکنش ما نسبت به جهان به گونه‌ای پرواضح و بدیهی بشود که به ندرت از خودمان بپرسیم (البته اگر بپرسیم) آیا چنین باوری واقعاً برایمان سودمند یا مفید هست یا خیر. باورها همچنین می‌تواند مثل یک مانع عمل کنند زیرا سد راه آگاهی ما از احتمالات دیگر می‌شوند؛ به خصوص اگر این احتمالات با چیزهایی که از قبل فکر می‌کنیم درست هستند در تضاد باشند.

یکی از باورهای فرهنگی محبوب خصوصاً در آمریکا این است که "بردن همه‌چیز است." فکر نمی‌کنم با توصیف جامعه‌مان به عنوان جامعه‌ای که به شدت درگیر برنده شدن است اغراق کرده باشم. اگر از کودکی این ایده به من تلقین شده باشد که "برنده بودن همه‌چیز است" و فقط "بازنده‌ها" ضرر می‌کنند؛ وقتی تصمیم می‌گیرم یک معامله‌گر بشوم، چطور ممکن است به ذهنم خطور کند که برای دستیابی به موفقیت دلخواهم، «یادگیری چگونگی باخت» یک مهارت معاملاتی است که به اندازه‌ی «یادگیری چگونه بردن» مهم است. باورم در مورد "بردن همه‌چیز است"، سد راه آگاهی‌ام از این مسئله می‌شود که به غیر از برنده شدن، نیازمند یادگیری چیزهای دیگری هم هستم.

به مفهوم این عبارت که "بردن همه‌چیز است" با تأکید بر روی کلمه‌ی "همه‌چیز" بیندیشید. کلمه‌ی "همه‌چیز" جامع است؛ یعنی طبیعتاً در نظر می‌گیرم که فراتر از دانش چگونه بردن که برای موفقیت در معاملات به آن نیاز دارم هیچ چیز دیگری وجود ندارد. و اگر متوجه شوم یادگیری چگونگی باخت به اندازه‌ی یادگیری چگونگی برنده شدن مهم است، بدون هیچ تفکر یا تأملی به طور کل نادیده‌اش می‌گیرم. وقتی باوری مبنی بر "بردن همه‌چیز است" در ذهن‌تان شکل می‌گیرد و همچنین وقتی واضحاً از چگونگی حرکت قیمت‌ها از منظر جریان سفارش درکی ندارید، این عقیده که برای موفقیت باید چگونگی باخت را هم یاد بگیرید باعث می‌شود با تناقض تلفیق‌ناپذیری رو به رو شوید. ممکن است در ظاهر تلفیق‌ناپذیر به نظر برسد؛ به این خاطر که ما ماهیت رابطه‌ی بین تحلیل و حرکت قیمت که مبتنی بر احتمال است را متوجه نشده‌ایم. از منظر دیدگاهی مبتنی بر احتمال، یادگیری چگونگی باخت



و اشتباه کردن بدون تجربه‌ی احساس درد، بخشی از فرایند کلی برنده بودن است.

من مهارت‌های مورد نیاز برای ایجاد نتایج پایدار را در سه گروه‌بندی بزرگ به طور منظم قرار داده‌ام.

◀ مهارت اول:

درک واقع‌بینانه: یادگیری چگونگی درک اطلاعات بازار از منظری که عاری از ترس، نابینایی ادراکی و توهم باشد.

◀ مهارت دوم:

اجرای بی‌عیب و نقص: اجازه دهیم قوانین احتمال به نفع ما عمل کنند تا بتوانیم سیگنال‌های تحلیل‌مان را بدون خطاهای معاملاتی آسیب زنده از لحاظ هیجانی و زیانبار از لحاظ مالی اجرا کنیم.

◀ مهارت سوم:

سازش بدون محدودیت: یادگیری چگونگی سازماندهی و بر طرف کردن (۱) باورهای خود-مخرب که مانع موفقیت می‌شوند و (۲) تأثیرات منفی لذت آنی.

برای درک واقع‌بینانه اطلاعات بازار و اجرای بی‌عیب و نقص سیگنال‌های خرید و فروش ایجاد شده توسط تحلیل‌مان، لازم است با دیدگاهی مبتنی بر احتمال عمل کنیم که اشتباه کردن و از دست دادن سرمایه به معنای رایج‌شان را به نحوی دیگر معنی می‌کند. اگر دیدگاه‌مان را تغییر دهیم، متقابلاً می‌توانیم واکنش هیجانی‌مان نسبت به نتیجه‌ی معاملات‌مان را تغییر دهیم. دیدگاهی مبتنی بر احتمال وجود دارد که می‌توانیم در معاملات به کار بندیم. این دیدگاه توسط میلیون‌ها نفر در سرتاسر جهان که مرتباً با ماشین‌های پولی بازی می‌کنند استفاده می‌شود، بدون اینکه هنگام باخت ذره‌ای احساس ناراحتی بکنند. بنابراین قرار است دیدگاهی را از بازیکنان ماشین پولی قرض بگیریم که من آن را «دیدگاه

۱ کورتوجهی یا نابینایی ادراکی زمانی اتفاق می‌افتد که فرد قادر به درک محرک غیرمنتظره در ناحیه دیداری خود نیست که صرفاً به دلیل کمبود توجه است و نه نقصان سیستم عصبی و کارکردی بینایی.

ماشین پولی» می‌نامم؛ زیرا تمام باورهایی که برای درک واقع‌بینانه و اجرای بی‌عیب و نقص نیاز داریم را در بر می‌گیرد.

سومین گروه از مهارت‌ها، یعنی «سازش بدون محدودیت» نتیجه‌ی یادگیری چگونگی کنترل افکار و حالت ذهنی‌ست و همچنین ایجاد یک چهارچوب برای مشخص کردن زمان‌هایی که ممکن است مستعد تأثیرپذیری از باورهای خود-مخرب باشیم؛ یا تأثیرپذیری از اثرات بالقوه‌ی منفی اعتماد به نفس بیش از اندازه که منجر به حالتی از سر خوشی می‌شود. من هر مطلبی که برای درک «سازش بدون محدودیت» مورد نیازتان باشد را تا انتهای کتاب توضیح خواهم داد.

دیدگاه‌ها

در هر لحظه‌ای که ما با بازار در تعامل هستیم، از دیدگاه به خصوصی این تعامل را شکل می‌دهیم. من دیدگاه بازار بدین شکل معنا می‌کنم: یک باور یا مجموعه‌ای از باورها در مورد آنچه به نظرم کارآمد بود و ارتباط آن با نتیجه‌ای که می‌خواهیم به آن برسیم. این باورها مثل نیروهای اساسی‌ای عمل می‌کنند که تعیین‌کننده‌ی موارد زیر هستند:

- ◀ ادراک ما از بازار
- ◀ تصمیمات‌مان
- ◀ اقداماتی که عملی می‌کنیم
- ◀ توقعاتی که از نتیجه داریم
- ◀ احساس‌مان نسبت به نتیجه

در ادامه توضیحات خلاصه‌ای در مورد هر گروه‌بندی آورده شده است.

◀ ادراک:

اگر با استفاده از تحلیل تکنیکال معامله می‌کنیم، پیش‌تر آموخته‌ایم که فرصت‌های خرید و فروش را در قالب الگوهای رفتاری جمعی شناسایی کنیم. الگوهایی که یاد گرفته‌ایم به بخشی از دیدگاه معاملاتی‌مان تبدیل شده‌اند؛ در قالب مجموعه‌ای از باورها که فرصت‌های پیشرفت

ما را مهیا می کنند. نیروی این باورها ما را قادر می سازد تا الگوهایی که یاد گرفته ایم را درک کنیم. تمامی الگوهای دیگری که بازار ایجاد می کند، الگوهایی که هنوز در موردشان چیزی نمی دانیم، مثل فرصت هایی نامرئی یا غیرقابل شناخت وجود خواهند داشت تا زمانی که آنها نیز بخشی از دیدگاه مان بشوند.

◀ تصمیمات:

تصمیمات ما در مورد اینکه چه کاری را انجام دهیم یا انجام ندهیم، و مجموعه مراحل به خصوصی که طی می کنیم با درک ما از اقدامات سودمند برای اهداف مان، سازگار خواهد بود.

◀ انتظارات:

انتظارات چیزهایی هستند که باور داریم درست هستند؛ پیش بینی ای در مورد آینده ای نزدیک. به همین جهت، به طور طبیعی انتظار داریم محیط، زندگی یا بازار مطابق باور ما باشند؛ یعنی در هر لحظه، شکل، صدا، طعم و بوی هر چیز و احساسی که به ما می دهد، با باور ما مطابقت داشته باشد.

◀ رفتار:

چگونگی ابراز خودمان (کاری که انجام می دهیم و چقدر آن را درست انجام می دهیم) با توجه به تصمیماتی که گرفته ایم و انتظاراتی که داریم به موارد زیر بستگی خواهد داشت:

◀ واضح بودن قصد و نیت مان و قاطعیت خواسته هایمان

◀ میزان نسبی اطمینان یا ترسی که در هر لحظه تجربه می کنیم

◀ کمبود افکار گیج کننده، نیروی قوی برخاسته از اهداف متناقض یا باورهایی که در تضاد و تعارض با اقدامات ما یا چرایی انجام اقدام مان هستند

به عبارت دیگر، بدون وجود افکار گیج کننده برآمده از باورهای متضاد که مانع ما می شوند، اگر هدف مد نظرمان کاملاً واضح و ثابت باشد، طبیعتاً از حداکثر توان مان مایه خواهیم گذاشت.

◀ تجربه:

به منظور کمک به درک بهتر شما از ساز و کار روان‌شناختی نهفته در چگونگی اجرای درست سیگنال‌های معاملاتی‌تان، من تجربه را بدین شکل معنی می‌کنم: «احساسی که نسبت به تلاش‌هایمان داریم.» زمانی که نتیجه‌ای به دست می‌آوریم، احساسات مثبت یا منفی‌ای خواهیم داشت که منعکس‌کننده‌ی میزان توقعات تحقق‌یافته‌مان (یا تحقق نیافته‌ها) خواهند بود. برای مثال اگر انتظارات مثبت‌مان (خواسته، نیاز یا تقاضایمان) نسبت به اتفاقات آتی در یک محیط یا به خصوص در بازار محقق شوند، طبیعتاً احساسات مثبتی در ذهن و جسم‌مان جریان پیدا می‌کنند. این احساسات ممکن است بدین شکل ابراز شوند: احساس عالی، بی‌نظیر، خوشحالی، رضایت‌مندی، دلگرم‌کننده یا هیجان‌زده داشتن. یا صرفاً حال فوق‌العاده خوبی که به انسان دست می‌دهد وقتی که زندگی مطابق انتظاراتش پیش می‌رود.

از طرفی دیگر، میزان انتظارات مثبت‌مان که محقق نشده‌اند منجر به تجربه‌ی احساسات منفی‌ای می‌شوند که در ذهن و جسم‌مان جریان پیدا می‌کنند. این احساسات منفی به طور معمول و کلی به عنوان درد هیجانی شناخته می‌شوند. این درد و رنج می‌تواند به شکل ترس، خیانت، خشم، ناخشنودی، ناامیدی، عدم رضایت‌مندی، استرس، اضطراب، سردرگمی، ناراحتی یا به طور کل داشتن یک احساس ناگوار، نمایان شود.

زمانی که انتظارات منفی‌مان -مثل ترس ملموس از درد و رنج- محقق می‌شوند، احساسی ناخوشایند یا حتی بدتر از آن به ما دست می‌دهد. به عبارت دیگر، وقتی چیزی که نمی‌خواهیم، اتفاق می‌افتد؛ و باعث می‌شود همان چیزی را تجربه کنیم که از آن هراس داشته‌ایم. از سویی دیگر، اگر انتظارات منفی‌مان محقق نشوند، احساس رهایی می‌کنیم.

باورهایی که در عمق یک دیدگاه ریشه دوانده‌اند، چرخه‌ی بسته‌ای را ایجاد می‌کنند که در آن هر بخش از فرایند، از ادراک گرفته تا تجربه و مراحل بین‌شان، مطابق آن باور هستند و به تقویت باوری که شروع کننده‌ی این فرایند بوده کمک می‌کنند. به همین خاطر است که باورهایمان -برای خودمان- به این اندازه بدیهی و واضح به نظر می‌رسند

و مثل حقیقتی بی چون و چرا هستند؛ حتی وقتی که ناکارآمد باشند و مانع رسیدن به هدف هایمان بشوند. در ادامه، نگاهی مختصر به چگونگی کسب این باورهای بنیادی می اندازیم.

◀ ممکن است شخصی که به وی اعتماد و اطمینان داریم مطلبی به ما گفته باشد و ما به سادگی درستی حرفش را بپذیریم (روی حرفش حساب کنیم) و باور کنیم.

◀ در زمینه ی مسئله ای، مطلبی را می شنویم یا مطالعه می کنیم که هیچ تجربه ی قبلی یا نظرات پیش فرضی در مورد درستی آن نداریم. و این نظرات جدید را به عنوان باورهای بنیادی اتخاذ می کنیم؛ صرفاً به این دلیل که در آن زمان با حقیقت سازگار بودند یا با عقل جور در می آمدند.

◀ به واسطه ی تجربه ی مستقیمی که خودمان داشته ایم به درستی یک مطلب باور داریم.

◀ با استفاده از فرایند منطق و استدلال خودمان، می توانیم باوری بنیادی را ایجاد کنیم.

اتخاذ دیدگاهی که انجام کار درست را تسهیل می کند

همانطور که پیش تر توضیح دادم، اگر قرار بر این است که حداکثر میزان سودی که اندیکاتورتان توانایی ایجادش را دارد به دست بیاورید، پس باید بتوانید اقدام لازم را به طور دقیق و بدون تردید، دو دلی یا ترس انجام دهید.

فرض را بر این می گیریم که می خواهید این فرایند آسان باشد. و اگر واقعاً همینطور است، پس باید مجموعه ای از باورها (یک دیدگاه) در مورد معاملات را اتخاذ کنید که:

ادراک شما از اطلاعات را به نحوی مدیریت کند که هیچ بخشی از فرایند برایتان تهدیدآمیز یا دردآور نباشد.

تصمیمات‌تان را طوری مدیریت کند که حتی فکر مرتکب شدن خطاهای معاملاتی - که در فصل دوم ذکر کرده‌ام - به ذهن‌تان خطور نکند.

انتظارات‌تان را به نحوی مدیریت کند که به طور کامل بپذیرید از منظر جریان سفارش "هر چیزی امکان‌پذیر است".

رفتار‌تان را به طریقی مدیریت کند که همواره برای انجام کار درست با توجه به هدف‌تان احساس اجبار بکنید؛ بر خلاف اینکه مجبور باشید محرک‌هایی را پس بزنید که به شما می‌گویند "اگر طبق آموخته‌هایتان عمل کنید ممکن است در دردسر بیفتید".

چگونگی تجربه‌تان از نتیجه معاملات را به نحوی مدیریت کند که وقتی برنده می‌شوید احساس خوشحالی کنید و در همین حین بدون دخالت احساسات (احساساتی مثل: نارو خوردن از اندیکاتور‌تان، پیشمانی، انتقام، بازنده بودن، مطلبی بوده که با دانستنش، می‌توانستید نتیجه را تغییر دهید اما نمی‌دانستید) ضرر کنید و مرتکب اشتباه شوید.

با در اختیار داشتن مجموعه‌ای از باورهای درست در رابطه با ساز و کار معامله، می‌توانید هراس از اشتباه و ضرر کردن را از فرایند حذف کنید و به راحتی در اجرای بی‌عیب و نقص اندیکاتورهایتان ماهر بشوید. وقتی چنین اتفاقی بیفتد، خیلی زود متوجه می‌شوید «کاهش ضررها» بدون کوچکترین ناراحتی هیجانی و «ادامه یافتن سود» به طریقی سودمند، سازمان‌یافته و قاعده‌مند چه احساسی خواهد داشت. شما چگونگی موفق شدن را به آسانی یاد خواهید گرفت. بر خلاف روش رایج که در آن، تلاش می‌کنید ریسک درد و رنج را با استفاده از تحلیل حذف کنید. خوشبختانه تا الان متوجه شده‌اید چنین چیزی ممکن نیست. به عبارت دیگر، یاد می‌گیرید چگونه مثل یک «معامله‌گر حرفه‌ای» بیندیشید، و طی این فرایند خودتان را از رویارویی با چندین مورد شدید فلج تحلیلی، تجربه‌ی یخ‌زدگی ذهن یا تحمل درد و سردرگمی سالها رونق و رکود، نجات می‌دهید.

ما به دنبال مجموعه‌ای از باورها هستیم که به درستی (صادقانه و بدون هیچ توهمی) ارتباط بین تحلیل و ماهیت پر هرج و مرج جریان سفارش

خرید/فروش را منعکس کنند تا زمینه‌ی تجربه‌ی درد هیجانی ناشی از نتیجه‌ی معامله‌هایمان فراهم نباشد.

ممکن است محال به نظر برسد. اما مثل چیزهای دیگر در مورد ماهیت معامله، ظواهر فریب‌دهنده هستند. اگر تا به حال برای مدتی با ماشین پولی بازی کرده باشید و چندین بار پشت سر هم باخت‌ه باشید و بدون تجربه‌ی ترس، خشم، ناامیدی، عدم رضایتمندی، پشیمانی یا احساس نارو خوردن به بازی ادامه داده باشید، در این صورت احتمالاً بسیاری از باورهای مورد نیاز برای اجرای درست سیگنال‌های خرید و فروش تحلیل‌تان را خواهید داشت.

در واقع، سعی دارم بگویم که یقیناً بین باورهایی که بر اساس‌شان برای ساعتهای بی‌وقفه و بدون احساس درد هیجانی یا آسیب روحی با ماشین پولی بازی می‌کنید و باورهای مورد نیازتان برای اجرای بی‌عیب و نقص سیگنال‌های تحلیل‌تان، بدون احساس درد، مقاومت، تردید یا دلی هیچ تفاوتی وجود ندارد. بنابراین اگر علی‌رغم ضررهایتان، از بازی با ماشین پولی لذت می‌برید، پس زمانی که یاد بگیرید دیدگاه ماشین پولی‌تان را در معاملات‌تان هم به کار ببندید احساس لذت خواهید کرد. از طرفی دیگر، اگر تا به حال با ماشین پولی بازی نکرده‌اید، اصلاً نگران نباشید چون من در ساختن ایده‌آل‌ترین دیدگاه معاملاتی از پایه به شما کمک خواهم کرد.



فصل سیزدهم ◀ دیدگاه ماشین پولی

اکنون به موشکافی مؤلفه‌های دیدگاهی خواهیم پرداخت که مردم هنگام بازی با ماشین پولی از آن استفاده می‌کنند و بعد آن را با دیدگاهی که برای واقع‌بین بودن و اجرای درست معاملات نیاز داریم، مقایسه خواهیم کرد. فرض را بر این خواهیم گرفت که بیشتر کسانی که این کتاب را می‌خوانند (یا شرکت‌کننده‌های کارگاه) با ساز و کار ماشین پولی آشنایی اندکی دارند. اما محض احتیاط برای آن عده از شما که با ماشین پولی آشنا نیستید، توضیح مختصری خواهم داد.

ماشین پولی در اصل یک دستگاه مکانیکی است که حداقل سه گردونه‌ی متحرک مجزا و مستقل دارد که در کنار یکدیگر قرار گرفته‌اند. گردونه‌ها به تعداد مشخصی قسمت یا بخش تقسیم شده‌اند و نمادهای متنوعی روی هر کدام از بخش‌ها چاپ شده است.



اهرمی خارج از ماشین پولی تعبیه شده است که به اجزاء مکانیکی‌ای که گردونه‌ها را در خود جای داده‌اند متصل است. زمانی که اهرم را پایین می‌کشیم، هر سه گردونه شروع به چرخیدن می‌کنند. زمانی که هر سه گردونه متوقف شوند، نمادهای چاپ شده روی هر گردونه با الگوی خاصی کنار همدیگر قرار می‌گیرند. برای مثال، گردونه‌ی سمت چپ یک الماس و گردونه‌ی سمت راست یک مربع را نشان می‌دهند. به عبارت دیگر، هر گردونه می‌تواند میوه‌ها، اشکال مختلف، معانی، تصویرهای مختلف یا هر نمادی که تولیدکننده تصمیم گرفته در ماشین پولی

بگنجانند را نشان دهد. در اصل نمادها فقط به بازیکن نشان می‌دهند که اگر هر سه گردونه به طور همزمان یک روی یک نماد توقف کرده باشند، بازیکن برنده شده است.

بسته به تعداد بخش‌ها و نمادهای مختلف روی هر گردونه، تعداد کل ترکیب‌های احتمالی قرار گرفتن نمادهای هر سه گردونه کنار هم می‌تواند چیزی حدود ده یا صدها هزار باشد.

ممکن است شما در نقش یک بازیکن، به دنبال الگوی به خصوصی از نشانه‌ها باشید که با قرار گرفتن در کنار هم، بازپرداخت یا مبلغی را برایتان فراهم می‌کنند. به عنوان مثال، با احتمال خیلی کمی ممکن است سه الماس پشت سر هم انتخاب شوند و به شما جایزه تعلق بگیرد. یعنی اگر ۲۵ سنت داخل ماشین پولی بیندازید، ۲۵ دلار جایزه می‌گیرید؛ در صورتی که الماس‌های روی هر گردونه کنار یکدیگر قرار بگیرند. چیز خوبی به نظر می‌رسد، اما شانس واقعی قرار گرفتن سه الماس پشت سر هم ممکن است یک به ده هزار باشد. به همین خاطر است که به ماشین‌های پولی «دزدهای یک بازویی» می‌گویند؛ اهرم ماشین پولی را بازو در نظر می‌گیرند. از منظر آماری، هرچه احتمال‌ها بیشتر باشند یا احتمال کمتری وجود داشته باشد که الگوی نشانه‌ها شبیه هم دربیاید، بازپرداخت یا مبلغی که برنده می‌شوید هم بیشتر خواهد بود. البته که اگر یکی از الگوهای تعیین شده‌ی جایزه‌دار آشکار نشود، پول‌تان برگردانده نمی‌شود. در نتیجه مقدار پولی که برای بازی داخل ماشین پولی انداخته‌اید خرج شده یا "از دست رفته" است.

ماشین‌های پولی‌ای که امروزه در کازینوها می‌بینید به همان شیوه‌ی مدل‌های ماشین‌های پولی اولیه کار می‌کنند، با این تفاوت که الآن تقریباً به طور کامل الکترونیکی و در قالب کامپیوترها هستند. نرم‌افزارهای گرافیکی چرخش گردونه‌ها را شبیه‌سازی می‌کنند و الگوهایی که نمایش داده می‌شوند، توسط یک تراشه کامپیوتری تعیین می‌شوند که به طور مخصوص برای ایجاد نتایج تصادفی طراحی شده است. با وجود اینکه برخی ماشین‌های پولی همچنان اهرم می‌دارند که با کشیدن آن، چرخش گردونه‌های شبیه‌سازی شده آغاز می‌شود، اما فشار دادن دکمه‌ی معین

شده در قسمت جلوی ماشین پولی که همان کار اهرم را انجام می‌دهد برای بیشتر مردم بسیار آسان‌تر است.

به نظرم می‌توان گفت دو باور بنیادی مهم در مورد ویژگی‌های بازی کردن با یک ماشین پولی وجود دارد که برای مردم جا افتاده است. نخست اینکه بازی کردن با ماشین پولی قمار محض است و دوم اینکه نتیجه‌ی هر دفعه تصادفی است. من قمار کردن را بدین شکل معنا می‌کنم: "تمایل به ریسک ضرر کردن" نسبت مشخصی از سرمایه‌مان، معمولاً به صورت نقدی، به ازای [به دست آوردن] "فرصت" برد چیزی با ارزش. یعنی امکان دارد برنده شویم؛ و همچنین احتمال دارد هر مقدار پولی که برای بازی در ماشین پولی انداخته‌ایم را از دست بدهیم.

چطور می‌دانیم تنها یک فرصت برای برنده شدن چیزی با ارزش وجود دارد؟ صرفاً باید چندین بار بازی کنیم تا متوجه شویم بعضی اوقات [برنده می‌شویم و] ماشین پولی جایزه نقدی‌مان را می‌دهد اما بیشتر اوقات این اتفاق نمی‌افتد. از همه مهم‌تر، به نظر می‌رسد هیچ راهی وجود ندارد که از پیش بفهمیم ماشین پولی کی به ما جایزه نقدی می‌دهد. این مسئله نشان می‌دهد الگوهای تعیین شده که منجر به برد ما می‌شوند، کاملاً به طور تصادفی نمایش داده می‌شوند. من نتیجه‌ای تصادفی را بدین شکل معنی می‌کنم: «نبود یک رابطه‌ی علت و معلولی قابل تشخیص بین نیروهای محرک یک اتفاق و نتیجه‌ی نهایی آن اتفاق.»

به عبارت دیگر، پول‌مان را داخل ماشین پولی می‌اندازیم، دکمه را فشار می‌دهیم تا چرخش گردونه‌ها شروع شود و مطلقاً امکان ندارد یک رابطه‌ی علی و معلولی منطقی بین فشار دادن دکمه، با الگویی که هنگام توقف گردونه‌ها نمایش داده خواهند شد پیدا کنیم. اما تلاش می‌کنیم زمان توقف گردونه‌ها را حدس بزنیم یا بر اساس شش‌مان حدسی داشته باشیم. اما از طرفی دیگر ماشین‌های پولی امروزی، ترکیب نشانه‌های محتمل زیادی دارند و تصادفی بودن‌شان به قدری واضح و مسلم است که به نظر من بیشتر مردم حدس زدن اتفاقی که بعد از



فشار دادن دکمه خواهد افتاد را بیهوده می دانند و به همین دلیل تلاش برای حدس زدن اصلاً به ذهنشان خطور نمی کند.

اکنون نگاهی بیندازیم به اینکه باور به عبارت «بازی با ماشین پولی قمار کردن است» و «ماشین پولی برد کاملاً تصادفی ما را مشخص می کند» چگونه دیدگاه کلی ما را کنترل می کند.

ادراک: اگر باورهای دیگری نداشته باشیم که با معنای قمار کردن در تضاد یا تعارض باشند، بنابراین برای عده ی زیادی از ما بازی با یک ماشین پولی فعالیتی لذت بخش است. البته در صورتی که از احتمال برد پول لذت ببریم؛ زیرا مشخصاً تصور وجود چنین فرصتی برایمان به سادگی قابل فهم است.

تصمیم: با توجه به اینکه تقریباً همه می خواهند پول بیشتری داشته باشند و از احساس برنده شدن لذت می برند، با در نظر گرفتن هر دو احتمال در اقدام مان؛ تصمیم به بازی کردن اساساً خلاصه می شود در میزان پولی که فرد حاضر است ریسک کند تا بفهمد برنده خواهد شد یا خیر.

توجه داشته باشید که چطور هیچ تصور غلطی راجع به ریسک این کار نداریم. می توانیم بازی کنیم اما در واقع بدون دست به جیب شدن و قرار دادن وجه نقدی داخل دستگاه نمی توانیم شروع کنیم. همچنین هر بار که می خواهیم دکمه را فشار دهیم باید به این فکر کنیم که آیا تمایل داریم پول مان را خرج کنیم یا خیر. زیرا زمانی که دکمه را فشار دهیم دیگر قادر نیستیم پول مان را پس بگیریم؛ مگر اینکه برنده شویم.

انتظارات: اگر باور داریم ماشین پولی نتایج را به طور تصادفی ایجاد می کند، بعد از هر بار فشار دادن دکمه چه توقعی خواهیم داشت؟ مسلماً برنده شدن را دوست داریم و امیدواریم برنده شویم اما لزوماً توقع نداریم هر بار دکمه را فشار می دهیم برنده شویم. به بیانی دیگر، باور ما به نتایج تصادفی باعث می شود انتظار داشته باشیم بعضی اوقات برنده شویم. اگر به نتایج تصادفی باور نداشتیم اصلاً از همان اول تصمیم به بازی کردن نمی گرفتیم. از طرفی دیگر، توقع داریم ببازیم؟

نه واقعاً توقع نداریم هر بار که دکمه را فشار می‌دهیم ببازیم. اما در همین حین، در نظر می‌گیریم که به طور میانگین، نتیجه‌ی ناموفق چرخش گردونه‌ها بسیار بیشتر از نتایج موفقیت‌آمیزمان خواهد بود.

رفتار: بازی با ماشین پولی مستلزم داشتن پول کافی برای انداختن داخل دستگاه و کشیدن اهرم یا فشار دادن دکمه است. اگر به خاطر داشته باشید پیش‌تر گفته شد: کاری که بر اساس خواسته‌مان انجام می‌دهیم، نتیجه‌ای است از وضوح و روشنی قصد و نیت‌مان، قاطعیت خواسته‌مان، میزان ترس یا اطمینان‌مان و وجود یا عدم‌وجود باورهای متضاد و متناقض که ما را گیج کرده یا مجبور به انجام کار دیگری می‌کنند.

مشخصاً چگونگی کارکرد این متغیرها در مورد هر شخص، مختص به خود آن شخص خواهد بود. اما می‌توانیم موارد کلی‌ای را نام ببریم که اساساً قابل تعمیم به همه باشند. نخست، اگر هیچ مقاومت، دو دلی یا احساس گناهی نسبت به انداختن پول‌مان در ماشین پولی نداشته باشیم، پس می‌توان گفت که احتمالاً هیچ باور متضاد یا متناقضی درباره‌ی کاری که انجام می‌دهیم نداریم. دوماً، اگر از کاری که انجام می‌دهیم لذت می‌بریم و مهم‌تر از همه، هیچ ترس یا تردیدی برای فشار دادن دکمه نداریم، بنابراین هیچ درد و رنجی هم تجربه نخواهیم کرد.

حال در نظر بگیرید که اگر بازیکن معمولی می‌داند قرار است در تعداد دفعات نامشخصی از بازی کردن ببازد، پس چرا از فشار دادن دکمه نمی‌ترسد؟ چرا ترس باعث تضعیف‌شان نمی‌شود؟ در شرایط عادی از دست دادن هر چیزی می‌تواند درد و رنج عاطفی به دنبال داشته باشد. بنابراین چگونه میلیون‌ها نفر که همواره با ماشین پولی بازی می‌کنند بعد از باختن هم دکمه را فشار می‌دهند و حتی اگر چندین بار متوالی ببازند، باز هم ساعتها بدون احساس بازنده بودن، شکست خوردن یا اینکه مشکلی دارند، به این کار ادامه خواهند داد؟

تجربه: این مثال، مثال بی‌نقصی‌ست از اینکه چگونه دیدگاه‌ها، واکنش هیجانی ما نسبت به چیزهایی که در زندگی تجربه می‌کنیم را تعیین می‌کنند. افرادی که بازی با ماشین پولی دوست دارند باید بر اساس



مجموعه‌ای از باورها عمل کنند که این باورها، شکست را به گونه‌ای معنی کنند که باعث شود فرد احساسات هیجانی دردناکی که به طور معمول با شکست همراه هستند را تجربه نکند. اگر فرد احساس ترس داشته باشد، نمی‌تواند با خیال راحت بازی کند. فرد احساس ترس نمی‌کند زیرا از دیدگاه وی، «هیچ آسیب هیجانی‌ای وجود ندارد.» حال چگونه بازیکنان ماشین پولی به این حالت ذهنی «بدون آسیب» می‌رسند؟ به طور کلی این مسئله کاملاً به صورت طبیعی و در نتیجه‌ی چگونگی کارکرد ماشین‌های پولی اتفاق می‌افتد.



منظور چنین چیزی است:

نخست: از آنجایی که ماشین‌های پولی نتایج را به طور کاملاً تصادفی ایجاد می‌کنند، بلافاصله متوجه می‌شویم که ممکن است برد و باخت در هر زمان و به هر ترتیبی اتفاق بیفتند. در نتیجه، یاد می‌گیریم هر بار که بازی می‌کنیم، توقع برد نداشته باشیم.

دوم: با وجود اینکه می‌دانیم یک چپ کامپیوتری در ماشین پولی تعبیه شده تا نتایج تصادفی را ایجاد کند، همچنان نمی‌دانیم عناصر اصلی چپ چگونه عمل می‌کنند که منجر به برد یا باخت ما می‌شوند. نتیجتاً هیچ راه منطقی‌ای برای ایجاد یک پیش‌بینی که همواره درست باشد وجود ندارد؛ پیش‌بینی‌ای که همواره به درستی به ما بگوید بعد از فشار دادن دکمه یا کشیدن اهرم برای شروع بازی، چه اتفاقی خواهد افتاد. همانطور که پیش‌تر توضیح دادم، تصادفی بودن نتایج به قدری واضح و مبرهن است که بلافاصله می‌فهمیم حتی تلاش برای پیش‌بینی کردن اتفاقی که خواهد افتاد بی‌فایده است.

سوم: هیچ بخشی از فرایند بازی، مستلزم تصمیمی از سوی ما نیست. یعنی هیچ کاری نیست که انجام دهیم/بتوانیم انجام دهیم تا بر روی نتیجه‌ی مان تأثیر بگذاریم. در نتیجه، کنترلی بر اتفاقاتی که می‌افتند نداریم. نمی‌توانیم بردمان را تضمین کنیم و یقیناً هیچ چیز مانع باخت ما نمی‌شود؛ مگر اینکه خودمان بازی نکنیم.

چهارم: دانستن اینکه هیچ کنترلی بر روی شرایط حاکم بر برد یا باخت مان یا راهی برای پیش‌بینی اتفاقات آتی نداریم، هرگونه احساس مسئولیت نسبت به نتیجه‌ی نهایی را از ما سلب می‌کند. اگر مسئولیتی در قبال نتیجه نداشته باشیم، پس هیچ دلیل یا توجیهی وجود ندارد که به هنگام باخت، خودمان را به چشم فردی بازنده یا شکست خورده یا کسی که مشکلی دارد ببینیم.

وقتی به هنگام ضرر دلیل یا توجیهی برای سرزنش کردن خودمان نداشته باشیم، تجربه‌ی ضرر باعث نمی‌شود احساس باخت یا شکست



خوردن داشته باشیم؛ به خصوص وقتی حجم زیادی از احساسات مثبت که هنگام برد حس می‌کنیم را در نظر بگیرید؛ مثل:

◀ با وجود اینکه روی نتیجه تأثیری نداشته‌ایم و فقط برای فشار دادن دکمه یا کشیدن اهرم تصمیم گرفته‌ایم اما احساس برنده بودن می‌کنیم.

◀ برنده شدن همواره هیجان‌انگیز است و همه دوست دارند با گرفتن پول غافلگیر شوند.

◀ بسته به میزان پولی که دستگاه در اختیار ما قرار می‌دهد، به سادگی وارد حالت ذهنی خوشایندی می‌شویم که برای مدتی ادامه پیدا می‌کند.

رایج‌ترین واکنشی که هنگام باخت با ماشین پولی داریم این است که: «ای بابا، دوباره امتحان می‌کنیم، شاید دفعه‌ی بعدی برنده شدیم.» و چه احساسی داریم؟ بهمان خوش می‌گذرد و لذت می‌بریم. هیچ مسئولیتی در قبال نتیجه‌ای که حاصل می‌شود نداریم و باختن صرفاً بخشی از فرایند [بازی کردن مان] و انتظار برای غافلگیر شدن (برنده شدن) است. در اینجا، «برنده نشدن» واقعاً به معنای باخت نیست، بلکه بیشتر به معنی مقدار پولی‌ست که باید داخل دستگاه بیندازیم تا ببینیم آیا دفعه‌ی بعدی که دکمه را فشار می‌دهیم برنده خواهیم شد و جایزه‌ای دریافت خواهیم کرد یا خیر.

حتی بعد از اینکه بازی تمام می‌شود و پول مان خیلی کمتر از وقتی شده است که بازی را شروع کردیم، باز هم به تجربه‌مان به عنوان باخت نگاه نمی‌کنیم، چرا؟

به این دلیل که ما تصمیم گرفته‌ایم برای هر مدت زمانی‌ای که با ماشین پولی بازی می‌کنیم، پول دهیم و لذت ببریم.

بنابراین اگر کل این فرایند (برد و باخت) لذت‌بخش نبود و از منظر هیجانی هیچ ریسکی نداشت، بیشتر مردم اصلاً انجامش نمی‌دادند.

عامل اصلی‌ای که باعث می‌شود هنگام بازی با ماشین پولی از لحاظ هیجانی آسیب‌پذیر نباشیم، باور به این مسئله است که به هیچ طریقی مسئول نتیجه‌ی بازی، بعد از هر بار فشار دادن دکمه نیستیم.

می‌دانیم که مسئول نتیجه نیستم زیرا یاد گرفته‌ایم که ماشین پولی به طور هدفمند برای ایجاد نتایج تصادفی تنظیم شده است. بالاخره طی فرایند تعامل با ماشین پولی، به طور تمام و کمال می‌پذیریم که:

- ◀ از نتیجه آگاهی نداریم
- ◀ به هیچ طریقی نمی‌توانیم از نتیجه آگاهی پیدا کنیم
- ◀ نمی‌توانیم بر روی نتیجه تأثیر بگذاریم

مسئله احتمالی و تصادفی بودن نتیجه است.

عدم قطعیت کامل بدون در اختیار داشتن کنترل

دانستن اینکه ما مسئول نتایج نیستیم، باعث می‌شود مفاهیم رایج برد و باخت در مورد ماشین پولی به شکل دیگری تعریف شوند. ما نمی‌توانیم در مورد چیزی که رسماً هیچ راهی برای پیش‌بینی یا کنترل کردن آن نداریم اشتباه عمل کنیم. همانطور که پیش‌تر گفتم، ضرر کردن در بازی صرفاً در این مسئله خلاصه می‌شود که «این دفعه برنده نشدیم، ببینیم دفعه‌ی بعد برنده می‌شویم یا خیر». بنابراین مهم نیست که بعد از فشار دادن دکمه، چه نتیجه‌ای حاصل می‌شود، ما تمام لذت برد را تجربه خواهیم کرد بدون اینکه عواقب منفی رایج همراه با ضرر را تجربه کنیم.

اگر پذیرفتن تصادفی بودن نتایج چنین حکم کند که ما واقعاً اشتباه یا ضرر نمی‌کنیم، در نتیجه هیچ درد هیجانی‌ای هم احساس نخواهیم کرد. و اگر از قبل منتظر درد هیجانی نباشیم، دچار ترس نخواهیم شد و بدون ترس، می‌توانیم به گونه‌ای رفتار کنیم که متناسب با هدفمان در لحظه باشد. این دیدگاه ماشین پولی «آسیب‌پذیر نبودن از لحاظ هیجانی» دقیقاً همان چیزی است که برای اجرای درست اندیکاتورهای پیش‌بینی تحلیلی‌مان به آنها نیاز داریم.



اکنون باید از خود پرسیم که آیا بین نحوه کارکرد ماشین پولی و استفاده از تکنیک های تحلیلی برای معامله با حرکت قیمت ارتباطی وجود دارد که بر اساس آن، دیدگاه ماشین پولی را در معاملات مان به کار بندیم؟ با در نظر گرفتن همه چیزهایی که تا الان درباره ارتباط بین پویایی جریان سفارش و چگونگی کارکرد اندیکاتورهای تکنیکال توضیح داده ام، پاسخ این سوال باید واضح باشد. بله، یقیناً ارتباطی بین این دو مسئله است. در واقع به جز چندین اختلاف جزئی، حدوداً صد در صد با هم منطبق هستند. در ادامه نگاهی به شباهت ها خواهیم انداخت.

ماشین پولی:

چپ های کامپیوتری تعبیه شده در ماشین پولی به نحوی طراحی شده اند که نشانه ها را در هم بریزند تا الگوهای تعیین شده ای که جایزه دارند به طور کاملاً تصادفی نمایش داده شوند.

معامله:

الگوهای رفتار جمعی ای که از هرج و مرج جریان سفارش خرید/فروش به دست می آیند، پیش بینی ای در مورد جهت قیمت، بعد از اینکه الگو کامل شود، به ما ارائه خواهند داد. اگر به پیش بینی های مرتبط با الگوها را از منظر کارکرد ماشین پولی نگاه کنیم، می توان گفت که هر پیش بینی نمایانگر یک جایزه بالقوه در ماشین پولی است که در معاملات به شکل معامله برنده بروز پیدا می کند؛ با یک تفاوت مهم. زمانی که در ماشین پولی، نشانه ها به شکل یک الگو کنار هم قرار می گیرند، دقیقاً می دانیم که چه اتفاقی خواهد افتاد. دستگاه به ما پول می دهد چون پرداخت پول قطعی است. از طرفی دیگر، برخلاف ماشین پولی، وقتی یک الگو در بازار نمایان می شود، پیش بینی مبتنی بر الگو صرفاً به ما می گوید که احتمال به دست آوردن پول در قالب یک معامله برنده وجود دارد و هیچ چیز تضمین شده نیست.

ماشین پولی:

جایزه‌های برد در ماشین پولی براساس فرصت‌هایی هستند که در دستگاه طراحی شده‌اند. هرچند که ماشین پولی به نحوی طراحی شده است که یک توزیع کاملاً تصادفی بین نتایج برد و باخت ایجاد کند. در مجموعه‌ی زیادی از این نتایج، قانون احتمالات باعث می‌شود هر مقدار درصد بردی که کازینو در ماشین پولی طراحی کرده است^۱ (برای بازیکن) به طور تدریجی نمایان شود. اما از آنجایی که دستگاه طوری طراحی شده تا یک توزیع کاملاً تصادفی بین بردها و باخت‌ها ایجاد کند، به هیچ طریقی نمی‌شود فرصت‌های واقعی برد را، هر بار که تصمیم می‌گیریم اهرم را بکشیم یا دکمه را فشار دهیم، تعیین کرد.

معامله:

زمانی که اهرم را می‌کشیم یا دکمه دستگاه را فشار می‌دهیم، نمی‌دانیم چه الگویی نمایش داده خواهد شد یا احتمالات چقدر مطلوب واقع خواهند شد تا الگویی ببینیم که منجر به بردمان بشود. به همین طریق وقتی بر اساس تحلیل‌مان پیش‌بینی‌ای می‌کنیم، نمی‌توانیم مشخص کنیم که بعد از ورود ما به معامله چه اتفاقی خواهد افتاد یا نمی‌توانیم احتمالاتی که در آنها معامله‌مان موفق می‌شود را تشخیص دهیم.

تأثیر دلایل مختلف متناقض و متضادی که معامله‌گران متفاوت برای توجیه ورودشان به یک سفارش خرید یا فروش استفاده می‌کنند، مثل همان چپ‌های کامپیوتری عمل می‌کند که در ماشین پولی نتایج تصادفی ایجاد می‌کنند. درست مثل ماشین پولی، هرج و مرج جریان سفارش خرید و فروش باعث توزیعی تصادفی و غیرقابل حدس بین پیش‌بینی‌هایی که ممکن است درست باشند یا آنهایی که ممکن است اشتباه باشند، می‌شود. چطور می‌توانیم مطمئن باشیم که یک توزیع تصادفی بین پیش‌بینی‌های برنده و بازنده وجود دارد؟

۱ در سطح پیشرفته، تنظیم‌کننده‌های بازی محدودیت‌های قانونی را، در صورت وجود، برای بازده پرداخت در ماشین‌های بازی تعیین می‌کنند.



اولا: ما همیشه به صورت تصادفی ضرر می‌کنیم زیرا هیچ چیز نمی‌تواند جریان سفارش را پیش‌بینی کند. منابع بسیار زیاد و هدف‌های متنوع بسیاری وجود دارند؛ نتیجتاً نسبت بین خریدها و فروش‌ها همواره در حال تغییر است. یک سفارش بزرگ در یک لحظه می‌تواند جذب شود و کوچکترین تاثیری بر حرکت قیمت نگذارد. درحالی‌که یک یا دو دقیقه قبل‌تر یا اندکی بعد، همان سفارش می‌تواند بازار را در حالت وحشت قرار دهد. به عبارتی دیگر، جریان سفارش در هر لحظه می‌تواند منجر به وقوع هر اتفاقی بشود؛ صرف‌نظر از پیش‌بینی‌ای که هر کس بر اساس تحلیلش داشته است.

دوما: ما همیشه به صورت تصادفی برنده می‌شویم زیرا هیچ معامله‌گر دیگری نیست که به خاطر برنده شدن ما، معامله‌ای را اجرا کند. به خاطر بیاورید که اگر نمی‌توانید با مقدار زیاد معامله کنید، برای برنده شدن معامله‌تان به معامله‌گران دیگر نیاز دارید که با معامله با مقدار زیاد، منجر به برد معامله‌ی شما هم بشوند. برای مثال، هیچ وقت به ذهن شما خطور نخواهد کرد که همه‌ی پیشنهادهای فروش^۲ با قیمت ۹ را پر کنید و قیمت پیشنهادی خرید^۳ را تا ۱۰ بالا ببرید؛ صرفاً برای اینکه همه‌ی معامله‌گرانی که در قیمت ۹ وارد موقعیت خرید شده بودند، سود کنند. این فکر اصلاً به ذهن‌تان نمی‌رسد. به همین طریق به ذهن هیچ معامله‌گر دیگری هم نمی‌رسد که معامله‌ای را اجرا کند تا به شما کمک کند سود کنید.

در نهایت، هر کسی که در جهت مشابه با پیش‌بینی تحلیل ما معامله‌ای انجام دهد، دلایل خودش را دارد. به ندرت آن دلایل با دلایلی که ما برای انجام معامله‌مان استفاده کرده‌ایم مطابقت پیدا می‌کنند. و اگر این دلایل با یکدیگر تطابق پیدا نکنند پس تأثیرشان در جریان سفارش به نفع ما، تصادفی خواهد بود. اگر ما به همزمانی تصادفی در جریان

۲ پیشنهاد فروش (ask/offer price) نشان‌دهنده‌ی مینی‌م قیمت است که یک فروشنده برای فروش دارایی مایل است بپردازد.

۳ پیشنهاد خرید (bid price) نشان‌دهنده‌ی ماکزیم قیمت است که یک خریدار مایل است برای خرید یک دارایی بپردازد.

سفارش تکیه کنیم تا برای خودمان نتیجه‌ی برد را ایجاد کنیم، پس نتیجه‌ی معاملات مان نمی‌تواند چیزی غیر از نتیجه‌ای تصادفی باشند.

سوما: تجربه‌ی ما نشان خواهد داد که یک توزیع تصادفی بین بردها و باخت‌ها وجود دارد. اگر هنوز به آن باور ندارید، می‌توانید با ایجاد یک بازنمایی ساده به راحتی برای خودتان اثباتش کنید.

۱. روی یک برگه‌ی کاغذ، اعداد یک تا ۲۰ را بنویسید.

۲. از هر روشی که می‌خواهید استفاده کنید تا ترتیب دقیق نتایج برد و باختی که به نظرتان اتفاق خواهند افتاد را مشخص کنید. نتایج ۲۰ پیشامد بعدی در هر چیزی که از آن استفاده می‌کنید (لبه معاملاتتان) که به شما می‌گوید چرا، کجا و چه زمانی باید وارد معامله شوید. برای مثال، اگر فکر می‌کنید نتیجه اولین پیشامد لبه‌ی معاملاتی‌تان یک معامله‌ی برنده خواهد بود، کنار شماره‌ی یک، کلمه‌ی برد را یادداشت کنید.

۳. بعد کنار هر شماره یادداشت کنید که آیا فکر می‌کنید این معامله برنده خواهد بود یا بازنده.

اکنون باید نتایج واقعی هر معامله را با چیزی که پیش‌بینی کرده‌اید مقایسه کنید. بدون شک بعضی از نتایج درست از آب در می‌آیند. اما پیش‌بینی دقیق ترتیب برد/باخت هر ۲۰ معامله به شدت غیرممکن است مگر اینکه علم غیب داشته باشید. وقتی به این نتیجه برسید که هیچ راه منطقی‌ای وجود ندارد تا ترتیب بردها به نسبت باخت‌ها را در مجموعه‌ی به خصوصی از معاملات تعیین شده توسط لبه معاملاتتان به درستی پیش‌بینی کنید، به این نتیجه می‌رسید که مقاصد معامله‌گران دیگر باعث می‌شود بردها و باخت‌های هر لبه‌ی معاملاتی‌ای به طور تصادفی ایجاد شوند.



ماشین پولی:

وقتی با دستگاه بازی می کنیم، بر روی اتفاقی که خواهد افتاد کنترلی نداریم؛ زیرا نمی توانیم تصمیمی بگیریم یا کاری انجام دهیم که بر روی کارکرد ماشین پولی تأثیر بگذارد.

معامله:

بعد از پیش بینی و ورودمان به معامله، بر روی قیمت هیچ کنترلی نداریم. تنها استثناء زمانی ست که با مقدار زیادی معامله کنیم تا قیمت را بالا یا پایین ببریم. در غیر این صورت، درست مثل ماشین پولی، نمی توانیم تصمیمی بگیریم یا کاری انجام دهیم که بر ایجاد یک عدم تعادل در نسبت جریان سفارش خرید/فروش به نفع ما تأثیر بگذارد.

ماشین پولی:

طریقه ی تصادفی آشکار شدن الگوها به قدری واضح و روشن است که تلاش برای پیش بینی اتفاقی که خواهد افتاد، بعد از اینکه دکمه را فشار می دهیم یا اهرم را می کشیم، بیهوده است. عدم قطعیت کامل بدون کنترل.

معامله:

برخلاف ماشین پولی که در آن، پیش بینی اتفاقی که خواهد افتاد بیهوده است، الگوهای رفتاری ای که از هرج و مرج جریان سفارش خرید/فروش به دست می آیند به طور قطع ارزش پیش بینی را دارند؛ اگر به صورت درصدی و طی مجموعه ای از پیش بینی ها صورت بگیرند. به عبارت دیگر، ما احتمالات مطلوبی مبنی بر اینکه معاملات برنده ی بیشتری نسبت به معاملات بازنده خواهیم داشت دریافت خواهیم کرد اما این معاملات برنده و بازنده به ترتیبی تصادفی پدیدار خواهند شد. هر پیش بینی مجزا در مجموعه، مشخص نمی کند چه اتفاقی خواهد افتاد، بلکه صرفاً مشخص می کند چه اتفاقی ممکن است بیفتد.

ماشین پولی:

وقتی دکمه‌ی دستگاه را فشار می‌دهیم جای شکی وجود ندارد که ما راجع به نحوه‌ی تعیین نتیجه برد یا باخت توسط چپ کامپیوتری کوچکترین اطلاعی نداریم. بازیکنان ماشین پولی با بی‌خبری کامل از نتایج (حداقل تا حدی منطقی) بازی می‌کنند.

معامله: به عنوان یک معامله‌گر، دانش‌مان نسبت به اتفاقی که خواهد افتاد به نوع اطلاعاتی که به آنها دسترسی داریم و اینکه چه مدل معامله‌گری هستیم بستگی خواهد داشت. معامله‌گرانی هستند که می‌دانند بر اساس اطلاعاتی عمل می‌کنند که [نتیجه‌ی] معامله‌شان را عملاً قطعی می‌کند. و در نقطه مقابل، معامله‌گرانی هستند که انگار دارند با ماشین پولی بازی می‌کنند، زیرا از علت برد یا باخت معاملات‌شان کوچکترین اطلاعی ندارند.

نخست: اطلاعات داخلی

معامله‌گرانی که اطلاع زیادی راجع به حرکت بعدی بازار دارند و بر اساس این اطلاعات عمل می‌کنند یا به اطلاعات داخلی دسترسی دارند یا با حجم زیادی معامله می‌کنند که منجر به حرکت قیمت در جهت دلخواه آنها می‌شود. اگر معامله‌گری از اطلاعات داخلی استفاده کند، [نتیجه‌ی] معامله‌اش قطعی است یا تا حد ممکن قطعی است. اما اگر گیر بیفتد، باید ریسک زندان رفتن را به جان بخرد. قوانین مربوط به معامله با اطلاعات "داخلی" سالهاست که تنظیم و اجرا می‌شوند.

اساساً اگر برای شرکتی کار کنید که سهام عام قابل معامله داشته باشند یا کارمند یک سازمان دولتی هستید که به اطلاعات و تصمیماتی که می‌تواند قیمت سهام عام قابل معامله را تحت تأثیر قرار دهد دسترسی دارید، نمی‌توانید بر اساس این اطلاعات معامله‌ای انجام دهید مگر اینکه (یا تا زمانی که) این اطلاعات در دسترس عموم مردم هم قرار بگیرند. برای مثال، در نظر بگیرید شما مدیر یک شرکت سهامی عام هستید و اولین نفری هستید که متوجه می‌شوید قرار است یکی از بزرگترین مشتریان‌تان را از دست دهید. زمانی که "بازار" متوجه این ضرر

در درآمدتان بشود، بدون شک تأثیری منفی بر سهام شرکت‌تان خواهد گذاشت. اگر بر اساس موقعیت داخلی‌ای که دارید، شروع به فروش سهام شرکت بکنید، آنهم قبل از اینکه اعلامیه‌ی عمومی‌ای صورت بگیرد تا همه فرصت فروش سهام‌شان را داشته باشند، یا اگر به‌آشنایان یا دوستان‌تان در مورد این وضعیت بگویید تا در پوزیشن فروش سهام قرار بگیرند یا قراردادهای اختیار فروش^۴ بخرند، برای نقض قوانین معاملات با اطلاعات پنهانی تحت پیگرد قانونی قرار خواهید گرفت.

تا جایی که من اطلاع دارم فقط یک گروه از افراد هستند که برای انجام معاملات با اطلاعات محرمانه محاکمه نمی‌شوند و آنها هم اعضای مجلس نمایندگان و مجلس سنای آمریکا هستند. اعضای مجلس قوانین را ایجاد و تصویب می‌کنند و قوانین، تأثیر اساسی‌ای بر قیمت سهام‌ها، کالاها یا هر تعداد ابزارهای مالی می‌گذارند. در عین حال، این افراد بر اساس رایزنی‌ها و تصمیمات تأثیرگذارشان بر بازار اقدام به معامله (کسب سود) می‌کنند و خودشان را از محاکمه معاف کرده‌اند. می‌توانند معامله‌ای را اجرا یا لغو کنند؛ قبل از اینکه تصمیمات‌شان را برای اشخاص ذی‌نفع یا باقی مردم جهان علنی کنند. این افراد در نقش معامله‌گر، فرصت این را دارند که معاملات تقریباً عاری از ریسک را انجام دهند و در نهایت می‌توان گفت که تقریباً بر اساس قطعیت مطلق و کامل عمل می‌کنند.



دوما: از معامله کردن با اخبار و رویدادها چه می‌دانیم؟

اگر به اطلاعات داخلی دسترسی ندارید، استفاده از هر تکنیک یا روش معاملاتی قانونی دیگر برای معامله، با مقداری عدم قطعیت همراه خواهد بود. هرچند معاملاتی وجود دارند که بردشان قطعی است. مطلبی که در ادامه آورده شده است مثال خوبی از یک معامله قطعی است که بر اساس یک خبر صورت گرفته و منجر به ایجاد یک بازار یکطرفه شده است.

درست قبل از اولین جنگ خلیج فارس در سال ۱۹۹۱، من مربی یک معامله‌گر حرفه‌ای اوراق بهادار خزانه بودم. در آن زمان، یعنی قبل از ایجاد پلتفرم‌های الکترونیکی معاملاتی، این شخص بهترین موقعیتی که فکرش را بکنید داشت؛ می‌توانست معاملات را به سرعت معامله‌گران تالار بورس اجرا کند و آرامش و خلوت یک معامله‌گر خارج از تالار بورس را هم داشت. در کنار اینها، به اخبار به صورت لحظه‌ای دسترسی داشت. یک دفتر در تالار بورس شیکاگو متعلق به وی بود که در آنجا یک عضو تمام وقت بود؛ بنابراین می‌توانست یک تلفن در تالار بورس و در کنار جایگاه معاملات آتی اوراق بهادار قرضه‌ی ۳۰ ساله، اجاره کند.

به جای معامله در تالار بورس، در دفترش با آسودگی نمودارها را مورد بررسی قرار می‌داد و گزیده خبرهای متعدد را هم تماشا می‌کرد. زمانی که می‌خواست معامله‌ای را اجرا کند، سفارش‌های خرید و فروشش را از طریق منشی‌ای که برای مدیریت تلفن جایگاه معاملاتی استخدام کرده بود، مستقیماً به تالار بورس می‌فرستاد. این منشی متقابلاً از نشانه‌های مخصوص معاملاتی (که پیش‌تر توضیح داده شده‌اند) استفاده می‌کرد تا به کارگزار مسئول اجرای سفارشات بگوید می‌خواهد چه کاری انجام دهد. اگر این فرایند به نظران طاقت‌فرسا است، در نظر بگیرید که در سال ۱۹۹۱ هیچ بازار بورس الکترونیکی‌ای یا پلتفرم معاملاتی کامپیوتری‌ای وجود نداشت.

در دوره‌ای که منتهی به شروع جدی اولین جنگ خلیج فارس شد، بوش رئیس‌جمهور آمریکا، به صدام حسین مهلت کوتاهی برای خارج کردن نیروهایش از کویت داد. جیمز بیکر (وزیر امور خارجه آمریکا در آن زمان)

در ژنو سوئیس مشغول مذاکرات دقیقه نودی با طرف مقابل عراقی‌اش بود تا با تکیه بر منطق آنها را از جنگ منصرف کند. پرواضح بود که اگر این مذاکرات به خوبی پیش نمی‌رفت، یک جنگ بزرگ به وقوع می‌پیوست و برگشتی هم وجود نداشت. نتیجتاً معامله‌گران و دیگر افراد مضطرب بودند. تاثیری که این جنگ با این ابعاد در خاورمیانه بر روی اقتصاد جهان و به خصوص قیمت نفت می‌گذاشت مشخص نبود.

هیچ‌کس به طور قطعی نمی‌دانست که مذاکرات چه زمانی به پایان می‌رسند. در آن زمان گزارشگران تلویزیونی در همه‌ی جای دنیا پوشش خبری بیست و چهار ساعته داشتند و منتظر خبری در رابطه با اتفاقات آتی بودند. یک روز، هنگام ساعات معاملاتی (به وقت آمریکا) جیمز پارکر جلوی دوربین حاضر شد تا بیانیه‌ای را اعلام کند. روی سکو رفت و جلوی تریبون ایستاد، رو به دوربین‌ها کرد و بیانیه‌اش را با گفتن کلمه‌ی «با تأسف» آغاز کرد. در همین حین، معامله‌گر حرفه‌ای اوراق بهادار که پیش‌تر در موردش صحبت کردیم در دفترش نشسته بود و اخبار CNN را به دقت نگاه می‌کرد و منتظر هرگونه خبری بود که اجرای معامله را قطعی کند. وقتی کلمه‌ی «با تأسف» را از تلویزیون شنید، فوراً به منشی‌اش که تلفن کنار جایگاه معاملات آتی اوراق بهادار سی ساله را مدیریت می‌کرد گفت پنجاه قرارداد را در بازار به فروش برساند.

به این ترتیب منشی بلافاصله سیگنال فروش را به کارگزار مسئول اجرا در جایگاه اوراق بهادار خزانه نشان داد. کارگزار حاضر در جایگاه با معامله‌گر محلی‌ای^۵ ارتباط چشمی برقرار کرد که این معامله‌گر محلی، دستانش را بالا گرفته بود و نشان میداد که می‌خواهد پنجاه قرارداد را یک تیک پایین‌تر از قیمت اعلام شده قبلی بخرد. کارگزار به وی سیگنالی مبنی بر پذیرش پیشنهاد خریدش داد. معامله‌گر محلی دریافت که معامله صورت گرفته و سپس کارگزار با استفاده از یک سیگنال به منشی تلفن قیمتی که سفارش فروشش در آن پر شده بود را اعلام کرد.

۵ به انگلیسی: (locals) افرادی هستند که یک صندلی در یکی از بازارهای بورس را خریده یا اجاره کرده‌اند و اغلب برای حساب خودشان معامله می‌کنند.

معامله‌گر حرفه‌ای اوراق طی همان سی‌ثانیه‌ای که جیمز پارکر کلمه‌ی «با تاسف» را گفته بود در پوزیشن فروش پنجاه قرارداد آتی اوراق قرار گرفته بود. یک دقیقه بعد از اینکه سفارشش پر شد، بازار هزار دلار به ازای هر قرارداد نزول قیمت داشت. به عبارت دیگر، در عرض یک دقیقه معامله‌گر اوراق پنجاه هزار دلار به جیب زد و معامله‌گر محلی در طرف دیگر معامله پنجاه هزار دلار ضرر کرد. البته با فرض اینکه معامله‌گر محلی نمی‌توانست خریداری برای طرف دیگر سفارش فروش پنجاه قرارداد پیدا کند و می‌بایست برای خروج از معامله آن را پر می‌کرد.

معامله‌گر اوراق حرفه‌ای از چه چیزی اطلاع داشت؟ او می‌دانست که معامله‌گران اوراق بهادار و به خصوص محلی‌ها چطور فکر می‌کنند، و چطور به انواع مشخصی از گزارش‌ها و رویدادهای خبری واکنش نشان می‌دهند. معامله‌گر حرفه‌ای فکر می‌کرد که بازار اوراق قرضه نزول قیمت خواهد داشت و چنین هم شد؛ اما من به خاطر ندارم که چرا اینطور فکر می‌کرد. فقط یادم است که او گفت کاملاً مطمئن است اگر مذاکرات شکست بخورد، همه در جایگاه معاملاتی در تلاش برای فروش خواهند بود.

مسلماً او تنها کسی نبود که چنین نظری داشت، اما مشخصاً یک برتری معاملاتی نسبت به همه‌ی معامله‌گران دیگر، به خصوص معامله‌گران تالار بورس داشت. او در موقعیتی بود که می‌توانست خبرها را در لحظه دریافت کند و سریعاً معاملات را به اجرا در آورد. همچنین منابع روان‌شناختی لازم برای واکنش سریع بعد از شنیدن کلمه‌ی «با تاسف» را داشت و دیگر منتظر شنیدن ادامه‌ی خبر نماند.

زمانی که حجم زیادی از سفارش‌های فروش وارد بازار شدند، معامله‌گران حاضر در جایگاه به سرعت متوجه شدند اتفاقی افتاده است. آنهایی که در حال دادن پیشنهاد خرید بودند، اقلأً دستشان را پایین می‌آوردند. و بعد به محض اینکه می‌فهمیدند جنگ در راه است، احتمالاً شروع به اجرای یک سفارش فروش مثل بقیه می‌کردند.



بنابراین باید از خودمان پرسیم، آیا معامله‌گر حرفه‌ای اوراق قرضه از روی قطعیت مطلق معامله را انجام داد؟

مطلقاً خیر!

با اینکه معامله‌گر حرفه‌ای فکر می‌کرد که معامله‌اش احتمال موفقیت خیلی بالایی دارد، آنقدر تجربه داشت که بداند «هرچیزی ممکن است اتفاق بیفتد». بنابراین واکنش بازار را بدیهی تلقی نکرد، و اگر بازار به نحوی که می‌خواست واکنش نشان نمی‌داد، آماده‌ی پذیرش ضرر هم بود.

سوماً: وقتی معاملات مان را بر اساس معیارهای بنیادی (فاندامنتال) انجام می‌دهیم، چه می‌دانیم؟

تحلیل فاندامنتال، رویکردی «منطقی» در پیش‌بینی قیمت به حساب می‌آید؛ از این جهت که بر اساس یک تحلیل سیستماتیک و متفکرانه است که شامل همه‌ی فاکتورهایی می‌شود که ارزش کنونی سرمایه را به نسبت ارزشی که در آینده باید داشته باشد، مشخص می‌کند. اگر با دیدگاه فاندامنتال بازار را تحلیل می‌کنید، یعنی توجه دارید که همه‌ی معیارهای مرتبط (مناسب) لازم را در اختیار دارید تا مشخص کنید آیا یک سهام، ابزار مالی یا یک کالا در حال حاضر ارزشی متعارف، کم یا بیش از اندازه دارد.

اگر بر اساس تحلیل‌تان مشخص کنید که یک سرمایه ارزش اندکی دارد، می‌توانید به طور معقول انتظار داشته باشید که قیمت بالا برود. [افزایش قیمت] زمانی اتفاق می‌افتد یا در صورتی اتفاق می‌افتد که معامله‌گران دیگر هم به نتیجه‌ای مشابه با نتیجه‌گیری شما برسند. از طرفی دیگر، اگر به این نتیجه برسید که قیمت چیزی بیش از اندازه است، می‌توانید به طور معقول انتظار داشته باشید که قیمت پایین برود. بار دیگر، کاهش قیمت زمانی اتفاق می‌افتد، یا در صورتی اتفاق می‌افتد که معامله‌گران دیگر هم به نتیجه‌ای مشابه با نتیجه شما برسند.

فرض بگیرید که منابع کافی برای ایجاد یک تاثیر مهم بر نسبت جریان سفارش خرید/فروش را ندارید. زمانی که از تحلیل فاندامنتال به عنوان توجیهی برای انجام یک معامله استفاده می‌کنید، اساساً امید دارید یا اینطور شرط می‌بندید که باقی معامله‌گران به اندازه‌ی شما در محاسبه‌ی ارزش [یک سرمایه] «منطقی» فکر کنند و در نتیجه، به انجام یک معامله در جهت مشابه با معامله شما وادار شوند. علاوه بر این، شما امیدوارید که تمایلشان به انجام چنین معامله‌ای به قدری قوی باشد که با قیمتی بالاتر از قیمت شما، اقدام به خرید کنند یا با قیمتی پایین‌تر از قیمت شما، اقدام به معامله کنند. اگر غیر از این باشد، قیمت چطور به نفع شما حرکت خواهد کرد؟

من متوجه شده‌ام که یکی از بزرگترین مشکلات تهدیدکننده‌ی معامله‌گرانی که عمدتاً از تحلیل فاندامنتال استفاده می‌کنند، ناتوانی‌شان در فهم قوانین اصلی بازار است. یعنی صرف‌نظر از عقلانی، منطقی یا حتی عالی بودن تحلیل یک معامله‌گر، همواره تعدادی شرکت‌کننده در بازار هستند که معامله‌هایی را اجرا یا لغو می‌کنند؛ به دلایلی که کاملاً خارج از فاکتورهای فاندامنتال (که ارزش سرمایه‌ای را مشخص می‌کنند) قرار می‌گیرند. بدین معنی که معامله‌گران دیگر، به دلایل متعدد نامرئی یا نامشخصی، احساس نیاز به خرید چیزی می‌کنند که تحلیلگر فاندامنتال ارزش آن را بیش از حد ارزیابی کرده است، و باعث بالا رفتن قیمت می‌شوند. یا اقدام به فروش چیزی می‌کنند که تحلیلگر فاندامنتال ارزش آن را کم ارزیابی کرده و باعث کاهش قیمت می‌شوند و این حرکت را برای مدت نامعینی انجام می‌دهند.

برای یک تحلیلگر فاندامنتال که نمی‌داند معامله‌گران غیر-فاندامنتال دیگر چگونه فکر می‌کنند یا به میزان لازم با پویایی جریان سفارش آشنایی ندارد، چنین رفتاری در بازار کاملاً غیرمنطقی به حساب می‌آید و اصلاً نباید اتفاق بیفتد. بنابراین کسی که مبنای معاملاتش را بر پایه‌ی تحلیل فاندامنتال می‌گذارد ممکن است ارزش چیزی را بداند اما نمی‌داند، یا ممکن است هرگز نفهمد که چقدر طول می‌کشد تا معامله‌گران دیگر نیز به نتیجه‌گیری عقلانی و منطقی مشابه وی برسند و با حجمی

معامله کنند که قیمت یک سرمایه دقیقاً مطابق ارزش اصلی آن سرمایه آن بشود.

در تاریخ بازارها، تعداد بی شماری معامله گر هستند که از تحلیل فاندامنتال استفاده می کنند و منتظر نشسته اند تا باقی معامله گران بازار «عقلانی» عمل کنند و کار درست را انجام دهند؛ و در این انتظار، ورشکست شده اند.

چهارماً: وقتی معامله مان را بر مبنای تحلیل تکنیکال انجام می دهیم چه می دانیم؟

از منظر دیدگاه محدودی که معامله پشت یک صفحه کامپیوتر ارائه می دهد، یک معامله گر تکنیکال از اتفاقاتی که می افتد چیز زیادی نمی داند. او نمی داند چه کسی در بازار سفارش های خرید یا فروش را ثبت می کند و از دلایل شان هم سر در نمی آورد. بدین معنی که دلایل واقعی ایجاد الگوهایی که با آنها معامله می کند، و همچنین درستی یا نادرستی پیش بینی ای که الگو ایجاد می کند را نمی داند.

◀ فصل چهاردهم

آیا معامله‌گرانی که با استفاده از تحلیل، با حرکات قیمت خرید و فروش انجام می‌دهند، در حال قمار کردن هستند؟

آیا معامله‌گرانی که با استفاده از تحلیل، با حرکات قیمت خرید و فروش انجام می‌دهند، در حال قمار کردن هستند؟

این یک حقیقت مسلم است که بازی با ماشین پولی، قمار کردن خالص است. اکنون باید از خودمان بپرسیم، آیا بین نحوه‌ی کارکرد یک ماشین پولی و معامله با حرکات قیمت ارتباطی وجود دارد؟ تا بدین طریق بگوییم معامله کردن هم قمار خالص است؟ پاسخ شما به این سوال اهمیت زیادی دارد، زیرا در دیدگاهی که در آن آسیب‌پذیری از لحاظ هیجانی وجود ندارد و ترس در آن جایی ندارد، لازم است معامله‌ای موفق داشته باشیم. در بطن چنین دیدگاهی، در بین معامله‌گران و در مورد کاری که انجام می‌دهند باوری وجود دارد که می‌گویید: معامله‌گران قمار می‌کنند.

همانطور که دارید راجع به پاسخ این سوال می‌اندیشید، به این موارد توجه داشته باشید:

- ◀ اگر به اطلاعات داخلی دسترسی ندارید
 - ◀ اگر خودتان با حجم مورد نیاز برای حرکت قیمت معامله نمی‌کنید
 - ◀ اگر هیچ راهی برای فهمیدن دلایل اساسی‌ای که دیگر معامله‌گران را تشویق به ورود به سفارش‌های خرید و فروش‌شان می‌کند ندارید
 - ◀ اگر اصلاً نمی‌توانید دلایل دیگر معامله‌گران را به درستی تشخیص دهید
- بنابراین صرف‌نظر از چگونگی ایجاد پیش‌بینی‌تان، هر پیش‌بینی‌ای که در مورد جهت قیمت می‌کنید، بدون شک یک حدس است.

ممکن است جریان سفارش پیش‌بینی هر شخصی را تبدیل به برد کند و ممکن است هم آنها را بازنده کند. در هر دو حالت، هیچ راهی وجود

ندارد که از پیش بفهمیم چه اتفاقی خواهد افتاد و کاری هم از دستان بر نمی آید.

پس اگر تمامی پیش بینی هایتان حدس و گمان هستند و اگر غلط از آب در بیایند، متحمل ضرر خواهید شد، پس چطور کاری که انجام می دهید قمار کردن نیست؟

چنین کاری قمار کردن است. ما، معامله گرانی که با حرکت قیمت معامله می کنیم، در حال قمار کردن هستیم. اما این بدین معنا نیست که ایجاد یک نتیجه پایدار و سودهای قابل اطمینان تضمین نشدنی باشند. بین ما معامله گرانی که در حال قمار کردن هستیم و کسی که وارد یک کازینو می شود و پول هایش را داخل ماشین پولی می اندازد تفاوت بزرگی وجود دارد؛ احتمال به دست آوردن نتایج پایدار برای چنین فردی تقریباً وجود ندارد. دلیل اینکه شخصی در کازینو که با ماشین پولی بازی می کند شانسی برای ایجاد درآمد پایدار ندارد این است که کازینو ماشین های پولی را طوری تنظیم می کند که احتمالات برد به نفع خودشان (کازینو) باشد.

کازینوها موفق هستند زیرا همیشه اطمینان حاصل می کنند که احتمالات به نفع خودشان باشد. با در اختیار داشتن احتمالات به نفع خودشان، تنها کاری که باید برای ایجاد درآمد پایدار انجام دهند شرکت در همه ی برنامه هاست تا قوانین احتمالات بتوانند به خوبی عمل کنند. با شرکت در هر قمار، می دانند که قرار است باخت هایی هم داشته باشند. اما از نظر آنها چنین ضررهایی فقط هزینه هایی هستند که دسترسی به برد را برایشان فراهم می کنند؛ که البته از آنجایی که احتمالات به نفع شان است، بردهایشان بیشتر از ضررهایشان خواهد بود. در نتیجه، کازینو همیشه طی چند سری قمار، برنده ی اصلی است.

اگر پشت یک ماشین پولی نشسته باشید و کسی ازتان بپرسد که آیا دارید قمار می کنید؟ احتمالاً با تعجب نگاهش می کنید و می گوید: «معلومه که دارم قمار می کنم. پس این کار اسمش چیه؟». اگر از یک معامله گر معمولی که پشت کامپیوتر نشسته است و به نظر خودش دارد از روش تحلیلی درست حسابی ای برای پیش بینی جهت قیمت

استفاده می‌کند بپرسید آیا دارد قمار می‌کند؟ احتمالاً با تعجب نگاهتان می‌کند و می‌گوید: «این که قمار کردن نیست، من تا زمانی که مطمئن نشوم تحلیل‌م درست است معامله‌ای را اجرا نمی‌کنم.»

معامله‌گر معمولی نومیدانه می‌خواهد تحلیلش مشخص کند که چه اتفاقی خواهد افتاد تا بتواند جلوی ریسک اشتباه و ضرر کردن را بگیرد. جلوی هیچ‌کدام را نمی‌تواند بگیرد اما در حین تلاش کردنش برای انجام این کار، ضررهایش فراتر از حدی می‌شوند که به وی بفهمانند معامله‌اش ناکارآمد است و وی مکرراً همان خطاهای معاملاتی را انجام می‌دهد که باعث می‌شوند ایجاد نتایج پایدار برای وی امکان‌ناپذیر شود. معامله‌گر متوجه نیست که اگر یک روش تحلیلی با نسبت برد/باخت خوبی داشته باشد و نسبت بهتری از ریسک/پاداش یک به یک داشته باشد، دیگر نیازی ندارد بداند چه اتفاقی خواهد افتاد تا بتواند نتایج پایدار ایجاد کند. تنها کاری که باید انجام دهد این است که اجازه دهد قوانین احتمالات به نفع وی عمل کنند؛ درست به همان شکلی که برای یک کازینودار عمل می‌کنند.

به عبارت دیگر، معامله‌گر با در دست داشتن یک تحلیل خوب مثل کسی که به کازینو می‌رود قمار نمی‌کند؛ بلکه مانند یک کازینودار قمار می‌کند.

نتیجتاً معامله‌گر معمولی فرصت‌هایی مشابه با یک کازینودار برای ایجاد نتایج پایدار از قمارهایی با نتایج تصادفی دارد. تعداد زیادی اندیکاتور تکنیکال، روش‌ها و سیستم‌هایی وجود دارند که خیلی وقت است در دسترس عموم مردم قرار گرفته‌اند. بنابراین در مورد بخش تحلیلی معامله نیازی نیست خودتان چیزی را دوباره ابداع کنید. تنها کاری که باید انجام دهید پیدا کردن روشی است که با نوع معاملاتتان همخوانی داشته باشد و پتانسیل ایجاد درآمد رضایت‌بخشی داشته باشد. در نهایت وقتی تصمیم‌تان را گرفتید، می‌توانید کسب سرمایه داشته باشید؛ اگر (این شرط بسیار مهمی است) منابع (مهارت‌ها) روان‌شناختی لازم برای شرکت در هر پیش‌بینی را داشته باشید و معاملاتتان را بدون عیب و نقص اجرا کنید.



برای شرکت در هر پیش بینی ایجاد شده توسط تحلیل تان بدون خطا، باید با دیدگاه مبتنی بر احتمالات عمل کنید. دیدگاه مبتنی بر احتمالات بر اساس این باور معاملاتی استوار است که «ما در حال قمار کردن هستیم».

باور به این مسئله که «ما در حال قمار کردن هستیم» ما را در یک حالت ذهنی قرار می دهد که در آن از لحاظ هیجانی آسیب پذیر نیستیم. این باوری است که باعث می شود میلیون ها نفر از سرتاسر جهان با ماشین های پولی بازی کنند و ببازند و ضرر کنند؛ بدون اینکه با درد هیجانی یا ترس از بازی دوباره ناتوان شوند.

مزایای اتخاذ باور «ما در حال قمار کردن هستیم»

نخست: اتخاذ این باور که ما قمار می کنیم باعث می شود پیش بینی های ما از چهارچوب درست و غلط بودن خارج شوند و در چهارچوبی مبتنی بر احتمال قرار بگیرند.

از منظر دیدگاه مبتنی بر احتمالات، همه ی پیش بینی های ما تبدیل به حدس هایی می شوند که ترتیبی تصادفی و غیرقابل پیش بینی دارند؛ متشکل از پیش بینی هایی که درست از آب در می آیند و آنهایی که نادرست هستند. اگر واقعاً باور داشته باشید که ترتیب بین پیش بینی های درست و نادرست، تصادفی و غیرقابل پیش بینی است، پس باید قبول کنید که نمی دانید چه اتفاقی خواهد افتاد. وقتی عمیقاً باور داشته باشید که از اتفاقاتی که قرار است بیفتد آگاهی ندارید، چنین باوری باعث می شود ذهن شما پیش بینی های نادرست تان را به حساب اینکه مرتکب اشتباه شده اید نگذارد.

شما نمی توانید در مورد چیزی که از آن اطلاعی ندارید مرتکب اشتباه شوید.

به عبارتی دیگر، اگر با این عقیده وارد یک معامله شوید که «نمی دانید چه اتفاقی خواهد افتاد»، بنابراین وقتی معامله ناکارآمد باشد، هرگز به ذهن تان خطور نخواهد کرد که تحلیل تان غلط است. چنین چیزی

ممکن است متناقض به نظر بیاید، اما اگر باور داشته باشید که در حال قمار کردن هستید و تحلیل‌تان صرفاً یک برتری معاملاتی به شما می‌دهد دیگر متناقض به نظر نخواهد رسید.

دوما: باور به اینکه قمار می‌کنیم، معاملات ناکارآمد را از چهارچوب رایج باخت/ضرر کردن خارج می‌سازد.

وقتی با دیدگاهی مبتنی بر احتمالات معامله می‌کنیم، لبه‌های معاملاتی که سوددهی ندارند، مولفه‌های اجتناب‌ناپذیر معامله با حرکت قیمت به حساب می‌آیند. اگر قرار است در هر معامله‌ای شرکت کنیم تا به قوانین احتمالات فرصت دهیم به نفع ما عمل کنند، و لبه‌های معاملاتی بدون سوددهی هم اجتناب‌ناپذیر باشند، پس درست مثل کاری که کازینو می‌کند، میزان سرمایه‌ای که در معاملات ناکارآمد از دست می‌دهیم ضرر نیستند. برعکس، هزینه‌های کسب و کارمان هستند. از این جهت که ما باید میزان سرمایه‌ای از پیش محاسبه شده‌ای را صرف کنیم تا خودمان را در معرض معاملات برنده قرار دهیم. هزینه‌ای که صرف برنده شدن می‌کنیم مثل این است که صاحب یک رستوران هستیم و باید برای مواد غذایی لازم برای درست کردن هر وعده غذایی چک بکشیم. هزینه‌های مواد غذایی، هزینه‌های معمولی چنین کسب و کاری هستند که برای ایجاد سود از منوی رستوران‌مان باید آنها را پردازیم. همین قواعد در مورد انجام معاملات با دیدگاه مبتنی بر احتمالات صدق می‌کنند. لبه‌های معاملاتی‌ای که سوددهی ندارند هم قاعده‌تاً هزینه‌های معمول کسب و کارمان هستند. اگر عمیقاً باور دارید که میزان سرمایه‌ای که صرف معاملات ناکارآمد می‌کنید، هزینه‌های عادی کسب و کارتان هستند، پس ذهن‌تان هم آنها را باخت/ضرر در نظر نمی‌گیرد و احساس بازنده بودن بهتان دست نمی‌دهد.

سوماً: اتخاذ این باور که در حال قمار کردن هستیم باعث می‌شود از ما سلب مسئولیت شود؛ مسئولیتی که ممکن است در قبال کارکرد بازار و رابطه‌اش با پیش‌بینی‌ای که تحلیل‌مان ارائه داده است، احساس کنیم.

احساس مسئولیت نسبت به چیزی که آن را نمی‌خواهیم، می‌تواند به اندازه‌ی درد هیجانی پذیرفتن اشتباه‌مان برایمان دردناک باشد. وقتی طبق این دیدگاه معاملات‌مان را انجام می‌دهیم که می‌گویید: «چیزی برای اشتباه کردن وجود ندارند» دلیلی ندارد نسبت به چیزی که قرار است اتفاق بیفتد احساس مسئولیت بکنیم. با توجه به حجم عظیم نیروهایی که بر جهت قیمت تاثیر می‌گذارند، هرچیزی ممکن است اتفاق بیفتد. اگر باور داشته باشیم که مسئولیتی در قبال دانستن اتفاقات آتی نداریم، وقتی بازار به نحوه‌ای که تحلیل‌مان پیش‌بینی کرده عمل نمی‌کند دیگر ذهن‌مان دلیلی برای دردناک بودن این تجربه پیدا نمی‌کند و ما احساس بدی نخواهیم داشت.

چهارماً: اتخاذ این باور که ما در حال معامله کردن هستیم باعث می‌شود معاملات‌مان از چهارچوب «پیدا کردن دلیل درست برای ورود به یک معامله یا خروج از آن» خارج شوند.

به عنوان یک معامله‌گر تکنیکال، من فقط به یک دلیل برای ورود به یک سفارش خرید یا فروش نیاز دارم و این دلیل هم همیشه یک چیز است: «آیا الگویی که لبه‌ی معاملاتی‌ام مشخص می‌کند در حال حاضر آشکار شده است؟» اگر واقعاً باور داشته باشم که از ثبات جریان سفارش اطلاعی ندارم، این تنها سوالی است که باید از خودم بپرسم و پاسخش را درست بدهم.

فصل پانزدهم

مرور

اگر هدف شمایی که معامله‌گر هستید کسب درآمد از حرکات قیمت است، واقعیت شرایط بدین صورت است: ما با تاثیری که معامله‌گران دیگر با دلایل‌شان برای ورود/خروج معامله بر روی حرکت قیمت می‌گذارند، معامله‌مان را انجام می‌دهیم. ما معامله‌گران معمولی‌ای هستیم که پشت صفحه‌ی کامپیوتر معاملات‌مان را انجام می‌دهیم و هیچ راه معتبری برای آگاهی از دلایل دیگر معامله‌گران یا اندازه سفارش‌های خرید یا فروش‌شان (که دلایل‌شان را توضیح می‌دهد) نداریم. هرچند در جریان فرایند ثبت سفارش‌ها در بازار توسط معامله‌گران، با تطابق پیدا کردن سفارش‌های خرید و فروش و تبدیل شدن‌شان به معاملاتی که حرکات قیمت را ایجاد می‌کنند، جریان سفارش‌ها الگوی رفتار جمعی‌ای را پدید می‌آورند.

این الگوهای رفتاری در هر بازه زمانی نمایش داده می‌شوند و مکرراً تکرار می‌شوند. در نتیجه، ارزش پیش‌بینی دارند اما نه به این صورتی که ما فکر می‌کنیم. این پیش‌بینی‌هایی که الگوها ایجاد می‌کنند به ما اطلاعاتی از اتفاقی که قرار است بیفتد نمی‌دهند (بر عکس چیزی که یک فرایند تحلیلی معمولی نشان می‌دهد)، بلکه به نشان می‌دهند چه اتفاقی ممکن است بیفتد؛ زیرا نتایج این پیش‌بینی‌ها همواره احتمالی هستند. یک پیش‌بینی با برتری معاملاتی آماری به نفع ما و طی چند معامله، چیزی‌ست که الگوها در اختیار ما قرار می‌دهند. پیش‌بینی‌ای در مورد معاملاتی که بین نتایج‌شان، توزیعی تصادفی و غیرقابل پیش‌بینی (نامعلوم) وجود دارد و ممکن است در این پیش‌بینی دیگر معامله‌گران حجم زیادی سفارش را در جهت پیش‌بینی ما ثبت کنند و باعث برد معامله ما شوند یا ممکن است اینطور عمل نکنند و نتایج به ضرر ما بشوند. پیامد توزیع تصادفی و غیرقابل پیش‌بینی بین پیش‌بینی‌های



برنده و بازنده در طی چند سری معامله این است که باعث می شود هر پیش بینی مجزا در طی این سری، فقط و فقط یک حدس باشد. خلاصه ی مطلب این است که صرف نظر از کیفیت تحلیلی که برای شکل دادن یک پیش بینی استفاده می کنیم، این پیش بینی همچنان یک حدس است و حدس زدن بدین معنی است که در حال قمار کردن هستیم.

اگرچه ما مثل کسی قمار نمی کنیم که وارد کازینویی می شود که در آن شانس های موفقیت همواره به نفع کازینو هستند. همانطور که پیش تر گفتیم، ما مثل کسی که صاحب کازینو است معامله می کنیم؛ در جایی که شانس های موفقیت مطمئناً می توانند به نفع ما باشند و این بستگی به کیفیت روش تحلیلی ای مورد استفاده مان دارد. با در اختیار داشتن شانس موفقیت به نفع مان، می توانیم اجازه دهیم که قوانین احتمالات به نفع ما عمل کنند؛ همانطور که برای صاحب کازینو کارساز هستند. البته باید مهارت های روان شناختی لازم برای شرکت در هر پیش بینی و اجرای معامله بدون خطا را داشته باشیم. انجام معامله بدون خطا یعنی:

- ◀ کاری که باید انجام دهیم را انجام دهیم،
- ◀ و درست در همان زمانی که باید، انجامش دهیم؛
- ◀ یعنی زمانی که پیش بینی ای از تحلیل مان به دست می آوریم.

مهارت های فیزیکی ای که برای انجام کار مدنظرمان بعد از دریافت هر سیگنال نیاز داریم بسیار ساده و آسان هستند. مکان نما یا نشانگر را در محل مناسبی در پلتفرم معاملاتی تان قرار دهید و روی ماوس کلیک کنید، یا روی صفحه کلید ضربه بزنید یا صفحه نمایش دستگاه تان را لمس کنید. از سوی دیگر، اگر مانند بسیاری از افراد مهارت های روان شناختی مناسب مبتنی بر باور را به دست نیآورده اید، انتخاب هر معامله در مجموعه ای از پیش بینی ها و اجرای آنها نه تنها ساده آسان نیست بلکه با ترس و اضطراب همراه بود. در واقع، ممکن است یکی از سخت ترین کارهایی باشد که تا به حال سعی کرده اید انجام دهید.

چه چیزی معامله کردن را دشوار می‌کند؟ چیزی که ما معمولاً از آن می‌ترسیم! در صورتی که تجربه کردن معاملات بازنده یکی از ویژگی‌های ذاتی معامله‌گر بودن باشد، طبیعتاً اگر با ترس از دست دادن یا بازنده بودن معامله را انجام دهیم، در اجرای صحیح آن با مشکل مواجه خواهیم بود. اگر درصد معینی از پیش‌بینی‌های ما قرار است اشتباه باشند (یعنی همان معاملات بازنده که ویژگی ذاتی استفاده از تحلیل برای پیش‌بینی رفتار دیگران به طور جمعی هستند) و ما با ترس از اشتباه کردن معامله‌ای را انجام دهیم، بنابراین در اجرای صحیح و مناسب معاملات با مشکلاتی مواجه خواهیم شد.

ممکن است از خودتان بپرسید آیا امکان دارد معاملاتتان را همیشه و به طور پیوسته بدون ترس و اضطراب انجام دهید؟ بله، اجرای سیگنال‌های تحلیل‌مان بدون ترس و آسیب‌پذیری از لحاظ هیجانی امکان‌پذیر و شدنی است. بهترین و موفق‌ترین معامله‌گران همواره به همین شکل معاملاتشان را انجام می‌دهند. و ده‌ها هزار میلیون نفر در سرتاسر جهان که هر روزه با ماشین پولی بازی می‌کنند ثابت می‌کنند که باخت بدون احساس کردن ذره‌ای درد هیجانی و ناخشنودی امکان‌پذیر است. چه چیزی باعث می‌شود چنین واکنش عاری از دردی نسبت به ضرر کردن داشته باشند؟

بهترین معامله‌گران ترسی از خطا کردن ندارند زیرا طبق این باور معامله می‌کنند که «موفقیت‌شان، وابسته به درست عمل کردن در هر معامله‌ی مجزا نیست.».

بهترین معامله‌گران انتظار ندارند همیشه درست عمل کنند زیرا عمیقاً باور دارند که ترتیبی تصادفی و غیرقابل پیش‌بینی بین پیش‌بینی‌هایی که درست از آب در می‌آیند و آنهایی که اشتباه از آب در می‌آیند وجود دارد. زمانی که متوجه شدند ترتیب بین پیش‌بینی‌های درست و نادرست واقعاً تصادفی و غیرقابل پیش‌بینی است، وقتی بازار خلاف پیش‌بینی‌شان واکنش نشان می‌داد، دلیلی نداشتند که فکر کنند اشتباهی مرتکب شده‌اند. همچنین وقتی به خاطر ضرر از معامله‌ای خارج می‌شوند، فکر نمی‌کنند که ضرر کرده‌اند زیرا مثل صاحب یک



کازینو فکر می کنند؛ معامله کسب و کاری است که هزینه دارد. هزینه اصلی برای ما معامله گران مقدار سرمایه ای است که باید برای شرکت در معاملاتی صرف کنیم که ممکن است برنده از آب در بیایند. زمانی که باور کنید معاملات بازنده بخش درونی فرایند ایجاد نتایج پایدار هستند، دیگر دلیلی ندارید که وقتی لبه معاملاتی تان درست عمل نمی کند، احساس باخت یا بازنده بودن بکنید.

ساده ترین و سودمندترین راه برای کسب دیدگاهی عاری از ریسک، فهم این مسئله است که معامله با حرکات قیمت، قمار کردن محض و خالص است و تا حد زیادی ویژگی های روان شناختی بازی با یک ماشین پولی را دارد و سپس اتخاذ این باور که «در حال قمار کردن هستیم» مهم است.

و بعد لذت ببرید!

علاوه بر نیاز به پیدا کردن یا توسعه یک روش تحلیلی که شانس های موفقیت را به نفع ما برگرداند، اتخاذ این باور «قمار می کنیم» مولفه ای اساسی برای موفقیت مان است که من این باور را از مهارت های اساسی معاملاتی می دانم.

اگر باور داشته باشیم که در حال معامله کردن هستیم یعنی می دانیم که:

ریسک همواره وجود دارد، هرگز از بین می رود و شامل استثناء نمی شود.

باور به اینکه قمار می کنیم باعث می شود غرق این توهم نشویم که ریسک معامله ای نا کارآمد را حذف کرده ایم. نتیجتاً دلیلی ندارد حتماً وارد معامله ای شویم تا بفهمیم که با معیار لبه ی معاملاتی ما همخوانی ندارد. باور «قمار کردن» نیاز ما به تکیه بر درد به مثابه وسیله ای برای کم کردن ضررهایمان را از بین می برد.

هزینه ای که صرف معاملات نا کارآمد می شود صرفاً هزینه های کسب و کارمان هستند.

برای عملی شدن قوانین احتمالات همانطور که در مورد کازینوها عمل می‌کنند، باید از لحاظ ذهنی و هیجانی در معرض معاملات برنده‌ای که با ترتیبی تصادفی آشکار خواهند شد قرار بگیریم. هزینه‌ی صرف شده برای معاملات ناکارآمد، پولی است که برای تجربه‌ی معاملات برنده می‌پردازیم. زمانی که واقعاً باور داشته باشیم یک لبه‌ی معاملاتی بدون سوددهی، هزینه‌ی عادی و معمولی کسب و کارمان است، ذهن‌مان هم دلیلی برای برچسب زدن به این معاملات به عنوان معاملات بازنده ندارد.

توزیعی تصادفی و غیرقابل پیش‌بینی بین پیش‌بینی‌های برنده و بازنده وجود دارد که هر پیش‌بینی مجزا را تبدیل به یک حدس می‌کند.

باور به قمار کردن این مفهوم را می‌رساند که ما درکی منطقی داریم. مثل یک چپ کامپیوتری تعبیه شده در ماشین پولی که برای ایجاد نتایج تصادفی طراحی شده است، دلایل نهفته‌ی پشت سفارش‌ها که جهت حرکت قیمت را تحت‌تاثیر قرار می‌دهند معمولاً بسیار متنوع هستند که جریان سفارش خرید/فروش به مثابه معادل انسانی یک چپ کامپیوتری عمل می‌کند که برای ایجاد نتایج تصادفی طراحی شده است. زمانی که واقعاً به ترتیب تصادفی بین بردها و باخت‌ها در طی چند سری معامله باور داشته باشیم، دلیلی پیدا نمی‌کنیم تا احتمالات پیش‌بینی بعدی را با نتایجی که از پیش‌بینی قبلی به دست آورده‌ایم مرتبط کنیم. قطع ارتباط **رویدادهای حال حاضر** با رویدادهای پیشین منجر به تمرکز ذهن‌مان روی جریان فرصت‌های کنونی می‌شود. باور به اینکه من دارم قمار می‌کنم مثل منبع روان‌شناختی‌ای عمل می‌کند که مقاومت هیجانی مورد نیازمان برای انجام معامله‌ی بعدی در یک مجموعه را بدون زحمت فراهم می‌کند؛ صرف‌نظر از اتفاقی که در معامله یا معاملات قبلی‌مان افتاده است.

از منظری روان‌شناختی، اتخاذ یک باور واضح و روشن و بدون تعارض، مثل باور «من دارم قمار می‌کنم» بیشتر از هر چیز دیگری که فکرش را بکنید تأثیری مثبت بر روی نتایج‌تان خواهد گذاشت.

برای آن عده از شما که ممکن است باورهای بسیار قدرتمند و عمیق اجتماعی، فلسفی یا احتمالاً مذهبی در مورد معامله کردن داشته باشید



که در تعارض مستقیم با عبارت: «معامله با حرکات قیمت قمار کردن است» یا هر مهارت معاملاتی باور محور دیگر که قرار است در اختیارتان قرار دهم، اتخاذ باور «من دارم قمار می‌کنم» یک اصل مهم است و این مفهوم را می‌رساند که شما باید قدم در فرایند یادگیری کنترل برخی از باورهایتان بگذارید.

در نگاه اول ممکن است کاری سخت، غامض یا پیچیده به نظر برسد. اما بهتان قول می‌دهم که اینطور نیست. دقیقاً برعکس، اگر واقعاً برای ایجاد نتایج پایدار مصمم هستید و می‌توانید مسیر واضحی برای رسیدن به هدف‌تان ببینید، پس فرایند خو گرفتن به باورهای جدید معاملاتی و خنثی کردن باورهای مخربی که ممکن است داشته باشید برایتان نسبتاً ساده و آسان خواهد بود. از طرفی دیگر، اگر باورهای مذهبی یا فلسفی ریشه‌دار و عمیقی دارید که با قمار کردن و به طور کلی ماهیت معامله در تضاد هستند یا باورهای ارزشی‌ای برای خودتان دارید که کسب مقدار زیادی پول را نفی می‌کنند، ممکن است دست‌کم سازگاری با چنین تعارض‌هایی برایتان کمی چالش برانگیز باشد. اما به محض اینکه با کارکرد فرایند آشنا شوید، مسلماً چیزی نیست که نتوانید از عهده‌ی آن بریابید. و اگر در خصوص چنین باورهایی به کمک نیاز دارید، پیشنهاد می‌کنم با پاولا در ارتباط باشید؛ پاولا در زمینه کمک به معامله‌گران بسیار متبحر است و نه تنها باورهای محدودکننده‌شان را شناسایی می‌کند بلکه در کمرنگ کردن این باورها و ایجاد باورهای مفید و کارآمد مناسب برای معاملات کمک می‌کند.



در بخش چهارم این کتاب تمرین معاملاتی‌ای برایتان طراحی کرده‌ام تا به دیدگاه اصولی و مهم مبتنی بر احتمالات عادت کنید و همچنین بسیاری از باورهای معاملاتی مخربی که دلیل اصلی ترس‌هایتان و ایجاد خطاهای معاملاتی‌تان است را کمرنگ کنید. بعد از اینکه تمرین را با موفقیت پشت سر گذاشتید، نه تنها در مسیر واضح و روشن کسب درآمد قابل اطمینان قرار می‌گیرید بلکه در کل منبعی برای کنترل باورهایتان هم خواهید داشت.

زمانی که متوجه شوید شرایطهای زیر به چه صورت خواهند بود:

- ◀ کاهش ضررها بدون کوچکترین احساس ناخشنودی
- ◀ اجرای یک معامله و نترسیدن از اشتباه کردن، یا کسب سودهایتان به طریقی پایدار و اصولی وقتی که هیچ ترسی از ضرر کردن یا از دست دادن سرمایه‌تان ندارید

آن وقت می‌توانید از بصیرت و بینشی که هنگام انجام تمرین به دست آورده‌اید استفاده کنید و در زمینه‌های دیگر زندگی‌تان به کار ببندید تا در صورت لزوم دیدگاهتان را تغییر دهید؛ یعنی در صورتی که منابع درونی‌تان با اهداف، رویاها یا خواسته‌هایتان در تضاد باشند.

از بخش سوم چه چیزهایی آموخته‌اید؟

چند سوال برای اطمینان یافتن از دانشی که کسب کردید.

۱. بعد از خواندن این بخش، تعریف شما از تفاوت بین مهارت‌های فیزیکی و ذهنی مورد نیازتان برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر همواره موفق چیست؟ دقیق توضیح دهید.
۲. عبارت «خط روند دوست شماست» برای شما به چه معناست؟
با توجه به مثال «خفگی» در مورد بازیکن بسکتبال، بعد از تجربه‌ی یک معامله یا مجموعه‌ای از معاملات بازنده، چند مورد از افکار ذکر شده در آن مثال به ذهن شما هم خطور کردند؟ صادقانه پاسخ دهید.
اگر حتی یک مورد از تفکرات ذکر شده را هم داشتید، به نظرتان چگونه می‌توانید آن فکر را از محیط معاملاتی ذهن‌تان حذف کنید؟ دقیق توضیح دهید.
۳. عبارت «وفق دادن خود با شرایط» برای شما چه معنایی دارد؟
آیا فکر می‌کنید پتانسیل لازم برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر قدر و سرسخت را دارید؟ درست مثل یک ورزشکار حرفه‌ای که سیستم باور و رفتار قهرمانی دارد؟
اگر پاسخ‌تان مثبت است، توضیح دهید چرا اینطور فکر می‌کنید.
اگر پاسخ‌تان منفی است، توضیح دهید چرا اینطور فکر می‌کنید.
۴. تعریف شما از قمار کردن چیست؟
آیا فکر می‌کنید قمار کردن کاری اشتباه است؟ چرا؟
۵. آیا معامله را نوعی قمار کردن به حساب می‌آورید؟
اگر بله، چرا؟ اگر خیر، چرا؟
۶. اتخاذ یک عقیده یا مجموعه‌ای از باورها در مورد اینکه معامله کردن شبیه قمار است چه ایرادی دارد؟
دقیق توضیح دهید و مهم‌تر از همه، با خودتان صادق باشید.
۷. هدف شما از معامله کردن چیست؟
برای کسب سرمایه معامله می‌کنید؟ یا برای اینکه درست عمل کنید؟

به خاطر داشته باشید این سوالات برای شما و درباره‌ی شما هستند؛ مجبور نیستید که پاسخ‌هایتان را کسی به اشتراک بگذارید. این سوالات برای شما طراحی شده‌اند تا شروع به یک ارزیابی ذهنی از چیرستی و چگونگی تفکر‌تان بکنید و بفهمید دیدگاه کنونی‌تان نسبت به بازار چیست؛ و به شما در برطرف کردن یا به روزرسانی هر نظر قدیمی یا محدودکننده‌ای که ممکن است راجع به معامله داشته باشید کمک کنند.

www.markdouglas.com

پایان بخش سوم

◀ معامله‌گر کامل

▶ بخش چهارم

فصل شانزدهم

ایجاد ذهنیتی مبتنی بر احتمالات

در فصل دوازدهم مهارت‌های روان‌شناختی مورد نیاز برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق را به سه دسته اصلی تقسیم کردیم:

◀ درک واقع‌بینانه

◀ اجرای بی‌عیب و نقص

◀ سازش بدون محدودیت

برای درک اطلاعات بازار از منظر واقع‌بینانه، باید توهم و باورهای نادرست در مورد ماهیت ریسک را از ذهن‌مان پاک کنیم و نمی‌توانیم استثنائاتی را تعیین کنیم که موجب می‌شوند کارکرد بازار محدود شود. به منظور اجرای بی‌عیب و نقص معاملات، به تاب‌آوری هیجانی در برابر ضرر یا خطا کردن بدون احساس درد نیاز داریم. هر دو توانایی درک واقع‌بینانه و اجرای بی‌عیب و نقص، با داشتن دیدگاهی مبتنی بر احتمالات حاصل می‌شوند.

سازش بدون محدودیت، نتیجه‌ی یادگیری نحوه‌ی ساختن یک چهارچوب خودآگاه است تا بدین ترتیب قادر به تشخیص موقعیتی باشیم که در آن توانمندی‌مان کمتر شده است (یعنی زمانی که در اوج کارایی خودتان نیستید، اگر ندانید که چه زمانی در اوج کارایی هستید یا چگونه به اوج کارایی خودتان برسید، یا ندانید اصلاً اوج کارایی چه ارتباطی با معامله‌کردن دارد، با پاولا در تماس باشید تا در این زمینه که گاهی هم مبهم است به شما کمک کند.) و بتوانیم تصمیماتی اتخاذ کنیم که با هدف ایجاد نتایج پایدارمان هم‌راستا باشند. و بعد خودمهاری لازم برای متوقف کردن معامله را داشته باشیم؛ یا حداقل به محض اینکه متوجه شدیم ظرفیت ذهنی‌مان برای انجام موثر یک معامله کافی نیست، دست از معامله



کردن بکشیم. منابع رایجی که ظرفیت ذهنی مان را کاهش می دهند باورهای هستند که با خواسته ی ما (معامله گر بودن و انباشتن کوهی از سرمایه) در تعارض اند و یا مقتضیات استرس زای زندگی هستند که یا اعتماد به نفس عادی را تبدیل به حالتی از سرخوشی می کنند و یا درک ساز و کار واقعی معامله گری موفق شدن را مشکل می سازند. در فصل هجدهم به توضیح ساز و کار «سازش بدون محدودیت» می پردازم و در ادامه ی این فصل، روی ایجاد برنامه هایی به شکل تمرین های معاملاتی تمرکز خواهیم کرد تا بتوانیم دیدگاه مبتنی بر احتمال (دیدگاه ماشین پولی) را همچون اصلی اساسی در اقدامات مان به کار ببندیم.

ایجاد یک سیستم اعتقادی قاطع با نظر به ماهیت احتمالی معاملات

مرحله ی اول: حواستان باشد که درک روشنی از اهمیت تمرین معاملاتی که می خواهیم به شما بدهم داشته باشید.

هدف اصلی شما کسب توانایی تشخیص (واقعیت بخشیدن و حفظ) حداکثر سود بالقوه موجود در لبه معاملاتی تان است. برای تشخیص حداکثر سود بالقوه موجود در هر لبه ی معاملاتی ای، باید قادر به اجرای بی عیب و نقص معاملات باشید. اجرای بی عیب و نقص معاملات زمانی صورت می پذیرد که شما در مورد کاری که باید انجام دهید و به هنگام انجام دادنش، توانایی تجربه ی ترس، پشیمانی، دودلی، مقاومت، تردید یا تغییر نظر تان را نداشته باشید. اقدام کردن بر مبنای ذهنیتی مبتنی بر احتمالات (دیدگاه ماشین پولی) انتظارات تان را به نحوی مدیریت می کند که شما به صورت خودکار (یعنی بدون فکر قبلی) پیش بینی هایتان در مورد جهت قیمت و نتایج معاملات تان را به این باور مرسوم اشتباه کردن و باختن ربط ندهید. به خاطر داشته باشید که مردم با ماشین پولی بازی می کنند، می بازند و بدون کوچکترین احساس دردی به بازی ادامه می دهند؛ زیرا دریافت نکردن جایزه را مساوی با شکست نمی دانند. در عوض برای اینکه بفهمند دفعه ی بعدی که دکمه را فشار دهند چه اتفاقی خواهد افتاد، در ماشین پول می ریزند. و از آنجایی که به ذهن فرد

بازی‌کننده خطور نمی‌کند که «از حرکت بعدی ماشین پولی اطلاع دارد»، پس در مورد چیزی هم اشتباه نمی‌کند. نمی‌توانیم در مورد چیزی که اساساً می‌دانیم اطلاعی راجع به آن نداریم اشتباه کنیم.

برای فردی که با ماشین پولی بازی می‌کند، داشتن توهم و باوری نادرست در مورد ریسک باخت یا هزینه‌ای که باید برای برنده شدن بپردازد، خیلی سخت است؛ چون در واقع ماشین کار نمی‌کند مگر اینکه بازیکن تصمیمی آگاهانه برای خرج کردن پولش بگیرد و توانایی عملی کردن آن تصمیم، با استفاده از عمل فیزیکی انداختن پول در داخل ماشین، داشته باشد. توانایی انداختن پول در ماشین این مفهوم را می‌رساند که ریسک بازی کردن توسط فرد پذیرفته شده است.

پذیرش ریسک این مفهوم را می‌رساند که فرد راضی است (یعنی تعارضی وجود ندارد) یا با هر نتیجه‌ای که حاصل شود مشکلی ندارد.

از طرف دیگر، اگر فرد واقعیت هر نتیجه‌ای که حاصل شود را نپذیرفته باشد و در عین حال بداند که وقوع هر نتیجه‌ای محتمل است، بازی کردن برایش سخت می‌شود. به عبارت دیگر، دقیقاً به هر میزان که نتوانند آمدن هر نتیجه‌ی محتملی را بپذیرند، پول ریختن داخل ماشین و فشار دادن دکمه برایشان دشوار خواهد بود.

در ادامه مثال خوبی در همین موضوع آورده شده است که راجع به تجربه‌ی پاولا در هنگام سفرش به لاس وگاس و در فرودگاه نوادا است:

در اوایل دهه‌ی ۱۹۸۰ در لاس وگاس، ایالت نوادا، قرار بود با مارک همراه شوم چون در یک سمینار معاملاتی به میزبانی یک گروه سرمایه‌گذاری خصوصی سخنرانی داشتیم. مارک دو روز زودتر رسیده بود چون باید اوّل سخنرانی می‌کرد و من دو روز بعد رسیدم چون کنفرانس به مدت یک هفته بود و من تا اواسط هفته قرار نبود سخنرانی‌ای داشته باشم. وقتی در فرودگاه بین‌المللی مک‌کاران قدم می‌زدم، مرد میانسالی را دیدم که با یک ماشین پولی بازی می‌کرد. این مرد خیلی پرانرژی به نظر می‌رسید، بنابراین تصمیم گرفتم بازی‌اش را تماشا کنم. ماشینی که با آن بازی می‌کرد ۲۵ سنت برای هر بازی می‌گرفت تا به یک میلیون دلار



برسد. ظاهراً این مرد چند بار برنده شده بود و با ادامه دادن به بازی می‌خواست برده‌های بیشتری به دست بیاورد.

بعد از مدتی تماشا به همراه چندین نفر دیگر، برای من و باقی ناظران واضح بود که دوره‌ی برد مرد به پایان رسیده است. مرد با استفاده از اعتبار برده‌هایش در بازی، به بازی ادامه داد و بیش از پیش هیجان‌زده شد تا زمانی که اعتبار برده‌هایش تمام شدند. وقتی که دیگر در بازی اعتباری نداشت، دست در جیبش کرد تا آخرین سکه‌ی ۷۵ سنتی‌ای که داشت را پیدا کند (برای رسیدن به یک میلیون دلار بازی، سکه‌ی ۲۵ سنتی نیاز داشت). خیلی ناراحت شد و برای اندکی تردید کرد، و بعد آخرین سکه‌ی ۷۵ سنتی‌اش را داخل ماشین انداخت و اهرم را کشید تا گردونه‌ها شروع به چرخیدن کنند.

نمادهای روی گردونه‌های ماشین برای مدتی چرخیدند؛ که برای من و فکر می‌کنم برای بقیه هم که دور مرد جمع شده بودند اندازه‌ی یک قرن طول کشید. ما چرخش گردونه‌ها را نظاره می‌کردیم و می‌اندیشیدیم که آیا مرد برنده خواهد شد؟ و اگر برنده یک میلیون دلار هم نه، آیا حداقل پول خوبی گیرش می‌آید یا نه؟

وقتی سرعت گردونه‌ها کم شد و نمادها کم کم سر جایشان قرار می‌گرفتند، باید اعتراف کنم که امیدوار بودم مرد جایزه‌ی بزرگی را ببرد. زمانی که نمادها بالاخره ثابت شدند، از شانس مرد میانسال همگی نمادها با هم و برای جایزه یک میلیون دلاری، یکی درآمدند. متأسفانه برای دریافت جایزه یک میلیون دلاری، باید از سکه‌های ۲۵ سنتی استفاده می‌شد و مرد هم تنها سکه‌ی ۷۵ سنتی‌ای که داشت را داخل ماشین انداخته بود و در نتیجه، باخت. نه تنها یک میلیون دلار جایزه را از دست داد بلکه هر جایزه‌ی کوچکی که از ماشین به دست آورده بود هم از کفش رفت.

زمانی که گردونه‌های ماشین متوقف شدند، انگار که جو حاکم در اطراف مرد ثابت و آرام شد و جهان برای لحظه‌ای متوقف شده بود. برای لحظه‌ی کوتاهی، اینطور به نظر رسید که همه، من جمله خود من، چرخش گردونه‌ها را تماشا می‌کردیم، همگی بازی مرد را زیر نظر داشتیم و نفس

در سینه‌هایمان حبس شده بود و احتمالاً امیدوار بودیم برد بزرگی برای همین مرد غریبه رقم بخورد. متأسفانه چنین اتفاقی نیفتاد.

به محض اینکه مرد متوجه شد اگر با یک سکه‌ی ۲۵ سنتی بازی کرده بود، جایزه یک میلیون دلاری را می‌برد، دیوانه شد. شروع به داد و فریاد کرد و ماشین را تکان می‌داد و فریاد می‌زد که «باورم نمی‌شود». حراست فرودگاه سریع آمد و مرد میانسال را گرفت و بعد تکنسین‌های پزشکی به وی آرام‌بخش تزریق کرده و او را با آمبولانس بردند.

این مثال برای نشان دادن نکته‌ای است که پیش‌تر گفتم. مردی که با ماشین پولی بازی می‌کرد به هر نتیجه‌ی احتمالی رضایت داده بود؛ به غیر از یک نتیجه: برنده نشدن جایزه یک میلیون دلاری. بنابراین پذیرش مراتب مختلفی دارد که ممکن است برای معامله‌گرانی که آستانه تحمل زیادی برای ضرر دارند، غیرقابل تشخیص باشد. اما چون آستانه تحمل بیشتری در برابر درد دارند، اینطور فکر می‌کنند که همه‌ی ضررها را کاملاً پذیرفته‌اند. اما همانطور که در این مثال نشان داده شد، همه‌ی ضررها پذیرفته نشده بود.

معامله‌گرانی که با حرکات قیمت معامله می‌کنند برای اجرای یک معامله نباید مبلغی را از قبل پرداخت کنند یا مجبور نیستند ریسک «تشخیص کارآمد بودن معامله» را بپذیرند؛ در چنین موقعیتی ممکن است اینطور به نظر برسد که اگر معامله، معامله‌ای برنده از آب در بیاید، ریسک ضرر کردن هرگز وجود نداشته است. این یک توهم است.

یادآوری: صرفاً به این خاطر که تحلیل‌مان معامله‌ای برنده را رقم می‌زند دلیل نمی‌شود که ریسک ناکارآمد بودن معامله را حذف کرده باشد.

پذیرش ریسک ناکارآمد بودن یک معامله دشوار نبود؛ فقط در صورتی که ما جزو آن اقلیت از معامله‌گران بودیم که آنقدر خوش‌شانس بوده‌اند که در یک خانواده موفق معاملات به دنیا بیایند و در نتیجه، از همان ابتدا به طور واضح و روشن برایشان مشخص شده است که «ریسک همواره وجود دارد، هر اتفاقی هم که بیفتد از بین نمی‌رود.»

متأسفانه ما به طور معمول معامله را درست برخلاف این ایده شروع کرده ایم. ما از طریق منابع مختلف با این تفکرات و اطلاعات مواجه می شویم که «بله، ریسک وجود دارد» اما در عین حال این منابع چنین القا می کنند که با تحلیل درست، کارگزار یا پلتفرم معاملاتی می توانیم ریسک را از بین ببریم و معامله ای برنده را برای خودمان تضمین کنیم. در واقع همانطور که پیش تر گفتم، این اطلاعات حقیقت ندارند. بنابراین برخلاف معامله گرانی که از همان ابتدا با حقیقت ماهیت ریسک کردن مواجه شده اند و انتظارات شان واقع بینانه است، انتظارت ما باعث می شوند موارد زیر را تجربه کنیم:

- ◀ وقتی متقاعد شده ایم، تصور می کنیم یا اینطور به نظر می رسد که معامله ممکن است ناکارآمد باشد، می ترسیم
- ◀ وقتی معامله به خوبی پیش نمی رود، ناکارآمد بودنش را انکار می کنیم
- ◀ وقتی به این نتیجه می رسیم که معامله کارآمد نبود، احساس درد می کنیم

اتخاذ عقاید مبتنی بر احتمالات در مورد ماهیت معاملات که در ادامه آورده شده است باعث می شود انتظاراتان بر مبنای واقعیت شکل بگیرند و پتانسیل تجربه ی احساس درد و ترس را حذف خواهند کرد.



پیش‌فرض‌ها و باورهای اساسی دیدگاهی مبتنی بر احتمالات (دیدگاه ماشین پولی) در معاملات:

۱. دلایل اصلی‌ای که معامله‌گران برای وارد کردن سفارش‌های خرید و فروش‌شان استفاده می‌کنند بسیار متنوع هستند و همانند نیرویی‌اند که بر حرکت قیمت تاثیر می‌گذارند و شرایط زیر را ایجاد می‌کنند:

- ◀ ممکن است هرچیزی اتفاق بیفتد
- ◀ توزیع تصادفی بین ترتیب بردها و باخت‌ها در طی چند پیش‌بینی ایجاد شده توسط یک لبه معاملاتی وجود دارد
- ◀ ریسک ناکارآمدی یک لبه‌ی معاملاتی همواره وجود دارد

۲. عدم دسترسی به دلایل، اندازه‌ها و نوع سفارش‌هایی که معامله‌گران دیگر مایل به ثبت‌شان در بازار هستند (بعد از اینکه به واسطه لبه‌ی معاملاتی‌مان وارد یک معامله شدیم) شرایط زیر را ایجاد می‌کند:

- ◀ من نمی‌دانم چه اتفاقی خواهد افتاد و از چرایی اتفاق هم آگاهی ندارم
- ◀ پیش‌بینی‌های برآمده از تحلیل حدس هستند
- ◀ هر اطلاعاتی که درباره‌ی دلایل حرکت قیمت در یک جهت خاص می‌دانم، اطلاعاتی است که از خودم در آورده‌ام
- ◀ از آنجایی که من چیزی نمی‌دانم، پس در مورد چیزی هم اشتباه نمی‌کنم

۳. به دلیل اینکه بر نوع و اندازه سفارش‌هایی که قرار است وارد جریان سفارش شوند هیچ کنترلی ندارم، موقعیت زیر پیش می‌آید:

- ◀ من در قبال جهت حرکت قیمت - بعد از اینکه به واسطه لبه‌ی معاملاتی‌ام وارد یک معامله شده‌ام - هیچ مسئولیتی ندارم.

۴. مادامی که یک لبه‌ی معاملاتی با نسبت سود/ضرر خوب و نسبت ریسک به پاداش خوب طی چند سری از معاملات دارم، قانون احتمالات وضعیت زیر را به وجود می‌آورد:

◀ می‌توانم بدون دانستن یا تلاش برای دانستن نتیجه‌ی هر معامله‌ای که لبه‌ی معاملاتی‌ام فراهم می‌کند، سودهای پایدار ایجاد کنم.

۵. میزان سرمایه‌ای که باید صرف فهمیدن کارآمدی یک لبه‌ی معاملاتی بکنیم، یک هزینه عادی برای کسب و کارمان به حساب می‌آید و مربوط به معامله با حرکت قیمت است و با هزینه‌هایی که در کسب و کارهای دیگر صرف می‌شود هیچ تفاوتی ندارد. اگر صاحب یک رستوران بودم و مجبور می‌شدم یک چک برای مواد غذایی بکشم هرگز به ذهنم خطور نمی‌کرد که ضرر کرده‌ام یا فرد بازنده‌ای هستم.

◀ هزینه‌ای که صرف یک لبه‌ی معاملاتی ناکارآمد می‌کنیم ضرر و زیان به حساب نمی‌آید، بلکه هزینه‌ای است که مایل به پرداخت آن هستیم تا خودمان را در معرض تجربه‌ی معاملاتی قرار دهیم که برنده از آب در می‌آیند.

برای ایجاد باورهای جدید، به خصوص وقتی این باورهای جدید با اعتقادات قبلی‌مان که فکر می‌کردیم درست هستند یا حداقل امید داشتیم که درست باشند در تعارض هستند، باید کاملاً متقاعد شده باشیم. برای اینکه کاملاً متقاعد شویم به شواهد مسلم و قطعی نیاز داریم. تجربه‌ی مستقیم، بهترین راه برای اثبات قطعی یا نفی سودمندی یک باور است. تمریناتی که برایتان در نظر گرفتم شرایطی را مهیا می‌کنند که در آن بین باورهای غیراحتمالاتی (در مورد کارکرد معاملات که قبلاً کسب کرده‌اید) با باورهایی که یک ذهنیت مبتنی بر احتمال ایجاد خواهند کرد، تعارضی مستقیم را تجربه کنید. من به شما نشان خواهم داد که چگونه از این تعارض برای خنثی کردن باورهایی که شما را به هدف‌تان نمی‌رساند استفاده کنید و بدین ترتیب باورهایی که اجرای بی‌عیب و نقص معاملات‌تان را ممکن می‌سازند را تقویت کنید.

مرحله‌ی دوم: انتخاب بازار

هر بازار معامله‌ی فعال سهام، قراردادهای آتی یا ارزی که می‌خواهید را انتخاب کنید. تا زمانی که بازار نقدینه باشد و شما بتوانید ملزومات مارجین را فراهم کنید، فرقی ندارد که در چه بازاری تصمیم به معامله می‌گیرید.

مرحله‌ی سوم: یک لبه‌ی معاملاتی انتخاب کنید.

چندین راه برای گزینش یک لبه‌ی معاملاتی تحلیلی وجود دارد.

۱. شما می‌توانید با یادگیری خواندن نمودارهای قیمت، خودتان الگوها را تشخیص دهید و ارزیابی کنید.

۲. ترکیبات خودتان از اندیکاتورهای خرید و فروش را با کمک مجموعه وسیعی از خدمات نموداری، پلتفرم‌های معاملاتی و شرکت‌های کارگزاری که در دسترس عموم قرار می‌دهند، ایجاد کنید.

۳. شما می‌توانید اندیکاتورهای خرید و فروشی که قبلاً توسعه یافته‌اند و در کتاب‌ها موجود هستند را پیدا کنید.

۴. می‌توانید سیستم‌های معاملاتی نهایی شده را از توسعه‌دهندگان سیستم حرفه‌ای یا توزیع‌کننده‌ها خریداری کنید.

به منظور انجام تمرینات به یک لبه‌ی معاملاتی نیاز دارید که قوانین ورود و خروج دقیق داشته باشد. یعنی به معنای واقعی کلمه دقیق باشد. لبه‌ی معاملاتی‌تان باید شرایط دقیق بازار که محرک ورود به معامله هستند و شرایط دقیقی که مشخص‌کننده‌ی معامله‌ای ناکارآمد هستند و همچنین زمان برداشتن سودها را تعیین کند. برای اینکه این تمرین برایتان فایده داشته باشد نباید هیچ‌گونه قضاوت ذهنی از جانب شما در مورد اقدامی که باید انجام دهید و زمان انجامش وجود داشته باشد. پیروی از قوانین دقیق یکی از مولفه‌های اساسی این تمرین است.

مرحله‌ی چهارم: امتحان کردن.

وقتی روش معاملاتی‌ای که احتمال فراهم کردن نسبت سود/زیان و ریسک به پاداش رضایت‌بخشی داشت را پیدا کردید، خریدید یا ایجاد کردید، و این روش سیگنال‌های ورود و خروج دقیق و قطعی داشت، نوبت به امتحان کردن آن می‌رسد. می‌توانید برای مدتی با استفاده از نرم‌افزارهای شبیه‌سازی کامپیوتری (بک تست)^۱ روش‌تان را امتحان کنید اما به منظور کسب دیدگاه مبتنی بر احتمال، فوروارده تست^۲ با یک حساب شبیه‌سازی شده‌ی معاملاتی نتایج به درد بخورتری بهتان می‌دهد.

تا چه اندازه جلوتر باید فوروارده تست کنید؟ حداقل ۲ حجم نمونه. حجم نمونه شامل تعداد محدودی از معاملات در یک مجموعه می‌شود، معمولاً بین ۲۰ یا ۲۵ معامله. حجم نمونه معاملات بر مبنای این قاعده است: نسبت سود/زیان، ریسک/پاداش هر لبه‌ی معاملاتی در طی چند سری از معاملات سفته‌بازانه^۳، پویا باشد و ایستا نباشد. یعنی بر خلاف ماشین پولی که در آن نسبت سود/زیان در یک چپ کامپیوتری برنامه‌نویسی شده و طی زمان تغییر نخواهد کرد، نسبت سود/زیان، پاداش/ریسک یک لبه‌ی معاملاتی سفته‌بازانه معمولاً در طی زمان تغییر می‌کند.

بازار محل پویایی است که در آن نیروهای بنیادی (دلایل معامله‌گران دیگر برای ورود به معامله یا خروج از آن) که بر روی جهت قیمت تاثیر می‌گذارند همواره در حال تغییر هستند. لبه‌های معاملاتی سفته‌بازانه که سیگنال‌های دقیق ورود و خروج دارند نمی‌توانند با این تغییرات سازگار

۱ بک تست به معنی آزمایش/امتحان کردن استراتژی معاملاتی در گذشته بازار و استخراج نتیجه از آن است.

۲ فوروارده تست یا معامله کاغذی، شبیه سازی یک استراتژی در بستر واقعی بازار است. به آن "معامله کاغذی" می‌گوییم، زیرا با آنکه معاملات روی برگه می‌آیند، هیچ سرمایه‌ی واقعی استفاده نمیشود. این فرآیند برای شما بستری مناسب فراهم می‌سازد تا بتوانید استراتژی خود را بهبود بخشید.

۳ منظور از سفته‌بازانه یا سفته بازی، انجام معامله‌ای مالی است که در آن ریسک بالایی برای از دست دادن بخش یا تمام مبلغ سرمایه‌گذاری شده‌ی اولیه وجود دارد و در مقابل، انتظار می‌رود که سود قابل توجهی به دست آورده شود. در سفته بازی، ریسک ضرر و زیان، بیشتر از احتمال دستیابی به سودی بالاست و به همین دلیل به آن سفته بازی و معامله‌ی پرریسک گفته می‌شود.

شوند. به عبارت دیگر، الگوهای رفتاری‌ای که لبه‌های ما تشخیص می‌دهند می‌توانند کاملاً شبیه هم باشند، اما نسبت‌های سود/زیان، ریسک/پاداش می‌توانند متنوع باشند؛ به این دلیل که ویژگی نهانی بازار در حال تغییر است. راه جبران تغییراتی که در نسبت سود/زیان یا ریسک/پاداش رخ می‌دهند این است که با گروه‌های معاملاتی که من به آنها حجم نمونه می‌گویم، معامله کنیم. هدف این است که حجم نمونه‌مان را به قدری گسترش دهیم که لبه‌ی معاملاتی‌مان یک ارزیابی منصفانه داشته باشد و در همین حین، حجم نمونه به قدری کوچک باشد که اگر نسبت‌ها تا سطوح غیرقابل قبولی کاهش پیدا کردند، بتوانیم تشخیص‌شان دهیم. من متوجه شده‌ام که یک حجم نمونه شامل ۲۵ معامله برای آزمایش موثر بودن یک لبه معاملاتی ایده‌آل است.

هنگامیکه تصمیم به امتحان کردن گرفتید، فقط باید ۲۵ پیش‌بینی بعدی را در یک حساب معاملاتی شبیه‌سازی شده (بدون سرمایه) اجرا کنید تا متوجه نسبت واقعی سود/زیان و ریسک/پاداش بشوید. به دنبال چه نتایجی هستید؟ در این تمرین باید یک نسبت سود/زیان حداقل پنجاه پنجاه و نسبت ریسک به پاداش یک به دو داشته باشیم. بدین معنی که می‌خواهیم نزدیک به نصف آن ۲۵ پیش‌بینی، شما را در معاملات برنده قرار دهند و سود این معاملات برنده، حداقل دو برابر مبلغی باشد که صرف معاملات ناکارآمد کرده‌اید. زمانی که انجام هر ۲۵ معامله نمونه را تمام کردید، اگر لبه‌ی معاملاتی‌ای که آزمایش کردید حداقل شرط‌هایی که ذکر شد را محقق کرد، پیشنهاد می‌کنم یک حجم نمونه ۲۵ معامله‌ای دیگر هم انجام دهید تا تاییدیه‌ای باشد قبل از شروع تمرین اجرا.

در غیر این صورت، اگر لبه‌تان حداقل شرط‌های ذکر شده را محقق نکرد، پیشنهاد می‌کنم در ابتدا متغیرها را تحلیل کنید تا ببینید آیا اصلاح و تغییری وجود دارد که در صورت اعمال، تفاوتی در نتایج‌تان ایجاد کند یا خیر. برای مثال، می‌توانید ببینید که حرکت دادن محل حد ضررتان و نزدیک کردنش به نقطه‌ی ورود، در تعداد معاملات برنده ایجاد شده توسط لبه معاملاتی‌تان تفاوتی ایجاد نخواهد کرد. در این صورت، هزینه‌ی کمتری صرف معاملات ناکارآمد می‌کنید و نسبت ریسک به پاداش‌تان



و نتایج سود و زیان تان را بهبود می بخشید. یا برعکس، حرکت دادن حد ضررتان به دورتر از نقطه‌ی ورودتان، شما را در معاملات برنده‌ای نگه میدارد که ممکن بود از آنها خارج شوید. همچنین می‌توانید به دنبال تعدیل سود هدف‌تان باشید یا از یک تریلینگ استاپ^۴ به همراه یک سود هدف معین شده استفاده کنید تا ببینید آیا نتایج‌تان بهتر می‌شوند یا خیر. در هر صورت، به اصلاح، جست‌وجو، توسعه و آزمایش ادامه دهید تا لبه معاملات‌ی را پیدا کنید که حداقل شروط ذکر شده را برآورده کند. معنای معامله‌گر بودن همین است؛ به دنبال نتایجی باشیم که با معیارهایمان جور در می‌آیند تا زمانی که با این نتایج احساس راحتی و رضایت کنیم.

امیدوارم که به طور واضح و روشن برایتان جا افتاده باشد که باید همه‌ی ۲۵ پیش‌بینی نمونه را دقیقاً همانطور که سیگنال‌های ورود و خروج مشخص کرده‌اند انجام دهید. در مورد اینکه با کدام پیش‌بینی معامله کنیم گزینش و انتخاب انجام نمی‌دهیم و نمی‌توانید هیچ‌کدام از متغیرهایی که مشخص می‌کنند کجا و کی وارد معامله شوید را تغییر دهید. وقتی شروع به انجام نمونه کردید نمی‌توانید محل حد ضرر یا سود هدف‌تان را تغییر دهید.

باید به هر ۲۵ معامله‌ی نمونه، دقیقاً به همان صورتی که طراحی شده‌اند، فرصت اجرا دهید، انگار که فقط همین یک معامله را دارید. به عبارت دیگر، اجازه دهید این ۲۵ معامله‌ی نمونه کارشان را انجام دهند و برایتان موثر واقع شوند.

همچنین بدون شک برخی از شما ناگزیر به تماشا کردن و آزمایش کردن ادامه می‌دهید، تا وقتی که لبه معاملات‌ی پیدا می‌کنید که بهتر از لبه‌ای است که حداقل شروط را محقق می‌کند. لطفاً چنین کاری نکنید. برای فرایند کسب ذهنیت مبتنی بر احتمال، لازم نیست چیزی فراتر از یک لبه‌ی معاملاتی متوسط داشته باشید. در واقع من ترجیح می‌دهم که شما تمرین را با روش معاملات‌ی انجام دهید که در حد «برآورده کردن حداقل شروط» باشد و خیلی هم بهتر نباشد. در این

۴ تریلینگ استاپ (به انگلیسی: Trailing stop) به معنی جابجا کردن حد ضرر معامله است.

صورت متوجه می‌شوید که ایجاد نتایج پایدار در طی چند سری معامله که فقط نصف‌شان معاملات برنده هستند چطور امکان‌پذیر است. در آخر، از اینکه مجبور شوید زمان و تلاش زیادی را صرف پیدا کردن یک لبه‌ی معاملاتی مناسب کنید متعجب نشوید. مثل باقی چیزها در مورد ماهیت معاملات، پیدا کردن یا توسعه‌ی لبه‌ی معاملاتی‌ای که کاملاً قطعی باشد، حتی اگر متوسط باشد، به این سادگی‌ها نیست.

اما صرف‌نظر از مدت زمانی که باید صرف کنید، در طی این فرایند چیزهای زیادی راجع به سیستم‌های معاملاتی یاد خواهید گرفت و نتایجی که به دست می‌آورید کاملاً ارزش زمانی که صرف کرده‌اید را دارند. هنگامیکه مطمئن شدید لبه‌ی معاملاتی‌ای را یافته‌اید که حداقل شروط را برآورده می‌کند، می‌توانید فرایند کسب ذهنیت را آغاز کنید.

مرحله‌ی پنجم: فرایند نصب (کسب ذهنیت مبتنی بر احتمال)

فرایند نصب معادل بارگذاری یک سیستم عامل بر روی مادربرد کامپیوتر است. اما به جای دانلود یک برنامه از وبسایت یا انتقال یک برنامه از سی‌دی، باید از انرژی درون‌تان برای انجام معامله‌ای بدون ترس به همراه انرژی حاصل از تجربیات اجرای لبه‌ی معاملاتی‌تان استفاده کنید تا ذهنیت مبتنی بر احتمالات، اصل اساسی اقدامات‌تان بشود. به عبارت دیگر، کسب این ذهنیت، به تمایل‌تان برای تغییر تفکرتان در مورد معامله وابسته است. تجربیات شما، تمایل‌تان و تجربیاتی که اعتبار باورهای جدید را اثبات می‌کنند تشدید خواهد کرد و اعتبار هر باور غیراحتمالاتی که ممکن است اکنون بر اساس آن معامله کنید را نفی می‌کند.

اولین کاری که باید برای فرایند کسب ذهنیت انجام دهید این است که معاملات‌تان را از حساب معاملاتی شبیه‌سازی شده به حساب معاملاتی واقعی (با سرمایه) منتقل کنید. اقدام بعدی مشخص کردن اندازه‌ی پوزیشن‌تان است. وقتی در حال آزمایش لبه‌تان در حساب شبیه‌سازی شده بودید، تا وقتی که اندازه پوزیشن‌تان با کل حجم نمونه سازگار بود،

اهمیتی نداشت که چند سهم یا قرارداد آتی معامله می کردید. اما حالا که می خواهید با یک حساب واقعی معامله کنید، اندازه ی پوزیشن تان مهم است. میزان ترسی که بخاطر اشتباه و ضرر کردن تجربه خواهید کرد با تعداد سهام یا قراردادهایی که معامله می کنید تشدید خواهد شد. بنابراین فرایند را با کوچکترین اندازه ی پوزیشن ممکن آغاز کنید. مثلاً اگر قرار است سهام معامله کنید، اولین معامله ی نمونه را با اندازه پوزیشن «یک سهام» شروع کنید. اگر قرارداد آتی معامله می کنید، معامله ی نمونه را با «یک قرارداد کوچک» شروع کنید.

چرا با این مقدار کم؟ چون می خواهیم ریسک در کمترین حد خود باشد و در عین حال واقعی هم باشد. وقتی در دوره آزمایش کردن بودید چیزی برای از دست دادن نداشتید چون در یک حساب شبیه سازی شده نمی شود ضرر کرد. و اگر در نظر بگیریم که شما آزمایش را انجام دادید تا متوجه چیزی که نمی دانستید بشوید، «ندانستن چیزی» این مفهوم را می رساند که چیزی برای اشتباه کردن وجود ندارد. وقتی چیزی نیست که در موردش اشتباه کنیم، دلیلی برای ترس نخواهید داشت. هرچند وقتی می خواهید با حساب واقعی معامله کنید، هر باوری که نتایج معامله را به اشتباه و ضرر کردن ربط می دهد به صورت خودکار فعال خواهد شد. یعنی تا وقتی که باورهای غیراحتمالاتی خنثی نشوند، مستعد تجربه ی ترس و خطاها خواهید بود.

بنابراین علت نگه داشتن پوزیشن در کمترین اندازه ی ممکن این است که مسیر کسب این ذهنیت موثر را به آسانی طی کنید. حالا آن عده از شما که خودتان را فرد کله گنده ای به حساب می آورید و معامله کردن با حداقل اندازه ی پوزیشن برایتان کسر شأن است یا حتی پیشنهادش از جانب من برایتان توهین آمیز است، به خاطر داشته باشید که این یک تمرین برای کسب مهارت های روان شناختی مورد نیاز برای معامله کردن بدون ترس است تا بتوانید نتایج پایدار و ماندگار ایجاد کنید. بعد از اینکه با موفقیت مهارت ها را کسب کردید، می توانید با هر اندازه پوزیشنی که متناسب با اهداف و منابع مالی تان است معامله کنید.

همچنین ممکن است بعضی از شما، اینطور فکر کنید که چون ماهیت احتمالات را درک می‌کنید و در فرایند آزمایش مشاهده کردید که چطور آن را در معاملات به کار ببندید، دیدگاهی مبتنی بر احتمالات به دست آورده‌اید. به بیانی دیگر، مادامی که در فرایند آزمایش پیش می‌رفتید، احتمالاً به این نتیجه واضح و قطعی رسیدید که... بله، یک توزیع تصادفی بین ترتیب بردها و باخت‌ها در طی چند سری معامله وجود دارد و نتیجتاً فکر کنید که حالا یک دیدگاه احتمالاتی کاربردی کسب کرده‌اید و نیازی به انجام تمرین ندارید. لطفاً چنین برداشتی نکنید.

هر باور و مفهوم جدیدی که به عنوان یک اعتقاد اتخاذ می‌کنیم زمانی کاربردی خواهد بود که قبل از اتخاذ این باورهای جدید، انرژی‌مان را از روی مفاهیم متعارض و متناقض و ایده‌هایی که فکر می‌کردیم درست هستند به سوی باورهای جدید سوق دهیم.

دستیابی به یک ذهنیت موفق مستلزم تقویت باورها و مفاهیم جدید مورد اتخاذمان و همچنین اختصاص ندادن انرژی‌مان (از بین بردن) به هر باوری که قبلاً کسب کرده بودیم و این باورها نتایج معاملات مان را به اشتباه و ضرر کردن ربط می‌دادند. تقویت باورهای جدید به سادگی قرار گرفتن در معرض اطلاعاتی است که با عقل جور در می‌آیند یا منعکس‌کننده‌ی حقیقت هستند. علاوه بر این، می‌توانیم با قرار دادن خودمان در فرایند خلاقیت، که طی آن به ایده‌هایی فکر می‌کنیم که از دانش پایه موجود در ذهن مان نشات نمی‌گیرند، ایده‌های جدید را تقویت کنیم. وقتی متوجه می‌شویم این ایده‌های جدید وجود دارند و زمانیکه درک کنیم تا چه حد برای ما سودمند هستند، معمولاً با پذیرش این ایده‌های جدید به عنوان باور در ذهن مان مشکلی نخواهیم داشت.

از سویی دیگر، خنثی کردن اثر هر باور قبلی که ممکن است با باورهای جدیدی که اتخاذ می‌کنیم در تعارض باشد، برای اکثر افراد فرایند آشنایی نیست و احتمالاً حتی به نظرشان ضروری هم نمی‌آید. برای بهره‌مندی کامل از منفعت این باورهای جدید، باید باورهای متناقض قبلی به طور کامل غیرکاربردی تلقی شوند. برای اینکه یک باور به جایی برسد که

افراد آن را غیرکاربردی تلقی کنند، باید تمام انرژی ای که به آن اختصاص داده می شد از بین برود.

برای بهتر روشن کردن منظورم، به کنده های درختی که بریده شده است نگاهی بیندازید. کنده ها از اتم ها و مولکول هایی تشکیل شده اند که به شکل ماده ای که آن را درخت می نامیم در می آیند. در سطح زیر اتمی، چوب به شکل انرژی وجود دارد. اگر کنده ها را آتش بزنیم، انرژی موجود در چوب آزاد می شود و کنده ها را به توده ای از خاکستر تبدیل می کند. چوبی که اکنون به خاکستر تبدیل شده است از نظر فنی هنوز وجود دارد، فقط انرژی لازم برای نشان دادن خودش به شکل کنده ندارد.

فرو پاشیدن باوری که فهمیده ایم ما را به هدف مان نمی رساند، می تواند دقیقاً به همین شکل باشد. وقتی انرژی ای که به یک باور اختصاص می دادیم از بین برود، آن باور طوری که انگار اصلاً وجود نداشته است ناپدید نمی شود؛ بلکه دیگر انرژی لازم برای تأثیرگذاری بر زندگی ما را ندارد. به عنوان مثال، در کودکی باور داشتم که بابانوئل وجود دارد و هنگام کریسمس هدایایی برای من می آورد. وقتی والدینم به من گفتند بابانوئل وجود خارجی ندارد، اولین واکنش من نابوری بود. اصرار داشتم که آنچه می گویند حقیقت ندارد. در نهایت آنها من را متقاعد کردند که بابانوئل واقعی نیست. می توان گفت فرآیند متقاعد کردن من به باوری که می گوید «بابا نوئل واقعی نیست» انرژی ای را ایجاد و به این باور اضافه کرد، در حالی که همزمان انرژی را از این باور که می گوید «بابا نوئل واقعی است» برداشت، در نهایت موجب فروپاشی اش شد و آن را غیرکاربردی نشان داد.

با غیرکاربردی کردن آن، اعتقاد من به اینکه «بابا نوئل واقعی است» ناپدید نشد، گویی که از ابتدا هرگز به آن اعتقاد نداشتم؛ بلکه تا به امروز، این اعتقاد هنوز در بخشی از محیط ذهنی من وجود دارد. اما چون یک باور ناکارآمد و فروپاشیده شده است، دیگر ظرفیت آزاد کردن انرژی و نشان دادن خود را - چه مثبت و چه منفی - ندارد. مثلاً وقتی کودکی ۵ ساله بودم و اعتقادی کاملاً تقویت شده مبنی بر وجود بابانوئل داشتم، اگر کسی به من می گفت بابانوئل پشت در است، این اطلاعات

بلافاصله مرا دچار حجم عظیمی از تغییرات مثبت می‌کرد. این انرژی مرا وادار می‌کند تا هر کاری که در حال انجام دادنش بودم را متوقف کنم و با تمام سرعت به سمت در بدوم. هیچ چیز نمی‌توانست جلوی من را بگیرد. حالا به عنوان یک بزرگسال، با این باور کاملاً کاربردی که «بابانوئل واقعی نیست و وجود ندارد»، اگر کسی به من بگوید بابانوئل جلوی در است، من اصلاً واکنشی نشان نمی‌دهم، جز اینکه احتمالاً بخندم و فکر کنم که مبادا اتفاق عجیبی دارد می‌افتد.

نمی‌توانیم یک باور را ناپدید کنیم گویی که هرگز وجود نداشته است، اما می‌توانیم انرژی کافی‌ای به یک باور اختصاص ندهیم تا زمانی که دیگر توانایی تاثیر بر ادراک ما از اطلاعات یا رفتارمان را نداشته باشد. به عبارت دیگر، یک باور می‌تواند انقدر انرژی کمی داشته باشد که عملاً انگار وجود نداشته است.

داستان بابانوئل مثالی است از کسب یک ذهنیت موفقیت‌آمیز، اتخاذ یک باور جدید که با باورهای قبلی در تضاد کامل بوده است. علت موفقیت‌آمیز بودنش این است که با وجود دو باور کاملاً متضاد هم، من دچار کشمکش یا تناقض ذهنی نمی‌شوم چون فقط باور جدید است که برای ابراز و نشان دادن خودش انرژی دارد. کسب ذهنیت موفقیت‌آمیز مستلزم قطع تمام انرژی‌ای اختصاص داده شده به باور قبلی است که اکنون جایگزین شده است. در غیر این صورت، اگر تمام انرژی‌ای مختص به باور قبلی را قطع نکنیم، نتیجتاً شرایطی ایجاد می‌شود که من آن را «تناقض فعال» می‌نامم.



«تناقض فعال» را بدین صورت تعریف می‌کنم: دو باور کاملاً متضاد هم که در محیط ذهنی ما حاضر هستند و هر دو باور انرژی دارند. اگر باور جایگزین به طور کامل فرو نیاشد، می‌تواند:

۱. خودش را به شکل تفکرات مزاحم نشان دهد و باعث شود تمرکزمان را از دست بدهیم.

۲. بحث‌های درونی‌ای را ایجاد می‌کند که موجب گیج شدن یا دودل شدن ما می‌شود.

۳. باعث شود رفتارمان به صورتی باشد که با خواسته‌هایمان یا با چیزهایی که فکر می‌کنیم در مورد خودمان درست هستند، سازگار نباشد.

۴. منجر به احساس ترس بشود؛ زمانی که باورهای جدیدمان می‌گویند چیزی برای ترسیدن وجود ندارد.

برای کسب باورهای جدید معاملاتی مبتنی بر احتمالات به طور واضح و روشن، لازم است درک کنید که باورهای غیراحتمالاتی جایگزین، ظرفیت خارج کردن انرژی از خودشان را ندارند. به بیانی دیگر، باورهای ما (به اختیار خود) نمی‌توانند خودشان را جایگزین باورهای دیگر کنند. زمانی که یک ایده با باور تقویت می‌شود، تا باقی عمرمان تقویت شده می‌ماند؛ مگر اینکه:

۱. دچار یک آگاهی اجباری دردناک شویم که منجر به تغییر نحوه تفکرمان بشود.

۲. یک درک عمیق در حد کشف و شهود پیدا کنیم که باعث شود نحوه تفکرمان را تغییر دهیم.

۳. قاطعانه و با اعتقادی تزلزل‌ناپذیر «تصمیم بگیریم» که نحوه‌ی تفکرمان را عوض کنیم.

یک آگاهی اجباری دردناک، درک عمیق در حد کشف و شهود و گرفتن تصمیمی قاطعانه، همگی توانایی فرو پاشیدن فوری و کامل یک باور را دارند.

در غیر این صورت، اگر انرژی متناقض موجود در باور قبلی‌مان را فوراً و کاملاً قطع نکنیم، باید فرایندی را تنظیم کنیم و روی «رها کردن» کار کنیم. در بعضی موارد بسته به اینکه چه مقدار انرژی در باوری که می‌خواهیم از بین ببریم وجود دارد، محتملاً تلاش قابل توجه‌ای از جانب ما و طی مدت زمان نامشخصی مورد نیاز است تا به کسب ذهنیت بدون تناقض و روشن و واضح برسیم. برای بهتر مشخص کردن این مسئله چند مثال برایتان می‌زنم.

در کتاب دومم به اسم «Trading In the Zone»، داستان کودکی که اولین بار با یک سگ مواجه می‌شود و چندین بار مورد گازگرفتگی قرار می‌گیرد را به طور دقیق و کامل توضیح داده‌ام. می‌دانم این مثال را چه در کتاب و چه در کارگاه‌هایی که پاولا میزبان‌شان بوده است، خیلی توضیح داده‌ام. پاولا هم در این کارگاه‌ها تجربیات خودش در مورد مواجهه و آسیب دیدن از سگ‌های محله، وقتی کوچک بوده است را، توضیح داده است. اما با اینحال این مثال یک اصل اساسی را مطرح می‌کند. در ذهن کودک باوری مبنی بر اینکه «همه‌ی سگ‌ها خطرناک هستند» شکل می‌گیرد. کودک با همین باور رشد می‌کند و فکر می‌کند باورش درست است صرفاً به این دلیل که هرگاه سگی می‌بیند احساس وحشت می‌کند. هرچند که بعدها در دوران کودکی‌اش، بچه‌های دیگر همسن خودش را می‌بیند که با سگ‌ها بازی می‌کنند و خیلی هم بهشان خوش می‌گذرد و این برایش تجربه‌ای غیرمنتظره است. تجربه‌ی دیدن بچه‌های دیگر که بنظرش از بازی کردن با سگ‌ها لذت می‌برند کافی است تا این فکر به ذهنش خطور کند که باورش مبنی بر «خطرناک بودن همه‌ی سگ‌ها» را از بین ببرد (از این باورش سلب انرژی کند) و به مرحله‌ای برسد که باور «سگ‌ها می‌توانند مهربان و بامزه باشند» را تقویت کند و در عین حال از بازی کردن با یک سگ هم لذت ببرد. این کودک می‌تواند به طور واضح درک کند که «همه‌ی سگ‌ها خطرناک نیستند» و بقیه‌ی بچه‌ها از بازی کردن با آنها لذت می‌برند و در نهایت کودک هم تمایل پیدا می‌کند تا بازی با یک سگ را تجربه کند.

چه این کودک بازی با سگ‌ها را تجربه کند و چه تجربه نکند، مسئله‌ی ساده‌ی «ساز و کار انرژی» مطرح است. فرض می‌گیریم که بعد از سال‌ها

احساس ترس هنگام دیدن یک سگ یا حتی فکر کردن راجع به سگ‌ها، بدون شک این فرد انرژی زیادی با بار منفی در ذهنش شکل گرفته است که همه‌ی سگ‌ها را خطرناک می‌داند. اما یک یا چند تجربه هم دارد که واضحاً به وی نشان داده‌اند چیزی که بدون چون و چرا باور داشته است، حقیقت ندارد؛ همه‌ی سگ‌ها خطرناک نیستند. هرچند اگر تجربه‌ی دیدن بچه‌های دیگر که از بازی کردن با سگ‌ها لذت می‌بردند به قدر کافی تأثیرگذار نباشد و انرژی موجود در باور «خطرناک بودن همه‌ی سگ‌ها» را کمرنگ نکند، مواجهه‌ی فرد با این اطلاعات ضد و نقیض یک «تناقض فعال» ایجاد خواهد کرد. تناقض فعالی که به شدت روی باور قبلی وی «همه‌ی سگ‌ها خطرناک هستند» تکیه دارد. در این صورت، تا زمانی که بین باور «سگ‌ها مهربان و بامزه هستند» و باور غالب «همه‌ی سگ‌ها خطرناک هستند» یک عدم تعادل شدید وجود داشته باشد، صرف‌نظر از درک کنونی فرد راجع به ماهیت مثبت سگ‌ها، انرژی منفی موجود در باور غالب فرد، ارتباط گرفتن با سگ‌ها را کمابیش غیرممکن می‌سازد.

حالا چنین مسئله‌ای بدین معنی‌ست که فرد برای باقی عمرش هرگز با سگ‌ها بازی نخواهد کرد؟ بستگی به قدرت خواسته‌هایش دارد. اگر تصمیم بگیرد که بازی با یک سگ همان چیزی است که واقعاً می‌خواهد انجام دهد و شخصیتی مصمم هم داشته باشد، بدون شک راهی برای بازی با سگ‌ها پیدا خواهد کرد. به احتمال زیاد تمام تلاشش را می‌کند تا به سگی نزدیک شود که رفتاری دوستانه یا حالتی بازیگوش دارد. اما باور «همه‌ی سگ‌ها خطرناک هستند» باعث می‌شود احساس ترس زیادی داشته باشد و در نتیجه تلاش برای نزدیک شدن به هر سگی برایش دشوار یا غیرممکن باشد. اما ایرادی ندارد، چون هر بار که تلاش می‌کند، صرف‌نظر از فاصله‌اش با سگ، انرژی موجود در باور «همه‌ی سگ‌ها خطرناک هستند» را کمرنگ می‌کند و باور «سگ‌ها می‌توانند مهربان و بامزه باشند» را تقویت می‌کند و این تأثیر مثبتی است. هر تلاش، یک رویارویی بین دو باور متناقض ایجاد خواهد کرد. هر نتیجه‌ی مثبت وی را قادر می‌سازد تا به تجربه‌ی بعدی نزدیک‌تر شود. با نزدیک‌تر شدن فرد بعد از هر تلاش، به تدریج عدم تعادل انرژی بین دو باور به نفع باور جدیدش تغییر می‌کند. وقتی چنین اتفاقی بیفتد، بالاخره می‌تواند

یک سگ را لمس کند. و بعد از تجربه‌ی تماس فیزیکی، ناز و نوازش و بازی کردن با سگ، انرژی باقیمانده‌ی موجود در باور «همه‌ی سگ‌ها خطرناک هستند» بلافاصله از ذهن فرد محو خواهد شد.

ممکن است این فرایند مدت زیادی طول بکشد اما درنهایت، باور «سگ‌ها می‌توانند مهربان و بامزه باشند» در ذهن فرد به طرز موفقیت‌آمیزی ماندگار می‌شود. باور جدید کودک که «سگ‌ها می‌توانند مهربان و بامزه باشند» این مفهوم را می‌رساند که همچنین ممکن است سگ‌ها مهربان و بامزه نباشند و بدین گونه باورشان تداوم پیدا می‌کند. سگ‌ها حالت‌های مختلفی دارند؛ از مهربان و دوست‌داشتنی گرفته تا وحشی و خطرناک. وقتی باور «همه‌ی سگ‌ها خطرناک هستند» فرو پاشید، در واقع قسمت «همه» در عبارت «همه‌ی سگ‌ها...» بود که غیرواقعی تلقی شد. دردی که کودک در اولین مواجهه‌اش با سگ تجربه کرد واقعی بود. فرو پاشیدن باور ربطی به خاطره‌ی تجربه‌ی دردناک کودک ندارد؛ به جز وقتی که این باور در موقعیت متفاوتی تعریف می‌شود که در آن «همه‌ی سگ‌ها خطرناک نیستند، اما بعضی سگ‌ها به طور قطع می‌توانند وحشی یا خشن باشند.» در نتیجه، کودک محتاط خواهد بود اما در عین حال هر طور که بخواهد با سگ‌ها ارتباط می‌گیرد. زمانی که کودک بزرگ می‌شود و با موقعیتی مواجه می‌شود که در آن، کودکی را می‌بیند که از سگ‌ها می‌ترسد، چنین واکنشی نشان خواهد داد: «یادم می‌آید که قبلاً از سگ‌ها می‌ترسیدم، اما دیگر نمی‌ترسم.»

دو مثال دیگر از تجربیات پاولا با سگ‌ها در ادامه آورده شده است که در کارگاه‌هایمان به اشتراک گذاشته است:

دو بار در کودکی توسط سگ‌های محله آسیب دیدم. اینها سگ‌هایی بودند که می‌شناختم‌شان و با آنها بازی می‌کردم، یکی‌شان در انتهای خیابانی که خانواده من سکونت داشتند، زندگی می‌کرد و متعلق به خانواده دختری بود که با او به دبستان می‌رفتم. نژادش ژرمن شیرد بود و طی چندباری که با همکلاسی‌ام در حیاط خانه‌شان بازی کرده بود، بسیار مهربان و صمیمی به نظر می‌رسید. یک روز به دیدن همکلاسی‌ام رفتم و برای بازی به حیاط خانه‌شان رفتم. سگ‌شان را کنار خانه‌ای که

برایش ساخته بودند، به وسیله‌ی یک طناب به تکه چوبی بسته بودند (این داستان برای قبل از وقتی است که بسیاری از مردم سگ‌ها را حیوان خانگی بدانند و آنها را بیرون نگه می‌داشتند) و من طبق معمول رفتم تا سگ را نوازش کنم. وقتی نزدیک شدم، لبخند زدم و دستم را دراز کردم تا او را نوازش کنم اما سگ به طرف من حمله کرد و صورتم، زیر فک و بالای بینی‌ام را گاز گرفت. بعد نشست و شروع به تکان دادن دمش کرد تا من با او بازی کنم.

زخم خیلی فجیع نبود، در واقع خونریزی یا زخم‌ها خیلی کم بودند، با اینحال من شوکه شدم. با اینکه قبلاً با آن سگ بازی کرده بودم، نفهمیدم چرا سگ به سمت من هجوم آورد. فوراً به خانه رفتم و مادرم زخم‌های کوچک را تمیز کرد و بعد از آن مرا از رفتن به خانه همکلاسی‌ام در آینده منع کرد.



حادثه دوم چند سال بعد بود. این سگ، سگ کوچکی بود. نژادش را نمی‌دانم اما یک سگ پشمالو و زیبا بود با وزنی شاید حدود ۲۰ پوند. خانه‌ای که در آن زندگی می‌کرد درست کنار یک صندوق پستی بود. من یک روز برای ارسال نامه به سمت صندوق پست رفتم. ناگهان این سگ پشمالو در حال دویدن و پارس‌کنان از راه رسید. اول فکر کردم می‌خواهد سلام کند، اما بعد متوجه شدم که سلام نمی‌کند، بلکه ناراحت است. برگشتم و پا به فرار گذاشتم. اما سگ پشت ساق پایم را گاز گرفت. سپس چرخید و به سمت خانه‌اش برگشت. دوباره به خانه رفتم اما این بار مادرم تصمیم گرفت برای این زخم به اورژانس برویم. به من واکسن کزاز زدند، زخم را تمیز کردند و پزشکان برای احتیاط در مورد ابتلای سگ به هاری، ما را به مقامات محلی گزارش کردند. سگ هاری نداشت، اما آن یک هفته‌ای که در قرنطینه بود باعث شده بود نگران شوم.

دلیل اینکه این مثال‌ها را ذکر کردم ساده است. در مورد سگ اول، از نژاد ژرمن شیر، وقتی پدرم از سر کار به خانه آمد و از اتفاقی که افتاده بود مطلع شد، برای من توضیح داد که ممکن است بعضی سگ‌ها فکر کنند نزدیک شدن شخصی به آنها درحالی‌که دندان‌هایش را نشان می‌دهد یک عمل پرخاشگرانه است. مثل سگ‌ها و گرگ‌ها در طبیعت که برای پرخاش دندان‌هایشان را به هم نشان می‌دهند. به همین دلیل بود که سگ به سمت من هجوم آورد و مرا گاز گرفت و نشان داد که یک سگ آلفا است. هنگامی که احساس کرد موقعیتش امن است، آماده بود که دوباره بازی کند. بنظرم این رفتار منطقی بود، و اگرچه هرگز به پدر و مادرم نگفتم، اما هر از گاهی به خانه هم‌کلاسی‌ام برمی‌گشتم و با سگ‌شان بازی می‌کردم. و هرگز حادثه دیگری اتفاق نیفتاد. اما فقط به این دلیل که حرف‌های پدرم را باور کردم توانستم دوباره به سگ نزدیک شوم و با آن بازی کنم. اگر پدرم توضیحی به من نمی‌داد، هرگز به خانه‌ی هم‌کلاسی‌ام بر نمی‌گشتم و با سگ‌شان بازی نمی‌کردم.

در مورد سگ دوم، یک بار دیگر پدرم به کمکم آمد. در اصل صندوق پستی در ملکی بود که سگ در آن زندگی می‌کرد. به گفته پدرم، به احتمال زیاد آن سگ در واقع داشت از قلمرو فرضی خودش محافظت می‌کرد. پدرم یادآوری کرد که من آن سگ را فقط از دور دیده بودم یا

وقتی همسایه داشت سگش را به گردش می برد به او سلام کرده بودم، بنابراین سگ مرا «نمی شناخت» و فکر کرده بود ممکن است یک مزاحم باشم. و دوباره، وقتی سگ پشمالو احساس کرد موقعیتش امن است، محل را ترک کرد و به خانه برگشت.

بنابراین در طی آن دوران سازنده ی جوانی ام، به لطف دانش مشهود پدرم در مورد رفتار حیوانات، ترس از «همه» ی سگ ها درون من شکل نگرفت و از نژاد ژرمن شپرد یا سگ های کوچکتر و پشمالو ترسی نداشتم. آگاهی ای درون من ایجاد شد و به این درک رسیدم که ممکن است رفتار انسان برای حیوانات دیگر قابل درک نباشد، هرچند که به نظر ما آن حیوانات اهلی شده باشند. و دیدگاه پدرم باعث شد من کنار هر سگی با هر نژادی راحت باشم. و این مثالی است از کسب موفقیت آمیز این باور که «همه ی سگ ها می توانند مهربان و بامزه باشند». نکته ی اصلی این مثال این است که من همچنان باید تصمیم می گرفتم که آیا حرف پدرم را باور کنم یا اینکه باور جدیدی بسازم یا به این باور که همه ی سگ ها خطرناک هستند چنگ بزنم.

مثال بعدی در مورد مردی میانسال به نام جری است که در اوایل دهه ۱۹۹۰، پس از خواندن اولین کتاب من «معامله گر منظم» برای مربیگری نزد من آمد. جری صاحب دو شرکت ساخت و ساز بسیار موفق در منطقه ی دالاس بود. او تصمیم گرفت یک جایگاه در تالار بورس معاملات شیکاگو بخرد تا بتواند قراردادهای ۳۰ ساله ی اوراق قرضه را در بازار بورس معامله کند. در ابتدا او از طریق یک کارگزار خرده فروش معاملاتش را در بازار بورس از راه دور انجام می داد و برایش تجربه ای بسیار ناامید کننده بود؛ به خصوص پس از اینکه متحمل ضررهای بسیار سنگین شد. بنابراین فردی را برای مدیریت شرکت هایش استخدام کرد و به شیکاگو رفت. برای آن عده از شما که خیلی جوان هستید و یادتان نمی آید، یک درس تاریخ بسیار مختصر در مورد چگونگی انجام معاملات، قبل از اینکه مبادلات الکترونیکی داشته باشیم، خواهم داد تا بتوانید احساس درماندگی جری را درک کنید و بفهمید که چرا دالاس را به مقصد شیکاگو ترک کرد.

معامله کردن از طریق یک کارگزار در مقایسه با دسترسی به اجرای آنی معاملات از طریق معاملات الکترونیکی تجربه‌ی بسیار متفاوت‌تری است. برای پیدا کردن قیمت فعلی، ثبت یک سفارش برای ورود به معامله یا خروج از آن و همچنین آگاهی از قیمتی که سفارش‌تان در آن پر شده است، باید به کارگزارتان زنگ بزنید. این کارها زمان زیادی می‌برد، به خصوص اگر کارگزارتان به مشتری‌های دیگر نیز کمک کند و سرش شلوغ باشد و همان لحظه تلفن را پاسخ ندهد. در مقایسه با ویژگی‌های پلتفرم‌های الکترونیکی معاملاتی (مثل انتخاب یک معامله و کلیک کردن روی آن)، هر قسمت از فرایند کار کردن با یک کارگزار زمان می‌برد و اگر بازار شلوغ باشد، زمان بیشتری طول خواهد کشید.

موارد زیر را در نظر بگیرید:

شماره گرفتن زمان می‌برد.

وصل شدن به خط و انتظار برای اینکه کارگزارتان پاسخ دهد طول می‌کشد. و مخصوصاً در زمان‌های شلوغ، دریافت پیغامی مبنی بر اینکه سر کارگزار شلوغ است یا اینکه اصلاً تلفن‌تان را جواب ندهند، چیز عجیبی نبود. همه‌ی اینها زمان می‌برد.

سپس وقتی بالاخره بتوانید با کارگزارتان صحبت کنید، ممکن است مجبور باشید به نظرات یا انتقاداتی در مورد تصمیم‌تان گوش دهید که تمایلی به شنیدن‌شان ندارید. این هم زمان بر است.

کارگزار باید یک برگه‌ی سفارش پر کند، زمان سفارش را ثبت کند و سفارش را به بازار بورس بفرستد.

زمانی که سفارش به بازار بورس برسد، برگه‌ی سفارش دوباره باید مهر بخورد (زمان‌ش ثبت شود) و جهت اجرا به کارگزار مربوطه در بازار بورس داده شود. این قسمت هم زمان می‌برد.

وقتی که معامله صورت گرفت، کارگزار مربوطه می‌بایست برگه سفارش را دوباره برای کارمند شرکت کارگزاری بفرستد، و این کارمند باید قیمت تمام شده معامله‌تان را به کارگزارتان با زنگ یا تلگراف اطلاع دهد.



بعد برای خاتمه ی کار، بسته به اینکه چقدر مشتری مهمی به حساب می آید، کارگزارتان بهتان زنگ می زند تا قیمتی که سفارشتان در آن پر شده است را اطلاع دهد؛ در غیر این صورت خودتان باید به وی زنگ بزنید.

و اگر هنوز قیمت پایانی معامله را از بازار دریافت نکرده، باید انقدر با وی تماس بگیرید تا زمانی که قیمت پایانی را دریافت کرده باشد و به شما اطلاع دهد.

هر سفارش و هر تغییری که می خواهید در یک سفارش ایجاد کنید، فرآیند زمان بر یکسانی را طی می کند. اما چیزی که توضیح دادم بدترین قسمتش نیست. وقتی از یک سفارش محدود استفاده می کنید و بازار به قیمت شما می رسد اما در این قیمت، معامله تان صورت نمی گیرد، تضمینی برای پر شدن سفارشتان ندارید. ممکن است این روش انجام معامله عجیب به نظر برسد زیرا با معامله در یک پلتفرم الکترونیکی، بلافاصله متوجه خواهید شد که آیا سفارش شما پر شده است یا خیر. بنابراین اینطور به نظر می رسد که موضوع «تضمین پر شدن سفارش»، موضوعیتی ندارد. اما چندین سال پیش اینطور نبود. هنگامی که از یک سفارش محدود استفاده می کردید، ممکن بود بازار به قیمت شما برسد، اما معامله ای صورت نگیرد. بازار مسیر خود را به نفع شما معکوس کند و تا زمانی که کارگزار اجراکننده در بازار بورس گزارشی را ارائه نمی کرد، نمی دانستید که آیا در معامله هستی یا خیر. اگر کارگزار سرش شلوغ باشد، امکان دارد مدت زمان زیادی طول بکشد. بازار در جهت سفارش شما حرکت می کرد، بنابراین ممکن بود بخواهید مقداری سود به دست آورید. حتی ممکن بود قیمت به سود هدف شما رسیده باشد، اما تا زمانی که متوجه نمی شدید آیا سفارشتان پر شده است یا نه، نمی توانستید کاری انجام دهید. بنابراین، فکر می کنم به راحتی می توان فهمید که چرا شخصی که علاقه زیادی به معامله دارد واقعاً ناامید شود و بخواهد خودش را به محل اصلی اجرای معاملات برساند.

زمانی که جری برای کمک به من مراجعه کرد، مدتی بود که در محل معاملاتی اوراق قرضه در بازار بورس معامله می کرد و متوجه شده بود با اینکه معاملات خود را بلافاصله انجام می دهد، اما تجربه معامله در این

محل معاملاتی، نسبت به زمانی که از طریق یک کارگزار خرده فروش در دالاس معامله می‌کرد، شاید حتی ناامید کننده‌تر است. او هیچ پولی به دست نمی‌آورد، زیرا به سختی می‌توانست با معامله‌گران دیگر گرم بگیرد و نتوانسته بود رابطه‌ی موردنیاز با معامله‌گران دیگر، برای موفقیت در محل معاملاتی را برقرار کند. یعنی که او بچه‌ی جدید در محله به حساب می‌آمد، و درست مثل بسیاری از حرفه‌های دیگر، همانطور که می‌گویند: باید قبل از به دست آوردن فرصت‌های خوب برای معامله با معامله‌گران دیگری که قدیمی‌تر هستند، «در حرفه معامله‌گری به جایی رسیده باشی» و همچنین توسط کارگزارانی که پشت میز نشسته‌اند معامله را به سرعت انجام دهید. در عین حال، مهارت‌های نمودارخوانی جری ابتدایی بود، بنابراین در تشخیص لبه‌های معاملاتی مبتنی بر جهت خیلی خوب نبود. در واقع سعی می‌کرد بر اساس آنچه به نظرش می‌رسید، بفهمد که قیمت قرار است به چه سمتی حرکت کند. درست مثل کاری که انگار بقیه افراد در لحظه در محل معاملاتی در حال انجام دادنش هستند. و این کار برای جری جوابگو نبود.

مشخصاً به یک ساختار نیاز داشت. بنابراین اولین کاری که انجام دادیم تنظیم یک برنامه معاملاتی بود. با استفاده از نمودارهای نقطه و شکل^۵، به او کمک کردم تا یاد بگیرد چگونه نقاط حمایتی و مقاومتی کوتاه‌مدت روزانه را در یک محدوده ۷ تا ۱۰ تیکی تشخیص دهد. برنامه این بود که وی منتظر بماند تا قیمت به یکی از نقاط حمایت یا مقاومت هدفش برسد، معامله‌ای یک قراردادی اجرا کند و سپس منتظر بماند تا قیمت با توجه به سود هدف او، معمولاً بین ۷ تا ۱۰ تیک افزایش یا کاهش داشته باشد. اگر بازار، حمایت یا مقاومت را حفظ نمی‌کرد و معاملات با قیمت ورودی او صورت می‌گرفت، ما تشخیص می‌دادیم که فقط باید سه تیک (۹۸/۲۵ دلار برای یک قرارداد) ریسک کند تا متوجه شود که بعید است معامله معکوس شود و به سود هدف وی برسد. این برنامه، برنامه‌ی ساده‌ای بود. از آنجایی که او در خود بازار بورس معامله می‌کرد، در موقعیتی بود که می‌توانست بلافاصله معاملات خود را انجام دهد. روش او تقریباً یک نسبت ریسک به پاداش ۳ به ۱ داشت و بر اساس آزمایشات بسیار محدود ما، این برنامه تقریباً ۶۰٪ نرخ برد داشت.



عملکرد جری چطور بود؟ به این مسئله هم خواهیم پرداخت. در ابتدا می‌خواهم قبل از اینکه به عملکرد خوب جری بپردازم، پیش‌زمینه‌ی کوتاهی به شما بدهم.

جری مالک دو شرکت ساخت و ساز و یک استاد کار واقعی بود که هیچ تخطی‌ای از آنچه به کارمندانش می‌گفت را تحمل نمی‌کرد. اگر می‌خواست کاری انجام شود، انتظار داشت دقیقاً همان طور که می‌گفت انجام شود. هیچ بهانه‌ای را قبول نمی‌کرد. حداقل این چیزی است که خودش به من گفت. همچنین از آنجایی که دارایی خالص او به ده‌ها میلیون دلار می‌رسید، از آن دسته آدم‌هایی بود که به خرج کردن ۳۰۰ دلار یا بیشتر برای چندین بطری شراب در هنگام شام، یا حتی روشن کردن یکی از سیگارهای کوبایی خود با یک اسکناس صد دلاری اهمیتی نمی‌داد. شاید فکر کنید که اغراق می‌کنم، اما شوخی‌ای در کار نیست. من و پائولا چندین بار شاهد این موضوع بودیم؛ زمانی که ما را برای صرف شام در استیک هاوس مورتون، یکی از رستوران‌های مورد علاقه‌اش، دعوت کرد. از اینها گذشته، چنین رفتاری در جامعه معاملاتی خیلی هم متعارف است.

به نظر شما توانسته برنامه را اجرا کند؟ خیر. در اولین فرصتی که برای ورود به یک معامله داشت، بازار به نقطه‌ی حمایتش رسید. با این حال، زمانی که قیمت به هدف رسید، جری متقاعد شده بود که قیمت به کاهش خود ادامه خواهد داد، بنابراین وارد معامله نشد. اشتباه فکر می‌کرد؛ قیمت در هدفی که تعیین کرده بود، متوقف شد و چند تیک بالا رفت، بنابراین پا پیش گذاشت و یک قرارداد سه تیک بالاتر از قیمت هدف^۶ خود خرید. به خاطر داشته باشید، فقط ۹۸/۲۵ دلار (۳ تیک) باید هزینه می‌کرد تا متوجه شود آیا قیمت در قیمت هدف ورودش توقف می‌کند و معکوس می‌شود یا خیر.

برنامه معاملاتی چنین مقرر می‌کرد که در معامله بماند و منتظر تغییر روند به سطح مقاومت باشد که ۱۰ تیک با قیمت ورودی هدف

۶ اصطلاح «هدف قیمت» یا گاهی اوقات «قیمت هدف» به انگلیسی (Price Target) در واقع قیمتی است که توسط یک تحلیلگر، مشاور سرمایه‌گذاری یا معامله‌گر برای آینده پیش‌بینی شده است.

او فاصله داشت. سه تیک بالاتر از قیمت مقرر شده وارد معامله شد، بنابراین اکنون هدف او تنها هفت تیک فاصله داشت. با این حال، فرقی نمی‌کرد که چقدر دور بود زیرا به محض اینکه یک تیک سود کسب کرد، از معامله خارج شد. مدتی نگذشت که قیمت تا سطح مقاومت پیش بینی شده افزایش پیدا کرد، جایی که او قرار بود سود خود را در معامله اولیه به دست آورد و سپس با اخذ پوزیشن فروش، موقعیت خود را معکوس کند.

اما وقتی قیمت به هدفش نزدیک شد، دوباره متقاعد شد که قیمت متوقف نخواهد شد، بنابراین معامله‌ای اجرا نکرد. و دوباره، درست مانند معامله اول، در مورد اقدام بعدی بازار اشتباه فکر کرد. قیمت در قیمت هدف او متوقف شد و سپس چند تیک کاهش یافت، بنابراین او یک قرارداد را فروخت. حالا که در پوزیشن فروش یک قرارداد بود، می‌بایست منتظر یک تغییر روند به سطح حمایت باشد، اما به محض اینکه یک تیک سود به دست آورد، از معامله خارج شد. اواخر همان روز وقتی به دفتر من آمد تا در مورد آنچه اتفاق افتاده صحبت کند، به وضوح آشفته بود. پس از مدت‌ها این اولین روزی بود که در آن معامله‌ای برنده کرده بود، اما دو چیز واقعاً اذیتش می‌کرد. نمی‌توانست از قوانین خود پیروی کند و به نسبت سودی که در نهایت به دست آورد، سود زیادی را از دست داده بود. گفت که نمی‌توانست منتظر تغییر روند بماند زیرا قبلاً بارها متحمل ضرر شده بود. با توجه توانایی تصمیم‌گیری‌اش به دلیل پس زمینه‌ای که در حرفه‌ی ساخت و ساز داشت، این دودلی در تصمیم‌گیری چیزی نبود که از نظر احساسی یا روان‌شناختی به آن عادت داشته باشد.

طی سه چهار روز بعد، سطوح حمایت و مقاومتش به خوبی عمل کردند. چندین معامله‌ی برنده را تجربه کرد و با وجود اینکه در زمینه‌ی وارد شدن به معامله با قیمت مقرر شده‌اش بهتر عمل می‌کرد اما همچنان نمی‌توانست بیشتر از یک یا دو تیک سود در معامله بماند. چیزی که وضعیت را برای او آزاردهنده‌تر می‌کرد، این بود که چند بار در سطح مقاومتی‌ای فروخت که قیمت بالای روز از آب درآمد و در سطح حمایتی‌ای خرید کرد که معلوم شد قیمت پایین روز بوده است. و البته در آن زمان نمی‌دانست که با قیمت‌های پایین روز می‌خرد یا با

قیمت های بالای روز می فروشد، اما این واقعیت که اینطور عمل کرد و تنها یک تیک سود به دست آورده بود، حسابتی برایش آزاردهنده بود. بعد از گذشت چهار روز، دیگر تماس نگرفت تا پیشرفتش را گزارش دهد. حدس زدم دلیلش این است که گوش دادن به بهانه های خودش در مورد اینکه چرا نمی توانست کاری که باید را انجام دهد، برایش بسیار دشوار بود؛ به ویژه به این خاطر که وقتی در حرفه ی ساخت و ساز خودش بود، بهانه گیری از طرف هیچ کس را قبول نمی کرد.

چند هفته بعد جویای احوالش شدم. سطوح حمایت و مقاومتش عملکرد عالی ای داشتند، بنابراین در معاملات برنده زیادی قرار گرفته بود. اما اکثراً همه معاملاتش با یک تیک سود برنده شده بودند و چندتایی هم با دو تیک سود بودند، اما نه بیشتر. حالا مطمئن شده بود که توانایی تشخیص درصد بالایی از معاملات برنده را دارد، اما ماندن در این معاملات و صبر کردن برای یک تغییر روند کامل برایش امکان پذیر نبود. به همین جهت از سودی که بازار در دسترس قرار می داد چیز زیادی عایدش نمی شد. با من تماس نگرفت تا از من راهنمایی بخواهد، بلکه فقط می خواست به من بگوید اوضاع از چه قرار است و تصمیم گرفته حجم معاملات خود را از یک قرارداد به ۲۰ قرارداد افزایش دهد. مشخص بود که می خواست از اندازه پوزیشن هایش برای جبران ناتوانی اش در زمینه ی ماندن در معاملات برنده و کسب سود استفاده کند. اگرچه خودش تمایل نداشت، یعنی از من نصیحتی نخواست به او، اما من به وی توضیح دادم که فکر نمی کنم چنین افزایش چشمگیری در اندازه معاملاتش قدمی محتاطانه باشد؛ با توجه به اینکه او مهارت های روان شناختی یا کاربردی برای مدیریت معاملات با آن اندازه را در خودش ایجاد نکرده بود. وی غر زد و گوشی تلفن را گذاشت.

روز بعد پس از بسته شدن بازار، با من تماس گرفت و کاملاً مشخص بود که در حالت ناامیدی به سر می برد. نوعی حالت ذهنی که در آن فرد آنقدر خشمگین است که واقعاً پذیرای ایده های جدید است و با تمام وجود مایل به امتحان کردن هر چیزی است که ممکن است مؤثر باشد. معامله ی جسورانه اش با پوزیشنی ۲۰ قراردادی یک فاجعه بود. به من گفت که تمام پولی را که از معاملات دو هفته پیشش کسب

کرده بود، از دست داده است. با این حال، طبق حال آشفته‌ای که داشت، حدس زدم که خیلی بیشتر از اینها ضرر کرده است. تبدیل شدن از یک معامله‌گر یک سهمی به معامله‌گری ۲۰ سهمی، برای هیچ معامله‌گری، به صورت خودکار اتفاق نمی‌افتد؛ به خصوص زمانی که در محل معاملاتی قراردادهای آتی معامله می‌کنید. راه حل مشکلش واقعاً بسیار ساده بود، اما اجرایش لزوماً راحت نبود.

او نیاز نداشت که یاد بگیرد چطور از یک معامله‌گر یک سهمی به معامله‌گری ۲۰ سهمی تبدیل شود چون در وهله‌ی اول اصلاً از معامله در محل معاملاتی تالار بورس خوشش نمی‌آمد. اواخر ۴۰ سالگی‌اش بود و رقابت با مردانی که بیش از حد روحیه‌ی رقابتی داشتند و بیشترشان هم جوان‌تر از او بودند برایش خسته کننده بود. جری می‌بایست روی ناتوانی‌اش در زمینه‌ی ماندن در یک معامله‌ی برنده کار می‌کرد.

همانند مثال سگ‌هایی که پیش‌تر ذکر شد، جری دچار تناقض فعالی بود که بر اساس آن فعالیت می‌کرد.



او دو باور متناقض داشت که هر دو دارای انرژی بودند و باوری که موجب ایجاد ترس می شد در ذهنش غالب بود. تجربیاتش در زمینه ی شناسایی نقاط حمایت و مقاومت ابتدا یک باور را ایجاد کردند و سپس به آن انرژی دادند. باوری که می گوید: «بله، ممکن است درصد بالایی از معاملات برنده را انتخاب کرد که پتانسیل سود بیشتری دارند؛ سود بیشتر نسبت به هزینه ای که باید ریسک می کرد تا بفهمد آیا معامله کارآمد است یا خیر». اما درک او از آنچه ممکن بود صورت بگیرد، تغییر کافی ایجاد نکرد تا تمام انرژی منفی باور قبلی اش را کمرنگ کند. باور قبلی اش این بود که: «به محض اینکه وارد معامله ای برنده شود، بازار همه ی سودهایش را خواهد گرفت.» توصیف دقیق این باور جری را از روی حدس و گمان انجام دادم چون من و جری هرگز در مورد تجربیات معاملاتی قبلی او گفت و گوی عمیقی نداشتیم. اما برای فروپاشی درست و حسابی یک باور، لازم نیست چینش دقیق واژگانش را بدانیم یا بتوانیم آن را ادا کنیم.

برای حل مشکل جری یک تمرین بسیار ساده به او دادم. از نظر مفهومی، این تمرین مشابه همان تمرینی است که می خواهم به شما بدهم تا مطمئن شویم که یک ذهنیت واضح و روشن و به دور از تناقض از باورهای مبتنی بر احتمالات در ذهن تان شکل می گیرد که برای انجام معاملات بدون ترس و خطا به آن نیاز دارید. برای جری توضیح دادم که اگر مایل باشد یک تمرین روان شناختی انجام دهد (این تمرین باورهایی که موجب ترس وی و خروج زود هنگامش از معاملات می شدند را از بین می برد)، می تواند خودش را از این احساس ترس درباره ی اینکه بازار قرار است معاملات برنده اش را به معاملات بازنده تبدیل کند، خلاص کند. لحظه ای تردید نکرد و با اشتیاق پاسخ داد که هر کاری لازم باشد انجام خواهد داد.

مطلبی که در ادامه آورده شده همان کاری است که به جری گفتم باید انجام دهد تا بتواند بر ترس هایش غلبه کند.

نخست؛ در حال حاضر شما می توانید خودتان را معامله گری بدانید که فقط قادر است در معامله ای بماند که ممکن است برای یک تیک به

نفعش باشد. شما می‌خواهید با تغییر دادن خودتان و تبدیل شدن به کسی که می‌تواند در معاملات برنده بماند و اجازه دهد سودهایش ادامه یابد، ورق را به نفع خود برگردانید. شما می‌خواهید به این توانایی دست یابید که تا زمان یک تغییر روند کامل به سود هدف‌تان، در معاملات برنده‌تان بمانید.

تغییر و تحول، به وضوح هدف‌تان و میزان مصمم بودن‌تان بستگی دارد.

به عبارت دیگر، میزان موفقیت‌مان در رشد و تبدیل شدن به نسخه جدیدی از خودمان، تابعی از میزان شفافیت ما در مورد نوع تغییری است که می‌خواهیم ایجاد کنیم و میزان انرژی‌ای که حاضریم برای این تغییر صرف کنیم. اگر شفافیت داشته باشیم و انرژی پشت این شفافیت تزلزل ناپذیر و قطعی باشد، این تغییر می‌تواند به یکباره، یا طی مدت زمانی صورت گیرد.

مثلاً اشاره کردم که احتمالاً همه تجربه‌ی تغییر اساسی در یک نظر، باور یا عقیده در لحظه را داشته‌اند؛ در صورتی که دلیلی درست و حسابی برای این تغییر داشتند. دلیل و توجیه درست و حسابی برای هر فرد معنای متفاوتی دارد. نکته‌ی مهم‌تر این است که آگاهی، توجه و علاقه‌مان در مورد یک موضوع، لزوماً به باورهای ذهنی‌مان که درست تلقی‌شان می‌کردیم محدود نمی‌شوند. انرژی نهفته در خواسته‌مان و تصمیمی که با عزم راسخ می‌گیریم، توانایی تأثیرگذاری بر شکل‌های دیگر انرژی همچون باورها را در یک لحظه دارند؛ در صورتی که در مورد چیستی کاری که انجام می‌دهیم و چرایی انجام آن، کاملاً واضح و شفاف باشیم.

تغییر نسبت انرژی بین دو باور متناقض در طی زمان اتفاق نمی‌افتد. تغییر، به وضوح و شفافیت هدف‌مان و انرژی نهفته در خواسته‌مان برای انجام آن بستگی دارد. وقتی در مورد مسئله‌ای با عزم راسخ تصمیم می‌گیریم، تعارض‌ها بلافاصله ناپدید می‌شوند. به هر میزان که شفافیت و انرژی قاطعانه برای ایجاد یک تغییر ناگهانی را نداشته باشیم، مجبور می‌شویم با استفاده از انواع استراتژی‌ها در طی زمان این مسئله را جبران کنیم.



می شود گفت که جرقه ای در ذهن جری زده شد (به این معنی که فرد به طور ناگهان به یک آگاهی یا درک نسبت به یک چیز، یک شخص یا یک واقعه برسد که قبلاً برایش ناشناخته یا درک نشده بوده است) یا به یک درک ناگهانی رسید؛ به حدی که انرژی کافی در ذهن و فرایند تفکرش ایجاد کرد که کاملاً پذیرای هر نظری بودی که او را از وضعیت کنونی اش خارج می کرد. در غیر این صورت، اگر می خواست خودش را از احساس ترسی که داشت خلاص کند، باید برای مدت زمان نامشخصی از یک استراتژی استفاده می کرد. مدت زمانی که طول می کشد تا از وضعیت کنونی اش خارج شود به میزان انرژی مثبتی که برای انجام تمرین اختصاص می دهد بستگی خواهد داشت.

کاری که باید انجام می داد این بود که:

- ◀ نقاط حمایت و مقاومتش را دقیقاً مثل دو هفته ی پیش شناسایی کند
- ◀ زمانی که قیمت به یکی از نقاط ورود رسید، معامله ای یک قراردادی اجرا کند
- ◀ اگر قیمت به نفع وی معکوس نشد، در سه تیک بیشتر از قیمت هدف ورودش از معامله خارج شود

بلافاصله بعد از مطمئن شدن از اینکه در معامله قرار گرفته است باید به خودش یادآوری کند که تنها هدف وی برای ورود به معامله، یادگیری غلبه بر احساس ترسش است که باعث می شود بیشتر از یک تیک سود در معاملات برنده نماند.

سپس تصمیمش را بگیرد و با پایبندی قاطعانه، دقیقاً به مدت ۱۰ دقیقه هیچ کاری انجام ندهد، مگر اینکه مجبور شود از معامله خارج شود

برای نشان دادن پایبندی قاطعانه اش به انجام ندادن هیچ کاری، می بایست دست هایش را در جیبش می گذاشت و به ساعت خیره می شد؛ مادامی که منتظر بود این ۱۰ دقیقه سپری شود یا قیمت به سود هدفش برسد، هر کدام که زودتر اتفاق می افتاد.

گذاشتن دست ها در جیب هایش و خیره شدن به ساعت ممکن است کار ساده ای به نظر برسد، اما جری کاملاً می دانست انجام دادن همین کار

می‌تواند تا چه اندازه دشوار باشد. او می‌دانست لحظه‌ای که در موقعیتی قرار بگیرد که بازار به نفع وی معکوس شود، ذهنش پر از افکاری می‌شود که وادارش می‌کنند همان لحظه از معامله خارج شود و منتظر تغییر روند کامل به سمت سود هدف خودش نماند. برای از بین بردن انرژیِ باوری که چنین افکاری از آن سرچشمه می‌گیرند، باید خودش را به عمد در موقعیت‌هایی قرار می‌داد که باورش را نقض کنند. به عبارت دیگر، باید از فعالیت‌های معاملاتی‌اش به مثابه تکنیکی برای رهایی از ترس‌هایش استفاده می‌کرد. این تمرین درست شبیه همان مثال قبلی در مورد سگ‌ها و نزدیک شدن به آنها است. فرد برای نزدیک شدن به سگ‌ها، به طور هدفمند موقعیت‌هایی را ایجاد می‌کند که باورش مبنی بر اینکه «همه‌ی سگ‌ها خطرناک هستند» نقض شود.

من همچنین به جری توصیه کردم در حالی که به ساعت خیره شده است به آنچه در ذهنش می‌گذرد توجه کند و تا جایی که می‌تواند با افکار مثبت تشویقی، مانع جریان افکار مبتنی بر ترس بشود. تکرار مداوم جملات تاکیدی ساده مثل «من می‌توانم این کار را انجام دهم» یا «می‌خواهم به طور قطع در این معامله بمانم» انرژی را از باور متناقض وی سلب می‌کند؛ به خصوص وقتی که هنگام تکرار این جملات با خودش، بازار بیش‌تر از یک تیک به نفع وی باشد.

اولین باری که جری در تمرین شرکت کرد، فکر نمی‌کرد عملکرد خوبی داشته باشد، اما با توجه به شدت انرژی نهفته در احساس ترسش، به نظر من عالی عمل کرده بود. در هر دو تمرین، نتوانست ۱۰ دقیقه کامل در معامله بماند. اما موفق شد بیش از یک یا دو تیک سود به دست آورد. او گفت که خیره شدن به ساعت باعث می‌شد هر ثانیه برایش اندازه‌ی یک دقیقه و هر دقیقه اندازه یک ساعت طول بکشد. بنابراین، تا آنجا که من می‌دانستم، اگر او توانسته بود سه دقیقه در یک معامله بماند، برایش مثل این بود که سه ساعت در معامله مانده است. او گفت که جملات تشویقی‌ای که با خودش تکرار می‌کرد واقعاً کمک‌کننده بودند و متوجه شده بود هر چه مدت زمان طولانی‌تری به ساعت خیره شود و احساس ناراحتی‌اش را تحمل کند، دفعه بعد ماندن در معامله برایش آسان‌تر می‌شود. تعداد دقیق روزهایی که طول کشید تا جری

بر احساس ترسش غلبه کند در خاطرم نیست، اما خیلی طول نکشید. مدت کوتاهی پس از اینکه بالاخره توانست در معاملات برنده‌اش بماند، معامله کردن در محل معاملاتی تالار بورس را کنار گذاشت، که به هر حال هرگز واقعاً آن را دوست نداشت، و در فضای اداری‌ای در بورس معاملات شیکاگو مشغول به فعالیت شد. جری تبدیل به یک معامله‌گر موفق بلندمدت اوراق قرضه شد که از راه دور در تالار بورس معامله می‌کرد.

دلیل اینکه پیش‌تر گفتم نمی‌خواهم اینطور فرض کنید که «از قبل یک باور مبتنی بر احتمالات کاملاً کاربردی دارید» این بود که ممکن است تعدادی «تناقض فعال» داشته باشید که مانع انجام معاملاتتان با باور مبتنی بر احتمالات بشوند. فکر می‌کنم مثال جری به وضوح این مسئله را بررسی و به آن اشاره کرد. ممکن است درک کاملی از ماهیت احتمالات داشته باشید، و همچنین باور داشته باشید که تمام معاملات شما یک نتیجه احتمالی دارند. اما حتی اگر در عرصه معاملات نسبتاً تازه‌کار باشید، بدون شک با نظرها و مفاهیمی در مورد ماهیت بازارها و چگونگی عملکرد معاملات مواجه شده‌اید که با اصول یک طرز فکر مبتنی بر احتمالات در تضاد هستند. برای مثال، فرض بگیریم همه چیزهایی که تا این لحظه خوانده‌اید، دلایل قانع‌کننده‌ای ارائه می‌دهند که ریسک‌های مربوط به معامله با حرکت قیمت، بدون استثنا، هرگز از بین نمی‌رود. ما می‌توانیم این عبارت را در باوری خلاصه کنیم که از این قرار است: «ریسک همواره و در هر شرایطی وجود دارد». همچنین در نظر بگیرید که حتی قبل از اینکه به معامله‌گری فکر کنید، باوری کسب کرده‌اید که می‌گوید: «اگر من زمان، انرژی و منابع مالی را برای تجزیه و تحلیل صفات و ویژگی‌های چیزی صرف کنم، پس در نتیجه فرایند تحلیلی‌ام، هر نتیجه یا پیش‌بینی‌ای که می‌گیرم باید برایم مشخص کنند که چه اتفاقی خواهد افتاد».

در این حالت دو باور متضاد دارید که باعث ایجاد یک «تناقض فعال» می‌شوند؛ تا جایی که هر دو باورتان انرژی خواهند داشتند. باوری مانند «ریسک همیشه وجود دارد» این مفهوم را می‌رساند که پیش‌بینی‌های برآمده از فرایندی که رفتار جمعی انسان را تحلیل می‌کند، تنها حدس‌هایی هستند که مشخص می‌کنند چه اتفاقی ممکن است در

آینده بیفتد. اگر بدانیم که در حال حدس زدن هستیم، پس می‌دانیم که از اتفاقی که قرار است بیفتد «چیزی نمی‌دانیم» بلکه فقط در مورد آنچه «ممکن است» اتفاق بیفتد آگاهی داریم. باور به اینکه چیزی نمی‌دانیم، انتظارات ما را در حد معمولی نگه می‌دارد، بنابراین در مورد چیزی هم اشتباه نمی‌کنیم. از سوی دیگر، باوری مانند «پیش‌بینی‌هایی که از تجزیه و تحلیل من حاصل می‌شوند به من می‌گویند چه اتفاقی خواهد افتاد»، باعث می‌شود که ما انتظار یک نتیجه خاص را داشته باشیم. و بعد اگر معامله‌گران دیگر کاری که ما از آنها انتظار داریم را انجام ندهند، آنجاست که اشتباه کرده‌ایم و دچار احساس بدی خواهیم شد.

با توجه به ماهیت حرکت قیمت، باور به «ریسک همواره وجود دارد»، «ما حدس می‌زنیم» و «چیزی نمی‌دانیم» می‌تواند به نظر شما کاملاً منطقی باشد و در نتیجه، تصمیم بگیرید این مفاهیم را در ذهن‌تان نهادینه و تبدیل به باور کنید. اما بعد از اینکه تصمیم گرفتید چنین کاری انجام دهید، متوجه خواهید شد که ترس از اشتباه کردن دارید. شما هنوز آن حالت ذهنی بی‌طرفانه و بدون دغدغه‌ای که به دنبالش هستید را ندارید. وقتی در پوزیشن خرید باشید، کاهش قیمت همچنان جنبه‌ای تهدیدآمیز به خود می‌گیرد و هنگامی که در پوزیشن فروش باشید، تیک‌های افزایشی در قیمت، جنبه‌ی تهدیدآمیز پیدا می‌کنند و خارج شدن از معامله‌ای ناکارآمد همچنان برای‌تان اهمیت خواهد داشت. احساسات منفی همچنان درون شما وجود دارند؛ شاید نه به اندازه‌ی وقتی که هنوز تصمیم به اتخاذ یک باور احتمالاتی نگرفته بودید اما همچنان وجود خواهند داشت.

ترس‌ها و افکار متضاد ما منبعی دارند. منبع در مثال بالا، توقعی است که با این باور ایجاد شده که «نتیجه‌گیری‌ها یا پیش‌بینی‌هایی که از تحلیل خود به دست می‌آورم به من می‌گویند چه اتفاقی خواهد افتاد». تا زمانی که یک باور دارای انرژی است، پتانسیل این را دارد که تفسیر خودش از واقعیت را در مورد نحوه تفسیر اطلاعات‌مان، آنچه انجام می‌دهیم و احساس‌مان نسبت به نتایج دخیل کند.

در حالت خودآگاهی، بر اساس باورهایی جدیدی که اتخاذ کرده‌اید، عمل می‌کنید. اما در همین حال، به طور ناخودآگاه بر اساس باورهایی عمل می‌کنید که ممکن است به یاد نداشته باشید کی آنها را کسب کرده‌اید یا حتی از وجود آنها آگاهی نداشته باشید.

باورها به عملکرد خودشان ادامه خواهند داد؛ صرف نظر از اینکه آیا ما نسبت به وجودشان در ذهن مان آگاه هستیم یا خیر.

همچنین به خاطر داشته باشید که باورها توانایی کمرنگ کردن انرژی خودشان را ندارند. مطمئناً احتمال دارد که مواجهه شما با نظرات و مفاهیم ارائه شده در این کتاب کافی باشد تا شما را کاملاً متقاعد کند (یعنی این باور در ذهن‌تان انرژی بگیرد) که نظر معمول ما در مورد چگونگی کارکرد یک فرایند تحلیلی، وقتی که از آن برای پیش‌بینی رفتار جمعی افراد استفاده می‌کنیم، کاربردی نخواهد بود. با این حال، اگر آنچه خوانده‌اید برای متقاعد کردن کامل شما کافی نبوده است، پس باوری مانند «نتیجه‌گیری‌ها یا پیش‌بینی‌هایی که از تجزیه و تحلیل به دست می‌آورم، به من می‌گویند که قرار است چه اتفاقی بیفتد» تنها یک نمونه از تعداد بی‌شمار «تناقض‌های فعال» بالقوه است که می‌تواند مانع دستیابی‌تان به حالت ذهنی بی‌طرفانه و عاری از ترس بشود.

اکنون قبل از اینکه غرق در فکر شوید، برای کسب ذهنیت مبتنی بر احتمالات، باید یکی یکی، تمامی باورهایی که پتانسیل ایجاد یک «تناقض فعال» با باورهای جدید احتمالاتی‌تان دارند را پیدا کرده و از بین ببرید. اما مسئله چیز دیگری است. اگر باورهای متضاد داشته باشید، این باورها به شکل ترس، مقاومت، تردید، شک و تردید، درگیری‌های درونی یا احساس اجبار برای انجام تحلیل‌های بیشتر خودشان را نشان خواهند داد؛ مادامی که شما تلاش می‌کنید از قوانین تمرینی که بهتان خواهم داد پیروی کنید. برای اینکه از تمرین‌تان نتیجه بگیرید نیازی نیست که این باورها را دقیقاً شناسایی کنید یا بتوانید ساختارشان را توضیح دهید. برای نتیجه‌بخش بودن تمرینات باید در مورد اینکه چرا می‌خواهید انجام‌شان دهید واضح و شفاف باشید و قاطعانه به این تمرینات پایبند بمانید تا زمانی که تمام انرژی‌های متناقض، به طور کامل ریشه‌کن شوند.

برای شروع تمرین، از قبل باید یک لبه معاملاتی آزمایش شده با قوانین دقیق و واقع‌بینانه داشته باشید که برای مشخص کردن نقطه‌ی ورود به یک معامله، شرایط تعریف‌شده‌ای داشته باشد. و همچنین قوانین دقیق واقع‌بینانه که دقیقاً تعیین کنند بازار تا چه اندازه باید در مقابل ورود شما پیش برود تا معامله را متوقف کنید. و قوانین دقیقی که تعیین می‌کنند در کجا یا چگونه سودتان را کسب کنید. تمرین ساده است. بر اساس قوانین ورود و خروجی که تعریف‌کننده لبه‌ی معاملاتی شما هستند، باید ۲۵ معامله را پشت سر هم انجام دهید. به عبارت دیگر، به جای اینکه به خودتان بگویید معامله بعدی را انجام می‌دهم، خودتان را متعهد می‌کنید که تحت هر شرایطی ۲۵ معامله بعدی را انجام دهید. بخش «تحت هر شرایطی» که در تعهدتان می‌آید، به این معناست که شما تمام تلاش خود را می‌کنید تا از قوانین تعریف‌شده‌ی لبه‌ی معاملاتی‌تان پیروی کنید. در هر معامله‌ی مجزا، با انجام دقیق همان کاری که باید انجام دهید، و دقیقاً در زمانی که باید آن را انجام دهید از قوانین پیروی خواهید کرد.

فرضاً تصور کنید که لبه شما در معامله‌ی یک سهام به خصوص، دارای نسبت برد به باخت ۵۵ درصدی است. بنابراین بر اساس رفتار جمعی قبلی معامله‌گران در بازارها، ۲۵ معامله بعدی لبه‌ی شما باید منجر به ۱۴ معامله برنده و ۹ معامله ناکارآمد شود. همچنین بر اساس فرآیند آزمایشی که انجام دادید، فرض بگیریم که متوجه شدید وقتی بازار ۱/۵۰ دلار در جهت مخالف نقطه ورود شما حرکت کرد، احتمال کارآمد بودن معامله به قدری کم است که ارزش هزینه کردن بیشتر برای فهمیدن نتیجه‌اش را ندارد. از آنجایی که این تمرین مستلزم داشتن حداقل اندازه یک پوزیشن است (یک سهم، اگر در حال معامله‌ی سهام هستید)، بیشترین مقداری که ممکن است هزینه کنید، در بدترین حالت (ناکارآمد بودن همه‌ی ۲۵ معامله)، ۳۷.۵۰ دلار به اضافه‌ی هزینه‌ی کمیسیون خواهد بود. ناکارآمدی همه ۲۵ معامله امکان‌پذیر اما بسیار بعید است. از طرفی دیگر، فرض بگیریم در بازه زمانی‌ای که لبه‌تان را در آن اجرا می‌کنید، متوجه شوید که بازار حداقل ۲ دلار به نفع شما، با میانگین ۵۵ درصد مواقع، حرکت خواهد کرد؛ قبل از اینکه به نقطه ورودتان یا بیشتر از آن برگشت داشته باشد. بنابراین اگر بازار به گونه‌ای

رفتار کند که با درصدهای تعیین شده در آزمایش تان مطابقت داشته باشد، در نهایت، با اجرای کامل ۲۵ معامله، باید سود خالص ۲۸.۵ دلار، منهای کمیسیون ها، را کسب کرده باشید. همچنین ممکن است همه ۲۵ معامله، معاملات برنده از آب در بیایند، اما احتمالاً چنین موقعیتی به اندازه ی ناکارآمد بودن هر ۲۵ معامله بعید خواهد بود.

با این حال، هدف این تمرین، پاسخ دادن به این سؤال نیست که لبه معاملات چقدر خوب عمل می کند، بلکه مسئله این است که پابندی به تعهدتان به منظور اجرای بی عیب و نقص سیگنال های خرید و خروج لبه تان در هر معامله، برای تان چقدر آسان یا دشوار است. اگر طبق دیدگاه مبتنی بر احتمال (دیدگاه ماشین پولی) که کاملاً کارآمد است (فاقد باورهای متضاد) عمل کنید، اجرای هر سیگنال آسان و بی نقص خواهد بود. آسان خواهد بود چون انتظارات شما با واقعیت موقعیت تان هماهنگ خواهد بود. اگر لبه تان مشخص می کند که وارد پوزیشن خرید شوید، مطمئناً دوست دارید قیمت بالا برود، اما از آنجایی که معتقدید «هر چیزی ممکن است اتفاق بیفتد»، می دانید که «شاید» قیمت به نفع شما حرکت کند و «شاید» هم به نفع شما حرکت نکند. بنابراین انتظار دارید «اتفاقی بیفتد» (نمی توانید در این مورد اشتباه کنید)، و از ماهیت و چرایی اتفاقی که خواهد افتاد «چیزی نمی دانید» (اینجا هم نمی توانید خطایی مرتکب شوید). و اگر مایلید هزینه ی مالی شرکت در یک معامله و فهمیدن اینکه آیا کارآمد است یا خیر را بپذیرید، پس برای اجرای بی نقص هر سیگنال ورود و خروج لبه تان دشواری نخواهید داشت.

با یک دیدگاه احتمالی بدون تناقض، اشتباهات رایج معاملاتی که نتایج لبه شما را مخدوش کرده و آن را تبدیل به یک سیستم معاملاتی معمولی می کنند، انجام نخواهید داد. مثلاً تردید در اجرای یک سیگنال، یک خطای معمول معاملاتی است. تردید می کنیم زیرا افکار ثانویه ای در ذهن ما رخنه می کنند و ملاحظات را در مورد اینکه چرا منتظر بمانیم یا اصلاً معامله ای اجرا نکنیم را پیش می کشند. اگر ما بر اساس باوری عاری از تناقض عمل می کنیم که می گوید: «نمی دانیم پس از ورود به معامله چه اتفاقی می افتد و چرا اتفاق می افتد»، پس چه چیزی باعث

تردید ما می‌شود؟ بال و پر دادن به هر گونه فکر یا اطلاعاتی که به عدم اجرای معامله‌مان دامن بزند، با این باور که «نمی‌دانیم» در تضاد خواهد بود. باورها به دلیل ویژگی ذاتی‌شان، نمی‌توانند تناقض داشته باشند. باور بدون تناقض مثل باور به اینکه «چیزی نمی‌دانیم»، به طور خودکار هرگونه اطلاعات یا نظراتی که می‌گویند منتظر بمانیم یا اصلاً کاری انجام ندهیم را رد می‌کند. اگر متوجه شدیم که در حال تردید یا بال و پر دادن به نظراتی مبنی بر عدم اجرای معامله هستیم، یعنی تناقض فعالی داریم که باید آن را از بین ببریم.

هنگام حرکت دادن یا برداشتن حد ضرر هم همین فرایند صورت می‌گیرد. اگر ما این باور بدون تناقض را داشته باشیم که «یک توزیع تصادفی بین توالی برده‌ها و باخت‌ها طی یک سری معامله وجود دارد» و «هزینه‌هایی که صرف معاملات ناکارآمد می‌کنیم، هزینه‌هایی هستند که می‌پردازیم تا در معاملات برنده قرار بگیریم»، پس هیچ چیزی ما را وادار نمی‌کند که یک حد ضرر را از نقطه ورودی خود دورتر کنیم یا آن را به طور کلی برداریم. درست مانند صاحب یک کازینو بودن، اجازه می‌دهیم شانس‌هایی که در لبه‌مان وجود دارند، خودشان را نشان دهند. اگر برنده شویم، طبیعتاً احساس خوبی خواهیم داشت. اگر از معامله خارج شویم، بدون اینکه احساس کنیم بازنده هستیم، سراغ معامله بعدی می‌رویم. در غیر این صورت، هر اجباری برای حرکت دادن یا برداشتن حد ضرر از باور یا مجموعه باورهای متناقضی نشأت می‌گیرد که نشان‌دهنده عدم پذیرش معاملات ناکارآمد توسط ما است. به عبارت دیگر، ما از شر هیچ باور متناقضی که بگوید «ضرر کردن خوب نیست» خلاص نشده‌ایم.

با یک دیدگاه احتمالی بدون تناقض، پس از تجربه چندین لبه ناکارآمد پشت سر هم، هیچ مشکلی برای انجام معامله بعدی نخواهید داشت. در حالی که معامله‌گرانی که ذهنیت احتمالی بدون تناقض را پرورش نداده‌اند، معمولاً اگر سه معامله‌ی بازنده‌ی متوالی را تجربه کنند، لبه‌های خود را کنار می‌گذارند و به دنبال یک لبه‌ی جدید می‌گردند. سه ضرر متوالی آستانه تحمل مشترکی است که اکثر معامله‌گران بعد از آن، احساس می‌کنند از لبه‌ی معاملاتی‌شان نارو خورده‌اند. این حس نارو خوردن، به

خاطر انتظاراتشان از لبه‌ی معاملاتی‌شان است که در واقع شامل احتمال باخت سه بار متوالی نمی‌شود. بنابراین وقتی بعد از سه باخت متوالی، سیگنال بعدی را دریافت می‌کنند، معمولاً با احساس ترس و افکاری که فریاد می‌زنند «معامله را قبول نکن، مطمئناً بازنده است» فلج می‌شوند. حقیقت این است که آنها نمی‌دانند نتیجه معامله بعدی چه خواهد بود. فقط به نظر می‌رسد که معامله قطعاً بازنده است زیرا ذهن آنها سیگنال بعدی را با سه معامله آخر مرتبط می‌کند. در غیر این صورت و در واقعیت، هیچ رابطه‌ای بین معامله بعدی و معاملات بازنده قبلی‌شان وجود ندارد. نتیجه معامله بعدی یک رویداد منحصر به فرد است که مطلقاً هیچ ربطی به نتیجه معامله قبلی‌اش ندارد. حتی اگر سیگنال‌های ورود به معامله با همان الگوی مشابه قبلی ایجاد شده باشند.



معامله‌گرانی که دیدگاهی احتمالی در ذهن‌شان ایجاد کرده و پرورش داده‌اند، احساس نمی‌کنند نارو خورده‌اند زیرا باورهایشان، سیگنال بعدی برای ورود به یک معامله را با نتیجه‌ی معامله‌ی قبلی مرتبط نمی‌کند. در نتیجه، به ذهن کسی که احتمالات را نظر می‌گیرد خطور نمی‌کند که معامله‌ی بعدی را انجام ندهد. درست مثل کسی که با ماشین پولی بازی می‌کند و وقتی ماشین طی پند بار گذشته به آنها جایزه‌ای نداده است، به ذهن‌شان خطور نمی‌کند که دیگر دکمه‌ی شروع بازی را فشار ندهند. دوباره دکمه‌ی بازی را فشار خواهند داد زیرا می‌دانند که نتایج تصادفی هستند، بدین معنی که هیچ رابطه‌ی مشهودی بین یک نتیجه و نتیجه‌ی بعدی وجود ندارد.

به هر میزان که باورهای مبتنی بر احتمالات نداشته باشید، بعد از دو یا سه بار ضرر کردن پشت سر هم، برای ورود به معامله‌ی بعدی به مشکل خواهید خورد و ورود به معامله برایتان دشوار خواهد بود. تعهد شما به اجرای همه‌ی سیگنال ورود و خروج لبه‌تان، باعث می‌شود بین قصدتان و هر عقیده یا نظری که در تضاد با قصد شما است، درگیری‌ای صورت بگیرد. این تمرین به طور خاص طراحی شده است تا این درگیری‌ها را آشکار کند تا شما فرصت داشته باشید:

انرژی را از باورهای متناقض سلب کنید

به باورهای احتمالاتی که در حال کسب‌شان هستید، انرژی دهید

شما وارد فرآیند تغییری خواهید شد که با آنچه جری برای انجام معامله‌ای که به نفع او بود، یا فردی که می‌خواست بازی با یک سگ را تجربه کند، تفاوتی ندارد.

برای اینکه جری و آن شخص میل‌شان به ابراز خود را به گونه‌ای جدید برطرف کنند، می‌بایست آگاهانه انتخاب می‌کردند که تجربیاتی را ایجاد کنند که نسخه جدید خودشان را تأیید می‌کرد؛ آنها باید این کار را با «نشان دادن تمایل به رویارویی با هر چیزی که باعث می‌شد احساس ترس داشته باشند و باورهای متناقض ایجاد کنند» انجام می‌دادند.



فردی که تصمیم گرفت هرچه بیشتر به سگی که رفتار دوستانه و بازیگوش نشان می‌دهد نزدیک شود، تجربیات مثبتی ایجاد کرد که به او ثابت کرد همه سگ‌ها خطرناک نیستند. هر ثانیه‌ای که جری موفق می‌شد به ساعت خیره شود و جریان منفی افکارش را با جملات تاکیدی و سخنان مثبت جایگزین کند، یک تجربه (لحظه) مثبت ایجاد می‌کرد که با انرژی‌ای که باعث می‌شد تا قبل از رسیدن قیمت به هدفش از معامله خارج شود، در تضاد بود. او به خود ثابت می‌کرد که صرف نظر از اینکه چه احساسی داشت یا چطور به نظر می‌رسید، نمی‌دانست چه اتفاقی قرار است بیفتد. برای موفق شدن، لازم نیست بداند چه اتفاقی قرار است بیفتد و تا زمانی که با هزینه‌ی مالی ریسک کردن برای فهمیدن کارآمد بودن یک معامله مشکلی نداشته باشد، مهم نیست چه اتفاقی می‌افتد. با انجام این تمرین، جری توانست یک ذهنیت مبتنی بر احتمال درون خودش ایجاد کند که وی را قادر می‌ساخت تا رفتار بازار را واقع‌بینانه زیر نظر بگیرد (بدون احساس ترس از اتفاقات آتی) و با انعطاف‌پذیری هیجانی، لبه‌ی معاملاتی‌اش را بی‌نقص اجرا کند.

این تمرینات برای شما هم نتایج مشابهی رقم خواهند زد؛ در صورتی که چند نکته‌ی بسیار مهم را در ذهنتان بسپارید.

نکته‌ی اول: اگر نمی‌توانید کاری که سیگنال‌های لبه معاملاتی از شما می‌خواهند را انجام دهید، یا اگر اجرای سیگنال‌ها مستلزم یک تلاش آگاهانه در قالب به کارگیری اراده‌تان است، یعنی یک ذهنیت مبتنی بر احتمالات و بدون تناقض ندارید. در نتیجه، هر درگیری بین «قصدتان برای اجرای یک سیگنال» با «هر فکر یا احساسی که وادارتان می‌کند کار متفاوتی انجام دهید»، به شما این فرصت را می‌دهد که منبع افکار یا احساسات متضاد را از بین ببرید.

پربارترین لحظه‌تان، که من آن را «لحظه‌ی رویارویی» می‌نامم، زمانی اتفاق می‌افتد که:

- ◀ به هر دلیلی «متقاعد شده‌اید» سیگنالی که از لبه معاملاتتان دریافت می‌کنید درست نیست، کار نخواهد کرد و بعد همان سیگنال برنده از آب در می‌آید.
- ◀ به هر دلیلی «متقاعد شده‌اید» که معامله را ترک خواهید کرد اما این کار را نمی‌کنید.
- ◀ به هر دلیلی «متقاعد شده‌اید» بازار به سود هدف شما نخواهد رسید؛ اما می‌رسد.
- ◀ به هر دلیلی «متقاعده شده‌اید» که سیگنال ارسالی لبه‌تان درست است و بعد معامله به خوبی پیش نمی‌رود.
- ◀ به هر دلیلی «متقاعد شده‌اید» که بازار به سود هدف شما خواهد رسید؛ اما نمی‌رسد.

در نهایت به اندازه کافی از این «لحظه‌های رویایی» تجربه خواهید کرد تا کاملاً متقاعد شوید (باورتان انرژی بگیرد) که نتیجه‌گیری تحلیلی «قطعی» در مورد آنچه معامله‌گران دیگر قصد انجام یا انجام ندادن آن را دارند، در واقع یک توهم خطرناک است. در دنیایی که در مورد تأثیر رفتار دیگر معامله‌گران بر حرکت قیمت گمانه‌زنی می‌کنیم، «هیچ چیز قطعی‌ای وجود ندارد». ما معامله‌گرانی هستیم که با ابزار الکترونیکی معامله می‌کنیم و در دنیایی از «شاید» و عدم قطعیت فعالیت می‌کنیم که باعث می‌شود پیش‌بینی‌هایمان صرفاً حدس و گمان باشند. از این تمرین استفاده کنید تا مطمئن شوید که کاملاً در این مورد متقاعد شده‌اید و تغییر چشمگیری در نحوه نگاه‌تان به بازار و واکنش‌تان نسبت به آن ایجاد کنید.

نکته دوم: لازم نیست منبع تناقض‌ها را به طور خاص شناسایی یا بیان کنید تا تمرین برایتان نتیجه‌بخش باشد. فقط باید بدانید که منبع وجود دارد، و حالا که به ذهنتان خطور می‌کند کاری غیر از آنچه که لبه شما می‌گوید انجام دهید، پس یعنی [باورهای متناقض] هستند و انرژی دارند.



برای از بین بردن انرژی باورهای متناقض، به یک تمایل واقعی برای تغییر نوع تفکرتان در مورد بازار نیاز دارید. به این معنی که شما باید در مورد اینکه واقعاً می‌خواهید تغییر کنید، صد در صد با خودتان صادق باشید. این تمایل، باید به یک اشتیاق برای از بین بردن باورها یا احساسات متضاد منجر شود و آنها را با نظرات و جملات تاکیدی‌ای جایگزین کند که عمل کردن بر اساس یک ذهنیت احتمالی را تداعی می‌کنند. بنابراین به محض اینکه متوجه شدید احساس خطر می‌کنید، یا به انجام یا انجام ندادن کاری که لبه‌تان خواسته است فکر می‌کنید، تمام تلاش‌تان را بکنید تا فرایند تفکر را قطع کنید و آگاهانه تصمیم بگیرید که افکار خود را بر روی اصول احتمالی (مثبت) متمرکز کنید؛ اصولی که برای ذهنیت جدیدتان کسب کرده‌اید.

عبارت‌ها و اصول احتمالاتی‌ای که در ادامه آورده شده است را به خاطر بسپارید یا جایی یادداشت‌تان کنید که به آسانی آنها دسترسی داشته باشید. زمانی که در یک لحظه رویایی قرار می‌گیرید، آنها را مانند جملات تاکیدی یا خودگویی‌های انگیزشی مثبت با خودتان تکرار کنید.

◀ من کاملاً پذیرفته‌ام که میزان هزینه‌ی موردنیاز که لبه‌ی معاملاتی‌ام تعیین می‌کند را صرف کنم تا متوجه شوم معامله‌ی بعدی برنده از آب در می‌آید یا خیر.

◀ نتیجه‌ی هر لبه‌ی معاملاتی در مجموعه معاملاتی که انجام می‌دهم یک رویداد منحصر به فرد است و هیچ رابطه‌ی مشهودی با نتیجه‌ی معاملات قبلی یا آتی ندارد.

◀ تنوع نیت دیگر معامله‌گرانی که می‌خواهند سفارش‌های خرید یا فروش‌شان را در جریان بازار ثبت کنند باعث می‌شود وقوع هر اتفاقی امکان‌پذیر باشد. از آنجایی که من از اتفاقی که قرار است بیفتد آگاهی ندارم، سیگنالی که لبه‌ی معاملاتی‌ام تعیین می‌کند را اجرا می‌کنم و خودم را آماده‌ی برنده شدن و جمع‌آوری سودهایم یا آماده‌ی پرداخت کردن ضررهایم می‌کنم که در هر صورت «مشکلی با این کار ندارم».

- ◀ هیچ چیز قطعی در معامله با حرکت قیمت وجود ندارد.
 - ◀ ریسک ناکارآمدی یک لبه‌ی معاملاتی همواره وجود دارد.
 - ◀ هر پیش‌بینی برآمده از تحلیل یک حدس است.
 - ◀ به دست آوردن شانس‌های مطلوبی که لبه معاملاتی‌ام ارائه می‌دهد در مجموعه معاملاتی که انجام می‌دهم، منافاتی با اشتباه یا ضرر کردن ندارد.
- اگر موارد دیگر هم وجود دارد که خودتان متوجه آنها شدید و فکر می‌کنید مناسب هستند، به این لیست اضافه‌شان کنید.

نکته‌ی چهارم: هنگامی که بتوانید یک نمونه کامل شامل ۲۵ معامله را بدون هیچ خطایی اجرا کنید و در این فرآیند، حتی به ذهن‌تان خطور نکند که کاری غیر از آنچه لبه‌تان می‌گوید انجام دهید، متوجه خواهید شد که ذهنیت مبتنی بر احتمال را واضح و بدون تعارض کسب کرده‌اید. به عبارت دیگر، تغییر انرژی بین باورهای غیر احتمالاتی و ذهنیت جدیدتان به قدری کامل است که نیازی به مقابله با افکار یا احساسات متضاد ندارید. در چنین مرحله‌ای، معامله‌گرانی که مهارت مشاهده‌ی بی‌طرفانه، و اجرای بی‌نقص و بدون ترس لبه را تقویت نکرده‌اند، احتمالاً شما را معامله‌گری بسیار منضبط می‌دانند. اما این ارزیابی نادرستی است. برای اینکه رفتارمان مطابق خود واقعی‌مان باشد، نیازی به نظم و انضباط نداریم.

نیاز به انضباط این مفهوم را می‌رساند که ما یک «تناقض فعال» داریم و لازم است که آگاهانه، نیرویی اضافی را برای درست کردن عدم تعادل انرژی بین قصدمان و باورهایی که با آن در تضاد هستند، اعمال کنیم.

در غیر این صورت رفتارمان به صورت خودکار با باورهایمان همسو خواهند بود. برای اینکه خودمان باشیم [و طبق باورهایمان عمل کنیم]، هیچ تلاش مضاعفی در قالب نظم و انضباط لازم نیست.

نکته‌ی پنجم: بدون شک اکثر شما در این فکر هستید که چقدر طول می‌کشد یا چند بار باید یک نمونه‌ی ۲۵ معامله‌ای را اجرا کنید تا ذهنیتی شفاف و بدون تناقض کسب کنید.

من، هر کس دیگری، هر معامله گر، مربی معاملاتی یا راهنمایی، ناظر چتروم، یا اصلاً هر مفسر رسانه‌ای نمی‌تواند به این سوال پاسخ دهد! همانطور که پیش‌تر در مثال جری اشاره کردم، تغییر وابسته به زمان نیست. بلکه به «شفافیت قصدتان» و مقدار انرژی (اعتقاد قاطعانه) نهفته در خواسته‌تان برای تبدیل شدن به فردی متفاوت، بستگی دارد. که در اینجا مقصود، تبدیل شدن به فردی است که دیدگاهی مبتنی بر احتمالات دارد. برای ایجاد تحول و تغییر، از یک شکل انرژی (میل و خواسته‌تان) برای جابجایی شکل دیگری از انرژی (باورهای که دیگر شما را به هدف‌تان نمی‌رسانند) استفاده می‌کنید. به عبارت دیگر، شما از انرژی میل آگاهانه‌تان برای جابجایی انرژی هر چیزی که قبلاً یاد گرفته‌اید و فکر می‌کنید حقیقت دارد (و با خواسته و میل‌تان در تضاد است) استفاده می‌کنید.

گفتم که تغییر و تحول تابع زمان نیست زیرا انرژی آنقدر سریع حرکت می‌کند که زمان حرکتش از یک نقطه به نقطه دیگر را نمی‌توان با حواس ما درک کرد. مثلاً وقتی چراغی را روشن می‌کنیم، اتاق فوراً روشن می‌شود. چقدر طول کشید تا انرژی آزاد شده از لامپ به دیوارهای اتاق برسد؟ آنقدر سریع اتفاق افتاد که مدت زمان طول کشیدنش را نمی‌توانیم با حواس‌مان اندازه‌گیری کنیم. همانطور که قبل‌تر اشاره کردم، ممکن است به قدری با اعتقاد راسخ و قطعیت «تصمیم بگیریم» که انرژی بالا فاصله از باورهای متناقض‌مان برگرفته شود؛ همان قدری که طول می‌کشد تا انرژی از یک نقطه به نقطه‌ای دیگر برسد.

بنابراین دستیابی به یک تغییر و تحول آنی مطمئناً امکان‌پذیر است، اما اگر این اتفاق نیفتاد تعجب نکنید. به خصوص برای آن عده از شما که مدتی است مشغول معامله کردن هستید. برخی از باورهای غیر احتمالی‌تان می‌توانند آنقدر قدرتمند و عمیقاً در ذهن‌تان جای گرفته باشند که برای فروپاشی آنی آنها، به میزان بسیار زیادی شفافیت و مقدار قابل توجه‌ای انرژی (میل قاطع) نیاز است. ممکن است شفافیت داشته باشید، اما میزان اعتقاد مورد نیاز در خواسته‌تان وجود نداشته باشد؛ یا میزان اعتقاد لازم را داشته باشید، اما شفافیتی در کار نباشد. در هر صورت، ندانستن میزان انرژی نهفته در باورهای غیر احتمالی‌تان و

فقدان شفافیتی که برای انجام کارتان بدان نیاز دارید، تغییر و تحول آتی را به احتمالی غیرممکن تبدیل می‌کنند. به جای یک تغییر آتی، انجام این تمرین یک روش ساده است و تجربه‌ای ایجاد می‌کند که شفافیت مورد نیازتان برای شروع را در اختیارتان قرار می‌دهد. وقتی شفافیت را به دست آورید، به طور همزمان میزان اعتقاد راسخ مورد نیاز برای تغییر کامل انرژی از باور غیراحتمالاتی‌تان و سوق دادنش به دیدگاه مبتنی بر احتمال را ایجاد خواهد کرد.

اینکه چند بار ممکن است مجبور شوید چرخه‌ی تمرین را تکرار کنید، متغیری غیرقابل تعیین است. بنابراین یک لطفی به خودتان بکنید و توقع نداشته باشید کسب کامل این ذهنیت یک شبه اتفاق بیفتد. زیرا حتی اگر بتوانید یک نمونه کامل شامل ۲۵ معامله را بدون هیچ‌گونه فکر متناقض و متعارض انجام دهید، هنوز کارتان تمام نشده است. اگر به یاد داشته باشید، قرار است تمرین معاملاتی‌تان را با حداقل اندازه یک پوزیشن کامل شروع کنید. پس از کسب موفقیت‌آمیز دیدگاه احتمالاتی‌تان با حداقل اندازه یک پوزیشن، گام بعدی این است که تعداد سهام یا قراردادهای را تا حد معقولی افزایش دهید و ببینید آیا همچنان می‌توانید بدون هیچ‌گونه فکر متناقض یا متعارضی، معامله‌تان را بی‌عیب و نقص اجرا کنید یا خیر. اگر بتوانید این کار را انجام دهید، به افزایش اندازه پوزیشن‌تان (افزایش معقولانه و کم کم) ادامه دهید تا زمانی که از افزایش بیشتر راضی نباشید یا زمانی که افزایش اندازه پوزیشن‌تان، از منظر مدیریت مالی، به صلاح‌تان نباشد.

حال ممکن است برخی از شما فکر کنید، چه کار وحشتناک و زیادی بنظر می‌رسد، و حق با شماست، همین‌طور است! با این حال، فرض بگیرید تصمیم گرفتید که یک گلف باز حرفه‌ای شوید یا در این بازی مهارت کسب کنید، و یک بازیکن حرفه‌ای گلف شما را به زمین گلف می‌برد و راه صحیح حرکت دادن چوب گلف را یادتان می‌دهد و می‌گوید ممکن است بعد دو یا سه هزار تمرین، ترکیب صحیح حرکات در حافظه‌ی حرکتی‌تان ترکیب بماند. آیا چنین چیزی به نظرتان وحشتناک و زیاد می‌آید؟ احتمالاً نه، زیرا اگر تمایل‌تان واقعاً شدید باشد، به این فکر می‌کنید که هر



تمرین موردنیازی را برای کسب مهارت در بازی گلف انجام خواهید داد؛ چون هدف تان همین است.

وقتی می‌گوییم این تمرین کار زیادی می‌برد، منظورم این نیست که معامله به خودی خود سخت است. چالش برانگیزترین کار، فروپاشی تمام نظرات و تصورات اشتباه در مورد موفق شدن و موفق ماندن در معامله است که معمولاً در معرض آنها قرار می‌گیریم. تقریباً همه ما معامله را با باورهای شروع می‌کنیم که در نهایت به باورهایی بسیار قدرتمند و عمیق تبدیل می‌شوند که موفقیت ما را تسهیل نمی‌کنند، بلکه بیشتر ناامیدی زیاد به بار می‌آورند. آیا باور به اینکه تحلیل خوب، رمز موفقیت ماست اشتباه است؟ پاسخ هم بله و هم خیر است؛ بستگی به نحوه استفاده تان دارد. اگر به ما آموزش داده شود که از یک دیدگاه احتمالی از آن استفاده کنیم، پس پاسخ بله است. تجزیه و تحلیل خوب عامل اصلی موفقیت ما خواهد بود. با فرض اینکه ما توانایی کنترل حساسیت مان نسبت به حالت های سرخوشانه و باورهای خود-مخرب را داریم.

از سوی دیگر، اگر از تجزیه و تحلیل استفاده می‌کنیم تا مطمئن شویم هر معامله ای که واردش می‌شویم کارآمد خواهد بود، پاسخ منفی است. تجزیه و تحلیل خوب عامل اصلی کمک کننده به موفقیت ما نخواهد بود. تحلیل خوب تنها زمانی نقش اصلی را در موفقیت بلندمدت مان ایفا می‌کند که ابتدا یاد بگیریم چگونه با دیدگاهی احتمالاتی بیندیشیم. متأسفانه عده اندکی از ما قبل از اینکه یاد بگیریم با دیدگاه احتمالاتی فکر کنیم، به این باور می‌رسیم که تحلیل کلید دستیابی به موفقیت مان است. بنابراین بدون درک ماهیت احتمالاتی حرکت قیمت، در تحلیل بازار غرق می‌شویم و در این فرآیند، مقدار زیادی انرژی متناقض کسب می‌کنیم که در نهایت باید از بین بروند. البته اگر واقعاً بخواهیم در این حرفه موفق شویم.



فصل هفدهم ◀ معامله مکانیکی

مقدمه

از منظر تحلیلی، سه نوع تحلیل اساسی وجود دارد که می‌توانیم از آنها برای پیش‌بینی جهت قیمت استفاده کنیم. تحلیل تکنیکال، تحلیل بنیادی (فاندامنتال)، و رویدادهای جاری (اخبار و/یا رسانه). از منظر روان‌شناختی، سه مدل تفکر متفاوت وجود دارد که می‌توانیم از آنها استفاده کنیم. این سه مدل تفکر، میزان اطلاعات تحلیلی‌ای که در معرض آن قرار می‌گیریم را مدیریت می‌کنند و زمینه‌ی توسعه تصمیم‌گیری‌های معاملاتی‌مان را مشخص می‌کنند.

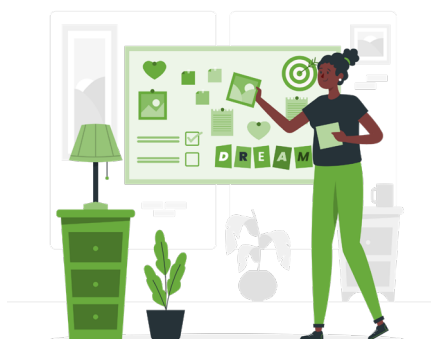
اولین مدل تفکر توسعه‌یافته، روش مکانیکی معامله است. شاخصه‌های اصلی روش مکانیکی، محدودیت و غیرقابل انعطاف بودن آن است. ما به طور هدفمند مقدار متغیرهای تحلیلی‌ای که در معرض آنها قرار گرفته‌ایم را محدود می‌کنیم تا بفهمیم چه الگوها یا لبه‌هایی به طور پایدار و عالی عمل می‌کنند. روش مکانیکی غیر قابل انعطاف است؛ به این معنا که تمام تصمیمات ورود و خروج ما از قبل گرفته شده است و ما نمی‌توانیم از برنامه معاملاتی خود تخطی کنیم. هنگامی که ما طبق روش مکانیکی معامله می‌کنیم، هرگونه احساس اجبار به تخطی از برنامه معاملاتی‌مان نشانه‌ی این است که ما مهارت‌های روانشناختی لازم برای انجام معامله‌ای موفقیت‌آمیز با روش مکانیکی یا با روش توسعه‌یافته بعدی را کسب نکرده‌ایم.

مدل تفکر توسعه‌یافته بعدی روش شخصی یا اختیاری معامله است. برخلاف روش مکانیکی، روش شخصی کاملاً انعطاف‌پذیر است. ما می‌توانیم از قبل یا در لحظه، تصمیمات معاملاتی خود را بگیریم و براساس درک‌مان از اتفاقاتی که در آن لحظه در بازار می‌افتند، نظرمาน را در

مورد اینکه چه کاری انجام دهیم یا انجام ندهیم، تغییر دهیم. تعدادی از مهارت‌های تحلیلی و روان‌شناختی (به‌ویژه روان‌شناختی) وجود دارند که قبل از ایجاد نتایج پایدار با روش شخصی، باید آنها را در خود نهادینه کرده باشیم. مهارت‌های مورد نیاز برای انجام معامله‌ای موفقیت‌آمیز با روش شخصی، در روش مکانیکی آموخته می‌شوند.

سومین مدل تفکر توسعه‌یافته، حالت شهودی معامله است. من شهود را بدین شکل تعریف می‌کنم: «راهنمایی‌ای» به شکل یک «گمان» یا «احساس دانستن» در مورد اینکه چه کاری انجام دهیم یا چه کاری را انجام ندهیم؛ و این گمان یا احساس دانستن از منبعی خارج از فرایند فکری عقلانی، منطقی یا تحلیلی ما نشأت می‌گیرد. هنگامی که درگیر یک فرایند فکری عقلانی، منطقی یا تحلیلی برای تعیین اقدام‌مان می‌شویم، نتیجه‌گیری‌های ما برگرفته از منبع دانشی خواهند بود که از قبل وجود دارد. از سوی دیگر، شهود ماهیتی خلاقانه دارد. خلاقیت بدین شکل تعریف شده است: چیزی را به وجود می‌آورد که قبلاً وجود نداشته است. بدین ترتیب ما یک انگیزه، گمان یا احساس دانش شهودی در مورد اینکه بازار قرار است چه کاری انجام دهد، یا چه کاری باید انجام دهیم به دست می‌آوریم. اما این راهنمایی برآمده از فرایند تفکر عقلانی یا منبع دانشی که داریم، نیست؛ در نتیجه، نمی‌توان این راهنمایی را با دانش قبلی‌مان اعتبارسنجی کرد.

روش مکانیکی «انعطاف‌ناپذیر»، روش شخصی «انعطاف‌پذیر» و روش شهودی «خلاقانه یا غیر-عقلانی» است.



روش مکانیکی: هدف اساسی معامله در روش مکانیکی به شرح زیر است:

۱. تحلیل‌مان را محدود به مجموعه‌ای از متغیرهای ثابت بکنیم تا بتوانیم مشخص کنیم کدام متغیر منسجم عمل می‌کند.
۲. در ذهن‌مان چهارچوبی ادراکی شکل دهیم تا یاد بگیریم چگونه بازارها را بخوانیم (تفسیر کنیم)
۳. مهارت‌های روان‌شناختی مورد نیاز برای ایجاد نتایج پایدار را کسب کنیم

مورد اول: یادگیری کارآمد بودن یک الگو یا لبه

برای تعیین اینکه یک الگو یا لبه چقدر خوب کار می‌کند، الگو یا لبه باید با مجموعه ثابتی از متغیرهای تحلیلی دقیق محدود شده باشد و برای حجم نمونه نسبتاً بزرگی از رخدادهای قابل استفاده باشد. در روش مکانیکی دقیقاً می‌دانیم که در بازار باید چه شرایطی وجود داشته باشد تا یک معامله انجام شود. همچنین قبل از شروع، باید نمونه‌ای از نسبت برد به باخت و نسبت ریسک به سود احتمالی، برای کل نمونه معاملاتی که قصد انجام آن را داریم، داشته باشیم. روش مکانیکی زمینه‌ی توسعه یافته‌ای است که در آن به قانون احتمالات اجازه می‌دهیم کار را انجام دهد. در نتیجه، هیچ چیزی برای تجزیه و تحلیل، قضاوت، سنجش یا حتی فکر کردن درباره‌ی هر معامله مجزا در نمونه وجود ندارد. ما تجزیه و تحلیل خود را انجام می‌دهیم و بعد از تکمیل نمونه معاملات، در مورد چگونگی بهبود نتایج‌مان تحقیق می‌کنیم.

حال از آنجایی که همه متغیرهای تحلیلی ما در کل نمونه ثابت هستند، تعیین اینکه چه چیزی، چگونه و در چه شرایطی کارآمد است نسبتاً آسان خواهد بود و سپس، در صورت لزوم، انجام هرگونه تنظیماتی که می‌تواند نتایج را بهبود بخشد، تقریباً آسان خواهد بود. در غیر این صورت، اگر متغیرهای تحلیلی متفرقه و تصادفی را به طور مداوم در هر معامله به کار ببندیم، نمی‌توانیم آنچه که دقیقاً به تغییر نیاز دارد را مشخص کنیم. از سوی دیگر، اگر از نتایجی که به دست آورده‌ایم راضی باشیم، صرفاً نمونه معاملات دیگری را آغاز کرده و فرآیند را تکرار می‌کنیم.

یک روش پایدار و اصولی، نتایج پایدار و قابل اتکا به ارمغان می آورد.

یک روش بی قاعده و غیر اصولی، نتایج ناپایدار و غیر قابل اتکا به بار خواهد آورد.

مورد دوم: یاد گرفتن چگونگی بررسی بازار

جریان نابرابر همیشگی بین تعداد سفارش های خرید و فروش ثبت شده در بازار بورس باعث می شود قیمت دائم در حرکت باشد. البته گاهی اوقات ثابت می شود، اما در بیشتر موارد همواره در حال تغییر است. برای یک معامله گر بی تجربه، این حرکت می تواند کاملاً بی نظم و تصادفی به نظر برسد. یادگیری نحوه خواندن یا تفسیر آنچه که تغییرات قیمت به ما در مورد توانایی حرکت بازار در یک جهت خاص می گوید، یک مهارت معاملاتی پیچیده است که یادگیری آن معمولاً ممکن است سال ها طول بکشد. با این حال، اگر بخواهید بازارها را طوری بخوانید و تفسیر کنید که در ظاهر خیلی منطقی به نظر نرسد، زمان زیادی نخواهد برد.

اگر در حال یادگیری نحوه خواندن بازارها هستیم تا بر اساس الگوهای قیمتی ایجاد شده توسط فعالیت قبلی معامله گران، پیش بینی کنیم آنها قصد انجام چه کاری را دارند، منطقی است که فرض بگیریم هرچه اطلاعات تحلیلی بیشتری را ارزیابی کنیم، احتمال بیشتری وجود دارد که پیش بینی دقیقی انجام دهیم. منظورم این نیست که این استدلال، هیچ ارزشی ندارد. با این حال، اگر حجم عظیمی از اطلاعات و صدها ابزار تحلیلی در دسترس و تعداد تقریباً بی شمار روش های موجود برای اعمال ابزارها را در نظر بگیرید، (که اغلب پیش بینی های متناقضی برای همان داده قیمت مشابه به ما می دهند) بنابراین، دیگر درک این مسئله سخت نیست که چرا سالها طول می کشد تا یاد بگیرید چگونه الگوها یا نوع حرکت قیمتی که یک حرکت یا تغییر قابل توجه در جهت قیمت نشان می دهد را به خوبی بخوانید (تفسیر کنید).

وقتی پای یادگیری نحوه خواندن بازارها به میان می‌آید، [اطلاعات تحلیلی] بیشتر [لزوماً] نتیجه بهتری نمی‌دهند. (هرچه کمتر بهتر)

اطلاعات تحلیلی متناقض، احتمالات متضاد ایجاد می‌کنند. هرچه خودمان را در معرض احتمالات متضاد بیشتری قرار دهیم، احتمال سردرگمی و گیج شدن مان بیشتر می‌شود. برای جلوگیری از سردرگمی‌ای که ممکن است سال‌ها طول بکشد، پیشنهاد می‌کنم که با مشاهده حرکت قیمت از طریق یک نقطه مرجع ثابت، مقدار اطلاعات تحلیلی‌ای که در معرض آن قرار می‌گیرید را محدود کنید. پاولا در این زمینه مثال خوبی می‌زند:

در گروه معامله‌گران معمولی چرخه‌ی «رونق و رکود»، معامله‌گری بود که من مربی‌اش شده بودم و بنا به گفته‌ی خودش، نمی‌دانست چرا می‌تواند سود کسب کند اما بعد سودش را از دست می‌دهد. بعد از مدتی مکالمه، معامله‌گر به من گفت که هر برنامه خبری در تلویزیون مثل ام‌اس‌ان‌بی‌سی، سی‌ان‌بی‌سی و همچنین خبرهای خبرگزاری‌های اینترنتی که می‌توانست در ساعت معامله بیابد را مشاهده می‌کند. حداقل در ۵۴ تا چت‌روم معاملاتی عضو بود که ناظران‌شان «برداشت» خود را از آخرین اخبار بازار ارائه می‌دادند.

معامله‌گر همچنین هفت مانیتور و سه کامپیوتر برای تجزیه و تحلیل و تقسیم کردن داده‌های مستمر بازار از پنج ارائه‌دهنده‌ی سیستم مختلف داشت تا بتواند «در صدر» بازارها بماند. او همچنین در ۱۱ بازار مختلف معامله می‌کرد. در برخی از بازارهای بین‌المللی فعالیت داشت که به منظور فعالیت در آنها می‌بایست برای بیدار شدن در نیمه‌شب آلارم تنظیم می‌کرد، اما هیچ دفترچه یا یادداشت شخصی برای پیگیری برده‌ها یا باخت‌هایش در طول معاملات روزانه یا هر بازه زمانی دیگری نگه نداشته بود. به عبارت دیگر، در همه جا حضور داشت و هیچ جهت، الگو یا قوانین معاملاتی‌ای که از آنها پیروی کند نداشت. هیچ قوانین معاملاتی‌ای نداشت تا حداقل بفهمد معاملاتش از لحاظ مالی در چه وضعیتی هستند و عملاً در چه بازارهایی معامله کند تا احتمال کسب معاملات برنده‌ی بیشتری داشته باشد.



در طول جلسات آموزشی مان، بعد از اینکه از وضعیتش مطلع شدم، به او پیشنهاد دادم که تعداد بازارهایی که در آنها معامله می کند را تنها به چند بازار اندک محدود کند و پیوستن به ناظران چتروم های معاملاتی را متوقف کند و دو تا از مانیتورهای خود را به لحاظ محتوای خبری شان خاموش کند. برایش توضیح دادم «هر چه کمتر، بهتر»؛ حداقل در ابتدای کارش تا زمانی که «ذهنیت معامله گر موفق» را به دست بیاورد. کسب «ذهنیت معامله گر موفق» با محتواهای خبری دائمی، نظرات نامحدود و با معامله در ۱۱ بازار که برای اجرای معامله در آنها باید نیمه شب از خواب بیدار می شد، میسر نمی شود. همچنین به او آموزش دادم که درک کند مجبور نیست به این طرز فکر ادامه دهد که باید ۲۴ ساعته در بازار باشد تا پول در بیاورد. متأسفانه، معامله گر نمی تواند بفهمد چرا «هرچه کمتر، بهتر» است و برخلاف توصیه من، به دریافت همه ی اطلاعات و محتواهای خبری ادامه داد، در چندین بازار معامله کرد و چند هفته بعد حساب معاملاتی اش را با خاک یکسان کرد.

چنین مسئله ای در جلسات آموزشی مان با معامله گران، عادی است.

در آخر برگردیم به بحث خودمان. یک نقطه مرجع ثابت می تواند هر نوع ابزار فنی یا تحقیق باشد، تا زمانی که متغیرهایی که آن را تعریف می کنند دقیق و پایدار باشند. برای مثال، می توانید با میانگین متحرک سه یا چهار دوره ای شروع کنید که روی نمودار میله ای پنج دقیقه ای اعمال می شود. وقتی در حال تنظیم هستید، پلتفرم معاملاتی تان از شما می پرسد که می خواهید میانگین برای چند دوره زمانی محاسبه شود. همچنین می پرسد که میانگین ساده یا نمایی می خواهید، نقاط داده ای که می خواهید شامل محاسبه شود چیستند (برای مثال (قیمت بالا+ کم+ بسته) / ۳)، و آیا می خواهید خط ترسیم شده روی نمودار ذخیره شود یا خیر. یعنی می توانید خط را در نوار فعلی، قبل از نوار فعلی یا پشت نوار فعلی ترسیم کنید.

هنگامی که معیارهای خود را تنظیم کردید، یک خط نشان دهنده ی میانگین متحرک بر روی نمودار رسم می شود که به شما یک نقطه مرجع ثابت برای مشاهده و سپس ارزیابی رفتار بازار در رابطه با خط

ارائه می‌دهد. شما به دنبال الگویی تکرارشونده در رابطه با خط هستید، که به طور مداوم یک حرکت قابل توجه در همان جهتی که قیمت در حال حرکت بوده است را نشان دهد، یا به دنبال الگویی هستید که به شما بگوید جهت قیمت احتمالاً تغییر می‌کند. چندین نقطه داده وجود دارند که می‌توانید با خط مقایسه کنید تا ببینید آیا رابطه علت و معلولی‌ای وجود دارد یا خیر.

۱. محدوده نوار (بالا به پایین) و محل قرارگیری خط در محدوده. آیا خط در وسط محدوده، در بالا یا پایین محدوده قرار گرفته است؟

۲. آیا محدوده نوار کاملاً بالای خط است، و بین پایین نوار و خط فاصله وجود دارد؟ اگر بله، این فاصله چقدر است؟ آیا بین عرض این فاصله و جهت نوار یا دو نوار بعدی رابطه‌ای وجود دارد؟

۳. آیا محدوده نوار کاملاً زیر خط است، و بین بالای نوار و خط فاصله وجود دارد؟ اگر بله، این فاصله چقدر است؟ آیا بین عرض این فاصله و جهت نوار یا دو نوار بعدی رابطه‌ای وجود دارد؟

۴. وضعیت شیب خط نسبت به نوارها چطور است؟

۵. می‌توانید حجم تیک بالا و پایین هر نوار را نسبت به محدوده نوار، جایی که نوار بر حسب محدوده بسته شده، و موقعیت نوار نسبت به خط را مقایسه کنید.

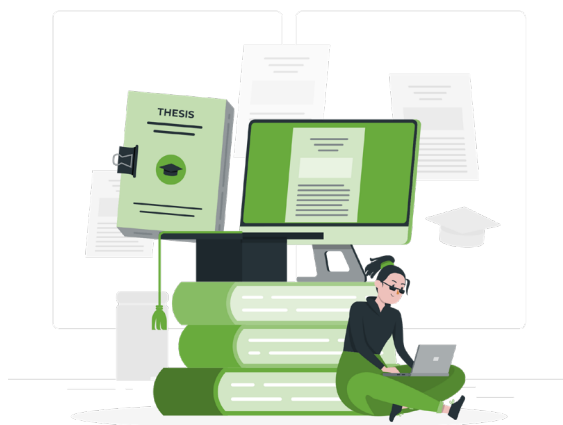
۶. آیا الگوهای نواری قابل توجهی وجود دارند که وقتی قیمت به نقطه مرجع مهمی مانند حمایت و مقاومت بالا یا پایین قبلی نزدیک می‌شود، تکرار شوند؟

سوالات بیشتری وجود دارند که می‌توانید از خودتان بپرسید و وقتی از نوارهای متعدد نسبت به یکدیگر و خط استفاده می‌کنید، نقاط داده زیادی وجود دارند که می‌توانید آنها را با خط مقایسه کنید. از حس کنجکاوی و خلاقیت‌تان استفاده کنید تا شاید رابطه‌ی مهمی را کشف کنید که کسی چیزی از آن نمی‌داند یا به فکر کسی نرسیده است.



هدف اولیه‌ی ایجاد یک نقطه مرجع ثابت، از بین بردن احتمال سردرگمی است که با یادگیری نحوه خواندن بازارها به صورت اصولی، غیر تصادفی و گام به گام، حاصل می‌شود. در غیر این صورت، اگر حرکت قیمت را در شرایطی متغیر و بی‌ثبات با اضافه کردن یا کاستن مداوم هر تعداد متغیر تصادفی مشاهده کنیم، نمی‌توانیم انتظار داشته باشیم که خیلی سریع و به طور کارآمد یاد بگیریم چه چیزی مهم است و چه چیزی مهم نیست.

اگر خود را در یادگیری یک الگو یا زمینه خاص غرق کنید و آن را به یک بازار و یک بازه زمانی محدود کنید، در نهایت در مورد نحوه رفتار بازار نسبت به هر مرجع ثابتی که انتخاب کنید، متخصص خواهید شد. متوجه می‌شوید چه چیزی مهم است و برعکس؛ چیزی که ممکن است در ظاهر قابل توجه به نظر برسد، اما در واقع همانگونه که در حرفه معاملاتی می‌گویند، «صدای پس زمینه» است. من «صدای پس زمینه» را حرکت قیمتی تعریف می‌کنم که در واقع اطلاعات زیادی درباره پتانسیل بازار برای حرکت یا تغییر جهت به ما نمی‌دهد. تمام حرکات قیمت، برابر ایجاد نمی‌شوند. وقتی در یک نقطه مرجع و در یک بازار متخصص شوید، چیزهایی را خواهید دید که برای سایر معامله گران نامرئی است و چیزهایی را حس می‌کنید که معامله گران دیگر از آنها آگاه نیستند. هنگامی که یک منبع دانش استوار ایجاد کردید، می‌توانید به راحتی این منبع را با گنجاندن سایر بازارها و سایر اندیکاتورها در بازه‌های زمانی متعدد در آن گسترش دهید.



مورد سوم: یادگیری مهارت‌های روان‌شناختی لازم برای پایدار بودن

صرف نظر از اینکه تحلیل ما چقدر خوب است، برای دستیابی به نتایج پایدار، باید بتوانیم بدون ترس معامله کنیم. برای انجام معامله‌ای بدون ترس باید به خودمان اعتماد داشته باشیم. برای اعتماد به خود، باید بدون ذره‌ای شک بدانیم که همیشه به نفع خود عمل خواهیم کرد؛ بدون اینکه مجبور باشیم ابتدا ناراحتی یا رنجی را تجربه کنیم. برای معامله کردن بدون احتمال تجربه درد، باید بتوانیم اطلاعات بازار را تجزیه و تحلیل کنیم و حرکت قیمت را واقع‌بینانه مشاهده کنیم. برای مشاهده حرکت قیمت و تحلیل واقع‌بینانه اطلاعات بازار، انتظارات ما باید بر اساس واقعیت باشد. واقعیت بازار احتمالی است. برای اینکه انتظارات خود را با واقعیت بازار منطبق کنیم، باید کاملاً و واقعاً ریسک اشتباه کردن و ضرر کردن را بپذیریم؛ به طوری که برای منطقی‌سازی، توجیه، ساختن شواهد یا ایجاد توهّم با اطلاعاتی که از خودمان در آورده‌ایم، در مورد آنچه اتفاق می‌افتد یا قرار است رخ دهد، هیچ دلیلی نداشته باشیم. برای پذیرش واقعی ریسک‌های مرتبط با معامله، باید ذهن خود را آموزش دهیم تا با اتخاذ باورهای مبتنی بر احتمالات، احتمالات را هم در نظر بگیرد و همچنین مطمئن شویم که این باورها بدون تعارض هستند.

سریع‌ترین و موثرترین روشی که برای آموزش ذهنمان به منظور ایجاد تفکر مبتنی بر احتمالات سراغ دارم، معامله مکانیکی با متغیرهای تحلیلی ثابت در حجم نمونه‌های محدود است. معامله به صورت مکانیکی به طور خودکار انتظارات ما را مدیریت می‌کند. زیرا ما را مجبور می‌کند رویکرد «انجام مجموعه‌ای از معاملات» را در پیش بگیریم که در آن، بر نتیجه‌ی هر معامله مجزای معین در این مجموعه تمرکز نمی‌کنیم. در رویکرد «انجام مجموعه‌ای از معاملات»، ما معاملات مجزا را بر اساس آنچه فکر می‌کنیم، می‌خواهیم یا انتظار داریم کار کند یا کار نکند، انتخاب یا حذف نمی‌کنیم. به عبارت دیگر، ما بر اساس این باور اقدام می‌کنیم که «نمی‌دانیم نتیجه هر معامله مجزا در این مجموعه چه خواهد بود». در نتیجه، بازار نمی‌تواند در مورد احتمال حرکتش که ممکن است برای ما تهدیدآمیز باشد، هیچ اطلاعاتی بدهد. اگر

تهدیدی برایمان ایجاد نشود، پس برای اجتناب یا پنهان شدن از دست «نابینایی ادراکی» دلیلی وجود ندارد. اگر دلیلی برای اجتناب یا تأثیرپذیری از «نابینایی ادراکی» نداشته باشیم، به تمام مشخصه‌هایی که در مورد رفتار بازار آموخته‌ایم و احتمال حرکت بازار را مشخص می‌کنند، دسترسی خواهیم داشت. در غیر این صورت، هر میزان از تهدید، توانایی ما را برای واقع‌بین بودن را کاهش می‌دهد یا در بدترین حالت، باعث می‌شود ما «نابینایی ادراکی» را تجربه کنیم.

«نابینایی ادراکی» شکل افراطی انکار است. یک پدیده روان‌شناختی است و در آن، مشخصه‌های مربوط به رفتار بازار، که با آنچه ما می‌خواهیم یا انتظار داریم مطابقت ندارند (که گاهی قابل درک هستند)، در خودآگاهمان مسدود می‌شوند و به معنای واقعی کلمه نامرئی می‌شوند. من یک مثال فرضی برایتان می‌زنم تا نشان دهم که قرار گرفتن در معرض تأثیرات مخرب بالقوه «نابینایی ادراکی» برای معامله‌گران تا چه حد آسان است.

فرض کنید یک معامله‌گر معمولی داریم که با ترس از باخت و اشتباه کردن اقدام می‌کند، زیرا فرآیند آموزش ذهنش برای ایجاد تفکر مبتنی بر احتمالات را طی نکرده است. او بازار را زیر نظر دارد و میله‌های قیمت به طور مداوم اوج قیمتی پایین‌تر از اوج‌های قبلی^۱ و کف قیمتی پایین‌تر از کف‌های قبلی^۲ ایجاد می‌کنند. این یک مشخصه در رفتار بازار است که معامله‌گر یاد گرفته است آن را یک روند نزولی تشخیص دهد و تعریف کند. در حال حاضر، قیمت بین یک نوسان بالای قبلی و نوسان پایین است. نمودار نشان می‌دهد دو بار آخری که قیمت به سمت پایین نوسان حرکت کرد، جهت خود را معکوس کرد و در نهایت تا سطح نوسان بالای قبلی بالا رفت. معامله‌گر ما دو نوسان پایین قبلی را نقاط مرجع مهم تعیین کرده است که نشان می‌دهند معامله‌گران دیگر به هر دلیلی، مایل بودند با ثبت سفارش‌های خرید کافی برای ایجاد یک عدم تعادل قابل توجه در نسبت خرید/فروش جریان سفارش به نفع خریداران، از آن سطح قیمت حمایت کنند. با در نظر گرفتن حمایت

Lower highs ۱

Lower lows ۲

تکنیکال به عنوان یک لبه معاملاتی، معامله‌گر تصمیم می‌گیرد که اگر بازار دوباره به حمایت (نوسان پایین) برسد، خریدار خواهد بود. این دقیقاً همان چیزی است که اتفاق می‌افتد، قیمت در نهایت به سطح حمایت می‌رسد، معامله‌گر یک سفارش خرید در بازار اجرا می‌کند و سفارشش پر می‌شود.

حالا باید از خود پرسیم، از آنجایی که او با ترس از باخت و اشتباه کردن اقدام می‌کند، چقدر احتمال دارد که چنین فرایند فکری‌ای را طی کند: مشخص کند که بازار باید چقدر پایین نقطه خریدش حرکت کند تا وی متوجه شود که سایر خریداران احتمالاً با حجم کافی وارد بازار نمی‌شوند تا معامله‌اش را برنده کنند؟ اگر یک معامله‌گر معمولی باشد، به هیچ وجه این فرآیند را طی نمی‌کند، یا حداقل به چنین چیزی فکر می‌کند، یعنی زمانی که واقعاً ریسک را پذیرفته است، اما عملی‌اش نمی‌کند و از این مرحله فراتر نمی‌رود. این معامله‌گر در ذهنش فکر می‌کند فایده این کار چیست؟ با توجه به اینکه وقتی کاملاً متقاعد شده بود که تحلیلش درست است و معامله کارآمد خواهد بود، وارد معامله شده بود.

از آنجایی که وارد معامله شده و متقاعد شده است معامله کارآمد خواهد بود و بدون اینکه بداند اگر قیمت به نفعش حرکت نکند، کجا باید از معامله خارج شود؛ فکر می‌کنید ظرفیت او برای مشاهده واقع‌بینانه حرکت قیمت چقدر خواهد بود؟ خیلی کم! میزان تعهد او به این معامله یا میزان انتظارش از کارآمد بودن معامله، برابر است با میزانی که توانایی خود را برای درک حرکت قیمت از منظر واقع‌بینانه از دست خواهد داد. یا در بدترین حالت، «نابینایی ادراکی» را تجربه خواهد کرد؛ وقتی هر مشخصه‌ای که یاد گرفته است در رفتار بازار ببیند و متوجه شود که در یک معامله بازنده است، برای او نامرئی یا غیرقابل درک می‌شوند.

بدین ترتیب اطلاعات حیاتی می‌توانند از بخش آگاهانه ذهن مان محو شوند؛ زمانی که انتظارات مان با موقعیتی که در آن قرار گرفته‌ایم هماهنگ نباشند.

در ابتدایی‌ترین سطح آگاهی، بازار دو مدل اطلاعات متضاد در اختیار ما قرار می‌دهد تا بتوانیم آن‌ها را ارزیابی کنیم: تیک‌های افزایشی قیمت و تیک‌های کاهش قیمت. از منظر واقع‌بینانه، تیک‌های بالا و پایین در قیمت خنثی هستند. به این معنا که آنها فقط اطلاعاتی را در مورد عدم تعادل در نسبت جریان خرید/فروش انتقال می‌دهند. خنثی بودن یعنی، تیک‌های بالا و پایین به شکل اطلاعاتی با بار مثبت (مطلوب) یا اطلاعاتی با بار منفی (تهدیدآمیز/دردناک) بیان نمی‌شوند. از سوی دیگر، از منظر غیرواقع‌گرایانه، دیدگاهی که ریشه در احتمالات یا باور به اینکه «هر چیزی ممکن است اتفاق بیفتد» نداشته باشد، بالا و پایین شدن قیمت را اطلاعاتی خنثی و دارای بار غیرهیجانی تلقی نخواهد کرد. بالا و پایین رفتن قیمت اطلاعاتی را نشان خواهند داد که بسته به پوزیشن خرید یا فروش‌مان، پتانسیل این را دارند که ما را دچار خشنودی یا ناراحتی می‌کنند.

معامله‌گر مثال ما در پوزیشن خرید است، بنابراین افزایش تیک‌های قیمت نشان‌دهنده برنده شدن است و در نتیجه، دچار حالت ذهنی‌ای با بار مثبت و شادی می‌شود. ایرادی ندارد، مگر اینکه شادی او از حد معمولی بگذرد و به حالت سرخوشی برسد. برای معامله‌گران، سرخوشی حالت ذهنی بسیار خطرناکی است، زیرا احساس قدرت مطلق را ایجاد می‌کند که در آن معتقدیم امکان ندارد چیزی اشتباه پیش برود. اگر امکان نداشته باشد معامله اشتباه پیش برود، هیچ ریسکی در معامله وجود ندارد. اگر اینطور بنظر برسد که هیچ ریسکی وجود ندارد، بررسی واقع‌بینانه‌ی معنی هر اطلاعات، که نشان می‌دهند زمان کسب سود فرا رسیده است، غیرممکن می‌شود؛ اطلاعاتی که نشان می‌دهند دور برنده شدن تمام شده یا تقریباً به اتمام رسیده است. از سوی دیگر، تیک‌های کاهش قیمت، به طور کل مسئله‌ی دیگری ایجاد می‌کنند. از آنجایی که معامله‌گر با ترس از اشتباه و باخت اقدام می‌کند، اگر مجبور شود بپذیرد که اشتباه و ضرر کرده است، تیک‌های کاهش قیمت برای تهدیدآمیز و بالقوه دردناک تلقی می‌شوند.

بنابراین فرض بگیریم که بلافاصله پس از ورودش به معامله، قیمت بلافاصله به نفع وی شروع به حرکت می‌کند. بازار به او تیک‌های افزایشی

بیشتری نسبت به تیک‌های کاهی می‌دهد، پس احساس خیلی خوبی دارد. با این حال، قیمت به اندازه کافی به نفع او، تا جایی که او واقعاً در فکر گرفتن سود است، حرکت نکرده است. اکنون، حرکت صعودی قیمت کاهش می‌یابد، مقدار کمی نزول می‌کند، سپس قیمت به نوسان بالای قبلی بازگشته و دوباره کاهش می‌یابد. اما این بار به حرکت نزولی خود ادامه می‌دهد.

معاملات در حال حاضر با قیمتی کمتر از قیمت ورودی وی صورت می‌گیرند و با سرعتی سریع کاهش می‌یابند. مادمی که تیک‌های بالا و پایین ایجاد می‌شوند، به یک روند نزولی بسیار متقارن و منظم تبدیل می‌شوند. در طی این مسیر قیمت افزایش‌های اندکی دارد، اما با این وجود، این ریتریسمنت‌های^۳ افزایشی، تقارن خط روند که خلاف جهت وی حرکت می‌کند را از بین نمی‌برند. مطمئناً معامله‌گر توانایی تشخیص یک بازار پرترفدار را دارد، و پیامدهای منفی قرار گرفتن بازار در خط روندی که خلاف پوزیشن در حال ضرر وی است را متوجه می‌شود؛ اما اگر با ترس شدید از اشتباه و ضرر کردن اقدام کند، درک او از یک خط روند و قدرت ادراکش باعث نمی‌شود بتواند اقدامی انجام دهد. ترس‌های او بر روی ادراکش از تیک‌های بالا و پایین تأثیر می‌گذارند، به گونه‌ای که باعث می‌شود نتیجه‌ای درست برعکس آنچه می‌خواهد و انتظار دارد ایجاد شود.

از دیدگاه غیرواقع‌بینانه‌ی معامله‌گر، بازار دو نوع اطلاعات متضاد به او می‌دهد؛ با تیک‌های افزایشی احساس خوشنودی می‌کند و با تیک‌های کاهش‌ی احساسی دردناک دارد. با فرض اینکه هیچ گونه بیماری روانی غیرطبیعی‌ای ندارد، اگر قدرت انتخاب داشته باشد، تجربه‌ی لذت و اجتناب از تجربه‌ی درد را انتخاب خواهد کرد. برای این کار می‌بایست به سادگی، اهمیت یا اعتبار زیادی برای تیک‌های صعودی به نسبت تیک‌های نزولی قائل شود. به عبارت دیگر، تیک‌های صعودی دقیقاً همان چیزی را که می‌خواهد به او می‌دهند، و همچنین هر بار که مجبور به مواجهه با یک سری از تیک‌های نزولی به ضررش می‌شود، این تیک‌های افزایشی او را

۳ ریتریسمنت یک عقب ماندگی بسیار کوچک در روند اصلی قیمت سهام یا شاخص است و با مفهوم

اصلاح تفاوت دارد.



از احساس دردناکش خلاص می‌کنند. به همین جهت تیک‌های افزایشی اهمیت و ارزش زیادی پیدا می‌کنند. ارزشی که برای تیک‌های صعودی، به نسبت تیک‌های کاهشی، قائل می‌شود به میزان زیادی قابل توجه است. آنقدر که باعث می‌شوند اهمیت این واقعیت که «تعداد تیک‌های نزولی بیشتر از تیک‌های صعودی است؛ به طور متوسط سه یا چهار به یک» را نادیده بگیرد، انکار کند یا بی اهمیت پندارد. در نتیجه می‌تواند به نموداری نگاه کند که به وضوح نشان می‌دهد روند بازار به ضرر وی است و باز هم متوجه نشود.

معامله گر ما ممکن است در حالت نابینایی موقتی‌ای باشد که او را از دیدن روند قیمت بر خلاف پوزیشنش باز می‌دارد، اما این واقعیت که دارد ضرر می‌کند، برای همیشه مخفی نمی‌ماند. با افزایش ضرر احتمالی‌اش، در برخی مواقع احتمال از دست دادن یک دلار بیشتر برای او به حدی غیرقابل قبول یا غیرقابل تحمل می‌شود که او از معامله خارج می‌شود. و در همان لحظه‌ای که از معامله خارج می‌شود، به نظر می‌رسد که نابینایی موقتی‌اش بر طرف شده و باعث می‌شود چیزهایی که تا یک لحظه قبل نامرئی بودند را درک کند. اهمیت عدم تعادل بین تیک‌های بالا و پایین فوراً آشکار می‌شود و باعث می‌شود که به خودش تلنگر بزند که «چرا صرفاً اقدام به فروش نکردم؟»

«نابینایی ادراکی» فقط زمانی که بازارها به ضرر ما حرکت کنند، رخ نمی‌دهد. زمانی که قیمت به نفع ما حرکت می‌کند هم می‌توانیم آن را تجربه کنیم. معامله گر مثال ما در سطح حمایت خرید کرد و روند بازار به ضرر وی شروع به حرکت کرد. از آنجایی که او با ترس از ضرر و اشتباه کردن اقدام می‌کرد، تیک‌های بالا اینطور القا می‌کردند که وی درست عمل کرده و همچنین به او احساس رهایی از دردی را می‌دادند که در زمان ایجاد یک سری تیک‌های نزولی در بازار تجربه می‌کرد. در نتیجه، برای تیک‌های صعودی اهمیت بیشتری نسبت به تیک‌های نزولی قائل شد؛ و چنین اتفاقی باعث شد متوجه حرکت روند قیمت خلاف پوزیشنش نشود.

حالا بیایید سناریو را معکوس کنیم، معامله‌گر مثل قبل در سطح حمایت خرید می‌کند، اما به جای اینکه قیمت برخلاف پوزیشن وی حرکت کند، تیک‌های صعودی و نزولی به یک روند منظم و متقارن به نفع او تبدیل می‌شوند. در این شرایط او دقیقاً به آنچه می‌خواست و انتظار داشت می‌رسد. بنابراین همه چیز عالی است، نه؟ نه کاملاً! متأسفانه، اگر او یک معامله‌گر معمولی باشد، نه تنها با ترس از دست دادن و اشتباه کردن اقدام می‌کند، بلکه ضرر کردن و از دست دادن پول نیز او را می‌ترساند. وقتی با حرکت قیمت معامله می‌کنیم ناگزیر در موقعیت‌هایی قرار می‌گیریم که وارد چندین معامله می‌شویم که در آنها، قیمت به نفع ما حرکت می‌کند، جهتش را معکوس می‌کند و در نهایت چیزی عایدمان نمی‌شود یا حتی بدتر از آن، متحمل ضرر می‌شویم؛ ناگزیر چنین موقعیت‌هایی را تجربه خواهیم کرد. در نتیجه، نترسیدن از «ضرر کردن» یا ترس «از دست دادن» موقعیتی که ممکن بود در آن، سودهایمان را جمع کنیم؛ قبل از اینکه بازار پول‌هایمان را بگیرد دشوار خواهد بود.

ما به طور غریزی از درد اجتناب می‌کنیم و طی این فرایند، گرفتار تجربه کردن همان موقعیت‌هایی می‌شویم که قصد اجتناب از آنها را داشته‌ایم.

ممکن است بازار دقیقاً همان چیزی که معامله‌گر می‌خواهد را به وی بدهد اما هر تیک نزولی نشان‌دهنده‌ی این احتمال است که بازار ممکن است سودهای معامله‌گر را از او بگیرد. معامله‌گر نمی‌خواهد آنچه را که بازار قبلاً به او داده است از دست بدهد و از آنجایی که می‌ترسد چنین اتفاقی بیفتد، اهمیت یا اعتبار زیادی به تیک‌های نزولی در مقایسه با تیک‌های صعودی می‌دهد. مهم نیست که روند بازار در جهت او حرکت می‌کند و به غیر از برخی ریتریسمنت‌های جزئی، بازار نشان نداده که روند رو به پایان است. ترس معامله‌گر از ضرر کردن و از دست دادن پول باعث می‌شود که اهمیت زیادی برای تیک‌های نزولی قائل شود به طوری که روند صعودی به نفع او در نظرش نامرئی می‌شود و در نهایت مدت‌ها قبل از تکمیل روند، از معامله خارج می‌شود. به عبارت دیگر، ترس‌های او باعث شدند تا همان تجربه‌ای را ایجاد کند که سعی



داشت از آن اجتناب کند. او از ضرر کردن و از دست دادن پول می ترسید و ترس هایش دقیقاً چنین تجربه ای را برایش رقم زدند.

اگر بازار مخالف جهت وی حرکت کند، ترسش از ضرر کردن و از دست دادن پول باعث می شود که ضررهایش ادامه دار شوند.

اگر بازار به نفع وی حرکت کند، ترسش از ضرر کردن و از دست دادن پول باعث می شود که قبل از موعد، سودهایش را خارج کند.

برای واقع بین بودن، باید پتانسیل خود برای تهدیدآمیز در نظر گرفتن اطلاعات بازار را از بین ببریم، به طوری که دیگر مستعد توهم، تحریف، انکار یا نابینایی ادراکی نباشیم. ما مسئول دانستن اقدام بعدی بازار، پس از انجام یک پیش بینی و وارد شدن به معامله، نیستیم. چطور می توانیم «بدانیم» چه اتفاقی می افتد اگر به اطلاعاتی که در ادامه ذکر شده اند دسترسی نداشته باشیم: چند معامله گر دیگر قصد ثبت سفارش در بورس را دارند؟ اندازه آن سفارش ها چقدر است؟ و اینکه آیا قصد خرید دارند یا فروشنده هستند. با این حال، ما نسبت به موارد زیر مسئول هستیم:

◀ بین اطلاعات بازار که به آنها دسترسی داریم، تمایز قائل شویم.

◀ ویژگی و کیفیت این تمایزها

◀ میزان واقع بینی مان نسبت به درک این تمایزها

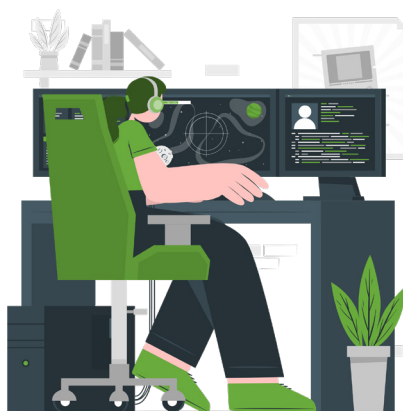
به بیانی دیگر، وقتی تیک های صعودی و نزولی قیمت یا به طور کلی وقتی اطلاعات بازار حالتی تهدیدآمیز به خود می گیرند، منبع این تهدید، توقعات خودمان است.

معامله گری که دیدگاهی واقع بینانه دارد می تواند بدون هیچ گونه وابستگی به نتیجه احتمالی، در مورد جهت قیمت پیش بینی هایی انجام دهد.

ما باور داریم که انتظارات مان درست هستند و در زمانی در آینده محقق خواهند شد. اگر تا زمانی که واقعاً یاد بگیریم به احتمالات فکر کنیم، با روش مکانیکی توسعه پیش برویم، می توانیم احتمالی بودن هر نتیجه ای

را بپذیریم. زیرا با انتظارات خنثی و بدون هیچ نظری وارد هر معامله‌ای می‌شویم. از منظر احتمالی، ما بر اساس این باور عمل خواهیم کرد که می‌گوید «هر چیزی ممکن است و ما نمی‌دانیم که آن چیز چه خواهد بود.» باور به اینکه «هر چیزی ممکن است اتفاق بیفتد و نمی‌دانیم نتیجه چیست»، ذهن ما را برای دیدن و پذیرش پیامدهای هر حرکت به خصوص بازار، آگاه و آماده نگه می‌دارد. وقتی آماده‌ی دیدن هر چیزی هستیم، نیازی به توهم، تحریف، انکار یا افزایش سطح درد نداریم تا مجبور به تصدیق این مسئله شویم که بازار پتانسیل حرکت در یک جهت خاص را دارد.

دیدگاه مبتنی بر احتمالات، یک نظر بحث برانگیز در مورد جهت قیمت را تبدیل به یک لبه معاملاتی می‌کند. به یاد داشته باشید که لبه معاملاتی صرفاً یک حدس است. حتی لبه‌ای که بر اساس یک فرآیند تحلیلی پیچیده است هم صرفاً یک حدس به حساب می‌آید. هرچند وقتی یک نظر را در ذهن مان پایه‌ریزی می‌کنیم، معمولاً مبنای آن نظری است که برای ما واقعیتی قابل شناخت به حساب می‌آید. اگر غیر از این بود دیگر بحث برانگیز نمی‌شد. ما معامله‌گرانی هستیم که از پشت کامپیوتر معامله می‌کنیم و به هیچ واقعیتی در مورد سفارش‌هایی که معامله‌گران دیگر قصد دارند در بازار بورس به ثبت برسانند، دسترسی نداریم. یعنی هر نظر بحث برانگیزی که به ذهن مان می‌رسد مبتنی بر واقعیت نیست؛ بلکه بر اساس فرضیات یا توهمات غیرقابل تأیید است، چیزی که ساخته و پرداخته خودمان است.



ضرر حاصل از لبه‌ی معاملاتی ناکارآمد، اجتناب‌ناپذیر است.

اما قطع به یقین می‌توانیم از ضررها و فرصت‌های از دست رفته اجتناب بورزیم تا سودهای بیشتری به دست بیاوریم و کسب سودهای بیشتر، نتیجه‌ی درک‌مان از اطلاعات بازار با دیدگاهی واقع‌گرایانه هستند.

با وجود اینکه معامله با روش مکانیکی یک روش کاملاً مناسب برای موفقیت در این حرفه است، اما هدف اصلی معامله با روش مکانیکی این است که:

۱. تعداد متغیرهای تحلیلی در دسترس‌تان را محدود کنید تا یاد بگیرید به طرز قابل کنترل، سازمان‌یافته و اصولی در رفتار بازارها تمایزهایی ایجاد کنید.

۲. ذهنیتی مبتنی بر مهارت‌های باور محور شکل دهید. بدین طریق احساس اطمینان خاطر پیدا خواهید کرد که می‌توانید تمایزهایی که آموخته‌اید را با دیدگاهی واقع‌بینانه درک کنید.

۳. توجه داشته باشید، ضررهایی که در نتیجه‌ی لبه‌ی معاملاتی ناکارآمد ایجاد می‌شوند هزینه‌های کاری معمول هستند و گریزی از آنها نیست.

۴. آگاه باشید که ضررها و فرصت‌های از دست رفته برای کسب سود، که نتیجه‌ی عدم تطابق انتظارتان با نحوه عملکرد بازار است، قابل اجتناب هستند؛ البته در صورتی که تمایل داشته باشید فرایند تغییر شیوه‌ی تفکرتان را طی کنید.

۵. یاد بگیرید که چگونه معاملات‌تان را بی‌عیب و نقص اجرا کنید.

قرار دادن عمدی خودمان در برابر قوانین، محدودیت‌ها و انعطاف‌ناپذیری روش مکانیکی فرآیند آسانی نیست. تلاشی که صرف مسلط شدن به روش مکانیکی می‌کنیم، همان چیزی است که معامله را به «سخت‌ترین پول باد آورده‌ای که به دست خواهیم آورد» تبدیل می‌کند. به دست آوردن پول تنها زمانی آسان می‌شود که مهارت‌های مناسب را یاد بگیریم. بسته به باورهایی که قبل از تصمیم‌مان برای معامله‌گر شدن

کسب کرده‌ایم و استعداد ژنتیکی ما و همچنین تحمل ریسک، یادگیری مهارت‌های مناسب می‌تواند یکی از چالش‌برانگیزترین فرآیندهای آموزشی‌ای باشد که تاکنون پشت سر گذاشته‌ایم.

قابل درک است که اکثر مردم می‌خواهند از روش مکانیکی صرف نظر کنند و مستقیماً وارد روش شخصی بشوند که در آن، آزادی کامل داریم تا هر کاری که می‌خواهیم، در هر زمانی و به هر دلیلی انجام دهیم. اگر بین آزادی و محدودیت انتخابی داشته باشیم، طبیعتاً آزادی را انتخاب خواهیم کرد. اما در دنیای معامله، این آزادی با قیمت بسیار بالایی همراه خواهد بود؛ در صورتی که اطمینان قاطع به خودمان نداشته باشیم. نداشتن اطمینان قاطع به خود باعث می‌شود درک‌مان از اطلاعات بازار با احساس ترس تغییر کند و در نتیجه به احساس درد برای دیدن حرکت واقعی بازار نیاز داریم تا بتوانیم به بهترین شکل به نفع خودمان عمل کنیم.

از کجا بفهمیم که آمادگی تغییر از روش مکانیکی به روش شخصی معاملاتی را داریم؟ سه سوال زیر را از خود پرسید:

۱. آیا یاد گرفته‌اید که در رفتار بازارها تمایز ایجاد کنید تا بدین طریق بتوانید لبه‌های معاملاتی با احتمال [موفقیت] بالا و به صورت پایدار را تشخیص دهید؟

۲. آیا می‌توانید بدون ایجاد نظر یا توقع خاصی در مورد اقدام بعدی بازار، تحلیل‌تان را انجام دهید و پیش‌بینی‌ای بکنید؟

۳. آیا می‌توانید بدون کوچکترین احساس منفی‌ای یا ناراحتی هیجانی وارد معاملات یا از آنها خارج شوید؟

اگر نمی‌توانید به هر سه سوال پاسخ مثبت دهید، جداً توصیه می‌کنم تا زمانی که پاسخ‌تان مثبت شود به معامله با روش مکانیکی ادامه دهید.



فصل هجدهم

معامله شخصی

روش شخصی: در روش مکانیکی فقط می‌توانیم معاملاتی را انجام دهیم که در آنها، رفتار بازار با مجموعه ثابتی از قوانین ورود و خروج از پیش برنامه‌ریزی شده مطابقت داشته باشد. انجام هر کاری خارج از آنچه برنامه‌مان تعیین کرده است، یک خطای معاملاتی محسوب می‌شود. حتی فکر کردن به عدم پیروی از برنامه یک خطای معاملاتی است. از سوی دیگر، اگر و یا زمانی که تصمیم بگیریم روش‌مان را به روش شخصی یا اختیاری تغییر دهیم، این محدودیت‌ها دیگر اعمال نمی‌شوند. برخلاف انعطاف ناپذیری روش مکانیکی که در آن تجزیه و تحلیل، ارزیابی و تصمیم‌گیری‌های «در لحظه» مجاز نیست، در حالت شخصی ما آزاد هستیم هر آنچه تحلیل «آنی‌مان» از موقعیت ارائه می‌دهد و طی آن، مشخص می‌کند که «احتمال دارد» نتیجه‌ای در خورد هدف‌مان ایجاد شود را انجام دهیم.

اگرچه معامله با روش مکانیکی یک راه کاملاً مناسب برای موفقیت در این حرفه است، اما مزیت تغییر روش به روش شخصی این است که می‌توانیم از مجموع همه چیزهایی که آموخته‌ایم (در مورد پتانسیل بازار برای تغییر جهت یا ادامه آن) برای تولید یک سیگنال ورود یا خروج استفاده کنیم. و سپس این اطلاعات‌مان را بر اساس ارزیابی‌ای «آنی» که از موقعیت انجام می‌دهیم، اعمال کنیم. به عبارت دیگر، در معامله به روش شخصی، لازم نیست منتظر بمانیم تا بازار با مجموعه‌ای دقیق از متغیرهای تحلیلی که یک لبه‌ی معاملاتی را تعریف می‌کند، مطابقت پیدا کند. یعنی می‌توانیم معاملات خود را از قبل برنامه‌ریزی کنیم و سپس بر اساس تحلیل «آنی» خود از رفتار بازار، نظر خود را تغییر دهیم و تصمیم بگیریم که برنامه‌مان را اجرا نکنیم یا کاملاً متفاوت انجام دهیم. می‌توانیم وارد یک معامله شویم، یک حد ضرر و هدف سود در بازار قرار

دهیم، و سپس بر اساس ارزیابی «آنی» خود از وضعیت موجود، تصمیم بگیریم مکان حد ضرر، هدف سود یا هر دو را تغییر دهیم.

به عنوان مثال، فرض کنید بازار فقط یک الگو تولید کرده است که من آن را یک لبه به حساب می‌آورم و تصمیم دارم معامله را انجام دهم. برای تعیین ریسک، به سادگی از خودم می‌پرسم: «بازار باید در چه موقعیتی قرار بگیرد تا من متوجه شوم این لبه کارآمد نیست یا در چه نقطه‌ای نسبت ریسک به پاداش آنقدر کاهش می‌یابد که ارزش هزینه‌ی بیشتر برای اطلاع از کارآمد بودن یا نبودن معامله را ندارد؟» من بر اساس درک خود از «ساختار بازار فعلی» به این سوالات پاسخ می‌دهم و در بازار حد ضرر تعیین می‌کنم. پس از مدتی که در معامله بودم، بازار هم به نفع و هم به ضرر پوزیشن من حرکت می‌کند، اما آنقدر هم در جهت من حرکت نکرده که بتوانم به هدف سود برسم یا به اندازه‌ی کافی به ضرر من پیش نرفته تا از معامله خارج شوم. در این بین، بازار رفتار خاصی داشته است که به من می‌گوید حد ضرر احتمالاً خیلی نزدیک به ورودی من است و باید کمی دورتر قرار بگیرد. به عبارت دیگر، رفتار «آنی» بازار نشان می‌دهد که من باید به معامله‌ام بیشتر میدان دهم (نسبت به آنچه که در ابتدا موقع ورود تعیین کرده‌ام) تا بینم آیا معامله‌ام موفق می‌شود یا نه. آیا با تصمیم به جابجایی حد ضرر دورتر از ورودی‌ام، مرتکب خطای معاملاتی می‌شوم؟ خیر. اگر من بر اساس یک باور کاملاً کارآمد احتمالاتی اقدام کنم، مرتکب خطای معاملاتی نشده‌ام. در چنین موقعیتی، به خاطر ترسم از اتفاقی که ممکن است بیفتد یا نیفتد حد ضرر را جابه‌جا نمی‌کنم؛ بلکه بر اساس ارزیابی واقع‌بینانه‌ام از موقعیت، آن را جابه‌جا می‌کنم و در نتیجه، می‌بایست مولفه‌های لبه‌ی معاملاتی‌ام را بازتعریف کنم.

هیچ تضمینی وجود ندارد که جابجایی حد ضرر نتیجه بهتری نسبت به رها کردنش در محل اولیه خود، به همراه داشته باشد. با این حال، کسی که با موفقیت باور مبتنی بر احتمالات را کسب کرده است، یاد گرفته که تعداد قابل توجهی از الگوها (لبه‌ها) را تشخیص دهد و بین رفتارهای مهم و غیر مهم بازار تمایز قائل شود. ارزیابی‌ها و تصمیمات «آنی» می‌توانند نتایج کلی بسیار بهتری ایجاد کنند؛ تا اینکه منتظر

بمانیم رفتار بازار با مجموعه‌ای خاص از معیارهای ورود و خروج از پیش برنامه‌ریزی شده تطابق پیدا کند. روی کلمه «می‌توانند» تاکید می‌کنم، زیرا اگرچه ارزیابی‌های «آنی» پتانسیل ایجاد نتایج بهتر را دارند، اما تحقق بخشیدن به این نتایج به طور پایدار، نیازمند یادگیری برخی مهارت‌های بسیار پیچیده خود نظارتی است که برای موفقیت در روش مکانیکی ضروری نیستند.

منظور از مهارت‌های خود نظارتی چیست؟

قبل از اینکه منظور از مهارت‌های خود نظارتی را توضیح دهم، می‌خواهم به این نکته اشاره کنم که کاملاً طبیعی است اگر فرض کنیم وقتی توانایی ایجاد نتایج پایدار در روش مکانیکی را کسب کردیم، دستیابی به نتایج پایدار در روش ذهنی نسبتاً یک تغییر آسان یا بدون دردسر خواهد بود. لطفاً چنین فرضی نداشته باشید، چون اینطور نیست. در ادامه توضیح خواهم داد که وقتی اطلاعات بازار را ارزیابی می‌کنیم و تصمیمات معاملاتی «آنی» می‌گیریم، دستیابی به نتایج پایدار کار آسانی نیست. وقتی از روش «انجام معاملات از پیش برنامه‌ریزی شده که در آن تحلیل‌ها و تصمیم‌های معاملاتی خود را از قبل می‌گیریم» عبور می‌کنم و وارد روش «ارزیابی شرایط بازار و گرفتن تصمیم‌های معاملاتی بر اساس مشاهدات «آنی» خود» می‌شویم، ساز و کار روان‌شناختی مهم برای ایجاد نتایج پایدارمان به شدت تغییر می‌کنند و به طور فزاینده‌ای دشوار می‌شوند.

در روش مکانیکی، ایجاد نتایج پایدار یک فرآیند واضح و دقیق است، زیرا ما با متغیرهای مشخصی سروکار داریم که به راحتی می‌توان آنها را شناخت. اگر لبه‌ای داشته باشیم که نسبت برد به باخت و ریسک به پاداش خوبی در یک سری معاملات از پیش تعیین شده داشته باشد و ذهنیتی ایجاد کنیم که ما را قادر می‌سازد آن لبه را دقیقاً همانطور که طراحی و آزمایش شده اجرا کنیم، به میزان پایداری‌ای که برای لبه معاملاتی‌مان تعریف کرده‌ایم دست پیدا خواهیم کرد. به همین سادگی. البته در حالت شخصی به این سادگی‌ها نیست و در واقع عکسش حقیقت دارد.

اگر با این فرض شروع کنیم که: تا وقتی زمینه‌ی منسجمی از آگاهی تحلیلی و یک باور کاملاً کارآمد احتمالاتی نداشته باشیم تا بتوانیم بدون ترس از اشتباه، ضرر کردن و از دست دادن فرصت و پول، از فرصت‌هایی که می‌بینیم استفاده کنیم، با روش شخصی معامله نخواهیم کرد؛ پس متغیری که مشخص می‌کند آیا نتایج پایدار ایجاد خواهیم کرد یا خیر، حالت ذهنی خودمان خواهد بود. مثل میزان نسبی انرژی مثبت یا منفی که وقتی در حال مشاهده رفتار بازار، ایجاد ارزیابی‌های تحلیلی و تصمیم‌گیری در مورد جهت قیمت، محل معامله، ریسک، اندازه پوزیشن و هدف سود هستیم، در آگاهی ما جریان دارند. برای مثال، اعتماد به نفس و ترس «حالت‌های ذهنی» هستند که دارای ویژگی‌های متضاد هستند. حالت ذهنی اعتماد به نفس، مشخصه‌ی مثبت بودن را دارد و برای تجربه کردن، به ما احساس رفاه و آزادی می‌دهد. در حالی که یک «حالت ذهنی» پر از ترس، انرژی منفی دارد که مشخصه‌اش، وادار کردن ما به گذر، عبور یا فرار از یک تجربه است.

هنگامی که ما در حال معامله «آئی» هستیم، باید یاد بگیریم که چگونه بر «حالت ذهنی» خود نظارت کنیم، زیرا همه «حالت‌های ذهنی» برای مشاهده واقع‌بینانه یا پردازش اطلاعات ایده‌آل نیستند؛ به طوری که گرفتن بهترین انتخاب‌ها و تصمیمات ممکن را برای ما آسان نمی‌کنند. بهترین انتخاب‌های ما در مورد اینکه چه اطلاعاتی از بازار را در نظر بگیریم و چه اطلاعاتی را کنار بگذاریم، بهترین ارزیابی‌های ما از آن اطلاعات، یعنی فرآیند استدلالی که برای سنجش اهمیت آن اطلاعات استفاده کرده‌ایم و بهترین تصمیمات ما، همگی از یک حالت ذهنی مثبت ایجاد می‌شوند. مانند زمانی که احساس اعتماد به نفس، شادی، اشتیاق، آرامش، انعطاف‌پذیری و اعتماد به خود داریم. از سوی دیگر، زمانی که احساس ترس، عصبانیت، آشفتگی، سردرگمی، نارضایتی، خشم، انتقام‌جویی، خیانت، گناه، دلسردی، افسرده یا ناامیدی داریم، تمایل داریم که غیرواقع‌بینانه‌ترین انتخاب‌های خود را انجام دهیم: انتخاب‌هایی در مورد اینکه چه اطلاعاتی را در نظر بگیریم و چگونه ارزیابی‌شان کنیم، و چنین چیزی منجر به یک ارزیابی مغرضانه می‌شود که در نهایت باعث اثربخشی کم تصمیمات مان در مورد اینکه چه کار بکنیم یا نکنیم، می‌شود.

اگر دوستی داشتید که چندین سال معامله‌گر موفق بوده و با مسائل زندگی شخصی بسیار دشواری روبه‌رو بوده که باعث شده درجات مختلفی از آسیب‌های عاطفی یا حملات خشم را تجربه کند، آیا او را تشویق می‌کنید که به طور معمول به معامله ادامه دهد، یا پیشنهاد می‌کنید که فعالیت‌های معاملاتی‌اش را تا زمانی که وضعیتش حل و حالش بهتر شود متوقف کند؟ پاسخ واضح است، شما به او پیشنهاد می‌کنید که معامله نکند، زیرا او در «حالت ذهنی» خوبی برای ارزیابی واقع‌گرایانه‌ی اطلاعات بازار یا گرفتن بهترین تصمیم در مورد اینکه چه کاری انجام دهد یا ندهد، نخواهد بود. اگر دوستان اصرار می‌کرد که به هر حال علی‌رغم توصیه‌های شما، قصد معامله دارد، آیا نگران می‌شوید که خودش را در معرض آسیب‌های مالی جدی قرار دهد؟ پاسخ دوباره مثبت است، زیرا اگر اینطور نبود، از ابتدا به او پیشنهاد نمی‌کردید که معامله را متوقف کند.

فصل یازدهم را به یاد بیاورید که در آن مثالی از یک بسکتبالیست دانشگاهی زدم که این فرصت را داشت که دو پرتاب آزاد بزند و قهرمان بشود. با این مثال قصد داشتم نشان دهم که چگونه افکار منفی یا بیش از حد مثبت (سرخوشانه)، که در آگاهی او جریان دارد می‌تواند باعث شود یکی یا هر دو پرتاب‌ها را از دست بدهد. از منظر جسمی، او کاملاً قادر به پرتاب هر دو توپ بود، زیرا در تمرین به طور معمول ۲۵ بار متوالی دقیقاً همان ضربه را پرتاب می‌کرد. بنابراین شکی وجود نداشت که او توانایی فیزیکی برای بردن بازی را داشت. اما پای قهرمانی ملی در میان بود و در این وضعیت، توانایی بدنی او تنها متغیری نبود که تعیین می‌کرد آیا می‌تواند از پتانسیل فیزیکی خود برای موفق شدن در پرتاب هر دو ضربه به طور کامل استفاده کند یا خیر. علاوه بر مهارت‌های فیزیکی، او همچنین باید در یک حالت ذهنی روشن، مطمئن و مثبت می‌بود.

اگر او احساس اعتماد به نفس نکند و از فرصت حضور در یک لحظه‌ی قهرمانانه لذت ببرد و در عین حال، بتواند افکار خود را به طور مثبت بر روی گام‌هایی که معمولاً در زمان آماده شدن برای پرتاب آزاد انجام می‌دهد متمرکز نگه دارد، نظر من این است که هر دو ضربه را با موفقیت پرتاب خواهد کرد و برنده بازی خواهد شد. از طرف دیگر، اگر

در مورد احتمال عامل خفگی یا تأثیر منفی باخت بر روی زندگی‌اش فکر کند، این افکار او را در یک «حالت ذهنی» منفی و دلهره‌آور قرار می‌دهند، و او به جای تمرکز مثبت بر روی گام‌های افزایشی که باید برای برنده شدن بردارد، روی «از دست ندادن» یا «نباختن» بازی تمرکز می‌کند. در نتیجه، می‌خواهم بگویم که علی‌رغم توانایی‌های بدنیش، اگر نه هر دو ضربه، حداقل یک ضربه را از دست خواهد داد.

همچنین اگر قبل از اینکه واقعاً ضربه‌ها را پرتاب کند، قهرمانی‌اش را جشن بگیرد، یک یا هر دوی ضربه‌ها را از دست خواهد داد. می‌تواند آنقدر از برنده شدنش مطمئن باشد، که در خیالش فکر کند چه قهرمانی خواهد شد و در فرایند تصور این تحسین افراطی‌ای که قرار است از طرف بقیه اعضای تیم و هواداران به او داده شود، دچار یک «حالت ذهنی» سرخوشانه خواهد شد. سرخوشی یک «حالت ذهنی» است که در آن، درک احتمال خطر عدم موفقیت، غیرممکن می‌شود. با این حال، چیزی که ممکن است در این مورد اشتباه پیش برود، شدت انرژی اضافی و هیجان‌انگیز است که در ذهن، بدن و به‌ویژه در دست‌هایش جریان می‌یابد که می‌تواند تغییرات کافی در نحوه جدا شدن توپ از نوک انگشتان او ایجاد کند؛ و احتمال غیرممکن بودن ضربه (از دست دادن ضربه) را تبدیل به واقعیت بکند. به هر جهت، اگر هر دو ضربه را از دست بدهد و ببازد به خاطر کمبودی در توانایی‌های جسمی‌اش نیست، بلکه به خاطر تأثیر «حالت ذهنی‌آنی» وی بر روی قابلیت استفاده از حداکثر توانایی‌های جسمی‌اش خواهد بود. به بیانی دیگر، برای برنده شدن می‌بایست در بهترین «حالت ذهنی» خودش باشد.

دقیقاً همان متغیرهای روانشناختی که پتانسیل تأثیرگذاری بر اجرای یک فعالیت فیزیکی را دارند، پتانسیل تأثیرگذاری بر اجرای یک فعالیت ذهنی را نیز دارند. هر یک از ما مقدار مشخصی از تخصص تحلیلی برای تشخیص تمایزات در رفتار بازار را به دست آورده‌ایم که به ما در پیش‌بینی جهت قیمت، ارزیابی ریسک و شناسایی اهداف سود برتری معاملاتی می‌دهند. تعداد و کیفیت تمایزاتی که آموخته‌ایم نشان‌دهنده‌ی حداکثر پتانسیل ما برای شناسایی فرصت‌های معاملاتی سودآور است. اگر بازیکن بسکتبال در لحظه‌ای که توپ از نوک انگشتانش جدا می‌شود،

در «حالت ذهنی» خوبی باشد، او ۱۰۰٪ پتانسیل فیزیکی خود را استفاده خواهد کرد و برنده بازی خواهد شد. اگر در لحظه‌ای که در حال ارزیابی اطلاعات بازار و تصمیم‌گیری در مورد معاملات هستیم، در «حالت ذهنی» خوبی باشیم، ۱۰۰٪ پتانسیل تحلیلی و تصمیم‌گیری خود را، هر چه که باشد، به کار خواهیم بست.

منظورم این نیست که اقدام کردن با ۱۰۰ درصد پتانسیل تحلیلی و تصمیم‌گیری‌مان تضمینی برای یک معامله برنده است. زیرا همانطور که از قبل می‌دانید، همه معاملات نتایج محتمل دارند. آنچه من به آن اشاره می‌کنم این است که بین «حالت ذهنی» ما، چگونگی جمع‌آوری واقع‌بینانه اطلاعات و چگونگی استفاده مؤثر از فرآیند استدلال‌مان برای تصمیم‌گیری در مورد اینکه چه کاری باید انجام دهیم، همبستگی وجود دارد. هرچه حالت ذهنی ما مثبت‌تر باشد (داشتن حداکثر سطح اعتماد به نفس، اما پایین‌تر از آستانه‌ی سرخوشی بودن)، احتمال دسترسی آگاهانه به طیف کاملی از دانش و بینشی که در مورد ماهیت و ویژگی‌های حرکت قیمت کسب کرده‌ایم، بیشتر می‌شود. در چنین وضعیتی احتمال استفاده از فرآیند استدلال‌مان با حداکثر پتانسیلش بیشتر می‌شود، زیرا تحت فشار احساسات منفی قرار نمی‌گیرد یا کاهش نمی‌یابد. آنچه در نهایت به آن می‌رسیم بهترین تصمیم‌ها و انتخاب‌هایی است که می‌توانیم برای یک وضعیت یا موقعیت معاملاتی خاص انجام دهیم.

از سوی دیگر، مادامی که مثبت بودن «حالت ذهنی» ما کمتر شود، توانایی ما برای درک و به کارگیری مناسب آنچه آموخته‌ایم نیز کاهش می‌یابد. وقتی از آستانه عبور می‌کنیم و وارد حالت ذهنی منفی می‌شویم، به جای اینکه شفاف، پذیرا و انعطاف‌پذیر باشیم، تودار و انعطاف‌ناپذیر می‌شویم. ظرفیت ما برای ارزیابی واقع‌بینانه‌ی موقعیت کاهش می‌یابد زیرا اطلاعات و بینشی که تا قبل از این به آنها دسترسی داشتیم، از آگاهی هشیارانه‌ی ما کنار می‌روند یا مسدود می‌شوند. آنچه در نهایت به آن می‌رسیم، تصمیم‌ها و انتخاب‌هایی هستند که نشان‌دهنده چیزی کمتر از آنچه قادر به انجامش بوده‌ایم هستند.



ما می‌دانیم که در واقع، می‌توانیم بهتر عمل کنیم، زیرا با نگاهی به گذشته در می‌یابیم که تخصص تحلیلی‌ای که برای انجام ایده‌آل‌ترین انتخاب‌ها در مورد جهت قیمت، محل ضررها یا برداشتن سودها نیاز داشته‌ایم را کسب کرده‌ایم. به عبارت دیگر، اطلاعاتی که بدون شک در گذشته به طرز دردناکی برای ما روشن شدند، می‌توانستند «در لحظه» نیز برایمان آشکار شوند، اما بنا به دلایلی به ظاهر غیرقابل توضیح، اینطور نشد. بهترین انتخاب‌ها و تصمیم‌ها «در لحظه» روشن نبودند، زیرا ما یک یا ترکیبی از آنچه که من آن را «نابودکننده‌های اعتدال» روان‌شناختی می‌نامم، داشتیم که بر «حالت ذهنی» ما تحمیل شده بودند و باعث می‌شدند مهارت‌های مشاهده، ارزیابی و تصمیم‌گیری ما تا حدودی خدشه‌دار شوند.



نابودکننده‌های اعتدال

«نابودکننده‌های اعتدال» متغیرهای روان‌شناختی هستند و این پتانسیل را دارند که بر عملکرد ما تأثیر منفی بگذارند، و جمع‌آوری سود را دشوار، و برای برخی افراد تقریباً غیرممکن می‌کنند. «نابودکننده‌های اعتدال» به چهار دسته کلی تقسیم می‌شوند:

- ◀ موقعیت‌های آزاردهنده‌ی عاطفی زندگی
- ◀ باورهای خود-مخرب
- ◀ معامله کردن با دلایلی که توانایی‌مان برای واقع‌بین بودن را تخریب می‌کنند
- ◀ سرخوشی

نخست، موقعیت‌های آزاردهنده‌ی عاطفی زندگی: در اواخر دهه ۱۹۸۰، من توسط یک شرکت تهاتر/کارگزاری برجسته (که توسط یک شرکت معاملاتی بزرگ‌تر در نیویورک در اوایل سال ۲۰۰۰ خریداری شد)، در بورس کالای شیکاگو به عنوان مربی معاملاتی استخدام شدم تا به معامله‌گران تالار بورس (معامله‌گران محلی) کمک کنم بر مشکلاتشان غلبه کنند؛ مشکلاتی که باعث می‌شدند معامله‌گران رونق و رکود افراطی بشوند. یک روز پس از پایان معاملات، یک معامله‌گر تالار بورس به نام «جیم» وارد دفتر شد و پرسید که آیا می‌تواند با من صحبت کند یا خیر. من جیم را خیلی خوب نمی‌شناختم، زیرا او یکی از معامله‌گران رونق و رکودی نبود که معمولاً بعد از پایان روز سر و کله‌اش پیدا می‌شد. چیزی که من می‌دانستم این بود که جیم در آن دوره زمانی در نقش یک معامله‌گر تالار بورس، به طور منظم حدود ۲۵۰ هزار دلار در سال درآمد داشت و زندگی خوبی دست و پا کرده بود.

پس از نشستن، اولین چیزی که جیم گفت این بود که تا به حال این بدترین روز معاملاتی‌اش بوده است و اینکه حساب معاملاتی خود را پاک کرده و باید برای بازپرداخت هزینه‌هایش، به حساب پس اندازش

رجوع کند. سپس به من توضیح داد که معاملات در S&Ps چگونه پیش رفته است، چه کسی خرید و فروش عمده را انجام می‌داده و کجا تصمیم گرفته وارد معامله و خارج شود. بعد از مدتی توضیح دادن، حرفش را قطع کردم تا بپرسم آیا در خانه‌اش مشکلی پیش آمده است؟ از سوالی که پرسیدم کمی تعجب کرد و پاسخ داد منظور چیست؟ من با کمی توضیح اضافه این سوال را تکرار کردم: «آیا اتفاق غیرعادی‌ای در زندگی شخصی‌ات افتاده است؟» بعد مدت نه چندان کوتاهی پاسخ داد: «خب... من و همسرم دیشب جر و بحث واقعاً تلخی داشتیم.»

من قصد ندارم وارد جزئیات جر و بحث آنها بشوم، جز اینکه که بحث آنها حل نشده باقی ماند. هر دو به شدت عصبانی به رختخواب رفتند و همانقدر عصبانی از خواب بیدار شدند. به گفته‌ی جیم در حالی که آماده می‌شد که به تالار بورس برود، همچنان بر سر یکدیگر فریاد می‌زدند. او گفت که زمانی که آماده خروج از خانه شده بود آنقدر عصبانی بود که شروع به داد و فریاد بر سر بچه‌هایش کرد و در نهایت هم، در راه خروج از خانه لگدی به سگ‌شان زده بود. بلافاصله متوجه شدم چرا جیم بدترین روز را در دوران معاملاتی فوق‌العاده‌اش داشت. احتمالاً احساس می‌کرد که کاملاً حق دارد سر همسرش فریاد بزند، اما به هیچ وجه نمی‌توانست با فریاد زدن بر سر بچه‌های پنج‌ و هفت ساله‌اش و به خصوص لگد زدن به سگش که هیچ اشتباهی انجام نداده بود و با تکان دادن دمش از روی علاقه او را تا جلوی در تعقیب کرده بود تا با وی خداحافظی کند، کنار بیاید.

حالا می‌خواهم از شما خوانندگان این کتاب سوالی بپرسم. جیم در راه حرکت به سمت تالار بورس بود و بدون شک همه چیزهایی را که اتفاق افتاده بود مرور می‌کرد. آیا فکر می‌کنید این امکان وجود دارد که حداقل از رفتاری که با بچه‌ها و سگش داشت، عمیقاً پشیمان شده باشد؟ و اگر او عمیقاً از رفتارش نسبت به بچه‌ها و سگش پشیمان بود، آیا فکر می‌کنید احتمال دارد که وقتی به تالار بورس رسید نسبت به رفتار خود احساس گناه کرده باشد؟ در باور اکثر مردم، مقصر بودن به معنای انجام کاری غیرقابل قبول یا اشتباه است. و بسته به شدت تخلف، معمولاً نوعی مجازات در نظر گرفته می‌شود.

بعد از اینکه گفتگوی ما عمیق‌تر شد، جیم اذعان کرد که نسبت به رفتاری که با بچه‌ها و سگش داشت به شدت احساس گناه می‌کرد. به او توضیح دادم که احساس گناه به همراه احساس انصافی که داشته، باعث شده فکر کند که مستحق مجازات است؛ و این دقیقاً همان کاری است که او با خودش کرد. هنگامی که او وارد محل معامله شد، ممکن است به طور آگاهانه مطلع نبوده باشد، اما دستور کار تعریف شده در ذهنش در آن روز کسب درآمد نبود؛ برعکس، دستور کار او این بود که از معاملاتش برای تنبیه خودش به خاطر رفتار «بدی» که داشت استفاده کند. چگونه از معاملاتش برای تنبیه خود استفاده می‌کند؟ به سادگی. از آنجایی که یک اسکالپر بود، زمان واکنشش به فرصت‌های معاملاتی، مؤلفه مهمی برای موفقیتش به حساب می‌آمد. متوجه شد مدت زمانی که برای واکنش در برابر تشخیص لبه معاملاتی صرف می‌کند، خیلی زیاد است. به طور مداوم توسط سایر اسکالپرهای ضربه می‌خورد و در نتیجه، معاملاتی که فکر می‌کرد «بهترین» معاملاتش هستند را از دست می‌داد.

در زمینه‌ی معاملات، زمان‌هایی وجود دارد که معامله نکردن، معادل اجرای یک معامله برنده است.

پاولا در کتاب‌ها و دوره‌های آموزشی‌اش اشاره می‌کند که اگر ۳ مولفه‌تان (ذهن، روح، جسم) در وضعیت مناسبی نیستند، معامله کردن در آن روز را کنار بگذارید.

بنابراین به جای اینکه فکر کند احتمالاً روز خوبی برای شرکت کردن در معاملات نیست، شروع به معاملاتی کرد که در موقعیت‌های دیگر از آنها اجتناب می‌کرد؛ مثل معاملات کم کیفیتی که در بهترین حالت برایش کم سود بودند. اما این همه ماجرا نیست؛ او گفت که نیرویی اجباری و تقریباً غیرقابل مقاومت برای معامله کردن بیشتر از مقدار همیشگی‌اش را حس کرده است. اکنون منظورم این نیست که او با نیت خودآگاهانه‌ی باخت وارد محل معامله شده است، زیرا از مکالمه ابتدایی ما مشخص بود که نمی‌دانست احساس گناهِش می‌تواند قضاوتش را به گونه‌ای مختل کند که باعث شود دائماً تصمیمات معامله‌ای کم سود و تصمیمات فاجعه بار در زمینه مدیریت مالی بگیرد. اما این دقیقاً



همان کاری بود که انجام داد و رفتارش کاملاً از او بعید بود. همانطور که مطمئن هستم رفتار او با بچه‌ها و سگش کاملاً بعید بود.

عدم تعادل در زندگی روزمره‌اش منجر به یک عدم تعادل مشابه در حرفه‌ی معاملاتی‌اش شد.

با اندکی آگاهی، تقریباً همه می‌دانند که افکار و «حالت ذهنی» شان بر چگونگی انجام یک کار تحلیلی و تصمیم‌گیری تأثیر خواهد گذاشت، اما فقط ماهرترین و متبحرترین معامله‌گران به هنگام فعالیت‌های معاملاتی، این دانش‌شان را به طور عملی پیاده می‌کنند. اگر در حال انجام مشاهدات، ارزیابی‌ها و تصمیمات «آنی» هستیم و موقعیت آزاردهنده عاطفی‌ای را تجربه می‌کنیم، یا به هر دلیلی احساس خوبی نسبت به خودمان نداریم، «معامله نکردن در چنین شرایطی، معادل گذاشتن پول در بانک است». پائولا به معامله‌گران می‌آموزد که با افزایش انرژی منفی‌ای که تجربه می‌کنیم، احتمال آسیب‌پذیری قضاوت ما هم به همان نسبت افزایش پیدا می‌کند. اگر یک بازیکن حرفه‌ای فوتبال، بسکتبال یا بیسبال بودید و یکی از ماهیچه‌های ساق پایتان دچار کشیدگی می‌شد و به سختی می‌توانستید راه بروید، چه برسد به اینکه بخواهید بدوید، آیا به سراغ مربی خود می‌رفتید و اصرار می‌کردید که هر طور شده بازی کنید؟ البته که نه. در دنیای معاملات شخصی و اختیاری، شرایط و موقعیت‌های آزاردهنده عاطفی زندگی که نمی‌توانیم فوراً با آن‌ها کنار بیاییم، معادل وضعیت یک ورزشکار حرفه‌ای است که کشیدگی عضله دارد و تا زمانی که بهبود نیابد قادر به بازی کردن نیست.

ما معامله‌گرانی هستیم که با روش شخصی عمل می‌کنیم و باید یاد بگیریم تشخیص دهیم چه زمانی در بهترین «حالت ذهنی» خود نیستیم و نمی‌توانیم با نهایت توانایی تحلیلی و تصمیم‌گیری‌مان عملکرد داشته باشیم. چنین چیزی ممکن است کمی پیچیده به نظر برسد، اما درکش آنقدر هم که به نظر می‌رسد سخت نیست. یک راهش این است که قبل از شروع روز معاملاتی صرفاً از خودمان بپرسیم که آیا آماده هستیم به خودمان پول بدهیم یا خیر. پس از پرسیدن این سوال، اگر اولین فکری که به ذهن می‌رسد یک «بله» قاطع (مطلق) نیست یا اگر هر

پاسخ دیگری که به ذهن می‌رسد دلالت بر یک «بله» واقعی ندارد، باید فکر معامله کردن را از سرمان بیرون کنیم یا حداقل تعداد معاملات را کم کنیم و فقط بهترین ستاپ‌هایمان با اندازه‌هایی کمتر از اندازه‌های معمول‌مان را معامله کنیم.

در هر صورت، تا زمانی که متوجه رابطه‌ی بین حالت ذهنی و نتایج‌مان نباشیم، معامله نکردن یا کاهش تعداد معاملات ممکن است دشوار باشد، زیرا به نظر می‌رسد داریم چیزی را از دست می‌دهیم. با این حال، کاملاً برعکس است. اگر قرار باشد مشاهدات، ارزیابی‌ها و تصمیم‌گیری‌ها را با «حالت ذهنی» ای بگیریم که عملکردش با حداکثر توانایی، مختل شده است، انجام ندادن معامله بهتر است و چیزی هم از دست نخواهیم داد.

دوم، باورهای خود-مخرب: باورهایی که توانایی تخریب عملکرد ما را دارند به سه دسته کلی تقسیم می‌شوند:

۱. باورهای اخلاق/وجدان کاری

۲. اعتقادات مذهبی

۳. باورهایی که میزان ارزش‌گذاری ما برای خودمان را تعیین می‌کنند.

موارد زیر برخی از باورهای خاصی است که پائولا در زمینه‌ی کمک به تشخیص، پذیرش و بازتعریف آنها برای معامله‌گران مهارت پیدا کرده و به معامله‌گران کمک می‌کند تا بهترین نتایج‌شان را رقم بزنند.

۱. **باورهای اخلاق کاری:** برای آن عده از شما که در خانواده‌ای بزرگ شده‌اید که به ایجاد یک اخلاق کاری قوی در فرزندان‌شان باور داشتند، معامله برای امرار معاش می‌تواند باعث ایجاد یک تناقض فعال در باورهای اخلاق کاری شما در مورد نحوه‌ی کسب درآمد به عنوان یک معامله‌گر با حرکت قیمت بشود. معامله با حرکت قیمت و کسب درآمد از این طریق با تعاریف سنتی پول در آوردن جور در نمی‌آید. به عنوان مثال، برخی

از بهترین و سودآورترین معاملات شما می توانستند کاملاً بدون دردسر باشند. می توانستید به نمودار نگاه کنید، فرصتی را ببینید، معامله ای انجام دهید و فوراً با سودی بسیار فراتر از آنچه تصور می کردید پاداش بگیرید. به دست آوردن چنین سودی احساسی شبیه به دست آوردن پول مجانی خواهد داشت. به عبارت دیگر، در چارچوب باورهای اخلاق کاری تان، آیا واقعاً برای به دست آوردن پول خود زحمت می کشید؟ و اگر «احساس نمی کنید» که واقعاً برای به دست آوردن پول تان تلاش کرده اید، آیا شایستگی نگه داشتنش را دارید؟ به خاطر قصد آگاهانه تان برای امرار معاش به عنوان یک معامله گر، به این سوال با یک «بله» قاطع پاسخ خواهید داد. اما آیا باورهایی که در مورد تلاش کردن برای کسب درآمد به شما یاد داده اند هم به این سوال پاسخ مثبت می دهند؟ احتمالاً نه. نتیجتاً انرژی متعارض راهی برای تخریب عملکردتان پیدا خواهد کرد.

۲. باورهای مذهبی: بسیاری از ادیان به پیروان خود اعتقادات بسیار خاصی در مورد روش های مناسب و مهمتر از آن، روش های نامناسب برای کسب درآمد را می آموزند. دریافت پول برای انجام کاری که در ازای آن، خدمات مفیدی ارائه نشده است، در بیشتر مذاهب، معمولاً در زمره ی شغل های مناسب قرار نمی گیرد. اگر به شما اینطور یاد داده باشند که دریافت پول بدون ارائه ی خدمات سودمند اشتباه است یا قمار کردن حرام است یا پول منشاء همه ی بدی ها است (نقل قول نادرستی که صرفاً به خاطر همخوانی با متن استفاده شده است) پس احتمال اینکه مستعد یک تناقض فعال باشید زیاد است؛ وقتی در نظر می گیرید که معامله با حرکت قیمت تمرینی برای خارج کردن پول از حساب های معاملاتی معامله گران دیگر است و هیچ خدماتی هم ارائه نشده است.

۳. باورهایی که میزان ارزش گذاری ما برای خودمان را تعیین می کنند: اگر می توانستیم هر باور فعال موجود در محیط ذهنی مان را فهرست کنیم، باورهایی با این مضامین پیدا می کردیم که ما ذاتاً فردی شایسته ایم که سزاوار خوشبختی، سعادت و موفقیت است. و احتمالاً باورهایی با مضامین اینکه ما لایق خوشبختی، سعادت یا موفقیت نیستیم. و سایر

۱ نقل قول اصلی: علاقه ی شدید به پول منشاء همه ی بدی ها است.

باورهایی که نشان می‌دهند در صورت زیر پا گذاشتن اصول موازین اخلاقی یا نظام ارزشی خاصی، ما استحقاق چیزی را نداریم.

اگر هیچ باوری نداریم که به وضوح نشان دهد ما فردی ذاتاً بی‌ارزش هستیم، در این صورت پتانسیل خود-مخرب بودن متغیری است که دائماً در حال تغییر است و نحوه زندگی ما را مشخص می‌کند. تجربه جیم مثال عالی‌ای برای رساندن منظورم است. جیم هیچ اعتقادی مبنی بر شایسته نبودن برای خوشبختی، سعادت یا موفقیت نداشت چون هیچ مشکلی با عملکرد در سطحی که درآمدی مطمئن ایجاد کند و خودش و خانواده‌اش از آن راضی و راحت باشند نداشت. اما زمانی که با کارهایش مثل اذیت کردن لفظی بچه‌ها و ضرب و شتم فیزیکی سگش، معیارهای خودش در مورد رفتار صحیح را زیر پا گذاشت، دیگر شایسته شادی، رفاه و موفقیت نبود. این میزان از بی‌لیاقتی را با میزان عملکردش نشان داد که باعث شد بدترین روزش به عنوان یک معامله‌گر را تجربه کند.

سوم، معامله با دلایلی که توانایی‌مان برای واقع‌بین بودن را تخریب می‌کنند: برای انجام «آنی» مشاهدات و ارزیابی‌های واقع‌بینانه در مورد پتانسیل بازار برای حرکت در یک جهت خاص، باید واقعاً برای مشاهده هر چیزی که توانایی درک آن را داریم پذیرا باشیم و همچنین به کلی فرمان را درگیر نتیجه پیش‌بینی‌هایمان نکنیم. به عبارت دیگر، فیلترهای ادراکی ما باید کاملاً آزاد باشند و مهم نیست که بعد از پیش‌بینی‌مان و وارد شدن به معامله، بازار چه می‌کند. اکثر مردم هرگز به این سطح از واقع‌بین بودن نمی‌رسند؛ حتی زمانی که درگیر موقعیت‌های آزاردهنده عاطفی زندگی نیستند یا باورهای خود-مخرب ندارند. زیرا بیشتر ما تمایل داریم برای ورود به معامله یا خروج از آن، دلایل یا اهداف نامرتبط را در مشاهدات و تحلیل‌مان دخیل کنیم. دلایل یا اهدافی که به ندرت و گاهی اصلاً هیچ رابطه‌ای با پتانسیل حرکت بازار ندارند.

در ادامه من فهرستی از چند هدف نامرتبط رایج که تمایل داریم در مشاهدات و ارزیابی هایمان از اطلاعات بازار دخیل کنیم، ذکر کرده ام تا شما ببینید که آیا در توانایی تان برای واقع بین بودن کمک کننده هستند یا تاثیر منفی می گذارند.

- ◀ من می خواهم برنده ی بزرگی باشم و سود کلانی به جیب بزنم
 - ◀ می خواهم به خودم، خانواده یا دوستانم ثابت کنم که از پس این کار بر می آیم
 - ◀ می خواهم به مردم نشان دهم آدم ریسک پذیری هستم
 - ◀ از قهرمان بودن خوشم می آید
 - ◀ باید پولم را از بازار پس بگیرم
 - ◀ دیگر نمی توانم بیش از این فرصت های معاملاتی را از دست بدهم
 - ◀ می خواهم با نشان دادن به بقیه، به خودم اثبات کنم که آدم زرنگی هستم
- واقع بین بودن مستلزم داشتن ذهنی باز و پذیرا است؛ وقتی آماده ایم احتمالات متنوع حرکت را از دیدگاه بازار درک کنیم. به عبارت دیگر، رفتاری که بازار در هر لحظه از خود نشان می دهد و نشان دهنده پتانسیلش برای حرکت است، ربطی به تمایل شخصی ما برای کسب سود، اثبات چیزی، قهرمان بودن، پس گرفتن پول مان، از دست ندادن فرصت های بیشتر یا باهوش به نظر رسیدن ندارد. اهداف و نیات شخصی، نابودکننده های اعتدال هستند زیرا فیلترهای ادراکی ای ایجاد می کنند که باعث می شوند اطلاعات بازار را طوری مشاهده و ارزیابی کنیم که تا حدودی در خدمت اولویت نیات مان باشند.

اگر هیچ رابطه ای بین پتانسیل حرکت بازار و مقاصد شخصی ما وجود نداشته باشد، به هر میزان که ما مقاصد خود را در مشاهدات و ارزیابی هایمان دخیل می کنیم، به همان میزان «ارتباط مان با عملکرد واقعی بازار را از دست می دهیم». از دست دادن ارتباط با بازار لزوماً به این معنی نیست که ما برنده نخواهیم شد، زیرا می توانیم بدون توجه به اینکه چگونه یا چرا وارد معامله شده ایم، در معامله ای برنده قرار بگیریم. اما قطع ارتباط مطمئناً این احتمال را افزایش می دهد که ما به اطلاعاتی که معامله ای برنده را تضمین نمی کنند اهمیت زیادی بدهیم،

یا به اطلاعاتی که معامله را تضمین می‌کنند اهمیت کمتری بدهیم و چنین چیزی باعث می‌شود وارد معاملاتی شویم که خیلی مطلوب نیستند یا مکان حد ضررها یا برداشتن سودها را کمتر از حد ایده‌آل انتخاب کنیم. در نهایت، مقاصد شخصی که در معاملات خود لحاظ می‌کنیم، تأثیر خود را بر نتایج نهایی ما خواهند گذاشت. تنها هدفی که باید در معاملات خود لحاظ کنیم این است که تا حد امکان به فکر نتایج نباشیم تا بتوانیم واضح‌ترین مشاهدات و بهترین ارزیابی‌هایی را که می‌توانیم انجام دهیم.

چهارم، سرخوشی: سرخوشی یک نابودکننده‌ی تعادل است زیرا یک حالت ذهنی است که درک ریسک هر اتفاقی غیر از آنچه می‌خواهیم یا انتظار داریم را غیرممکن می‌کند. همانطور که بارها در این کتاب ذکر کرده‌ام، ما معامله‌گرانی هستیم که با حرکت قیمت معامله می‌کنیم. از دیدگاه بازار، ریسک همیشه وجود دارد و هرگز از بین نمی‌رود. از سوی دیگر، از دیدگاه فردی ما، زمانی که از آستانه سرخوشی عبور کرده‌ایم، «هیچ چیزی اشتباه پیش نمی‌رود». بدیهی است که بین «هیچ چیز اشتباه پیش نمی‌رود» و «هر چیزی ممکن است اتفاق بیفتد» فاصله‌ای واقعی وجود دارد که باعث می‌شود زمانی که با بازار در تعامل هستیم، سرخوشی به حالت ذهنی بسیار خطرناکی تبدیل شود.

مشکل سرخوشی این است که در این حالت، کمتر به ذهن‌مان می‌رسد که معامله را متوقف کنیم و از این «حالت ذهنی» بسیار خاص با انجام کار دیگری لذت ببریم. ایجاد آگاهی و قواعد لازم برای تشخیص اینکه کی از مرز اعتماد به نفس عادی گذشته‌ایم و دچار حالت سرخوشی شده‌ایم و خروج از معامله، مهارت‌های پیچیده‌ای هستند که در بیشتر موارد مختص هر شخص هستند. یعنی من یک تکنیک کلی و یکسان ندارم تا به معامله‌گران یاد بدهم چگونه تشخیص دهند که چه زمانی سرخوش هستند، چه برسد به اینکه بخواهم قواعد توقف معامله را برایشان ایجاد کنم. اینها مهارت‌هایی هستند که باید متناسب با محیط ذهنی خاص هر فرد طراحی شوند.



همسر من پائولا در کمک به معامله گران برای کسب این مهارت‌ها در دوره‌های آموزشی‌اش خیلی خوب عمل می‌کند.



جمع‌بندی

قبل از اینکه جلوتر برویم، چندین نکته کلیدی و بینش مهم در مورد معامله مکانیکی و شخصی وجود دارد که می‌خواهم مطمئن شوم آنها را درک کرده‌اید.

نکته اول: روش شخصی به ما انعطاف‌پذیری «آنی» می‌دهد تا از بهترین قابلیت‌های تحلیلی خود استفاده کنیم. با این حال، میزان واقعی عملکرد ما به بهترین شکل ممکن، توسط «حالت ذهنی»مان تعیین می‌شود یا احساس خوب نسبت به خودمان به هنگام ارزیابی اطلاعات بازار و تصمیم‌های معاملاتی هم تعیین کننده هستند. اگر هیچ دلیلی برای احساس گناه یا احساس اینکه «لیاقت برنده شدن را نداریم» وجود نداشته باشد و در حالت ذهنی خوبی باشیم، آنگاه می‌بینیم در مورد اینکه چه چیزی معامله کنیم، کجا سفارش‌ها را ثبت و حد ضرر را قرار دهیم، اندازه‌ی موقعیت‌مان چقدر باشد و کجا سودهایمان را برداشت کنیم، بهترین انتخاب‌های ممکن را انجام می‌دهیم. به عبارت دیگر، اگر زندگی ما اوضاع خوبی داشته باشد، این اوضاع خوب در کیفیت انتخاب‌هایی که هنگام تعامل با بازار انجام می‌دهیم منعکس می‌شود. از طرف دیگر، اگر نسبت به خود احساس خوبی نداشته باشیم، دلایلی برای احساس گناه و بی‌لیاقتی داشته باشیم، یا مولفه‌های نابودکننده تعادل در فرآیند مشاهده، ارزیابی و تصمیم‌گیری‌مان دخیل باشند، عملکرد ما به احتمال زیاد، به تناسب حالت ذهنی‌مان افت پیدا خواهد کرد. در چنین حالتی با نگاهی به گذشته، متوجه خواهیم شد که کیفیت انتخاب‌هایی که انجام دادیم، بهترین توانایی‌های ما را منعکس نمی‌کنند.

نکته دوم: اگر

(الف) از ارتباط بین حالت ذهنی خود و کیفیت انتخاب‌های «آنی»مان آگاه نیستیم

(ب) مهارت‌های خودآگاهی برای تشخیص اینکه چه زمانی حالت ذهنی ما در وضعیتی خوبی نیست یا کیفیتش افت پیدا کرده است را ایجاد نکرده‌ایم

ج) نمی‌توانیم جلوی معامله خود را بگیریم، حتی اگر تشخیص دهیم که در بهترین حالت برای تعامل با بازار نیستیم

بنابراین مستعد زیان‌ها یا افت‌هایی می‌شویم که توانایی‌های تحلیلی ما را تخریب می‌کنند. به عبارت دیگر، ما می‌توانیم تحلیل‌گر فوق‌العاده‌ای باشیم که مجموعه‌ای وسیع از لبه‌ها و بینش در مورد نحوه تفکر سایر معامله‌گران و آنچه که احتمالاً تحت شرایط و موقعیت‌های خاص انجام می‌دهند را به دست آورده است، و همچنین می‌توانیم معاملات خود را بدون کوچکترین احساس ترسی انجام دهیم. اما اگر روی مؤلفه «عملکرد ذهنی» در معامله به صورت واقع‌بینانه کنترلی نداشته باشیم، ممکن است ایجاد نتایج پایدار یا دست‌کم نتایجی که به طور مداوم توانایی‌های تحلیلی ما را منعکس کنند، برایمان دشوار باشد.

نکته سوم: اگر تا به حال خوانده یا شنیده بودید که معامله‌گران حرفه‌ای از معامله شخصی یا اختیاری به عنوان «ورزش ذهنی نهایی» یاد می‌کنند و منظورشان را متوجه نمی‌شدید، اکنون متوجه می‌شوید! همچنین اگر در مورد معامله‌گران حرفه‌ای خوانده یا شنیده‌اید که در مورد ثبت افکارشان و یادگیری نحوه مدیتیشن صحبت می‌کنند و نمی‌دانستید که ثبت افکار و مدیتیشن ممکن است چه ربطی به معامله داشته باشند، اکنون دیگر می‌دانید. اما اگر هنوز هم نمی‌دانید، یادداشت افکارمان، رابطه‌ی بین حالت ذهنی و کیفیت انتخاب‌هایمان را مشهودتر و سنجش آنها را آسان‌تر می‌کند. و انواع خاصی از مدیتیشن‌ها، چارچوبی را ایجاد می‌کنند که ما را قادر می‌سازد از جریان آگاهانه افکار خود در حین فرایند تفکر آگاه شویم. هدف این است که در نهایت به نقطه‌ای برسیم که به یک ناظر عینی برای افکار خود تبدیل شویم تا بتوانیم افکاری که در خدمت مقاصدمان نیستند را رها کنیم و آگاهانه افکاری را انتخاب کنیم که رسیدن به مقاصدمان را تسهیل می‌کنند. به بیانی دیگر، یادگیری نحوه مدیتیشن و نگه داشتن دفتر ثبت افکارمان، تمرکز مثبت ذهن‌مان بر روی هدف را آسان‌تر می‌کنند. برای اطلاعات بیشتر در این مورد به فصل ۲۰ که پاول آن را نوشته است مراجعه کنید.

نکته چهارم: اگر این تصور را دارید که ایجاد نتایج پایدار در معامله با روش شخصی کاری دلهره آور است، صورتان کاملاً درست است. در هر لحظه ترکیب نامحدودی از متغیرهای تحلیلی وجود دارند که می‌توانیم آنها را انتخاب کرده، در نظر بگیریم و تصمیم بگیریم چه کاری انجام دهیم و چگونه آن را انجام دهیم. به ترکیب نامحدود متغیرهای تحلیلی، تمام متغیرهای روان‌شناختی نابودکننده تعادل را هم اضافه کنید که پتانسیل این را دارند که بر فرایند انتخاب‌هایمان در تصمیم‌های معاملاتی تاثیر بگذارند. مدیریت موفقیت‌آمیز به طور پایدار، بسیار فراتر از توانایی معامله‌گران است؛ به جز ماهرترین‌شان.

حساب افراد حرفه‌ای (مخصوصاً مدیران صندوق‌های پوشش ریسک اختیاری) که من و پاولا با آنها در طول سال‌ها کار کرده‌ایم (مربی‌شان بودیم) از دستم در رفته است. این افراد طبق استانداردهای این حرفه، معامله‌گران موفق به حساب می‌آمدند، اما در عین حال نمی‌توانستند به نتایجی برسند که سر سوزنی نزدیک به توانایی تحلیلی‌شان باشد. دلیلش این است که آن‌ها همچنان مستعد افت‌های روانی ناشی از یک یا چند نابودکننده تعادل بودند و مهارت‌های خودآگاه برای دانستن اینکه «چه زمانی نباید معامله کنند» یا اینکه چه زمانی باید با کاهش فعالیت‌ها و اندازه‌پوزیشن خود به نسبت حالت ذهنی‌شان، از ضرر جلوگیری کنند. تا آنجا که می‌دانم، هر کسی که به صورت شخصی معامله می‌کند و می‌تواند نتایج پایداری فراتر از استانداردهای حرفه‌ای، یا چیزی نزدیک به توانایی تحلیلی خود ایجاد کند، تنها زمانی از پس این کار بر می‌آید که رشد روانشناختی‌اش همسطح یک ورزشکار قهرمان در سطح جهانی باشد.

نکته پنجم: اگر با روش مکانیکی معامله کنیم یا حداقل یک برنامه‌ی از پیش تعیین شده برای همه‌ی معاملاتمان داشته باشیم و با تعهدی راسخ برنامه‌مان را به همان نحوی که هست اجرا کنیم، تضمین ایجاد نتایج پایدار بسیار راحت‌تر خواهد شد.

لازم نیست که با مقدار زیادی واقع‌بینی معامله کنیم، و همچنین نیازی به مهارت‌های پیچیده خودآگاه برای ایجاد نتایج پایدار در روش مکانیکی

نداریم. همه افراد از داشتن آزادی برای انجام هر کاری به هر دلیلی که می‌خواهند لذت می‌برند. روش شخصی معامله چنین چیزی را فراهم می‌کند. با این حال، آزادی‌ای که روش شخصی در اختیارمان می‌گذارد یک جنبه منفی مهم دارد که باعث می‌شود ایجاد نتایج پایدار بسیار دشوار شود. یعنی اگر مایل نباشیم مهارت‌های روان‌شناختی مربوطه را توسعه دهیم که می‌توانند مشخص کنند سد راه خودمان شده‌ایم یا به عبارتی در شرف ایجاد موانع برای خودمان هستیم. در روش مکانیکی، آزادی انجام هر کاری که می‌خواهیم را نداریم، اما مزایای معامله مکانیکی بیشتر از آزادی‌ای است که از آن صرف نظر کرده‌ایم، اگر «نخواهیم» واقع‌بینانه معامله کنیم.

در روش شخصی، ایجاد نتایج پایدار تابعی از سطح تخصص تحلیلی ما است و اینکه چقدر خوب می‌توانیم آن تخصص را «در لحظه» به کار ببریم. اینکه چقدر تحلیل خود را در هر لحظه به خوبی اعمال می‌کنیم، تابعی از کیفیت «حالت ذهنی» ما است. هرچه «حالت ذهنی» ما مثبت‌تر باشد (تا زمانی که از آستانه سرخوشی فراتر نرویم)، به‌طور واقع‌بینانه‌تری اطلاعات بازار را مشاهده، ارزیابی و پردازش خواهیم کرد و انتخاب‌هایی خواهیم کرد که نشان‌دهنده بهترین توانایی ما هستند. با این حال، ما همیشه در بهترین «حالت ذهنی» برای واقع‌بین بودن نیستیم، که چنین وضعیتی منجر می‌شود اطلاعات [مورد استفاده] برای انتخاب را به گونه‌ای پردازش کنیم که بهترین توانایی‌های ما را منعکس نمی‌کنند. انتخاب‌هایی که معمولاً منجر به زیان‌هایی می‌شوند که ممکن بود در شرایط دیگر تجربه نکنیم یا سودهایی که ممکن بود به دست آوریم، اما به دست نیاورده‌ایم. از آنجایی که در روش شخصی، توانایی استفاده مؤثر از تخصص تحلیلی‌مان، تابعی از کیفیت حالت ذهنی‌مان است، پس یادگیری نحوه تشخیص و تعدیل انرژی‌های نابودکننده‌ی تعادل که خودشان را در تصمیمات‌مان دخیل می‌کنند، به اندازه‌ی عاملی که تعیین می‌کند نتایج پایدار ایجاد می‌کنیم یا خیر و به اندازه‌ی خوب بودن تحلیل‌مان مهم خواهد بود.

معاملات مکانیکی یا از قبل برنامه‌ریزی کردن معاملاتمان، عملکرد «آنی» ذهن را به حداقل می‌رسانند. در روش مکانیکی، ما فقط به واقع‌بینی

«آنی» کافی نیاز داریم تا تعیین کنیم آیا رفتار بازار با معیارهای دقیقی که لبه ما مشخص می‌کند مطابقت دارد یا خیر. پاسخ این سوال یک بله یا خیر ساده است که برای پاسخ صحیح به آن نیازی به واقع‌بینی خیلی زیادی نداریم. اگر پاسخ مثبت است، ما دقیقاً می‌دانیم که با توجه به اندازه پوزیشن، جهت یا ورودی خود، محل حد ضرر را کجا تعیین کنیم و هدف سودمان چه باشد، زیرا همه این متغیرها زمانی تعیین شده‌اند که ما برنامه معاملاتی خود را طراحی کرده‌ایم. به همین ترتیب در نظر گرفتن، سنجیدن، قضاوت کردن یا فکر کردن «آنی» وجود نخواهد داشت. در نتیجه، کیفیت «حالت ذهنی» ما به عنوان عاملی در تعیین نتایج مان از اهمیت زیادی برخوردار نیست، مگر اینکه در اجرا با مشکلی روبرو باشیم. اگر یک لبه با نسبت برد به باخت، ریسک به پاداش همواره خوب داشته باشیم و بتوانیم آن لبه را طبق قوانین برنامه اجرا کنیم، پایدار بودنی که لبه‌مان ارائه می‌کند را تجربه خواهیم کرد.

برای نشان دادن تفاوت سختی ایجاد نتایج پایدار با روش مکانیکی در مقایسه با روش شخصی، مثالی برایتان خواهم زد.

موقعیتی را تصور کنید که بازیکن ضربه‌زن در یک تیم فوتبال آمریکایی حرفه‌ای هستید. ۱۵ دقیقه آخر بازی است و تیم شما سه امتیاز جلوتر است. اگر دفاع‌تان را کاملاً حفظ کنید عملاً بازی را برده‌اید. با این حال، تیم شما توپ را در فاصله ۵ یاردی حریف نگه داشته است، اما چهارمین دون^۲ هم هست. بنابراین، به جای انجام یک تاج داوون^۳ دیگر، مربی شما تصمیم

۲ داوون: یک داوون وقتی شروع می‌شود که یک پاس یا یک ضربه در بازی انجام بشود و وقتی به پایان می‌رسد که توپ یا بازیکن صاحب توپ به زمین بخورد یا تیمی امتیاز بگیرد و یا اینکه بازیکن صاحب توپ از زمین بازی خارج بشود. قانون ۱۰ یارد و ۴ داوون: قانون اینست که تیم مهاجم ۴ داوون فرصت دارد تا توپ رو ۱۰ یارد جلو ببرد. برای مثال فرض کنید الان اولین داوون هست و تیم مهاجم ۴ داوون فرصت دارد تا ۱۰ یارد رو طی بکند. حالا اگر تیم مهاجم در این داوون موفق بشود ۳ یارد توپ رو جلو ببرد، بعد از اون ۳ فرصت دیگه دارد تا ۷ یارد توپ رو جلو ببرد. به همین ترتیب اگر در داوون سوم ۲ یارد دیگه جلو ببرد، اون وقت ۲ داوون دیگه فرصت دارد تا ۵ یارد باقیمونده رو جلو ببرد. منبع: www.tarafdari.com

۳ اگر تیم مهاجم موفق بشود همینطوری توپ رو جلو ببرد و وارد منطقه ایمنی حریف بشود ۶ امتیاز می‌گیرد که به این عمل "تاج دان" می‌گویند.

می‌گیرد که یک ضربه^۴ بزنید. زدن یک ضربه ۵ یاردی در حالی که فقط چند دقیقه به پایان بازی باقی مانده و تیم شما در حال حاضر با سه تاچ داون جلو افتاده است، تقریباً آسان‌ترین موقعیتی است که یک ضربه زن می‌تواند در آن قرار بگیرد. برای یک ضربه زن حرفه‌ای، حتی یک ضربه‌زنی که طبق استانداردهای حرفه‌ای متوسط است، انجام یک ضربه موفق، چندین بار پشت سر هم و بدون هیچ مشکلی، برایش سخت نیست.

حالا فرض کنید تیم شما در یک بازی قهرمانی حذفی است. اگر برنده شوید، به جام برتر می‌روید. اما در این اینجا، تنها چند ثانیه از بازی باقی مانده است، توپ در خط ۴۵ یاردی حریف است و با یک امتیاز ممکن است ببازید. تنها چند ثانیه باقی مانده است و مربی شما می‌تواند تصمیم بگیرد بازی را ادامه دهید و سعی کنید یک تاچ داون ۴۵ یاردی با ۶ امتیاز را به دست آورید، یا اینکه یک ضربه ۵۵ یاردی با سه امتیاز بزنید. مربی تصمیم می‌گیرد که بهترین شانس برای پیروزی در بازی این است که شما یک ضربه ۵۵ یاردی بزنید. بدیهی است که چنین وضعیتی، فشار زیادی به شما وارد می‌کند. زدن یک ضربه ۵۵ یاردی امکان‌پذیر است اما در این شرایطی که توصیف کردم، کار آسانی نیست. با گرفتن امتیاز و برد در بازی، به جام برتر می‌روید که همین موضوع کار را دشوارتر می‌کند. برای موفقیت می‌بایست با حداکثر توانایی فیزیکی و روان‌شناختی‌تان اقدام کنید.

نکته مهم این مثال این نیست که آیا در این موقعیت، برای ضربه زدن آماده هستید یا خیر. نکته مهم مثال این است که درک کنید ایجاد نتایج پایدار در روش شخصی، معادل دو یا سه بار در روز/هفته ضربه زدن با شرایطی که توصیف کرده‌ام است، بسته به اینکه چقدر ارزیابی و تصمیم «آنی» می‌گیرید. با توجه به اینکه ما همیشه در بهترین «حالت ذهنی» برای واقع‌بین بودن قرار نخواهیم داشت، بدون مهارت‌های خودآگاهی برای تشخیص اینکه چه زمانی حالت ذهنی‌مان در وضعیت خوبی نیست، رسیدن به نتایج پایدار بسیار دشوار خواهد بود. از سوی دیگر، اگر یک

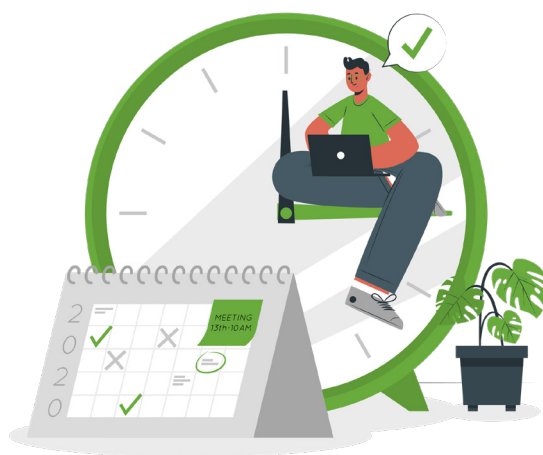
۴ یک یا ضربه: اگه فاصله توپ تا دروازه حریف زیر ۴۰ یا ۵۰ یارد باشد، یکی از بازیکنان تیم مهاجم (کیکر) توپ رو به سمت دروازه حریف شوت میکنند که اگه گل بشه ۳ امتیاز داره. البته بعضی از تیمها که کیکر های خوبی دارند از فواصل بالای ۶۰ یارد هم اقدام به شوتزنی میکنند.

ضربه پنج یاردی که تقریباً هیچ ریسکی برایمان ندارد، نشان‌دهنده‌ی معامله با روش مکانیکی باشد، اگر مجبور باشید می‌توانید روزی ده‌تا ضربه پنج یاردی بزنید چون برای انجام آن نیازی نیست در عالی‌ترین «حالت ذهنی» تان باشید.

اگر ما تحلیل‌گران خوبی باشیم، شکی نیست که از منظر تحلیلی، معمولاً می‌توانیم با ارزیابی‌ها و تصمیم‌های اختیاری‌ای که «در لحظه» می‌گیریم، نتایج بهتری را در هر معامله به خصوص به دست آوریم. با این حال از منظر روان‌شناختی، ایجاد نتایج پایدار و قابل‌اتکا با روش مکانیکی، به شدت آسان‌تر است.

برای معاملات تان برنامه‌ریزی کنید و طبق برنامه‌تان معامله کنید.

این عبارت نکته‌ی مهم معاملات است که زیاد به گوش تان خواهد خورد. اگر آمادگی ایجاد ذهنیت یک ورزشکار قهرمان در سطح ملی را ندارید، جداً پیشنهاد می‌کنم با روش مکانیکی معامله کنید یا حداقل برای تمام تصمیمات معاملاتی خود از قبل برنامه‌ریزی کنید و با تعهدی راسخ برنامه‌تان را، همانطور که طراحی کرده‌اید، اجرا کنید.



فصل نوزدهم

معامله شهودی

مثالی برایتان خواهم زد که به نظرم نمونه بسیار خوبی از تصمیم معاملاتی‌ای است که بر اساس یک احساس یا انگیزه شهودی گرفته شده است. در اوایل دهه ۱۹۹۰، من و مایک، که یک مربی بود، با هم معامله می‌کردیم. رویکردمان معاملاتی‌مان در بازارها، معاملات نوسانی بلندمدت بود. ما به دنبال الگوهایی در نمودارهایی با بازه زمانی بالاتر بودیم که نشانه‌ای از یک حرکت نسبتاً بزرگ یا پایدار به ما بدهند.

دقیقاً به یاد ندارم چه زمانی و به چه قیمتی، اما ما ۳۰ قرارداد آتی را در بازار اوراق قرضه خزانه‌داری ۳۰ ساله، در سطح مقاومت بلندمدت فروختیم. برای مشخص کردن ریسک، از خود پرسیدیم که چه چیزی ممکن است اتفاق بیفتد، چقدر محتمل است و چقدر باید ریسک کنیم تا بفهمیم. اگرچه نمی‌دانستیم احتمال حرکت بازار چقدر است، اما به این نتیجه رسیدیم که مطمئناً ممکن است بازار بتواند به سطح مقاومت بالایی که قصد فروش در آن را داشتیم برسد، و اگر این اتفاق می‌افتاد، در سطح مقاومت بعدی معامله و آن را آزمایش می‌کنیم. با این حال، اگر بازار از این سطح مقاومت بعدی هم عبور نکند، این معامله همچنان با تعریف ما از یک معامله موفقیت‌آمیز مطابقت دارد. سطح مقاومت بعدی کمی کمتر از یک پوینت اوراق عرضه کامل با ورود ما فاصله داشت. بنابراین ما حد ضرر خود را دقیقاً یک نقطه بالاتر از قیمت ورودی خود قرار دادیم. یک پوینت اوراق قرضه کامل در اوراق خزانه ۳۰ ساله، معادل ۳۲ تیک است. ارزش هر تیک ۳۱/۲۵ دلار است. از آنجایی که ما ۳۰ قرارداد فروختیم، ۳۰۰۰۰ دلار ریسک کرده بودیم تا بفهمیم آیا این معامله کار می‌کند یا خیر.

پس از اینکه وارد معامله شدیم، بازار کمی حول قیمت ورودی ما جهش کرد و پس از مدت کوتاهی به سمت بالا حرکت کرد. سه یا چهار روز طول کشید، اما قیمت در نهایت تا آن سطح مقاومت بعدی بالا رفت و حدود ۴ تیک بالاتر از جایی که حد ضررمان را قرار داده بودیم رفت. هفته بعد، بازار به دامنه‌ی تغییرات قیمت در اوراق قرضه رسید، وقتی سطح بالاتر دامنه، حدود ۴ تیک پایین‌تر از حد ضرر ما بود و سطح پایین دامنه، حدود ۱۵ تیک بالاتر از نقطه ورودی ما بود. در آن هفته، بازار سه یا چهار بار سطح بالاتر دامنه را آزمایش کرد که به این معنی است که ما حدود ۴ تیک با ضرر ۳۰۰۰۰ دلاری فاصله داشتیم تا از معامله خارج شویم.

حال صبح جمعه بود و دومین هفته‌ای که ما در این وضعیت دشوار قرار گرفته بودیم. من مثل همیشه حدود یک ساعت قبل از باز شدن بازار به دفتر رسیدم؛ اما مایک دیر می‌آمد چون جایی قرار داشت، یادم نیست برای چه بود. همانطور که من به نمودارهای سایر بازارها نگاه می‌کردم، این احساس به من دست داد که باید حد ضرر خودمان را یک تیک بالاتر ببرم. دلیلی وجود نداشت که بتوانم برای توجیه جابجایی حد ضرر و ریسک کردن هزار دلار بیشتر در این معامله، بیاورم. من فقط «احساس می‌کردم» این کاری است که باید انجام شود، بنابراین آن را انجام دادم. این ممکن است برای بسیاری از شما عجیب به نظر برسد که من همینطور پا پیش گذاشتم و بدون اینکه دلیل منطقی برای توجیه اقدام داشته باشم، حد ضرر را جابه‌جا کردم. اما در آن مقطع زمانی، چندین سال روی پرورش توانایی‌ام برای اقدام بر اساس انگیزه‌های شهودی یا حس‌هایم کار کرده بودم.

از طرفی دیگر، می‌توانم بدون ذره‌ای شک بگویم که اگر مایک آن روز صبح وقت ملاقات نداشت، به هیچ وجه نمی‌توانست قبول کند که هزار دلار دیگر در معامله‌ای که تقریباً از لحظه ورود به آن، وضعیت خوبی نداشته، ریسک کنیم. و مخصوصاً زیر بار نمی‌رفت که بر اساس یک «حس» و بدون هیچ مدرک مشهود (الگو نمودار و ...) برای توجیه اینکه چرا باید هزار دلار دیگر ریسک کنیم تا بفهمیم معامله کارآمد است یا خیر، حد ضرر را تغییر دهیم.

خب احتمالاً حدس زده‌اید که چه اتفاقی افتاد. بازار صبح جمعه باز شد و تا قیمتی که در آن حد ضرر اولیه‌مان را قرار داده بودیم بالا رفت، سپس جهتش را معکوس کرد و تا پایان بازار تقریباً دو پوینت کامل کاهش پیدا کرد. وقتی مایک به دفتر رسید، دیگر همه‌ی ضررهایمان را جبران کرده بودیم و حدود ۱۰ هزار دلار سود کرده بودیم. من نگفتم که حد ضررمان را جابه‌جا کردم، اما در نهایت مایک متوجه شد که نقطه اوج روز جایی بوده که حد ضرر اولیه‌مان قرار داشته و تعجب کرده بود که چرا از معامله خارج نشده‌ایم. من به مایک توضیح دادم که «حس کردم» لازم است حد ضرر را یک تیک بالاتر ببریم. با توجه به اینکه در آن زمان، یک نوسان سهام ۴۰ هزار دلاری به نفع‌مان شده بود، به نظر می‌آمد برای مایک مهم نبود که من هزار دلار دیگر را به خاطر یک حس یا گمان به ریسک انداخته بودم.

آیا ما چیزی بیش از حس بینایی، شنوایی، چشایی، بویایی و لامسه نیاز داریم تا بتوانیم راه درست را پیدا کنیم؟ من معتقدم که همه ما یک «حس آگاهی» غیرعقلانی و خلاقیت محور داریم که خودآگاهانه به شکل یک احساس یا گمان در آگاهی‌مان نفوذ می‌کند. در طول سال‌ها، من با چندین معامله‌گر که ارتباط شهودی قوی‌ای با بازار داشتند کار کردم. اما به طور کلی، می‌توانم بگویم که اکثر معامله‌گران، به قابلیت‌های شهودی خود دسترسی ندارند؛ حتی اگر معتقد باشند که دریافت اطلاعات مبتنی بر شهود، امکان‌پذیر است. و البته کسانی هم هستند که اصلاً به وجود شهود، اعتقادی ندارند. ارائه توضیح در مورد ماهیت شهود، به هیچ وجه به این معنا نیست که شما برای موفقیت در این حرفه نیاز به حس شهودی دارید، چون اینطور نیست. با این حال، زمانی که یاد بگیرید کمتر به نتیجه معاملات خود وابسته شوید و بهتر بتوانید با ذهنیتی واقع‌بینانه و راحت اقدام کنید، به احتمال بسیار زیاد لحظاتی پیش خواهد آمد که خود را در مطابقت یا هماهنگی کامل با آگاهی جمعی بازار می‌یابید.

وقتی ذهن شما با بازار هماهنگ است، احساس می‌کنید که هیچ جدایی‌ای بین شما و هرکس دیگری که در آن بازار شرکت می‌کند وجود ندارد. این احساس یگانگی می‌تواند منجر به «احساس آگاهی» شهودی

در مورد آنچه معامله گران دیگر قصد انجام آن را دارند و اینکه چگونه اقدامات جمعی آنها بر جهت قیمت تأثیر می گذارد، شود. یک تشبیه خوب برای درک آگاهی جمعی بازار این است: دسته ای از پرندگان یا گروهی از ماهی ها را در نظر بگیرید که باید به روشی نامرئی به یکدیگر متصل شوند تا بدین ترتیب، همه بتوانند به طور همزمان جهت خود را تغییر دهند؛ گویی که ذهن شان یکی است. معامله گری که آگاهی جمعی بازار را درک کرده است می تواند تغییر در قیمت را پیش بینی کند؛ به گونه ای که انگار پرنده ای در بین ماهی ها یا ماهی ای در بین پرنده ها است.

احساسات شهودی یا گمان ها می توانند تفاوت بزرگی در نتایج نهایی شما ایجاد کنند؛ اما یک چالش وجود دارد. اگر شروع به استفاده از اطلاعات شهودی-محور کنید و چارچوبی برای درک آنچه در حال وقوع است نداشته باشید، به آسانی و ندانسته اعتمادتان به اطلاعات شهودی را تخریب کرده و اعتماد دوباره به شدت دشوار خواهد شد. شما نمی خواهید این اتفاق بیفتد. بنابراین، اگرچه توضیح من در مقایسه با گستردگی موضوع، مختصر است، اما به شما کمک می کند تا از برخی از تله های رایج تری که می توانند توانایی شما برای اقدام بر اساس شهودتان را از بین ببرند، اجتناب کنید.

اگر در ابتدا فرآیند خلاقانه را درک کنید، درک شهود آسان تر می شود.

شهود «حالتی از آگاهی» است که به شکل یک احساس یا گمان به ما می رسد. این احساسات یا گمان ها ماهیت «خلاقانه» دارند، زیرا اطلاعات یا بینشی در مورد موقعیت یا شرایطی را نشان می دهند که فراتر از پایه و اساس دانش فعلی ما است؛ یا فراتر از هر نتیجه ای است که با استفاده از یک فرآیند استدلالی منطقی یا عقلانی به آن می رسیم. به عنوان مثال، در مثال قبل، وقتی من حد ضرر را یک تیک جابجا کردم، اطلاعات یا دانشی در ذهنم نبود که به من بگوید باید آن حد ضرر را جابجا کنم. درست برعکس، بر اساس رفتار بازارها (هر رفتاری) تا آن موقع، می توانستم اینطور استدلال کنم که احتمال بسیار قوی ای وجود دارد که بازار از سطح مقاومت به سمت بالا عبور کند و دقیقاً به حد

ضرر ما بخورد. بنابراین، از منظر منطقی یا عقلانی، جابجایی حد ضرر هدر دادن پول بود.

خلاقیت چیزی را به وجود می‌آورد که قبلاً وجود نداشته است. هر فکر، ایده یا تصویری که از مرز حقیقت یا واقعیت فراتر می‌رود، بنا به تعریف، ماهیتی خلاقانه دارد. ایده جابجایی حد ضرر خلاقانه بود، زیرا از یک فرآیند فکری منطقی و عقلانی نشأت نگرفته بود. فکر کردن به احتمال جابه‌جایی حد ضرر، انتخابی نبود که عمداً گرفته باشیم. این ایده خود به خود به ذهنم رسید. ما می‌دانیم که دریافت ایده‌های الهام‌بخش و همچنین انتخاب آگاهانه امکان‌پذیر هستند تا خارج از مرزهایی که باورهای فعلی‌مان تعریف می‌کنند، فکر کنیم. اگر نمی‌توانستیم ایده‌های الهام‌بخش به دست آوریم یا عمداً فراتر از باورهای فعلی‌مان فکر کنیم، ما همچنان مانند اجدادمان در هزاران سال پیش زندگی می‌کردیم. تکامل فناوری نمونه کاملی از توانایی ما در تفکر خلاقانه است. بسیاری از دستگاه‌های تکنولوژیکی که بخش مهمی از زندگی امروز ما را به خود اختصاص می‌دهند، قبلاً وجود نداشتند و نوآوری‌هایی به حساب می‌آمدند که در هیچ جای زمین نمی‌شد پیدایشان کرد؛ این نوآوری‌ها در ذهن یک فرد قرار داشتند و فکری خلاقانه بودند.

اطلاعات خلاقانه از کجا می‌آیند؟

نمی‌دانم آیا نظریه‌ای پذیرفته‌شده در میان هنرمندان، نویسندگان، مخترعان، دانشمندان، مهندسان یا جامعه علمی وجود دارد که توضیح دهد احساسات شهودی یا ایده‌های خلاقانه، نوآورانه یا الهام‌گرفته از کجا می‌آیند. با این حال، عبارتی که در ادامه آمده، نقل قول خوبی برای نشان دادن چیزی است که می‌خواهم بیشتر توضیح دهم.

ما نمی‌توانیم مشکلاتمان را با همان طرز فکری حل کنیم که با آن، مشکلات را به وجود آورده‌ایم.

آلبرت انیشتین



و بنابراین پاسخی که به شما خواهم داد بر اساس نتیجه گیری ای در مورد فرآیند خلاقیت است که از نوشتن کتاب های متعدد، چندین کارگاه، ارائه های بی شمار، و مطالعه اصول معنوی از منظر متافیزیکی به مدت تقریباً ۳۵ سال، به آن رسیده ام.

من شخصاً معتقدم که وقتی عمداً درگیر فرآیند خلاق می شویم یا به طور خود به خود اطلاعات یا بینشی به دست می آوریم که از مرزهای سطح فعلی آگاهی یا درک ما فراتر می رود، آنچه دریافت می کنیم ناشی از چیزی است که برخی از مردم از آن به عنوان «ذهن جهانی» یاد می کنند یا چیزی که به آن «ذهن خدا» می گویم. من معتقدم که تمام اطلاعات و بینشی که بشریت برای ادامه رشد و تکامل (فراتر از سطح فعلی پیشرفت مان) نیاز دارد، از قبل در دسترس مان قرار گرفته و ما باید آن را به دست بیاوریم و در «ذهن جهانی» یا «ذهن خدا» به آن دست پیدا کنیم.

چگونه ناخواسته فرایند خلاقیت را کشف کردم

فصل یازدهم را به خاطر بیاورید. زمانی که یک سال از نقل مکان من به شیکاگو برای تحقق رویای تبدیل شدنم به یک معامله گر موفق می گذشت، ترس از دست دادن و اشتباه کردن به طور کل مرا به سمت ورشکستگی سوق داد. این مسئله در مارس ۱۹۸۲ بود. از دست دادن خانه ام در میشیگان، پورشه، حساب معاملاتی و اعتبار دست نخورده ام (من وسواس زیادی در مورد داشتن اعتبار دست نخورده داشتم)، چیزهای زیادی در مورد خودم و البته معامله به من آموخت.

پس از گذراندن دوره ای که مجبور شدم با این تغییر عظیم در زندگی خود کنار بیایم، اتفاق بسیار جالبی افتاد. من در حال تجربه بدترین ترس هایم بودم، اما وقتی همه چیز واقعاً از بین رفت، دیگر چیزی برای ترسیدن وجود نداشت. به عبارت دیگر، تمام ترس و استرس من در مورد تلاش برای جلوگیری از بروز آن ترس ها از بین رفتند. با از بین رفتن ترس و استرس، متوجه شدم که هویت من بسیار فراتر از دارایی ها و اعتبار دست نخورده ام است. این حس بر من مستولی شد که حالم خوب خواهد شد. سلامتی و توانایی فکر کردنم را داشتم. و یکی از چیزهایی که به آن فکر می کردم این بود که اشتباه کردن، شخص من را

خفیف و ضعیف نکرد. داشتم یاد می‌گرفتم که این آزادی قطعی را دارم که به خودم اجازه دهم اشتباه کنم. و علاوه بر این، چیزی به نام شکست وجود ندارد، مگر اینکه چیزی مثبت و مفید از یک تجربه آموخته نشود. چیزی که بسیاری از این درک‌ها را، مخصوصاً با این سرعت، امکان پذیر کرد، این بود که من در موقعیت منحصر به فردی قرار گرفتم که به من اجازه داد معامله کردن، بدون اینکه از ترس ضعیف شوم، را تجربه کنم. منظورم چنین چیزی است:

معمولاً وقتی همه چیز را از دست می‌دهید، با توجه به نیازهای مالی، ممکن است زمان زیادی طول بکشد تا بتوانید دوباره معامله کنید. با این حال، تا زمانی که هنوز شغلم را در مریل لینچ داشتم، می‌توانستم به بازارها متصل بمانم و به معامله برای مشتریانم ادامه دهم. خوشبختانه من توانستم ورشکستگی را پشت سر بگذارم و شغلم را حفظ کنم، زیرا دو اقامتگاه قانونی داشتم، یکی در میشیگان و دیگری در ایلینوی. بنابراین می‌توانستم در مورد محل تشکیل پرونده برای ورشکستگی دو انتخاب داشته باشم. اگر در ایلینوی تشکیل پرونده می‌دادم، این احتمال وجود داشت که مدیریت مریل لینچ متوجه شود و احتمالاً من را اخراج کند. از سوی دیگر، اگر در میشیگان تشکیل پرونده می‌دادم، احتمالاً کسی متوجه نمی‌شد و می‌توانستم شغلم را به عنوان کارگزار حفظ کنم. بنابراین طبیعتاً در میشیگان ثبت نام کردم و تا آنجا که می‌دانم هیچ کس در شیکاگو متوجه این موضوع نشد.

زمانی که از ترس اشتباه کردن و از دست دادن رهایی یافتم و از تلاش برای دوری از چیزهای اجتناب‌ناپذیر دست کشیدم، شروع به دیدن و تجربه‌ی بازار متفاوتی کردم. به نظر می‌رسید که بازار از این نظر متفاوت است که خواندن آن بسیار آسان‌تر است، اما واقعیت این بود که من متفاوت شده بودم، زیرا با دیدگاه جدیدی اقدام می‌کردم. انگار کسی چشم‌بندهایی را از روی چشمانم برداشته بود که نمی‌دانستم آنجا هستند. هنگامی که چشم‌بندها کنار رفتند، مشاهده و اقدام بر اساس بسیاری از حرکاتی که بازار انجام می‌داد، آسان شده بود.



در ژوئن سال ۱۹۸۲، من برای مشتریانم که به توصیه های من برای معاملاتشان تکیه می کردند، درآمد پایدار کسب می کردم. روزهای برنده ای داشتم که به هفته ها و ماه های برنده تبدیل می شدند. قبل از ضرر کردن شخص دیگری بودم و بعد از آن اتفاقات تغییر کردم و به کسی تبدیل شدم که الان هستم. این مسئله چنان تأثیر عمیقی بر توانایی من برای مشاهده واقع بینانه و اجرای مناسب داشت که در آگوست ۱۹۸۲، احساس کردم باید کتاب یا حداقل سمیناری در مورد روان شناسی معامله بنویسم. بر این باور بودم که اگر کتابها و سمینارهایی که فراهم آوردم به معامله گران شفافیت کافی بدهد، در مورد ماهیت کسب و کار و اینکه چرا ممکن است مجبور شوند طرز فکر خود را برای موفقیت در آن تغییر دهند، احتمال خوبی وجود دارد که آنها در روند تحول قدم بگذارند، به جای اینکه مجبور شوند به واسطه ی حس دردناک ضرر کردن در بازارها تغییر کنند. من امیدوار بودم که بتوانم آموخته هایم را به چیزی تبدیل کنم که واقعاً بتواند به معامله گران دیگر کمک کند تا درک کنند که می توانند رویاهای موفقیت شان را برآورده کنند؛ در صورتی که پذیرای این مطلب باشند که طی کردن این فرایند بسیار متفاوت تر از چیزی ست که تصورش را می کردند.

من در مورد انجام این پروژه بسیار هیجان زده بودم زیرا در سال ۱۹۸۲، بینش بسیار کمی در مورد روانشناسی معامله وجود داشت. تا آنجا که می دانم، تنها یک کتاب در این مورد نوشته شده بود و آن کتاب «Investor's Quotient» نوشته ی جیک برنشتاین بود که توسط انتشارات وایلی و پسران در سال ۱۹۸۰ منتشر شد. در آن زمان، «حالت ذهنی» چه در جامعه معاملاتی، علمی یا برای عموم مردم شناخته شده نبود. اکثر آدمی دانستند که حالت ذهنی نقشی در نتیجه فعالیت یک شخص ایفا می کند؛ مگر در موارد فاجعه باری که کسی حسابش را به طرز وحشتناکی به باد می داد. تقریباً همه بر این باور بودند که موفقیت کاملاً و صرفاً ناشی از تجزیه و تحلیل خوب است. در نتیجه، می توانید به دانشگاه بروید و مدرک مالی بگیرید؛ اما نه مدرک مالی رفتاری. زیرا دوره های مالی رفتاری برخلاف امروز وجود نداشت.

من ایده بسیار خوبی داشتم. چالش برای من این بود که چگونه می‌توانم این ایده را به واقعیت تبدیل کنم؟ به غیر از اشتیاقم، چیز زیادی نداشتم. اول اینکه من سابقه‌ای در روانشناسی نداشتم. در دانشگاه رشته علوم سیاسی را شروع کردم و آن را به ارتباطات تغییر دادم زیرا در علوم سیاسی برای فارغ التحصیلی، به دو سال یادگیری یک زبان خارجی نیاز بود. تلاش کردم، اما به یادگیری زبان دیگری علاقه نداشتم. دوماً، روحم خبر نداشتم که اصلاً چطور باید کتاب بنویسم یا به طور خاص در مورد روانشناسی معامله چطور کتاب بنویسم. به غیر از برخی از کارهای مجلاتی آزاد، تجربیات من در نوشتن کتاب بسیار محدود بود (کتاب ما «The Fearless Writer» را می‌توانید بخوانید). وقتی در ایالت میشیگان دانشگاه می‌رفتم، اگر استادی در ابتدای کلاس اعلام می‌کرد که برای این ترم ارائه یک مقاله الزامی است، کلاس را برنمی‌داشتم! کاملاً جدی. سوماً، به جز کتاب جیک برنشتاین، هیچ منبع مرجعی در دسترس نبود و به هر حال من قصد نداشتم کتاب جیک را بخوانم. کتابش واقعاً برای آنچه من سعی در انجام آن داشتم مناسب نبود. جیک «The Investor's Quotient» را بر اساس دیدگاه روان‌شناسی بالینی نوشت. تا سال ۱۹۸۲، من چندین سال متافیزیک خوانده بودم و احساس می‌کردم اگر بدون اینکه این مسئله را عیان کنم، کتاب را از منظر معنوی‌تری بنویسم، به بهترین وجه به خواننده کمک خواهد کرد.



در نظر بگیرید که:

- ❖ هیچ پیش‌زمینه‌ای در روان‌شناسی نداشتیم
- ❖ نمی‌دانستیم چطور کتاب بنویسم
- ❖ هیچ منبعی برای ارجاع نداشتیم، و اینطور به نظر می‌رسید که به شدت با کمبود منابع مناسب برای شروع پروژه مواجه بودم.
- ❖ از منظر عقلانی، ارزیابی‌ام از موقعیت درست بود

اما از منظر خلاقانه، هرچیزی که نداشتیم، تبدیل به یک موهبت شد.

منظورم از فایده‌ی «نداشتن پیش‌زمینه در علم روانشناسی» این است که جامعه دانشگاهی برای فکر کردن راجع به کاری که می‌خواستیم انجام دهیم چیزی به من القا نمی‌کرد. به عبارت دیگر، من آزاد بودم به هر سمتی بروم که برایم منطقی یا کارآمد به نظر می‌رسید، بدون اینکه مجبور باشم با محدودیت‌های تحمیل شده توسط چیزهایی که ممکن است شخص دیگری به من یاد داده باشد یا به محتمل بودنشان باور داشته باشد، کنار بیایم.

مزایای نداشتن ایده برای نوشتن یک کتاب، زیاد بودند

دانستن اینکه نمی‌دانم چگونه این کار را انجام دهم، یا اینکه چه اطلاعاتی باید در کتاب وجود داشته باشد تا به اهدافم برسم، به این معنی بود که هیچ تصور قبلی‌ای در مورد نحوه نوشتن کتاب نداشتیم.

ندانستن اینکه چگونه کتاب را بنویسم، من را آزاد گذاشت تا صرفاً شروع به نوشتن ایده‌ها کنم.

بنابراین این کاری بود که من انجام دادم. شروع کردم به نوشتن هر ایده‌ای که در ذهنم جرقه می‌زد و مربوط به روانشناسی معامله یا نحوه آموزش روانشناسی معامله می‌شد. فرقی نمی‌کرد کجا بودم یا داشتم چه کار می‌کردم، اگر ایده‌ای به ذهنم می‌رسید، کارم را متوقف می‌کردم و شروع به نوشتن آن، بدون سانسور و بدون توجه به دستور زبان، علائم نگارشی یا املا می‌کردم. در اینجا پاولا یک مثال خوب از این موضوع می‌زند:

با شروع اولین روز کار با مارک روی اولین کتابش در سال ۱۹۸۴، شب‌های زیادی بود که تا دیروقت کار می‌کردیم، گاهی تا نیمه‌شب. زمانی که مارک «مشغول نوشتن» بود، می‌دانستم که برایش مهم است متمرکز بماند و بنابراین او را تشویق می‌کردم که به نوشتن ادامه دهد، حتی اگر یک روز کاری بسیار طولانی باشد. بعد از بسیاری از آن روزهای طولانی، من و مارک برای شام بیرون می‌رفتیم (بیشتر اوقات در خانه هریتیج، که در انتهای خیابانی بود که دفتر مارک در آن قرار داشت و متعلق به خانواده‌ای یونانی بود که غذاهای بسیار خوبی سرو می‌کردند و تا دیروقت باز بود). معمولاً پس از سفارش غذا، مارک یک دسته دستمال بر می‌داشت (البته این مسئله برای مدت‌ها قبل از گسترش وسایل شخصی الکترونیکی بود) و روی دستمال‌ها شروع به نوشتن می‌کرد، یا بهتر است بگویم گاهی اوقات به مدت یک یا دو ساعت بدون توقف به نوشتن مطالب برای کتاب ادامه می‌داد. پیشخدمت‌ها او را به نام «نویسنده» می‌شناختند و غذای او را تا تمام شدن کارش گرم نگه می‌داشتند. وقتی می‌دیدند مدام یا خودکارش را زمین گذاشته، غذا را برایمان می‌آوردند. بسیاری از اوقات مارک نمی‌دانست چه مدت مشغول نوشتن است، صرفاً می‌دانست که ایده‌های به ذهنش رسیده و باید نوشته شود. این رویه معمولی بود که در طول همکاری با هم داشتیم، و روندی شهودی که من برای آثار ادبی خودم در پیش گرفتم که توانایی من برای نوشتن بیش از ۲۰ کتاب برنده‌ی جایزه را تا به امروز تسهیل کرده است.

سپس آنچه را که نوشته بودم به اشتراک می‌گذاشتم و پائولا آن را اصلاح می‌کرد، معمولاً با دیدگاه معاملاتی و معنوی‌اش. وقتی می‌گویم بدون او نمی‌توانستم این کارها را انجام دهم منظورم چنین چیزی است. و منظورم از بدون سانسور این است که هیچ ارزیابی یا قضاوتی در مورد اعتبار چیزهایی که می‌نوشتم انجام ندادم. تنها قانونی که داشتم این بود که مطمئن شوم دست خطم به اندازه‌ای خوانا باشد که من یا پائولا بتوانیم آن را دوباره بخوانیم و سپس آنچه را که نوشته بودم در کامپیوتر تایپ کنم!

ایده‌های آزادی که جمع‌آوری می‌کردم شروع به ایجاد سؤالات زیادی کردند که من پاسخی برای آنها نداشتم. از آنجایی که هیچ منبعی در دسترس نبود، جایی برای یافتن پاسخ آن سوالات نبود. چیزی که متوجه



شدم این بود که لازم نیست جایی بروم، تنها کاری که باید انجام می‌دادم این بود که سوال بپرسم و پاسخ سوالاتم را پیدا خواهم کرد. آنچه در دنیای امروز اتفاق افتاده، معادل داده‌هایی است که از جایی در اینترنت روی کامپیوتر بارگیری می‌شوند. احتمالاً همه این ضرب المثل «ضرورت مادر همه اختراعات است» را خوانده یا شنیده‌اید. خوب، می‌شود گفت که نیاز من به بینش در مورد روانشناسی معامله به طور ناخواسته به من آموخت که چگونه از فرآیند خلاقانه برای استفاده از «ذهن جهانی» یا «ذهن خدا» استفاده کنم و پاسخ‌هایی که برای برآورده کردن اهداف کتابم نیاز داشتم را پیدا کنم.

بدین طریق پاسخ سوالاتم را پیدا می‌کردم:

سؤالی می‌پرسیدم یا گاهی سؤال را بالای یک تکه کاغذ می‌نوشتم و در نهایت اطلاعات مربوط به پاسخ آن سوال در مغزم جاری می‌شد. گاهی اوقات اطلاعات فوراً به دست می‌آیند، اما خیلی وقت‌ها اینطور نیست و اغلب یک یا دو روز طول می‌کشد. وقتی پاسخ‌ها را پیدا می‌کردم، دوباره هر کاری که داشتم انجام می‌دادم را کنار می‌گذاشتم، درست مانند مثال قبلی‌ای که پاولا زد، و بلافاصله همه پاسخ‌ها را می‌نوشتم. از آنجایی که پاسخ‌ها همیشه چیزی بودند که من هیچ آگاهی قبلی از آنها نداشتم، دریافتم که اگر کلمات را فوراً روی کاغذ نیاورم، از ذهنم پاک می‌شوند و آنها را از دست خواهم داد. خیلی حواسم بود که مطمئن شوم چنین چیزی اتفاق نمی‌افتد. تخمین می‌زنم که ۹۰٪ از ایده‌ها و مفاهیم که با روش خاصی در کتاب «معامله گر منظم» ارائه شده‌اند، ناشی از استفاده از فرآیند خلاقانه‌اند. به عبارت دیگر، کمتر از ۱۰٪ مطالب از دانش و درک خودم از روان‌شناسی معامله، قبل از اینکه نوشتن کتاب را شروع کنم، بودند.

یکی دیگر از مزیت‌های ندانستن چگونگی نوشتن یک کتاب این بود که من برای ارزیابی واقعی در مورد پیچیدگی مسائل، سختی توضیح دادنشان و در نهایت، مدت زمانی که این کار طول می‌کشید، ملاک سنجشی نداشتم. به نوعی در اوایل این فرآیند به ذهنم رسید که می‌توانم آن را در شش ماه انجام دهم. سه ماه دیگر را هم محض اطمینان اضافه کردم. اما این یک توهم بود، زیرا در واقعیت هشت سال طول کشید

تا «معامله‌گر منظم» را بنویسم. با این حال، در هر مقطع زمانی در آن دوره هشت ساله، اگر از من می‌پرسیدید که چه زمانی کتاب را تمام می‌کنم، می‌گفتم طی شش یا نه ماه تمامش می‌کنم. کاملاً متقاعد شده بودم که همیشه تنها شش یا نه ماه برای نوشتن کتاب وقت لازم دارم. معلوم شد که این توهم یک مزیت است، زیرا اگر مطمئن می‌شدم که نوشتن کتاب هشت سال طول می‌کشد، برای انجام یا تکمیل این پروژه، دچار تردیدهای جدی می‌شدم.

چرا این فرایند انقدر طول کشید؟ چندین دلیل وجود داشت.

من مطالب بسیار خوبی در دست داشتم که مشتاق بودم در قالب نهایی بگنجانم. اگرچه برخی از مطالب در یک برنامه پردازش کلمه بود، اما بسیاری از آن‌ها را روی دستمال‌های مختلف از رستوران‌ها، دفترچه‌ها یا تکه‌های کاغذ تصادفی نوشته بودم. هیچ کدام از نظر ساختار جمله، گرامر، علائم نگارشی و مهمتر از همه، از نظر موضوع‌شان کامل نبودند. من بیش از هزار صفحه در دست داشتم، جدا از دستمال کاغذی یا تکه کاغذها، که در مورد ایده‌هایی بودند که فکر می‌کردم به گونه‌ای در کنار هم قرار خواهند گرفت که کتاب پیوستگی داشته باشد، و همچنین ایده‌هایی وجود داشتند که به ترتیبی تصادفی، صرفاً با گوش دادن و استفاده از فرایند خلاقانه و شهودی، جمع‌آوری کرده بودم. به این معنا که وقتی انگیزه‌ای شهودی برای نوشتن پیدا می‌کردم، همانطور که پیش‌تر گفتم، آن را زیر سوال نمی‌بردم، فقط تمام مطالبی که به ذهنم می‌رسید را می‌نوشتم و می‌دانستم که بعداً آن‌ها را منظم خواهم کرد. با این حال، منظم کردن آنها به طوری که به بهترین وجه اهداف کتاب را تسهیل کند، چالش برانگیزترین کاری بود که تا به حال در زندگی‌ام انجام داده‌ام. اگر بگویم این کار بسیار دشوار و وقت‌گیر بود، اغراق نکرده‌ام.

این مطلب را هم عرض کنم که من در آگوست ۱۹۸۷، با مؤسسه مالی نیویورک، بخش کتاب مالی برای سایمون و شوستر، قرارداد انتشاری امضا کرده بودم، با این مضمون که موافقت کردم شش ماه بعد در فوریه ۱۹۸۸ یک نسخه خطی تمام شده را تحویل دهم. نسخه خطی را تا دسامبر ۱۹۸۹، ۲ سال و نیم پس از امضای قرارداد هم تحویل ندادم.



هنگامی که هدف دائمی کتاب را درک کردم، پائولا شروع به تایپ و ویرایش آن دفترچه‌ها، دستمال‌ها و تکه‌های کاغذ در قالبی برای پردازش کلمه کرد که بیشتر به من کمک کرد تعیین کنم که به چه اطلاعاتی توجه کنم و آنها را در کجای کتاب قرار دهم.

در نتیجه مطالعاتم در متافیزیک و تجارب نوشتن «معامله‌گر منظم»، به این باور دست یافتم که برای هر سوال احتمالی از قبل پاسخی وجود دارد و برای هر مشکل احتمالی، راه‌حلی از قبل در «ذهن خدا» یا «ذهن جهانی» وجود دارد. کلید دستیابی به پاسخ سوالات یا راه‌حلی نوآورانه برای یک مشکل، پرسیدن سوالی است که خلاء ذهنی ایجاد کند. خلاء یک فضای کاملاً خالی است. خلاء ذهنی فضایی باز در ذهن ماست که آماده پر شدن با اطلاعات، بینش، ایده‌های نوآورانه یا خلاقانه است. تنها کاری که باید انجام دهیم تا این اطلاعات، بینش، ایده‌های نوآورانه یا خلاقانه را به دست آوریم این است که واقعاً با ذهنی باز و پذیرا سوال بپرسیم.

مثلاً «معامله‌گر منظم» نه به خاطر چیزهایی که در مورد روانشناسی معاملات می‌دانستم، بلکه به خاطر چیزهایی که نمی‌دانستم به وجود آمد. سوالات الکی نمی‌پرسیدم. سوال‌های الکی و از روی تملق واقعاً سوال نیستند. عبارتی در قالب یک سؤال هستند که در آن ما به دنبال تأیید چیزی هستیم که قبلاً معتقدیم درست است یا می‌خواهیم درست باشد. سوالات واقعی که از منظر ندانستن می‌آیند، فضایی را در «کیهان» ایجاد می‌کنند تا با پاسخی پر شود که منحصر به همان فردی است که به سؤال پاسخ می‌دهد. اینطور در نظر بگیرید که اگر فرد از قبل جواب یک سوال را بداند یا فکر کند که پاسخ را می‌داند، پس در وهله‌ی اول پرسیدن چنین سوالی بی‌فایده خواهد بود.

یک راه واقعاً خوب برای استفاده از فرآیند خلاقانه برای معامله‌گران این است که ایده‌هایی در مورد چگونگی بهبود نتایج سیستم معاملاتی مکانیکی‌شان بپرسند. به یاد داشته باشید، پس از ۲۵ معامله، می‌توانید هر یک از متغیرهایی که می‌خواهید را تغییر دهید. از خود بپرسید آیا راهی برای تغییر مولفه‌های متغیرهایتان برای بهبود نتایجتان وجود

دارد یا خیر؛ و سپس آن را رها کنید. به این معنی که روی سوال متمرکز نشوید یا به هیچ وجه سعی نکنید به زور پاسخ دهید.

فقط کار خودتان را انجام دهید و در نهایت، ایده‌هایی در مورد چگونگی بهبود نتایج‌تان به ذهن‌تان خطور خواهند کرد.

شهود

شهود شکل ناخودآگاه‌تری از خلاقیت است. ما می‌توانیم از تکنیک‌های مختلفی برای دسترسی به اطلاعاتی استفاده کنیم که ماهیت خلاقانه دارند، در حالی که احساسات و گمان‌هایی که بیانگر بینش شهودی هستند، می‌توانند در هر زمان، تحت هر شرایط یا موقعیتی و بدون درخواست برای بینش یا اطلاعات، به سراغ ما بیایند. شما می‌توانید به مثال قبلی پائولا در مورد نوشتن خود به خود بر روی دستمال کاغذی در حین صرف غذا در رستوران‌ها فکر کنید و آن را به عنوان مثالی از این مسئله در نظر بگیرید؛ بینش شهودی‌ای که هر موقعی به ذهن ما خطور می‌کند. من به احساس شهودی یا گمان‌ها به عنوان هدیه‌ای از جانب خدا نگاه می‌کنم.

با این حال، از آنجایی که اطلاعات شهودی از آنچه می‌دانیم یا از آنچه می‌توان از طریق برخی فرآیندهای استدلال منطقی تأیید کرد نشأت نمی‌گیرند، آن بخش از ما که نیاز به دانستن دارد (یعنی بعد از پرسیدن یک سؤال برای دریافت پاسخ) می‌تواند اقدام کردن بر اساس اطلاعات شهودی که به دست ما می‌رسد را دشوار کند. واکنش عادی این است که صحت آنچه را که احساس می‌کنیم زیر سوال ببریم و علیه آن استدلال کنیم، یا کلاً آن را به طور کامل رد کنیم. برای اقدام بر اساس شهود خود، باید یاد بگیریم چگونه به آن اعتماد کنیم. اکنون ممکن است فرض کنید وقتی متوجه شدیم این احساسات یا تصورات غیرمنطقی چقدر می‌توانند دقیق باشند، به راحتی می‌توان به آنها اعتماد کرد.



چالش واقعی اینجاست.

شهود واقعی، معمولاً (اگر نگوییم همیشه) با چیزهایی که از قبل می‌دانیم در تضاد است.

بدون اعتماد مورد نیاز [به شهودمان] برای برطرف کردن تعارض، آنچه می‌دانیم همیشه پیروز خواهد شد و باعث می‌شود از فرصتی که شهودمان به ما می‌دهد استفاده نکنیم. در نتیجه، ما به خاطر آنچه که «می‌توانست» اتفاق بیفتد، احساس حسرت می‌کنیم. برخی از نتایج شهودی‌ای که ما آنها را نادیده می‌گیریم یا از تجربه کردنشان خودداری می‌کنیم، می‌توانند بسیار مهم باشند. به عنوان راهی برای جبران آنچه از دست داده‌ایم یا برای اجتناب از تجربه دوباره‌ی پشیمانی، گاهی اوقات ذهن منطقی‌مان چیزی را که من «شهود قلبی» می‌نامم ایجاد می‌کند. به عبارت دیگر، ذهن منطقی ما می‌تواند احساس شهود را بازآفرینی کند، و به نظر برسد که ما در حال دریافت یک احساس یا گمان واقعی هستیم. اما این احساسات یا گمان‌ها بر اساس اطلاعات خلاقانه نیستند، بلکه ساخته و پرداخته‌ی ذهن منطقی ما هستند. به بیانی دیگر، پاولا به این حس‌های قلبی که ذهن‌مان می‌سازد، «امیدواری و آرزو» می‌گوید. از آنجایی که این شهود واقعی نیست، اقدام کردن بر اساس این احساسات جعلی، بسیار آسان‌تر خواهد بود، معمولاً به این دلیل که وقتی امیدوار هستیم و آرزو می‌کنیم، از لحاظ ذهنی و عاطفی در وضعیت خوشایندی قرار می‌گیریم. و از آنجایی که ما معمولاً سال‌ها آرزو و امید داشته‌ایم، باورهایی در خود ایجاد می‌کنیم که به نظر می‌رسد آن آرزوها و امیدها در واقع شهود هستند، در حالی که در واقعیت فقط آرزو و امید هستند. وقتی بر اساس آن احساسات جعلی عمل می‌کنیم و نتایج مورد انتظار را به دست نمی‌آوریم، طبیعتاً ناامید می‌شویم و احتمالاً احساس می‌کنیم نارو خورده‌ایم. زمانی که شهود واقعی به ما نارو می‌زند، ایجاد اعتمادی که برای اقدام کردن بر اساس شهود واقعی‌ای که ممکن است در آینده به سراغ شما بیاید، می‌تواند بسیار دشوار باشد.

ما نمی‌خواهیم چنین اتفاقی بیفتد.

با این حال، یادگیری اینکه چگونه به شهود خود، به طور منطقی اعتماد کنیم، فرآیندی است که بسیار فراتر از مبحث این کتاب است. بنابراین در این کتاب توضیحات بیشتری نخواهم داد. با این حال، کاری که من قصد انجام آن را دارم این است که خودم و پائولا در چت روم‌های آنلاین حاضر شویم و کارگاه‌های زنده‌ای را با پائولا که این مفاهیم را نیز مطالعه کرده است، ارائه دهیم تا در کل به سوالات در مورد کتاب و به خصوص ماهیت شهود پاسخ دهیم. من و پائولا می‌توانیم با پرداختن به سؤالات به طور «زنده» تمام تلاش خود را به کار بگیریم تا پاسخی ارائه دهیم که با محیط ذهنی شخصی که سؤال می‌پرسد سازگار باشد. به عبارت دیگر، ما می‌خواهیم بتوانیم به سؤال، در چارچوب سیستم اعتقادی شخصی که سؤال می‌پرسد پاسخ دهیم، بنابراین احتمال کمتری برای سوء تفاهم یا سردرگمی وجود دارد. در عین حال، اگر تمایل به دریافت احساسات شهودی یا گمان‌های شهودی در مورد جهت قیمت دارید، پیشنهاد می‌کنم این احساس یا گمان را بپذیرید و آن را یادداشت کنید. در غیر این صورت، به روش معمول‌تان معامله کنید. یا در صورت تمایل با دفتر ما تماس بگیرید.

فرآیند تبدیل خود به یک معامله‌گر درجه یک، با درک جامع از نحوه حرکت دقیق قیمت‌ها از منظر جریان سفارش آغاز می‌شود. هنگامی که این درک به وجود آمد، بسیاری از راه‌هایی که برای موفقیت در این حرفه نیاز دارید، بدیهی خواهند بود. و هنگامی که بدانید چگونه «مثل یک معامله‌گر» فکر کنید، می‌توانید از هر روش تحلیلی یا تکنیکی که برای ایجاد سیگنال‌های خرید و فروش دارید، استفاده کنید.



فصل بیستم

اهمیت شناخت خود به عنوان یک معامله‌گر

نوشته پاولا تی وب

اکثر شما که این کتاب را می‌خوانید، از منابع متفاوت در طول حرفه معاملاتی‌تان شنیده‌اید که داشتن یک دفترچه برای معاملات یا دفتر معاملاتی اهمیت دارد. اسمش را هرچه می‌خواهید بگذارید اما در این فصل من از عبارت دفتر معاملاتی استفاده خواهم کرد. چرا؟ زیرا زمانی که شروع کنید هر فکری که قبل، در حین و بعد از هر معامله دارید و هر اقدامی را که در حین معامله در هر روز انجام می‌دهید را ثبت کنید، و وقتی شروع به ثبت معاملات برنده یا «هزینه‌های کاری» می‌کنید، درنهایت یک «دفتر» خواهید داشت که می‌توانید از آن یاد بگیرید و معاملات خود را بهبود بخشید. استفاده از اصطلاح «دفتر وقایع روزانه» این مفهوم را می‌رساند که شما در آن یادداشت‌هایی می‌کنید و هرگز آنها را مرور نمی‌کنید. این تعریف با تعریف دفتر معاملاتی فرق دارد. به زودی به طور کامل به این موضوع خواهیم پرداخت.

این تصور اشتباه در حرفه معامله وجود دارد که می‌گویند به جز برای پیگیری معاملات خود، نگه داشتن دفتر معاملاتی هیچ فایده‌ای ندارد. مطمئناً داشتن یک دفتر معاملاتی دقیق‌تر مزایای زیادی دارد. با این حال، آنچه که من در طول سال‌ها از طریق مربیگری معامله‌گران، و از طرف برخی از معامله‌گران در چتروم زنده «Elite Traders» (اولین و احتمالاً تنها چتروم زنده برای بحث در مورد چالش‌های معاملاتی و روانشناسی معاملات در ساعات بازار) فهمیده‌ام این است که به نظر می‌رسد تا حدودی ابهاماتی یا مقداری سردرگمی در مورد مزایای واقعی نگه داشتن و مطالعه هر نوع دفتر معاملاتی وجود دارد.

اکثر معامله‌گران موافق هستند که، به غیر از پیگیری معاملات‌شان (هرچند که به تجربه‌ی من، تعداد اندکی از معامله‌گران می‌پذیرند که پیگیر معاملات‌شان باشند، و همچنان اهمیت این مسئله را درک نمی‌کنند)، آنها واقعاً هدف انجام این همه کار «اضافی»، یعنی نگه داشتن نوعی دفتر روزانه یا دفتر معاملاتی برای آگاهی از تفکرات و اقدامات هر روز معاملاتی‌شان را درک نمی‌کنند. بنابراین، کاری که من در این فصل انجام خواهم داد این است که سعی کنم با جزئیات بیشتری از آنچه قبلاً شنیده‌اید توضیح دهم که حفظ یک دفتر معاملاتی چقدر می‌تواند برای شما مفید باشد، تا به شما در دستیابی به اهداف پایدار و کسب سود، یا هر هدف معاملاتی شخصی دیگری که دارید کمک کند.

اهمیت استفاده از یک دفتر معاملاتی غیرقابل ارزش‌گذاری است.

چرا؟ این هم ساده است. همانطور که شما وارد بازی معامله می‌شوید، منظورم این است که امروزه بیشتر معامله‌گران به احتمال زیاد از حرفه‌ای متفاوت وارد معامله می‌شوند، و بنابراین، اکثر معامله‌گران ذهنیتی با خودشان می‌آورند که از قبل، برای یک هدف دیگر، در یک تخصص متفاوت دیگر (چه در دنیای تجارت و چه دنیای شخصی) و در یک حرفه‌ی دیگر، ایجاد، تعریف و اصلاح شده است. یک هدف، تخصص یا حرفه‌ای که احتمال دارد بخشی از یک سازمان باشد که آنها صاحبش نیستند و ایجادش نکرده‌اند. یعنی هر یک از شما که این مطلب را می‌خوانید ممکن است در حال تغییر شغل پزشکی، حقوقی، داد و ستد، رستوران‌داری، دفترداری، مددکاری، خانه‌داری و غیره باشید. شغل‌هایی که معمولاً مستلزم کار کردن/مراقبت از کسی یا گروهی دیگر و دریافت حقوق توسط شخص یا گروهی دیگر، به غیر از خودتان هستند.

به این ترتیب، ذهن شما مشروط شده است تا به روش خاصی فکر کند تا کارها و اهداف روزانه که پیش روی شما گذاشته می‌شود را، در یک بازه زمانی معین و با مقدار حقوق معینی به انجام برسانید؛ یا در بعضی شغل‌ها مثل مراقبت از یک عضو خانواده (منظور اینکه معمولاً افراد با این مدل شغل حقوق نمی‌گیرند یا مقدار کمی حقوق دریافت می‌کنند). حالا انجام آن وظایف یا اهداف ممکن است هفته‌ها، ماه‌ها یا حتی

سال‌ها طول بکشد، اما در طول این مدت، قبل از تکمیل آن وظایفی که پیش روی شما گذاشته شده، صرف نظر از نوع وظایف و کارها، ذهن شما صرفاً بر انجام کارها متمرکز بوده است؛ انجام کارها به طریقی که شخص دیگری تجویز کرده است، و به روشی که شما برای دریافت دستمزدی خاص (بغیر از مراقبت از اعضای خانواده) در پیش گرفته‌اید یا با آن موافقت کرده‌اید. بنابراین، نباید تعجب آور باشد که وقتی شروع می‌کنید و به معامله ادامه می‌دهید، متوجه شوید که نمی‌توانید روی ایجاد نتایج مختلف مورد نظران تمرکز کنید. دلیل آن ساده است.

ذهن‌تان برای معامله کردن، به یک برنامه‌ریزی مجدد، بازتعریف و اصلاح نوع تفکر در مورد انجام و تکمیل کار روزانه یا هدف فعلی «شما» نیاز دارد.

یکی از ساده‌ترین و موثرترین راه‌ها برای توسعه ذهن‌تان و حضور در این حرفه‌ی جدید، نوشتن افکار و اقدامات‌تان در طی روز معاملاتی است. به نظر ساده می‌رسد، نه؟ با این حال، در جلسات مشاوره‌ای که من با معامله‌گران داشته‌ام، متعجب خواهید شد اگر بفهمید که چگونه بسیاری از معامله‌گران نمی‌توانند یا نمی‌خواهند به هر دلیلی، یک دفتر معاملاتی نگه دارند. بنابراین، به همه خوانندگان پیشنهاد می‌کنم، از این هنجار خارج شوید، معامله‌گر «متوسط» نباشید که سال به سال ضرر می‌کند. متفاوت باشید! با مشخص کردن مفهوم دفتر معاملاتی و با کمک دستورالعمل‌هایی که در این فصل به شما خواهم داد، شروع کنید.

دفتر معاملاتی دقیقاً چیست؟

بیایید با چند تعریف شروع کنیم. باید از خودتان پرسید دفتر معاملاتی چیست؟ به عبارت دیگر، این تعریف برای شما چه معنایی دارد؟ برای آن عده از شما که با کار من آشنایی ندارید، من دوست دارم از فرهنگ لغت روگت استفاده کنم. چرا؟ زیرا هر یک از ما، اگرچه متفاوت‌ایم و پیشینه‌های شخصی متفاوتی داریم، ممکن است تعاریف مشابهی از کلمات آشنا داشته باشیم و از آنها استفاده کنیم و فکر کنیم در مورد یک چیز صحبت می‌کنیم. اما در بیشتر موارد، حتی وقتی بیشترمان در جامعه از همان اصطلاحات رایج و مورد توافق عموم استفاده می‌کنیم،

هر یک از ما ممکن است تعریف منحصر به فرد خود را از آن اصطلاحات آشنا داشته باشیم که چنین مسئله ای می تواند ارتباط با فرد دیگر، یا تکمیل کاری که در موقعیت کاری، توسط شخصی به عهده ما گذاشته شده است را دشوار کند. به عنوان مثال، وقتی در سال ۱۹۹۹ به طور تمام وقت مربیگری معامله گران را شروع کردم، زمانی که از اصطلاح «دفتر روزانه معاملاتی» استفاده می کردم، اکثر معامله گران به شیوه ای منفی واکنش نشان می دادند، بسیاری از آنها اظهار می داشتند که «... دفتر روزانه همان چیزی است که دخترها در آن خاطره می نویسند...» و صرف نظر از اینکه چه توضیحی داده بودم یا چقدر خوب مزایای انجام این کار را شرح داده بودم، آنها نمی خواستند در مورد استفاده از دفتر معاملاتی تجدید نظر کنند. بنابراین، پس از اینکه دیدم مراجعانم نسبت به اصطلاح دفتر روزانه واکنش منفی نشان می دهند، بعد از مدت کوتاهی از واژه ی «دفتر معاملاتی» استفاده کردم.

به بیانی دیگر، تعریف من از «دفتر معاملاتی» ممکن است شبیه به تعریف شما باشد یا می تواند کاملاً متفاوت باشد. پس نگاهی به برخی از اصطلاحات بیندازیم.

در فرهنگ لغت روگت، برای واژه ی «**معامله**» تعریف زیر نوشته شده است:

حرفه، شغل، تجارت، فراخوان، ماموریت، تخصص، فعالیت، کار زندگی...

برای واژه ی «**دفتر روزانه**» تعاریف زیر آمده است:

ثبت، وقایع نگاری، گزارش، شرح وقایع، صورت جلسه، بیانیه، صورت حساب، توصیه نامه، گواهی، مدرک...

برای واژه ی «**دفتر کاری**» تعاریف زیر آمده است:

دفتر تمرین، نوشته، کتاب آموزشی، راهنمای آموزشی، کتاب دستی و ...

بنابراین، اگر این سه اصطلاح مختلف را بر اساس تعاریف موجود در فرهنگ لغت روگت کنار هم بگذاریم، چه تعریفی از دفتر معاملاتی می‌توان به دست آورد؟ ساده است.

یک دفتر معاملاتی، یا بهتر است بگوییم دفتر معاملاتی شما، می‌تواند به عنوان سابقه کسب و کار، دفتر تمرین، راهنمای آموزشی یا پروانه اعتبار حرفه‌تان در نظر گرفته شود.

به این معنا که دفتر معاملاتی‌تان، هر طور که بخواهید از آن استفاده کنید، می‌تواند ابزار بسیار مفیدی در تنظیم و دستیابی به اهداف باشد. قطعاً نه تنها سابقه معاملات شما را منعکس می‌کند، بلکه «سابقه» یا شرح نحوه فعالیت شما در هر معامله را از طریق افکار مکتوب شما قبل، در طول و بعد از هر معامله در هر روز معاملاتی منعکس می‌کند که مهم است. ساده به نظر می‌رسد، درست است؟ می‌تواند ساده باشد.

با این حال، همانطور که قبلاً گفتم، به نظر می‌رسد که دیدن مزیت واقعی یا باور به مزیت واقعی آن برای معامله‌گران پیچیده است. باز هم ممکن است به خاطر اصطلاح (دفتر معاملاتی) یا عنوانش باشد. البته، مطمئن هستم که بسیاری از شما که این مطلب را می‌خوانید، موافق خواهید بود که بسیاری از دختران جوان یادداشتهای روزانه خود را به صورت دست‌نویس نگه می‌دارند یا نگه می‌داشتند، جایی که خصوصی ترین افکار خود را در مورد زندگی می‌نویسند، اما معمولاً بعد عبور از دوران جوانی خود از انجام این کار دست می‌کشند. و به نظر می‌رسد که با وجود همه شبکه‌های اجتماعی فعال و همه دستگاه‌های شخصی و داده‌های شخصی که از طریق رسانه‌های اجتماعی و اینترنت به اشتراک گذاشته می‌شوند، امروزه نگه‌داشتن یک دفتر خاطرات دست‌نویس یا دفتر خصوصی تا حدودی یک کار منسوخ شده باشد. اگرچه امروزه تعداد زیادی دفتر روزانه نویسی خالی وجود دارند که در سایت‌های خرید و فروشگاه‌ها در دسترس همه هستند. بنابراین مفهوم «دفتر روزانه» قدیمی نیست، بلکه به نظر می‌رسد محبوب‌تر از قبل باشد.

برای نسل جوان که هرگز نوشته‌های زیادی را با دست خط خود «نوشته‌اند»، «پیام‌های اجتماعی» الکترونیکی جایگزین نوشتن

فیزیکی همه افکار شخصی روی کاغذ شده و در اصل زیبایی مفهوم دفتر خاطرات یا دفتر روزانه را از بین برده است. چرا؟ زیرا وقتی از نظر فیزیکی درونی‌ترین یا واقعی‌ترین افکار خود را با دست خط خود بنویسید، واقعی می‌شوند. بر خلاف ارسال پیامک در یک موبایل، که در آن از انگشت‌تان یا قلم مخصوص استفاده می‌کنید و گزینه ارسال را فشار می‌دهید و افکار شما صرفاً کلمات یا اختصاراتی روی صفحه هستند. در حالی که انرژی همراه با گذاشتن خودکار روی کاغذ باعث می‌شود متوجه شوید که به چه چیزی فکر می‌کنید، و احتمالاً چرا به گونه‌ای عمل می‌کنید که موفقیت‌تان محدود می‌شود.

امروزه (سال ۲۰۱۵) بسیاری از مردم و معامله‌گران لزوماً نمی‌خواهند با این واقعیت روبه‌رو شوند که ممکن است در واقع با «ندانستن یا نادیده گرفتن آنچه به آن فکر می‌کنند»، باعث عدم موفقیت خود بشوند. و بنابراین با ندانستن یا نادیده گرفتن آنچه به آن فکر می‌کنند، مجبور نیستند مسئولیت نتیجه اقدامات خود را بپذیرند. این یک اتهام علیه شما نیست، فقط یک واقعیت ساده است. اگر نمی‌دانید به چه فکر می‌کنید، اگر نمی‌دانید چه چیزی در ذهن شما می‌گذرد، پس چگونه می‌توانید فکر کنید که «منضبط» هستید یا برای رسیدن به هر هدفی نظم و انضباط دارید، چه برسد به اهداف معاملاتی که پول‌تان را در معرض خطر قرار می‌دهید؟ به عنوان یک معامله‌گر، می‌دانید که به معنای واقعی کلمه با پولی که به دست آورده‌اید، حساب معاملاتی خود را «تامین مالی» می‌کنید و با این حال، بسیاری از معامله‌گران ایده نگه‌داشتن یک دفتر معاملاتی را رد می‌کنند. بنابراین مجبور نیستند مسئول ضرر در معاملات باشند و خود را متقاعد می‌کنند که «بازار به ضرر من بود» یا «استراتژی من خوب نیست» و حرف‌هایی از این قبیل.

این مسئله را به چند دلیل مطرح کردم:

چند نفر از شما، زمانی که در دوران راهنمایی یا دبیرستان بودید، در یکی از کلاس‌ها به شما گفتند که باید کلاژی سر هم کنید تا چیز یا چیزهایی را نشان دهید که می‌خواهید به آنها برسید. ممکن است معلم دستورالعمل زیر را برای درست کردن کلاژ به شما داده باشد:

◀ اگر می‌خواهید میلیونر شوید، کلاژ شما ممکن است شامل عکس‌هایی از مجلات در مورد عمارت‌ها، ماشین‌های گران‌قیمت مانند فراری یا بنتلی، نشانه‌ی بزرگی از دلار، از جمله کلمه‌ی ۱ میلیون دلاری باشد.

◀ اگر می‌خواهید پزشک شوید، ممکن است کلاژ شما شامل عناوین پزشکی مانند «مدرک پزشکی» یا «متخصص» به همراه تصاویری از یک مطب پزشکی جذاب در یک مکان عالی، یا تصاویر یک بیمارستان بزرگ شهری یا حتی یک صحنه روستایی ساده که نشان دهنده‌ی یک مطب دامپزشکی است، باشد.

◀ اگر می‌خواهید معلم یا استاد شوید، ممکن است کلاژ شما شامل تصاویر یک دانشگاه آیوی لیگ، با عناوین «مدرک کارشناسی ارشد» یا حتی «دکتری» باشد.

زمانی که دبیرستانی بودم، کلاس ما می‌بایست کلاژی از عالی‌ترین و تکان‌دهنده‌ترین افکارمان را (و من در اینجا از معلم ارشدم آقای بوفالینو نقل می‌کنم) در مورد آنچه که ممکن است در زندگی‌مان به دست بیاوریم یا جمع کنیم یا بخواهیم، درست کنیم. این فعالیت، به منظور آمادگی برای دانشگاه بود (برای کسانی که قصد رفتن به دانشگاه داشتند؛ و برای کسانی که ممکن بود برای ورود به یک مدرسه تجاری برنامه‌ریزی کنند. به هر حال مهم نبود، طبق گفته آقای بوفالینو، این فعالیت برای آمادگی‌مان برای گسترش تفکر بود). و پس از تکمیل کلاژهایمان، مجبور شدیم آنها را در مقابل کل کلاس به اشتراک بگذاریم. برخی از کلاژها ساده بودند، برخی خانه‌ای در حومه شهر، خودروی معمولی خانوادگی و تصاویر خانواده‌هایی با کودکان خندان را نشان می‌دادند. اما کلاژ بعضی‌ها معمولی‌تر بود. یک پسر جوان در کلاس به نام مایکل را به یاد دارم که تنها یک کلمه را با حروف بزرگ روی کلاژ

خود چسبانده بود، «موفقیت». وقتی آقای بوفالینو از مایکل پرسید که این به چه معناست، او پاسخ داد نمی دانم، اما اگر تلاش کند متوجه خواهد شد. این موضوع برای سال ها در ذهن من بود که این پسر جوان چقدر مطمئن است که موفق خواهد شد. و در حدود سال ۲۰۰۱، از طریق انجمن فارغ التحصیلان دبیرستانم متوجه شدم که مایکل واقعاً یک کارآفرین موفق شده است و دارایی خالص چند میلیونی دارد. بنابراین می توانم بگویم که کلاژها تاثیرگذار هستند؟ قطعاً همینطور است. همانطور که از مثال مایکل می بینیم.

اگر نگاهی به عمل ساده سر هم کردن یک کلاژ بیندازیم که نشان دهنده ی افکار و اهداف شما در لحظه ی ایجاد کلاژ است، می توانیم ببینیم که چگونه نگه داشتن دفتر معاملاتی ممکن است نوع مشابهی از کلاژ باشد، فقط با کلمه نوشته شده و اگر بیشتر نه، به همان اندازه، برای دستیابی به اهداف معاملاتی تان مفید است. یعنی فرض بگیریم که شما آنقدرها علاقه ای به ساختن یک کلاژ با تصاویر روی آن ندارید. عیبی ندارد. اما کاری که می توانید انجام دهید این است که هر فکری را که قبل، در حین، و بعد از هر معامله در هر روز معاملاتی دارید در یک دفتر سیمی و به طور دست نویس بنویسید تا بفهمید به چه فکر می کنید، و مشخص شود آیا افکار محدود کننده ای دارید یا خیر. و هنگامی که آن دفتر را مرور می کنید، اگر متوجه شدید که افکار محدود کننده ای دارید، می توانید شروع به به روزرسانی یا تغییر آنها کنید. به عبارت دیگر، شما یک فهرست ذهنی از خود واقعی تان به عنوان معامله گر در هر معامله و هر روز معاملاتی تهیه می کنید تا بهترین مسیر ممکن را برای معامله یا مجموعه معاملات بعدی تعیین کنید تا به اهداف معاملاتی خود برسید.

این بخش یک بعد دیگر نیز دارد. قبل از ملاقات من و مارک، او با یک زن با استعداد به نام بانی مارلو قرار ملاقات می گذاشت. بانی اهل میشیگان بود که مارک در کتاب هایش به وی اشاره کرده است. او میزبان یک برنامه رقص تلویزیونی بسیار محبوب بود. طی چندین سالی که با هم بودند، فرایند خود-بهسازی شان را با شرکت در تعدادی کنفرانس الهام بخش با هم در اواخر دهه ۱۹۷۰ و اوایل دهه ۱۹۸۰ آغاز کردند. یکی از

عناصر کلیدی‌ای که در این کنفرانس‌ها آموختند، روند نگه‌داشتن یک دفتر روزانه یا دفتر کار شخصی بود. نگه داشتن نوعی سوابق مکتوب از جایی که فکر می‌کردید در حال حاضر از نظر ذهنی، عاطفی و مالی در آن هستید. اما مهم‌تر از آن، جایی که می‌خواهید در آینده از نظر ذهنی، عاطفی و مالی باشید. به گفته مارک، هر دوی آنها در طول مدتی که با هم بودند صادقانه این کار را انجام دادند تا به اهداف شخصی و حرفه‌ای خود برسند.

این موضوع را مطرح می‌کنم، برای اینکه سالها پیش بانی، مارک را در ابتدای مسیر شخصی‌اش حمایت کرد و مارک قدردان وی است. وقتی مارک در مورد آنچه که احساس می‌کرد از لحاظ شغلی برای خودش می‌خواهد شروع به تحقیق کرد، بانی از او حمایت کرد؛ برخلاف روابط بسیاری از زوجین دیگر. بانی با ایجاد و به‌روزرسانی تابلوهای تصویر شخصی و حرفه‌ای خود (به قول خودش) به اهداف حرفه‌ای خود دست یافت. به عبارت دیگر، تابلو تصویری همان اصطلاح به روز شده برای «کلاژ» است. او به مهم‌ترین اهداف خود در کمتر از شش ماه از ایجاد تابلوهای تصویری منحصر به فرد خودش دست یافت. با تمرکز و متمرکز ماندن بر آنچه که می‌خواست، چشم‌اندازش در مورد آنچه تحت عنوان «قدرت درون شما» نامگذاری شده است را آغاز و پیگیری کرد. من و بانی بعداً دوستان خوبی شدیم، و من خودم از تکنیک‌های او استفاده کرده‌ام. تکنیک‌هایش بسیار قوی و واقعاً کارآمد هستند. (در فصلی از کتابم به اسم «And So it is»، اطلاعاتی راجع به یادگیری و کسب مهارت‌های مدیریت زمان و دستیابی به هدف نوشته است که می‌توانید بخوانید یا برای اطلاعات بیشتر با دفتر من تماس بگیرید.)

بعدها زمانی که مارک و من شروع به کار با هم کردیم، در تعدادی از کنفرانس‌های الهام‌بخش در اواخر دهه ۱۹۸۰ و اوایل دهه ۱۹۹۰ شرکت کردیم که میزبانان، نویسندگانی مانند لوئیز هی، نیل دونالد والش، کاترین پاندر، جی اسکات نیل، Sogyal Rinpoche، رابرت مونرو، Shakti Gawain، و دالایی لاما بودند که کمتر شناخته شده بودند اما الان محبوب هستند. در حالی که مسیرهای شخصی و حرفه‌ای خود را برای دستیابی به هدف دنبال می‌کردیم و رویشان متمرکز بودیم، در چندا تا از

این کنفرانس ها شرکت کردیم. و این نویسندگان انگیزشی هم نگهداری نوعی نوشته مکتوب را برای دستیابی به اهداف پیشنهاد کردند. بنابراین این پیشنهاد برای نگه داشتن یک دفتر دست نویس برای دستیابی به هدف چیز جدیدی نیست و برای چندین دهه (و مطمئناً حتی بیشتر) توسط برخی از موفق ترین افراد دیروز و امروز استفاده شده است.

من این مثال را به دلیل خوبی بیان کردم. ممکن است در طول مسیر شخصی خود، شخصی یا گروهی، یا احتمالاً چیزی را بیابید که ممکن است الهام بخش شما برای خروج از چارچوبها باشد و خواه این رابطه ادامه یابد یا محو شود، پویایی مثبت آن تجربه یا مجموعه ای از تجربیات، می توانند در کنار شما بمانند تا به شما در پیشبرد اهدافتان کمک کنند. من مدت زیادی است که از موهبت وجود مارک در زندگیام برخوردار بوده ام، اما نکاتی را هم از دیگر متخصصان کسب کرده ام تا در انجام کاری که باید انجام دهم (در مقدمه ام گفتم) به من کمک کنند.

مهم نیست که یک یا چندین منبع الهام بخش داشته باشید، فرایند دستیابی به اهدافتان یکی است. یاد بگیرید کاری که بیشتر به نفعتان است را انجام دهید و این فرآیند را با نوشتن هر چیزی روی کاغذ که به ذهنتان می رسد، شروع کنید.



من مثال خوبی از این فرآیند را که گزیده‌ای از کتاب «Independent Prosperity» است ارائه داده‌ام.

«تام موناگان بنیانگذار پیتزای دومینو است. او به این شهرت دارد که همیشه با یک دفترچه در دستش راه می‌رود. چرا؟ این پاسخ او است: «من گاهی افکار ناگهانی خودم را روی کاغذ با حفاری چاه‌های نفت مقایسه می‌کنم. تنها راه استخراج نفت، حفر چاه‌های زیاد است.»

تام در دوران کودکی در یک یتیم خانه کاتولیک قرار گرفت و بعداً با هدف کشیش شدن، وارد مدرسه علوم دینی شد. او از مدرسه دینی اخراج شد، به تفنگداران دریایی پیوست و پس از عزل شدن، به همراه برادرش یک پیتزا فروشی در شهری کوچک در میشیگان افتتاح کرد. پس از چندین ماه سخت، برادرش این کار را کنار گذاشت اما برای تام، این حرفه تبدیل به یک اشتیاق شدید شد. او به تنهایی ادامه داد و در طول مسیر یاد گرفت که برای سر پا شدن این حرفه و تبدیل شدنش به چیزی که الان هست، فقط می‌تواند روی خودش حساب کند.

چگونه چنین چیزی را یاد گرفت؟ به سادگی.

او با رفتن برادرش فهمید که این رویای او بوده است و نه رویای برادرش. تام عاشق حس خمیر بین دستانش و همچنین تکنیک پنیر ریختن بود. زمانی که مهارت‌های هنری خود را در خلق «پیتزای بی‌نقص» بهبود بخشید، آموخت که هدفش برای کسب مهارت و کیفیت ۱۰۰ درصدی در حرکت فیزیکی ساخت پیتزای شاهکارش، تنها زمانی محقق می‌شود که ابتدا در ذهنش تثبیت شوند. از این رو، دفترچه یادداشت‌ها برای پیگیری ایده‌ها و مسیر حرکتش هستند.

تا به امروز هم تام به خاطر پر کردن دفترچه‌هایش با ایده‌ها، پیشرفت‌ها، یادداشت‌ها و استراتژی‌ها شناخته می‌شود. شروع همه این‌ها در سال ۱۹۶۰ بود، در سال ۱۹۸۵ مارک با صنعت فرنچایز خود پیشرفت کرد و در نهایت، به کسی که الان هست تبدیل شد.

از این مثال در مورد موسس پیتزای دومینو، متوجه چه نکته‌ای می‌شویم؟



تام متوجه شد که اگرچه برادرش در ابتدا با او وارد این حرفه شد، اما این رویای برادرش نبوده است و به اداره کسب و کار، به روشی که تام می‌دانست باید انجام شود، علاقه‌ای نداشت.

تام همچنین متوجه شد که این در واقع رویای او بوده و بنابراین او تنها کسی بود که می‌توانست کسب و کار را به گونه‌ای مدیریت کند که احتمال موفقیت آن را، تا آنجا که ذاتاً می‌دانست، برآورده کند.

و او این کار را با نگه داشتن مداد و کاغذ برای هر فکر الهام‌بخشی که ممکن است در هر لحظه به ذهنش برسد، انجام داد.

چیزی که خود من از مثال تام موناگان یاد گرفتم این است که اهداف من، اهداف «من» هستند و برای من شخصی‌اند. به عبارت دیگر اهداف شما، اهداف «شما» هستند و برای شما شخصی هستند. علاوه بر این، من تنها کسی هستم که می‌توانم به آنچه می‌خواهم برسم. چطور به آنچه می‌خواهم می‌رسم؟ با صادق بودن با خودم و دانستن اینکه دقیقاً کی هستم و در هر لحظه به چه چیزی فکر می‌کنم. من اهداف حرفه‌ای خودم را جدی می‌گیرم و بنابراین هر فکری را که دارم یادداشت می‌کنم تا مطمئن شوم روی اهدافی که برای خودم تعیین کرده‌ام متمرکز هستم. بنابراین، آیا نگهداری یک نوع دفترچه یا دفتر کار فقط برای دختران نوجوان است؟ اصلاً! من و همین‌طور مارک، اهمیت داشتن یک دفتر معاملاتی را می‌دانیم. من معتقدم که نگه داشتن یک دفتر معاملاتی، که با دست خط خود شما نوشته شده است (در رایانه‌تان نوشته نشده تا زمانی که فایل را ببندید ناپدید شود)، برای معامله‌گرانی مثل مارک که حرفه خود را جدی می‌گیرند، کلیدی است.

بخش دیگر کارکرد دفتر معاملاتی و مزایایش این است: فقط به این دلیل که ممکن است یک معامله‌گر دیگر، ارائه دهنده سیستم، یا میزبان چت‌روم به شما گفته باشد که چه معاملاتی انجام می‌دهد و چقدر پول دارد، به این معنی نیست که راست می‌گویید (در این مورد به من اعتماد کنید. همه معامله‌گران نتایج‌شان را دستکاری می‌کنند، اما این کاملاً یک مسئله‌ی دیگر است) اما مهم‌تر از همه، حرف‌هایی که می‌زنند برای شما کارساز نخواهد بود.

با نگرداشتن یک دفتر معاملاتی، شما پیشینه داده‌هایی (در مورد خودتان) نه تنها در مورد معاملات، بلکه مهمتر از همه در مورد تفکر و واکنش‌تان نسبت به بازارها، در طول معامله، خواهید داشت.

چطور یاد خواهیم گرفت که برای هدف‌های معاملاتی‌مان، چه چیزهایی به دردمان می‌خورند؟ ساده است.

اگر در مورد پیروی از قوانین‌تان، قبول کردن تمام سیگنال‌های سیستم‌تان، ترس از دست دادن، یا سایر چالش‌های معاملاتی، با مشکل مواجهه هستید، دفتر معاملاتی به دردتان خواهد خورد. از چه نظر؟

با بازگشت به گذشته، خواندن و مرور آنچه در طول هر روز معاملاتی به آن فکر می‌کردید، شروع به مشاهده الگوهای فکری‌ای می‌کنید که احتمالاً شامل افکار محدود کننده در مورد خودتان یا بازارها می‌شوند؛ که پس از آن ممکن است به اقدامات محدود کننده و معاملات با سوددهی کمتر منجر شوند. هنگامی که قادر به مشاهده هر گونه الگوی موجود هستید، می‌توانید تصمیم بگیرید که برای به روز رسانی آن افکار محدود کننده چه کار می‌خواهید انجام دهید. به همین دلیل است که من آن را «دفتر» معاملاتی می‌نامم. زیرا، در واقع شما روی خودتان کار می‌کنید تا اهداف مالی موفقیت‌آمیز خود را از طریق معاملات‌تان ایجاد کنید.

به عنوان مثال، بیاید اینگونه به آن نگاه کنیم.

فرض بگیریم که در یک روز معاملاتی خاص به عقب برمی‌گردید و افکار خود را مجدداً می‌خوانید و می‌بینید که یادداشت کرده‌اید: «من می‌ترسم این معامله بازنده باشد و نمی‌خواهم ببازم» اگر این عبارت را با دست خط خودتان ببینید، متوجه می‌شوید که این یک فکر واقعی است و سپس می‌توانید از خودتان بپرسید:

از دست دادن چه چیزی باعث ترس من می‌شود؟

پول؟ وجهه شخصی؟ اعتبار؟ احترامم نزد خانواده؟ امنیت؟ نوع زندگی‌ام؟ برخی از این موارد یا همه‌شان؟



اینها همه سؤالات خوبی هستند، و همچنین سؤالات دیگری که در اینجا ذکر نشده اند و احتمالاً به آنها فکر می کنید. این سؤالات به شما کمک می کنند آنچه را که از آن می ترسید، و آنچه ممکن است نتایج مدنظرتان از معاملات را محدود کند، از بین ببرید. پاسخ دادن به این سؤالات برای بسیاری از معامله گرانی که من در جلسات آموزشی با آنها صحبت کرده ام، دشوار بود. و سخت بودن پاسخ دهی به این سؤالات، معمولاً این معنی را می داد که آنها نمی دانستند از دست دادن چه چیزی موجب ترس شان می شود؛ فقط می دانستند که نمی خواهند ضرر کنند. به عبارت دیگر، آنها نمی دانستند به چه چیزی فکر می کنند، چه برسد به اینکه خودشان را به عنوان یک معامله گر بشناسند.

البته که هیچ کس نمی خواهد ببازد! ما در جامعه ای زندگی می کنیم که افراد «بازنده» را طرد می کند. جامعه ای که در آن، افرادی که زیباترین، لاغرترین، موفق ترین و ... نیستند تحقیر می شوند. با این حال، معاملات بازنده هم جزئی از ماهیت و ذات معاملات هستند. گاهی اوقات معاملاتی نا کارآمد خواهید داشت، و یکی از راه های فهمیدن اینکه معاملات بازنده تان صرفاً نتیجه ی شرایط بازار است یا به عبارت دیگر، صرفاً «هزینه ی کاری» انجام معامله به عنوان معامله گر است و ربطی به شخص شما ندارد (مگر اینکه از قوانین خود پیروی نکرده باشید)، این است که یک نوشته کتبی ثبت شده از همه چیز در مورد معاملات تان در یک دفتر معاملاتی نگه دارید.

البته این مسئله هم ابعاد متعددی دارد. چگونگی اش را توضیح خواهم داد.

اگر نگوئیم همه معامله گران امروزی، حداقل بیشترشان از مشاغل دیگری می آیند. تقریباً هر معامله گری که من با وی جلسات آموزشی دارم، به هر دلیلی می خواهد شغل دیگری را به خاطر معامله کنار بگذارد یا به صورت پاره وقت معامله می کند و می خواهد معاملات تمام وقت را شروع کند. بسیاری از معامله گران ممکن است در حرفه خاص خود به آخر پله های ترقی رسیده باشند، در حالی که برخی دیگر ممکن است هرگز آنقدر که احساس می کردند می توانند، «در شغل شان پیشرفت چشمگیر نداشتند». به عبارت دیگر، احتمال دارد آنها وارد بازی معاملاتی

شده باشند تا درآمدهای از دست رفته‌شان یا پول هدر رفته‌ای که در حرفه خاص‌شان نتیجه‌بخش نبوده را «جبران» کنند.

یعنی احتمال دارد که به هر دلیلی، افزایش درآمد یا ترفیع نگرفته باشند و به همین دلیل احساس کنند که پول خود را «از دست داده‌اند» (مثال شماره ۲ در ادامه را بخوانید) و می‌خواهند آن را با معامله بازگردانند. و از آنجا که این رفتار از ذهنیتی نشأت می‌گیرد که من به آن «منطقه کمبود معاملاتی» می‌گوییم، تنها چیزی که می‌توانند در بازار ببینند این است:

❖ چیزی که ندارند

❖ مقدار سودی که به دست نیاورده‌اند

❖ مقدار سودی که فکر می‌کنند معامله‌گران دیگر به دست آورده‌اند (هرچند که مدرکی برای اثباتش ندارند)

این معامله‌گران به جای اینکه یک ذهنیت مبتنی بر احتمال داشته باشند و بدانند که فرصت کسب پول در بازارها همواره وجود دارد، به موارد بالا فکر می‌کنند.

در ادامه مثال خوبی در این زمینه آورده‌ام.

مثال اول:

یکی از مشتریانم با من تماس گرفته بود و بعد از متحمل شدن ضرر بسیار زیادی قصد داشت به بازار برگردد. او قبلاً معامله می‌کرد، اما از بازار خارج شد و به کار در رشته مربوطه خود، که مهندسی بود، بازگشته بود. به گفته خودش، دلیل تماسش این بود که مطمئن شود با دیدگاهی مثبت و طرز فکری «درست» برای بازگشت به بازار اقدام کرده است.

در جلسه آموزشی ابتدایی ما مشخص شد که او چالش‌های دلهره آور داشته است. اول و مهمتر از همه، او به خاطر از دست دادن مبلغ زیادی در شش سال پیش، عصبانی بود. مبلغی که به عقیده‌ی بیشتر مردم پول زیادی بود (دقیقاً چهار میلیون دلار) و در حالی که هنوز در اواخر ۴۰ سالگی‌اش بود، بازنشسته شده بود. یکی از دوستانش او را متقاعد کرده



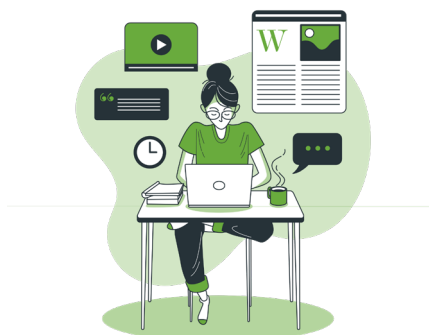
بود که به معامله روزانه پردازد تا پس از بازنشستگی زود هنگامش «حوصله اش سر نرود» و در عرض ۹ ماه، تمام دارایی خود و متعاقباً همسرش را، که به او نگفته بود معامله می کند، از دست داد. همسرش تنها زمانی متوجه شد که او در حال معامله است و تمام دارایی خود را از دست داده که بانک در مورد وام معوق خانه شان تماس گرفته بود؛ وام مسکنی که قبلاً پرداخت شده بود، اما مجدداً توسط این آقا در رهن بانک گذاشته شده بود تا حساب معاملاتی اش را تامین کند و به همسرش اطلاع نداده بود.

پس از اینکه همسرش از او جدا شد، او توانست به اندازه کافی پولی دست و پا کند تا در یک سوئیت زندگی کند. و همچنین به اندازه کافی خوش شانس بود که حتی در سن ۵۴ سالگی و در شرایط اقتصادی ضعیف سال ۲۰۰۷، دوباره در رشته خود شغلی پیدا کند. با این حال، از اینکه مجبور بود دوباره کار کند عصبانی بود و هنگام صحبت با من شروع کرد به بی احترامی و تحقیر مافوق و همکارانش؛ حتی با اینکه همین شغل باعث شده بود که وقتی برای جلسه آموزشی به من زنگ می زند، تقریباً یک میلیون دلار به دست آورده باشد تا دوباره معامله کند.

آنقدر کار کردن به جای بازنشستگی و داشتن زندگی میلیونی برایش ناراحت کننده بود که حتی سختش بود بگوید شغلی دارد. تنها چیزی که حین صحبت کردن با من از دهانش بیرون آمد، این بود که این «به ظاهر شغلی» که دارد در شأن وی نیست و همکارانش احمق اند و نمی دانند چه می کنند، و رئیسش یک آدم ابله است. (اینها گفته های خودش است، نه من.) وقتی از او پرسیدم که چرا همکاران و رئیسش احمق اند و در حد او نیستند، پاسخی نداشت. فقط می خواست بداند چرا نمی تواند از قوانین خودش پیروی کند و سؤال من از او ساده بود. قوانین شما چیست؟ و چرا به آنها اعتماد ندارید؟ پاسخ داد که قوانینش را یادداشت نکرده است، با این استدلال که نیازی به این کار ندارد و در صورت لزوم آنها را حین معامله به خاطر می آورد؛ حتی با این وجود که قبلاً مبلغ هنگفتی را به خاطر همین کارش از دست داده بود.

از او پرسیدم که آیا یک پروژه مهندسی را هم همینطور به سرانجام رسانده است؟ به این معنی که به عنوان یک مهندس، آیا فقط در مورد تحقیقات خود «فکر می‌کند» یا با نوشتن هر مرحله، روند را پیگیری می‌کند و اقدامات مورد نیاز برای تحقق اهداف پروژه را یادداشت می‌کند یا خیر. پاسخ داد که البته در حین کار روی یک پروژه تمام جزئیات را پیگیری می‌کند، چون در غیر این صورت هر نتیجه‌ای شک‌برانگیز خواهد بود و مشتری و همچنین رئیسش به احتمال زیاد پروژه را رد می‌کنند. پرسیدم که آیا اصلاً دفتر معاملاتی دارد یا خیر، یا حتی معاملاتی که انجام داده است را پیگیری می‌کند یا خیر. او پاسخ داد که چنین چیزی ندارد و وقتی پرسیدم که آیا سابقه‌ی معامله‌ی قبلی‌اش را دارد؟ پاسخش منفی بود.

بعد از او پرسیدم که آیا رویکرده خودش را در یک پروژه مهندسی با تک تک جزئیات پیگیری می‌کند یا خیر؟ وقتی می‌داند که نکته‌ی کلیدی در انجام و تکمیل یک پروژه به طور ماهرانه و موفقیت‌آمیز پیگیری جزئیات است، پس چرا برای تحقق هدف‌های معاملاتی‌اش همین کار را انجام نمی‌دهد؟ مخصوصاً از آنجایی که قبلاً معاملاتی‌اش را پیگیری نمی‌کرد و ثروتش را از دست داد. و به ویژه با نظر به اینکه این پول خودش بود که در نهایت با آن معامله می‌کرد و همچنان به ضرر کردن در بازارها ادامه می‌داد. برای این سوال، پاسخی نداشت. به او گفتم که در مورد سوال فکر کند تا خودش جواب آن را بیابد، زیرا اگر نمی‌توانست یا موفق نمی‌شد که این کار را انجام دهد، عملاً غیرممکن بود که بتواند به صورت پایدار و سودآور در معامله خود پیشرفت کند.



مثال دوم:

اولین کار من بعد از دانشگاه، بسمت دستیار اداری دونالد نش بود که معاون بورس کالای میدامریکا بود. همانطور که در مقدمه کتاب اشاره کردم، MidAm اولین بورس اوراق بهادار مستقل بود که قراردادهای کوچک را به سرمایه گذاران کوچکتر ارائه کرد. بورس میدامریکا در اواخر دهه ۱۹۷۰ در شیکاگو با عنوان «Pudd's Exchange» افتتاح شد و تا زمانی که در اواسط دهه ۱۹۹۰، توسط بورس معاملات شیکاگو خریداری شد، به طور مستقل فعالیت می کرد. در طول مدت حضور من در آنجا، قیمت جایگاه ها از حدود ۳ تا ۳۲ هزار دلار متغیر بودند، و حدود ۱۵۰۰ نفر عضویت (تعداد معامله گرانی که در بورس میدامریکا جایگاهی خریداری کرده بودند) داشتند. در حالی که قیمت جایگاه ها برای «معاملات بزرگ»، یعنی قراردادهایی با اندازه کامل، مثل بورس معاملات شیکاگو، بورس کالای شیکاگو و ... از ۲۰۰ هزار دلار به بالا متغیر بود؛ بسته به این که آیا شما یک جایگاه کامل یا نسبی را خریداری کرده یا اجاره کرده اید. (یک جایگاه کامل یا نسبی بر این اساس مشخص می شد که آیا شما می خواهید به تمام بازارهایی که قراردادهای با اندازه کامل معامله می کنند دسترسی داشته باشید یا صرفاً در بازارهای به خصوصی معامله کنید). بنابراین می توانید ببینید که میدامریکا چگونه تنها به خاطر قیمت جایگاه ها، مکان خوبی برای شروع معامله بود؛ بدون اینکه لازم باشد مقدار زیادی سهام در حساب معاملاتی و برای مارجین فراهم کنید.

جایگاه شغلی ام در میدامریکا را دوست داشتم و معاملات را به طور کامل یاد گرفتم؛ ابتدا از دیدگاه بازار و بعد از طریق معامله گرانی که با آنها آشنا شدم و با هم دوست شدیم. همانطور که گفتم، شغل فوق العاده ای بود و اجازه دهید توضیح دهم که چرا این مسئله را پیش کشیدم.

پس از چندین سال کار در آنجا، میدامریکا به طرز چشمگیری رشد کرده بود. و من در مدیریت اقدامات کارکنان تالار، گرفتن صورت جلسه برای چندین کمیته و همچنین فعالیت های روزانه دفتر آقای نش غرق شده بودم. پس از اینکه از آقای نش درخواست کردم تا به خاطر افزایش حجم کار، دستياری برای کمک به من استخدام کند، دستياری برای خودش

استخدام کرد و حالا شخصی که می‌بایست به او گزارش می‌دادم دستیار جدیدش بود. متأسفانه دستیار جدیدش به اسم تری، یکی از کارمندان پاره وقتی بود که من قبلاً مافوق او بودم. تری همچنین ۱۰ هزار دلار بیشتر از من حقوق می‌گرفت، فقط به این دلیل که او مدرک کارشناسی ارشد خود را در حین کار در بورس به پایان رسانده بود و من در آن زمان مدرک کارشناسی نداشتم. صرف نظر از دلایل رئیس‌م برای استخدام تری، که من به طور منطقی درکشان می‌کردم، از نظر روحی خوشحال نبودم و احساس می‌کردم خیلی مورد بی‌احترامی قرار گرفته‌ام.

در طول سال بعد، تری به طور معمول از من برای تکمیل یا انجام مجدد پروژه‌ها، از جمله بودجه‌ی سالانه که انجام دادنش وظیفه‌ی او بود، کمک می‌خواست و من به او کمک می‌کردم. معمولاً دیر سر کار می‌آمد و در بسیاری از مواقع پشت میزش با خواب‌آلودگی می‌نشست، که فکر می‌کنم به خاطر نوع زندگی اجتماعی‌اش بود. من کارها را به جایش انجام می‌دادم و در آن زمان فکر می‌کردم به خاطر وفاداری به آقای نش این کار را می‌کردم، اما می‌خواستم به او ثابت کنم که می‌توانم کار او را بهتر انجام دهم. همیشه ۶۰ تا ۷۰ ساعت در هفته به شدت کار می‌کردم و فکر می‌کردم بالاخره نوبت منم خواهد شد و از طرف آقای نش پاداش مالی می‌گیرم. با این حال، در طول این مدت، من برای هرکسی که به حرفم گوش می‌داد (مثلاً دوستان معاملاتی‌ام در بورس میدامریکا) در مورد آقای نش چیزهای بی‌ادبانه‌ای می‌گفتم، و مسئله‌ی اصلی هم مقدار پولی بود که به خاطر استخدام تری توسط آقای نش از دست داده بودم و حقوقم هم افزایش پیدا نکرده بود. حالا، به خاطر داشته باشید که بسمت شغلی تری و مقدار حقوقی که می‌گرفت را هرگز به من پیشنهاد نداده بودند و با این حال من آقای نش را مقصر می‌دانستم؛ به خاطر اینکه فکر می‌کردم حقم را خورده است.

در نهایت، یک سال و نیم بعد، تری به دلیل بی‌کفایتی اخراج شد و من متقاعد شده بودم که آقای نش به خاطر تمام زحماتم به من پاداش خواهد داد اما اشتباه می‌کردم. او اظهارات بی‌ادبانه‌ی من را از معامله‌گرانی که درباره وضعیتم با آنها صحبت کرده بودم شنیده بود، و من آنقدر روی چیزهایی که فکر می‌کردم از دست داده‌ام متمرکز شده بودم، که

کار کردن با آنها در دفتر واقعاً خوشایند نبود. پس از اخراج تری، و طی جلسهای که بین من و آقای نش صورت گرفت، او موقعیت خود را برای من توضیح داد، و به من پیشنهاد افزایشی ۱۳۵۰ دلاری داد تا با او کار کنم و پیشنهاد کرد که احتمالاً در آینده اگر نگرش من تغییر کرد، یک افزایش قابل توجه دیگر و ترفیع ممکن است اتفاق بیفتد.

در اینجا ذهنیت من آنقدر روی پولی که احساس می‌کردم از من گرفته است، ضرری که فکر می‌کردم رخ داده و بی‌احترامی که احساس می‌کردم هنوز نسبت به من دارد، متمرکز شده بودم که نمی‌توانستم ببینم افزایش حقوق اندک ممکن است منجر به چیزهای بزرگتر و بهتر شود. او چنین گزینه‌ای به من داد، زیرا قبل از اینکه تری را استخدام کند، من و او به خوبی با هم کار می‌کردیم. من با افزایش اندک حقوق موافقت کردم و مدتی شغلم را حفظ کردم، اما دلیلی برای تغییر نگرشم پیدا نکردم. ناسلامتی من کسی بودم که ضرر کرده بودم و آسیب دیده بودم!

در طی چند ماه آینده، چندین پیشنهاد شغلی دیگر از چند شرکت کارگزاری بزرگ برای کار در دفاتر اجرایی آنها به من داده شد و حتی چند معامله‌گر پیشنهاد دادند که یک حساب معاملاتی کوچک در اختیارم بگذارند و به من یاد دهند که چگونه معامله کنم. اما از آنجایی که من به شدت روی چیزهایی که احساس می‌کردم از دست داده‌ام متمرکز بودم و می‌خواستم پولم را از آقای نش پس بگیرم، همچنان در میدامریکا ماندم. بعلاوه، من به این باور رسیده بودم که همه مدیرها در نهایت هر چقدر هم که سخت کار می‌کردید، حق‌تان را می‌خورند. بنابراین، من پتانسیل موجود در این پیشنهادات قابل قبول، از نظر مالی و حرفه‌ای، را ندیدم و همه آنها را رد کردم.

در این مدت، در حالی که یک شب جمعه با گروهی از دوستان معامله‌گرم در یک رستوران شام می‌خوردیم، اشاره کردم که پس از اخراج تری و نشان دادن سخت‌کوشی‌ام به آقای نش و اینکه «حواسم به وی بوده است»، درآمدم افزایش پیدا نکرده است و احساس می‌کنم پول زیادی از دست داده‌ام. یکی از افراد بسیار زیرک حاضر در آنجا به من پیشنهاد داد که یک طرح کلی حرفه‌ای یا برنامه‌ای بنویسم تا پولم را پس بگیرم یا افزایش

حقوقی که می‌خواستم را از آقای نش بگیرم. این به نظرم ایده خوبی بود و بعد از اینکه آن شب به خانه برگشتم، شروع کردم به نوشتن احساساتم در طی دو سال گذشته و تا آخر شب به نوشتن ادامه دادم. فکر می‌کردم این برنامه ریزی خوبی بود، و واقعاً می‌خواستم عملی‌اش کنم.

صبح روز شنبه، بعد از بیدار شدن و صرف یک فنجان چای، شروع کردم به خواندن آنچه شب قبل نوشته بودم. از آنچه نوشته بودم تعجب کردم. اصلاً نمی‌شد اسمش را برنامه‌ریزی گذاشت و نوشته‌ام در واقع، انتقادهای خشمگینانه در مورد رئیس، دستیارش که هوایش را داشتم و در نهایت اخراج شد، و هیئت مدیران (که تمام حقوق و دستمزدها را در آن زمان تایید کردند) بود. من از منفی‌نگری، عدم وضوح و حرفه‌ای نبودن خودم شوکه شدم و متوجه شدم که حتی همین که شغل دارم هم از خوش‌شانسی‌ام است. خیلی حقیر شده بودم.

این یک نقطه عطف بسیار مهم در پیشرفت حرفه‌ای، روحی و عاطفی من بود. و به همین دلیل از دوست معامله‌گرم که پیشنهاد نوشتن برنامه در دفتر را داده بود بسیار سپاسگزارم. البته این چند سال قبل از ملاقات من با مارک بود.

در این مثال دوم متوجه شدید که زیر کلمات خاصی خط کشیدم. کلماتی در مورد پول، که چنین کلماتی من و احتمالاً شما را هم روی یک ضرر متمرکز می‌کنند و باعث می‌شوند روی جبران مقدار پولی که فکر می‌کنید از دست داده‌اید یا مقدار پولی که مافوق‌تان به شما نداده، تمرکز نکنید و به احتمال زیاد اکنون هم، در یک معامله ناکارآمد یا مجموعه‌ای از معاملات ناکارآمد هم چنین وضعیتی دارید. در اصل، این کلمات یک ذهنیت حلقه بسته را برای من ایجاد کردند. درست مانند همه معامله‌گرانی که روی ضرر یا هر ضرر در نظر گرفته شده، تمرکز می‌کنند. تعریف من از «حلقه بسته» چیزی شبیه هولاهوپ است. احتمالاً با آنها آشنایی دارید. حلقه‌ی دایره‌ای پلاستیکی سبک وزنی که بسیاری از ما در جوانی با آن بازی می‌کردیم؛ یک حلقه دایره‌ای شکل که برای ادامه حرکتش باید آن را در اطراف شکم خود متعادل نگه می‌داشتید.



و زمانی که تعادل حلقه از دستتان در برود، هولاهوپ روی زمین می افتد و می بازید.

حلقه بسته «ذهنی» شما می تواند دو تعریف داشته باشد. تعریف اول و مثبت ذهنیت حلقه بسته می تواند به این معنا باشد:

- ◀ شما روی هدفتان متمرکز هستید
- ◀ یک دفتر معاملاتی دارید
- ◀ افکارتان را می نویسید
- ◀ حواستان به محیط ذهنی تان هست تا در صورت نیاز، هرگونه افکار محدودکننده را به روز رسانی کنید
- ◀ یعنی برای حفظ هولاهوپ ذهنی خود (به صورت متعادل)، باید افکار خود را بر کلمات و تعاریف خاص متمرکز کنید.
- به بیانی دیگر، دریافت سیگنال ها و پیروزی از قوانین تان، و دانستن جایگاهتان با توجه به معاملات و سهامتان

تعریف دوم و منفی یک ذهنیت «حلقه بسته»، موقعیتی را تداعی می کند که نه تنها معامله گران، بلکه اکثر مردم در آن قرار می گیرند:

- ◀ تمرکز بر روی یک حلقه بسته ذهنی که در آن، بر چیزهایی که ندارید تمرکز می کنید
- ◀ چیزهایی که به دست نیآورده اید
- ◀ چیزهایی که احساس می کنید از شما گرفته اند
- ◀ بدین ترتیب، قادر به درک احتمالاتی که هر لحظه در بازار اتفاق می افتند نیستید و در اصل، هولاهوپ ذهنی تان می افتد
- به بیانی دیگر، در وضعیتی که من آن را «منطقه کمبود معاملاتی» می نامم، قرار می گیرید.

به خاطر داشته باشید که درد عاطفی و تجربه دردناک «احساس ضرر»، چه در معاملات ضرر کرده باشید و چه با نگرفتن افزایشی در حقوق کار فعلی یا قبلی‌تان احساس کنید پولی از دست داده‌اید، در هر دو حالت به یک اندازه است. بنابراین، نمی‌توانید نوعی از سرمایه‌گذاری حرفه‌ای را که رضایت بخش نبوده، یا مملو از تجربه‌ی دردناک ضرر کردن بوده، با سرمایه‌گذاری حرفه‌ای دیگری جایگزین کنید و انتظار داشته باشید که این سرمایه‌گذاری فوق‌العاده باشد. چون احتمالاً انرژی هیجانی تجربه‌ی گذشته‌تان (چه تجربه تازه و چه تجربه‌های قدیمی) را مدیریت نکرده‌اید و چنین چیزی باعث ایجاد باورهای متضاد می‌شود.

در طول سال‌ها، دریافته‌ام که نگه‌داشتن نوعی دفتر کار، می‌تواند کلید دستیابی به هر هدفی باشد که برای رسیدن به آن تلاش می‌کنم. مثلاً قبل از اینکه در سال ۱۹۹۱ به طور تمام وقت با مارک کار کنم، یک موقعیت شغلی جدید با حقوق بالاتر می‌خواستم و به همین دلیل، معیارهایم را برای ورود به آن شغل جدید یادداشت می‌کردم. دلایل من برای استخدام با آن حقوق چه بود؟ احتمالات، مزایا و معایت کار کردن برای آن مدیر خاص چه بود؟ و سپس به دنبال آنچه می‌خواستم می‌رفتم. می‌توانستم به دنبال آنچه می‌خواستم بروم، زیرا تمرین‌های مکتوب لازم و ضروری برای «فهمیدن» تفکراتم، «فهمیدن» هدفم، و «دانستن» اینکه می‌توانم از پس کارها بر بیایم را در دفتر کارم انجام داده بودم. از کجا می‌دانستم که از پس کار بر می‌آیم؟ از آنجا که می‌دانستم به چه فکر می‌کنم و در آن لحظه چه کسی هستم... و وقتی بدانید که به چه فکر می‌کنید و با توجه به اهدافتان خودتان را بشناسید، بسیار قدرتمند می‌شوید و می‌توانید به هر هدفی که برای خود تعیین کرده‌اید برسید.

معامله کردن هم به همین صورت است!

شما معیارهای مختص خودتان را برای انجام یک معامله خاص دارید. به احتمالات سودآوری آن معامله فکر می‌کنید، قابلیت‌های سیگنال‌های معتبر سیستم خود را می‌سنجید تا آنها را قبول کنید، و مزایای پیروی از تمام قوانین خود را، بدون شکست، می‌سنجید. و سپس معامله یا مجموعه‌ای از معاملات را انجام می‌دهید. نتیجه، هر چه که باشد، فرایند



اولیه افکار شما را در هر لحظه منعکس خواهد کرد؛ با ذهنیتی که در آن زمان شکل داده‌اید. فرایند اولیه، توسط افکار تان و طرز فکر خاص تان ایجاد شده است. آنچه شما به آن فکر می‌کنید، نتایج معاملاتی تان را به ارمغان می‌آورد. اگر روی ضرر تمرکز کنید، ضرر بیشتری را تجربه خواهید کرد. چرا؟ زیرا با تمرکز بر ضرر، چه واقعی باشد و چه خیالی، به دلیل نداشتن درک مثبت [از شرایط بازار]، نمی‌توانید فرصت واقعی را در بازار ببینید.

اگر سال‌ها پیش، زمانی که به دنبال موقعیتی با درآمد بالاتر بودم، موقعیت خاصی را پیدا نمی‌کردم یا حقوق خاصی که می‌خواستم به من پیشنهاد نمی‌شد، به یادداشت‌هایم رجوع می‌کردم؛ مثلاً به قوانینم رجوع می‌کردم، برای اینکه ببینم ممکن است چه اطلاعاتی را نادیده گرفته باشم یا چه اطلاعاتی به خاطر کم اهمیت بودن از زیر دستم در رفته‌اند. و مدت کوتاهی پس از آن، من موقعیت و حقوقی را که می‌خواستم دریافت می‌کردم، زیرا مصمم بودم که اگر آن موقعیت یا حقوق خاص را نگرفتم، همیشه فرصتی در جای دیگری وجود دارد. درست مانند بازارها، همیشه فرصتی در معامله بعدی وجود دارد.

و چنین چیزی در مورد معاملات شما هم صدق می‌کند! چه یک معامله‌گر روزانه یا یک سرمایه‌گذار باشید، یعنی مثل خود من، معاملات بلندمدت داشته باشید، همچنان باید برآوردی از محیط ذهنی خود داشته باشید و آن را حفظ کنید تا برای رسیدن به اهداف خود پیشرفت کنید. به عنوان مثال، زمانی که تصمیم گرفتم به جای «سهام پرسود»، با سهام «سبز» معامله کنم، شروع به تحقیق کردم که «سهام سبز» برای اقتصاد و محیط زیست، از نظر محلی و جهانی چه معنایی دارد، و برای خود من چه معنایی دارد. قبل از خرید یک سهام سبز یا قرارداد سبز، افکارم در مورد سرمایه‌گذاری را در دفتر کار معاملاتی‌ام یادداشت کردم. تفکراتم راجع به سرمایه‌گذاری در آن مدل سهام‌ها را نوشتم، و یادداشت کردم که سرمایه‌گذاری در چنین سهام‌هایی، چه کوتاه و چه بلند مدت،

۱ سهام پرسود (به انگلیسی: Blue chip) به سهام‌هایی اطلاق می‌شود که پیشرو در صنعت و به طور مداوم سودآور هستند.

۲ سهام سبز (به انگلیسی: Green stocks) نشان‌دهنده شرکت‌های دولتی‌ای هستند که تمرکز اصلی و کسب‌وکارشان، روی مراقبت از محیط زیست و آسیب نرساندن به آن است.

چطور در رسیدن به هدفم و موفقیت بیشتر کمک‌کننده خواهند بود یا سد راهم خواهند شد. در واقع برآوردی از محیط ذهنی‌ام داشتم و برای این سرمایه‌گذاری جدیدتر، حواسم به محیط ذهنی‌ام بود. گفتم «جدیدتر» زیرا من معامله‌گرم [و قبلاً هم سرمایه‌گذاری‌هایی کرده‌ام]، اما اکنون در حال ورود به ساختار متفاوتی از معامله بودم. بنابراین این سرمایه‌گذاری جدید، مستلزم مجموعه‌ای جدید از مهارتها، یعنی یک ذهنیت جدید بود.

این کاری است که تا امروز از انجام دادنش دست نکشیده‌ام. چرا؟ چون همانطور که در مقدمه این کتاب نوشتم، آرزوهای مالی من هر سال رشد و گسترش می‌یابد و بنابراین برای دستیابی به آن آرزوها، باید همچنان بدانم که درباره هر تصمیم حرفه‌ای و شخصی، چه فکر و چه احساسی دارم.

دوباره به تعاریف برگردیم. مثلاً تعریف من از کلمه نظم و انضباط ساده است: انجام هر کاری که برای رسیدن به هدفم باید انجام شود. من و مارک ۱۰۰٪ با این تعریف موافقیم. با این حال، برای افراد دیگر و سایر معامله‌گران، کلمه نظم و انضباط معمولاً بار مثبت کمتری دارد. به عنوان مثال، اکثر ما به طور کلی موافق هستیم که در زمانی در سال‌های قبل، توسط والدین، معلم، راهنمای مذهبی یا حتی یک خواهر یا برادر بزرگ‌تر، چه از طریق کتک زدن، فریاد زدن، گرفتن اسباب بازی مورد علاقه‌مان یا منع دیدن برنامه تلویزیونی‌مان، ایستادن در گوشه‌ای، یا با تحقیر شدن در مقابل همکلاسی‌هایمان توسط معلمی که سعی دارد به ما «درسی» یاد بدهد، مورد تنبیه قرار گرفته‌ایم. از این رو، واژه انضباط ممکن است لزوماً به معنای چیزی خوشایند نباشد.^۳

ممکن است در خودآگاه خود به بار منفی این کلمه فکر نکنیم، اما انرژی حاصل از آن تجربیات در محیط ذهنی ما باقی مانده و چون احتمالاً یک راهنمای معاملاتی یا شخص معروفی در حرفه معامله به شما گفته باید نظم و انضباط داشته باشید، وقتی می‌خواهید هر میزان از «نظم و انضباط» را در برنامه معاملاتی خود رعایت کنید، احتمالاً تضادی ایجاد

۳ - واژه Disciplined در انگلیسی هم به معنای نظم و انضباط و هم به معنای تنبیه کردن است.

خواهد شد. بنابراین وقتی به یک معامله گر گفته می شود که نظم و انضباط داشته باشد، به احتمال زیاد توسط شخصی که او را تحسین می کنند یا به او احترام می گذارند یا فکر می کنند که در این حرفه خیلی قدر است، نظم و انضباط مورد نظر آنها به سادگی در حرفه شان اتفاق نمی افتد زیرا تعریف شخصی آنها از این کلمه مثبت نیست؛ به خاطر تجربیات شخصی و معمولاً قدیمی شان. و اگر تعریف آنها از این کلمه مثبت نباشد و خاطرات مرتبط با این واژه منفی باشند، پس چگونه می توانند انتظار داشتند باشند که نظم و انضباط مثبتی در معاملات شان داشته باشند؟ آنها نمی توانند، و به احتمال زیاد نخواهند توانست. نظم و انضباط داشته باشند زیرا تعریفشان از این واژه مثبت نیست. همچنان در بازارها شکست خواهند خورد، بدون درک این مسئله که: همان تعریف منفی «نظم و انضباط» در ذهن شان، خودآگاه یا ناخودآگاه، در حال ایجاد ذهنیتی است تا باورشان شود که دارند بد عمل می کنند یا به طریقی در جایی از معاملات شان اشتباه می کنند، اما به نظر نمی رسد که به چرایی این مسئله توجهی داشته باشند.

به عنوان مثال، من شنیده ام که بسیاری از معامله گران به من می گویند که باید در پیروی از قوانین خود نظم و انضباط بیشتری داشته باشند. خوب، اگر تعریف آنها از نظم و انضباط بار منفی در ضمیر ناخودآگاه یا ناخودآگاه شان داشته باشد، این امر (ناخودآگاه یا ناخودآگاه) به عدم توانایی در پیروی از قوانین شان تبدیل می شود، زیرا ذهن شان انرژی منفی اصطلاح «انضباط» را با «پیروی از قوانین» مربوط کرده است. بار منفی کلمه ی انضباط، عملاً پیروی از مجموعه قوانین را غیرممکن می کند چون فرد به طور ناخودآگاه بر اساس تجربیات منفی گذشته اش در مورد کلمه «انضباط»، باور کرده که «پیروی از قوانین» ماهیتاً باری منفی دارد. در چنین وضعیتی است که نگه داشتن یک دفتر کار معاملاتی می تواند به شما کمک کند تا انرژی تعاریف رایج اصطلاحات را کاهش دهید، به خصوص وقتی صحبت از معاملات تان می شود؛ به دلایل زیر:

وقتی از خودتان می پرسید که چرا قادر به پیروی از قوانین تان نیستید و این مسئله را دفتر معاملاتی تان یادداشت می کنید، ممکن است به این نتیجه برسید که باید بازنگری ای در تعریف تان از قوانین داشته باشید؛

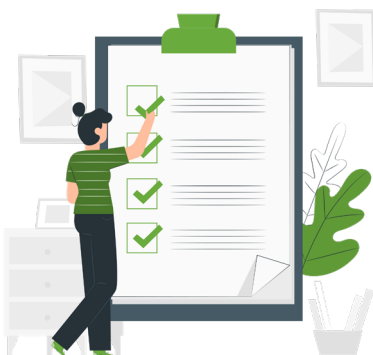
یا شاید لازم است تعریف‌تان از انضباط را تغییر دهید، یا برای دستیابی به اهداف معاملاتی‌تان لازم است که در اصطلاحات دیگر نیز بازنگری و بازتعریف داشته باشید.

بیایید نگاهی به واژه «انضباط» در فرهنگ لغت روگت بیندازیم. در مقابل این کلمه تعاریف زیر آورده شده‌اند:

آموزش، آمادگی، ارزیابی، آراستگی، توسعه، آموختگی، رفع اشکال کردن، برآورد کردن، هدفمندی، قاطعانه، قطعیت، تصمیم‌گیری

ساده است. در اینجا مجموعه‌ای از تعاریف مثبت داریم!

به عبارت دیگر با نگهداری یک دفتر معاملاتی، می‌توانید به سادگی تصمیم خود را برای انجام این کار بگیرید. برای انجام چه کاری تصمیم بگیرید؟ با معامله خود مثل یک حرفه رفتار کنید، نه چیزی که برای تفریح و سرگرمی‌تان است. و هنگامی که یک دفتر معاملاتی نگه نمی‌دارید و از تفکراتتان اطلاعی ندارید، پس آدمی حرفه‌ای نیستید و مطمئناً یک معامله‌گر موفق نیستید. به بیانی دیگر، زمانی که تصمیم ندارید معاملات‌تان را به شکل یک شغل ببینید، صرفاً پول‌تان را هدر می‌دهید. تصمیم خود را بگیرید و این کار را با یادداشت در دفتر معاملاتی خود آغاز کنید که قبل، در حین و بعد از هر معامله به چه چیزی فکر می‌کنید. و سپس تصمیم خود را برای انجام کارهایی که نیاز به تغییر یا به روز رسانی دارند، بگیرید. و انجامش دهید! به همین سادگی.



در کنار استفاده از دفتر معاملاتی، می‌توانید با گنجاندن «مدیتیشن» در کنار یادداشت‌هایتان، به یک مرحله کاملاً جدید قدم بگذارید.

من و مارک برای اولین بار در سال ۱۹۸۴ با هم کار کردیم. من متوجه شدم که او هر روز مدیتیشن می‌کند. درست همانطور که قبلاً توضیح دادم، وقتی ایده‌ای به ذهنش می‌رسید، بدون توجه به اینکه در کجا بود یا چه اتفاقی می‌افتاد، بلافاصله شروع به نوشتن آن می‌کرد. به همین صورت هم زمانی در هر روز را به مدیتیشن اختصاص می‌داد. بسته به برنامه کاری، کارهای دیگری که باید انجام می‌داد، یا برنامه‌ریزی‌اش برای نوشتن، مربیگری یا معاملاتش، زمان مدیتیشنش متغیر بود. اما به یاد دارم که بسیار تحت تأثیر قرار گرفتم که هر روز حداقل یک ساعت برای مدیتیشن وقت می‌گذاشت. تا آن زمان من کسی را ندیده بودم که تا این حد، حتی در مدیتیشن، منظم باشد و بنابراین چنین چیزی برای من در آن زمان جذاب بود چون هرگز قبل از آن چنین چیزی را تجربه نکرده بودم. برخی از شما که این مطلب را می‌خوانید، ممکن است توضیحات او درباره یادگیری و آموزش خودش در مورد نحوه نوشتن کتابها یا کارگاه‌هایش را به خاطر بیاورید. او در همان بازه زمانی ملاقات‌مان، از این تکنیک برای دهنده شدن استفاده کرد (مارک هر روز پنج مایل هم می‌دوید (در هوای بارانی، آفتابی، زمستان یا پاییز)، تا از فواید مدیتیشن استفاده کند. باز هم چنین چیزی برای کسی مثل من، که در آن زمان در اوایل ۲۰ سالگی بودم، بسیار تاثیرگذار بود.

پس از تماشای مدیتیشن مارک برای چند ماه در دفترمان در بورس کالای شیکاگو، به او نزدیک شدم و از او پرسیدم که چرا مدیتیشن می‌کند. او به من نگاه کرد و پرسید «فکر می‌کنی چرا مدیتیشن می‌کنم؟» پاسخی نداشتم. مارک به من پیشنهاد کرد که یاد بگیرم چگونه مدیتیشن کنم تا روند باز کردن ذهنم به روی احتمالات جدید و بزرگتر را آغاز کنم و سپس «متوجه خواهم شد» که چرا افراد مدیتیشن می‌کنند. او یک نوار کاست از بری کونیکوف با عنوان «مدیتیشن چاکرا» را به همراه واکمنش به من داد تا به نوار گوش دهم. برای کسانی از شما که با چاکراها آشنایی ندارید، کتاب‌ها و اطلاعات بسیار خوبی در مورد آنها

وجود دارد. با این حال، من از نقل قول وب سایت meditateinbarrie در اینجا استفاده خواهم کرد:

مدیتیشن چاکرا:

هفت چاکرا در بدن وجود دارد. در سانسکریت به آنها چاکرا می گویند. هر چاکرا فرکانس و رنگ خاص خود را دارد. هنگامی که یک چاکرا را با استفاده از صدا و رنگ آن فعال می کنید، نیروهای کیهانی و روانی باورنکردنی ای را آزاد می کنید، قدرت هایی که به معنای واقعی کلمه، بدن و ذهن شما را تقویت می کنند. این برنامه به شما یاد می دهد که هر چاکرا را فعال کنید، آن را متعادل و انرژی آن را بیشتر آزاد کنید. با استفاده از این برنامه می توانید انرژی های ذهنی، جسمی و روحی بیشتری، و همچنین احساس مضاعف رفاه داشته باشید.

به عبارت دیگر، اجداد قدیمی مان می دانستند که بدن و ذهن ما دارای قدرتی نامحدود از «کیهان» یا «ذهن خدا» است، همانطور که مارک قبلاً در رابطه با شهود توضیح داد. این اجداد با تمرکز بر ذهن و بدن خود از طریق دعا، مراقبه و/یا تأمل عمیق از طریق تمرکز بر جنبه های مختلف بدن فیزیکی شان، از جریان انرژی جهانی بهره بردند. ما امروز فرقی با هم نداریم! اگر بخواهیم ما نیز می توانیم به همان شیوه از نعمت جهانی بهره ببریم. یکی از راه هایی که می توانید از امکانات نامحدود برای کسب ثروت استفاده کنید، این است که دفتر معاملاتی خود را نگه دارید تا بدانید دقیقاً به چه چیزی فکر می کنید و چرا در هر لحظه معاملاتتان، کنش یا واکنش نشان می دهید.

راه دیگر برای استفاده از امکانات نامحدود بازار این است که ذهنیت فعلی خود را از طریق فرآیند تجسم همراه با مدیتیشن گسترش دهید. همانطور که مارک در فصل قبل نوشت، به طور قاطع می توانم بگویم که اگر به افکار خودش و «ذهن جهانی» متصل نبود (خودش باور دارد که در هر لحظه، ۱۰۰٪ به آن متصل است)، نمی توانست به وضعیتی که در معامله، کار مشاوره و نوشتن خود دارد دست یابد. و این کار را از طریق نوشتن در دفترهایش (یک عالمه جعبه حاوی دفترچه هایش

داریم)، مدیتیشن و تجسم ذهنی اهداف خود به دست آورد. ممکن است پرسید، تفاوت بین **مدیتیشن و تجسم** چیست؟ و برای تعریف این دو، به فرهنگ لغت روگت نگاهی می اندازیم:

مدیتیشن می تواند به معنی تفکر، ملاحظه، تأمل، درون نگری، تمرکز و ... باشد.

تجسم می تواند به معنی تصور، تصویرسازی، ادراک، مدیتیشن، انگاره، بینش و ... باشد.

به نظر من این دو واژه با هم متفاوت هستند.

در مدیتیشن، به تجربه ی من، چیز جدیدی در فرآیندهای فکری تان در نظر می گیرید که ممکن است قبلاً به آن فکر نکرده باشید. به این معنی که می توانید از مدیتیشن برای آرامش یا الهام گرفتن استفاده کنید؛ به خصوص اگر نتایج دلخواه تان را دریافت کنید دیگر اهمیتی ندارد که باچه هدفی مدیتیشن کردید.

در تجسم، شما از نظر ذهنی تصویرسازی می کنید، از نظر ذهنی خود را آماده می کنید؛ برای چیزی که به آن فکر کرده اید، چیزی که خواهان آن هستید و اکنون می خواهید در فرآیندهای فکری و اهداف زندگی تان قرارش دهید.

بنابراین به طور خلاصه، مدیتیشن چیز جدیدی را برای شما به ارمغان می آورد که می خواهید آن را در آغوش بگیرید و تجسم بر روی این موضوع تمرکز می کند که چگونه خود را در حال پیشبرد و دستیابی به آن هدف می بینید. اما هر دو نیاز به تمرکز دارند تا به هر چیزی که می خواهید برسید.

برگردیم به مدیتیشن اولیه ای که مارک برای گوش دادن به من داد. باید اعتراف کنم که صدای بری، برای من در زمان رشد روحی و حرفه ای ام، یکی از جادویی ترین و الهام بخش ترین صداهایی بود که شنیده بودم. بنابراین، شروع کردم به استفاده هر روزه از آن مدیتیشن خاص، درست شبیه به آنچه مارک انجام می داد (اگرچه من یک یا بیشتر از یک ساعت مدیتیشن نمی کردم، چون نوار حدود ۳۰-۴۰ دقیقه بود) و شروع به

درک و باور این مسئله کردم که یک مفهوم کلی‌تری وجود دارد، امکاناتی بسیار بیشتر از آنچه که تا به حال می‌دانستم، برای من وجود دارند؛ مخصوصاً در معاملاتم. و این خیلی هیجان انگیز بود!

طی چندین سال بعد، همانطور که مارک به کشف ایده‌آل‌های خود برای ایجاد بالاترین نتایج معاملاتی و حرفه‌ای خود ادامه داد، پیشرفتی هم در زمینه ایجاد محصولات، روش‌ها و برنامه‌ها داشت. مانند مواردی که توسط رابرت مونرو، بنیانگذار مؤسسه مونرو، ایجاد شدند. مارک شخصاً با رابرت ملاقات کرده بود و در طول سالها با موسسه مونرو برنامه‌هایی را با سایر متخصصان همفکر توسعه دادند. (در صورت تمایل برای کسب اطلاعات با دفتر ما تماس بگیرید.) به نظر من محصولات «Hemi-Sync» که توسط رابرت مونرو ایجاد و در موردشان صحبت شده است (همانطور که در مقدمه خود ذکر کردم)، یکی از بهترین محصولات موجود برای هماهنگ کردن یا هماهنگی مجدد هر دو نیمکره مغزتان هستند و، صدای رابرت مونرو را مثل صدای بری دوست دارم.

لطفاً توجه داشته باشید که محصولات تولید شده توسط رابرت مونرو و سایر کارکنان مؤسسه او برای معامله طراحی نشده‌اند.

با این حال، محصولاتشان در کمک به هماهنگ کردن هر دو نیمکره مغزتان برای دستیابی به هدف عالی هستند. همانطور که من در جلسات مشاوره به معامله‌گران آموزش می‌دهم که اگر از نظر جسمی، ذهنی و روحی هماهنگ نباشید، به عنوان یک معامله‌گر موفق نخواهید شد. هماهنگی لازم است. و محصولات موسسه مونرو فوق‌العاده هستند زیرا شما را به سفری برای کشف خود در محیطی امن، آرامش‌بخش و روشن‌گر می‌برند. اما مهم‌تر از آن به شما این امکان را می‌دهند که برای رسیدن به اهدافی که برای خود تعیین کرده‌اید، خودتان را پیدا کنید.

من بیش از ۲۰ سال است که از برخی از محصولات «Hemi-Sync» استفاده می‌کنم برای اینکه تصمیم درست را بگیرم (به نقل از فیلم هالیوودی لوک خوش دست که فیلمی عالی در مورد فرآیندهای فکری و ایجاد نتایج دلخواه است.) زمانی که می‌دانم نسبت به معامله‌ام ۱۰۰ مثبت نیستم، و البته برای اینکه بر خودم نظارت داشته باشم تا هر گونه باور دیگری



که ممکن است با اهداف معاملاتی‌ام در تضاد باشند را پیدا کنم. قبل از اینکه من حتی در نظر بگیرم که معامله را انجام دهم، هر سه مولفه (ذهن، روح، جسم) باید هماهنگ باشند. به عبارت دیگر همان «سه دوست من». اگر با تمام وضعیت روحی، جسمی و ذهنی‌تان دوست نباشید، قادر نخواهید بود فرصت‌ها را در بازارها ببینید. تنها راهش همین است.

من برخی از تمرینهای معاملاتی خود را «سه دوست» می‌نامم؛ بر اساس فیلم هالیوودی‌ای با همین عنوان. آن عده از شما که این مطلب را می‌خوانید، احتمالاً فیلم را با بازی استیو مارتین، چوی چیس و مارتین شورت به خاطر می‌آورید که در فیلم، این سه نفر در شهری در جنوب مرزی مشغول به کار شدند و کارشان این بود که نقش‌هایی را ایفا کنند (یا در ابتدا اینطور فکر می‌کردند). نقش مردانی که از یک شهر در برابر راهزنان محافظت می‌کنند. بعد مشخص شد که کارشان بازیگری نیست، بلکه در حقیقت کارشان محافظت از شهر در برابر راهزنان است. و هنگامی که آنها با ناراحتی متوجه این حقیقت می‌شوند و می‌فهمند که مردم شهر فکر می‌کنند آنها محافظان واقعی هستند، این سه دوست می‌ترسند، عصبانی می‌شوند و به خاطر قرار گرفتن در چنین مخمصه‌ای، شروع به سرزنش کردن یکدیگر می‌کنند. می‌دانند که برای مقابله اصلاً آمادگی ندارند.

چیزی که آنها در نهایت درک می‌کنند این است که هر یک از آنها استعداد خاصی دارد، و وقتی سه مجموعه استعداد منحصر به فرد خود را کنار هم می‌گذارند، تبدیل به «سه دوست» می‌شوند و راهزنان را برای همیشه از شهر بیرون می‌کنند. از این رو تمرینات معاملاتی من با «سه دوست» به شما می‌آموزند چگونه از استعدادهای منحصر به فرد خود در زمینه‌های ذهنی، روحی و جسمی‌تان بهره ببرید؛ هر سه مولفه ذهنی، روحی، جسمی‌تان خوب باشند و به اهداف معاملاتی‌تان برسید.

نکته‌ای که مارک و من در این کتاب برای شما خوانندگان عزیز بیان می‌کنیم، به ویژه در این فصل‌های آخر در بخش چهار، این است که ایجاد موفقیت در معاملاتان زحمت زیادی ندارد. فقط باید خواهان و

مشتاق پذیرش این حقیقت باشید که همه چیز را نمی‌دانید. و ایرادی ندارد! هر معامله‌گر موفق از این منحنی یادگیری عبور می‌کند. برای ما مهم نیست که دیگران چه چیزی به شما می‌گویند؛ واقعیت همین است. و وقتی پذیرفتید که عیب ندارد اگر برای ایجاد نتایج پایدار، همه چیز را راجع به معامله نمی‌دانید، آن موقع می‌توانید شروع به ایجاد نتایج کنید که می‌خواهید، اما مهمتر از آن، می‌دانید که شایسته آن نتایج هستید. اینجا همان جایی است که می‌توانید روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید و وقتی روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید، می‌توانید به هر چیزی که می‌خواهید برسید.

بنابراین به یاد داشته باشید، وقتی برای انجام کارهای لازم تصمیم‌تان را گرفتید، می‌توانید به بالاترین اهداف و رویاهای معاملاتی خود برسید. بنابراین با یک معامله‌گر معمولی متفاوت باشید و رهاشان را ادامه دهید!



از بخش چهارم چه چیزهایی آموخته‌اید؟

چند سوال برای اطمینان یافتن از دانشی که کسب کردید.

۱. بعد از مطالعه این بخش، تعریف‌تان از ذهنیت مبتنی بر احتمالات چیست؟ با جزئیات شرح دهید.
۲. چطور برای شخص دیگری توضیح می‌دهید که چگونه می‌توان یک ذهنیت مبتنی بر احتمالات کسب کرد؟ توضیح دهید.
۳. چگونه ذهنیتی ناکارآمد را خنثی می‌کنید؟ اقداماتی که در هر مرحله انجام می‌دهید چیستند؟
۴. وقتی در یک حساب شبیه‌سازی شده لبه معاملاتی‌تان را آزمایش می‌کنید، چرا تعداد سهام یا قراردادهای مورد معامله‌تان اهمیتی ندارند؟ یا اینکه فکر می‌کنید همچنان اهمیت دارند؟
۵. تعریف شما از یک باور قدیمی چیست؟ وقتی پای معامله به میان می‌آید، باورهای قدیمی مثبت‌اند یا منفی؟ اگر پاسخ‌تان مثبت یا منفی است، دلیلش را توضیح دهید.
۶. چگونه یک باور ناکارآمد یا باوری که به طور مثبت سازنده نیست را در معاملات‌تان تشخیص می‌دهید؟
۷. چگونه یک باور ناکارآمد را به باوری غیرکاربردی تبدیل می‌کنید تا بتوانید باور سازنده‌تری را برای معاملات‌تان کسب کنید؟ به بیانی دیگر، چطور انرژی یک باور را، که قبلاً به درستی‌اش اطمینان داشتید، کم می‌کنید؟
۸. تعریف شما از یک تناقض فعال چیست؟ چطور یک تناقض فعال را تشخیص می‌دهید؟
۹. می‌توانید همان تمرینی که به «جری» داده شد را انجام دهید و بدون انجام اقدامی در معامله، دست‌تان را در جیب‌تان بگذارید به ساعت خیره شوید؟ اگر می‌توانستید، آیا بدون انجام اقدامی در معامله، کامپیوترتان را خاموش می‌کردید؟ اگر این تمرین برای ایجاد یا شکستن چرخه ضرر بود چطور؟ صادقانه پاسخ دهید

فاصله گرفتن از معامله برای مدت زمانی مشخص به منظور کاهش انرژی یک باور
ناکارآمد و ایجاد نتایج بهتر چقدر دشوار می‌بود؟

۱۰. مثالی از موقعیتی در زندگی شخصی‌تان بزنید که در آن انرژی یک باور ناکارآمد را
کم کردید. به طور کامل تجربه‌تان را بنویسید. آیا بین کاهش انرژی آن باور ناکارآمد
غیرمعاملاتی، و کاهش انرژی یک باور ناکارآمد معاملاتی شباهتی وجود دارد؟ دقیق
توضیح دهید.

۱۱. در معامله خواهان چه چیزی هستید؟ دقیق توضیح دهید. اگر نمی‌توانید دقیق توضیح
دهید، پس خواسته‌ای ندارید و نتایج پایدار یا سودآور به دست نخواهید آورد.

۱۲. وقتی مسئله معامله در میان باشد، آیا یک برنامه «شغلی» دارید؟ (برنامه «شغلی»، نه
برنامه‌ی معاملاتی)
اگر برنامه‌ای ندارید، علتش را توضیح دهید. معامله کردن هم یک شغل است. همین
الان یک برنامه تنظیم کنید.

۱۳. تعریف شما از معامله مکانیکی چیست؟ آیا یک معامله‌گر مکانیکی هستید؟ از چه
نظر؟ آیا معامله کردن به روش مکانیکی برای ایجاد دارایی بیشتر موثر است؟ اگر بله/
خیر، از چه نظر؟

۱۴. تعریف‌تان از معامله شخصی چیست؟
آیا معامله‌گری شخصی هستید؟ از چه نظر؟ آیا معامله به روش شخصی برای ایجاد
دارایی بیشتر موثر است؟ اگر بله/خیر، از چه نظر؟

۱۵. تعریف شما از معامله شهودی چیست؟
آیا معامله‌گری شهودی هستید؟ از چه نظر؟ آیا معامله به روش شهودی در ایجاد دارایی
بیشتر موثر است؟ اگر بله/خیر از چه نظر؟

۱۶. آیا فکر می‌کنید نگه داشتن یک دفتر معاملاتی فقط به درد سایر معامله‌گران می‌خورد،
معامله‌گرانی که در بازار پول به دست نمی‌آورند؟
آیا در بازارها، درآمد پایدار دارید؟ اگر درآمد پایدار ندارید، پس چرا برای داشتن یک دفتر
معاملاتی مقاومت می‌کنید؟

۱۷. با نظر به اینکه تام موناگان یک دفترچه همراهش دارد و افکارش در مورد حرفه‌اش را می‌نویسد و نگه می‌دارد، آیا فکر می‌کنید تام موناگان با استانداردهای امروز، فردی سنت‌گرا است و به روز نیست؟

مارک داگلاس هم ناگهان کارهایش را رها می‌کند و روی دستمال‌ها، تکه کاغذها و در دفترچه یا آی‌پدش ایده‌هایی که به ذهنش می‌رسد را می‌نویسد. آیا به نظرتان مارک داگلاس هم سنت‌گرا است و آدمی به روز نیست؟
برای طی کردن همین فرایند خلاقانه، فرایندی که در دو مثال موناگان و داگلاس ذکر شد، چه چیزی مانع یا سد راهتان می‌شود؟ صادقانه پاسخ دهید.

۱۸. برای ایجاد سودهای پایدار و قابل‌تکا در بازارها، مایلید چه اقداماتی بکنید؟ صادقانه پاسخ دهید. چه کارهایی را انجام نخواهید داد؟

۱۹. آیا واقعاً می‌خواهید معامله‌گری موفق شوید؟ آیا باور دارید که از پس این کار بر می‌آیید؟ چرا/چرا نه؟

به خاطر داشته باشید این سوالات برای شما و درباره‌ی شما هستند؛ مجبور نیستید که پاسخ‌هایتان را کسی به اشتراک بگذارید. این سوالات برای شما طراحی شده‌اند تا شروع به یک ارزیابی ذهنی از چیرستی و چگونگی تفکرتان بکنید و بفهمید دیدگاه کنونی‌تان نسبت به بازار چیست؛ و به شما در برطرف کردن یا به روزرسانی هر نظر قدیمی یا محدودکننده‌ای که ممکن است راجع به معامله داشته باشید کمک کنند.

پایان بخش چهارم

برای اطلاعات بیشتر از محصولات و خدمات آموزشی‌مان، از طریق دو سایت
زیر با ما در ارتباط باشید.

www.markdouglas.com

www.paulatwebb.com

با آرزوی موفقیت در معاملات‌تان!

پایان

