

معامله گر منضبط

• داگلاس •

• مترجم: محمد علی •

The Disciplined Trader
Mark Douglas

جهان
کتاب

سرشناسه : داگلاس، مارک ج. (J Douglas, Mark)
عنوان و نام پدیدآور : معامله‌گر منضبط / مارک داگلاس : مترجم نرگس رحمانی ؛
ویراستار یوسف بلقانی/یادی.

مشخصات نشر : قم : آثار نور، ۱۴۰۲.

مشخصات ظاهری : ۱۷۵ ص.؛ ۵/۲۱×۵/۱۴ س.م.

فروشنده : جهان کتاب.

شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۶۶۸۲-۸۲۰۰

وضعیت فهرست نویسی : فهرست نشده

یادداشت : عنوان اصلی :

The disciplined trader : developing winning attitudes, c1990.

عنوان دیگر : معامله‌گر منظم : توسعه نگرش کسب سود در بازارهای مالی (پورس، فارکس).

موضوع : کارگزاران بورس -- نگرش‌ها Attitudes -- Stock brokers

بورس Stock exchanges

شناسه افزوده : رحمانی، نرگس، ۱۳۶۷- مترجم

رده بندی کنگره : HG6۴۲۱

رده بندی دیویی : ۳۳۲/۶۴

شماره کتابشناسی ملی : ۹۳۳۳۲۵۰

اطلاعات رکورد کتابشناسی : فیبا

• معامله‌گر با انضباط •

- نویسنده: آدام سیلورا
- مترجم: سحر سیادت
- ویراستار: یوسف بلقان آبادی
- ناشر: آثار نور
- ناظر فنی چاپ: علی قربانی
- طراح جلد: علیرضا حسن‌زاده
- صفحه‌آرایی: زیبا کتاب
- تاریخ و نوع چاپ: اول، ۱۴۰۲
- شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه
- شابک: ۹۷۸-۶۳۲-۶۴۸۲-۸۲-۰

قیمت: ۱۷۸/۰۰۰ تومان

۰۹۱۲۷۵۹۹۴۰۴



Jahaneeketab

جهان
کتاب

فهرست

• پیشگفتار ... ۷ •

• بخش اول: مقدمه ... ۱۴ •

• فصل اول: چرا این کتاب را نوشتم؟ ... ۱۴ •

• فصل دوم: دلایل نیاز به یک الگوی جدید ... ۲۴ •

• بخش دوم: ماهیت معضل معامله‌گری از نقطه نظر روان‌شناسی ... ۳۹ •

• فصل سوم: همیشه حق با بازار است ... ۳۹ •

• فصل چهارم: سود و ضرر نامحدود است ... ۴۲ •

• فصل پنجم: قیمت‌ها دائماً تغییر می‌کنند ... ۴۴ •

• فصل ششم: بازار محیطی بدون ساختار است ... ۵۰ •

• فصل هفتم: دلایل در بازار بی‌ربط هستند ... ۵۷ •

• فصل هشتم: سه‌گام تا تبدیل شدن به معامله‌گر برتر ... ۶۲ •

- بخش سوم: ایجاد چارچوبی برای شناخت خود ... ۷۲ •
- فصل نهم: شناخت ماهیت محیط ذهنی ... ۷۵ •
- فصل دهم: مدیریت اطلاعات محیطی به واسطه خاطرات و تداعی ها و باورها ... ۸۴ •
- فصل یازدهم: ضرورت یادگیری روش های انطباق ... ۹۹ •
- فصل دوازدهم: نحوه رسیدن به هدف ... ۱۱۲ •
- فصل سیزدهم: کنترل انرژی ذهن ... ۱۲۳ •
- فصل چهاردهم: روش هایی برای ایجاد تغییر ... ۱۳۱ •
- بخش چهارم: چگونه به معامله گر برتر تبدیل شویم ... ۱۴۱ •
- فصل پانزدهم: روان شناسی حرکت قیمت ها ... ۱۴۱ •
- فصل شانزدهم: قدم در راه موفقیت ... ۱۵۷ •
- فصل هفدهم: کلام آخر ... ۱۷۵ •

پیشگفتار

از سال ۱۹۷۹، موقعیت من در مجامع مالی به من فرصت داد تا بتوانم با هزاران معامله‌گر، کارگزار و مشاور سرمایه‌گذاری صحبت کنم و از آن‌ها سؤالاتی بپرسم. مدیر اجرایی شرکت کامپوترک^[۱] هستم که خدمات تحلیل‌های فنی (تکنیکال) و بنیادی را به معامله‌گرهای بازارهای آتی و سهام ارائه می‌دهم. آدمی بی‌طرف هستم که به دیگران اجازه می‌دهم به راحتی و آزادانه صحبت کنند. از سال ۱۹۶۰ که کار خودم را شروع کردم به سرعت متوجه شدم موانع روان‌شناختی بسیاری وجود دارد که مانع معامله‌گری و مدیریت موفق سرمایه می‌شود. تمام کسانی که از من مشاوره گرفته‌اند نیز این موانع را تأیید کرده‌اند. کاملاً معتقدم که هشتاد درصد موفقیت در معامله‌گری به موضوعات روان‌شناختی و بیست درصد به روش تحلیل فرد (خواه تکنیکال، خواه بنیادی) مربوط است. باور دارم که ممکن است فردی با اطلاعاتی متوسط از تحلیل تکنیکال یا تحلیل بنیادی ولی با تسلط روانی بر خود می‌تواند درآمد کسب کند و بر عکس شخص دیگری با داشتن سیستم تحلیل مفید که در درازمدت عملکرد مثبت آن تأیید شده به دلیل عدم کنترل روانی در نهایت با شکست مواجه شده است. بخصوص به افراد مبتدی هشدار می‌دهم که اگرچه مطالعه کتاب و یادگیری روش‌های تحلیل قبل از ورود به بازار بسیار مهم است؛ اما محک خوردن واقعی توانایی‌ها تنها با معاملات واقعی و تحت فشار روانی میسر خواهد شد. از این رو آهسته شروع کنید. هر معامله را با سؤال کردن از خود مورد بررسی قرار دهید. چه چیزی عامل آن بود؟ چگونه آن را مدیریت کردم؟ چرا معامله موفق بود و سود بردم؟ چرا ضرر کردم؟ پاسخ‌های خود را بنویسید و قبل از انجام معامله بعدی به آن‌ها رجوع کنید. در سمینارهایی که در شرکت برگزار می‌کنم از یک مربی دعوت می‌کنم تا در کارگاه آموزشی ویژگی‌های روان‌شناختی معامله‌گری را بیان کند؛ چون اعتقاد دارم آن هیولایی که فکر می‌کنید دارایی شما را خواهد بلعید و سودهای شما را با خود خواهد برد، صرفاً خود شما هستید؛ نه معامله‌گرهای مرموز بازار. در اساطیر یونان باستان، مدیا^[۲]

قبل از کشتن فرزندش گفت: «می‌دانم نیت پلیدی در سر دارم، اما نفس بی‌خرد از اراده‌ام قوی‌تر است». اگر در هنگام معامله این احساس را دارید، باید کتاب معامله‌گر با انضباط را بخوانید! خواندن این کتاب موجب خشنودی من است. من تجارب خود را با هزینه بسیار و سختی فراوان به دست آورده‌ام؛ اما حالا می‌توانم خود را در تک‌تک سطوح این کتاب مشاهده کنم و بگویم این هم همان حالی است که من داشتم. مارک داگلاس کتاب خود را طوری به شکل یک گفتگوی منطقی نوشته است که انگار شما در کنار او نشسته‌اید و او به عنوان یک دوست مسائل را برای شما توضیح می‌دهد و مطمئن هستم که از خواندن آن لذت خواهید برد. شما خوش‌شانس‌تر از من هستید؛ چون این فرصت را دارید و امیدوارم آن را از دست ندهید که قبل از اشتباهات مهلک خود را بشناسید و مهارت‌های خود را بررسی کنید. معامله‌گرهایی که وقت صرف می‌کنند تا فکر کنند و آمادگی کسب کنند در بازار دوام خواهند آورد و احتمالاً موفق خواهند شد.

تیموتی اسلاتر^{۱)}

کتاب «معامله‌گر با انضباط» راهنمایی کامل برای درک خویشتن‌داری و انضباط از دیدگاه روان‌شناختی و ابزاری برای کمک به تربیت شخص است تا به معامله‌گر موفق در بازارهای مالی تبدیل شود. این کتاب به صورت یک راهنمای گام‌به‌گام به شما کمک می‌کند تا خود را با ویژگی‌های روان‌شناختی متفاوت و خاص بازارهای مالی تطبیق دهید. از واژه تطبیق استفاده می‌کنم؛ چون اکثر افرادی که وارد محیط پرریسک معامله‌گری می‌شوند از تفاوت‌های بسیار زیاد این محیط با محیطی که در آن بزرگ شده‌اند اطلاع ندارند. با فقدان درک این تفاوت‌ها آن‌ها متوجه نمی‌شوند بسیاری از عقایدی که در طول زمان کسب کرده‌اند تا به کمک آن‌ها بتوانند در جامعه رفتار مناسبی داشته باشند در محیط معامله‌گری موانع روان‌شناختی هستند و موجب بروز مشکلاتی در معامله‌گری شده و مانع موفقیت آن‌ها در این کار می‌شود. رسیدن به سطحی از موفقیت که آن‌ها در نظر دارند مستلزم آن است که حداقل در چند مورد نگرش خود را نسبت به رفتار بازار تغییر دهند. برخلاف محیط‌های اجتماعی دیگر، معامله‌گری ویژگی‌های خاصی دارد که معامله‌گر را ملزم می‌کند سطوح بالای خویشتن‌داری و اتکا به نفس را در خود پرورش دهد تا در بازار موفق شود؛ اما بسیاری از ما این خویشتن‌داری را نداریم؛ چون از بچگی یاد گرفته‌ایم در ساختار اجتماعی‌ای زندگی کنیم که در آن رفتار ما را شخص دیگری کنترل کند که قدرت بیشتری نسبت به ما دارد و می‌خواهد رفتار ما را اصلاح کند تا با انتظارات جامعه همسو شود.

به همین دلیل، همیشه مجبور بوده‌ایم در اثر این نیروهای خارجی در چارچوبی خاص مبنی بر سیستم پاداش و تنبیه رفتار کنیم. به عنوان پاداش گاهی این آزادی را به ما می‌دادند که به دلخواه خود عمل کنیم و به عنوان تنبیه از آنچه می‌خواستیم ما را محروم می‌کردند. این محرومیت، درد روانی به همراه داشت یا تحت تنبیه جسمی و دردهای بدنی قرار می‌گرفتیم. در نتیجه یاد گرفته‌ایم که بر اساس تهدید به درد (بدنی یا روانی) از سوی کسی که قدرت بیشتری دارد رفتار خود را کنترل کنیم. از آنجایی که در این روند همیشه باید از قدرت خودمان در برابر قدرت دیگران دست بکشیم، لذا بسیاری از راهکارهای ما برای کسب موفقیت ناشی از همان چارچوب ذهنی است. براین اساس یاد گرفته‌ایم باید قدرت داشته باشیم تا بتوانیم به خواسته‌های خود برسیم.

اولین چیزی که به عنوان یک معامله‌گر یاد می‌گیرید این است که آن منابع ذهنی که در زندگی روزمره از آن‌ها استفاده می‌کنید تا آنچه را می‌خواهید به دست آورید در معامله‌گری کارایی ندارند. هیچ‌کسی قدرت لازم برای تغییر و هدایت بازار را ندارد (به جز معدودی از افراد که قدرت و سرمایه لازم برای این کار را دارند). همچنین محدودیت‌های خارجی که در جامعه رفتار شما را کنترل می‌کنند در محیط بازار وجود ندارند و بازار به هیچ عنوان رفتار شما را کنترل نمی‌کند. کوچک‌ترین انتظاری نیز از شما نداشته و هیچ مسئولیتی نیز در قبال موفقیت شما بر عهده نمی‌گیرد؛ بنابراین اگر نمی‌توانید بازار را کنترل و هدایت کنید و او نیز مطلقاً نمی‌تواند شما را کنترل کند، پس مسئولیت آنچه که شما از بازار درک می‌کنید و بر طبق آن عمل می‌کنید فقط در درون خود شماست. فقط می‌توانید خودتان را کنترل کنید. به عنوان معامله‌گر تنها می‌توانید از بازار پول بگیرید و به خودتان بدهید یا پول خود را به دیگر معامله‌گرها تقدیم کنید و انتخاب شما برای انجام یکی از این دو کار توسط چند عامل روان‌شناختی تعیین می‌شود که هیچ ربطی به بازار ندارند و تا وقتی مهارت‌های جدید برای انطباق با شرایط متفاوت این محیط را یاد نگیرید برای انتخاب بر سر این دوراهی قرار خواهید داشت.

برای اینکه در بازار عملکرد موفق داشته باشید تا یاد بگیرید چگونه خود را به روش‌هایی که احتمالاً هنوز اطلاعی از آن‌ها ندارید کنترل کنید. همچنین باید یاد بگیرید چگونه ذهن خود را آزاد کنید تا فرصت‌هایی که توقع دارید شما را به خواسته‌هایتان برسانند را نادیده بگیرید و به فرصت‌های جایگزین دیگری که واقعاً خواسته‌های شما را برآورده می‌کنند توجه کنید. عده کمی از معامله‌گرها می‌دانند که تنها خودشان مسئولیت کامل نتایج اعمال خود را بر عهده دارند و حتی تعداد کمتری از آن‌ها الزامات روان‌شناختی این چنین درکی را پذیرفته‌اند و می‌دانند باید چه واکنشی نشان دهند. افراد به ندرت در

شرایطی بزرگ شده‌اند که بدانند در محیطی مانند بازار که در آن برای ابراز خلاقیت آزاد هستند و با هیچ یک از ساختارها یا محدودیت‌ها مواجه نیستند چگونه رفتار کنند. در محیط بازار خودتان باید قوانینی را برای خود وضع کنید و خود را مجبور به پیروی از آن‌ها کنید. برخلاف محیط‌های ساختاریافته‌ای که ما به آن‌ها عادت کرده‌ایم و در آن اغلب همه چیز ثابت است، در بازار قیمت‌ها همیشه در حال تغییر هستند و تغییر قیمت‌ها دائمی است و فرصت‌های تصمیم‌گیری برای کسب سود بی‌نهایت است. نه تنها باید در مورد ورود یا عدم ورود به معامله تصمیم بگیرید، بلکه باید در مورد زمان ورود، مدت زمان ماندن در معامله و تعیین شرایط خروج از آن هم تصمیم بگیرید؛ چون هیچ مرجع مشخصی برای تعیین‌شان وجود ندارد و فقط ذهن شما می‌تواند این موارد را مشخص کند. علاوه بر بار روانی، در این تصمیم‌گیری‌ها باید این نکته را هم در نظر بگیرید که در بازارهای آتی (به خاطر خاصیت اهرمی آن) حتی قراردادهای کوچک در هر معامله می‌تواند موجب سود یا ضرر بسیار بزرگی شود. از نقطه نظر روان‌شناختی، بدین معنی است که از لحاظ نظری هر معامله هم می‌تواند آرزوهای مالی شما در کسب استقلال مالی را تحقق بخشد و هم می‌تواند تمام دارایی شما را نابود کند. این ویژگی باعث می‌شود ریسک‌ها را نادیده بگیرید و وسوسه شوید که به خود بگویید: «بگذار این یکبار از قواعدم سرپیچی کنم».

محیط خاص بازارهای مالی، آزادی عمل و فرصت‌های سود و ضرر نامحدود در اختیار شما قرار می‌دهد. اگر معامله‌گری که آمادگی روانی متناسب با شرایط خاص این بازار را ندارد؛ یعنی فردی که خویشتن‌دار نیست و چارچوب ذهنی‌اش در راستای ساختارهای کنترل‌کننده خارجی و انتظارات جامعه شکل گرفته است در این بازار قرار گیرد. آنچه در نهایت به دست می‌آورد فاجعه‌ای روانی و مالی خواهد بود. این سناریوی غم‌انگیز به روشنی توضیح می‌دهد که چرا تنها تعداد کمی از معامله‌گرها می‌توانند از بازار درآمد کسب کنند. در واقع تقریباً تمام کسانی که به عنوان معامله‌گر وارد بازار می‌شوند شش مشکل پیش روی خود را دست‌کم می‌گیرند و درک درستی از توانایی‌های خود برای برآورده کردن توقعات ندارند. به همین دلیل اکثر معامله‌گرها صدمات روانی جدی می‌بینند؛ به عبارت دیگر، نوعی چارچوب ذهنی در شخص شکل می‌گیرد که قابلیت ایجاد اضطراب در او را داشته باشد.

اضطراب ناشی از برداشت‌هایی از شرایط محیط است که بتواند در شخص دردهای فیزیکی یا روانی مانند استرس، تشویش ناامیدی یا حس خیانت ایجاد کند. حالات دردناک روانی معمولاً از انتظارات برآورده نشده شخص نشئت می‌گیرند. انتظارات برآورده

نشده تضادی میان باورهای شخص در مورد شرایطی که او فکر می‌کند باید حاکم باشد و شرایطی که در واقع حاکم هستند و با باورهای وی همخوانی ندارند ایجاد می‌کنند. این تناقض در احساسات درونی ما به صورت درد ظاهر می‌شوند که ما آن‌ها را استرس، اضطراب و ناامیدی می‌نامیم.

به طور غریزی، افراد برای اینکه از درد دوری کنند، در ذهن خود سدهای تدافعی در برابر هجوم اطلاعاتی ایجاد می‌کنند که می‌توانند وجود این گونه تضادها را نشان دهند. این سدهای تدافعی انواع انکارها و توجیهاتی هستند که همه آن‌ها منجر به «تحریف ادراک» می‌شوند.

تحریف ادراک، زمانی اتفاق می‌افتد که سیستم ذهنی به طور خودکار با تغییر شکل و حذف برخی اطلاعات داده‌ها را تحریف می‌کند تا تضاد میان آنچه که ما انتظار داریم و آنچه که در واقعیت وجود دارد را بر طرف کند. این کار به نحوی انجام می‌شود که ما باور کنیم بین ما و محیط خارج یک واقعیت مشترک وجود دارد تا از درد اجتناب کنیم. واقعیت مشترک را می‌توان به شکل همخوانی بین باورهای شخص نسبت به محیط بیرونی و واقعیت محیط بیرون تعریف کرد؛ اما اگر اطلاعات بازار را تحریف کنید نه تنها واقعیت مشترکی بین شما و بازار وجود ندارد، بلکه در واقع دچار توهم می‌شوید تا بتوانید خود را از مواجهه با شکست‌های محتمل دور کنید. درست از همین زمان خود را در معرض رویارویی با آنچه که اصطلاحاً آگاهی اجباری نامیده می‌شود قرار می‌دهید. اگر حرکت بازار در خلاف جهتی است که شما خود را مجاز به باور آن می‌دانید (به این دلیل که اطلاعاتی که از بازار به شما می‌رسد آنچه شما می‌خواهید یا بنه آن امید داشتید را تأیید نمی‌کند). مشکل اینجاست که شما در حال تحریف ادراکات خود هستید و این تحریف تا جایی ادامه می‌یابد که ناهمخوانی بین ذهنیت ساختگی شما و اطلاعات واقعی بازار آنچنان ترسناک شود که این سپر دفاعی ذهنی (توهم) فروریزد. این حالت معمولاً با حالتی از شوک همراه است و در آن متعجب می‌شوید که چطور ممکن است همه چیز به این سرعت در هم بریزد. در این شرایط، بازار شما را مجبور می‌کند بپذیرید آن واقعیت مشترک که در ذهن خود ساخته بودید توهم بوده است و باید آگاهی اجباری دردناکی را بپذیرید. به هر حال در نقطه‌ای از زندگی حرفه‌ای خود به عنوان یک معامله‌گر متوجه می‌شوید که چگونه همه ما به خاطر شیوه تربیت مشابه خود در جامعه سعی می‌کنیم تا فرض کنیم بازار کنترل شده است و وقایع آتی بازار را پیش‌بینی کنیم و سپس متعصبانه منتظر می‌مانیم تا همان رویداد اتفاق بیفتد. این همان جایی است که باید یاد بگیرید چگونه آن انعطاف‌پذیری ذهنی لازم را در خود ایجاد کنید که به شما اجازه دهد به فرصت‌های

جایگزین توجه کنید. مسلماً شما نمی‌توانید بازار را کنترل کنید؛ اما می‌توانید ادراکات خود را از بازار کنترل نموده و به کمک آن به یک نوع بی‌طرفی در مشاهدات خود از بازار برسید که به نوبه خود باعث واقعی شدن اطلاعات مشترک شما و بازار می‌شود.

نکته این است که هر چقدر هم این آگاهی‌های اجباری دردناک باشند، احتمالاً نمی‌توانند مانع شما شوند تا دوباره به سمت ریسک‌های غیر معقول نروید؛ اما باید بدانید که تجمیع این اثرات روانی بر شما بسیار منفی خواهند بود. اگر چندین بار بر اثر این آگاهی‌های اجباری متحمل درد شوید کم‌کم فعالیت شما در بازار بجای اینکه صرف یافتن فرصت‌های مناسب شود، بیشتر به سمت اجتناب از درد متمایل خواهد شد؛ یعنی ترس از ضرر، اشتباه و ازدست دادن فرصت‌ها مهم‌ترین محرک شما برای فعالیت در بازار خواهد شد. وقتی ترس مهم‌ترین محرک برای انجام دادن یا امتناع از یک عمل در بازار شود، مشکلات زیادی بروز می‌کند. اول، وقتی به آن موضوع ترس آور توجه می‌کنید، نمی‌توانید فرصت‌های مناسب را درک کنید. بیشتر به اطلاعاتی توجه می‌کنید که بیشتر از آن ترس دارید و بدین ترتیب به آن اطلاعاتی از بازار که وجود فرصت‌ها و انتخاب‌های مناسب دیگر را نشان می‌دهد توجه نمی‌کنید.

همین‌طور که به تأثیر منفی ترس بر افکار پی می‌برید، احتمالاً تعجب نمی‌کنید اگر بگوییم برای اجتناب از ضرر خودتان آن‌ها را به وجود می‌آورید؛ چون ترس، عکس‌العمل‌های شما به رویدادها را محدود می‌کند. بیشتر معامله‌گرها از این موضوع رنج می‌برند که گاهی علی‌رغم آنکه از قبل می‌دانند چه کاری انجام دهند، اما هنگام اجرای آن احساس می‌کنند فلج شده‌اند. قبل از آنکه شخص بتواند در محیط بدون ساختار مانند معامله‌گری موفق شود، باید یک حس فوق‌العاده قوی از اعتماد به نفس داشته باشد. منظور من از اعتماد به نفس نداشتن ترس است و اتکا به نفس این است که شخص در هر لحظه بداند باید چه کاری انجام دهد، سپس آن را انجام دهد. هر گونه تعلل و درنگ باعث ایجاد تردید به خود شده و ترس را به وجود می‌آورد. به هر اندازه که به خود تردید داشته باشید، به همان اندازه احساس ترس، اضطراب و پریشانی خواهید کرد. تجارب منفی ناشی از معامله در حال ترس، اضطراب و پریشانی حس ناتوانی در شما ایجاد می‌کند یا احساسات منفی قبلی شما در این رابطه را بیشتر می‌کند. در نهایت هر چقدر سعی کنید اوضاع را از دیگران مخفی نگه دارید نمی‌توانید نتایج کارها را از خودتان مخفی کنید. اگر رفتار بازار به نظر شما عجیب می‌رسد به این دلیل است که رفتار خود شما مرموز و غیرقابل کنترل است. وقتی متوجه چیزی در بازار می‌شوید و تصمیم می‌گیرید از آن استفاده کنید، اما نمی‌دانید واقعاً خودتان در قدم بعدی چه

خواهید کرد، چگونه می‌توانید پیش‌بینی کنید که بازار در قدم بعدی چه خواهد کرد؟ آن عده معامله‌گرهایی که به هر نحو موفق می‌شوند این موانع را پشت سر بگذارند، تجربه خود را در قالب جملات حکیمانه‌ای بیان کرده‌اند از جمله: «یاد بگیر ضرر را بپذیری»، «با جریان بازار همراه شو»، «روند، دوست دوست»، «ضررها را متوقف کن و به سودها اجازه رشد بده»، «برای شناخت بازار باید خود را بشناسی».

کتاب معامله‌گر با انضباط، مؤلفه‌های روان‌شناختی ماورای این توصیه‌های حکیمانه را تحلیل می‌کند و به صورت گام به گام شما را از مراحل مختلف برای انطباق با محیط معامله‌گری عبور می‌دهد.

این کتاب شامل چهار بخش است. بخش اول دو فصل دارد و به بیان مقدمات می‌پردازد. بخش دوم شامل فصول سوم تا هشتم است و به بررسی چالش‌های موجود در تبدیل شدن به معامله‌گر موفق می‌پردازد. بخش سوم شامل شش فصل بعدی کتاب است و به شما این نگرش را می‌دهد که تعیین کنید چه چیزهایی در ذهن شما باید تغییر کند و برای تغییر آن‌ها چه کاری باید انجام دهید. بخش چهارم فصل‌های پانزدهم و شانزدهم را در بردارد و مطالب را جمع‌بندی می‌کند و یک چارچوب یکپارچه برای مهارت‌های ویژه معامله‌گری فراهم می‌کند.