

معامله‌گر منضبط

نویسنده:
مارک داگلاس



سرشناسه : داگلاس، مارک ج. (Douglas, Mark (Mark J.)

عنوان و نام پدیدآور : معامله گر منضبط/نویسنده داگلاس مارک ؛ مترجم اسماعیل قاسم پور سرچشمه ؛ ویراستار ناهید راه پیم.

مشخصات نشر : ارمغان گیلار، ۱۴۰۲.

مشخصات ظاهری : ۲۰۸ ص.؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م. شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۶۵۸۸-۹۱-۱

وضعیت فهرست نویسی : فیبا

یادداشت : عنوان اصلی: The disciplined trader : developing winning attitudes, 1990.

یادداشت : کتاب حاضر نخستین بار در سال ۱۳۸۹ تحت عنوان "معامله گر منظم: توسعه نگرش کسب سود در بازارهای مالی (بورس، فارکس)" با ترجمه مهدی جعفری توسط انتشارات دریچه نو و سپس توسط مترجمان و ناشران مختلف در سالهای متفاوت منتشر شده است.

موضوع : کارگزاران بورس -- نگرش ها Stockbrokers—Attitudes

بورس Stock exchanges

شناسه افزوده : قاسم پور سرچشمه، اسماعیل، ۱۳۵۹ -، مترجم

رده بندی کنگره : HG۴۶۲۱ رده بندی دیویی : ۶۴/۳۳۲

شماره کتابشناسی ملی : ۹۲۰۳۳۰۲ اطلاعات رکورد کتابشناسی : فیبا



موسسه انتشارات
ارمغان گیلار

www.ketab.ir
معامله گر منضبط

نویسنده: مارک داگلاس

مترجم: اسماعیل قاسم پور سرچشمه

ویراستار: ناهید راه پیم

حروف چینی: ریحانه عطایی

ناشر: ارمغان گیلار

طراح و صفحه آرا: استودیو جوانه

نوبت چاپ: دوم ۱۴۰۳

تیراژ: ۲۰۰ نسخه

چاپخانه: آریا

قیمت: ۲۷۰/۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۵۸۸-۹۱-۱

تلفن: ۰۲۵-۳۷۸۳۷۵۵۸
همراه: ۰۲۵-۱۲۵۵۰
armaghanegilar@gmail.com
کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است

فهرست

پیشگفتار.....	۹
درآمدی بر کتاب.....	۱۱
قدردانی.....	۱۷
بخش نخست: معرفی.....	۱۸
فصل اول: دلیل نوشتن این کتاب.....	۱۸
فصل دوم: چرا یک روش تفکر جدید.....	۲۸
رفتار آموخته شده از نظر فرهنگی که به یک تجربه‌ی بی‌کتابی ناموفق می‌انجامد.....	۳۰
مهارت‌هایی که باید کسب کرد.....	۳۱
چگونگی تفاوت این با یک سیستم معاملاتی.....	۳۲
تاجران ناموفق.....	۳۹
فقدان مهارت‌ها.....	۳۹
باورهای محدودکننده.....	۴۰
بی‌انضباطی شخصی.....	۴۰
بخش دوم: ماهیت محیط تجارت از چشم‌انداز روان‌شناسی.....	۴۲
فصل سوم: بازار همیشه درست است.....	۴۲
فصل چهارم: وجود پتانسیل نامحدود برای سود و زیان.....	۴۵
فصل پنجم: حرکت همیشگی قیمت‌ها بدون هیچ آغاز یا پایان.....	۴۷
تعریف‌شده‌ای.....	۴۷
فصل ششم: بدون ساختار بودن محیط بازار.....	۵۴



- ۶۲..... فصل هفتم: بی‌اهمیت بودن دلیل و منطق در بازار
- ۶۳..... چرا تجارت می‌کنیم؟
- ۶۵..... تعریف تجارت
- ۶۷..... فصل هشتم: سه مرحله برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق
- ۷۰..... ادراک فرصت
- ۷۲..... انجام معاملات خود
- ۷۳..... انباشته شدن سود
- ۷۳..... خودپذیری
- ۷۹..... بخش سوم: ساخت چهارچوبی برای درک خودمان
- ۸۲..... فصل نهم: درک ماهیت محیط ذهنی
- ۸۵..... تجربه چیست؟
- ۸۶..... بدون بُعد بودن انرژی
- ۸۸..... سرعت
- فصل دهم: چگونگی استفاده از اطلاعات محیطی به‌وسیله‌ی خاطرات
- ۹۴..... ارتباطات و باورها
- ۹۴..... ذخیره‌ی خاطرات به‌صورت انرژی الکتریکی
- ۹۵..... ویژگی‌های انرژی با بار مثبت
- ۹۶..... ویژگی‌های انرژی با بار منفی
- ۹۷..... ارتباطات
- ۹۸..... حلقه‌ی انرژی میان محیط‌های فیزیکی و روانی
- ۹۹..... جداسازی‌ها
- ۱۰۱..... چگونگی شکل‌گیری تجربیات با ادراکات
- ۱۰۳..... رابطه‌ی بین ادراکات و عواطف
- ۱۰۶..... باورها
- ۱۱۳..... فصل یازدهم: دلایل و چرایی یادگیری روش سازگار شدن
- ۱۱۷..... یادگیری و کیفیت تجربه‌های ما
- ۱۲۰..... دانسته‌های کنونی ما، بازدارنده‌ای برای یادگیری ناشناخته‌ها
- ۱۲۶..... منسوخ و کهنه شدن دانسته‌های ما
- ۱۲۸..... فصل دوازدهم: پویایی دست‌یابی به هدف

۱۳۷	درک لحظه
۱۴۲	فصل سیزدهم: مدیریت انرژی ذهنی
۱۴۷	فواید یادگیری چگونگی مدیریت انرژی ذهنی
۱۴۷	افزایش احساس امنیت و اعتماد به نفس
۱۴۸	افزایش سطح رضایت
۱۴۹	افزایش شهود
۱۵۰	خرد و دانایی
۱۵۲	فصل چهاردهم: تکنیک‌هایی برای اثرگذاری بر تغییرات
۱۵۲	هدایت یک تغییر آگاهانه در نظام‌های باور
۱۵۴	تمرین برای شناسایی باورهای متضاد
۱۵۴	پرسش سؤالات از خود
۱۵۵	نوشتن به عنوان یک تکنیک برای تغییر اثر
۱۵۷	تمرینی برای گسترش انضباطی
۱۶۰	خود هیپنوتیزم
۱۶۰	تأییدهای مثبت
۱۶۲	بخش چهارم: چگونه یک معامله گر منضبط باشد
۱۶۲	فصل پانزدهم: روان‌شناسی حرکت قیمت
۱۶۷	رفتار بازار
۱۶۷	نقاط مرجع مهم
۱۶۹	مناطق تعادل
۱۷۱	بالا و پایین‌ها (اوج‌ها و دره‌ها)
۱۷۲	حمایت و مقاومت
۱۷۵	تبدیل حمایت به مقاومت و مقاومت به حمایت
۱۷۶	روندها و خطوط روند
۱۸۰	فصل شانزدهم: مراحل رسیدن به موفقیت
۱۸۲	مرحله‌ی نخست: متمرکز ماندن بر آنچه باید یاد بگیرید
۱۸۴	مرحله‌ی دوم: مقابله با ضررها
۱۸۴	نخستین قانون تجارت
۱۹۱	تمرین



- مرحله‌ی پنجم: یادگیری تفکر در احتمالات ۱۹۲
- گام ششم: یادگیری دیدگاه بی‌طرفی ۱۹۷
- مرحله‌ی هفتم: یادگیری روش نظارت بر خود ۱۹۹
- قوانین تجارت ۱۹۹
- فصل هفدهم: یادداشت پایانی ۲۰۰

پیشگفتار

موقعیت منحصر به فرد من در جامعه‌ی مالی به من فرصت نادری را داده است که از سال ۱۹۷۹ با هزاران تاجر، کارگزار و مشاور تجاری صحبت کنم و از آن‌ها سؤال کنم. من یک کارگزار یا یک نامه‌نویس نیستم. من مدیر اجرایی ردیابی کامپیوتر هستم، شرکتی که تجزیه و تحلیل فنی را برای معامله‌گران سهام و قراردادهای آتی عرضه می‌کند. من جایگاه خود را بی‌طرفی می‌دانم، موقعیتی که به مردم اجازه می‌دهد تا آزادانه با من صحبت کنند. من در سال ۱۹۶۰ برای حساب شخصی خود، شروع به معامله کردم و بسیار سریع از بلوک‌های روانی زیربنایی تجارت خوب و مدیریت پول، آگاه شدم. این درک توسط همه‌ی کسانی که با من مشورت کرده‌اند، تأیید شده است.

در نتیجه، من صمیمانه احساس می‌کنم که موفقیت در معاملات بیست درصد روش‌شناسی و هشتاد درصد روان‌شناختی فرد است، چه بنیادی چه فنی. برای نمونه، شما می‌توانید دانش متوسطی از اطلاعات اساسی و فنی داشته باشید و اگر در کنترل روانی هستید، می‌توانید درآمد بسیار کم کنید. برعکس، شما ممکن است یک سیستم عالی داشته باشید، سیستمی که آزمایش کرده‌اید برای مدت طولانی عملکرد خوبی داشته است، اما اگر کنترل روانی وجود نداشته باشد، بازنده خواهید بود.

معامله‌گر خوب از روی تجربه می‌داند که در یک دوره‌ی زمانی ممکن است در معاملات بازنده بیشتر از معاملات برنده شرکت کند. اما مدیریت پول و ارزیابی دقیق ریسک‌هایی که با توقف‌های واقعی محافظت می‌شوند، معامله‌گر را از دردسر دور نگه می‌دارد و تضمین می‌کند که در حرکت‌های «بزرگ» سود خواهد برد.

مدیریت پول از دو عنصر اساسی تشکیل شده است: مدیریت روان‌شناختی و مدیریت ریسک. مدیریت ریسک از عوامل روان‌شناختی ناشی می‌شود که قبل از اینکه ریسک، حتی در نظر گرفته شود، توسط معامله‌گر به‌درستی درک شده و «در محل» است.

من به‌ویژه به معامله‌گران جدید و فعالان بازار هشدار می‌دهم که بی‌شک خواندن و تجزیه و تحلیل منفعلانه‌ی انگیزه‌های شما یک ضرورت است، اما آغاز آزمایش‌های سنگین همراه با معاملات فعال در فشار است. پس به آرامی شروع کنید.

هر معامله‌ای را زیر سؤال ببرید. چه انگیزه‌ای در آن ایجاد شد؟ تجارت چگونه مدیریت شد؟ موفق بود؟ چرا؟ باختی؟ چرا؟

ارزیابی خود را بنویسید و پیش از انجام معامله‌ی بعدی به نظرات خود مراجعه کنید. در تمام سمینارهای اصلی ردیابی کامپیوتر سعی می‌کنم که یک رهبر کارآگاه به شرکت‌کنندگان درباره‌ی جنبه‌های روان‌شناختی تجارت بپردازد. دروگر غمگینی که «صاحب



سهام شما» را می کشد و با سود شما ناپدید می شود، «آن ها» مرموز و همه جا حاضر نیستند، بلکه یک «شما»ی ساده بود که گمراه شدید. مده آ ۱ درست پیش از قتل فرزندانش گفت: «من می دانم چه کار بدی انجام خواهیم داد، اما خود غیر منطقی من قوی تر از تصمیم من است». اگر این احساس، منعکس کننده ی ذهنیت شما هنگام معامله است، پس مطمئناً معامله گر منضبط کتابی است که باید بخوانید.

چقدر خواندن این کتاب لذت بخش است. تحصیلات خود من بسیار برایم هزینه داشت و از «راه سخت» به دست آمده است. من می توانم خودم را در صفحات بخوانم - این من هستم، آن، من هستم! مارک کتاب خود را با دقت به یک گفتگوی منطقی جامع تبدیل کرده است. به گونه ای نوشته می شود که گویی شما در کنارش هستید و او به عنوان یک دوست در حال توضیح دادن است که می دانم شما از آن لذت خواهید برد. شما خوش شانس هستید؛ زیرا اکنون وقت می گذارید، پیش از اینکه مرتکب یک اشتباه جدی شوید، امیدوارم درباره ی خودتان بیاموزید و هنر خود را مطالعه کنید. معامله گرانی که برای تأمل و تمرین وقت می گذارند، زنده خواهند ماند و بی شک موفق خواهند شد.

رئیس شرکت تیموثی. تراشه و نرم افزار کامپیوتر

www.ketab.ir

درآمدی بر کتاب

معامله‌گر منضبط راهنمای جامعی برای درک روان‌شناسی انضباط شخصی و دگرگونی شخصی است که برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق سهام یا قرارداد آتی لازم است. این کتاب به عنوان راهنمای گام به گام برای همانندی موفقیت‌آمیز با ویژگی‌های روان‌شناختی غیرمعمول دنیای تجارت عمل می‌کند.

من می‌گویم «تطبیق و همانندی»؛ زیرا بیشتر افرادی که در محیط تجارت سرمایه‌گذاری می‌کنند، آن را با محیط فرهنگی که در آن بزرگ شده‌اند، متفاوت نمی‌دانند. بدون شناخت این تفاوت‌ها، آن‌ها راهی برای دانستن اینکه بسیاری از باورهایی که به دست آورده‌اند تا بتوانند به‌طور مؤثر در جامعه عمل کنند، به عنوان موانع روانی در محیط تجارت عمل می‌کنند و موفقیت آن‌ها را به عنوان معامله‌گران، بسیار دشوار می‌کند. رسیدن به سطح موفقیتی که به عنوان معامله‌گران می‌خواهند، مستلزم آن است که دست‌کم، نه تغییرات زیادی، در شیوه‌هایی که از اقدامات بازار درک می‌کنند، تغییراتی ایجاد کنند.

برخلاف دیگر محیط‌های اجتماعی، عرصه‌ی تجارت ویژگی‌های بسیاری دارد که مستلزم درجه‌ی بسیار بالایی از خودکنترلی و اعتماد به نفس از سوی معامله‌گری است که قصد دارد با موفقیت در آن فعالیت کند. با این حال، بسیاری از ما فاقد این خودکنترلی هستیم؛ زیرا در کودکی یاد گرفتیم که در یک محیط ساختاریافته عمل کنیم که در آن رفتار ما توسط فردی قدرتمندتر از خودمان کنترل می‌شود که هدفش دست‌کاری رفتار ما برای سازگاری با انتظارات جامعه بود.

بنابراین، ما توسط نیروهای خارجی مجبور شدیم با سامانه‌ای از پاداش‌ها و مجازات‌ها به شیوه‌های خاصی رفتار کنیم. به عنوان پاداش، به ما این آزادی داده می‌شود که خودمان را به شیوه‌ای دلخواه ابراز کنیم. به عنوان مجازات، ما از رسیدن به دلخواه خود جلوگیری می‌شدیم که درد عاطفی را ایجاد می‌کرد، یا تنبیه بدنی به شکل‌های مختلف که باعث درد جسمی می‌شد، به ما تحمیل می‌شد. در نتیجه، تنها شکل کنترل رفتاری که ما معمولاً برای خود یاد گرفتیم، مبتنی بر تهدید درد - چه عاطفی یا فیزیکی - از سوی کسی یا چیزی بود که ما تصور می‌کردیم از خود قدرت بیشتری دارد. از آنجایی که مجبور شدیم قدرت شخصی خود را به افراد دیگر واگذار کنیم، به خودی خود بسیاری از منابع سنتی خود را برای موفقیت (راه‌های خاصی که یاد گرفتیم آنچه را می‌خواهیم، به دست آوریم) از همان چارچوب ذهنی توسعه دادیم. بر اساس این، ما آموختیم که تنها راه رسیدن به خواسته‌هایمان، کسب قدرت برای دست‌کاری و تحمیل تغییرات بر چیزهای خارج از خودمان است.

چیزی که شما به عنوان یک معامله‌گر یاد خواهید گرفت، این است که منابع ذهنی که

برای به دست آوردن آنچه در زندگی روزمره خود استفاده می‌کنید، در محیط معاملاتی کار نمی‌کنند. قدرت و کنترلی که برای دست‌کاری بازارها لازم است (آن‌ها را وادار به انجام کاری که شما می‌خواهید)، فراتر از همه‌ی افراد به‌جز تعداد انگشت‌شماری است. همچنین محدودیت‌های بیرونی که در جامعه برای کنترل رفتار شما وجود دارد در محیط بازار وجود ندارد. بازارها هرگز هیچ قدرت یا کنترلی بر شما ندارند، هیچ انتظاری از رفتار شما ندارند و هیچ توجهی به رفاه شما ندارند.

در واقع چنانچه نمی‌توانید بازارها را کنترل یا دست‌کاری کنید و بازارها نیز هیچ قدرت یا کنترلی بر شما ندارند، پس مسئولیت آنچه درک می‌کنید و رفتار حاصل از آن تنها بر عهده‌ی شماست. تنها چیزی که می‌توانید کنترل کنید، خودتان هستید. به‌عنوان یک معامله‌گر، شما این قدرت را دارید که یا به خودتان پول بدهید یا پول خود را به معامله‌گران دیگر بدهید. پس روش‌هایی که شما برای انجام این کار انتخاب می‌کنید، توسط تعدادی از عوامل روان‌شناختی تعیین می‌شود که ارتباط کمی با بازار دارند یا اصلاً ارتباطی ندارند.

بنابراین تا زمانی که مهارت‌های جدیدی به دست نیاورید و همچنین یاد بگیرید که چگونه خود را با شرایطی که در محیط بازار وجود دارد، سازگار کنید، همین‌گونه خواهد بود. برای عملکرد موفقیت‌آمیز در این محیط باید یاد بگیرید که چگونه این کار را انجام دهید و خود را به روش‌هایی کنترل کنید که ممکن است کاملاً برای شما بیگانه باشد.

همچنین باید بیاموزید که چگونه به خود آزادی ذهنی بدهید تا دیدگاه خود را تغییر دهید تا متوجه احتمالات جایگزین برای دستیابی به آنچه می‌خواهید در عرصه‌ی تجارت شوید، بدون توجه به انتظارات شما از چگونگی به دست آوردن آن. شما تعداد کمی از معامله‌گران به این درک رسیده‌اند که آن‌ها به‌تنهایی مسئول نتیجه‌ی اقدامات خود هستند. حتی کمتر کسانی هستند که پیامدهای روان‌شناختی این درک را پذیرفته‌اند و می‌دانند در برابر آنچه باید انجام دهند.

به‌ندرت هر یک از ما یاد می‌گیریم که چگونه در عرصه‌ای عمل کنیم که آزادی کامل بیان خلاق را اجازه می‌دهد بدون هیچ ساختار خارجی که به هرگز آن را محدود نکند. در محیط معاملاتی، باید قوانین خود را تنظیم کنید و سپس نظم لازم را برای رعایت آن‌ها داشته باشید. مشکل این است که حرکت قیمت، سیال و همیشه در حال حرکت است، کاملاً برخلاف رویدادهای بسیار ساختاری که بیشتر ما به آن عادت داریم. در محیط بازار، تصمیماتی که شما با آن روبه‌رو می‌شوید به‌اندازه‌ی تغییرات قیمتی که می‌خواهید از آن‌ها استفاده کنید، بی‌پایان هستند. فقط این نیست که شما برای شرکت تصمیم بگیرید، بلکه باید تصمیم بگیرید که چه زمانی وارد شوید، چه مدت در آنجا بمانید و در چه شرایطی از آن خارج شوید. هیچ آغاز، میانه یا پایانی وجود ندارد، مگر چیزی است که شما در ذهن خود ایجاد می‌کنید.

افزون بر پیامدهای روانی منفی که همراه با این تصمیمات است، باید بدانید که حتی اگر حداقل تعهد مالی یک قرارداد را در هر معامله انجام دهید (مانند بازار آتی)، میزان نامحدودی برای سود و همچنین میزان نامحدودی زیان وجود دارد. از نظر روان شناختی، این بدان معناست که هر معامله امکان تحقق وحشیانه‌ترین رویاهای استقلال مالی شما را دارد و به‌طور هم‌زمان خطر از دست دادن همه‌ی چیزهایی را که دارید، برای شما به همراه دارد. تغییرات مداوم قیمت، نادیده گرفتن ریسک را برای شما بسیار آسان می‌کند و خود را وسوسه می‌کند که این بار مجبور نیستید از قوانین خود پیروی کنید.

اینجا محیطی است که آزادی کامل بیان همراه با امکانات نامحدود و ریسک نامحدود را ارائه می‌دهد. اگر شرکت‌کننده‌ای را در آن قرار دهید که از این شرایط روانی غافل است (کسی که از یک چارچوب ذهنی معطوف به ساختار بیرونی، محدودیت‌ها و انتظارات عمل می‌کند)، پس تنها فرمولی برای فاجعه‌ی عاطفی و مالی در اختیار دارید.

بی‌شک سناریوی تلخ توضیح می‌دهد که چرا تعداد کمی از مردم به‌عنوان معامله‌گران درآمد کسب می‌کنند. تقریباً همه‌ی کسانی که برای معامله تلاش می‌کنند، دشواری را کاملاً دست‌کم می‌گیرند و در نتیجه‌ی نادیده گرفتن خود را برای برآورده کردن انتظارات متورم دست‌کم می‌گیرند. بنابراین، بیشتر، اگر نه همه، افراد بی‌خبر، در جاتی از آسیب روانی را به خود وارد می‌کنند. من «آسیب روانی» را به‌عنوان هر چارچوب ذهنی که پتانسیل ایجاد ترس را دارد، تعریف می‌کنم.

ترس ناشی از هرگونه باور درباره‌ی شرایط محیطی است که منجر به آسیب ایجاد درد فیزیکی یا احساسی مانند استرس، اضطراب، سردرگمی، ناامیدی یا خیانت را دارد. به‌طور کلی شرایط عاطفی دردناک، نتیجه‌ی انتظارات برآورده‌نشده است. انتظارات برآورده‌نشده باعث ایجاد تضاد بین باورهای فرد درباره‌ی چگونگی انجام امور و شرایط واقعی محیطی می‌شود که با آن باورها سازگاری ندارد.

این تعارض از طریق احساسات ما به شکل درد بیان می‌شود که همگی آن را استرس، اضطراب، سردرگمی و غیره می‌دانیم.

به نظر می‌رسد مردم با ایجاد دفاع ذهنی در برابر نفوذ اطلاعات محیطی که وجود هرگونه درگیری را تأیید می‌کند، همگی به‌طور غریزی از درد دوری می‌کنند. این دفاع‌ها دربرگیرنده‌ی انکارها، منطقی‌سازی‌ها و توجیه‌ها است که به تحریف ادراکی می‌انجامد.

«تحریف ادراکی» زمانی اتفاق می‌افتد که سیستم ذهنی ما به‌طور خودکار اطلاعات محیطی را با شکل‌دهی و حذف‌گزینشی اطلاعات خاص تحریف می‌کند تا تضاد بین آنچه ما انتظار داریم و آنچه محیط به ما ارائه می‌دهد، جبران شود. این کار به‌گونه‌ای انجام می‌شود که باور کنیم واقعیت مشترکی بین ما و محیط بیرون وجود دارد و بنابراین از هرگونه درد و



رنجی دوری می‌کنیم. من «واقعیت مشترک» را به عنوان مطابقت و همانندی بین باورهای فرد درباره‌ی محیط زیست و محیط تعریف می‌کنم.

چنانچه شما اطلاعات بازار را تحریف می‌کنید و واقعیتی را با بازارها به اشتراک نمی‌گذارید، خود را در یک توهم غرق می‌کنید تا جایی که از احتمال ناامیدی پنهان می‌شوید. در این مرحله، شما خود را برای چیزی آماده می‌کنید که می‌توان آن را «آگاهی اجباری» نامید. بدیهی است که اگر بازارها کاری غیر از آن چیزی که شما به خودتان اجازه‌ی درک آن را می‌دهید، انجام می‌دهند؛ (زیرا برخی یا بیشتر اطلاعاتی که بازارها ارائه می‌دهند، آنچه را می‌خواهید یا امید دارید، تأیید نمی‌کند)، پس باید چیزی ارائه دهید. این انحرافات تا زمانی ادامه خواهند داشت که بین طرز فکر اکتسابی شما و اطلاعات متضاد بازار چنان اختلافی وجود داشته باشد که دفاع ذهنی (توهمات) از بین برود.

این معمولاً حالتی از شوک ایجاد می‌کند، جایی که ممکن است تعجب کنید که چگونه ممکن است اوضاع به این سرعت بد شود.

در چنین شرایطی، بازار شما را مجبور می‌کند با توهمات خود درباره‌ی واقعیت مشترک روبه‌رو شوید و یک آگاهی اجباری دردناک ایجاد کنید. در مقطعی از حرفه‌ی تجاری خود باید درک کنید که چگونه همه‌ی ما به دلیل تربیت مشترکمان، سعی می‌کنیم رویدادهای بازار را با درک خود از آنچه فکر می‌کنیم می‌گذرد، اتفاق می‌افتد، کنترل کنیم و سپس به‌شدت به این انتظارات پایبند باشیم. اینجاست که باید بیاموزیم چگونه به‌نوعی انعطاف ذهنی دست پیدا کنید که به شما امکان می‌دهد دیدگاه خود را تغییر دهید تا آن‌که به‌ها و احتمالات دیگر آگاه شوید. ممکن است نتوانید بازارها را کنترل کنید، اما می‌توانید درک خود از آن‌ها را کنترل کنید تا به درجه‌ی بالاتری از عینیت دست یابید؛ در نتیجه میزان واقعیت مشترک با بازارها بالاتر است. هر اندازه که این آگاهی‌های اجباری دردناک باشند، شاید شما را از جذب فرصت‌هایی که بازارها ارائه می‌دهند، بازدارند. باین حال، تأثیر روانی تجمعی روی شما بسیار منفی خواهد بود. اگر از چندین آگاهی اجباری رنج برده‌اید، ادراک شما از فعالیت بازار در نهایت به‌جای جستجوی فرصت، به‌سوی دوری از درد سنگین متمایل می‌شود. ترس از دست دادن پول، اشتباه کردن یا از دست دادن فرصت، انگیزه‌ی اصلی شما برای عمل کردن یا اقدام نکردن خواهد بود.

اکنون، چندین مشکل بزرگ و برجسته وجود دارد که وقتی ترس به انگیزه‌ای برای انجام یا انجام ندادن کاری تبدیل می‌شود، به وجود می‌آید. نخست، با محدود کردن تمرکز توجه شما و نگه‌داشتن آن بر موضوع ترس شما، دامنه‌ی فرصت‌های درک‌شده‌ی شما را محدود می‌کند. این بدان معنی است که از بین تمام اطلاعات موجود در بازار، شما فقط اطلاعاتی را درک خواهید کرد که درواقع به آنچه بیشتر از همه از آن می‌ترسید، اعتبار می‌بخشد. ترس شما به‌طور سامانمند، اطلاعات بازار را که نشان‌دهنده‌ی وجود گزینه‌ها و فرصت‌های دیگر

است، از آگاهی شما حذف می‌کند.

همان‌گونه که شروع به درک رابطه‌ی منفی بین ترس و ادراک می‌کنید، ممکن است تعجب کنید هنگامی که بدانید در تلاش خود برای جلوگیری از ضررها، درواقع آن‌ها را ایجاد می‌کنید. ترس همچنین دامنه‌ی پاسخ‌های شما را به هر موقعیتی محدود می‌کند. بسیاری از معامله‌گران وقتی می‌دانند دقیقاً چه کاری می‌خواهند انجام دهند، به‌شدت رنج می‌برند، اما وقتی زمان اجرای آن فرامی‌رسد، متوجه می‌شوند که کاملاً بی‌حرکت هستند.

پیش از اینکه هرکسی بتواند در محیطی با خصوصیات ساختار نشده محیط معاملاتی موفق شود، باید یک حس عالی از اعتماد و اطمینان به نفس ایجاد کند. من اطمینان به نفس را به‌عنوان فقدان ترس و اعتماد به نفس را دانستن اینکه در لحظه‌ای که باید انجام شود، چه کاری انجام دهید و سپس بدون تردید انجامش دهید، تعریف می‌کنم. هر تردیدی تنها باعث ایجاد شک و ترس در خود می‌شود. در هر درجه‌ای که شک به خود به‌عنوان یک حالت ذهنی وجود داشته باشد، به همان میزان شما احساس ترس، اضطراب و سردرگمی خواهید کرد.

تجارب منفی که از تجارت در حالت ترس، اضطراب و سردرگمی حاصل می‌شود، باوری را درباره‌ی بی‌کفایتی و ناتوانی فرد ایجاد یا به آن اضافه می‌کند. صرف‌نظر از اینکه هر یک از ما چقدر سعی می‌کنیم تا اتفاقی که در حال وقوع را از دیگران پنهان کنیم، اما روشن است که نمی‌توانیم نتایج خود را از خود پنهان کنیم. رفتار بازار برای شما مرموز به نظر می‌رسد، به این دلیل است که رفتار خود شما مرموز و غیرقابل کنترل است. شما واقعاً نمی‌توانید تعیین کنید که بازار احتمالاً در آینده چه کاری انجام خواهد داد، و نمی‌دانید که در آینده چه خواهید کرد، صرف‌نظر از آنچه ممکن است درک کنید یا بخواهید.

اندک معامله‌گران موفق که به‌گونه‌ای از این موانع روانی گذر کرده‌اند، سخاوتمندانه با جواهرات یک‌خطی خرد تجاری خود عمل کرده‌اند: «یاد بگیرید ضرر کنید»، «با جریان بروید»، «روند دوست شماست»، «زیان خود را کاهش دهید و اجازه دهید تا سود شما افزایش یابد»، «برای شناخت بازارها باید خودتان را بشناسید» و به همین ترتیب. کتاب معامله‌گر منضبط اجزای روان‌شناختی این توصیه را به‌طور کامل بررسی و تجزیه می‌کند و سپس آن را در یک فرآیند یادگیری گام‌به‌گام سازمان‌دهی می‌کند، فرآیندی که شما را از مراحل مختلف لازم برای جهت‌دهی موفقیت‌آمیز به محیط معاملاتی عبور می‌دهد. این کتاب به شما توضیح می‌دهد که چه مهارت‌هایی لازم است، چرا باید آن‌ها را درک کنید، و مهم‌تر از همه، چگونه به یادگیری آن‌ها ادامه دهید.

این کتاب در چهار بخش تنظیم شده است. بخش نخست، دو فصل دارد و به‌عنوان مقدمه عمل می‌کند. بخش دوم، فصل‌های سوم تا هشتم را دربرمی‌گیرد و مشکلات یا چالش‌های تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق را تعریف می‌کند. بخش سوم، شش فصل دارد



www.ketab.ir

که برای شناسایی آنچه باید در محیط ذهنی خود تغییر دهید و چه کاری را می‌توانید برای تغییر آن انجام دهید، به شما بیش از همه می‌دهد که به آن نیاز دارید. بخش چهارم، دو فصل پانزدهم و شانزدهم را دربرمی‌گیرد که همه چیز را در چارچوبی یکپارچه برای توسعه‌ی مهارت‌های تجاری خاص قرار می‌دهد. شما یاد خواهید گرفت که چگونه اقدامات بازار را از منظر عینی مشاهده و تعیین کنید که کجا باید خود را محدود کنید و مراحل را که باید برای گسترش این محدودیت‌ها به روشی سازنده و روان‌شناختی انجام دهید، تعیین کنید.