

۲۰۰۸۴۸۶

معامله کر منضبط

پرورش ذهن برای موفقیت در بازار

Mark Douglas

مترجم: احسان پهریان

ویراست دوم

نشر چالش

سرشناسه	: داگلاس، مارک ج. Douglas, Mark (Mark J).
عنوان و نام پدیدآورنده	: معامله‌گر منضبط: پرورش ذهن برای موفقیت در بازار / [مارک ج داگلاس]؛ مترجم احسان سپهریان.
مشخصات نشر	: تهران: چالش، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	: ۲۳۷ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۹۷۹۸۱-۱-۷
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیبا
موضوع	: کارگزاران بورس - نگرش‌ها
موضوع	: Stockbrokers- attitudes
موضوع	: بورس
موضوع	: Stock exchanges
شناسه افزوده	: سپهریان، احسان، ۱۳۵۷ - مترجم
رده بندی کنگره	: الف ۱۳۹۶ ۵۲/۵۲ HG۴۶۲۱
رده بندی دیویی	: ۳۳۲/۶۴
شماره کتاب‌شناسی ملی	: ۴۸۹۹۳۶۰



www.chalesh.ir

معامله‌گر منضبط

نویسنده: مارک داگلاس

مترجم: مهندس احسان سپهریان

طرح جلد: مهندس احسان سپهریان

امور فنی و صفحه‌آرایی: نشر چالش لیتوگرافی و چاپ: چاووش/پرگار

چاپ اول: ۱۳۹۳ چاپ پانزدهم: تابستان ۱۴۰۳

شمارگان: ۲۰۰۰ نسخه شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۷۹۸۱-۱-۷

نشر چالش: تهران، خیابان انقلاب، خ ۱۲ فروردین، خ وحید نظری، شماره ۱۰۰

تلفن: ۶۶۴۱۴۶۱۰

فروشگاه نشر چالش: تهران، خیابان انقلاب، خ ۱۲ فروردین، خ وحید نظری، شماره ۱۰۲

تلفن: ۶۶۴۸۷۴۱۵

قیمت: ۲۲۰۰۰۰ تومان

کلیه حقوق این اثر برای ناشر محفوظ است. هرگونه تکثیر و تولید مجدد آن
کلاً و جزاً بصورت جایی، کپی، انتشار الکترونیک این اثر بدون اجازه کتبی ناشر
ممنوع و موجب پیگرد قانونی است.

پیشگفتار مترجم.....	۱
پیشگفتاری از تیموسی اسلاتر.....	۳
سرآغاز مؤلف.....	۵
بخش اول: مقدمه.....	۱۳
فصل ۱: چرا این کتاب را نوشتم.....	۱۳
فصل ۲: چرا یک الگوی فکری جدید لازم است؟.....	۲۷
بخش دوم: ماهیت محیط معامله‌گری از نقطه نظر روان‌شناختی.....	۴۷
فصل ۳: همیشه حق با بازار است.....	۴۹
فصل ۴: پتانسیل سود و ضرر نامحدود است.....	۵۳
فصل ۵: قیمت‌ها در حرکت دائمی هستند.....	۵۵
فصل ۶: بازار محیطی بدون ساختار است.....	۶۳
فصل ۷: در بازار دلایل نامربوط اند.....	۷۳
فصل ۸: گام‌های سه‌گانه برای تبدیل شدن به معامله‌گر برتر.....	۸۱
بخش سوم: ساختن چارچوبی برای شناخت خود.....	۹۵
فصل ۹: شناخت ماهیت محیط ذهنی.....	۹۵
فصل ۱۰: مدیریت اطلاعات محیطی توسط خاطرات، تداعی‌ها و باورها.....	۱۰۷
فصل ۱۱: لزوم فراگیری روش تطبیق.....	۱۲۷
فصل ۱۲: سازوکار رسیدن به هدف.....	۱۴۵
فصل ۱۳: مدیریت انرژی ذهن.....	۱۶۱
فصل ۱۴: تکنیک‌هایی برای اعمال تغییر.....	۱۷۳
بخش چهارم: چگونه به معامله‌گر برتر تبدیل شویم.....	۱۸۷
فصل ۱۵: روان‌شناسی حرکت قیمت‌ها.....	۱۸۷
فصل ۱۶: قدم در راه موفقیت.....	۲۰۹
فصل ۱۷: کلام آخر.....	۲۳۳

پیشگفتار مترجم

مارک داگلاس از جمله پیشگامان مباحث روان‌شناختی در عرصه‌ی معامله‌گری است و کتاب «معامله‌گر منضبط» نزد اغلب فعالان بازار کتابی شناخته شده و کاربردی است و اغلب نویسندگان این حوزه، از آن به عنوان یکی از مراجع اصلی خود استفاده کرده‌اند. مارک داگلاس در این کتاب با دقتی ستودنی به تحلیل مکانیزم احساس و ادراک انسان پرداخته است و با بیانی ساده تفاوت‌های اساسی محیط اجتماعی با بازارهای مالی را بررسی نموده و راهکارهایی اساسی برای تطبیق ذهن با این ساختار متفاوت ارائه کرده است.

اکنون که این کتاب برای بار سوم می‌رود تصمیم گرفتم تغییرات مختصری را در آن ایجاد کنم، از آن جمله حذف بخش ضmann تکمیلی ویراست قبلی که توسط دوست ارجمندم مهندس حسین جعفری تألیف شده بود. علت این تصمیم آن بود که برخی مطالب مطرح شده در آن، مثلاً روش تابوین استراتژی برای معاملات، معرفی بازارهای رقیب یا شرح سخنان حکیمانه‌ی بزرگان بازار، خود به کتاب‌های مستقلی نیاز دارند و شرح اختصاری آن در طی چند صفحه آن طور که باید مفید نبود و امکان داشت خواننده را دچار سوء برداشت کند. همچنین مقدمه‌ی مترجم و برخی از کاریکاتورهایی که در متن کتاب اصلی نبود و برای ایجاد تنوع و تلطیف فضای کتاب به آن اضافه کرده بودم را حذف کردم و برخی دیگر که به نظرم جذاب‌تر بودند را باقی گذاشتم. اما تغییر عمده، مربوط می‌شود به حذف جملات و مطالبی که به اندازه‌ی کافی شرح داده شده بود و نیازی به تکرار بیش از حد آن نبود (ولی ظاهراً نویسندگان آمریکایی علاقه خاصی به آن دارند!). با حذف این مطالب تکراری، بدون آنکه کمترین لطمه‌ای به محتوای کتاب وارد شود، قدری از حجم کتاب کاسته شد و مطالب به شکل منسجم‌تر و مفیدتری درآمد که به هموطنان عزیز تقدیم می‌کنم. غیر از کتاب حاضر، دو کتاب دیگر از نوشته‌های نویسندگان آلمانی انتخاب و ترجمه کرده‌ام: یکی که توسط آندریاس فریچ (روانشناس و مربی تعالی ذهن) و توماس فیتز (معامله‌گر حرفه‌ای و مدرس بورس آلمان و اتریش) در سال ۲۰۱۲ نوشته شده بود و تحت عنوان «ذهن زیبا در بورس» در سال ۱۳۹۵

منتشر شد و ظرف چند ماه تجدید چاپ شد و دیگری که توسط خانم جسیکا شوارتز، روزنامه‌نویس و گزارشگر بورس فرانکفورت در سال ۲۰۱۴ نوشته شده و با عنوان «از طمع تا وحشت- شناخت تیپ‌های شخصیتی در سرمایه‌گذاری و بورس» در تابستان ۱۳۹۶ توسط نشر چالش به علاقه‌مندان عرضه گردید. هر یک از این کتاب‌ها از یک زاویه به موشکافی جنبه‌های وسیع روان‌شناختی در حوزه‌ی معامله‌گری و سرمایه‌گذاری می‌پردازند و به خوبی همدیگر را تکمیل می‌کنند. اهدافم از ترجمه‌ی این کتاب‌ها یکی افزایش دانش و شناختم از این محیط پیچیده و جلوگیری از تکرار لغزش‌های شناختی خودم در بازارهای مالی و دیگری، جلب توجه هم‌زمانان عزیز به این جنبه‌ها که بیشترین تأثیر را در موفقیت و شکست در بازارهای مالی دارند، ولی کمتر به آن‌ها توجه می‌شود، بوده‌اند.

تاکنون خوانندگان عزیز بسیاری طی ایمیل‌های محبت‌آمیز و سراسر لطف خود عنوان کرده‌اند که هر یک از این کتاب‌ها تأثیر مثبت قابل توجهی در حرفه و زندگی آن‌ها گذاشته است که از شنیدن آن و اطمینان از رسیدن به هدفم بسیار خرسند شدم و کماکان امیدوارم که بتوانم در کارهای بعدی علاوه بر رشد و تعالی شخصی، نقش کوچکی نیز در ادامه‌ی حرکت هم‌زمانان عزیزم به سوی عقلانیت، اخلاق و زندگی توأم با خوشبختی و شادکامی که حق همه‌ی جویندگان آن است داشته باشم:

چه خوش بود که برآید به یک کرشمه دوکار

زیرت شه‌عبدالعظیم و دین یار!

در پایان از دوست عزیزم، خانم دکتر محدثه برهانی‌نژاد که زحمت بازمینی کتاب را متحمل شدند قدردانی و تشکر می‌کنم. از همسر و فرزند نازنینم نیز به خاطر همه‌ی مهربانی‌ها و تحمل‌شان صمیمانه سپاسگزارم.

با آرزوی بهترین‌ها- احسان سپهریان - شهریور ۱۳۹۶

پیشگفتاری از تیموسی اسلاتر

از سال ۱۹۷۹، موقعیت منحصر به فرد من در مجامع مالی این فرصت را برایم فراهم آورده است که بتوانم با هزاران معامله‌گر، کارگزار و مشاور سرمایه‌گذاری گفتگو کنم و از آن‌ها سؤالاتی بپرسم. من مدیر اجرایی شرکت CompuTrac هستم که خدمات تحلیل‌های تکنیکال و بنیادی به معامله‌گران بازارهای آتی و سهام ارائه می‌دهد. من خود را به عنوان آدمی معتدل و بی‌طرف می‌شناسم که به دیگران اجازه می‌دهم صحبتی و گفتگوی آزاد می‌دهم. از سال ۱۹۶۰ که کار برای خودم را آغاز کردم به سرعت متوجه موانع روان‌شناختی نهفته در برابر معامله‌گری و مدیریت موفق سرمایه شدم. وجود این موانع توسط تمام کسانی که از من مشاوره گرفته‌اند نیز تأیید شده است.

عمیقاً معتقدم که ۸۰٪ موفقیت در معامله‌گری به موضوعات روان‌شناختی ۲۰٪ به روش تحلیل فرد (خواه تکنیکال یا بنیادی) باز می‌گردد. بر این اساس اعتقاد دارم که ممکن است فردی با داشتن اطلاعاتی متوسط از تحلیل تکنیکال یا تحلیل بنیادی ولی با تسلط روانی بر خود بتواند درآمد کسب کند و بر عکس، شخص دیگری با در اختیار داشتن یک سیستم تحلیل بسیار کارآمد که بارها آزموده شده و در دراز مدت عملکرد مثبت آن مورد تأیید قرار گرفته، به دلیل فقدان کنترل روانی لازم، در نهایت بازنده باشد.

من بخصوص به تازه‌کارها هشدار می‌دهم که هر چند مطالعه‌ی کتاب و فراگیری روش‌های تحلیل قبل از ورود به بازار یک ضرورت است، اما محک خوردن واقعی توانایی‌ها تنها با معاملات واقعی و تحت فشار روانی میسر خواهد شد. از این رو آهسته آغاز کنید. هر

معامله را با سؤال کردن از خود مورد بازپرسی قرار دهید. چه چیزی محرک آن بود؟ چگونه آن را مدیریت کردم؟ معامله موفق بود و سود بردم و چرا؟ اگر نه، چرا زیان دیدم؟ پاسخ‌های خود را بنویسید و قبل از انجام معامله‌ی بعدی به آن‌ها مراجعه کنید.

در تمام سمینارهایی که در شرکتیم برگزار می‌کنم، همیشه سعی‌ام بر این است که از یک مربی دعوت کنم تا در یک کارگاه آموزشی به بیان جنبه‌های روان‌شناختی معامله‌گری بپردازد. چون معتقدم که آن هیولایی که فکر می‌کنید دارایی شما را خواهد بلعید و سودهای شما را با خود خواهد برد، صرفاً خود «شما» هستید نه «دیگر». معامله‌گران مرموز بازار! در اساطیر یونان باستان، مدیا (Medea) قبل از کشتن فرزندش گفت: «می‌دانم چه نیت پلیدی در سر دارم، اما چه کنم که در من، نفس بی‌خرد از اراده‌ام قوی‌تر گشته است!» اگر این احساس همان چیزی است که به شما در هنگام معامله دست می‌دهد، مسلماً باید این کتاب را بخوانید!

خواندن این کتاب مایه‌ی مسرت من است. من تجارب خود را با هزینه‌ی بسیار و با مشقت به دست آورده‌ام. اما حالا می‌توانم خود را در لابه لای سطور این کتاب مشاهده کنم و گاه و بی‌گاه بگویم: آها این هم همان حالی است که من داشتم! مارک داگلاس کتاب خود را طوری به شکل یک گفتگوی منطقی از کار در آورده است که انگار شما در کنار او نشسته‌اید و او دارد به عنوان یک دوست مسائل را برای شما توضیح می‌دهد و مطمئن هستم که از خواندن آن لذت خواهید برد. شما خوش شانس‌تر از من هستید، چرا که این فرصت را دارید (و امیدوارم آن را از دست ندهید!) که قبل از ارتکاب اشتباهات مهلک خود را بشناسید و مهارت‌های خود را بیازمایید. معامله‌گرانی که وقت صرف می‌کنند تا ببینند و آمادگی کسب کنند در بازار دوام خواهند آورد و احتمالاً کامیاب خواهند شد.

تیموسی اسلاتر

سرآغاز مؤلف

کتاب «معامله‌گر منضبط» راهنمایی جامع برای درک خویش‌داری و انضباط از دیدگاه روان‌شناختی و ابزاری برای کمک به تربیت شخص برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق در بازارهای مالی است. این کتاب به صورت یک راهنمای گام به گام، شما را یاری خواهد کرد تا خود را با ویژگی‌های روان‌شناختی متفاوت و خاص بازارهای مالی تطبیق دهید.

من به عمد از واژه‌ی «تطبیق» استفاده می‌کنم، چرا که بسیاری از مردمی که وارد محیط پرمخاطره‌ی معامله‌گری می‌شوند به تفاوت‌های بسیار زیاد این محیط با محیطی که در آن بزرگ شده‌اند واقف نیستند. با عدم درک این تفاوت‌ها آن‌ها هیچ‌گاه نخواهند فهمید که بسیاری از عقایدی که در طول زمان کسب کرده‌اند تا به کمک آن‌ها بتوانند در محیط جامعه به درستی رفتار کنند، در محیط معامله‌گری به صورت موانع روان‌شناختی عمل خواهند کرد و موفقیت آن‌ها به عنوان یک معامله‌گر را با مشکلات بسیار مواجه خواهند ساخت. رسیدن به سطحی از موفقیت که آن‌ها به دنبال آن هستند، مستلزم آن است که حداقل در چند مورد (اگر نگوئیم در موارد بسیار)، نگرش خود نسبت به احوال بازار را تغییر دهند. بر خلاف دیگر محیط‌های اجتماعی، عرصه‌ی معامله‌گری ویژگی‌های خاص بسیاری دارد که لازم می‌دارد معامله‌گر درجات بالایی از خویش‌داری و اتکاء به نفس را در خود ایجاد کند تا در بازار موفق شود. اما بسیاری از ما فاقد این خویش‌داری هستیم چرا که از بچگی یاد گرفته‌ایم در یک ساختار اجتماعی زندگی کنیم، که در آن رفتار ما توسط شخص دیگری که قدرت بیشتری

نسبت به ما دارد (و هدفش اصلاح رفتار ما برای هم خوانی با توقعات جامعه بوده است)، کنترل شود.

لذا همیشه مجبور بوده‌ایم در اثر این نیروهای خارجی در چارچوبی خاص مبتنی بر سیستم پاداش و تنبیه رفتار کنیم. به عنوان پاداش، گاهی این آزادی به ما داده می‌شد که به دلخواه خود رفتار کنیم. به عنوان تنبیه، یا از آنچه می‌خواستیم محروم می‌شدیم که درد روانی به همراه داشت، یا متحمل انواع مختلف تنبیه‌های جسمی و دردهای بدنی می‌شدیم. در نتیجه یاد گرفته‌ایم که تنها بر اساس تهدید به درد (بدنی یا روانی) از سوی کسی که قدرت بیشتری نسبت به ما دارد، به کنترل رفتار خود بیردازیم. از آنجایی که در این روند همیشه مجبور بوده‌ایم از قدرت خودمان در برابر قدرت دیگران دست بکشیم، بسیاری از راهکارهای ما برای کسب موفقیت (راه‌هایی که برای به دست آوردن چیزهای دلخواه‌مان) یاد گرفته‌ایم، از همان چارچوب ذهنی نشأت گرفته است. بر همین اساس است که ما هم یاد گرفته‌ایم که کسب قدرت برای دستکاری و تغییر چیزهای خارج از ما، تنها راه رسیدن به آنچه که می‌خواهیم است.

اولین چیزی که به عنوان یک معامله‌گر با آن برخورد خواهید کرد این است که آن دست‌مایه‌های ذهنی که در زندگی روزمره از آن‌ها استفاده می‌کنید تا آنچه را می‌خواهید به دست آورید، در حیطه‌ی معامله‌گری کارایی ندارند. قدرت لازم برای تغییر و هدایت بازار (مجبور کردن بازار برای انجام آنچه شما می‌خواهید) فراتر از توان همه است (بجز تعداد بسیار معدودی از افراد که قدرت و سرمایه لازم برای این کار را دارند). همچنین قیود خارجی که در جامعه رفتار شما را کنترل می‌کنند در محیط بازار وجود ندارند. همچنین بازار هیچ تسلط یا کنترلی بر رفتار شما ندارد، کوچک‌ترین توقعی نیز از شما نداشته و هیچ مسئولیتی نیز در قبال کامیابی شما نمی‌پذیرد.

بنابراین اگر شما توان کنترل و هدایت بازار را ندارید و بازار نیز مطلقاً هیچ قدرتی برای کنترل شما ندارد، پس مسئولیت آنچه که شما از بازار درک می‌کنید و بر طبق آن عمل می‌کنید

فقط در درون خود شماست. تنها چیزی که می‌توانید کنترل کنید، خودتان هستید. به عنوان یک معامله‌گر شما تنها این اختیار را دارید که یا از بازار پول بگیرید و به خودتان بدهید یا پول خود را به دیگر معامله‌گران 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 لازم برای تطبیق خود با شرایط متفاوت این محیط را فرا نگرفته‌اید، همیشه بر سر این دوراهی برای انتخاب قرار خواهید داشت.

برای داشتن عملکرد موفق در بازار نیاز خواهید داشت تا یاد بگیرید که چگونه خود را به روش‌هایی که احتمالاً هنوز برایتان ناآشناست کنترل کنید. همچنین باید بیاموزید که چگونه ذهن خود را آزاد کنید تا توجه‌تان از فرصت‌هایی که توقع دارید حتماً شما را به خواسته‌هایتان برسانند، به سوی فرصت‌های جایگزین دیگری که واقعاً این کار را برای شما می‌کنند جلب شود. تنها عده‌ی معدودی از معامله‌گران به این درک رسیده‌اند که تنها خودشان مسئولیت کامل نتایج اعمال خود را بر عهده دارند و حتی تعداد کمی از آن‌ها، الزامات روان‌شناختی این چنین درکی را پذیرفته‌اند و می‌دانند باید در قبال آن چه کار کنند.

به ندرت افراد در شرایطی بزرگ شده‌اند که بدانند در عرصه‌ای مانند بازار، که در آن برای ابراز خلاقیت‌های خود مطلقاً آزادند و با هیچ یک از ساختارها یا محدودیت‌های بیرونی مواجه نیستند، چگونه رفتار کنند. در محیط بازار، شما خودتان باید قوانینی را برای خود وضع کنید و نیز خود را به رعایت آن‌ها ملزم نمایید. مشکل اینجاست که برخلاف محیط‌های ساختار یافته‌ای که ما به آن‌ها عادت کرده‌ایم (که در آن اغلب همه چیز ساکن و ثابت است)، در بازار قیمت‌ها همیشه در حال نوساندن و حرکت قیمت‌ها دائمی است و فرصت‌های تصمیم‌گیری که برای کسب سود با آن‌ها مواجه می‌شوید، به همان اندازه بی‌شمارند. شما نه تنها باید در مورد ورود یا عدم ورود به معامله تصمیم بگیرید، بلکه لازم است در مورد زمان ورود، مدت زمان ماندن در معامله و تعیین شرایط خروج از آن هم تصمیم‌گیری کنید؛ چرا که هیچ مرجع مشخصی برای تعیین این‌ها غیر از آنچه که در ذهن شماست، وجود ندارد.

علاوه بر بار روانی نهفته در این تصمیم‌گیری‌ها، باید به این نکته هم توجه کنید که در بازارهای آتی (به خاطر خاصیت اهرمی آن) حتی بستن قراردادهای کوچک در هر معامله می‌تواند پتانسیل سود یا زیان بسیار بزرگی به همراه داشته باشد. از نقطه نظر روان‌شناختی این بدان معنی است که از لحاظ تئوری، هر معامله هم امکان محقق کردن آرزوهای مالی شما در کسب استقلال مالی را دارد و هم در عین حال، می‌تواند تمام دارایی شما را نابود کند. این خصیصه به آسانی می‌تواند باعث شود که از ریسک‌ها صرف‌نظر کنید و وسوسه شوید که به خود بگویید: بگذار این «یک‌بار» از قواعدم چشم‌پوشی کنم.

محیط خاص بازارهای مالی آزادی عمل مطلق به همراه فرصت‌های سود و زیان نامحدود در پیش روی شما قرار می‌دهد. اگر معامله‌گری که آمادگی روانی متناسب با شرایط خاص این بازار را ندارد (یعنی کسی که به صورت ارادی خویش‌ترن‌دار نیست و چارچوب ذهنی‌اش در راستای ساختارهای کنترل‌کننده خارجی و انتظارات جامعه شکل گرفته است) در این بازار قرار گیرد، آنچه در نهایت برای وی حاصل می‌شود فاجعه‌ای روانی و مالی خواهد بود.

این سناریوی غم‌انگیز به روشنی توضیح می‌دهد که چرا تنها تعداد کمی از معامله‌گران قادرند از بازار درآمد کسب کنند. در واقع تقریباً تمام کسانی که سعی می‌کنند به عنوان معامله‌گر وارد بازار شوند، نه تنها مشکلات پیش رویشان را دست کم می‌گیرند بلکه درک درستی هم از توانایی‌های خود برای برآورده کردن توقعات زیاد از حدشان ندارند. از این رو بسیاری از این دست معامله‌گران، اگر نگویم همه‌ی آن‌ها، «صدمات روانی» جدی به خود وارد می‌کنند. منظور من از صدمات روانی، پدیدار شدن هر نوع چارچوب ذهنی در شخص است که قابلیت ایجاد اضطراب در او داشته باشد.

اضطراب نتیجه‌ی برداشت‌هایی از شرایط محیط پیرامون است که بتواند در شخص دردهای فیزیکی یا روانی (مانند استرس، تشویش، ناامیدی یا حس خیانت) ایجاد کند. حالات دردناک روانی اصولاً نتیجه‌ی توقعات برآورده نشده‌ی شخص هستند. توقعات 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 تضاد، در احساسات درونی ما در قالب درد ظاهر می‌شوند که ما از آن‌ها تحت عنوان استرس، اضطراب، ناامیدی و غیره یاد می‌کنیم.^۱

افراد به طور غریزی برای اجتناب از درد، در ذهن خود اقدام به ساختن سدهای تدافعی در برابر هجوم اطلاعاتی می‌کنند که می‌توانند به نحوی بیانگر وجود این‌گونه تضادها باشند. این سدهای تدافعی شامل انواع انکارها، دلیل تراشی‌ها و توجیهاتی می‌شوند که همه‌ی آن‌ها منجر به «تحریف ادراکی»^۲ می‌شوند.

تحریف ادراکی زمانی رخ می‌دهد که سیستم ذهنی ما به طور خودکار، با تغییر شکل و فیلتر کردن برخی اطلاعات، اقدام به تحریف داده‌ها می‌کند تا تضاد میان آنچه که ما توقع داریم و آنچه که محیط پیش روی ما می‌گذارد را برطرف کند. این کار به نحوی انجام می‌شود که ما باور کنیم که بین ما و محیط خارج یک «واقعیت مشترک» وجود دارد تا بدین وسیله از درد اجتناب کنیم. واقعیت مشترک را می‌توان به شکل همخوانی بین باورهای شخص در مورد محیط بیرونی و آنچه که در واقع در محیط بیرون وجود دارد تعریف کرد.

اما اگر اطلاعات بازار را تحریف کنید، نه تنها واقعیت مشترکی بین شما و بازار وجود ندارد، بلکه در واقع خود را به توهم سپرده‌اید تا بتوانید خود را از مواجه شدن با سرخوردگی‌های محتمل معاف کنید. درست از همین زمان است که خود را در معرض رویارویی با آنچه که اصطلاحاً «آگاهی اجباری»^۳ نامیده می‌شود، قرار می‌دهید. اگر تحرکات بازار در خلاف جهتی است که شما خود را مجاز به باور آن می‌دانید (به این دلیل که اغلب اطلاعاتی که از بازار به دستان می‌رسد - اگر نگوییم همه آن‌ها - مؤید آنچه شما می‌خواهید یا

^۱ مثلاً شخصی با تحصیلات عالی‌ه را در نظر بگیرید که توقع دارد جامعه به او بها دهد و در قبال استفاده از تخصص وی، حقوق و مزایای کافی برای او فراهم کند ولی شرایط حاکم بر جامعه و بازار کار با توقعات او همخوانی ندارد و او را ناامید می‌کند.

^۲ perceptual distortion

^۳ forced awareness

به آن امید داشتید، نیستند) یک جای کار ایراد دارد. به عبارت دیگر شما در حال تحریف ادراکات خود هستید و این تحریف تا آنجا ادامه خواهد یافت تا ناهم‌خوانی بین ذهنیت ساختگی شما و اطلاعات واقعی بازار آن‌چنان مهیب شود که این سپر دفاعی ذهنی (توهم) فرو ریزد. این رخداد معمولاً با حالتی از شوک همراه است و در آن متحیر می‌شوید که چگونه ممکن است همه چیز به این سرعت درهم بریزد. در این شرایط، بازار شما را مجبور به پذیرش توهمی بودن آن واقعیت مشترک که در ذهن خود ساخته بودید می‌کند و باید پذیرای آگاهی اجباری دردناکی گردید.

به‌رحال در نقطه‌ای از زندگی حرفه‌ای خود به عنوان یک معامله‌گر این را خواهید فهمید که چگونه همه‌ی ما، به خاطر شیوه‌ی پرورش مشابهان در جامعه، سعی می‌کنیم تا بازار را کنترل شده فرض کنیم و وقایع آتی بازار را پیش‌بینی کنیم و سپس متعصبانه منتظر رخ دادن همان وقایع بنشینیم. این همان جایی است که باید یاد بگیرید چگونه آن انعطاف‌پذیری ذهنی لازم را در خود ایجاد کنید که به شما اجازه دهد نگاه خود را به فرصت‌ها و امکان‌های جایگزین معطوف کنید. مسلماً شما نمی‌توانید بازار را کنترل کنید، اما می‌توانید ادراکات خود از بازار را کنترل نموده و به کمک آن به یک نوع بی‌طرفی در مشاهدات خود از بازار برسید که به‌نوبه‌ی خود باعث واقعی شدن اطلاعات مشترک شما و بازار گردد.

نکته در این جاست که هرچقدر هم این آگاهی‌های اجباری دردناک باشند، احتمالاً نمی‌توانند شما را از مجذوب شدن دوباره به سمت ریسک‌های غیر معقول به امید استفاده از هر فرصتی که بازار به شما معرفی می‌کند، باز دارند. اما باید بدانید که تجمع این اثرات روانی بر شما بسیار منفی خواهند بود. اگر چندین بار بر اثر این آگاهی‌های اجباری متحمل درد شوید کم‌کم عملیات شما در بازار، بجای اینکه صرف جستجو برای یافتن فرصت‌های مناسب شود، بیشتر به سمت اجتناب از درد متمایل خواهد شد. یعنی ترس از زیان دیدن، اشتباه کردن و از دست دادن فرصت‌ها مهم‌ترین محرک شما برای عملیات در بازار خواهد شد.



فکر نکنم خشک شده باشه. احتمالاً فقط رشد منفی کرده!

وقتی ترس مهم‌ترین محرک شما برای انجام دادن یا امتناع از یک عمل در بازار شود، چندین مشکل اساسی بروز می‌کنند. یکی اینکه با جلب شدن بخشی از توجه شما به سمت آن موضوع ترس‌آور، بازهی ادراک‌تان از فرصت‌های مناسب محدود می‌شود. یعنی از تمام اطلاعات موجود در بازار، توجه شما بیشتر به آن اطلاعاتی جلب می‌شود که بیشتر از آن واهمه دارید و بدین ترتیب آن اطلاعاتی از بازار که نشانگر وجود فرصت‌ها و انتخاب‌های مناسب دیگر است از چشم شما دور می‌ماند.

همین‌طور که کم‌کم دارید به تأثیر منفی ترس بر ادراک پی می‌برید، احتمالاً تعجب نخواهید کرد اگر بگوییم که در تلاش برای اجتناب از زیان‌ها، در واقع خودتان آن‌ها را به وجود می‌آورید، چون ترس باعث محدودیت عکس‌العمل‌های شما به رویدادها می‌شود. بیشتر معامله‌گران از این موضوع رنج می‌برند که گاهی علیرغم آنکه از قبل می‌دانند می‌خواهند چه کنند، اما وقتی موقع اجرای آن فرا می‌رسد احساس می‌کنند فلج شده‌اند!

قبل از آنکه شخص بتواند در محیط بدون ساختاری چون محیط معامله‌گری موفق شود، باید یک حس فوق‌العاده قوی از اعتماد به نفس و اتکاء به نفس در خود به وجود آورد. منظور من از اعتماد به نفس، نداشتن ترس و از اتکاء به نفس، این است که شخص در هر لحظه بداند که باید چه کند و سپس بی‌درنگ آن را اجرا کند. هر گونه تعلل و درنگ باعث ایجاد تردید به

خود و متعاقباً موجب ترس خواهد شد. به هر اندازه که دچار تردید به خود باشید، به همان اندازه احساس ترس، اضطراب و پریشانی خواهید کرد.

تجارب منفی نشأت گرفته از معامله در حال ترس، اضطراب و پریشانی، حس بی کفایتی و ناتوانی در شما ایجاد می کنند یا بر احساسات منفی قبلی شما در این رابطه می افزایند. هر چقدر هم که سعی کنید اوضاع را از دیگران مخفی نگه دارید، نمی توانید نتایج کارها را از خودتان مخفی کنید. اگر رفتار بازار به نظر شما عجیب و مرموز می رسد به این دلیل است که رفتار خود شما مرموز و مدیریت ناپذیر است. وقتی متوجه چیزی در بازار می شوید و برای استفاده از آن تصمیم می گیرید، اما نمی دانید واقعاً خودتان در قدم بعدی چه خواهید کرد، چگونه می توانید پیش بینی کنید که بازار در قدم بعدی چه خواهد کرد؟

آن عده‌ی معهود معامله گرانی که به هر نحو موفق به پشت سر گذاشتن این موانع شده اند، ماحصل تجربه‌ی خود را در قالب جملات حکیمانه‌ای بیان کرده اند: «یاد بگیر ضرر را پذیری»، «با جریان بازار همراه شو»، «روند، دوست دوست»، «ضررهایت را متوقف کن و به سودها اجازه‌ی رشد بده»، «برای شناخت بازار باید خود را بشناسی» و جملات دیگری از این دست. کتاب «معامله گر منضبط» به کاوش و تجزیه و تحلیل مؤلفه‌های روان شناختی پشت پرده‌ی این توصیه‌های حکیمانه می پردازد و در فرآیندی گام به گام، شما را از مراحل مختلف لازم برای هماهنگ کردن خود با محیط معامله گری عبور می دهد.

این کتاب در چهار بخش تنظیم شده است. بخش اول شامل دو فصل است و به بیان مقدمات می پردازد. بخش دوم دربرگیرنده‌ی فصول سوم تا هشتم است و به بررسی مشکلات و چالش های پیش روی شما در تبدیل شدن به یک معامله گر موفق می پردازد. بخش سوم که شامل شش فصل بعدی کتاب است، این دید را به شما می دهد که تعیین کنید چه چیزهایی در ذهن شما باید تغییر کند و برای تغییر آن ها چه می توانید بکنید. بخش چهارم، یعنی فصل های پانزدهم و شانزدهم، همه‌ی مطالب را جمع بندی می کند و یک چارچوب یکپارچه برای ایجاد مهارت های ویژه‌ی معامله گری به دست می دهد.