

۲۴۱۴۶۵
۲۱۴۱۴۶۵

رازهایی از

معامله‌گری غیرهیجانی

چگونه در معامله‌گری همواره بهترین عملکرد را داشته باشیم؟

www.ketab.ir

نویسنده: Larry Levin

مترجم: سعید نجفی

نشر چالش

سرشناسه	:	لوین، لری Levin, Larry
عنوان و نام پدیدآور	:	رازهایی از معامله‌گری غیرهیجانی: چگونه در معامله‌گری همواره بهترین عملکرد را داشته باشیم؟/ نویسنده لری لوین؛ مترجم سعید نجفی
مشخصات نشر	:	تهران: چالش، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	:	۱۹۴ ص.
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۶۰۱۷-۷۰-۱
وضعیت فهرست‌نویسی	:	فیا
یادداشت	:	عنوان اصلی: Emotion free trading: how to consistently act in your own best interest with your off-the-floor trading, 2019.
یادداشت	:	واژه نامه.
عنوان دیگر	:	چگونه در معامله‌گری همواره بهترین عملکرد را داشته باشیم؟
موضوع	:	معاملات- دستنامه‌ها- موفقیت در کسب و کار- جنبه‌های روانشناسی
موضوع	:	Transactions- Handbook, manuals, etc.- Success in business- Psychological aspects
شناسه افزوده	:	نجفی ملاباشی، سعید، ۱۳۷۳ - مترجم
رده‌بندی کنگره	:	HF۵۳۸۴
رده‌بندی دیویی	:	۶۵۸/۲۰۹



رازهایی از معامله‌گری غیرهیجانی

نویسنده: لری لوین
مترجم: سعید نجفی
طراح جلد: حسین آقازاده
امور فنی و صفحه‌آرایی: نشر چالش
چاپ و صحافی: فرشویه
چاپ اول: پاییز ۱۳۹۹ چاپ سوم: بهار ۱۴۰۴
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۰۱۷-۷۰-۱
شمارگان: ۵۰۰
نشر چالش: تهران، خیابان انقلاب، خ ۱۲ فروردین، خ وحید نظری، شماره ۱۰۰ تلفن: ۶۶۴۱۴۶۱۰
فروشگاه چالش: تهران، خیابان انقلاب، خ ۱۲ فروردین، خ وحید نظری، شماره ۱۰۲ تلفن: ۶۶۴۱۷۴۱۵

قیمت: ۲۳۰۰۰۰ تومان

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

فهرست

- داستان دو معامله گر..... ۵
مقدمه: به صلاح خویش عمل کردن..... ۱۶

بخش ۱: مهارت‌هایی که بدان نیاز دارید

- فصل ۱: تنظیم و تحقق اهداف واقع‌گرایانه..... ۲۳
فصل ۲: یاد بگیریم که ضرر کردن را دوست داشته باشیم..... ۲۷
فصل ۳: پول درآوردن هیچ ربطی به زمان ندارد..... ۳۱
فصل ۴: انعطاف‌پذیر باشید..... ۳۵
فصل ۵: آیا سزاوار پول درآوردن هستید؟..... ۳۹
فصل ۶: قوانین معامله..... ۴۳
فصل ۷: اجرای بی‌نقص..... ۴۹
فصل ۸: استفاده از سفارش توقف (استاپ اردر)..... ۵۵
فصل ۹: چگونه با بازاری که هرگز از حرکت باز نمی‌ایستد برخورد کنیم؟..... ۶۱
فصل ۱۰: واقع‌بین بودن..... ۶۷
فصل ۱۱: برنده یا بازنده فعال باشید..... ۷۱
فصل ۱۲: معامله کاغذی پس از ضرر..... ۷۵
فصل ۱۳: خودسازی..... ۷۹

بخش ۲: مهارت‌هایی که بدان احتیاج ندارید

- فصل ۱۴: بزرگترین اشتباهی که ممکن است انجام دهید..... ۸۵
فصل ۱۵: معامله انتقام‌جویانه..... ۸۹
فصل ۱۶: آرزو کردن، امید داشتن و دعا کردن..... ۹۳
فصل ۱۷: مضاعف سازی..... ۹۷

فصل ۱۸: طمع..... ۱۰۱

فصل ۱۹: ترس..... ۱۰۳

بخش ۳: راه و روش خودسازی

فصل ۲۰: سایکو سایبرنتیک چیست؟..... ۱۱۱

فصل ۲۱: پیش زمینه‌ای برای شروع..... ۱۱۹

فصل ۲۲: تصاویر ذهنی..... ۱۲۳

فصل ۲۳: مکانیسم موفقیت و مکانیسم شکست..... ۱۲۹

فصل ۲۴: بخشش..... ۱۳۳

فصل ۲۵: افراد مشهور به دلایل خوب از سایکو سایبرنتیک استفاده می‌کنند..... ۱۳۷

فصل ۲۶: چگونه از تکنیک‌های تصویرسازی برای بهبود معامله استفاده کنیم؟..... ۱۴۵

فصل ۲۷: تمرین‌هایی برای هدف‌گذاری..... ۱۵۳

فصل ۲۸: تجسم سوندهای یادآورده بزرگ..... ۱۵۷

فصل ۲۹: افزایش موجودی حساب..... ۱۶۳

فصل ۳۰: تمرین چکاندن ماشه..... ۱۶۷

فصل ۳۱: تمرین کنترل ریسک..... ۱۷۱

فصل ۳۲: صفر ماشین حساب..... ۱۷۷

فصل ۳۳: تمرین تجسم سازی خود را بسازید..... ۱۸۱

فصل ۳۴: تمرینات بیشتر آرام‌سازی..... ۱۸۷

فصل ۳۵: چرا تکنیک‌های تجسم سازی مؤثر است؟..... ۱۸۹

واژه‌نامه..... ۱۹۳

داستان دو معامله‌گر

اولین معامله‌گر^۱ ما فردی به نام "ند" است. ند یک معامله‌گر مبتدی است که به‌طور روزانه بر روی شاخص S&P 500^۲ کار می‌کرد.

تمام تلاش ند بر این بود تا بتواند ظرف شش ماه اخیر به موفقیت مداوم و چشمگیری در معاملات^۳ دست یابد. ولی متأسفانه در این راه موفقیت چندانی نصیبش نشد. دلیل عدم موفقیت او روش کارش نبود، بلکه علت اصلی اینکه ند نتوانست آن‌طور که باید و شاید پول به دست بیاورد، عدم توانایی وی در کنترل احساسات و عدم توجه به مصالح فردیش بود.

ند از همان ابتدا به کارش اعتقاد راسخ داشت و مطمئن بود معامله روی نماد S&P برایش سودآور است. او در شغل قبلی‌اش بسیار موفق عمل کرده بود. زمانی صاحب یک شرکت کوچک چاپ بود و در آنجا یاد گرفته بود تصمیمات مدیریتی مناسبی اتخاذ کند و به یک فرد موفق در حرفه خود تبدیل شود. او هرگز تصمیمی نگرفته بود که کسب‌وکارش را به مخاطره بیندازد. در واقع، در طی مدت نه سالی که صاحب شرکت بود از اینکه نگرش جامع به مسائل داشت و باعث پیشرفت روزافزون شرکت شده بود به خود می‌بالید. در مواقع نادری هم که اوضاع طبق روال پیش نمی‌رفت، با سرعت برق‌آسا مسائل را حل می‌کرد و اکثر اوقات بحران را به فرصت تبدیل می‌کرد.

^۱ Trader

^۲ S&P 500 مخفف عبارت Standard and Poor's index بوده و شاخص ۵۰۰ سهام برتر در بازار بورس سهام نیویورک و نزدیک می‌باشد.

^۳ Trade

ند با سابقه تصمیم‌گیری‌های هوشمندانه‌ای که از قبل داشت تصور می‌کرد می‌تواند از آن [تجربیات] در معاملات کالا^۱ و سهام نیز بهره ببرد. دست‌کم این تصویری بود که او در سر می‌پروراند. به همین دلیل، زمانی که با پیشنهاد منصفانه خرید شرکت چاپش روبه‌رو شد، آن فرصت را مغتنم شمرد و با خود گفت اکنون زمان دست‌به‌کار شدن و پول پارو کردن است.

تصمیم فروش شرکت برای ند کار چندان دشواری نبود. او قاطعانه مصمم بود تا کسب‌وکار دلخواه خود را راه‌اندازی کند و البته می‌دانست که کسب‌وکار جدیدش با دستاوردهای بیشتری همراه خواهد بود، چراکه قبلاً نیز فرد موفق‌تری بوده است؛ اما در طول دو سال گذشته به‌قدری مشغله کاری داشت که در هفته حدود ۶۵ تا ۷۰ ساعت کار می‌کرد و نمی‌توانست وقت کافی به خانواده خود اختصاص دهد. همین موضوع فکر فروش شرکت را برای او آسان‌تر ساخته بود.

اما علت فروش شرکت فقط همین یک مورد نبود. ند علاقه‌مند بود کسب‌وکار جدیدی راه‌اندازی کند. او تجربیات زیادی از معامله کالا کسب کرده بود و اطلاعات فراوانی در معامله از طریق مطالعه کتاب و مجله به دست آورده بود. او یقیناً معتقد بود می‌تواند از تجارب موفق قبلی خود در معامله کالا نیز استفاده کند. به همین خاطر، می‌توانست معامله خود را در منزل به‌پیش ببرد و از طرف دیگر با خانواده نیز وقت کافی بگذراند. او با تمام وجود باور داشت در این راه موفق خواهد بود و شور و شغف بسیاری در خود می‌دید.

دومین معامله‌گر داستان ما فردیست بنام "جیمز". او نیز قصد داشت روزانه به معاملات آتی نماد S&P بپردازد. پیشینه جیمز کمی از ند متفاوت است. ند در چهار سال گذشته در بازار معاملات سهام شیکاگو یعنی در محل معاملات فیوچرز

^۱ منظور خرید و فروش کالا در بورس است.

S&P به فعالیت مشغول بوده است؛ اما جیمز در بورس کالای شیکاگو معامله‌گر نبود. او شغل خود را به‌عنوان متصدی تلفن در یک شرکت خرده‌فروشی کالا شروع کرد و کارش ارسال سفارشات خرید و فروش با کمک اشارات دستی بود.

جیمز از همان روزهای نخست که در بازار معاملات شروع به کار کرد، همیشه آرزوی کار به‌عنوان یک معامله‌گر را در سر می‌پروراند ولی می‌دانست برای این کار سرمایه لازم (۲۰۰,۰۰۰ دلار) را ندارد. او تنها شانس تبدیل شدن خود به یک معامله‌گر موفق را یادگیری هرچه بیشتر از معامله‌گران موفق و سپس معامله به‌عنوان یک معامله‌گر خرده‌پا با سرمایه کم می‌دید.

جیمز بیشتر وقت خود را صرف بررسی نحوه درآمدزایی کسب‌وکارهای کالا کرد و اطمینان داشت معامله‌گران موفق از یک سری تکنیک‌های خاصی بهره می‌برند که دیگران از آن بی‌اطلاع هستند. او مانند بقیه از این موضوع آگاه بود، ولی مصمم بود خم و چم راه را بیاموزد تا در صورت شروع به کار به‌عنوان یک معامله‌گر خرده‌پا در راه موفقیت قدم گذاشته باشد. وی قصد داشت در اولین فرصت ممکن معامله خود را شروع کند.

او بخشی از فعالیتش را به ملاقات با معامله‌گران رده بالا و رده پایین اختصاص داد. در این راه شانس با او یار بود و توانست با تمام افراد موفق رده بالای بازار بورس کالای شیکاگو ارتباط برقرار کند. او تصور می‌کرد اگر بتواند سبک و سیاق معامله‌گران موفق را بیاموزد، می‌تواند از راهکارهای آنان برای موفقیت کسب‌وکار خود الگوبرداری کند. جیمز از هر وقت آزادی که به دست می‌آورد برای صحبت با معامله‌گران موفق استفاده می‌کرد تا اسرار موفقیت آنان را کشف کند.

جیمز چیزهای بسیاری در مورد معامله آموخت. او توانست تمام روش‌های تکنیکی معامله‌گران رده بالا و خرده‌پا را بیاموزد. در تمام عمرش قرارداد معامله در بازار آتی انجام نداده بود، اما هر چه بیشتر با معامله‌گران صحبت می‌کرد،

اعتماد به نفس بیشتری به دست می‌آورد. کاملاً یقین داشت با تجربه‌ای که به دست آورده می‌تواند به یک معامله‌گر موفق خرده‌پا تبدیل شود. با این حال هنوز یک درس مهم دیگر در معامله باید یاد می‌گرفت.

ند معامله خود را با سرمایه اولیه ۱۵۰۰ دلار آغاز کرد و تصمیم داشت در آن واحد تنها وارد یک معامله شود تا اینکه افسار کار را به دست گیرد و تبحر کافی به دست آورد. در ابتدا کارها واقعاً به خوبی پیش می‌رفت. او از همان ابتدا توانست به سود ۳۲۰ واحد (۸۰۰ دلار قبل از کسر کمیسیون) دست یابد. ند از شروع کارش در معامله بسیار خرسند و راضی بود، اما شوربختانه، همه چیز از این نقطه به بعد به سراشیبی سقوط افتاد.

او در چهار معامله بعدی کاملاً متضرر شد. مشکل کارش در این بود که در دو معامله از چهار معامله به سود خوبی رسیده بود، اما بیشتر از آنچه که بازار کشش آن را داشته باشد، چشمش به دنبال سود بود. به همین خاطر در هفته اول معامله به جای دستیابی به سود هرچند اندک و یا حتی رسیدن به نقطه سر به سر، نه تنها سرمایه اولیه ۸۰۰ دلاری خود را از دست داد، بلکه ۱۲۰۰ دلار دیگر هم ضرر کرد. به راستی او برای دستیابی به موفقیت در معامله واقعی باید بهتر از این‌ها عمل می‌کرد؛ اما چندان نگران این مسئله نبود. هفته اول معامله ممکن است این‌طور پیش بیاید. او در کسب و کار قبلی خود (چاپ) هم هفته اول خوبی را سپری نکرده بود.

هفته دوم معامله هم مثل هفته اول گذشت. اولین معامله او (روز دوشنبه) به سود خوبی بالغ بر ۲۸۰ واحد (۷۰۰ دلار) رسید، اما باز بازار ریزش کرد. ند روز سه‌شنبه همان هفته معامله بعدی خود را انجام داد و به سود ۱۲۰ واحد دست یافت. او می‌دانست اگر به سود ۲۰۰ واحد در آن معامله برسد، می‌تواند ضررهای قبلی را جبران کند. پس یک تصمیم گرفت. او حد سود معامله خود را روی ۲۰۰

واحد تنظیم کرد. مشکل این بود که بازار تا حد ۱۵۰ واحد به پیش رفت، ولی ند باز هم سفارش توقف (استاپ اورد^۱) خود را نه روی حد سود و نه حتی روی قیمت سربه سر قرار نداد. او واقعاً قصد داشت به ۲۰۰ واحد برسد، اما بازار به یکباره ریزش کرد و نه تنها به سود ۱۵۰ واحد سود نرسید، بلکه کل مبلغ اولیه خود را هم که در ابتدای کار ریسک کرده بود، از دست داد.

ند ناامید و ماتم زده شده بود. دلش می خواست فنجان قهوه چینی خود را به دیوار اتاق بکوبد. خوشبختانه از این کار منصرف شد، چون می دانست با این کار فقط باید زحمت جمع کردن تکه های شکسته فنجان را بکشد و این کار هیچ کمکی به دلارهای از دست رفته او در معامله نمی کند. با این همه بسیار افسرده بود و باید هر طور شده راهی برای جبران این خسارت می یافت.

جیمز به یاد یکی از نصیحت های موفق ترین معامله گران سرشناس افتاد که گفته بود: «یکی از مهم ترین کارهایی که می توانید در معامله انجام دهید این است که اهداف خود را به طور روزانه، هفتگی و ماهانه تعیین کنید.» این معامله گر موفق توانسته بود در عرض چهار سال، یک میلیون دلار درآمد به دست آورد. به همین خاطر جیمز نصیحت او را آویزه گوشش کرد.

«یکی از راه های موفقیت تعیین اهداف قابل اندازه گیری است.» این معامله گر موفق در ادامه افزود: «شما دائماً باید خود را در حال رسیدن به هدفتان مجسم کنید.» جیمز بخش تنظیم اهداف را درک می کرد، اما چیزی از مفهوم تجسم اهداف نمی دانست. او باید مفهوم کامل آن را درمی یافت.

جیمز شروع به صحبت با هر معامله گر موفق که می شناخت کرد. همه آنها یک حرف می زدند و آن اینکه تنظیم اهداف در معامله بسیار مهم است. تلاش

^۱ Stop Order

جهت کسب سود در هر روز ولی بی‌هدف یعنی قرار گرفتن در جاده شکست. به نظر می‌رسید جیمز با هر معامله‌گر موفق که صحبت می‌کرد همگی بر داشتن هدف روزانه در معامله تأکید فراوان داشتند. جیمز در نهایت به این ایده ذهنی رسید که برای کسب موفقیت لازم است روزانه اهداف خاصی را برای خود تعریف کند و دیگر اینکه تا چه حد حاضر است در این راه متحمل ضرر شود.

جیمز با یکی دیگر از معامله‌گران موفق به نام باب آشنا شد. باب ایده‌های مفیدی در مورد معامله به جیمز می‌داد. او می‌گفت: «بله من با شما موافقم. شما باید اهداف خاص برای خود داشته باشی. ولی این را هم باید بدانی که باید هر روز تجسم کنی به هدف رسیدن و موفق شده‌ای. باید به‌طور شفاف و واضح خود را یک معامله‌گر موفق محسم کنی. اگر نتوانی در چشم ذهن خود را یک معامله‌گر موفق ببینی، آن وقت شانس برای تبدیل شدن به آن نخواهی یافت.»

باب کتابی به جیمز معرفی کرد تا حتماً آن را بخواند. «کتاب Psycho Cybernetics را تهیه کن. این کتاب هر آنچه در زمینه تجسم سازی موفقیت به آن نیاز داری را به تو خواهد گفت. این همان روشی است که ورزشکاران حرفه‌ای از آن استفاده می‌کنند، اما روش‌های آن در معامله‌گری نیز به کار می‌آید. برای اینکه به یک معامله‌گر موفق تبدیل شوی، باید ابتدا خود را یک معامله‌گر موفق ببینی، حتی اگر هنوز یک معامله‌گر واقعی نشده‌ای. هیچ راه میانبر دیگری وجود ندارد.»

جیمز نصیحت باب را آویزه گوشش کرد و بدون فوت وقت یک نسخه از کتاب را تهیه کرد و بلافاصله شروع به مطالعه آن کرد. او تکنیک‌های مختلف تجسم ذهنی را فراگرفت و آن‌ها را به‌طور روزانه به کار می‌برد. با اینکه هنوز مانده بود تا سری در سرها داشته باشد، اما از طریق تجسم ذهنی، خود را یک معامله‌گر موفق سطح بالا فرض می‌کرد. همین کار پایه‌های موفقیت او را شکل داد.

ند درباره دوران سختی که بر او گذشته بود فکر می کرد. او باید راهی می یافت تا اوضاع را سر و سامان دهد. پس فکر کرد شاید مشکل از اندیکاتورهای^۱ یا روش کارش باشد. او تصمیم گرفت روش جدیدتری برای معامله بیاموزد. او اقدام به خرید کتابها و دوره های مختلف معامله نماد S&P کرد. هر بار به سراغ یکی از این کتابها یا دوره ها می رفت، بیشتر مطمئن می شد که نتیجه کارش بهتر و بهتر خواهد شد. ایده ها و نمونه ها برای او بسیار پر معنا و مفهوم بود.

ند تصمیم گرفت برخی از این روش های جدید را در معامله خود امتحان کند و روش های قدیمی خود را کنار بگذارد. او تقریباً مطمئن بود که اشتباه از روش کار او بوده که منجر به هدر رفتن تمام پول هایش شده است.

ند شروع به معامله بر پایه روش های جدیدش کرد و برای چند روز عملکرد خیلی خوبی داشت، اما دوباره مرتکب یک سری اشتباهات جدی شد. او در معامله شکست خورد و از این موضوع بسیار عصبانی بود. او از یک موقعیت^۲ خیلی خوب در معامله که مطمئن بود در آن برنده می شود، خارج شده بود. به محض خروج او بازار ترقی کرد و ظرف مدت ۱۵ دقیقه ۶۰۰ واحد رشد کرد. ند این بار نمی خواست پولش را از دست بدهد. او سه معامله جدید انجام داد؛ اما اجازه داد احساساتش بر او غلبه کنند و بدون تنظیم استاپ اوردر اشتباه مهلک دیگری مرتکب شد.

ند در پایان روز بیش از ۷۰۰۰ دلار ضرر کرد. کارگزارش او را مجبور کرده بود از پوزیشنی^۳ که ۱۰۰۰ واحد به ضررش بود خارج شود. ند می خواست در آن پوزیشن باقی بماند، به امید اینکه اوضاع بهتر شود. او قبل از اینکه گوشی را روی کارگزار قطع کند شروع به دشنام دادن به او کرد. این بار فنجان قهوه اش را به دیوار

^۱ Indicators

^۲ Position

^۳ موقعیت معاملاتی

اتاق کوبید. فنجان قهوه به قفسه کتاب برخورد کرد و با صدای بلندی شکست. همسرش به طرف اتاق دوید تا ببینید چه اتفاقی افتاده است.

همسرش پرسید: «چه اتفاقی افتاده است؟ این چه صدایی بود؟». ند جوابی نداد و فقط به قفسه کتاب و فنجان شکسته شده روی زمین نگاه می کرد. همسرش گفت می رود تا خرده های فنجان را جارو کند.

ند با عصبانیت تمام به همسرش پرخاش کرد و گفت: «ولش کن». او به یاد نمی آورد تاکنون با زنی که قرار بود بقیه عمرش را با او بگذرانند با چنین لحنی صحبت کرده باشد. همسرش بدون اینکه حرفی بزند از دفتر خارج شد. ده دقیقه پیش ند تصور نمی کرد حالش بدتر از این بشود. با این کار حالش بدتر هم شد.

جیمز برکه مرخصی دو هفته ای اش را به کارفرمایش داد تا به عنوان یک معامله گر مبتدی معامله خود را آغاز کند. او جداول و چارت های لازم را تهیه کرد. در طی این دو هفته حساب معامله خود را افتتاح کرد و آماده بود تا تلاش خود را از سر گیرد. جیمز با کمک تکنیک های تجسم سازی، خود را در حال رسیدن به اهداف روزانه، هفته ای و ماهانه می دید. او در چشم ذهن، خود را فردی می دید که در بازار فرصت های زیادی به دست می آورد و از تک تک آن ها به نفع خود بهره می برد. او می دید که سود خود را روی نقطه ای استاپ اورد می کند و مانع از این می شود که سودش به زیان تبدیل می شود. او آن قدر این تصاویر ذهنی را تکرار کرد تا برایش مثل یک تکه بلور شفاف و واضح شد.

او تجسم می کرد که موجودی حسابش مدام رو به افزایش است، اما نه با سرعت برق آسا، بلکه آرام آرام. او حس کرد اگر روزانه بتواند ۲۵۰ دلار سود کند، نقطه خوبی برای شروع پیدا کرده است. جیمز دریافت که درآمد هزار دلار به طور روزانه نمی تواند چندان واقع گرایانه باشد.

جیمز معامله خود را روز دوشنبه شروع کرد. هدفش را در ذهن خود تعریف کرده بود. او به کمک تجسم سازی تمام دو ماه گذشته را در مورد اینکه چه کاری باید انجام دهد و چطور در شرایط مختلف عکس العمل متفاوت نشان دهد، سپری کرده بود. در حقیقت، تمام اتفاقات ممکن را در ذهنش دیده بود، انگار که واقعاً برای او اتفاق افتاده باشند. از این طریق اعتماد به نفس بالایی به دست آورده بود و با اینکه قبلاً هرگز یک معامله گر نبود، حس می کرد هزار بار این کار را انجام داده است.

نتیجه این عمل خیلی زود مشخص شد. چند روز نخست برای جیمز موفقیت آمیز بود. او تنها یک معامله انجام داده بود و ۲۷۵ دلار سود کرده بود. ولی به دنبال معامله های بیشتر بود و به یاد آورد که هدفش به دست آوردن ۲۵۰ دلار در روز است. او می بایست معاملات بیشتری انجام دهد و این کار مستلزم این بود که سود پول معامله قبلی اش را روی این کار بگذارد. او تصمیم گرفت کل روز، معامله خود را روی کاغذ انجام دهد (معامله شبیه سازی شده) و سود به دست آورده را محفوظ بدارد.

یکی از درس های مهمی که جیمز هم از معامله گران سطح بالا و هم سطح پایین آموخته بود این بود که دلیل موفقیت در معامله این است که آنان قادر به کشف توانایی خود در کسب سود هستند. او می دانست که امیدوار بودن و دعا کردن به اینکه بازار و قیمت ها در مسیر مشخصی به پیش برود نمی تواند تعیین کننده مسیر حرکت واقعی آن باشد. چیزی که از یک معامله گر، معامله گر موفق می سازد این است که آن ها می دانند بهترین مقدار سود کجاست و از طرفی، از معامله های ضررده اجتناب می کنند و حتی شده معامله ضرر دیده خود را محدود به مقادیر کم می کنند.

به عنوان مثال، جیمز قصد دارد در معامله بعدی ۲۵۰ واحد به دست آورد، اما بازار در آن لحظه تنها ۱۵۰ واحد عرضه می کند. واضح است که نمی توانید انتظار ۲۵۰ واحد در این معامله را داشته باشید، زیرا بیشترین مقداری که می توانید به دست آورید، ۱۵۰ واحد است. شما نمی توانید بازار را مجبور به انجام کاری کنید و یا آن را تحت کنترل در آورید. بلکه باید خود را کنترل کنید و کاری کنید که بیشترین نفع را برایتان به همراه داشته باشد.

از آن جهت که جیمز با معامله گران متعددی برخورد داشت که رفتاری مشابه را پیش گرفته بودند، این کار با اینکه کار چندان راحتی نبود اما برای جیمز چندان دشوار نبود، با این روند، جیمز برای هفته های متمادی نتایج درخشانی در معامله به دست آورد. او در ماه اول، هر هفته مرتباً ۶۰۰ تا ۸۰۰ دلار به دست می آورد.

به طور قطع، جیمز نیز مانند بسیاری دیگر از معامله گران معاملات زیان باری انجام داده بود و اشتباهاتی مرتکب شده بود. وقتی معامله اش ضرر می کرد، در ذهن خود تجسم می کرد که چه کار دیگری می توانست انجام دهد تا جلوی ضرر را بگیرد و یا حتی آن را به سود تبدیل کند. او در ذهن خود تجسم می کرد در معاملات مشابه باید دست به چه اقدامی بزند تا موفق شود. همین کار را برای معامله های موفقش نیز انجام می داد. او به روش هایی فکر می کرد که می توانست با کمک آنان معامله را بهتر مدیریت کند. او بارها و بارها این تصورات ذهنی را انجام می داد.

تکرار مداوم این تصورات ذهنی باعث شد تا جیمز در شش ماه اول معاملات به بیش از ۱۵۰۰۰ دلار سود دست یابد. او هدفش را به روشنی در ذهن خود ثابت نگه داشت و هر چه به صلاحش بود را انجام داد تا به آن هدف برسد. آیا این کار را به نحو احسن انجام داد؟ نه، ولی حداقل به اندازه درآمد شغل قبلی اش سود کسب کرده بود و به قدر کافی هم خوب عمل کرده بود؛ اما این بار او به روش خود کارها را انجام می داد و از منزل به معامله مشغول بود.

ند به اندازه جیمز خوش شانس نبود. او مثل جیمز با افرادی که بتوانند به او درس‌هایی بیاموزند سروکار نداشت. به همین خاطر، با خود فکر کرد شاید معامله برای او جواب نمی‌دهد. او هم اکنون به چاپخانه‌اش برگشته، با این وجود هنوز هم در سر رؤیای معامله را می‌پروراند. احتمالاً او هم می‌توانست در این کار موفق شود، فقط باید یاد می‌گرفت کاری که به صلاحش است را انجام دهد؛ اما او هرگز چنین نکرد.

شما نمی‌توانید بازار را مجبور به انجام کاری کنید و یا آن را تحت کنترل درآورید؛ بلکه باید خود را کنترل کنید و کاری کنید که بیشترین نفع را برایتان داشته باشد.

به صلاح خویش عمل کردن

شما با این عبارت در سرتاسر کتاب سروکار دارید. این مفهوم یکی از مهم‌ترین مفاهیمی است که شما به‌عنوان یک معامله‌گر موفق باید آن را بیاموزید. اگر بتوانید آن را در معامله سرلوحه کار خود قرار دهید، در هر کسب‌وکاری که هستید می‌توانید موفق باشید؛ اما بدون آن، محکوم به شکستید. واقعاً به همین سادگی است. اگر بتوانید در معامله هر کاری را که به صلاحتان است انجام دهید، معامله برایتان پول‌ساز خواهد بود. اگر این مهارت را فراموش کنید، برعکس قضیه اتفاق می‌افتد و پول زیادی از دست می‌دهید.

شما می‌دانید که بازار معامله آتی در مسیری کاملاً متفاوت از اتفاقات روزمره حرکت می‌کند. معامله نسبت به دیگر کسب‌وکارها درجات آزادی بیشتری دارد. می‌توانید کارهای مدنظرتان را هر زمان که بازار باز است انجام دهید. تنها چیزی که ممکن است شما را عقب نگه دارد، از دست دادن پولتان است. به‌غیر از این مورد، اختیار تام دارید تا هر چه می‌خواهید در این بازار انجام دهید.

معامله کردن در واقع از هر فعالیت دیگر در زندگی متفاوت است. در هر محیطی غیر از معامله، می‌توانید امور را کنترل کنید و بر محیط تسلط داشته باشید. به‌عنوان مثال، اگر دوست دارید به موزیک گوش دهید، رادیو را روشن می‌کنید. اگر دکمه خاموش روشن را بزنید، موزیک پخش می‌شود. اگر دکمه فشار ندهید، رادیو روشن نمی‌شود.

مثال دیگر روشن کردن ماشین است. اگر کلید را در سوییچ قرار دهید و آن را بچرخانید، ماشین روشن می‌شود، زیرا شما باعث ایجاد آن شده‌اید. اگر کلید را نچرخانید، ماشین هم روشن نمی‌شود.

در هر کاری که انجام می‌دهیم، باید محیط خود را تغییر دهیم. زمانی که کارت‌بانکی خود را درون عابر بانک قرار می‌دهیم، می‌توانیم پول نقد بیرون بکشیم. برای اینکه صبح قهوه درست کنیم باید دکمه قهوه ساز را فشار دهیم. این‌ها تغییراتی هستند که آگاهانه باعث ایجادشان می‌شویم؛ اما در بازار معامله‌گری همه چیز متفاوت است.

در معامله، نمی‌توانید بازار را کنترل کنید. هر چه قدر هم تلاش کنید بازار معامله را در یک مسیر مشخص هدایت کنید، باز هم نمی‌توانید کاری از پیش ببرید. بازار به دلخواه ما عمل نمی‌کند. نمی‌توانیم دکمه را بفشاریم یا کلید را بچرخانیم. هیچ کاری از دست ما بر نمی‌آید. عملاً هیچ کاری!!

خوب، اگر نمی‌توانیم بازار معامله را کنترل کنیم، پس چه چیزی را می‌توانیم کنترل کنیم؟ جواب خود ما است. برای اینکه موفق شویم باید خودمان را کنترل کنیم. گفتنش راحت‌تر از انجام آن است؛ اما حقیقت معامله موفق همین است. نمی‌توانید بازار را کنترل کنید، پس خودتان را کنترل کنید. من با صدها معامله‌گر ملاقات کرده‌ام و متأسفانه بسیاری از آن‌ها در معامله شکست خورده‌اند. اکثر آن‌ها مهارت‌های لازم برای این کار را فرا نگرفته بودند. بسیاری تنها به دنبال تکنیک‌های بی‌نقص و سیستم‌های نرم‌افزاری بودند. تعداد اندکی آن‌ها به این حقیقت رسیده بودند که همه این کارها تنها نیمی از مبارزه معامله است.

«فردی با انضباط شخصی قوی اما روش معامله ضعیف از شخصی با انضباط

شخصی ضعیف اما روش معامله قوی موفق‌تر است»

عمل کردن در راستای منفعت شخصی بهتر از یافتن روش تکنیکال بی‌نقص است. من همیشه می‌گویم: «فردی با انضباط شخصی قوی اما روش معامله ضعیف

از شخصی با انضباط شخصی ضعیف اما روش معامله قوی موفق‌تر است.» این قانون در معامله همیشه بوده و هست.

من به کرات با افرادی که در معاملات آپشن^۱ سود زیادی کسب کرده‌اند، صحبت کرده‌ام. به خاطر دارم روزی فردی به من تلفن زد و گفت در معامله S&P که ارزشی معادل ۶۰۰۰ دلار داشت، موفق شد ۸۰۰ واحد در سه لات^۲ به دست آورد؛ اما باوجود چنین سود بزرگی، باز هم در این معامله شکست خورده بود. وقتی از او پرسیدم چرا سفارش توقف خود را روی حد سود تعیین نکرده، پاسخ داد به دنبال سود بالاتری بودم. در اینجا بودم که فهمیدم او منفعت خود را در نظر نگرفته بود.

قطعاً همه ما به دنبال چنین معامله پرسودی هستیم؛ اما باید همیشه یک مورد را مدنظر قرار دهیم و آن این است که نمی‌توانیم بازار معامله را کنترل کنیم و باید خود را برای همه چیز آماده کنیم. بنابراین، وقتی کسی در ترید S&P، ۸۰۰ واحد به دست می‌آورد (که کار سختی است) باید منفعت خود را در ذهن نگه دارد و اجازه ندهد چنین سود کلانی به راحتی از دست بدهد. حتی اگر برنده بزرگ معامله نشود.

این کتاب به سه بخش تقسیم شده است. اولین بخش، به مهارت‌های موردنیاز اختصاص یافته است و شامل تمام مهارت‌هایی است که معتقدم برای موفقیت در محیط معامله لازم است. این مهارت‌ها شامل تنظیم و تحقق اهداف، برنده یا بازنده فعال بودن و اجرای بدون نقص معامله است.

^۱ قراردادهای اختیار معامله

^۲ واحد اندازه‌گیری حجم معاملات

بخش دوم کتاب، «مهارت‌هایی که به آن نیاز ندارید» نام دارد. در این بخش، فصل‌هایی راجع به آرزو کردن، امید داشتن و دعا کردن در معامله مطرح شده است. همچنین فصلی به نام «معامله انتقام‌جویانه» و فصل دیگری با عنوان «احساسات: ترس، خشم و طمع» در این بخش وجود دارد. این بخش به شما کمک می‌کند از مسائلی که مانع پیشرفت و موفقیت در معامله است، اجتناب کنید.

بخش سوم و بخش نهایی کتاب شامل ایده‌هایی است که سال‌ها پیش توسط دکتر مشهور مکسول مالتز^۱ مطرح شده بود. وی اصطلاح «سایکو سایبرنتیک»^۲ را مرسوم کرد. این بخش «چگونه خود را بهبود دهیم» نام دارد. در این فصل تاریخچه‌ای از تحقیقات ارائه شده در زمینه سایکو سایبرنتیک و نحوه استفاده از آن در جهت بهبود نتایج معامله ارائه شده است. این بخش حاوی اطلاعات مهمی از جمله خودآموز گام‌به‌گام تلاش برای رسیدن به منفعت شخصی و کنار گذاشتن احساسات در معامله است. این تمرین‌ها بر پایه تحقیقات دکتر مالتز و سایکو سایبرنتیک وی قرار دارد.

^۱ Maxwel Maltz

^۲ Psycho-Cybernetics