

معامله کرسی را

یک چالش بدان.
مثل یک اصل کن.

مانند یک بازی انجام بده.
یک کسب و کار در نظر بگیر.

سرشناسه	: آذرین، زینب، ۱۳۶۲ -
عنوان و نام پدیدآورنده	: ماجراجویی‌های یک معامله‌گر جنگجو: چگونه در یک بازی مجموع صفر برنده شوید/ نویسنده زینب آذرین؛ ویراستار رضا دلیریان.
مشخصات نشر	: تهران: چالش، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری	: ۱۹۸ ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۶۰۱۷-۶۴-۰
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیبا
یادداشت	: کتابنامه: ص. ۱۹۸.
عنوان دیگر	: چگونه در یک بازی مجموع صفر برنده شوید
موضوع	: سرمایه‌گذاری - جنبه‌های روانشناسی - معامله‌گران تالار بورس
موضوع	: Investments- Psychological aspects- Floor traders (Finance)
موضوع	: روانشناسی - سرمایه‌گذاری تجزیه و تحلیل
موضوع	: Psychology- Investment analysis
رده‌بندی کنگره	: HG۴۵۱۵/۱۵
رده‌بندی دیویی	: ۳۳۲/۶۰۱۹



ماجرای بازی‌های یک معامله‌گر جنگجو

نویسنده: زینب آذرین

ویراستار: رضا دلیریان

برنامه‌نویس: رضا دلیریان

اجرای طرح جلد: چاووش

امور فنی و هنری: نشر چالش

چاپ اول: تابستان ۱۳۹۹ شمارگان: ۵۰۰

لیتوگرافی، چاپخانه و صحافی: فرشیه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۰۱۷-۶۴-۰

نشر چالش: تهران، خیابان انقلاب، خ ۱۲ فروردین، خ وحید نظری، شماره ۸۲، طبقه ۵، واحد ۹

تلفن: ۶۶۴۱۴۶۱۰

قیمت: ۵۵۰۰۰ تومان

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

فهرست مطالب

۸.....	مقدمه
۱۱.....	فصل اول: یک بازی مجموع صفر
۱۵.....	دنیای خشن معامله‌گری
۱۶.....	ماتریس معامله‌گری
۱۹.....	فصل دوم: بازار ناکارا
۱۹.....	فرضیه بازار کارا و رفتار معامله‌گران
۲۳.....	ساهدات بیشتر درباره رفتار بازار
۲۶.....	تئوری چشم‌انداز
۲۸.....	بازار به عنوان یک سیستم
۲۹.....	سیستم پویا
۲۹.....	سیستم غیرخطی
۳۰.....	سیستم پیچیده
۳۱.....	اصل انبساط و انقباض
۳۲.....	ترس، قوی‌تر از طمع و امید
۳۳.....	الگوهای چرخه‌ای
۳۴.....	بازار فارکس چگونه کار می‌کند؟
۳۴.....	قوانین بازار فارکس
۳۸.....	به ازای هر خریدار باید فروشنده‌ای باشد
۴۱.....	فصل سوم: رازهای جنگجویان
۴۱.....	ذهنیت جنگجو
۴۴.....	قدرت رسانه
۴۵.....	جنگجو شوید
۴۵.....	ذهن؛ قوی‌ترین سلاح
۴۵.....	ابزارهای مناسب
۴۷.....	انتخاب اسلحه
۴۷.....	پایداری در نبرد
۴۹.....	فروتنی
۴۹.....	اکنون و اینجا
۵۳.....	فصل چهارم: زن در معامله‌گری
۵۴.....	نفس

۵۶.....	خلاص شدن از شر نفس.....
۵۹.....	ذین.....
۶۲.....	موانع رشد معامله‌گر.....
۶۳.....	ترس از ضرر و عدم قطعیت.....
۶۵.....	سندرم معامله‌گر ایده‌آل.....
۶۶.....	احساسات مخرب.....
۷۰.....	توهمات.....
۷۱.....	ابزارهای ذین برای معامله‌گران.....
۷۱.....	گام اول: مدیتیشن.....
۷۲.....	گام دوم: تجسم.....
۷۲.....	گام سوم: تأیید.....
۷۵.....	فصل پنجم: شمشیرزن و کمان‌داران.....
۷۶.....	کمان‌داران؛ جنگجویان روند.....
۷۹.....	شمشیرزان؛ جنگجویان خلاف روند.....
۸۳.....	کمان‌داران در مقابل شمشیرزان.....
۸۴.....	شما چه نوع معامله‌گری هستید؛ شمشیرزن یا کمان‌دار؟.....
۸۶.....	تاکتیک‌های نبرد.....
۸۷.....	انتخاب لحظه حمله.....
۸۸.....	هشت گام نبرد.....
۱۰۱.....	فصل ششم: برتری معاملاتی و مدل‌های انتظار مثبت.....
۱۰۲.....	حقایق برتری معاملاتی.....
۱۰۷.....	برنامه معاملاتی.....
۱۰۸.....	اکنون به یک سیستم نیاز دارید.....
۱۱۳.....	مؤلفه‌های یک سیستم معاملاتی کامل.....
۱۱۷.....	معامله خوب و معامله بد.....
۱۱۹.....	خروج از معامله بد.....
۱۲۰.....	محاسبه انتظار سیستم معاملاتی.....
۱۲۳.....	فصل هفتم: توسعه مدل‌های معاملاتی انتظار مثبت.....
۱۲۳.....	حافظه قیمت و تحلیل تکنیکال.....
۱۲۷.....	نظم خط روند.....
۱۲۸.....	انواع سبک‌های معاملاتی.....
۱۳۰.....	شاعر ترانه معامله‌گری خود باشید.....

۱۳۱	مدل‌های معاملاتی.....
۱۳۲	ایجاد مدل‌های معاملاتی انتظار مثبت.....
۱۳۳	ماهیت چرخه‌ای نوسانات.....
۱۳۶	کمان‌داران و سیستم‌های پیرو روند.....
۱۴۶	شمشیرزان و سیستم‌های بازگشت به میانگین.....
۱۵۵	ترکیب سیستم‌های غیرهمبسته.....
۱۵۷	فصل هشتم: مدیریت ریسک برای جنگجویان.....
۱۵۷	نگرش در مورد ریسک.....
۱۵۹	هرم مدیریت ریسک.....
۱۶۰	لایه پایینی هرم مدیریت ریسک.....
۱۶۵	لایه میانی هرم مدیریت ریسک.....
۱۶۸	لایه بالایی هرم مدیریت ریسک.....
۱۶۹	فصل نهم: پیروزی کامل.....
۱۷۱	گناهان کبیره یک معامله‌گر.....
۱۷۵	ده فرمان برای معامله‌گر.....
۱۷۷	احساسات در معامله‌گری.....
۱۷۸	احساسات مثبت.....
۱۷۸	احساسات منفی.....
۱۸۰	کنترل احساسات.....
۱۸۳	چگونه می‌توان از احساسات به نفع خود استفاده کرد؟.....
۱۸۵	دوری از اشتباه.....
۱۸۷	نظمی ناگستنی.....
۱۸۷	نظم و مدیریت ریسک.....
۱۹۰	نظم و مدل معاملاتی انتظار مثبت.....
۱۹۱	نظم و قوانین.....
۱۹۴	نظم و صبر.....
۱۹۸	جنگجوی تمام‌عیار.....
۲۰۰	منابع.....



مقدمه

راسل کرو^۱ با بازی بی نظیر خود در فیلم "ذهن زیبا"^۲ زندگی جان نش^۳ را به تصویر کشید. جان نش این ریاضی‌دان نابغه، در سال ۱۹۹۴ به دلیل مطالعات خلاقانه‌اش در تئوری بازی‌ها^۴، جایزه نوبل علوم اقتصادی را از آن خود کرد. البته، تئوری بازی‌ها پیش از او توسط افراد دیگری توسعه یافته بود. امیل بورل^۵ ریاضی‌دان فرانسوی، اولین کسی بود که به مطالعه تعدادی از بازی‌ها پرداخت و در مقاله‌های خود بر قابل پیش‌بینی بودن نتایج آن بازی‌ها از راه‌های منطقی تأکید می‌کرد. او تردید داشت که آیا به‌طور کلی امکان اثبات بهترین استراتژی قطعی برای چنین بازی‌هایی وجود دارد یا نه. این چیزی بود که جان فون نویمان^۶ دقیقاً انجام داد. بورل برای گسترش و توسعه ایده‌های خود تلاش مداومی انجام داد، از این ره بسیاری از مورخین پیدایش تئوری بازی‌ها را به فون نویمان نسبت می‌دهند. نیوان نشان می‌دهد که در بازی‌های دو نفره مجموع صفر همیشه راهی وجود دارد تا بتوان بهترین استراتژی ممکن را پیدا کرد یا به دنبال استراتژی بود که به واسطه آن امکان برد بازیکن حداقل شود. او دریافته بود که نتیجه بازی‌های شانس صرفاً با تئوری احتمالات تعیین نمی‌شود. نویمان توانست در خلال جنگ سرد، کنش‌های میان ایالات متحده و اتحاد جماهیر شوروی را با در نظر گرفتن آن‌ها به‌عنوان دو بازیکن در یک بازی مجموع صفر مدل‌سازی کند.

بازی مجموع صفر، یکی از بازی‌های تئوری بازی محسوب می‌شود که در آن یک نفر تنها در صورتی می‌تواند برنده شود که شخص دیگری بازنده شود. یک بازی زمانی شکل می‌گیرد که بین بازیکنان تضاد منافع وجود داشته باشد. برنده شدن در این بازی علم و هنر خاص خود را می‌طلبد. قانون حاکم بر بازی‌های مجموع صفر، قانون بقای اصلح

¹ Russell Crowe

² A Beautiful Mind

³ John Nash

⁴ Game theory

⁵ Emile Borel

⁶ John Von Neumann

است. در این نوع بازی‌ها، حداقل دو بازیکن حضور دارند. هر بازیکن استراتژی و روش مشخصی برای بازی خود دارد و تلاش می‌کند که پشیمانی خود را به حداقل و سود خود را به حداکثر برساند.

به نظر شما یک معامله‌گر چگونه می‌تواند از تصمیماتی که می‌گیرد کمتر پشیمان شود؟ در میدان نبرد معاملات مجموع صفر مانند بازار فارکس، یک بازیکن برای آنکه بتواند بر حریفش غلبه کند باید به یک جنگجوی حرفه‌ای تبدیل شود. بین بازار و معامله‌گر - جنگ تضاد منافع وجود دارد. نبرد واقعی بین آن‌ها زمانی آغاز می‌شود که معامله‌ای بار شود.

معامله‌گر جنگجو می‌داند که در یک بازی مجموع صفر قرار دارد. از این رو، سلاح خود را برمی‌دارد و با دشمن آرام وارد میدان نبرد معامله‌گری می‌شود و از همان ابتدای ورود، حریف را به هراس می‌اندازد و با استفاده از مدل‌های معاملاتی انتظار مثبت بر حریف خود برتری می‌یابد و می‌تواند به‌تدریج تصمیمی را اتخاذ کند که متضمن حداکثر شدن سودش باشد. پس از آن، از میدان نبرد بیرون می‌آید و به جنگجویی تمام‌عیار تبدیل می‌شود.

یک جنگجوی تمام‌عیار می‌داند که در بازار همواره در حال تغییر می‌تواند از تبدیل دوره‌های نوسانی به دوره‌های کم نوسان استفاده کند و به درخشش برنده شود. در روش اول صبر می‌کند تا دشمن به دنبال رویای اشتباه خود از کوه بالا برود. وقتی دشمن از این صعود خسته شود و به پایین برگردد، حمله خود را آغاز می‌کند. در روش دوم، شمشیر خود را بر می‌دارد و به‌صورت تهاجمی و فعالانه وارد میدان نبرد می‌شود و سر دشمن را از تنش جدا می‌کند. این کار سخت است و اگر بتواند به‌درستی آن را انجام دهد به سرعت ثروت عظیمی به دست می‌آورد.

معامله‌گر جنگجو نه پُرگو است، نه گردوخاک به پا می‌کند و نه هیچ‌گاه ناامید می‌شود. معامله‌گری جنگجویانه نتیجه سال‌ها تلاش، یادگیری و تمرین نوع خاصی از جنگ است، تا جایی که وارد قلمرو شهود شوید، نیازی به فکر کردن نداشته باشید و به سرعت عکس‌العمل نشان دهید. جنگجو می‌داند که در هر معامله ممکن است احتمال

کسب سود یا متضرر شدن تقریباً نزدیک به هم باشد، اما با استفاده از برتری معاملاتی که استراتژی‌ها و مدل‌های معاملاتی انتظار مثبت برایش به ارمغان می‌آورند می‌تواند در نهایت به ثروتی کلان دست یابد.

اکنون با خود فکر کنید که آیا آماده هستید تا دست‌یابی به پیروزی کامل، خستگی‌ناپذیر مبارزه کنید؟ آیا می‌توانید مانند یک جنگجو دوباره و دوباره بلند شوید، بایستید و نبرد را ادامه دهید؟ آیا می‌توانید ذهن خود را چنان آرام کنید که جز بر معامله‌گری - جنگویانه بر چیز دیگری تمرکز نکنید؟

یادتان باشد که هیچ‌کدام از تکنیک‌هایی که در این کتاب بیان خواهند شد به‌عنوان تنها راه کار برای یافتن یک مدل انتظار مثبت پیشنهاد نمی‌شوند، بلکه می‌توانند نقطه شروع تحقیقات بیشتر برای شما باشند و البته پیش از معامله با پول واقعی، این تکنیک‌ها را به‌خوبی تست کنید.

