

معامله‌گر کامل

بخش اول

راهنمای قطعی تسلط بر روان‌شناسی رفتار بازار
برای کسب طرز تفکر یک معامله‌گر برنده



مارک داگلاس

با مقدمه‌ای از پاولا تی وب

مترجم: آترین

این کتاب تقدیم به هر کسی که می‌خواهد به یک
معامله‌گر موفق تبدیل شود.



در این مجموعه‌ی ۴ بخشی، من (مارک داگلاس) و
پاولا دانش، مهارت و تجربیات معامله در طول مدت
زندگی‌مان را ارائه کرده‌ایم تا به شما کمک کنیم به
همین شکل عمل کنید.



انتخاب کنید که بهترین خودتان باشید
و بدین شکل هدف‌های عالی معاملاتی خودتان را
کسب خواهید کرد.



Atrin Group

گروه آموزشی آترین

◀ نخستین منتورینگ آنلاین روانشناسی معامله‌گری؛ در مدرسه معامله‌گری آترین (ATO)

با زندگی در کنار دانشجویان ATO و بررسی اتمسفر بازار های مالی در ایران متوجه شدم که بسیاری از دوستان نمی‌دانند مشکل این که سود نمی‌کنند از کجاست؛

آنها فکر می‌کنند که باید سبک جدیدی از تکنیکال یاد بگیرند یا شیوه ی تحلیل و شناسایی نواحی را تغییر دهند اما مسئله از این ساده تر است؛ مشکل روانشناسی معامله‌گری است؛ مشکل "ذهن" ماست.

این کتاب به شیوا ترین شیوه کارکردهای ذهن یک انسان معمولی را واکاوی کرده و آنرا با یک معامله گر حرفه ای مقایسه می‌کند.

بر آن شدم شخصا به همراه تیم تولید محتوا و ادوایزر های عزیز به منتورینگ (کوچینگ شخصی سازی شده ی مطالب برای استفاده ی بهینه ی شما) دوستان به همراه این منبع بپردازم.

◀ هر هفته بخش های مهم کتاب را برای دوستان شرح خواهم داد و مثال‌های واقعی از زندگی معامله‌گران حرفه ای برای درک بهتر متن کتاب ارائه خواهم کرد.

◀ در ATO پادکست های بخش های مختلف این کتاب به همراه آپدیت هر بخش قرار خواهد گرفت.

◀ پرسش و پاسخ هفتگی راجع به روانشناسی معامله‌گری حول مطالب این کتاب در ATO برگزار خواهد شد.

◀ تکالیف و آزمون های اختیاری برای درک بهتر مطلب به عزیزان داده خواهد شد و سپس به صورت شخصی سازی شده روی آن کار خواهیم کرد.

شما عزیزان می‌توانید برای دریافت رایگان:

◀ منتورینگ روانشناسی بر اساس کتاب معامله‌گر کامل

◀ پادکست فصل به فصل کتاب

◀ شرح مهمترین نکات و ارائه‌ی خلاصه

◀ پرسش و پاسخ



از طریق آدرس زیر بصورت رایگان در آکادمی معامله‌گری آترین
عضو شده و از این خدمات استفاده کنید:



<https://tradingwithatrin.com>

فهرست ◀

- ۱..... برای ایجاد نتایج پایدار، باید مثل یک حرفه‌ای فکر کنید
- ۱۲..... پیچیدگی‌های روان‌شناختی معامله
- ۲۰..... تجزیه و تحلیل، کلید دستیابی به نتایج پایدار نیست
- ۳۵..... مکانیسم‌های حرکت قیمت؛ جریان سفارش حرف اول را می‌زند
- ۵۲..... ساختار یک معامله
- ۶۶..... منابع گوناگون برای عدم تعادل جریان سفارش خرید و فروش
- ۷۸..... درک تحلیل تکنیکال از منظر جریان سفارش خرید و فروش
- ۸۵..... محدودیت‌های ذاتی تحلیل تکنیکال
- ۱۰۱..... درک توهم تحلیل
- ۱۱۱..... چرا استفاده از تحلیل برای خاطر جمع کردن خودمان از برد و جلوگیری از ضرر، ناکارآمد است
- ۱۲۸..... در دنیای معامله، دیدگاه‌های ذهنی، از مهارت‌های اصلی به حساب می‌آیند
- ۱۴۴..... پایه‌ریزی یک بنیان ذهنی برای ایجاد نتایج پایدار
- ۱۵۱..... دیدگاه ماشین پولی
- ۱۶۶..... آیا معامله‌گرانی که با استفاده از تحلیل، با حرکات قیمت خرید و فروش انجام می‌دهند، در حال قمار کردن هستند؟
- ۱۷۱..... مرور
- ۱۷۹..... ایجاد ذهنیتی مبتنی بر احتمالات
- ۲۱۲..... معامله مکانیکی
- ۲۲۵..... معامله شخصی
- ۲۴۱..... معامله شهودی
- ۲۵۳..... اهمیت شناخت خود به عنوان یک معامله‌گر

مقدمه مترجم

درود و احترام خوانندگان و همراهان نازنین

بر آن شدم تا جدیدترین کتاب از آقای مارک داگلاس که یکی از بزرگ‌ترین اساتید حوزه‌ی روانشناسی معامله‌گری است، ترجمه کنم.

این کتاب نسبت به دو کتاب قبلی مارک داگلاس که در بازار ایران ترجمه هم شده‌اند (۱. معامله‌گر منظم (منضبط) ۲. تحلیل فنی، فاندamental یا ذهنی؟ یا همان معامله‌گری در منطقه)، برتری‌هایی دارد؛

این کتاب جدیدترین اثر مارک داگلاس منتشر شده در سال ۲۰۲۰ به همراه مقدمه‌ای از همسر او پاولا است. مقدمه‌ای جامع و ارزشمند که به درک سخنان مارک داگلاس کمک خواهد کرد.

کتاب معامله‌گر کامل از رویکرد های علم روز و شناخت مغز انسان توسط علوم نوروساینس و علوم شناختی (cognitive science) بهره برده است که می‌تواند آن را از کتاب‌های دیگر این حوزه و حتی کتاب‌های قبلی مارک داگلاس متمایز کند.

ابتدا قصد داشتم این کتاب را مخصوص اعضای ATO (مدرسه‌ی معامله‌گری آترین) قرار دهم و این هدیه را به ایشان تقدیم کنم؛ اما محبت دوستان خانواده‌ی ATO و مشاهده و زندگی با این جمع گرم و صمیمی مرا بر آن داشت تا از طرف ATO و اعضای این کتاب را تقدیم جامعه‌ی معامله‌گری ایران کنم.

درود بر عزیزان نیک کردار و پاک‌قلب ATO که مرا در این مسیر همراهی کردند.

با تشکر از خانم نازنین بلخاری به خاطر زحمات و ویرایش و بازبینی.

آترین.

مقدمه

سلام. اسم من پائولا تی وب است و مفتخرم که بگویم من همسر و همکار مادام‌العمر مارک داگلاس هستم. از آنجایی که اسم من به گوش بیشتر شما نخورده است فقط یک پیش‌زمینه‌ی کوتاه راجع به خودم ارائه می‌دهم. من و مارک بیش از سی سال همکار معاملاتی، زن و شوهر و دوستان صمیمی یکدیگر بودیم. در این مدت زمان که با هم زندگی کرده‌ایم، تمامی جنبه‌های هر روز کاری خود را به اشتراک گذاشتیم. مارک یک بخش جدایی‌ناپذیر از کتاب‌ها و شیوه‌ی تعلیم من است؛ همانطور که من هم برای او بدین شکل هستم. این مسئله ممکن است برای بسیاری از شما که در جامعه‌ی معامله‌گری هستید تعجب‌آور باشد چون بیشتر شما اسمی از من نشنیده‌اید؛ به جز اینکه احتمالاً من را به عنوان «همسر مارک» می‌شناسید. در ابتدا قصد ما همین بود، به این دلیل که من و مارک هر دو انسان‌های گوشه‌گیری هستیم. اما مهم‌تر از همه، با اینکه کار ما از بسیاری از جهات به هم مرتبط است، روش‌های تعلیم مخصوص خودمان را برای معامله‌گران داریم.

با چیزهایی که گفته شد، اجازه بدید تا کمی به زندگی حرفه‌ای این مرد بزرگ و این کتاب‌پردازم. مارک مرد بزرگی بوده و هست و از معدود افرادی در صنعت است که از قلبش به اندازه‌ی ذهنش مایه می‌گذارد. او همیشه برای گوش سپردن به چالش‌های هر معامله‌گری حاضر بوده است و خیلی اوقات از کسانی که با دفتر ما تماس گرفتند هزینه‌ای دریافت نکرده، با اینکه ممکن بوده مدت زیادی، پای تلفن یا به صورت حضوری، برای آن افراد، زمان صرف کرده باشد. مارک به سرشت نیکی همه‌ی افراد باور دارد؛ گاهی به شکل افراطی و عجیب و غریب به شیوه‌ی خودش. اما همین باور است که مارک را به آدمی که الان هست، تبدیل کرده. مردی که با درستی تمام زندگی و کار کرده است، کسی که مسیر خودش را به بهترین شکلی که توانایی داشته، طی کرده است و با این

شیوه‌ی زندگی کردن، الگویی شد برای تمام کسانی که او را می‌شناختند یا به واسطه‌ی کارش با وی آشنا بودند.

مارک کسی نبود که با توانایی‌های منحصر به فردش خودنمایی کند. [البته که] مسئولیت خودنمایی به عهده من بوده و هست؛ از هفته‌های اولی که شروع به کار با همدیگر کرده‌ایم.

ما در زمستان سال ۱۹۸۴ همدیگر را ملاقات کردیم، زمانی که من به عنوان یک تایپیست و به صورت پاره‌وقت برای مارک شروع به کار کردم. منشی ثابت مارک به تعطیلات رفته بود، تعطیلاتی که سال‌ها پیش به آن Fat farm^۱ می‌گفتند و مردم برای کاهش وزن به آنجا می‌رفتند. مارک یک ارائه داشت که موعدهش چند روز دیگر بود و نوشته‌های دست‌نویسش را به صورت تایپ شده بر روی برگه‌های رسمی برای کنفرانس نیاز داشت. من به دعوت شریک تجاری‌اش که شخصی معامله‌گر هم بود حدود ساعت سه و نیم بعدالظهر وارد دفترش شدم. به مارک معرفی شدم و درست همان بعد از ظهر کار تایپ کردن را شروع کردم. همان شب اول ما تا نیمه‌های شب مشغول کار بودیم و بقیه‌اش هم دیگر نیازی به گفتن ندارد.

من به شدت تحت‌تاثیر منحصر به فرد بودن مارک، فرایند تفکرش و اینکه چطور ایده‌ها و مفاهیم را در کنار هم قرار می‌دهد که بسیار ساده به نظر می‌آیند (اما عملاً ایجاد [توضیحی] که معامله‌گران «به آسانی» بتوانند آن را یاد بگیرند برایش بسیار دشوار بود، و به همین دلیل هم نوشتن کتاب‌هایش سال‌ها طول می‌کشد) قرار گرفته بودم. و اگر بخواهم با شما خوانندگان این کتاب صادق باشم باید بگویم که در همان نگاه اول عاشقش شدم. عاشق ذهن بی‌نظیرش؛ و البته که باید اشاره کنم که بر روی خوبی هم داشت.

مارک آدم جامع‌الاطرافی هم بود، از بازی کردن هاکی روی یخ لذت می‌برد که یکی از ورزش‌های مورد علاقه‌ی من هم هست. (یدر من اسکیت‌باز سرعتی مبتدی بود؛ به همین دلیل یک پیوند مشترک وجود داشت)

۱ Fat farm: مکانی که افراد می‌توانند با خوردن رژیم غذایی خاص، ورزش و غیره وزن کم کنند.

پدرم تقریباً هر روز پنج مایل در امتداد کناره‌ی دریاچه‌ی مرکزی شیکاگو در هر شرایط آب‌وهوایی‌ای می‌دوید و من را به خنده می‌انداخت.

چیزی که باز برای من جالب بود، دیدگاه مارک نسبت به معامله بود. ما از دو دنیای متفاوت بودیم. زمانی که همدیگر را ملاقات کردیم من در تالار بورس^۲ کالای شیکاگو^۳ به عنوان یک منشی تلفن برای کالاهای شاتکین^۴ کار می‌کردم؛ مادامی که داشتم معامله کردن در بورس اوراق بهادار نیویورک^۵ را یاد می‌گرفتم. و مارک هم یک بروکر^۶ معاملات آتی^۷ خرده‌فروش بود. دو دیدگاه متفاوت در روز پاییزی سال ۱۹۸۴ به هم پیوستند و مشارکتی را آغاز کردند که تا امروز ادامه دارد. (تعدادی پروژه‌ی مشترک وجود دارد که من و مارک به انجام رسانده‌ایم و در ماه‌های آتی در دسترس خواهند بود؛ مارک می‌خواست که این کتاب و مجموعه ورک‌شاپ‌های مشترک زودتر ارائه شوند.)

مجدداً برای تعدادی از شما که من را نمی‌شناسید، و از آنجایی که به نظر می‌رسد ابهاماتی در مورد اینکه من چه کسی هستم و چرا عضوی از شغل مارک هستم و سابقه‌ی حرفه‌ای‌ام ممکن است چه باشد، اجازه بدهید به شما همه چیز را توضیح دهم تا سوالی باقی نماند؛ و حملات شخصی از طریق ایمیل، پست‌های آمازون یا هرجایی در فضای مجازی صورت نگیرد.

در سال ۱۹۸۰ من دانشگاه را ترک کردم و برای پیدا کردن شغل جدید، راهی شیکاگو شدم. بعد از مصاحبه با تعدادی از شرکت‌های معتبر،

۲ Trading floor

۳ Chicago Mercantile Exchange

۴ Henry S. Shatkin

۵ در متن اصلی کلمه‌ی Big Board آورده شده است. Big Board اصطلاحی عامیانه است که برای اشاره به بورس اوراق بهادار نیویورک (NYSE)، قدیمی‌ترین و شناخته شده‌ترین بورس سهام در ایالات متحده استفاده می‌شود.

۶ بروکر یا کارگزار (Broker) شخص یا شرکتی است که به عنوان واسط بین خریدار و فروشنده ایفای نقش می‌کند.

۷ Futures

بانک‌ها و مؤسساتی مثل اوراق بهادار اوپنهايمر^۸، انجمن دندان‌پزشکان آمریکا، بانک آپتون، و فروشگاه خرده‌فروشی بزرگ مارشال فیلدز، من به عنوان دستیار اجرایی رئیس اسبق، دونالد نش (بازنشسته) در بورس کالای میدامریکا مشغول به کار شدم.

میدآم^۹ (MidAM) همانطور که شناخته شده هم هست، اولین بورس معاملات سلف مستقل بود که قراردادهای کوچک را ارائه داد، به اندازه‌ی یک پنجم برای سرمایه‌گذاران کوچک‌تر. در آن زمان، من نمی‌دانستم قرارداد معاملات آتی چیست، فقط با پدرم هنگامی که جوان بودم سرسری سهام‌ها را از روزنامه انتخاب می‌کردم، معمولاً هم هنگام عصر این کار انجام می‌دادم و برایم مثل یک بازی بود. آقای نش که در میدآم برایش کار می‌کردم، مسئول تمام عملکردهای تالار بورس بود، و من ساز و کار بورس و چگونگی کارکردش را از پایه یاد گرفتم. معنی خرید-فروش^{۱۰}، بهره‌ی باز^{۱۱} و حجم معاملات^{۱۲} را یاد گرفتم، و در طول این مسیر با تعدادی از معامله‌گرانی ملاقات کردم که سعی داشتند معامله را یاد بگیرند و مشتاق بودند تا دانش‌شان در مورد بازار را با من به اشتراک بگذارند. ریچارد دنیس، مؤسس بدنام گروه معامله‌گران لاک‌پشتی^{۱۳}، در همان زمانی که من آنجا مشغول به کار بودم، کار خودش را در میدآم شروع کرد. هرچند که من شخصاً با او آشنایی‌ای نداشتم. البته که این

8 Oppenheimer Securities

9 MidAmerica Commodity Exchange بورس کالای میدامریکا

10 Bid & ask: در بازار فارکس، برای هر جفت ارز در هر لحظه دو قیمت متفاوت وجود دارد. یکی قیمتی است که شما می‌توانید در آن قیمت، خرید انجام دهید، این نرخ را Ask می‌گویند. و دیگری قیمتی است که شما می‌توانید در آن قیمت، فروش انجام دهید، این قیمت را Bid می‌گویند. تفاوت این دو قیمت را اسپرد (Spread) می‌نامیم. که به Bid-ask spread معروف است و به معنی تفاوت قیمت خرید و فروش است.

11 Open interest

12 Volume

13 معامله‌گری لاک‌پشتی (turtle trading) بر اساس خرید یک سهام یا قرارداد در زمان بریک اوت (شکست مقاومتی) و فروش سریع آن در یک ریتریسمنت یا سقوط قیمت است. سیستم معامله‌گری لاک‌پشتی یکی از معروف‌ترین استراتژی‌های پیروی از روند است.

همزمان بود با دوستی من با بسیاری از معامله‌گران نه چندان معروف دیگر که کار معامله‌گری را با موفقیت در هیئت تجاری شیکاگو^{۱۴}، بورس آپشن‌ها (اختیار معامله)^{۱۵} و صدا البته در بورس کالای شیکاگو ادامه دادند. کار کردن در میدآم برای من هیجان‌انگیز سپری شد و باید بگویم که شغل خیلی معرکه‌ای بود.

بسیاری از معامله‌گرانی که در آن زمان می‌شناختم جوان و پرشور بودند، بازی معامله را به شدت دوست داشتند و من به شما می‌گویم که اشتیاق آنها برایم بسیار وسوسه‌انگیز بود. من در حالیکه در میدآم مشغول به کار بودم می‌دانستم که روزی من هم یک معامله‌گر خواهم شد. علی‌رغم اینکه این معامله‌گران روزها یا هفته‌ها متحمل ضرر می‌شدند، هیچوقت این فکر به سرشان نمی‌زد که معامله کردن را رها کنند و برای کسب درآمد مشغول کار دیگری بشوند و این به نظر من بی‌نظیر بود. منظورم این است که... به این مسئله فکر کنید که چه کسی در شغلی می‌ماند که در آن پول هایش را از دست می‌دهد؟ اشتیاق آنها برای یادگیری بازار، ابراز خودشان با موفقیت مالی از طریق معامله کردن مسحور کننده بود. و من می‌دانستم که اینجا همان جایی است که می‌خواهم باشم.

بنابراین شروع کردم به گوش سپردن به معامله‌گرانی که می‌دانستم خدمات مربوط به چارت‌ها را دارند، آنهایی که یک شبکه داشتند، و کسانی که یک دیدگاه معاملاتی داشتند، حتی آن معامله‌گرانی که واقعاً هیچ نظری راجع به اینکه بازارها به کدام سمت و سو کشیده می‌شوند نداشتند. اما به هر جهت، هر روز وارد پیت^{۱۶} معامله می‌شدند. البته که این مسئله مربوط به مدت‌ها قبل است؛ پیش‌تر از کامپیوترهای شخصی، یا پیش‌تر از زمانی که معامله‌ی الکترونیکی پا به بازار بگذارد. زمانی که بیشتر چارت‌ها به صورتی دستی بودند (من هنوز هم می‌توانم

Chicago Board of Trade ۱۴

Options Exchange ۱۵

۱۶ اصطلاح pit به یک مکان فیزیکی در بورس اوراق بهادار اشاره دارد که مختص معاملات اوراق بهادار است.

بروکرها اوراق بهادار مختلفی را در این مکان (Pit) خریداری می‌کنند که تالار بورس نیز نامیده می‌شود.

در خواب یک نمودار میله‌ای^{۱۷} پنج‌الی پانزده دقیقه‌ای رسم کنم. بسیاری از این چارت‌ها را مدت‌ها قبل برای معاملات آتی اوراق خزانه‌داری کوچک^{۱۸} انجام داده‌ام.) و با این وجود که در آن زمان خدمات چارت‌ها به صورت کامپیوتری وجود داشت، قیمت بالایی داشتند و اغلب هم تنها توسط شرکت‌های کارگزاری استفاده می‌شدند. البته هر سیستم معامله‌ای که من بررسی می‌کردم با دستخط معمولی نوشته شده بود.

بسیاری از سیستم‌هایی که من آن زمان بررسی کردم بسیار پیچیده بودند (به خصوص اسپردهای پروانه‌ای^{۱۹} یا آپشن‌ها) و با عاقلم جور در نمی‌آمدند. من متوجه نمی‌شدم که چرا یک سیستم باید انقدر پیچیده باشد، اما اگر کار آن معامله‌گر معاملات آتی‌ای را که این سیستم را درست کرده بود، راه می‌انداخت، من امتحانش می‌کردم. من خوش‌شانس بودم، از آنجایی که بیشتر این معامله‌گرانی که این سیستم‌ها را درست کرده بودند، از دوستانم بودند و لازم نبود که برای بررسی سیستم‌ها هزینه‌ای پرداخت کنم. و در طول ماه‌ها بررسی سیستم‌های بی‌شمار، به این نتیجه رسیدم که برای من، هرچقدر سیستم ساده‌تر باشد، بیشتر به درد دیدگاه منحصربه‌فردم می‌خورد.



Bar chart ۱۷

Mini-Treasury Bond futures ۱۸

Butterfly spreads ۱۹

بعد از اینکه احساس کردم هرچیزی که در توانم بوده است را به مدت چهار سال در میدآم یاد گرفته‌ام، در بورس کالای شیکاگو (CME)^{۲۰} برای کالاهای شاتکین، به عنوان یک منشی تلفن مشغول به کار شدم؛ تا با نگاه کردن به چیزی که آن را تخته‌ی بزرگ^{۲۱} (بورس سهام نیویورک) می‌نامیدند [معامله را] یاد بگیرم. و یادگیری معامله کردن قراردادهای با مقیاس بزرگ را به واسطه‌ی دوستان معامله‌گرم شروع کردم.

به این مسئله پی بردم که تفاوت چندانی بین قراردادهای کوچک و قراردادهای بزرگ وجود ندارد، (بدون در نظر گرفتن اندازه‌ی حساب)، بازی یکی بود. سیستمی که خودم برای معاملات کوچک اوراق قرضه‌ی بلند مدت خزانه‌داری^{۲۲} در میدآم در نظر گرفته بودم دقیقاً برای قراردادهای بزرگ اوراق قرضه‌ی کوتاه مدت خزانه‌داری^{۲۳}، در بورس کالای شیکاگو هم به خوبی کارساز بود. (همانطور که برای پنج قرارداد کوچک جواب داد.) چرا؟ به این دلیل که در آن زمان، از آنجایی که من به صورت پاره‌وقت معامله می‌کردم و هنوز یک شغل داشتم که جوابگوی هزینه‌هایم باشد، احساس نمی‌کردم که به جز «یادگیری»، برای انجام کار دیگری تحت فشار هستم. بنابراین اندازه‌ی قرارداد به خودی خود برایم اهمیتی نداشت.

و من یاد گرفتم. و طی این فرایند یادگیری بسیار لذت بردم!

همانطور که قبلاً اشاره کردم، زمانی که مارک را در پاییز سال ۱۹۸۴ ملاقات کردم در تالار بورس کالای شیکاگو مشغول به کار بودم. بعد از اولین شبی که تا دیروقت مشغول تایپ کردن بودم، به کار کردن در تالار معاملات بورس کالای شیکاگو تا پایان سال ۱۹۸۴ ادامه دادم. و بعد از آن مارک از من درخواست کرد تا به صورت تمام‌وقت برایش کار کنم. مارک تعدادی کنفرانس پیش رو داشت که از او درخواست کرده بودند تا در آنها سخنرانی کند. منشی‌اش تصمیم گرفته بود که بازنشسته شود

Chicago Mercantile Exchange ۲۰

Big board ۲۱

(T-Bonds (Treasury Bonds ۲۲

(T-Bills (Treasury Bills ۲۳

(هفتاد سالش بود) و مارک نوشتن کتاب «معامله‌گر منظم» را شروع کرده بود. و بدین شکل همکاری مادام‌العمر ما در ژانویه سال ۱۹۸۵ شروع شد.

طی چند سال بعدی که شغل مارک به عنوان مشاور [معاملاتی] و نوشتن کتاب اولش به اسم «معامله‌گر منظم» کم‌کم شروع به شکل گرفتن کرد، زمان‌هایی وجود داشت که مارک به صورت تمام‌وقت به من نیازی نداشت. بنابراین من برای کارگزاران دیگر مثل سومین شریک ارشد، توماس نلسون (بازنشسته) در بیکر مک کنزی^{۲۴}، بزرگترین شرکت حقوقی جهان، کارآفرینی در یکی از صد شرکت برتر آمریکا، فاندرایزر^{۲۵} ملی برای مجلس سنا (اینجا هیچ اظهاری با مضمون سیاسی‌ای نکرده‌ام، صرفاً یک موقعیت شغلی با درآمد مناسب بود)، اما همیشه نهایتاً با مارک کار می‌کردم. تدریجاً این چرخه‌ی کار برای مارک را با کار کردن به طور ثابت و تمام‌وقت کامل کردم و تا امروز ادامه داده‌ام، بعد از اینکه در سال ۱۹۹۱ با هم ازدواج کردیم.

چیزی که از مارک، دوستان معامله‌گرم و کارگزاران دیگر در طی سال‌های یادگیری ابتدایی‌ام در مورد مهارت‌های موفقیت‌یاد گرفته‌ام بسیار ساده بود. برای ایجاد موفقیت و حفظ کردن این موفقیت در هر مدل شغلی لازم است که شما به خودتان باور داشته باشید. و می‌توانم قاطعانه اذعان کنم که هر نماینده‌ی مجلس آمریکایی‌ای که ملاقات کردم و با آنها کار کردم، هر کارگزار و مدیرعاملی که در طی سال‌های اولیه ملاقات کردم، و هر معامله‌گر موفق‌تری که با او قرار گذاشته‌ام یا می‌شناختمش یا با وی ملاقت کرده بودم، باور داشتند که لیاقت هر قران پولی که در می‌آوردند را داشتند.

با احترام نسبت به نمایندگان مجلس آمریکا، این یک کیفرخواست نیست، فقط یک حقیقت است؛ من گمان می‌کنم به طور کلی بر سر این

۲۴ بیکر مک کنزی یک شرکت حقوقی چند ملیتی است که دفتر مرکزی آن در شیکاگو، ایلینوی واقع شده است.

۲۵ شخصی که شغل یا وظیفه وی کسب حمایت مالی از یک موسسه خیریه، هدف یا بنگاه اقتصادی دیگر است.

موضوع که نمایندگان، بیشتر از بسیاری از مردم در شغل‌شان مرخصی می‌گیرند، توافق نظر وجود دارد. فکر می‌کنم که یک انسان معمولی نیز با این که بسیاری از نمایندگان ۴۰ یا ۶۰ ساعت هم در هفته کار نمی‌کنند، موافق باشد؛ در حالیکه بسیاری از آمریکایی‌ها برای گذران زندگی مجبور هستند در محل کارشان همینقدر ساعت کاری داشته باشند. اما از طرف دیگر، چیزی که از ملاقات با نمایندگان و هر کارگزار یا معامله‌گر در آن سال‌های ابتدایی آموختم این بود که اگر باور نداشته باشید استحقاق هر مقداری پولی که می‌خواهید را دارید، هرگز به هدف‌های مالی خود نمی‌رسید. و مقدار ساعتی که کار می‌کنید یا انرژی و تلاشی که هر روز، هر هفته یا هر سال صرف می‌کنید اهمیتی ندارد.

اینجا یک مثال مناسب در رابطه با این موضوع ذکر می‌کنم. زمانی که در فاندرایزر ملی برای مجلس سنای آمریکا مشغول به کار بودم (۱۹۹۱-۱۹۸۹) یک اتفاق مهمی که در تجدیدنظر حقوق سالانه افتاد این بود که احساس کردم حقوق من، با درصد مناسبی، افزایش داده نشده است؛ با توجه به مقدار کاری که به خوبی در طی آن سال [سالی که در مقدار حقوق‌ها بازنگری کردند] انجام داده بودم.

زمانی که دلسردی خود را به رئیس (اسم وی را برای حفظ حریم شخصی بازگو نمی‌شود) ابراز کردم و تمام کارهایی که با کفایت تمام انجام داده بودم، و احساس می‌کردم باید به خاطرشان پاداش دریافت کنم. را با جزئیات برایش شرح دادم به من گفت: «زمانی که حقیقتاً باور داری لیاقت دریافت ۶۵ هزار دلار را داری، آن را به دست می‌آوری. اما در حال حاضر به آن باور نداری، صرفاً داری تلاش می‌کنی من را قانع کنی که لیاقتش را داری. و به نظرم این فایده‌ای ندارد.» و خوانندگان عزیزم، باید اقرار کنم که حق با او بود.

حالا، هرچند که من حقوق سالانه‌ی خیلی خوبی به اندازه‌ی ۵۰ هزار دلار دریافت می‌کردم که برای یک آدم تنها در اواخر دهه‌ی ۱۹۸۰ مبلغ زیادی بود، اما باز هم کمتر از حقوق بسیاری از دستیاران شخصی دیگری بود که در رده مشابه من که آن زمان می‌شناختم، مشغول به کار بودند. بنابراین بعد از اندیشیدن به این مسئله که چرا رئیس من ممکن است

بیندیشد که «من» فکر می‌کنم لیاقت افزایش حقوق را ندارم، و بعد از اینکه به تفصیل درباره‌ی این تصور با مارک صحبت کردم، پی بردم که باید روش تفکر شخصی‌ام را گسترش دهم تا بتوانم یک باور را بی حد و حصر و با فراوانی مطلق در ذهنم بگنجانم. به عبارت دیگر، باور به اینکه نباید به نظر یک شخص دیگر در مورد اینکه لیاقتم چقدر است صحنه بگذارم، به این معنی که برای ارزیابی ارزش خودم وابسته به نظر دیگران نباشم، و باور داشته باشم که من هم لیاقت هر مقدار پولی که دلم بخواهد را دارم؛ درست مثل تمام افرادی که در بورس کالای شیکاگو کار می‌کردند، نمایندگان سنای آمریکا و معامله‌گران موفقی که با آنها ملاقات می‌کردم یا می‌شناختم‌شان.

از آن روز به بعد، مسیر مخصوص خودم برای کشف معنای موفق بودن و «لیاقت» پول داشتن با هر مقداری را شروع کردم. من از معامله‌گرانی که باور داشتند لیاقت تمام پولی که از بازارها به دست می‌آورند را دارند و طی این سالها آنها را می‌شناختم، [چیزهای زیادی] یاد گرفتم، و همه‌ی باورهای موفقیتی‌ام را با مارک مطرح می‌کردم. پی بردم که اگر باور داشته باشم، ظرفیت موفق بودن را دارم.

مختصراً در مورد مسیری که طی کردم، برخی از اولین و بهترین محصولات که در آغاز این مسیر استفاده کردم: نوارهای صوتی «پتانسیل‌های نامحدوده» از باری کونیکف، تعمق در «تجسم خلاق» از شاکتی گواین، کتاب و نسخه‌ی صوتی «قوانین توانگری» از کاترین پاندر، پیشگام برجسته در تعلیم موفقیت از دهه ۱۹۶۰ تا به الان. نوارهای صوتی بی‌نظیر «همگام‌سازی نیمکره» از رابرت مونرو در مؤسسه‌ی مونرو. (اینها پیشنهادات مارک بودند از آنجایی که خودش به مدت چند سال عضوی از گروه حرفه‌ای مؤسسه‌ی مونرو بود) و البته که گفت‌وگوهای فلسفی و پیچیده‌ی زیاد با مارک در این مسیر به من کمک کرد.

در طول سالها، در کنار مسیر موفقیت شخصی‌مان، من و مارک هر دو با هم کار کردیم و با دیگر نوآوران در صنعت سرمایه‌گذاری دوستان مادام‌العمر شده‌ایم؛ مثل الکساندر الدر (من و الکساندر عاشق سیگار کشیدن تفریحی هستیم)، لری پسوانتو (اون عاشق آشپزی منه)، گلن

لارسون از سایت هدایت‌گر معامله که اپلیکشین‌های معاملاتی را برایم ایجاد می‌کند. دکتر ون تارپ، که مارک و ایشون همزمان در دهه‌ی ۱۹۸۰ شروع به آموزش روان‌شناسی معامله‌گری کردند؛ زمانی که این مفهوم به گوش کسی نخورده بود و برای جامعه‌ی معامله‌گران مفهوم ناآشنایی به حساب می‌آمد. فقط می‌خواستم از چند نفر اسم ببرم؛ و اینکه بگویم بدون اغراق، من و مارک در زمینه‌ی روان‌شناسی معامله‌گری پیشرو هستیم.

من و مارک به عنوان سخنران به CitiBank، DeutscheBank، گروه Paul Tudor، برنامه‌ی The Money، نمایشگاه Futures، سمینارهای جهانی CompuTrac، CBOT^{۳۶}، SwissBank، گروه‌های آموزشی بورس کالای شیکاگو، سرمایه‌گذاری قرن بیست و یکم، WizeTrade، Simpler، Trading، شبکه‌ی (NBC) Phoenix، شبکه‌ی (آمریکا و کانادا)، گروه Woodies CCI، نمایشگاه Financial، مجمع INTA، Telerate و نمایشگاه Traders دعوت شده‌ایم و چند مورد میزبانی کارگاه‌های دو روزه‌ی خودمان از سال ۱۹۹۲ به صورت جداگانه و مشترک در بیش از بیست سال اخیر هم هست که نام بردم.

در شبکه‌ی (NBC) Phoenix، شبکه‌ی Financial Times، CBS (Chicago)، Canada، برنامه‌ی (ABC) Phoenix، KXAM Finance، Good life، خبرنامه‌ی Scotland Tribune، مجله‌ی Stocks، The Herald، Financial Forum، INTA، مجله‌ی Farm Sanctuary، مجله‌ی Wall Street & Commodities، مجله‌ی Fortune، Active Trader، Singapore Business Times، Futures و غیره از ما مصاحبه شده است یا از ما دعوت به همکاری کرده‌اند. ما همواره به خودمان افتخار کرده‌ایم؛ برای اینکه با کیفیت‌ترین محصولات و خدمات آموزشی منحصر به فرد را برای صنعت معامله‌گری ایجاد کرده‌ایم. که البته این محصولات و خدمات جدیدی که من و مارک توسعه داده‌ایم در آینده ادامه خواهند داشت و به زودی در دسترس خواهند بود. به همین طریق، من آن محصولات را که همچنان تا به امروز استفاده می‌کنم به اشتراک خواهم گذاشت؛ که شامل دیسک فشرده‌ی «قوانین

توانگری» از کاترین پاندر و نوار صوتی ویژه‌ی «همگام‌سازی نیمکره» از رابرت مونرو می‌شوند.

گاهی اوقات من مراجعان آموزشگری داشتم که از من می‌پرسیدند - و بهتر است که شما هم وقتی این را می‌خوانید درباره‌اش فکر کنید اگر باور دارم که موفق هستم، دیگر چرا از محصولات موفقیتی استفاده کنم؟ که بسیار ساده است.

باورهای من در مورد موفقیت تدریجاً طی سالها شکل گرفتند اگرچه که اهداف من با نظر به همان [باورهای من راجع به] موفقیت رشد کردند و تغییر یافتند.

بنابراین برای به انجام رساندن اهداف جدیدم، مثل ایجاد کردن سپرده برای چندتا از خیریه‌هایمان، ساختن «کتابخانه‌ی معامله‌گری مارک داگلاس»، درست کردن کمک هزینه‌ی دانشجویی تحصیلی برای افراد با تمکن مالی کمتر، و یا صرفاً کمک‌های بشردوستانه در هر موقعیتی که پیش آمد؛ مشخصاً باورهای موفقیتی من و اعمالم باید با هم پیوند داشته باشند و به طور پیوسته گسترش پیدا کنند تا با اهداف جدیدم همسو و سازگار باشند. اینها همه اهدافی هستند که من و مارک سالها قبل با یکدیگر آغاز کردیم و من برای تحقق این اهداف تلاش خواهم کرد، هرچند که این روزها خودم به تنهایی ادامه می‌دهم.

و همچنین به سخنان مدرسان آشنا در زمینه‌ی موفقیت مثل مارک، پاندر و مونرو که همه‌شان من را در مسیر اصلی نگه داشتند باعث شدند روی هدفی که می‌خواهم در معاملات، نویسنده‌ی و تعلیم به دست بیاورم، متمرکز بمانم؛ و اهداف مالی در حال گسترش‌ام را به ثمر بنشانم.

همچنین اشاره می‌کنم که:

- ◀ من نویسنده‌ی بیش از بیست کتاب هستم که برنده‌ی جایزه شده‌اند و در سایت آمازون می‌توانید ببینید.
- ◀ من میزبانی کارگاه‌ها را به تدریج ادامه خواهم داد و ذهنیتی از موفقیت را [در شما] تقویت می‌کنم که بتوانید نتایج عالی معاملاتی خود را محقق کنید.
- ◀ من یک معلم برجسته‌ی روان‌شناسی رفتاری مالی/معامله‌گری برای صنعت سرمایه‌گذاری از سال ۱۹۹۹ هستم.
- ◀ از من در خواست شده بود تا برنامه‌های تخصصی موفقیت را برای مؤسسات آموزشی‌ای مثل دانشگاه‌های Maricopa County Community، مرکز اکتشافی در شیکاگو، Southwest Institute of Healing arts و سازمان‌های local faith-based ایجاد کنم.

نکته‌ای که در اینجا به آن پی می‌بریم این است که اگر ارزش خودتان را ندانید، دیگر سیستم مورد استفاده‌تان و پلتفرمی^{۲۷} که استفاده می‌کنید یا مهارت‌تان در تحلیل، اهمیتی ندارد. اگر نمی‌دانید چه کسی هستید، ذهنیت و طرز تفکرتان به چه صورت است و در معامله‌تان به طور ویژه دنبال چه چیزی هستید، [موفقیت‌تان] آشکار نخواهد شد. و یکی از بهترین راه‌ها برای شروع، این است که شما با خواندن این کتاب و فهم اینکه حرکات قیمت چگونه دیدگاه و [نوع] معامله‌ی شما را تغییر می‌دهند، متوجه شوید دقیقاً دنبال به دست آوردن چه چیزی هستید. این برای شما مهم است تا بتوانید با هر معامله، خط منحنی سهام‌تان را رو به رشد، ایجاد و حفظ کنید.

مسئله‌ی دیگری که باید در نظر داشته باشید این است که در آن سوی هر معامله‌ای که انجام می‌دهید، یک انسان واقعی وجود دارد. معامله کردن یک بازی کامپیوتری نیست! برایم اهمیتی ندارد که چه کسی همچین چیزی به شما گفته است. معاملات صرفاً با ابزار الکترونیکی آسان و به هم مرتبط شده‌اند؛ معامله‌گران واقعی در آن سوی هر معامله یا مجموعه‌ای از معاملات قرار گرفته‌اند.

شما هیچ‌وقت متوجه نخواهید شد که چه کسی یا چه شرکتی ممکن است در طرف دیگر معامله یا مجموعه معاملات باشد، اما مشخصاً یک انسان واقعی، یک معامله‌گر یا گروهی از معامله‌گران، مدیر یک صندوق پوشش ریسک^{۲۸} یا شرکت‌های کارگزاری در طرف دیگر وجود دارند که در مورد اینکه ممکن است بازار به کدام سمت کشیده شود احتمالاً درست شبیه به شما گمانه می‌زنند. اما به احتمال بیشتر، آن معامله‌گران یک باور یا دیدگاه متفاوت نسبت به اینکه بازارها به کدام جهت هدایت می‌شوند، خواهند داشت؛ درست در طرف دیگر معامله شما و خوانندگان عزیز، این چیزی است که بازارها را به حرکت وا می‌دارد؛ انرژی هیجانی مطلق.

بنابراین درک چستی حرکات قیمت، (حرکات قیمتی که توسط یک انسان واقعی دیگر، ذهنیت و طرز فکر منحصر به فردش و انرژی هیجانی خودش شکل گرفته است، و چگونگی همبستگی بازارها به وسیله‌ی همین حرکت قیمت) به شما کمک می‌کند تا بدانید که این یک بازی زنده است. عرصه‌ی تحرکات هیجانی است و می‌توانیم بگوییم که بازارها زنده هستند؛ باور و دیدگاه هر معامله‌گر بر اساس تفسیر و برداشتش از تحلیل‌ها و سیستم معامله‌ی خودش، بازار را زنده نگه داشته است و پیوسته بازارها را به جنبش وا می‌دارد؛ از طریق ابراز خلاقانه مخصوص به هر فرد و ایده‌هایش وقتی که خود آن شخص دست به معامله می‌زند.

من و مارک این کتاب را از سر علاقه نوشته‌ایم، مارک مخصوصاً می‌خواست که مهارت‌هایش را به اشتراک بگذارد تا اینکه داستان همه‌ی چیزهایی که در زندگی کاری‌اش یاد گرفته را شرح دهد؛ به خصوص برای عده‌ای از

شما که در بازارها تازه‌کار به حساب می‌آیید یا برای کسانی که لذت بودن در یا دیدن یکی از تالارهای بورس را نداشته‌اید. مارک امیدوار بود که این کتاب بسیاری از باورهای نادرست در مورد معامله کردن را برطرف سازد و شما را به داشتن درک والاتری از خودتان و موفقیت‌های معاملاتی‌تان سوق دهد. امیدوارم که شما هم از این کتاب لذت ببرید؛ به همان اندازه که من و مارک از نوشتن‌ش لذت بردیم من و مارک همکار یکدیگر باقی خواهیم ماند و این خواسته‌ی مارک بود که من با اصول‌مان رو به جلو حرکت کنم؛ بنابراین من اینجا هستم تا با ادامه دادن آموزش به شما کمک کنم.

با آرزوی موفقیت در معاملات‌تان

پاولا تی وب

پیش‌گفتارِ مارک داگلاس

برای تعدادی از شما که ممکن است با کار من (مارک داگلاس) آشنایی نداشته باشید یا فکر کنید که این کتاب سری دوم یا ادامه‌ی دو کتاب اول من هست، لازم می‌دانم چند کلمه‌ای راجع به اینکه چرا این کتاب به خصوص در مورد روان‌شناسی معاملات را نوشته‌ام، صحبت کنم. همانطور که در بخش چهارم این کتاب خواهید خواند، توضیح می‌دهم که من کتاب «معامله‌گر منظم» را به این دلیل نوشته‌ام تا چیزهایی که از معاملات شخصی خودم یاد گرفته‌ام را به اشتراک بگذارم.

بدین ترتیب می‌خواهم [این کتاب] را به کارهای تقریباً ناموجود (یک کتاب از جیک برنشتاین در این زمینه موجود است) که منحصراً متمرکز روی روان‌شناسی مرتبط با معاملات هستند، اضافه کنم.

حدوداً چهار سال بعد از اینکه کتاب «معامله‌گر منظم» به چاپ رسید، من شروع به نوشتن کتاب «معامله کردن در محدوده»^{۳۹} کردم؛ به این دلیل که موضوعات خوبی از کتاب «معامله‌گر منظم» جا مانده بود که در آن کتاب نگنجانده بودم. هرچند دلیل اصلی این است که چهار سال بعد از انتشار «معامله‌گر منظم»، چیزهایی که در مورد آموزش روان‌شناسی معامله‌گری یاد گرفته بودم به طور فزاینده‌ای افزایش پیدا کرده بودند. من با بسیاری از معامله‌گران، به عنوان مدرس‌شان، کار کرده‌ام. و درست مانند زمانی که کتاب «معامله‌گر منظم» را می‌نوشتم، اگر در طی تدریس از یک مفهوم جدید حرف می‌زدم یا یک مفهوم را به صورتی شرح می‌دادم که یادگیری و درک آن مفهوم را ساده‌تر می‌کرد، مصرانه آن را یادداشت می‌کردم. همانطور که مجموعه‌ی یادداشت‌هایم بیشتر شدند، دلایل قانع‌کننده‌ام برای نوشتن کتاب بعدی هم بیشتر شد. «معامله در محدوده» توسط مؤسسه‌ی مالی نیویورک در دسامبر سال ۲۰۰۰ میلادی منتشر شد.

در بهار سال ۲۰۰۷، از طرف یک سازمان معروف و بسیار بزرگ معامله‌گری با من تماس گرفته شد تا در کنفرانس سالانه‌شان سخنرانی کنم. پیش‌بینی کردند که بیش از ۵ هزار نفر در کنفرانس حضور خواهند داشت. من گفتم که این کار را با کمال میل انجام خواهم داد اما قبل از اینکه [این پیشنهاد] را قبول کنم، می‌خواستم که در یکی یا بیشتر از جلسات گروهی مخصوص کاربرهایشان در منطقه فونیکس شرکت کنم. این شرکت ادعا کرده بود که یک پلتفرم^{۳۰} معاملاتی عالی دارد که پیوسته سیگنال‌های پرسود معاملاتی را در چندین بازه زمانی ارائه می‌دهد، و مهم‌تر از همه، آنها در زمینه‌ی خدمات مشتری، بیشتر و فراتر از حد نیاز مشتری فعالیت می‌کنند. در اصل، قبل از اینکه موافقت کامل خودم را با ارائه در کنفرانس ابراز کنم، می‌خواستم با بیشتر مشتریان آنها تا جایی که می‌توانم، صحبت کنم و ببینم که ادعاهای آنها تا چه حد درست است.

در گروه کاربرانی که من شرکت کردم حدود ۱۵۰ نفر بودند، بدون هیچ نماینده‌ی شرکتی. کسی در مورد پلتفرم، سیگنال‌ها و خدمات مشتری نظر منفی‌ای برای گفتن نداشت. در واقع، کاملاً متضاد این مسئله؛ به نظر می‌رسید که همه برای این شرکت احترام زیادی قائل بودند. به نظر آنها پلتفرم به آسانی قابل استفاده بود، سیگنال‌های خرید و فروش نسبت سود/ضرر خیلی خوبی داشتند و خدمات مشتریان هم به همان اندازه که شرکت ادعا کرده بود خوب بود. هرچند، تعداد بسیار کمی، شاید هم هیچ‌کس، از افرادی که در جلسه بودند مبلغ قابل توجه‌ای کسب می‌کردند. این افراد، معامله‌گران سرسختی نبودند. تقریباً همه‌ی آنها، اگر نخواهم بگویم همه، شغل دیگری داشتند و معامله کردن اساساً برای‌شان تفریحی بود که می‌خواستند تدریجاً آن را تبدیل به شغل‌شان بکنند.

بعد از مدت کوتاهی که مشخص شد تا حد زیادی، این گروه در مورد اینکه چگونه به عنوان معامله‌گر موفق شوند بی‌اطلاع هستند، در جلسه نماندم؛ با این وجود که بیشترشان گفتند هر دو کتاب «معامله در محدوده» و «معامله‌گر منظم» را خوانده‌اند. آدم‌های بسیار خوبی

در آن جلسه حضور داشتند که بسیار مشتاق بودند و به شدت تلاش می‌کردند، اما چیزهای زیادی وجود داشت که در مورد اصل معامله درک نکرده بودند. و با اینکه دیدگاه‌های موجود در کتاب‌های من پتانسیل پر کردن این جاهای خالی را داشتند، احتمال اینکه این اتفاق برای آنها بیفتند بسیار کم بود. چراکه هیچ کدام از کتاب‌ها با این فرض که قرار است توسط معامله‌گران مبتدی (به طور متوسط مبتدی به معنی معامله‌گری که تجربه‌ی معامله کردن تمام وقت در کمتر از پنج سال را داشته باشد) خوانده و درک شوند، نوشته نشده بودند.

زمانی که نوشتن کتاب «معامله در محدوده» را در سال ۱۹۹۴ شروع کردم، حرفه‌ی معامله‌گری هنوز کاملاً بر این ایده متمرکز بود که تحلیل بهتر یا بیشتر تنها راه حل مقابله با هر مشکلی است که یک معامله‌گر ممکن است با آن روبه‌رو شود. هر شخص جدیدی که وارد این حرفه می‌شد معمولاً توسط این حرفه کاملاً به وی تلقین شده بود که تحلیل کلید همه چیز است، اما معمولاً فرد به مدت سه الی پنج سال در سردگمی به سر می‌برد تا اینکه متوجه شود روش کارش چیزی کم دارد؛ و بعد وادار می‌شوند تا به دنبال راه حل در حیطه‌ی روان‌شناسی بگردند. مشکلی که من داشتم این بود که هنگام نوشتن کتاب «معامله‌گر منظم» و «معامله در محدوده» هرگز پیش‌بینی نکرده بودم آنها در واقع توسط معامله‌گران مبتدی خوانده می‌شوند.

چیزی که در سال ۱۹۹۴، درست مثل بیشتر مردم در آن زمان پیش‌بینی نکرده بودم، اینترنت و چگونگی تغییر دنیای مان توسط اینترنت بود.

زمانی که کتاب «معامله در محدوده» در سال ۲۰۰۰ میلادی منتشر شد، اینترنت با شتاب زیاد و با ازدیاد پلتفرم‌های الکترونیکی، اتاق‌های گفت‌وگو و همایش‌های آنلاین معامله، در حال گسترش بود. و فراموش نکنید که تعداد زیادی تبلیغ در مورد معامله کردن هم آخروقت‌ها از تلویزیون پخش می‌شد که همه‌جور آدمی را به معامله و تجارت جذب می‌کرد، آدم‌هایی که ممکن بود تا قبل از آن فکر معامله کردن از ذهن‌شان نگذشته باشد. هنگامی که متوجه شدم بسیاری از مدیرهای اتاق گفت‌وگوی آنلاین و ارائه‌دهندگان همایش‌های آنلاین اگر

مخاطبان‌شان را مجبور نمی‌کردند، حداقل به آنها پیشنهاد می‌کردند که کتاب «معامله در محدوده» را بخوانند، بسیار شگفت‌زده می‌شدم. بدین شکل، یک عالمه معامله‌گر مبتدی وجود داشت که کتاب‌هایم را خوانده بودند، اما هنوز نمی‌توانستند آنچه‌ان که باید با دیدگاه موجود در کتاب ارتباط برقرار کنند؛ به نحوی که معامله کردن‌شان را ساده‌تر کند. ساده‌تر کردنی که آنها آن را موفق بودن می‌پنداشتند.

در طی آن جلسه، من به این نتیجه رسیدم که باید یک کتاب برای معامله‌گران مبتدی، یا معامله‌گری که هیچ‌گاه اصول اولیه‌ی چگونگی کارکرد بازارها را یاد نگرفته است بنویسم. و این کتاب را به نحوی بنویسم که قادر باشند سریعاً درک کنند چرا باید مهارت‌های ذهنی به خصوصی را پرورش دهند، قبل از اینکه از تحلیل‌هایشان به نحوی که منجر به موفقیت‌شان نشود، استفاده کنند. و بعد اتفاق بسیار جالبی افتاد. درست همان موقعی که این ایده را در ذهنم نگه داشته بودم که این کتاب را خواهم نوشت، ایده‌ای در ذهنم جرقه زد. سریع‌ترین و سودمندترین راه برای کمک کردن به کسی برای درک [اهمیت] پرورش بُعد ذهنی معامله کردن‌اش این است که به وی یک درک جامع از چگونگی حرکت قیمت^{۳۱} در سطح جریان سفارش^{۳۲} بدهیم.

من می‌دانم که عده‌ی بسیار کمی واقعاً حرکات قیمت را از منظر جریان سفارشات درک می‌کنند. اما تا آن زمان [در آن جلسه] این هرگز به ذهنم خطور نکرده بود که تدریس روان‌شناسی معامله در زمینه‌ی پویایی جریان سفارشات، برای کمک کردن به درک افراد از بُعد ذهنی معامله کردن، بدون اینکه سال‌ها درگیر رنج و سردرگمی شوند کمک‌کننده خواهد بود.

و من لحظه‌ای تأمل کردم؛ در مورد اینکه کتاب دیگری را شروع کنم. من متحیر شده بودم که بعد از سال‌ها تدریس، ارائه دادن و نوشتن چندین کتاب، هرگز به ذهنم نرسیده بود که کلید درک روان‌شناسی معامله، در ابتدا، درک حرکات قیمت از منظر جریان سفارشات خواهد بود.

تجربیات اولیه من از وقت گذراندن با معامله‌گران تالار بورس^{۳۳}، زمانی که به عنوان بروکر (کارگزار) برای شرکت مریل لاینچ مشغول به کار بودم، و همینطور تجربیات پاولا که برای بورس معاملات آتی^{۳۴} کار کرده است و بعد خودش در تالار بورس کالای شیکاگو معامله کرده است، به دو نفر ما پویایی جریان سفارشات را آموخته است.

من متوجه این مسئله نبودم تا زمانی که فهمیدم چقدر آن تجربیات به رشد خودم کمک کردند و چقدر من از منظر آموزشی، آن تجربیات را کاملاً بدیهی فرض کرده بودم.

امیدوارم که از کتاب لذت ببرید و در معاملاتتان موفق باشید!

مارک داگلاس

Floor traders ۳۳

Futures exchange ۳۴

◀ معامله‌گر کامل

▶ بخش اول

فصل اول ◀

برای ایجاد نتایج پایدار، باید مثل یک حرفه‌ای فکر کنید

چرا فکر کردن مثل یک معامله‌گر حرفه‌ای مهم است؟ پاسخ ساده‌اش این است که اگر بتوانید مثل یک معامله‌گر حرفه‌ای فکر کنید، مثل آنها هم معامله می‌کنید. و اگر بتوانید مثل یک حرفه‌ای معامله کنید، بدین معناست که به نقطه‌ای رسیده‌اید که قادر هستید در مدت زمان طولانی، درآمد ثابت کسب کنید.

به صورت دقیق‌تر، اشاره می‌کنم به ایجاد نوعی از منحنی سهام که در زاویه‌ای ثابت، به طور مساعد بالا می‌رود. منحنی‌ای که افت‌های بیش از حد بزرگ یا هرگونه افتی که نتیجه‌ی طبیعی‌ی روش تحلیلی یا مدل معاملاتی فرد نیست را در بر نمی‌گیرد. و مهم‌تر از همه، نوعی منحنی سهام که احساس اطمینان ایجاد می‌کند، و باعث می‌شود فرد باور داشته باشد نه تنها می‌تواند به عنوان یک معامله‌گر که با حرکات قیمت معامله می‌کند کسب درآمد داشته باشد؛ بلکه به اندازه‌ای ماهر است که اگر بخواهد، می‌تواند سرمایه‌ی دیگران را نیز مدیریت کند.

برای آن تعداد از شما که این کتاب را می‌خوانید و برای مدتی مشغول به معامله بوده‌اید، چیزی که در ادامه به شما می‌گویم برای تان مسئله‌ی تازه‌ای نیست. از طرف دیگر، برای آن عده از شما که تازه شروع به معامله کرده‌اید، ممکن است کمی شوکه‌کننده باشد که بدانید از کل جمعیتی که به طور فعال مشغول به معامله هستند، فقط درصد بسیار کمی از آنها در دسته‌ی برندگان پایداری که پیش‌تر توضیح داده‌ام، قرار می‌گیرند. و منظورم از کم، **بسیار کم** است، چیزی حدود سه الی پنج درصد.

ادعا نمی‌کنم که این [برآورد] سه الی پنج درصد، قابل ارزیابی مستقیم و صد در صد قابل اعتماد است؛ به این دلیل که تایید کردنش تقریباً

غیرممکن است. اما یک حدس معمولی هم نیست. این برآوردی است که من بر اساس سی سال تجربه‌ی حرفه‌ای‌ام در معامله به عنوان یک معامله‌گر، بروکر کالاهای خرده‌فروشی، مُدرس معاملاتی و مشاور تعدادی از اصلی‌ترین بازار بورس‌ها، بانک‌ها، صندوق‌های پوشش ریسک و شرکت‌های معاملاتی در سرتاسر دنیا داشته‌ام.

و مهم‌تر از همه‌ی اینها، من و پاول طی سال‌ها این فرصت را داشته‌ایم که با مالکان و مدیران چندین شرکت کارگزاری خرده‌فروش و شرکت‌های پایاپای بورس^۱ ملاقات کنیم و آنها را بشناسیم؛ شرکت‌هایی که قطع به یقین، پایگاه مشتری‌هایشان^۲ نمایانگر کل تعداد معاملات به صورت یکجا است. بسیاری از این شرکت‌ها با ما تماس گرفته‌اند تا برای بهبود نتایج معاملاتی مشتری‌هایشان، راهکارهای مورد نیازی که باید صورت بگیرند را پیدا کنند. با در نظر گرفتن این مسئله، اگر بتوانند راهی برای پیشگیری از ضررهای پایاپای مشتریان‌شان پیدا کنند، می‌توانند دو سود عمده را به دست بیاورند:

نخست، دیگر لازم نیست که زمان و هزینه‌ی زیادی را صرف [ایجاد] زیربنای لازم برای جایگزینی مشتریان بکنند. جایگزینی مشتریان هنگامی که ورشکست می‌شوند، یعنی وقتی که مشتریان تمام ارزش حساب خود یا حتی بیشتر از آن را ضرر می‌کنند.

دوما: هرچه بیشتر مشتریان‌شان را سرگرم معامله نگه‌دارند، کمیسیون^۳ بیشتری برای شرکت حاصل می‌شود.

گفت‌وگوهای بعدی ما با این شرکت‌ها معمولاً بی‌پرده و آشکار بودند. تعدادی شرکت وجود داشتند که چیزی حدود پنج درصد از پایگاه

1 Exchange clearing firms

۲ مدیریت ارتباط با مشتری برای بسیاری از کسب و کارها اهمیت دارد، چرا که نقطه تمرکز برنامه‌های فروش و بازاریابی می‌باشد. در مرکز مدیریت ارتباط با مشتری، پایگاه داده مشتریان وجود دارد که به مدیران شرکت کمک می‌کند تا روندهای مشتریان را شناسایی کنند و ارتباط با مشتریان‌شان را توسعه دهند. همه‌ی کسانی که حتی یک مرتبه از خدمات یک شرکت استفاده کرده‌اند به عنوان پایگاه مشتریان یا Customer base کسب و کار آنها شناخته می‌شوند.

۳ پولی که به خاطر انجام کاری یا ترتیب دادن معامله‌ای بین دو نفر ردوبدل شود، حق دلالی.

مشتریان فعال در معاملات‌شان، برندگان ثابت بودند. در باقی شرکت‌ها، تقریباً هیچکدام از معامله‌گران جزو معامله‌گران پایدار نبودند و تعداد بسیار کمی دیگر هم بین صفر تا پنج درصد قرار می‌گرفتند.

از شما می‌خواهم که با توجه به این اعداد، چند مسئله را مورد توجه‌تان قرار دهید.

نخست، شرکت‌هایی مثل بانک‌ها، صندوق‌های پوشش ریسک و ادارات پوشش ریسک تجاری^۴ که معامله‌گران حرفه‌ای را آموزش می‌دهند و استخدام می‌کنند، در دسته‌بندی صفر تا پنج درصدی‌ای که پیش‌تر گفتم قرار نمی‌گیرند.

مسلماً این مسئله‌ی عجیبی نیست که معامله‌گران این شرکت‌ها مشکلاتی داشته باشند که تأثیرات نامطلوبی روی نتایج‌شان بگذارد، اما به طور کلی، اگر معامله‌گران بازده پایدار برای سهام‌هایشان ایجاد نکنند شغل‌شان را از دست خواهند داد.

دوماً، اگرچه که درصد کل برندگان پایدار بسیار کم است، اما در نظر بگیرید اگر به تعداد صد میلیون نفر یا بیشتر، در تمام دنیا معامله‌گرانی باشند که خودشان را معامله‌گر فعال به حساب بیاورند، این بدین معناست که پنج هزار نفر از این افراد در حال به دست آوردن نتایج پایدار هستند. چرا به این مسئله اشاره می‌کنم؟

برای اینکه به شمایی که در حال خواندن این متن هستید، انگیزه بدهم. علی‌رغم آمار به ظاهر پایینی که پیش‌تر اعلام شد، تعداد قابل‌توجه‌ای معامله‌گر وجود دارند که در حال رسیدن به هدف‌شان هستند. از طرفی دیگر، اگر فرض بگیریم همه‌ی معامله‌گران در برهه‌ای از زمان آرزو دارند درآمد مطمئنی را برای خود کسب کنند، به این معنی خواهد بود که اکثریت غالب به هدف‌هایشان نمی‌رسند.

چرا درصد معامله‌گرانی که پایدار نیستند، بالا است؟

من مطمئنم که همه این جمله‌ی قصار در رابطه با معامله کردن را شنیده‌اند که برای موفق شدن، «جلوی ضرر و زیان را بگیر و اجازه بده سود ادامه پیدا کند»^۵. این یکی از دانش‌های گرانبهای معامله است که نسبتاً ساده به نظر می‌آید، اما یاد گرفتنش به این سادگی‌ها نیست و عمل کردن به آن می‌تواند واقعاً چالش‌برانگیز باشد.

به طور کلی، به نظر من دلیل اینکه تعداد بسیار کمی از معامله‌گران نتایج پایدار به دست می‌آورند، عدم تسلط آنها بر روی این قاعده است؛ باید «میانگین ضرر معاملاتی که در آنها ضرر کرده‌اند را بسیار کمتر از میانگین سود معاملاتی که در آنها سود داشتند نگه دارند.» به همین سادگی.

۹۵ درصد افراد در دنیای معاملات که هنوز به این اصلِ موفقیت تسلط پیدا نکردند در دو گروه‌بندی گسترده قرار می‌گیرند.

اولین و احتمالاً بزرگ‌ترین گروه، کسانی هستند که من آنها را معامله‌گران «رونق و رکود» می‌نامم. اغلب، منحنی سهام‌شان با نوسانات نامنظم بین سودها و ضررها قابل تشخیص است. کسب موفقیت پیاپی در یک دوره، اغلب همراه با چندین سود متوالی، برای معامله‌گران این گروه چیز عجیب و غریبی نیست. اما، این دوره‌های پیاپی [موفقیت] معمولاً با افت‌های بزرگ و شدید یا زنجیره‌ای از ضرر در معاملات همراه هستند.

خبر خوب برای معامله‌گران «رونق و رکود» این است که حداقل بخشی از معادله موفقیت را دارند. از آنجایی که سهام‌شان منعکس‌کننده‌ی دوره‌های پایدار حرکت صعودی است، تا حدی نشان می‌دهد که آنها توانایی جمع کردن سودها را دارند. به عبارتی دیگر، آنها یاد گرفتند که چگونه به عنوان معامله‌گر سود به دست بیاورند. چیزی که یاد نگرفتند،

۵ Cut your losses and let your profits run در اینجا Cutting losses (به فارسی: کاهش ضرر) به معنی بستن یک معامله بعد از مشاهده‌ی زبانی تحقق نیافته در تغییرات سرمایه است. برای سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت، این زیان به معنی تفاوت بین قیمت فعلی و قیمت زمان خرید است. Letting profits run (به فارسی: ادامه پیدا کردن سود) به معنی خودداری از بستن معامله است، هنگامی که سرمایه‌تان با سود مواجه است.

مقابله کردن با تمام راه‌های آشکار یا نهانی است که با آنها فرد خودش را متقاعد می‌کند تا معامله‌اش را نبندد. برای مثال، معامله‌گران عصر حاضر به سیستم‌ها و اصول معامله‌ی زیادی دسترسی دارند که به آنها برای تعیین کردن اینکه آیا یک معامله بازنده است یا خیر، تخصص و مهارت فنی می‌دهد. یا به عبارتی دیگر، پتانسیل سود معامله تا حدی تقلیل پیدا کرده است که دیگر ارزش اینکه معامله‌گر با خود فکر کند آیا معامله نتیجه خواهد داد یا نه را ندارد، و ادامه دادن معامله سودی ندارد.

برای اینکه ارزیابی به صورت واقع‌گرایانه و تاثیرگذار باشد، یعنی بر مبنای یک پایه و اساس ثابت و پایدار باشد، یادگیری برخی از مهارت‌های مخصوص معامله کردن مورد نیاز است که معامله‌گر «رونق و رکود» از آنها آگاهی ندارد، یا اگر هم آگاهی دارد، درک لازم و کافی برای اعمال تخصصی این مهارت‌ها در برنامه‌ی معاملاتی‌اش را ندارد. به این خاطر که وقتی معامله‌گر «رونق و رکود» یک افت شدید را تجربه می‌کند معمولاً راهی برای سرزنش بازار پیدا خواهد کرد. و به طور کاملاً مشخص، در نظر نخواهد گرفت که فرصت‌های زیادی برای خروج از معامله با ضرر کمتر داشته و به هر دلیلی خودش را متقاعد کرده که از معامله خارج نشود.

گروه دوم معامله‌گران، بازنده‌های نسبتاً پایدار هستند. اگر [منحنی] سهام‌شان را رسم کنید شبیه تصویر آینه‌ی معکوسی از [سهام] معامله‌گرانی است که برنده‌های پایدار هستند. به غیر از اوقاتی که به نقطه‌ای می‌رسند که آماده‌اند معامله را برای همیشه کنار بگذارند، همچنان این عقیده را دارند که معامله کردن ساده است. اما صرفاً نمی‌توانند متوجه شوند که چرا تا این اندازه برای معامله کردن مشکل دارند. معاملات سودآور اتفاقی و معاملاتی که به شکست نزدیک اما با شکست مواجه نمی‌شوند به این گروه از معامله‌گران امید می‌دهد، که شاید بالاخره ورق را به نفع خود برگردانند و شرایطشان بهتر شود. اگرچه که این معاملات سودآور اتفاقی، معمولاً با زنجیره‌ی ناامیدکننده‌ای از ضرر در معاملات همراه خواهند بود.

راه یافتن به گروه پنج درصدی‌ها

آمار دیگری که جامعه معاملاتی ترجیح می‌دهد افشا نکند، نرخ قابل توجه گردش معاملات^۶ است. علاوه بر درصد بسیار پایین برندگان پایدار در بین معامله‌گران فعال، اکثریت غالب این معامله‌گران فعال مدت‌ها قبل از داشتن هرگونه تجربه‌ای نزدیک به پایدار بودن، از معامله دست می‌کشند.

برخی دیگر (منظور کسانی که ذاتاً مصمم هستند) تا سالها ادامه می‌دهند. معمولاً ده‌ها هزار دلار بابت مُدرس‌ها، سمینارها و سیستم‌های معاملاتی هزینه می‌کنند؛ فقط برای اینکه خود را در دریایی از احتمالات بی‌پایان، غوطه‌ور ببینند. و اغلب هم در مورد قدم بعدی‌شان کاملاً گیج و سردرگم هستند یا با وجود اینکه می‌دانند می‌خواهند چه کنند، از حرکت می‌ایستند. بدتر از همه اینکه هرچقدر بیشتر برایش تلاش می‌کنند، به نظر می‌رسد به عقب‌تر رانده می‌شوند. هنگامی که ناکامی‌شان تبدیل به خشم و کلافگی می‌شود، بسیاری از آنها از معامله دست می‌کشند.

کسانی که باقی می‌مانند معامله‌گرانی هستند که تدریجاً خودشان را به گروه پنج درصدی‌ها می‌رسانند. علاوه بر رقم زدن سالها ناکامی برای خودشان، یک ویژگی مشترک قابل توجه دارند که آنها را متمایز می‌کند. بیشتر معامله‌گرانی که واقعاً موفق هستند، تجربه‌ی یکبار ضرر یا بیشتر را داشته‌اند. از دست دادن چیزی که به آن دارایی می‌گویند، قبل از اینکه بالاخره در گروهی قرار بگیرند که من آن را «آستانه‌ی پایداری» می‌نامم.

ممکن است ناامید کننده به نظر برسد، دلیل من برای بیان این مطلب این نیست که بگویم شما باید حتماً سال‌ها در سردرگمی به سر ببرید یا چیزی که آن را دارایی خود می‌نامید، از دست بدهید تا بتوانید بالاخره در این حرفه حرفی برای گفتن داشته باشید. به این خاطر که - و می‌خواهم تا جایی که می‌توانم روی این تاکید کنم - شما نیازی به از سر

گذراندن هیچ کدام از اینها را ندارید. و به شما قول میدهم که هرچه بیشتر بخوانید متوجه علت آن خواهید شد. اما در عین حال، قبل از اینکه در مقابل این اجبار طاقت‌فرسا سر تعظیم فرود آورید که برای معامله‌گر شدن از یک شغل با درآمد مناسب یا یک حرفه‌ی موفق استعفا دهید، آن هم وقتی که هیچ درآمد ثابت دیگری ندارید، باید بدانید که افراد بسیار باهوش، تعلیم دیده و یا بسیار موفقی وجود دارند که مدام در این حرفه شکست می‌خورند، به علاوه اینکه احتمالاً هرگز از علت شکست‌شان سر در نمی‌آورند یا هیچگاه به دلیلش پی نمی‌برند. مثالی در این مورد عرض می‌کنم.

من و پاولا به طور منظم کارگاه‌های دو روزه در شیکاگو برگزار می‌کردیم. دفتر مرکزی‌مان هم به مدت چند سال همانجا واقع شده بود. در سال ۱۹۹۵، یکی از معامله‌گرانی که در کارگاه شرکت کرده بود یک سرمایه‌گذار ایالتی بسیار موفق از نیو اورلینز بود. وی اموال تجاری و مسکونی‌ای برای سرمایه‌گذاری داشت، با دارایی‌ای به ارزش حدوداً ۵ میلیون دلار (با توجه به اظهارات خودش، دلیلی وجود نداشت که به وی شک کنیم). هرچند وی توضیح داد اداره کردن اموال با گذشت سال‌ها برایش خسته کننده شده بود، بنابراین با خودش فکر کرده بود معامله راه ساده‌تری است تا به وسیله‌ی آن شیوه‌ی زندگی‌اش را حفظ کند و حرفه‌ی جذاب‌تری را برای سرمایه‌گذاری دنبال کند.

یکی از دلایلی که وی در کارگاه‌های ما شرکت کرده بود این بود که در گروه دوم قرار گرفته بود. باور داشت که با سرمایه‌گذاری‌های مشهود^۷ ایالتی‌اش بسیار موفق است. اما به طور پیاپی، ماه‌ها پس از ماه‌ها در معامله کردن شکست می‌خورد. بنابراین به کارگاه آمده بود تا علت عدم موفقیت‌اش در چیزی که به نظر نسبتاً ساده می‌آمد اما به همان اندازه هم مهم بود را پیدا کند. و ببیند که آیا باید معامله‌کردن را ادامه دهد زیرا شکست‌های مداوم‌اش او را بسیار سردرگم کرده بودند. ما اطلاعاتی که لازم بود را در اختیارش گذاشتیم تا خود تصمیم آگاهانه‌اش را از طریق کارگاه و بعد از آن، از طریق آموزه‌های پاولا بگیرد. داستان این شخص

۷ Real investments: سرمایه‌گذاری در دارایی‌های مشهود

و داستان‌های دیگر، به طور کامل در کتاب دیگری مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

مشکل اصلی کجاست؟

چیزی که اینجا بسیار جالب است این است که کاملاً طبیعی‌ست اگر فکر کنیم مردم دچار سردرگمی می‌شوند و از معامله دست می‌کشند به این دلیل که متوجه می‌شوند تسلط بر اصل «کاهش ضرر و زیان و ادامه دادن سود» بسیار چالش‌برانگیز است. و بدون شک در برخی موارد این مسئله صحیح است. اما بار دیگر، آمارها، منطق را به چالش می‌کشند. یادگیری مهارت‌های انتسابی و اکتسابی مورد نیاز برای کاهش ضرر و زیان و ادامه دادن سود به طور مداوم، آنقدرها هم سخت نیستند. و مشخصاً به اندازه‌ای دشوار نیستند که نرخ بالای شکست بین افراد غیرحرفه‌ای را توجیه کنند.

مشکل، یک ناتوانی همگانی بین افرادی که برای یادگیری مهارت‌هایی مشخص معامله می‌کنند نیست. بلکه تقریباً یک ناتوانی فراگیر در فهم این مسئله است که اول باید یادگیری صورت بگیرد. یک پدیده‌ی روان‌شناختی پیچیده در این حرفه وجود دارد که من به آن «طوفان ایده‌آل معاملات» می‌گوییم؛ منظور وقتی است که مجموعه‌ای از نیروهای روان‌شناختی و نیروهای بازار با هم به صورتی ترکیب می‌شوند که نگاه و درک ما از مهارت‌های لازم و سودمندترین و موفق‌ترین راه برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق پایدار را مسدود می‌کنند.

من این پدیده معاملاتی را به شکل «طوفان ایده‌آل» توصیف می‌کنم به این دلیل که از منظر روان‌شناختی یک سری شباهت‌هایی بین معامله کردن و موقعیت‌های به تصویر کشیده شده در فیلم «کاملاً طوفانی» با بازی جورج کلونی و مارک والبرگ که در سال ۲۰۰۰ روی پرده رفت، وجود دارد. مقایسه کردن این دو، تصاویر واضحی ارائه می‌دهد که به درک‌تان از چیزی که سعی دارم درباره‌ی ماهیت بازار به شما منتقل کنم، کمک می‌کند.

تا جایی که در خاطر هست، این فیلم مشکلات عاطفی و مالی چندین ماهیگیر بازاری در نیو اینگلند را به تصویر می‌کشد که برای برقرار کردن تعادل زندگی‌شان، در تقلاً هستند؛ بیشتر در زمینه‌ی مالی و البته در زندگی شخصی. شخصیت جورج کلونی، تجارت ماهیگیری خودش را دارد، اما از لحاظ مالی در وضعیت بفرنجی به سر می‌برد. اگر او و خدمه‌اش در سفر بعدی بیشتر از قبل ماهی صید نکنند، وی به احتمال زیاد کشتی و تجارتش را از دست خواهد داد.

آنها اسکله را به مقصد نواحی صیادی معمولی‌شان ترک می‌کنند اما بعد از رسیدن به آنجا، شرایط به خوبی پیش نمی‌رود. پس تصمیم می‌گیرند به نواحی دیگری بروند که می‌دانند در آنجا احتمال صید فراوان ماهی، بالا است. مشکلی که وجود دارد این است که این نواحی با تعداد ماهی زیادتر، بسیار دور هستند و حرکت به سمت‌شان، ماهیگیران را از محدوده‌ی امن آنها (با توجه به وضعیت سوخت و شرایط محتمل آب و هوا) دور می‌سازد. خدمه‌ی کشتی جورج کلونی بعد از صحبت کردن گروهی در رابطه با این موضوع، دسته‌جمعی تصمیم می‌گیرند که این کار ارزش ریسک کردن را دارد و در هر صورت راهی آنجا می‌شوند.

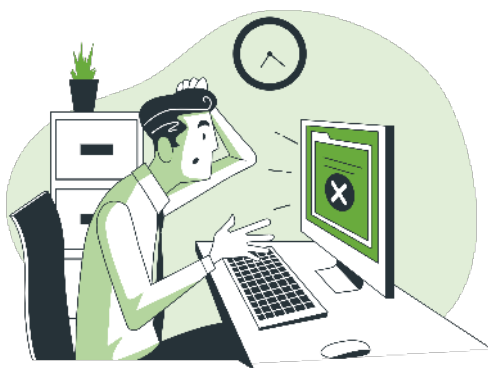
در همین زمان، تعدادی از شبکه‌های جداگانه‌ی طوفان در مناطق مجاور، نزدیک مکان مد نظر آنها در حال گسترش بودند و گارد ساحلی هم در رابطه با این طوفان تهدیدآمیز هشدار می‌فرستد. اما از آن جایی که این ماهیگیران یک انگیزه‌ی بزرگ داشتند، هشدارهای مربوط به خطرناک بودن شرایط جوی را نادیده گرفتند و اهمیتی ندادند.

در فیلم همانطور که پیش‌بینی کرده بودند، منطقه‌ی صید ماهی مدنظر، ماهی‌های زیادی داشت، در واقع میتوان گفت انقدر زیاد که ماهی‌ها خودشان داخل کشتی می‌پریدند. همانطور که ماهیگیران، بزرگترین صید ماهی‌شان را به داخل کشتی می‌کشند، (مشابه معامله کردن)، خوشحال می‌شوند و طبیعتاً فکر می‌کنند که مشکلات مالی‌شان تمام شده است.

اما مشکلات‌شان کاملاً تمام نشده بود، چون نمی‌دانستند که شبکه‌های طوفان که همراستا با مسیر آنها بودند، با هم ترکیب و

تبدیل به یک شبکه‌ی عظیم می‌شوند. این شبکه‌ی عظیم طوفان قرار بود تبدیل به یکی از آن طوفان‌هایی بشود که هر قرن یکبار (آن هم به نسبت خارق‌العاده‌ای) اتفاق می‌افتند؛ برعکس چیزهایی که قبلاً دیده یا شنیده بودند. فیلم زمانی تمام می‌شود که همه به آن چیزی که دقیقاً دنبالش بوده‌اند، ماهی‌هایی به ارزش صدها هزار دلار، رسیده‌اند. اما در یک طوفان کاملاً شدید گرفتار شده‌اند و هرگز به خانه برنمی‌گردند تا از سود تلاش‌هایشان لذت ببرند.

چرا؟ افراد داخل کشتی درست مانند معامله‌گران نمی‌دانستند که دارند خودشان را داخل چه مخمصه‌ای می‌اندازند. گمان می‌کردند که در یک شرایط عادی طوفانی هستند. اگرچه، شرایط آنها اصلاً عادی نبود. چهارچوب یا تجربه‌ی پایه‌ای نداشتند که به آن تکیه کنند و متوجه تاثیر شبکه‌ی طوفان که در راستای آنها بود و به طرز فزاینده‌ای بزرگ‌تر از هر چیزی بود که کسی می‌توانست تجربه یا در حد امکان تصور کند، نبودند. بنابراین اگرچه که در ابتدا به نظر می‌رسید عزیمت به سمت نواحی دیگر ماهیگیری تصمیم بسیار عالی‌ای برای شرایط مالی آن روز آنها بود، اما نمی‌دانستند چه در انتظارشان بوده است. و با انجام آن کار سرنوشت‌شان را با شکستی ابدی پیوند زدند.



به همین ترتیب، بسیاری از مردم وقتی تصمیم می‌گیرند به عنوان یک معامله‌گر خرید و فروش با حرکات قیمت، هزینه‌ی زندگی‌شان را تأمین کنند، کوچکترین درکی از چالش‌های عظیمی که با آنها روبه‌رو خواهند شد ندارند. البته واقعاً هم راهی وجود ندارد که به آنها پی ببرند. معامله کردن برخی مشخصه‌های عجیب و بسیار پیچیده دارد که آن را کاملاً از هر حرفه‌ی دیگری که در زندگی‌مان با آن روبه‌رو خواهیم شد متفاوت می‌کند. ممکن است در ظاهر عادی و معمولی جلوه کند، اما در واقع این‌طور نیست. کلیشه‌ی «ظاهر می‌تواند فریبنده باشد» در مورد معامله هم صدق می‌کند زیرا تقریباً هیچ‌چیز در مورد معامله آن‌طور که به نظر می‌رسد نیست.

مسئله‌ی پیچیده‌ی دیگر این است که بسیاری از این تفاوت‌ها یا نابهنجاری‌ها بسیار مبهم هستند و نتیجتاً، به سادگی قابل شناسایی نیستند. به عنوان مثال، بسیاری از قواعد و اصولی که ما استفاده می‌کنیم و آنها را برای موفق شدن در حرفه‌های دیگر بدیهی می‌پنداریم در معامله کردن به کار نمی‌آیند. حداقل نه به شکلی که به آنها عادت داریم.

قواعد موفقیت، مثل تحلیل یک موقعیت که به موجب آن خودمان را برنده و در جایگاه درست ببینیم، از ریسک کردن چشم پوشی کنیم یا زمان‌مان را صرف سخت تلاش کردن بکنیم، همگی راه‌های آزموده شده و درست برای به دست آوردن اهداف زندگی روزانه‌مان هستند. هرچند که ممکن است عجیب و غریب و پیچیده به نظر بیاید، اما تمام این قواعد پیش پا افتاده‌ی موفقیت می‌توانند بر روی توانایی ما برای ایجاد نتایج پایدار در معاملات تأثیر عکس بگذارند.

از آنجایی که معامله در ظاهر نسبتاً معمولی و عادی جلوه می‌کند، به طور کلی به ذهن ما خطور نمی‌کند که چیزی غیرمعمول در حال رخ دادن باشد، یا به ذهن‌مان نمی‌رسد که داریم قدم نهادن به محیطی را می‌سنجیم که میزان اندکی از تجربیات حال حاضر زندگی‌مان یا ابتکارها به کار خواهند آمد.

استثنایی که وجود دارد، در مورد درصد اندکی از افرادی است که به اندازه‌ی کافی خوش‌شانس هستند تا با یک ناظر واقعاً خوب معامله را شروع کنند یا آنهایی که در یک خانوادگی معاملاتی موفق بزرگ شده‌اند و از ابتدا کشتیرانی در این آبهای غیرعادی و «طوفان‌های ایده‌آل» به آنها آموزش داده شده است.

در غیر این صورت، باقی ما، درست مثل افراد حاضر در کشتی تجاری، گرفتار یک موقعیت طوفانی ایده‌آل خواهیم شد، با یک تفاوت بزرگ. ما با نیروهای طبیعی مثل باد و باران و موج‌ها و طوفان و رعد برق سر و کار نخواهیم داشت. نیروهای طبیعی‌ای که در فیلم، مانع بازگشت ماهیگیران به خانه با غنائم ارزشمند ماهی‌هایشان شدند. بلکه به عنوان معامله‌گر، طوفان ما از نیروهایی تشکیل شده است که همه‌شان ذاتاً ذهنی و روان‌شناختی هستند، اما به همان اندازه نیرومند و ویران‌گر. این نیروها بدین شکل ظاهر می‌شوند:

- ◀ یک عدم درک عمیق از پویایی بنیادین حرکت قیمت، به خصوص در بین افرادی که بیشترین تماس‌شان با بازار از طریق صفحه‌ی کامپیوتر بوده و متوجه نیستند که معامله کردن یک بازی کامپیوتری نیست.
- ◀ تعداد زیادی از باورهای غلط و فرضیات اشتباه درباره‌ی اینکه راه درست چیست یا چگونه همواره در معامله کردن موفق باشیم.
- ◀ ترس از ضرر، اشتباه کردن، از دست دادن و کمتر از حد مطلوب سود کردن (معمولاً یک متغیر ذهنی یا عاطفی ناشناخته خارج از معاملات است)
- ◀ هر تعدادی از باورهای خود-تخریب‌گرایانه در رابطه با مقدار پولی که لیاقتش را داریم.
- ◀ انرژی‌ای که از احساس قدرت‌مند بودن به دست می‌آید، و نتیجه‌ای از رضایتمندی ماست.

تمام نیروهای ذهنی که بالاتر ذکر شد، به صورت جداگانه یا به صورت ترکیبی با یکدیگر، پتانسیل تأثیر بر روی درک ما از اطلاعات بازار و رفتارمان را دارد؛ به شیوه‌ای که منجر به موارد زیر خواهند شد:

- ◀ مانع واقع بینی ما و توانایی‌مان برای معامله کردن با ذهنی آسوده خاطر می‌شوند
- ◀ ما را نسبت به تعدادی از تصورات بالقوه‌ی خطرناک راجع به سطح ریسک مرتبط با هر معامله‌ی به خصوصی، حساس می‌کنند
- ◀ موجب می‌شوند که به وفور و پشت سر هم اشتباهات پیش پا افتاده در مدیریت هزینه و اجرا داشته باشیم.

حتی اگر در این حرفه کاملاً تازه کار هستید، فکر نمی‌کنم فهمیدن این مسئله دشوار باشد که اگر نیروهایی در ارتباط با معامله کردن وجود دارند که می‌توانند منجر شوند ما بدون عینی‌گرایی مشخص معامله کنیم، و این نیروها تصوراتی در مورد ماهیت ریسک کردن ایجاد می‌کنند که باعث می‌شوند ما در زمینه مدیریت هزینه و اجرا، اشتباهاتی انجام دهیم، پس ایجاد یک درآمد ثابت و مطمئن احتمال خیلی زیادی ندارد، یا بهتر است بگوییم کمترین احتمال را دارد.

حالا قبل از اینکه تحت فشار قرار بگیرید یا فکر کنید آرزوی‌تان برای استقلال مالی از راه معامله کردن در حال از دست رفتن است، باید درک کنید که هیچکدام از نیروهایی که پیش‌تر گفته شد چالش‌های برطرف نشدن‌ای پیش روی ما نمی‌گذارند. تمام مشکلات بالقوه‌ای که نتیجه‌ی تاثیرات این نیروها هستند می‌توانند به صورت کارآمد حل و فصل شوند. به این دلیل که آگاهی، مهارت‌های به خصوص و فرایندهای توسعه‌دهنده‌ای وجود دارند که می‌توانند آنها را از بین ببرند یا همه‌شان را خنثی کنند. در بعضی موارد، کاملاً به سادگی. اینها همان مؤلفه‌هایی هستند که پاوالا در حرفه‌اش به عنوان یک مدرس با معامله‌گران به اشتراک می‌گذارد.

چالش اصلی

یادگیری مهارت‌های مناسب ایجاد شده برای مقابله کردن با این نیروهای روان‌شناختی، مانع اصلی‌ای نیست که جلوی کسب درآمد ثابت ما را می‌گیرد. چالش اصلی این است که ما به این درک برسیم این نیروهای روان‌شناختی باید در وهله‌ی اول حل و فصل شوند. در فیلم «کاملاً طوفانی» نیروهای طوفان انباشته شده و طوری ترکیب شده بودند که افراد ماهیگیر حاضر در کشتی ابتکار لازم برای درک اتفاقات احتمالی را نداشتند که همین نهایتاً منجر به از بین رفتن سرمایه و جسم‌شان شد. اما حداقل می‌دانستند که گرفتار طوفان شده‌اند؛ صرفاً از بزرگی آن اطلاع نداشتند.

نیروهای طوفان ایده‌آل در معاملات به نحوی به هم پیوند می‌خورند که حضورشان مخفی می‌ماند. چیزی که طوفان ایده‌آل معاملات را ایده‌آل می‌کند ترکیب آن با نیروهایی است که یک تاثیر منفی عمیق روی توانایی ما برای ایجاد یک درآمد ثابت می‌گذارند، درحالی‌که به طور همزمان منبع این تاثیر منفی را تقریباً غیرقابل مشاهده می‌کنند. به عبارتی دیگر، ما حتی متوجه نمی‌شویم که گرفتار طوفان شده‌ایم. یا حتی دلیل دست نیافتن به موفقیتی که مد نظرمان هست را پیدا نمی‌کنیم. حتی با اینکه کاملاً در دیدرس‌مان است و وقوعش محتمل به نظر می‌رسد. دلیلش چیزی است که من آن را «موانع نامرئی» می‌نامم.

این موانع، نامرئی هستند به دلیل اینکه نیروهای روان‌شناختی در کل، کیفیتی نامحسوس دارند که درک و کشف آنها را دشوار می‌کند. اینها موانع هستند به دلیل اینکه می‌توانند آگاهی ما از مهارت‌های واقعی یا مجموعه مهارت‌هایی که نیاز داریم با یادگیری‌شان نتایج پایدار ایجاد کنیم را مسدود کنند. اگر نتوانیم به درستی منبع یک مشکل را شناسایی کنیم، پیدا کردن راه‌حل درست کمی دشوار می‌شود.

موانع نامرئی چه چیزهایی هستند؟

موانع نامرئی‌ای که به آنها اشاره می‌کنم چیستند؟

آنها به سادگی، فرضیاتی هستند که ما در مورد چگونگی موفق شدن در این حرفه، می‌سازیم.

مردم می‌توانند دلایل اصولی‌ای برای ورود به معاملات داشته باشند. اما، به طور کلی، گیرایی و جاذبه‌ی گسترده و تاثیرگذار معامله از این بینش نشأت می‌گیرد که برای موفقیت و استقلال مالی مقدار زیادی استعداد ساده مورد نیاز است. با اشاره کردن به این مسئله، منظورم این نیست که این بینش ایرادی دارد. بلکه برعکس، آن استعداد، بسیار گسترده‌تر از چیزی است که بیشتر مردم بتوانند تصورش را بکنند.

اگرچه، برای درک هر مقدار از این استعداد، باید راجع به اینکه چه چیزی کارآمد خواهد بود و مراحلی که باید برای کارآمد کردنش طی شود، فرضیاتی در نظر بگیریم. درست مثل آموخته‌هایمان از زندگی روزمره، زمانی که یک فرضیه‌ای را در نظر می‌گیریم، اگر سریعاً نقض نشود، در ذهن باقی می‌ماند و به عنوان یک حقیقت مسلم فرض می‌شود. هرچیزی که به عنوان حقیقت مسلم فرض شود تبدیل به یک باور می‌شود. که همانطور که از کلمه‌اش مشخص است برای ما بدیهی و بی‌چون و چرا است، اگر در غیر این صورت بود، اصلاً در وهله‌ی اول نمی‌توانستیم آن را بپذیریم.

زمانی که یک فرضیه به عنوان حقیقت پذیرفته می‌شود و تبدیل به باور می‌شود، عموماً به ذهنمان خطور نمی‌کند که به عقب برگردیم و اینکه چطور آن را پذیرفته‌ایم را زیر سوال ببریم یا برای تصدیقش یک ارزیابی علمی ارائه دهیم.

معمولاً مقدار زیادی سردرگمی، درد عاطفی و رنج باید صرف شود تا ما به نقطه‌ای برسیم که بخواهیم چنین ارزیابی‌ای را انجام دهیم.

شروع کردن با مناسب‌ترین فرضیات ممکن، کلید دستیابی به یک درآمد ثابت است. این تاثیر بسیار زیادی به خصوص در معامله کردن

می‌گذارد. اگر با فرضیات مناسب راجع به چگونگی کارکرد [معامله] کارتان را شروع کنید، پتانسیل تجربه‌ی درد و رنج‌های مالی و عاطفی را حذف می‌کنید. درد و رنجی که تدریجاً همه را (به جز درصد بسیار کمی از مردم که وارد این حرفه می‌شوند) به ستوه می‌آورد. و این حقیقت دارد، جدای از چیزهایی که از معامله‌گران دیگر در چت‌روم‌ها، کنفرانس‌های معاملاتی یا چیزهایی که در تبلیغات به خوردتان می‌دهند، می‌شنوید. معامله کردن نوعی از کسب و کار است که افراد تمایل دارند معاملات سودآور و برنده‌ی خودشان را مهم جلوه دهند و این حقیقت که نتایج کلی‌شان بسیار غیرمعقول و کم کم ناپایدار، و در برخی موارد اغراق شده است یا حتی اصلاً درست نیست را پنهان کنند. هیچ کس در این عرصه نمی‌خواهد اقرار کند که آن کسی است که نمی‌تواند از پس معامله بر بیاید؛ مخصوصاً وقتی اینطور به نظر می‌رسد که بقیه به خوبی از پس معامله بر می‌آیند.

از طرف دیگر، اگر مدتی است که معامله می‌کنید و خودتان را در محدوده‌ی سردرگمی می‌یابید، **مایوس نباشید** چون من راهی برای خروج از این سردرگمی در اختیارتان می‌گذارم.

اگر بخواهم استعاری صحبت کنم، باید بگویم که ما قرار است معامله در طوفان ایده‌آل را به یک نسیم گرم و دلپذیر استوایی تبدیل کنیم. و این کار را با موشکافی و حل کردن بسیاری از فرضیات خطا، باورهای اشتباه و ناکارآمد انجام خواهیم داد. فرضیات و باورهای اشتباهی که ماهیت این حرفه، راه را برای کسب و پذیرش آنها ساده می‌کند. و بدون راهنمایی مناسب در آغاز کار، دوری جستن از آنها تقریباً غیر ممکن است.

زمانی که دارید این کتاب را می‌خوانید، دقیقاً چیزهایی که نیاز دارید درک کنید و مهارت‌هایی که باید پرورش دهید تا مثل یک معامله‌گر حرفه‌ای شوید را خواهید فهمید. به خاطر داشته باشید زمانی که بتوانید مثل یک حرفه‌ای بیندیشید، قادر خواهید بود مثل آنها معامله کنید. و زمانی که بتوانید مثل آنها معامله کنید، به این معنی است که به نقطه‌ای دست یافته‌اید که می‌توانید برای ایجاد یک درآمد ثابت به خودتان مطمئن باشید.