

معامله‌گر منضبط

پرورش ذهن برای موفقیت در بازار

Mark Douglas

مترجم: احسان سپریان

ویراست دوم

نشر چالش

فهرست

- 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 نامربوطانند..... 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

بخش اول: مقدمه

فصل ۱: چرا این کتاب را نوشتم

از سال ۱۹۸۲ که شروع به نوشتن این کتاب کردم تاکنون (۱۹۹۰ م)، معاملات آتی تقریباً در همه‌ی ابعاد خود رشد چشمگیری داشته است. تنوع مبادلات، قراردادهای جدید، خدمات مشاوره‌ای بهتر، اطلاع‌رسانی سریع‌تر، افزایش و تنوع کتاب‌ها و نشریات و پیشرفت روزافزون سیستم‌های تحلیل تکنیکال مبتنی بر نرم‌افزارهای کامپیوتری از جمله‌ی این پیشرفت‌ها هستند که همگی فرایند دنبال کردن بازارها را تسهیل می‌کنند. اما علیرغم این رشد عظیم خدمات در حوزه‌ی معامله‌گری، یک واقعیت اجتناب‌ناپذیر هنوز باقی است: کماکان تعداد اندکی از معامله‌گران کارآزموده، درصد بزرگی از سود را از بازار می‌گیرند و هر ساله بیش از ۹۰ درصد از معامله‌گران چیزی جز بازندگان محض نیستند.

در معاملات آتی به ازای هر یک دلار که یک معامله‌گر به عنوان سود شناسایی می‌کند، یک معامله‌گر دیگر باید متضرر شود. به عبارت دیگر، آن سودی که آن عده‌ی اندک به صورت مستمر از بازار کسب می‌کنند، مستقیماً از جیب صدها معامله‌گر دیگری می‌آید که با فداکاری، آن عده‌ی قلیل را در موفقیت‌های روزانه‌شان یاری می‌دهند! نیازی به گفتن نیست که همه می‌خواهند بدانند که این معامله‌گران موفق چه می‌کنند و چگونه این کار را انجام می‌دهند.

حتماً باید تفاوتی میان این دو گروه باشد: گروه اقلیت برنده‌ها و گروه اکثریت بازنده‌هایی که خیلی مایل‌اند بدانند برنده‌ها چه می‌دانند! تفاوت در این است که معامله‌گرانی که به صورت مستمر (هفتگی، ماهانه و سالانه) از بازار سود کسب می‌کنند، با نگرشی مبتنی بر انضباط ذهنی

به معامله‌گری روی می‌آورند. وقتی از آن‌ها در مورد رازهای موفقیتشان سؤال شود، به طور مؤکد بیان می‌کنند که از زمانی موفق به افزایش مستمر ثروت خود از راه معامله‌گری شده‌اند که خویشتن‌داری، انضباط، کنترل احساسات و توانایی تغییر ذهنشان برای همسویی با جریان بازار را یاد گرفته‌اند.

در اینجا باید به دو نکته اشاره کنم. اول اینکه، خویشتن‌داری، کنترل احساسات و تغییر ذهن، همگی موضوعاتی در حوزه روان‌شناسی انسان‌ها هستند و هیچ ارتباطی با پیشرفت‌های نوین بازار، مانند سرویس‌های خبری جدید، خدمات نوین مشاوره‌ای، ابزارهای نوین مالی و یا سیستم‌های پیشرفته‌ی تحلیل تکنیکال و تحلیل بنیادی ندارند.

دوم اینکه، بر اساس تجربیات معاملاتی، مشاهدات و تحقیقاتی که به‌شخصه انجام داده‌ام، دریافته‌ام که همه‌ی معامله‌گران (چه برنده و چه بازنده)، تجربیات مشابهی دارند. هر دو گروه به‌هرحال در نقطه‌ای از حرفه‌ی معامله‌گری خود، تشویش، اضطراب، ناکامی و درد روانی ناشی از شکست را تجربه کرده‌اند. آن عده‌ی کوچک از معامله‌گرانی که موفق به عبور از این مرحله و گردآوری ثروت شده‌اند، کسانی بوده‌اند که عاقبت خود را برای شناخت موانع پیچیده‌ی روان‌شناختی در حیطه‌ی معامله‌گری و غلبه بر این موانع به زحمت انداخته‌اند، که البته این کار حتی برای بهترین و باهوش‌ترین آن‌ها، چندین سال به طول انجامیده است.

خویشتن‌داری، انضباط و کنترل احساسات کلیدهای موفقیت هستند، ولی لزوماً صفاتی مادرزادی نیستند، بلکه بر عکس، صفاتی هستند که بایستی با فراگیری مهارت‌های ذهنی مشخص آن‌ها را کسب کنیم. فراگیری این مهارت‌های ذهنی معمولاً به روش سعی و خطا انجام می‌شود که می‌تواند بسیار پرهزینه و نیز آکنده از دردها و رنج‌های روانی باشد. در واقع بزرگ‌ترین مشکل روش سعی و خطا در بازارهای مالی آن است که اغلب مردم، قبل از آنکه فرآیند یادگیری را به اتمام برسانند، تمام سرمایه خود را از دست می‌دهند. آن معامله‌گرانی هم که سرمایه کافی برای ماندن در بازار و ادامه دادن به معاملات خود را دارند نیز هیچ‌گاه به طور

کامل از اثرات مخرب صدمات روانی که در فرآیند یادگیری متحمل شده‌اند، رها نخواهند شد. با این تفاسیر، معمولاً تنها عده‌ای انگشت‌شمار از این فرآیند کاملاً سالم بیرون می‌آیند.

برای تمام معامله‌گران موفق، چه در گذشته و چه در حال حاضر، بسیار مشکل است که توضیح بدهند که چه می‌کنند، چگونه این کار را انجام می‌دهند و مهم‌تر از همه اینکه برای رسیدن به این نقطه چه گام‌های مشخصی برداشته‌اند. بسیاری از آن‌ها باکمال میل دانسته‌های خود از بازارها و نحوه‌ی رفتار بازارها را به دیگران انتقال می‌دهند، اما قادر نیستند رفتار خود به عنوان یک فرد را آموزش دهند.^۱ تنها چیزی که می‌توانند به کسانی که به دنبال پندهای آنان هستند بگویند این است که حتی دانستن تمام اطلاعات جهان در مورد بازارها به آن‌ها کمکی نخواهد کرد مگر آنکه، آن چیزی که به اسم خویشتن‌داری، انضباط شخصی و کنترل احساسات خوانده می‌شود (بدون آنکه واقعاً بتوانند توضیح بیشتری در مورد آن‌ها بدهند)، را یاد بگیرند.

به عنوان مثال، جمله‌ی «ضررهایت را متوقف کن!» توصیه‌ی بزرگی است که معمولاً به عنوان یکی از پندهای مشهور و متعارف معامله‌گری مطرح می‌شود. اما چگونه می‌توان برای شخص قدم‌های لازم برای فراگیری نحوه‌ی انجام این کار را توضیح داد؟ خصوصاً وقتی وی مشغول فعالیت در محیطی است که در حرکت دائمی است و همیشه این امکان وجود دارد که بازار برگردد و او بتواند از معامله‌ی زیان‌ده خود، بدون ضرر خارج شود. اگر در نظر بگیرید که در یک معامله‌ی زیان‌دیده، سرمایه و نیز عزت نفس شخص در مخاطره قرار گرفته است ولی در عین حال امکان بازگشت بازار همیشه وجود دارد (صرف‌نظر از اینکه چقدر زمان خواهد برد)، خواهید دید که چرا توضیح دادن این جمله که «ضررهایت را متوقف کن» سخت است. از این مشکل‌تر آن است که به او توضیح دهید چگونه و با چه روشی که متناسب با روحیات روانی منحصر به فرد خودش باشد، این کار را انجام دهد.

^۱ درست مانند نقاشی که نمی‌تواند دقیقاً توضیح دهد که چگونه رنگ‌ها را انتخاب و ترکیب می‌کند و چگونه حرکات ظریف قلم‌رو روی بوم را هدایت می‌کند! م.