

معامله گر کامل

راهنمایی جامع برای تسلط بر روانشناسی رفتار بازار
جهت پرورش ذهنیت یک معامله گر برنده

تالیف:

مارک داگلاس

پائولا لاتی وب

ترجمه:

مهندس طاهر فتحی

آراد کتاب

مقدمه مترجم

تقدیم به جامعه معامله‌گران ایران زمین

تقدیم به جامعه معامله‌گران ایران زمین

پس از سال‌ها تجربه در بازارهای مالی و درک عمیق از نقش بی‌بدیل روانشناسی در موفقیت معامله‌گری، مفتخرم که ترجمه فارسی کتاب ارزشمند "معامله‌گر کامل" اثر بی‌نظیر مارک داگلاس را با شما به اشتراک بگذارم.

من، طاهر فتحی، به عنوان یک مربی روانشناسی معامله‌گری، سال‌هاست که در این مسیر همراه افراد زیادی بوده‌ام و شاهد بوده‌ام که چگونه تسلط بر ذهن می‌تواند کلید گشایش قفل‌های موفقیت در بازارهای مالی باشد. ترجمه این کتاب برای من فرصتی است تا دانش و تجربه‌ام را در این زمینه به شکلی ساختاریافته‌تر با شما عزیزان به اشتراک بگذارم.

مارک داگلاس در این اثر روشنگرانه، پرده از پیچیدگی‌های ذهن معامله‌گر برداشته و نشان می‌دهد که چگونه باورها و نگرش‌های ما می‌توانند تعیین‌کننده سود و زیان باشند. او به ما می‌آموزد که نظم، کنترل احساسات و پذیرش عدم قطعیت، نه فقط به عنوان مهارت‌های جانبی، بلکه به عنوان ارکان اصلی یک استراتژی معاملاتی سودآور عمل می‌کنند.

اگر شما نیز در مسیر پر فراز و نشیب معامله‌گری با چالش‌های ذهنی روبرو هستید، اگر به دنبال درک عمیق‌تری از خود و رفتارتان در بازار هستید، و اگر آماده‌اید تا با تغییر نگرش، به یک معامله‌گر منظم و موفق تبدیل شوید، این کتاب راهنمای شما خواهد بود و من در این سفر همراهتان خواهم بود. برای ارتباط بیشتر، تبادل نظر و بهره‌مندی از آموزش‌های تکمیلی در زمینه روانشناسی معامله‌گری، می‌توانید مرا در اینستاگرام دنبال کنید. امیدوارم این ترجمه، دیدگاه شما را نسبت به معامله‌گری متحول سازد.



taher.fathi7



t.fathi555@gmail.com

یادداشت

مارک و پائولا احساس می‌کنند مطالب بسیار زیادی در این کتاب وجود دارد - و با شنیدن از معامله‌گران که برخی از کتاب‌های آن‌ها "خیلی طولانی" بود - و به ویژه با توجه به دیدگاه امروزی "سریع" و "آسان" و "کوتاه" بودن اطلاعات در رسانه‌ها - تصمیم گرفتند که چهار "بخش" راحت‌تر در ذهنیت معامله‌گران جای بگیرد. بنابراین، "معامله‌گر کامل" در چهار بخش مجزا و جداگانه برای شما خواننده منتشر می‌شود تا فقط بخش‌هایی را که برای آموزش معامله‌گری خود مناسب‌تر می‌دانید انتخاب کنید. کارگاه‌های آموزشی این مطالب در آینده نزدیک برنامه‌ریزی خواهند شد.

باتشکر

این کتاب به هر فردی تقدیم می‌شود که می‌خواهد یک معامله‌گر موفق شود.
در این مجموعه 4 قسمتی، پاتولا و من تمام دانش، تخصص و تجربه معاملاتی یک عمر خود را
در اختیار شما قرار داده‌ایم تا به شما در انجام این کار کمک کنیم.
انتخاب کنید که به سوی بهترین خود پیش بروید و ایمان داشته باشید در این مسیر به بزرگ
ترین اهداف معاملاتی خود دست خواهید یافت.



فهرست مطالب

صفحه

عنوان

4	یادداشت
9	مقدمه
21	پیشگفتار

♦ بخش اول

27	فصل اول: برای کسب نتایج پایدار، باید فکر کردن همانند یک حرفه‌ای را بیاموزید.
29	چرا درصد معامله‌گرانی که پایدار نیستند این قدر بالاست؟
30	ورود به گروه 5 درصدی
32	مشکل دقیقاً چیست؟
34	ارتباط دادن فیلم با معامله‌گری
36	چالش واقعی
37	موانع نامرئی چه هستند؟
39	فصل دوم: پیچیدگی‌های روانشناختی معامله‌گری
40	معامله‌گری سخت‌ترین پول آسانی است که تا به حال به دست خواهید آورد.
40	آیا معامله‌گری واقعاً پول آسان است؟
42	اگر برنده شدن آسان است، پس مشکل کجاست؟
43	شکاف بین توانایی برنده شدن و توانایی امرار معاش
44	چگونه "ناآگاهانه" در مسیر سرخوردگی و شکست نهایی قرار می‌گیریم
44	چطور خواهیم فهمید که چگونه پیروز شویم؟
47	فصل سوم
47	تحلیل، کلید دستیابی به نتایج پایدار نیست
49	چرا فکر، گمان یا باور داشتن به اینکه "می‌دانیم"، اشتباه خطرناکی است.
56	اگر درآمد ثابتی از معاملات خود می‌خواهید، نحوه برنده شدن شما مهم است.
63	فصل چهارم «مکانیسم حرکت (قیمت همه چیز درباره جریان سفارشات است)
66	چه اتفاقی رخ داد
67	پوشش‌دهندگان ریسک و سفته‌بازان
68	درک معنای موقعیت خرید (LONG)
69	درک معنای موقعیت فروش (SHORT)
72	معنای پوشش ریسک چیست؟
76	مرور اجمالی
77	تمرین بخش اول
78	پایان بخش اول

◆ بخش دوم

81.....	فصل پنجم: ساختار یک معامله.....
82.....	حجم ایجاد شده توسط خریداران و فروشندگان، انرژی است که قیمت‌ها را به حرکت در می‌آورد.
84.....	برای اینکه قیمت دیگر بالا نرود، چه اتفاقی در جریان سفارش‌ها باید بیفتد؟
85.....	تفاوت بین بازار الکترونیکی و فیزیکی
95.....	فصل ششم: منابع مختلف عدم تعادل جریان سفارش خرید/فروش.....
95.....	رایج‌ترین منابع سفارش‌های خرید و فروش سفته‌بازانه
96.....	رایج‌ترین منابع سفارش‌های خرید و فروش پوشش ریسک
98.....	انواع ترکیب حجم سفارش‌های خرید و فروش
100.....	تجزیه و تحلیل تغییرات جریان سفارش‌های خرید/فروش
102.....	قیمت‌ها مسیری را انتخاب می‌کنند که کمترین مقاومت را داشته باشد
109.....	فصل هفتم: درک تحلیل تکنیکال از دیدگاه جریان سفارش خرید/فروش.....
111.....	مبلمان قیمت.....
113.....	روش‌های تکنیکال مبتنی بر ریاضیات.....
115.....	تعریف تحلیل تکنیکال.....
117.....	فصل هشتم: محدودیت‌های ذاتی تحلیل تکنیکال.....
117.....	شماره 1:
122.....	شماره 2:
124.....	شماره 3:
129.....	شماره 4:
130.....	هر سفارش مهم است!
135.....	فصل نهم: درک توهم تحلیل.....
139.....	چگونه یک فرض ساده می‌تواند حرفه معاملاتی را قبل از شروع، نابود کند.
141.....	این مفهوم درست است!
147.....	فصل دهم: چرا استفاده از تحلیل برای اطمینان از برد و اجتناب از باخت بسیار ناکارآمد است؟.....
149.....	وقتی با این دیدگاه که "من تحلیل می‌کنم تا درست باشم" عمل می‌کنیم، چه مشکلات منفی‌ای به وجود می‌آید؟
162.....	تمرین بخش دوم

◆ بخش سوم

167.....	فصل یازدهم: در دنیای معامله‌گری، دیدگاه‌های ذهنی مهارت‌های اساسی به شمار می‌روند.
168.....	تفاوت بین مهارت‌های فیزیکی و ذهنی.....
170.....	عامل خفگی.....
173.....	ویژگی اول: آن‌ها اشتیاق به دانستن دارند.
173.....	ویژگی دوم: آن‌ها دیدگاهی قهرمانانه دارند.
181.....	چه چیزی پشت این بی‌انگیزگی بود؟

185	فصل دوازدهم: ساختن یک بنیان ذهنی برای کسب نتایج پایدار
185	مقدمه
187	مهارت های لازم برای کسب نتایج پایدار
188	دیدگاه ها
191	اتخاذ دیدگاهی که انجام کار درست را آسان می کند
193	فصل سیزدهم: دیدگاه دستگاه اسلات
199	عدم قطعیت کامل بدون کنترل
203	1: اطلاعات داخلی
204	2: چه چیزی در مورد معامله بر اساس اخبار می دانیم؟
207	3: وقتی معاملات خود را بر اساس معیارهای بنیادی انجام می دهیم، چه می دانیم؟
208	4: وقتی معاملات خود را بر اساس تحلیل تکنیکال انجام می دهیم، چه می دانیم؟
	فصل چهاردهم: آیا معامله گرانی که از تحلیل برای پیش بینی حرکت قیمت استفاده می کنند، دست
209	به قمار می زنند؟
211	مزایای پذیرش این باور که در حال قمار هستیم
215	فصل پانزدهم: جمع بندی
219	تمرین بخش سوم

♦ بخش چهارم

223	فصل شانزدهم: تثبیت ذهنیت احتمالی
224	ایجاد یک سیستم اعتقادی قاطع در ماهیت احتمالی معامله گری
259	فصل هفدهم: معامله گری مکانیکی
259	مقدمه
273	فصل هجدهم: معامله گری ذهنی
274	منظورم از مهارت های خودنظارتی چیست؟
285	خلاصه
291	فصل نوزدهم: معامله گری شهودی
294	اطلاعات خلاقانه از کجا می آید؟
295	چگونه ناخواسته فرآیند خلاقیت را کشف کردم
302	شهود
305	فصل بیستم: اهمیت شناخت خودتان به عنوان یک معامله گر
307	دفتر معاملاتی چیست؟
316	مثال شماره 1
317	مثال شماره 2
322	معامله گری هم درست به همین صورت است!
330	تمرین بخش چهارم



مارک و من در جزیره الیس، نیو.

مقدمه

سلام، اسم من پائولا تی، وب است و مفتخرم که بگویم همسر و همکار مادام‌العمر مارک هستم. فقط برای اینکه مختصری از پیشینه خودم بگویم، چون اکثر شما هرگز اسم مرا نشنیده‌اید. مارک و من بیش از 30 سال شریک تجاری، زن و شوهر و بهترین دوست بودیم. در طول این زندگی مشترک، ما هر جنبه از کارمان را، تقریباً هر روز کاری را با هم به اشتراک گذاشتیم. او به همان اندازه بخش جدایی‌ناپذیر کتاب‌ها و آموزش‌های من بود، همانطور که من در مورد او بودم. برای بسیاری از شما در جامعه معامله‌گری، این ممکن است تعجب‌آور باشد زیرا اکثر شما هرگز اسم مرا نشنیده‌اید، مگر احتمالاً فقط به عنوان همسر مارک. این هدف ما بود - اول، به این دلیل که هم مارک و هم من تمایلی به اشتراک‌گذاری جزئیات زندگی خصوصی‌مان نداریم؛ اما مهم‌تر از آن، حتی اگر کار ما از بسیاری جهات مرتبط باشد، ما دیدگاه و رویکرد آموزشی خودمان را برای معامله‌گران داریم.

با این گفته، بیاید لحظه‌ای را در اینجا به تأمل در مورد حرفه چنین مرد بزرگی و این کتاب اختصاص دهیم. بله، مارک بزرگ بود و هست و یکی از معدود افرادی در این صنعت که هم از قلب و هم از ذهن خود بخشید. او همیشه برای گوش دادن به چالش‌های هر معامله‌گری حاضر بود، و بسیاری اوقات از کسانی که با دفتر ما تماس می‌گرفتند هزینه دریافت نمی‌کرد حتی اگر ممکن بود زمان زیادی را به صورت تلفنی یا حضوری با آنها سپری کرده باشد. مارک به خوبی ذاتی همه اعتقاد داشت؛ گاهی اوقات به قول بعضی‌ها تا حد ساده‌لوحی، اما این چیزی بود که او را به کسی که بود تبدیل کرد. مردی که کاملاً با صداقت زندگی و کار کرد؛ مردی که تا آنجا که در توانش بود،

راه خود را دنبال کرد، و با زندگی کردن آن، الگویی برای همه کسانی بود که او را می‌شناختند، یا از کار او آگاه بودند.

مارک از کسانی نبود که در مورد توانایی‌های منحصر به فرد خود اغراق کند. این کار من بود و هست، و از اولین هفته‌هایی که با هم شروع به کار کردیم، همینطور بوده است.



مارک در حال کار بر روی کتاب "معامله‌گری در منطقه" در طول ماه عسل ما.

ما در پاییز سال 1984 ملاقات کردیم، زمانی که من به عنوان تایپیست به صورت نیمه‌وقت برای او شروع به کار کردم. منشی دائمی او برای گذراندن تعطیلات به جایی رفته بود که سال‌ها پیش به آن "مرکز کاهش وزن"¹ می‌گفتند تا وزن کم کند، و مارک یک ارائه قریب‌الوقوع داشت که چند روز دیگر موعد آن بود و نیاز داشت یادداشت‌های دست‌نویس خود را روی برگه‌های رسمی برای آن کنفرانس تایپ کند. من به درخواست شریک تجاری او در آن زمان که یک معامله‌گر همکار بود، حدود ساعت 3:30 بعد از ظهر به دفتر او رسیدم، به مارک معرفی شدم و همان بعد از ظهر شروع به تایپ کردم. همان شب اول ما تا نیمه‌های شب کار کردیم و باقی ماجرا نیز، حکایت خودش را دارد.

من بسیار تحت تأثیر خاص بودن مارک، فرآیندهای فکری او و نحوه کنار هم قرار دادن ایده‌ها و مفاهیم به روش‌هایی قرار گرفتم که بسیار آسان به نظر می‌رسیدند (اما در واقع برای او بسیار دشوار بود که آنها را برای درک معامله‌گران به طور "آسان" و قابل فهم پیاده‌سازی کند، به همین دلیل سال‌ها طول کشید تا کتاب‌هایش را به پایان برساند) - و باید بگویم، اگر با شما خوانندگان در اینجا صادق باشم، فکر می‌کنم همان شب اول عاشقش شدم. من عاشق ذهن درخشان او شدم، اما باید این را هم بگویم که او مرد نسبتاً خوش‌تیپی هم بود!

¹. مرکز کاهش وزن "fat farms": به مراکزی اطلاق می‌شود که افراد برای کاهش وزن، ورزش کردن، پیروی از رژیم غذایی سالم و دریافت آموزش‌های مربوط به سبک زندگی سالم در آنجا اقامت می‌کنند. این مراکز معمولاً برنامه‌های فشرده‌ای ارائه می‌دهند و هدفشان کمک به افراد برای رسیدن به وزن ایده‌آل و ایجاد تغییرات پایدار در عاداتشان است. این محیط معمولاً بر سلامتی، تندرستی و حمایت متمرکز است.

مارک همچنین فردی با استعدادهای گوناگون بود. او از بازی هاکی روی یخ لذت می‌برد، که یکی از ورزش‌های مورد علاقه من است (پدرم اسکیت‌باز سرعت آماتور بود، بنابراین یک پیوند مشترک وجود داشت)؛ او تقریباً هر روز 5 مایل در امتداد ساحل دریاچه در مرکز شهر شیکاگو می‌دوید، مهم نبود هوا چگونه بود، و این که او واقعاً در هر شرایطی می‌توانست مرا بخنداند.

آنچه برای من بسیار جالب بود، دیدگاه او در مورد معامله‌گری بود. ما از دو دنیای متفاوت آمده بودیم. در زمان ملاقات، من در طبقه معاملات بورس کالای شیکاگو به عنوان کارمند تلفن برای شرکت شاتکین کامادیتیز¹ کار می‌کردم، در حالی که یاد می‌گرفتم چگونه در تابلوهای "بزرگ" معامله کنم، و او یک دلال معاملات آتی خرده فروشی بود. دو دیدگاه متفاوت که در آن روز پاییزی سال 1984 به هم رسیدند و همکاری‌ای را آغاز کردند که تا به امروز ادامه دارد. (تعدادی پروژه‌های مشترک وجود دارد که مارک و من به پایان رسانده‌ایم و در ماه‌های آینده در دسترس خواهند بود؛ او می‌خواست این کتاب و مجموعه کارگاه‌های آموزشی مشترک اول تهیه شوند.)

باز هم، برای کسانی از شما که مرا نمی‌شناسید، و از آنجایی که به نظر می‌رسد در مورد اینکه من کی هستم، یا چرا بخشی از کار مارک هستم و پیشینه حرفه‌ای من چیست، سردرگمی وجود دارد، بگذارید شما را در جریان بگذارم تا دیگر هیچ سؤالی یا حملات شخصی از طریق ایمیل‌ها یا پست‌ها در Amazon.com یا جاهای دیگر در رسانه‌های اجتماعی وجود نداشته باشد.

در سال 1980، من کالج را ترک کردم و برای یافتن یک شغل جدید به شیکاگو رفتم. پس از مصاحبه با تعدادی از شرکت‌ها، بانک‌ها و سازمان‌های خوب مانند اوپنهاইمر سکیوریتیز، انجمن دندانپزشکی آمریکا، آپ‌تاون بانک و فروشگاه بزرگ مارشال فیلدز - شغلی را به عنوان دستیار اداری معاون رئیس جمهور، دونالد نش (بازنشسته) در بورس کالای میدآمریکا² پذیرفتم.



روز افتتاحیه معاملات مینی کانتراکت اوراق قرضه خزانه‌داری (T-Bond) در میدام، 1982.

¹ . شرکت شاتکین کامادیتیز (Shatkin Commodities) یک شرکت کارگزاری معاملات آتی و آپشن است. این شرکت در شیکاگو، قلب بازار معاملات آتی ایالات متحده، مستقر است.

² . بورس کالای میدآمریکا (MidAmerica Commodity Exchange) که معمولاً به اختصار MidAm نامیده می‌شد، یک بورس معاملات آتی در شیکاگو، ایلینوی، ایالات متحده بود. این بورس در اواخر دهه 1970 با نام "Pudd's Exchange" تأسیس شد و به عنوان اولین بورس آتی مستقل شناخته می‌شد که قراردادهای کوچک (mini-contracts) را برای سرمایه‌گذاران کوچکتر ارائه می‌کرد.

میدام، همانطور که با محبت شناخته می‌شد، اولین بورس مستقل معاملات آتی بود که قراردادهای "مینی"، به اندازه یک پنجم اندازه قراردادهای اصلی، را به سرمایه‌گذاران کوچکتر ارائه می‌داد. در آن زمان، من هیچ ایده‌ای نداشتم که قرارداد "آتی" چیست، زیرا فقط در دوران کودکی با پدرم از روی روزنامه سهام انتخاب می‌کردم، گاهی اوقات در شب‌ها، به عنوان یک بازی. آقای نش، که من در میدام برای او کار می‌کردم، مسئول تمام عملیات تالار معاملات بود، و من از پایه یاد گرفتم که بورس‌ها چگونه کار می‌کنند. من فهمیدم که "پیشنهاد خرید و فروش" به چه معناست، "حجم" و "سود باز"¹ چیست، و در این راه با تعداد زیادی از معامله‌گرانی آشنا شدم که در میدام در حال یادگیری نحوه معامله‌گری بودند و خوشحال بودند که دانش خود را در مورد بازارها با من به اشتراک بگذارند. ریچارد دنیس²، خالق بدنام گروه معامله‌گران "لاک‌پشت‌ها"، کار خود را در میدام در زمانی که من آنجا کار می‌کردم آغاز کرد - اگرچه من او را شخصاً نمی‌شناختم. البته، این در کنار بسیاری از معامله‌گران "غیر" مشهوری بود که با من دوست شدند و به دنبال کردن مشاغل موفق معاملاتی خود در بورس کالای شیکاگو (CBOT)، بورس اختیار معامله (CBOE) و البته بورس کالای مرکنتایل شیکاگو (CME) ادامه دادند. دوران کار در میدام برای من هیجان‌انگیز بود و باید بگویم، شغل بسیار جالبی بود.

اکثر این معامله‌گرانی که آن زمان می‌شناختم، جوان و پرشور بودند. آنها عاشق بازی معامله‌گری بودند، و من با شما به اشتراک می‌گذارم که اشتیاق آنها بسیار فریبنده بود، و من در حین کار در میدام می‌دانستم که روزی من هم معامله‌گر خواهم شد. حتی زمانی که این معامله‌گران روزها یا هفته‌های زیان‌ده داشتند، هرگز فکری در ذهنشان برای ترک و انجام کار دیگری برای امرار معاش وجود نداشت و این برای من جذاب بود. منظورم این است که به این فکر کنید چه کسی در شغلی می‌ماند که در آن پول از دست می‌دهد؟ اشتیاق آنها برای یادگیری

¹. سود باز "open interest": به تعداد کل قراردادهای باز یا تسویه نشده در یک دارایی پایه خاص در یک زمان معین در بازارهای مالی، به ویژه معاملات آتی و اختیار معامله، اشاره دارد. به عبارت دیگر، سود باز نشان می‌دهد که چه تعداد قرارداد خرید و فروش فعال برای یک دارایی مشخص وجود دارد که هنوز بسته نشده‌اند (با انجام معامله متقابل) یا به تاریخ انقضا نرسیده‌اند.

². ریچارد دنیس (Richard Dennis) یک معامله‌گر کالا و سرمایه‌گذار بسیار مشهور و موفق آمریکایی بود. او به خاطر "تجربه لاک‌پشت‌ها (Turtle Trader Experiment)" شهرت جهانی پیدا کرد. در دهه 1980، دنیس با دوست و همکارش ویلیام اکهارت بر سر این موضوع بحث می‌کرد که آیا معامله‌گری یک استعداد ذاتی است یا می‌توان آن را به افراد آموزش داد. دنیس معتقد بود که می‌توان معامله‌گری را به هر کسی آموزش داد، در حالی که اکهارت نظر مخالف داشت. برای اثبات نظریه خود، دنیس در سال 1983 و 1984 گروهی از افراد با پیشینه‌های مختلف (نه لزوماً مرتبط با بازارهای مالی) را استخدام کرد و به آنها اصول معامله‌گری خود را آموزش داد. او به این افراد که به "لاک‌پشت‌ها" معروف شدند، سرمایه معاملاتی داد و آنها توانستند در طول چند سال سودهای قابل توجهی برای او کسب کنند.

بازارها، اشتیاق آنها برای بیان خودشان از نظر موفقیت مالی از طریق معامله‌گری، آنقدر فریبنده بود که می‌دانستم این جایی است که می‌خواهم باشم.

بنابراین شروع کردم به گوش دادن به آن معامله‌گرانی که می‌شناختم و خدمات نموداری داشتند، "سیستم" داشتند، "احساس درونی" داشتند، و حتی آن معامله‌گرانی که به سادگی نمی‌دانستند بازارها به کجا می‌روند، اما به هر حال هر روز وارد گود معامله‌گری می‌شدند! البته، این مدت‌ها قبل از ظهور رایانه‌های شخصی یا معاملات الکترونیکی بود؛ بسیاری از نمودارها به صورت دستی ترسیم می‌شدند (هنوز هم می‌توانم نمودار میله‌ای 5 تا 15 دقیقه‌ای را در خواب بکشم، آنقدر که این کار را برای معاملات آتی اوراق قرضه خزانه‌داری کوچک در آن زمان انجام دادم)، و اگرچه در آن زمان خدمات نموداری کامپیوتری وجود داشت، بسیار گران بودند و بیشتر فقط توسط شرکت‌های کارگزاری استفاده می‌شدند؛ و البته هر سیستم معاملاتی که من بررسی کردم، به صورت دست‌نویس نوشته شده بود.

بسیاری از سیستم‌هایی که من آن زمان بررسی کردم، بسیار پیچیده بودند (به ویژه آنهایی که "اسپرد پروانه‌ای"¹ یا اختیار معامله داشتند) و برای من چندان منطقی نبودند. نمی‌فهمیدم چرا یک سیستم باید اینقدر پیچیده باشد اما اگر برای هر معامله‌گر آتی که آن را ایجاد کرده بود کار می‌کرد، من هم آن را امتحان می‌کردم. (خوشبختانه از آنجایی که اکثر این معامله‌گرانی که سیستم‌ها را ایجاد می‌کردند دوست بودند، مجبور نبودم برای سیستم‌هایی که بررسی می‌کردم هزینه بپردازم.) و ظرف چند ماه پس از بررسی سیستم‌های متعدد، به این نتیجه رسیدم که برای من، هرچه سیستم ساده‌تر باشد، برای دیدگاه خاص من بهتر است.

پس از اینکه احساس کردم پس از چهار سال کار در میدام هر آنچه را که می‌توانستم آموخته‌ام، شغلی را در بورس کالای شیکاگو (CME) در شرکت شاتکین کامادیتیز به عنوان کارمند تلفن پذیرفتم تا در حین تماشا کردن، همانطور که آن زمان می‌گفتند، تابلوهای "بزرگ" یاد بگیرم و شروع به یادگیری نحوه معامله قراردادهای بزرگ از طریق آموزش دوستان معامله‌گر خود کردم.

چیزی که فهمیدم این بود که تفاوت چندان بین قراردادهای کوچک و قراردادهای بزرگ وجود نداشت (به غیر از اندازه حساب)، بازی همان بود. سیستمی که من برای معامله شخصی خود در مورد اوراق قرضه خزانه‌داری کوچک در میدام ابداع کرده بودم، به همان خوبی با یک قرارداد بزرگ اوراق خزانه در CME کار می‌کرد، همانطور که با پنج قرارداد کوچک کار می‌کرد. چرا؟ زیرا در آن زمان، از آنجایی که من فقط به صورت نیمه‌وقت معامله می‌کردم و هنوز شغلی برای پرداخت

¹ . اسپرد پروانه‌ای (Butterfly Spread) یک استراتژی معاملاتی آپشن است که شامل چهار قرارداد آپشن با یک دارایی پایه، سه قیمت اعمال مختلف و یک تاریخ انقضا یکسان می‌شود. هدف اصلی این استراتژی کسب سود محدود از یک حرکت قیمت محدود در دارایی پایه در نزدیکی قیمت اعمال میانی در تاریخ انقضا، با ریسک و هزینه محدود.

قبیوض خود داشتم، هیچ فشاری برای انجام کاری جز "یادگیری" احساس نمی کردم، و بنابراین "اندازه" قرارداد به خودی خود مهم نبود.

و من یاد گرفتم، و در حین انجام این کار، کلی خوش گذراندم!

همانطور که اشاره کردم، در پاییز سال 1984، زمانی که در طبقه معاملات بورس کالای شیکاگو کار می کردم، با مارک آشنا شدم. پس از آن شب اول که تا دیروقت تایپ کردم، تا پایان سال 1984 به کار در طبقه معاملات CME ادامه دادم، و سپس مارک از من خواست که تمام وقت برای او کار کنم. او تعدادی کنفرانس در پیش داشت که از او خواسته شده بود در آنها سخنرانی کند، منشی او تصمیم به بازنشستگی گرفته بود (او در دهه 70 زندگی اش بود)، و او شروع به نوشتن کتاب "معامله گر منضبط" کرده بود و بدین ترتیب همکاری مادام العمر ما در ژانویه 1985 آغاز شد.

طی چند سال بعد، همانطور که تجارت مشاوره و نوشتن اولین کتاب مارک "معامله گر منضبط" به آرامی شکل می گرفت، مواقعی بود که او به من تمام وقت نیاز نداشت، و بنابراین من برای مدیران اجرایی دیگر مانند شریک ارشد سوم، توماس نلسون (بازنشسته) در بیکر اند مکنزی، بزرگترین شرکت حقوقی جهان، یک کارآفرین از فهرست فورچون 100¹، و مسئول جمع آوری کمک های مالی ملی برای سنای ایالات متحده (هیچ اظهار نظر سیاسی در اینجا وجود ندارد، صرفاً یک موقعیت با دستمزد خوب بود) کار کردم، اما همیشه برای کار با مارک بازگشتم، و در نهایت پس از ازدواج در سال 1991، آن چرخه را با کار تمام وقت و دائمی برای او به پایان رساندم، و تا به امروز نیز ادامه دارد.



مارک و من با سناتور وقت، جو بایدن، در واشنگتن دی.سی.

¹. فهرست فورچون 100 یک رتبه بندی سالانه از 100 شرکت برتر ایالات متحده آمریکا است که توسط مجله فورچون (Fortune) منتشر می شود. این فهرست بر اساس درآمد کل این شرکت ها در سال مالی مربوطه تنظیم می شود. در واقع، این فهرست بخشی از رتبه بندی بزرگتر فورچون 500 است که 500 شرکت برتر آمریکا را بر اساس درآمدشان رتبه بندی می کند. بنابراین، فهرست فورچون 100، 100 شرکت اول از فهرست فورچون 500 را شامل می شود.

آنچه من از مارک، دوستان معامله‌گرم و همچنین سایر مدیران اجرایی در سال‌های شکل‌گیری‌ام در یادگیری مهارت‌های موفقیت آموختم، ساده بود: برای ایجاد موفقیت و حفظ آن در هر نوع شغلی، باید به خودتان باور داشته باشید.

و من می‌توانم قاطعانه بگویم که هر سناتور آمریکایی که ملاقات کردم و با او کار کردم، هر مدیری که در آن سال‌های اولیه ملاقات کردم، هر معامله‌گر موفق که با او قرار گذاشتم یا می‌شناختم یا ملاقات کردم، باور داشت که ارزش هر پنی‌ای را که به دست می‌آورد دارد.

در مورد سناتورهای ایالات متحده، این هیچ گونه اتهامی نیست، فقط یک واقعیت ساده است که فکر می‌کنم عموماً توافق خواهد شد که سناتورها بیشتر از اکثر مردم از کار خود مرخصی می‌گیرند، و فکر می‌کنم فرد معمولی نیز موافق خواهد بود که بسیاری از سناتورها 40 یا 60 ساعت در هفته کار نمی‌کنند، همانطور که بسیاری از دیگر آمریکایی‌ها در محیط کار برای امرار معاش مجبور به انجام آن هستند. اما، باز هم، آنچه من از این سناتورها و همچنین هر مدیر اجرایی یا معامله‌گری که در آن سال‌های اولیه ملاقات کردم آموختم، این بود که تا زمانی که باور نداشته باشید که مستحق هر مقدار پولی هستید که می‌خواهید، هرگز به اهداف مالی خود نخواهید رسید و مهم نیست چند ساعت کار می‌کنید یا چه تلاشی هر روز، هر هفته یا هر سال انجام می‌دهید. در اینجا یک مثال خوب از آنچه می‌گویم آورده شده است.

زمانی که من با مسئول جمع‌آوری کمک‌های مالی ملی برای سنای ایالات متحده (1989-1991) کار می‌کردم، در بررسی حقوق سالانه به نقطه‌ای رسیدم که احساس کردم با توجه به میزان کار خوبی که در آن سال بررسی انجام داده بودم، مناسب‌ترین درصد افزایش حقوق به من داده نشده است.

وقتی این ناامیدی را به رئیس (نام برای حفظ حریم خصوصی ذکر نمی‌شود) ابراز کردم و تمام کارهایی را که به طور کارآمد انجام داده بودم و احساس می‌کردم باید برای آن تشویق شوم، شرح دادم. او به من گفت: "وقتی واقعاً باور داشته باشی که ارزش سالانه 65000 دلار حقوق گرفتن را داری، آن را به دست خواهی آورد. اما در حال حاضر، تو باور نداری که ارزشمند هستی، فقط سعی می‌کنی مرا متقاعد کنی که هستی. و این در فلسفه من جواب نمی‌دهد." و باید به شما خوانندگان عزیز اعتراف کنم، او درست می‌گفت. (می‌توانید جزئیات بیشتری در مورد این مثال در کتاب من "شکوفایی مستقل" بخوانید.)

اکنون، اگرچه من حقوق سالانه بسیار خوبی به مبلغ 50,000 دلار دریافت می‌کردم، که برای یک دختر مجرد در اواخر دهه 1980 مبلغ زیادی بود، اما هنوز از بسیاری از دستیاران شخصی دیگری که در موقعیت‌های مشابه کار می‌کردند و من آن زمان می‌شناختم، کمتر بود. بنابراین، پس از تأمل در اینکه چرا رئیس ممکن است فکر کند "من" فکر نمی‌کنم ارزش آن افزایش حقوق را دارم، و صحبت طولانی در مورد این مفهوم با مارک، دانستم که باید فرآیندهای فکری شخصی

خود را گسترش دهم تا شامل اعتقاد به فراوانی بی‌نهایت و مطلق شود، به عبارت دیگر، اعتقاد به عدم پذیرش ایده شخص دیگری در مورد ارزش من - به این معنی که به دیگران برای تعیین ارزش شخصی خود وابسته نباشم، و اعتقاد به اینکه من نیز به اندازه تمام مدیران عامل، سناتورهای ایالات متحده و معامله‌گران موفق که در طول سال‌ها ملاقات کرده یا می‌شناختم، مستحق هر مقدار پولی هستم که می‌خواهم.

از آن روز به بعد، من در مسیر شخصی خود برای کشف معنای - برای من - مرفه بودن و "ارزش" هر مقدار پولی قدم گذاشتم. با استفاده از آنچه از معامله‌گرانی که در طول سال‌ها می‌شناختم و باور داشتند ارزش تمام پولی را که از بازارها برداشت می‌کردند دارند، آموخته بودم، و با بحث در مورد تمام باورهای کامیابی‌ام با مارک دریافتم که ظرفیت بسیار موفق شدن را دارم، اگر به آن باور داشته باشم.

برای خلاصه کردن سفرم، برخی از اولین (و بهترین) محصولات که برای شروع این سفر استفاده کردم، نوارهای "پتانسیل‌های نامحدود" از بری کونیکوف، مدیتیشن "تجسم خلاق" از شاکتی گواين، کتاب و نسخه صوتی "قوانین پویای کامیابی" از کشیش کاترین تی، پاندر - پیشگام برجسته در آموزش کامیابی از دهه 1960 به بعد، نوارهای صوتی فوق‌العاده "همگام سازی نیمکره" از رابرت مونرو در مؤسسه مونرو¹ (اینها به پیشنهاد مارک بودند زیرا او چندین سال عضو گروه حرفه‌ای مؤسسه مونرو بود)؛ و البته، بسیاری از گفتگوهای طولانی فلسفی و باطنی با مارک!



باربارا ریچاردز از ICE (بورس بین قاره‌ای و NYSE) و من در یک رویداد اجتماعی

¹. مؤسسه مونرو (The Monroe Institute) یک سازمان آموزشی و تحقیقاتی غیرانتفاعی است که در سال 1971 توسط رابرت مونرو (Robert Monroe) بنیانگذاری شد. این مؤسسه به خاطر تحقیقات پیشگامانه‌اش در زمینه آگاهی انسان، حالات تغییر یافته هوشیاری و فناوری همی-سینک (Hemi-Sync) شهرت جهانی دارد. همی-سینک فناوری صوتی اختصاصی مؤسسه مونرو است که از طریق ایجاد تفاوت فرکانسی بین صداهای پخش شده در گوش‌های چپ و راست، باعث ایجاد یک ضربان دوتایی (binaural beat) در مغز می‌شود. این ضربان دوتایی با فرکانس مورد نظر برای دستیابی به حالت خاصی از آگاهی (مانند آرامش عمیق، تمرکز، یا حالات خارج از بدن) همگام می‌شود و به مغز کمک می‌کند تا به آن حالت برسد.

در طول سال‌ها، همراه با سفرهای شخصی کامیابی‌مان، هم مارک و هم من با دیگر نوآوران صنعت سرمایه‌گذاری مانند الکساندر الدر کار کرده‌ایم و دوستانی مادام‌العمر شده‌ایم. هر دوی ما گه‌گاه از یک سیگار خوب لذت می‌بریم؛ لری پسوانتو - او عاشق آشپزی من است؛ گلن لارسون از ترید نوپگیتور - او در حال توسعه برنامه‌های معاملاتی برای من است؛ دکتر ون تارپ - هم او و هم مارک در دهه 1980، زمانی که این مفهوم برای جامعه معامله‌گری ناشناخته و بی‌سابقه بود، به طور همزمان تدریس روانشناسی معامله‌گری را آغاز کردند، فقط می‌خواستیم از چند نفر اسم ببریم؛ و گفتن اینکه هم مارک و هم من در خط مقدم حوزه روانشناسی معامله‌گری هستیم، اغراق نیست. مارک و من به عنوان سخنران مدعو به سیتی‌بانک، دویچه بانک، گروه پل تودور، نمایشگاه پول، نمایشگاه معاملات آتی، سمینارهای جهانی کامپیوتراک، CBOT، نمایشگاه معاملات آتی، سوئیس‌بانک، گروه آموزشی CME، سرمایه‌گذاری‌های قرن بیست و یکم، وایز ترید، سیمپلر تریدینگ، NBC (فینیکس)، CBS (شیکاگو)، MTA (ایالات متحده و کانادا)، باشگاه وودیز CCI، نمایشگاه مالی، کنگره INTA، تلاتر، نمایشگاه معامله‌گران، و بسیاری دیگر دعوت شده‌ایم - و همچنین از سال 1992 کارگاه‌های آموزشی دو و نیم روزه خود را به صورت انفرادی و مشترک برای بیش از 20 سال گذشته برگزار کرده‌ایم.

ما برای NBC (فینیکس)، CBS (شیکاگو)، فایننشال تایمز (کانادا)، برنامه مالی KXAM، ABC (فینیکس)، اخبار زندگی خوب، اسکاتسدیل تریبون، مجله INTA، انجمن مالی، هیرالد، استاکز اند کامادیتیز، وال استریت ژورنال، مجله پناهگاه مزرعه، مجله فورچون، مجله فیوچرز، سنگاپور بیزینس تایمز، اکتیو تریدر و غیره مصاحبه داده‌ایم یا در آنها مشارکت داشته‌ایم. ما همیشه به ارائه محصولات با بالاترین کیفیت و خدمات مربیگری شخصی به صنعت معامله‌گری افتخار کرده‌ایم که با محصولات و خدمات جدیدی که مارک و من توسعه داده‌ایم و به زودی در دسترس خواهند بود، ادامه خواهد یافت.

در همین راستا، باید بگویم که محصولاتی که من هنوز هم از آنها استفاده می‌کنم، برنامه سی‌دی "قوانین پویای کامیابی" اثر کشیش کاترین تی. پاندر و نوارهای خاص "همگام سازی نیمکره" اثر رابرت مونرو هستند. گاهی اوقات مشتریان مربیگری از من پرسیده‌اند، و شاید شما هم در حین خواندن این مطلب به آن فکر کنید اگر من باور دارم که مرفه هستم، چرا به استفاده از محصولات کامیابی ادامه می‌دهم؟ پاسخ ساده است.

باورهای من در مورد کامیابی¹ سال‌هاست که در من نهادینه شده است با این حال، اهداف من در رابطه با استفاده از آن کامیابی رشد کرده و تغییر کرده است. و بنابراین برای دستیابی به اهداف جدیدم - مانند ایجاد صندوق‌های امنی برای چندین موسسه خیریه ما، ساخت "کتابخانه معاملاتی مارک داگلاس"، ایجاد بورسیه‌های تحصیلی برای افراد کم بضاعت، یا صرفاً کمک‌های بشردوستانه در صورت لزوم - بدیهی است که باورها و اقدامات کامیابی من باید همسو و به طور مداوم در حال گسترش برای تطبیق با اهداف جدیدم باشد. اینها همه اهدافی هستند که مارک و من سال‌ها پیش با هم آغاز کردیم و من به دستیابی به آنها ادامه خواهیم داد، اگرچه این روزها به تنهایی. و بنابراین، گوش دادن به معلمان آشنای کامیابی مانند مارک، کشیش پاندر، رابرت مونرو - همه آنها مرا متمرکز و پایدار بر آنچه می‌خواهم در معامله‌گری، نویسندگی و مربیگری خود به دست آورم - برای تحقق اهداف مالی گسترده‌تر کنونی‌ام - نگه می‌دارند.

البته، این مکان برای شرح کامل سفر من نیست - می‌توانید اطلاعات بیشتری در مورد آن در کتاب‌های دیگر من پیدا کنید؛ همچنین اشاره می‌کنم که:

- من نویسنده برنده جایزه بیش از 20 کتاب هستم که در Amazon.com فهرست شده‌اند.
- من همچنان کارگاه‌هایی را در زمینه نهادینه کردن و حفظ ذهنیت کامیابی برای دستیابی به بهترین نتایج معاملاتی شما برگزار می‌کنم.
- من یک مربی باتجربه در زمینه مالی رفتاری/روانشناسی معامله‌گری برای صنعت سرمایه‌گذاری از سال 1999 هستم.

¹ در اینجا لازم دیدم توضیحی اجمالی در مورد "کامیابی" و "موفقیت" که در ترجمه کتاب بکار رفته ارائه بدهم. این دو واژه در بسیاری از موارد مترادف به شمار می‌روند و هر دو به معنای به دست آوردن آنچه مطلوب یا مورد نظر است، رسیدن به هدف، و به طور کلی، نتیجه‌ی مثبت و رضایت‌بخش هستند. با این حال، تفاوت‌های ظریفی نیز بین این دو واژه وجود دارد:

- **کامیابی:** بیشتر بر جنبه‌ی بهروزی، خوشبختی، و رضایت عمیق ناشی از رسیدن به هدف تأکید دارد. گاهی اوقات بار معنایی جامع‌تر و پایدارتری نسبت به موفقیت دارد و ممکن است شامل جنبه‌های معنوی و درونی نیز بشود.
- **موفقیت:** بیشتر بر جنبه‌ی دستیابی به اهداف مشخص، پیروزی، و سربلندی در یک زمینه خاص (مانند کار، تحصیل، ورزش و غیره) تمرکز دارد. ممکن است جنبه‌ی بیرونی و قابل اندازه‌گیری‌تری داشته باشد.

واژه "Prosperity" که در کتاب استفاده شده به کامیابی نزدیک‌تر است تا به موفقیت. دلیل این امر این است که "prosperity" بیشتر بر یک وضعیت کلی خوب و پایدار دلالت دارد که شامل جنبه‌های مختلفی از بهروزی، از جمله ثروت، سلامتی، و خوشبختی می‌شود. این حس جامعیت و پایداری بیشتر به مفهوم "کامیابی" نزدیک است که اغلب به یک احساس رضایت عمیق و فراگیر ناشی از رسیدن به اهداف و داشتن یک زندگی خوب اشاره دارد.

- از من خواسته شده است که برنامه‌های کامیابی حرفه‌ای برای مؤسسات آموزشی مانند کالج‌های اجتماعی شهرستان ماریکوپا، مرکز دیسکآوری در شیکاگو، مؤسسه هنرهای شفابخش جنوب غربی، و سازمان‌های مذهبی محلی ایجاد کنم.
- من تهیه‌کننده فیلم‌های خاص مانند فیلم‌های آینده "پیشنهادهای محبت‌آمیز" و "معامله‌گر تاریک" هستم.
- من یکی از بنیانگذاران یک انتشارات تخصصی هستم.
- من عضو هیئت اجرایی وزارتخانه‌های INTA هستم.

نکته‌ای که می‌خواهم در اینجا به آن برسم این است که اگر ندانید "ارزش" شما چقدر است، آنگاه مهم نیست چه سیستمی دارید، از چه پلتفرمی استفاده می‌کنید، تحلیل شما چقدر خوب است - اگر ندانید کی هستید، ذهنیت شما چیست و دقیقاً می‌خواهید با معامله‌گری خود به چه چیزی برسید - به سادگی محقق نخواهد شد. و یکی از بهترین راه‌ها برای شروع یادگیری اینکه دقیقاً می‌خواهید به چه چیزی برسید، خواندن این کتاب و درک چگونگی تأثیر حرکت قیمت بر دیدگاه و معامله‌گری شما است - که کلید ایجاد و حفظ منحنی سود صعودی در هر معامله است. یک نکته دیگر که باید در اینجا به خاطر داشته باشید این است که در طرف دیگر تک تک معاملاتی که انجام می‌دهید، یک فرد زنده وجود دارد. معامله‌گری یک بازی کامپیوتری نیست! برایم مهم نیست چه کسی این را به شما گفته است - معاملات به سادگی از طریق یک وسیله الکترونیکی تسهیل یا تطبیق داده می‌شوند - با این حال، معامله‌گران زنده در طرف دیگر هر معامله یا مجموعه معاملات قرار دارند. اکنون، شما هرگز نخواهید فهمید که "چه کسی" یا چه شرکتی ممکن است در طرف دیگر معامله یا مجموعه معاملات شما باشد، اما یک فرد زنده واقعی، یک معامله‌گر دیگر یا گروهی از معامله‌گران، یا مدیر یک صندوق پوشش ریسک یا شرکت کارگزاری وجود دارد - احتمالاً به روشی مشابه شما در مورد جهت حرکت بازار فکر می‌کند، اما به احتمال زیاد آن معامله‌گران دیدگاه یا اعتقاد متفاوتی در مورد جهت حرکت بازارها - در طرف دیگر معاملات شما - خواهند داشت. خوانندگان عزیز، این چیزی است که باعث حرکت بازارها می‌شود. انرژی خالص احساسی.

بنابراین، با درک اینکه حرکت قیمت چیست، حرکت قیمتی که توسط شخص زنده دیگری ایجاد شده است؛ حرکت قیمتی که توسط ذهنیت منحصر به فرد و انرژی احساسی فردی او ایجاد شده است، و چگونگی ارتباط آن با بازارها - این به شما کمک می‌کند تا بدانید که این یک بازی "زنده" است - این یک میدان انرژی متحرک است - بازارها "زنده" هستند، اگر بخواهیم بگوییم،

دیدگاه و اعتقادات هر معامله‌گر بر اساس تفسیر او از تحلیل و سیستم معاملاتی خود، از طریق بیان خلاقانه و نظر منحصر به فرد خود در هنگام انجام معاملات، حرکت دائمی به بازارها می‌بخشند. این کتاب ثمره عشق مارک و من است. مارک به طور خاص می‌خواست تخصص خود، یا بهتر بگوییم تمام آنچه را که در طول دوران حرفه‌ای پربار خود آموخته بود، به اشتراک بگذارد، به ویژه برای کسانی از شما که تازه وارد بازارها شده‌اید، و کسانی که هرگز این فرصت را نداشته‌اید که یکی از تالارهای معاملاتی بورس را ببینید یا در آن حضور داشته باشید. او امیدوار بود که این کتاب بسیاری از افسانه‌ها در مورد معامله‌گری را برای شما از بین ببرد و همچنین شما را به حس بالاتری از خود و دستاوردهای معاملاتی شخصی‌تان سوق دهد. امیدوارم از این کتاب به همان اندازه لذت ببرید که مارک و من از نوشتن آن برای شما لذت بردیم

با آرزوی بهترین‌ها در معاملاتتان
پائولا تی. وب

پیشگفتار



برای کسانی از شما که ممکن است با کار من آشنا نباشید، یا فکر می‌کنید این کتاب ممکن است ویرایش دوم یا توسعه‌ای از دو کتاب اول من باشد، می‌خواهم چند کلمه‌ای در مورد اینکه چرا این کتاب خاص را در مورد روانشناسی معامله‌گری نوشتم بگویم. همانطور که در بخش چهارم کتاب خواهید خواند، توضیح می‌دهم که من کتاب "معامله‌گر منضبط" را نوشتم زیرا می‌خواستم آنچه را که در نتیجه تجربیات معاملاتی شخصی‌ام آموخته بودم به اشتراک بگذارم و به این ترتیب، به جمع آثار تقریباً نایاب (تنها یک کتاب از جیک برنستین¹) که به طور اختصاصی بر روانشناسی مرتبط با معامله‌گری متمرکز بود، اضافه کنم.

حدود چهار سال پس از انتشار "معامله‌گر منضبط"، شروع به نوشتن "معامله‌گری در منطقه" کردم. یکی از دلایلی که شروع به نوشتن آن کتاب کردم این بود که مطالب خوب زیادی از "معامله‌گر منضبط" داشتم که در آن کتاب نیامد. با این حال، دلیل اصلی این است که آنچه در مورد نحوه آموزش روانشناسی معامله‌گری آموختم در چهار سال پس از انتشار "معامله‌گر منضبط" به طور تصاعدی رشد کرد. من با بسیاری از معامله‌گران در نقش یک مربی کار کردم، و درست مانند زمانی که "معامله‌گر منضبط" را می‌نوشتم، اگر در طول مربیگری‌ام می‌شنیدم که یک مفهوم جدید یا مفهومی را به گونه‌ای بیان می‌کنم که درک آن آسان‌تر شود، آن را با دقت یادداشت می‌کردم. با رشد مجموعه یادداشت‌هایم، انگیزه من برای نوشتن کتاب بعدی نیز افزایش یافت. "معامله‌گری در منطقه" نیز توسط مؤسسه مالی نیویورک در دسامبر سال 2000 منتشر شد. در آن زمان، با این حال، مؤسسه مالی نیویورک بخشی از انتشارات پرنیتیس هال بود.

در بهار سال 2007، یک سازمان معاملاتی بسیار بزرگ و محبوب برای سخنرانی در کنفرانس سالانه خود با من تماس گرفت. آنها انتظار حضور بیش از 5000 نفر را داشتند. من گفتم که برای انجام آن آمادگی دارم، اما قبل از اینکه بله بگویم، می‌خواستم در یک یا چند جلسه گروه کاربری آنها در منطقه فینیکس شرکت کنم. این شرکت ادعا می‌کرد که یک پلتفرم معاملاتی عالی دارد که به طور مداوم سیگنال‌های معاملاتی سودآور در بازه‌های زمانی متعدد ارائه می‌دهد و به همان اندازه مهم، در زمینه خدمات مشتری از حد وظیفه فراتر می‌رود. اساساً، قبل از اینکه بله بگویم که هر گونه ارائه را انجام دهم، می‌خواستم با صحبت کردن با هر چه بیشتر مشتریان آنها، ببینم ادعاهای آنها چقدر درست است.

¹. جیک برنستین (Brett N. Steenbarger) یک نویسنده، معامله‌گر و تحلیلگر مشهور در بازارهای مالی، به ویژه در زمینه معاملات آتی و آپشن است. او به خاطر رویکرد سیستماتیک و تأکید بر روانشناسی معامله‌گری شناخته شده است.

حدود 150 نفر در گروه کاربری که من در آن شرکت کردم حضور داشتند، بدون هیچ نماینده‌ای از شرکت. هیچ کس چیز منفی در مورد پلتفرم، سیگنال‌ها یا خدمات مشتری نداشت. در واقع، درست برعکس صادق بود، به نظر می‌رسید همه افراد حاضر در آنجا شرکت را بسیار مورد احترام قرار می‌دادند. آنها فکر می‌کردند که استفاده از پلتفرم آسان است، نسبت برد/باخت سیگنال‌های خرید و فروش بسیار خوب بود و خدمات مشتری همانطور که شرکت ادعا می‌کرد خوب بود. با این حال، تعداد بسیار کمی، اگر اصلاً کسی، از افراد حاضر در جلسه پول در می‌آوردند. این افراد معامله‌گران حرفه‌ای نبودند. تقریباً همه، اگر نگوییم همه آنها، مشاغل دیگری داشتند و معامله‌گری اساساً یک سرگرمی بود که در نهایت می‌خواستند آن را به یک شغل تبدیل کنند.

خیلی طول نکشید که در جلسه متوجه شدم که بیشتر گروه در مورد چگونگی موفقیت به عنوان معامله‌گر بی‌اطلاع هستند، حتی اگر بیشتر آنها گفتند که هر دو کتاب "معامله‌گری در منطقه" و "معامله‌گر منضبط" را خوانده‌اند. افراد بسیار خوبی در آن اتاق بودند که بسیار مشتاق و سخت‌کوش بودند، اما چیزهای زیادی در مورد ماهیت تجارت وجود داشت که آنها نمی‌فهمیدند. و حتی اگر بینش موجود در کتاب‌های من قطعاً پتانسیل پر کردن این شکاف‌ها را داشت، بعید بود که برای آنها اتفاق بیفتد با توجه به اینکه هیچ یک از این دو کتاب با این انتظار نوشته نشده بود که توسط معامله‌گران تازه‌کارتر - به طور متوسط به معنای کمتر از پنج سال تجربه معامله‌گری تمام وقت - خوانده یا درک شوند.

در سال 1994، زمانی که من نوشتن کتاب "معامله‌گری در منطقه" را آغاز کردم، صنعت هنوز کاملاً بر این ایده متمرکز بود که تحلیل بیشتر یا بهتر تنها راه حل برای هر مشکلی است که یک معامله‌گر ممکن است با آن روبرو شود. فرد تازه‌وارد به این تجارت معمولاً آنقدر توسط صنعت تلقین می‌شد که تحلیل کلید همه چیز است، که معمولاً سه تا پنج سال سرخوردگی طول می‌کشید تا کسی متوجه شود که باید چیزی در رویکرد آنها کم باشد، که سپس آنها را بر آن می‌داشت تا به دنبال راه حل‌هایی در زمینه روانشناسی بگردند. در اینجا وضعیتی داشتم که هرگز هنگام نوشتن "معامله‌گر منضبط" یا "معامله‌گری در منطقه" پیش‌بینی نکرده بودم آنها در واقع توسط معامله‌گران تازه‌کار خوانده می‌شدند.

آنچه در سال 1994 پیش‌بینی نکردم اینترنت یا میزان تغییری بود که در دنیای ما ایجاد می‌کرد، درست مانند اکثر مردم در آن زمان.

تا سال 2000 که "معامله‌گری در منطقه" منتشر شد، اینترنت با ظهور پلتفرم‌های معاملاتی الکترونیکی، اتاق‌های گفتگو و وبینارها به سرعت در حال رشد بود. و فراموش نکنید که در آن زمان تعداد زیادی تبلیغات بازرگانی معامله‌گری در تلویزیون‌های آخر شب پخش می‌شد و انواع مختلفی از افراد را به این تجارت جذب می‌کرد که در غیر این صورت هرگز به انجام آن فکر نمی‌کردند. من

واقعاً شگفت‌زده شدم وقتی فهمیدم که بسیاری از رهبران اتاق‌های گفتگو و ارائه‌دهندگان و بینار توصیه می‌کردند، اگر نگوییم اصرار داشتند که مخاطبان‌شان حداقل کتاب "معامله‌گری در منطقه" را بخوانند. بنابراین در اینجا اتاقی پر از معامله‌گران تازه‌کار داشتم که کتاب‌های من را خوانده بودند اما هنوز نمی‌توانستند به درستی با بینش موجود در آنها ارتباط برقرار کنند به گونه‌ای که معامله‌گری آنها را به آنچه موفقیت می‌دانستند تسهیل کند.

در مقطعی از جلسه تصمیم گرفتم که باید کتابی برای معامله‌گران تازه‌کارتر - یا معامله‌گرانی که هرگز اصول اولیه نحوه کار واقعی بازارها را نیاموخته‌اند - بنویسم و آن را به گونه‌ای انجام دهم که آنها بتوانند بلافاصله درک کنند که چرا قبل از اینکه بتوانند از تحلیل خود بدون ایجاد مانع برای خود استفاده کنند، باید مهارت‌های ذهنی خاصی را توسعه دهند. سپس اتفاقاً واقعاً جالبی افتاد. لحظه‌ای که ایده نوشتن این کتاب را در ذهنم تثبیت کردم، یک مکاشفه به من دست داد که مانند یک آوار بر سرم فرود آمد. سریع‌ترین و کارآمدترین راه برای کمک به کسی در درک نیاز به توسعه جنبه ذهنی معامله‌گری این است که به او درک جامعی از نحوه حرکت قیمت‌ها در سطح جریان سفارش بدهیم.

می‌دانستم که افراد بسیار کمی واقعاً حرکت قیمت را از دیدگاه جریان سفارش درک می‌کنند، اما تا آن لحظه هرگز به ذهنم خطور نکرده بود که آموزش روانشناسی معامله‌گری در چارچوب پویایی جریان سفارش، کلید کمک به کسی برای پذیرش جنبه ذهنی معامله‌گری بدون نیاز به گذراندن سال‌ها درد و سرخوردگی خواهد بود.

وقتی لحظه‌ای به فکر شروع یک پروژه کتاب دیگر افتادم، شگفت‌زده شدم که پس از سال‌ها مربیگری، ارائه و نوشتن کتاب، هرگز به ذهنم نرسیده بود که کلید درک روانشناسی معامله‌گری، درک حرکت قیمت از دیدگاه جریان سفارش است. تجربیات اولیه من در معاشرت با معامله‌گران تالار معاملات زمانی که من دلال مریل لینگ بودم - و همینطور در مورد پائولا که در یک بورس معاملات آتی کار کرده بود و سپس در تالار معاملات CME معامله می‌کرد - به هر دوی ما پویایی جریان سفارش را آموخت.

من تا آن لحظه متوجه نشدم که چقدر آن تجربیات به رشد شخصی من کمک کرده است و چقدر از دیدگاه آموزشی آن تجربیات را کاملاً بدیهی می‌دانستم.

امیدوارم از این کتاب لذت ببرید و بهترین‌ها را در معاملاتتان آرزومندم.

مارک داگلاس