

ذهن برنده

در زندگی و بازارهای مالی

تالیف:

مهندس امین کاظمزاده

آراد کتاب

تقدیم به

پدر عزیز و مادر مهربانم،
که دعا و حضورشان همواره پشتوانه‌ی من بوده است؛

به دانیال و دلوین، خواهرزاده‌های نازنینم،
که لبخندشان زیباترین انگیزه‌ی ادامه‌ی مسیر من بوده است؛

و به جامعه‌ی معامله‌گران و فعالان بازارهای مالی،
که هر روز با امید، تلاش و جسارت در میدان پرچالش زندگی و بازار پیش می‌روند.

فهرست فصول کتاب

4 مقدمه‌ی مولف

21 فصل اول: احاطه افکار مثبت توسط افکار منفی و رهایی از این محاصره در معامله‌گری

27 فصل دوم: خدا، انسان و بازی زندگی تحلیل روانشناختی نظریه مربیگری الهی

27 تحلیل موردی معامله‌گران موفق از دیدگاه نظریه مربیگری الهی

28 کاربرد نظریه مربیگری الهی در طراحی استراتژی‌های معاملاتی

28 مسیرهای رشد شخصی در سایه مربیگری الهی

29 چالش‌های روانی در زمین بازی زندگی

29 تمرینات معنوی برای تقویت عملکرد مالی

29 پیروزی در زمین بازار با بینشی الهی

30 تفاوت‌های فردی در واکنش به مربی؛ مدل‌های شخصیت

30 مربی‌گری الهی و نظریه انتخاب ویلیام گلسر

31 خطاهای شناختی بازیکن در زمین زندگی؛ نقش ذهن در تضعیف هدایت مربی

32 درون‌گرایی و بازنگری؛ تمرینات ذهنی برای ارتباط مؤثر با مربی

33 آزمون‌های الهی به مثابه مسابقات تاکتیکی؛ صحنه‌ای برای ارزیابی عملکرد واقعی

34 پاداش‌های مربی؛ موفقیت‌های بیرونی یا نشانه‌های درونی؟

35 مقایسه بازیکن وابسته با بازیکن مستقل؛ آیا معامله‌گر باید همیشه دنبال تأیید از مربی باشد؟

35 بازیکن در نقش معلم؛ وقتی انسان خود تبدیل به مربی برای دیگران می‌شود

37 فصل سوم: جعبه‌ابزار ذهنی - یادگیری، مهارت و توسعه ابزارهای تصمیم‌گیری

37 مفهوم ابزار در زندگی انسان

38 تطبیق نظریه ابزار با ذهن انسان (دیدگاه روان‌شناسی و علوم شناختی)

40 کاربرد استعاره‌ی جعبه‌ابزار در بازارهای مالی و تصمیم‌گیری اقتصادی

43 نقش جعبه‌ابزار در زندگی شخصی و رشد فردی

46 آموزش و یادگیری؛ فرآیند ساخت جعبه‌ابزار انسان

47 جعبه‌ابزار در محیط کار و سازمان؛ مهارت، سرمایه‌ی واقعی سازمان‌ها

48 جعبه‌ابزار درونی؛ بازسازی ذهن و روان برای زندگی بهتر

49 نهاد آموزش؛ کارگاهی برای ساختن جعبه‌ابزار زندگی

51 فناوری؛ ابزارسازی یا ابزارزدایی؟ نگاهی به تأثیر تکنولوژی بر جعبه‌ابزار زندگی انسان معاصر

53 تجربه‌های زیستی؛ آموزگاران خاموشی که ابزار می‌سازند

54 خودآگاهی؛ کلید تشخیص ابزار درست برای هر موقعیت

56 سازگاری و انعطاف‌پذیری؛ هنر تطبیق ابزارها با واقعیت متغیر زندگی

57 یادگیری مستمر؛ سوخت دائمی توسعه جعبه‌ابزار ذهنی

58 خلاقیت؛ هنر تلفیق ابزارها برای راه‌حل‌های نو

◆ فصل چهارم: قانون ظرفیت – فلسفه‌ی تدریجی بودن پیشرفت 61

- 61..... مقدمه و تبیین استعاره
62..... افسانه‌ی موفقیتِ فوری
63..... ذهن انسان، بستر رشد تدریجی
64..... لذت از مسیر، احساس مالکیت و پایداری دستاوردها
65..... صبر، انسجام روانی و تعادل درونی؛ ثمره‌ی پیشرفت مرحله‌ای
65..... پیشرفت مرحله‌ای؛ ضامن دقت، کاهش خطا و تصمیم‌گیری هوشمندانه
67..... صبر در معاملات و صعود تدریجی در بازارهای مالی
67..... پله‌پله تا قله؛ هنر خرد کردن اهداف مالی برای موفقیت پایدار
69..... مقایسه‌گری، دام پنهان رشد مالی
70..... ارزش مسیر؛ تمرکز بر حرکت نه فقط خط پایان
71..... تمرکز و انرژی؛ سوخت‌های پنهان برای حرکت‌های کوچک ولی مؤثر
72..... تحمل مسیرهای بلندمدت؛ فرسایش ذهنی و راه‌های مقابله با آن
73..... تصویری اشتباه از زمان؛ چرا همیشه فکر می‌کنیم عقب مانده‌ایم؟
74..... ظرفیت ذهنی و مدیریت بار روانی
75..... سرعت زیاد گاهی نشانه‌ی ضعف است نه قدرت
75..... اولویت‌بندی، هنر آرامش در مسیر
76..... پیشرفت مرحله‌ای؛ بنای موفقیت پایدار
77..... مدیریت انرژی در مسیر رشد مرحله‌ای

◆ فصل پنجم: میخ در سنگ – مقاومت در برابر ضربات اطرافیان 79

- 79..... تشبیه میخ و سنگ؛ قدرت ایستادگی در میان ضربات روزمره
80..... ریشه‌های روان‌شناختی ضربه‌های اطرافیان
81..... ضربه‌های روانی در بازارهای مالی و راه‌های مقابله با آن‌ها
83..... ساختن ضربه‌گیر روانی در بازارهای مالی
83..... پذیرش؛ اولین گام برای ضدضربه شدن
83..... شناخت منابع ضربه
84..... مهارت فاصله‌گذاری روانی
84..... تقویت هویت شخصی معامله‌گر
84..... گفت‌وگوی سازنده با خود
85..... مقاومت روانی در میدان نوسان؛ داستان‌هایی از دل بازار
86..... ضربات ناخواسته از نزدیک‌ترین‌ها
86..... درس‌هایی از این روایت‌ها
86..... ساختن زره روانی؛ ابزارهایی برای ایستادگی در برابر فشارهای اطراف
86..... چرا باید زره روانی ساخت؟
88..... پژواک‌های پنهان؛ تأثیر باورهای فرهنگی و اجتماعی بر استقامت روانی ما
88..... باورهای فرهنگی؛ زنجیرهایی که دیده نمی‌شوند

88	تأثیر خانواده، مدرسه و جامعه در شکل‌گیری زره روانی
89	داستان‌هایی که به ما تحمیل شده‌اند
89	مقابله با نگاه دیگران بدون خشونت و با استواری
90	از انعطاف تا ثبات؛ روان ما چگونه برای خود ضربه‌گیر می‌سازد؟
90	بازسازی پس از ضربه: جادوی ریکآوری ذهنی
90	ساختن «میخ در سنگ» در بازارهای مالی
90	زره روانی در برابر سرکوفت‌ها، عدم انکار و پذیرش آگاهانه
91	میخ خودت را در سنگ خودشناسی و مهارت فرو کن

♦ فصل ششم: دو سویه‌ی معامله - فلسفه‌ی حضور خریدار و فروشنده در بازار

93	بازار مالی؛ میدان دیدگاه‌های متضاد
95	قدرت نسبی در مقابل حقیقت مطلق
95	نگاه معامله‌گر موفق: پذیرش تضاد
96	روایت درونی خریدار و فروشنده
96	کاربرد این اصل در استراتژی معاملاتی
97	مفهوم بی‌تعادلی در عرضه و تقاضا
97	محرك‌های کلیدی برای تغییر در تعادل بازار
98	مثال واقعی از برهم خوردن تعادل
98	رفتار بازار در برابر بی‌تعادلی‌ها
98	شناخت ساختار جریان سفارشات
99	اهمیت زمان در تشخیص توازن‌ها
99	بهره‌برداری هوشمندانه از تضادها؛ جایی که اختلاف دیدگاه، فرصت خلق می‌کند
99	تضاد در مقام نشانه؛ نقطه شروع نه پایان
100	روانشناسی جمعی؛ هنگامی که تضادها خبر از نقطه‌ی برگشت می‌دهند
100	نقش خریدار و فروشنده در شکل‌گیری کندل‌ها و نمودارها
101	کندل؛ زبان خاموش بازار
101	چرا کندل‌خوانی بدون درک تضاد بی‌معناست؟
101	هر نمودار یک گفت‌وگوست؛ فقط باید شنونده‌ی خوبی باشید
101	روانشناسی احساسات؛ سوخت محرك بازارهای مالی
102	وقتی بازارها احساساتی می‌شوند
102	چرخه‌ی احساسات معامله‌گر: از امید تا پشیمانی
102	چرا شناخت احساسات بازار مهم‌تر از تحلیل تکنیکال است؟
103	بازار به مثابه آیین‌ی درون
103	ضربه‌های بازار را چگونه تحمل کنیم؟
103	توده‌ها و بازیگران بزرگ؛ آیا دو طرف همیشه برابرند؟
103	پشت صحنه‌ی بازار: حضور بازیگران بزرگ
104	اثر موجی ورود و خروج سرمایه‌ی سنگین

104.....	تله‌های صعودی و نزولی؛ ابزار نهنگ‌ها برای شکار خرده‌پایان
104.....	چطور باید در این میدان نابرابر دوام آورد؟
105.....	استراتژی‌ها بر مبنای تقابل خریدار و فروشنده
105.....	بازار همچون زمین مسابقه
105.....	کندل‌ها؛ ردپای تقابل
106.....	مناطق نبرد؛ سطوح حمایت و مقاومت
106.....	حجم معاملات؛ صدا در سکوت
106.....	سفارشات پنهان؛ فریب یا واقعیت؟
107.....	نقاط عطف بازار؛ جایی که تغییر برنده رخ می‌دهد
107.....	تعریف نقطه عطف
108.....	چه چیزی باعث شکل‌گیری نقطه عطف می‌شود؟
108.....	نشانه‌های بصری نقاط عطف
108.....	نقاط عطف چگونه در بازارهای مالی اهمیت پیدا می‌کنند؟
109.....	ارتباط نقاط عطف با تقابل خریدار و فروشنده
109.....	خطرات اشتباه گرفتن نقطه عطف
109.....	نقد نظریه در بازارهای دست‌کاری‌شده و خبرمحور
109.....	بازارهای ایده‌آل و بازارهای واقعی
110.....	دست‌کاری در بازار چگونه رخ می‌دهد؟
110.....	آیا در بازارهای دست‌کاری‌شده هم خریدار و فروشنده تعیین‌کننده هستند؟
110.....	نقش اخبار در شکستن تعادل
111.....	راهکارهایی برای تحلیل در بازارهای دست‌کاری‌شده یا خبرمحور
111.....	آیا نظریه ما در این شرایط بی‌اعتبار است؟
	یادگیری از تقابل‌ها؛ چگونه نظریه «تقابل خریدار و فروشنده» را در معامله‌گری روزمره به کار بگیریم؟
112.....	
112.....	بازار، جدال بی‌پایان دیدگاه‌ها
112.....	خواندن ذهن بازار از طریق کندل‌ها و حجم
113.....	کاربرد عملی در طراحی استراتژی
113.....	پرهیز از قطعی‌نگری و پذیرش نسبیت تحلیل
113.....	فصل‌بندی ذهن معامله‌گر

◆ فصل هفتم: نظریه «اصلاح‌های موفقیت» - اصلاح، مرحله‌ای ضروری و ساختاری برای جهش‌های

115.....	آینده
115.....	شکست، همسایه دیوار به دیوار موفقیت
117.....	ناپلئون هیل و فلسفه‌ی یک قدم پس از شکست
119.....	اصلاحات، فرصت‌هایی در لباس شکست
120.....	موج‌شماری ذهنی؛ چطور زندگی را با امواج تحلیل کنیم؟
120.....	ذهن، یک نمودار زنده است

120.....	چگونه زندگی مان را موج شماری کنیم؟
121.....	زندگی آگاهانه تر با نگاه موج محور
121.....	موج های ذهنی در بازارهای مالی
121.....	شکست های موقت، مقدمه ی موفقیت های پایدار
121.....	اصلاح ها: شکست هایی که باید باشند
122.....	یک مثال از بازار: شکست یا اصلاح؟
123.....	چرا بیشتر مردم به موج پنجم نمی رسند؟
123.....	نقش صبر در عبور از فاز اصلاح
123.....	صبر؛ همان چیزی که بیشتر سرمایه گذاران ندارند
124.....	چرا اصلاح، آزمایشگاه صبر است؟
124.....	صبر فعال چیست و چرا ارزشمند است؟
124.....	تکنیک هایی برای پرورش صبر در زمان اصلاح
125.....	صبر و روند اصلی زندگی
125.....	امواج داخلی، نبردهای درونی و چرخه های احساسی
125.....	نبرد درونی، واقعی تر از هر نمودار
125.....	امواج احساسی: از خوش بینی تا ناامیدی
126.....	موج شناسی درونی، لازمه ی کنترل ذهنی در بازار
126.....	احساسات را نباید سرکوب کرد، باید شناخت
126.....	هم راستایی امواج بیرونی و درونی؛ مسیر رسیدن به تعادل
127.....	ترکیب تحلیل تکنیکال و توسعه فردی
127.....	تحلیل گر واقعی، اول باید خود را تحلیل کند
127.....	استراتژی بدون شخصیت، بی فایده است
128.....	چطور تحلیل تکنیکال ما را وادار به رشد می کند؟
128.....	مسیر تکامل: از تحلیل گر به «انسان تحلیل گر»
128.....	فازهای اصلاحی موفقیت؛ ABC ذهنی
129.....	تلاقی اصلاح در نمودار و درون
130.....	اصلاح ذهنی، پلی به سوی موفقیت پایدار
130.....	تبدیل اصلاح به جهش؛ شرط جهش های قدرتمند
130.....	اصلاح به عنوان سکوی پرتاب
130.....	چه عواملی اصلاح را به جهش تبدیل می کنند؟
131.....	مثال از بازار: قدرت جهش پس از اصلاح
131.....	درسی برای زندگی
132.....	تطبیق کامل با بازار؛ از نظریه تا عمل
132.....	از نمودار ذهنی تا نمودار قیمت
132.....	ترکیب دو بعد وجود: تحلیلگر بازار و معمار ذهن
133.....	بازگشت به ناپلئون هیل
133.....	در مرز شکست، صعود را پیدا کن

135.....	♦ فصل هشتم: رازهایی که گلوله می‌شوند
135.....	اسلحه‌ای از جنس افشاگری
136.....	ماهیت روان‌شناختی تمایل به درد و دل
136.....	وقتی اطلاعات علیه تو استفاده می‌شوند
138.....	سکوت استراتژیک؛ هنر پنهان کردن حرکت بعدی
139.....	بازارهای مالی و افشای استراتژی
140.....	اطلاعات، دارایی پنهان استراتژیک
141.....	وسوسه‌ی افشا؛ چرا بعضی‌ها نمی‌توانند رازدار بمانند؟
141.....	نیاز به دیده شدن و تأیید گرفتن
141.....	ترس از تنهایی فکری
141.....	نیاز به همدلی و درد دل
142.....	اثر «زودگویی» بر انگیزه درونی
142.....	اعلام هدف، احساس پیشرفت کاذب
142.....	اثر جانبی در بازار مالی: کاهش نظم و پیگیری
143.....	انگیزه‌ی درونی، یک منبع انرژی محافظت‌شده
143.....	بازیگران بازار و پنهان‌کاری هدفمند
143.....	اطلاعاتی که دیده نمی‌شوند اما هدایت می‌کنند
143.....	کنترل احساسات عمومی با اطلاعات نادرست
144.....	چرا باید رازدار باشی، حتی اگر بازیگر بزرگ نیستی؟
144.....	چرا باید خاموش باشی؟
144.....	سکوت، یک انتخاب آگاهانه
145.....	خاموشی؛ یعنی محافظت از تمرکز
145.....	تمایل به اشتراک‌گذاری؛ نیاز یا ضعف؟
145.....	بازار صدای آرام‌ها را بهتر می‌شنود
145.....	ساختن سپر روانی؛ مقابله با سوءاستفاده اطلاعاتی
146.....	چه زمانی در خطر هستیم؟
146.....	قدرت درون: اولین لایه‌ی سپر
146.....	لایه دوم: انتخاب افراد و میزان شفافیت
147.....	مدیریت واکنش‌ها: لایه سوم سپر
147.....	سکوت فعال: مهارتی که باید آموخت
147.....	سکوت منفعل و سکوت فعال
148.....	سکوت فعال، کلید تمرکز عمیق
148.....	سکوت، نوعی قدرت نرم
148.....	سکوت فعال، مهارتی آموختنی نه ذاتی
148.....	خودشناسی و مرزگذاری اطلاعاتی
149.....	خودشناسی، نقطه آغاز خاموشی هدفمند
149.....	مرزگذاری اطلاعاتی یعنی چه چیز را با چه کسی، کی و چرا به اشتراک می‌گذاری
149.....	مرزها، ابزار آزادی هستند

151	◆ فصل نهم: نظریه تعادل - اول حفظ تعادل و بعد حرکت
151	عبور از پل باریک؛ استعاره‌ای از بازارهای مالی
152	تعادل در سرمایه‌گذاری به چه معناست؟
152	تعادل مالی؛ حفظ سرمایه در اولویت است
153	اصل بقا؛ چرا حفظ سرمایه مهم‌تر از سود کردن است؟
154	چه زمانی باید ایستاد و تعادل را بازیابی کرد؟
155	مدیریت سرمایه؛ ابزار تعادل در میدان پرریسک
157	نسبت ریسک به ریوارد؛ پیش از حرکت، مقصدت را بشناس
158	تحلیل موقعیت: کجا ایستاده‌ایم و قدم بعدی چیست؟
159	نقش ترس و طمع در به هم خوردن تعادل
159	طمع: سرابی که شما را به سمت نابودی می‌برد
159	ترس: زنجیری بر دست و پای فرصت‌ها
160	وقتی تعادل به هم می‌ریزد...
160	بازارهای پر نوسان؛ آزمون واقعی تعادل
160	طوفانی در دل دریا
161	بازار پر نوسان، آیینه‌ی شخصیت معامله‌گر
161	وقتی «هیچ کاری نکردن» بهترین تصمیم است
161	تعادل روانی؛ پیش‌نیاز تعادل مالی
161	ذهن ناآرام، دشمن معامله‌گر
162	تعادل مالی نتیجه‌ی تربیت روان است
162	چطور به تعادل روانی برسیم؟
163	فلسفه‌ی سرمایه‌گذار حرفه‌ای؛ اول نجات، بعد حمله
163	نجات سرمایه؛ اولین فرمان پیش از هر حرکت
164	سرمایه‌گذارانی که سقوط کردند، چرا شکست خوردند؟
164	«بقا در بازی» مهم‌ترین سرمایه است
164	تله‌ی سودهای سریع؛ چرا حرفه‌ای‌ها عجله نمی‌کنند؟
164	ذهنیتی که دام می‌سازد
165	چرا حرفه‌ای‌ها عجله نمی‌کنند؟
165	صبر، سلاح پنهان معامله‌گران موفق
165	تمرین تعادل؛ تکنیک‌هایی برای حفظ ثبات
166	تعادل، کلید بقای بلندمدت در بازارهای مالی

169	◆ فصل دهم: باغ ابزارها - هنر گلچین کردن در معامله‌گری
169	در جستجوی سیدی پُر از دانایی
170	خطاپذیری ابزارها و شاخص‌ها
171	ساختار ذهنی ترکیبی؛ طراحی سیستم شخصی با استفاده از ابزارها
172	غرق شدن در اطلاعات و ابزارها؛ مرگ آرام تحلیل‌گر

172.....	چرا هیچ تحلیلی مقدس نیست؟
173.....	نقش تنوع در کاهش خطا
174.....	هنر انتخاب ابزار متناسب با شخصیت
175.....	هنر ترکیب؛ ساخت سید تحلیلی مؤثر
176.....	دانایی بیش از حد؛ وقتی ابزارها تو را تحلیل می کنند!
177.....	ساخت سیستم فکری شخصی از دل ابزارها
178.....	1% ها را جدی بگیر!
179.....	همه چیز را بدان و به هیچ چیز وابسته نشو
181.....	دام و سواس ابزاری
182.....	اشتباه کردن اشکالی ندارد
183.....	از باغ ابزارها یک گلخانه بساز

♦ فصل یازدهم: همراه با لشکر نه علیه آن - تحلیل رفتار پول هوشمند و نقش سرمایه گذار خرد در

185.....	میدان واقعی بازار
185.....	لشکر نابرابر؛ ساختار قدرت در بازارهای مالی
186.....	پول هوشمند چیست و چگونه عمل می کند؟
187.....	معامله گران خرد؛ سیاهی لشکر یا پیش مرگ؟
188.....	الگوریتم ها، فرماندهان خاموش بازار
189.....	تغییرات قیمت چگونه ساخته می شوند؟
190.....	شناسایی رد پای پول هوشمند در نمودارها
191.....	رفتار جمعی معامله گران خرد؛ فرصتی برای پول های بزرگ
192.....	مقابله یا همسویی؟ رویکرد عقلانی در بازار
193.....	چگونه با لشکر هم جهت و همراه شویم؟
194.....	دام های روانی معامله گر خرد
196.....	دنبال روی هوشمندانه؛ هنر فهم حرکت ها نه تقلید کورکورانه
196.....	فیلتر نویسی، دیتا ماینینگ و ابزارهای کشف پول هوشمند
197.....	فیلتر نویسی؛ آلام هوشمند ورود و خروج
197.....	دیتا ماینینگ؛ استخراج گنجینه از دل داده ها
197.....	ابزارهایی برای کشف پول هوشمند
198.....	نقش نقدشوندگی و حجم معاملات در تشخیص لشکر اصلی
198.....	نقدشوندگی؛ نشانه ای از حضور لشکر
198.....	حجم معاملات؛ صدای پای لشکر
199.....	ترکیب نقدشوندگی و حجم؛ نقشه برداری مسیر حرکت پول هوشمند
199.....	چرا در بازارهای مالی نمی توان فرمانده شد؟
199.....	فرماندهان بازار کیستند و چگونه عمل می کنند؟
200.....	توهم فرماندهی؛ دام خطرناک ذهنی
200.....	جایگاه معامله گر خرد کجاست؟

200.....	چرا نباید فرمانده شد؟
200.....	چگونه ذهنیت سیاهی لشکری را به ذهنیت ناظر ارتقا دهیم؟
201.....	ناظر بودن به چه معناست؟
201.....	از تبعیت کورکورانه تا درک جریان‌ها
201.....	تمرین‌هایی برای رشد ذهن ناظر
201.....	مزیت ناظر بودن نسبت به بازیگر شتاب‌زده
202.....	موفق‌ترین معامله‌گران خرد چطور سوار موج می‌شوند؟
202.....	مشاهده‌ی دقیق به‌جای پیش‌داوری
202.....	تحلیل تطبیقی، نه تعصبی
202.....	اجرای منظم و بدون هیجان
203.....	هم‌سویی به‌جای درگیری
203.....	مثال‌های واقعی از رد پای پول هوشمند در بازارها
204.....	معیارهای ورود؛ همراهی با حرکت نه پیش‌بینی حرکت
205.....	چرا پیش‌بینی نکنیم؟
205.....	معیارهای ورود هوشمندانه چیست؟
205.....	همراهی هوشمندانه، نه دنباله‌روی کورکورانه
206.....	سهم خود را بگیر و از میدان خارج شو
206.....	بازار همیشه چیزی به تو بدهکار نیست
206.....	سود کم اما پایدار، بهتر از سود زیاد ولی از دست رفته است
207.....	نسبت سود به زمان
207.....	از میدان خارج شدن یعنی با احترام از بازار عبور کردن
208.....	هر لشکری فرمانده نمی‌خواهد؛ دنبال‌روی هوشمند باش
208.....	هوشمندی در پذیرش جایگاه است نه تلاش برای تغییر آن
208.....	دنبال‌روی کورکورانه، شکست است و دنبال‌روی هوشمند، پیروزی

209.....	♦ فصل دوازدهم: مرغ سود را محصور کن - هنر حفظ دستاوردهای معاملاتی
210.....	چرا "سود مثل مرغ است" استعاره دقیقی است؟
210.....	شکار درست پایان راه نیست؛ شروع نبرد دوم است
211.....	مدیریت معامله یعنی بستن راه‌های فرار سود
212.....	حد ضرر شناور؛ توری که سود را حفظ می‌کند
213.....	تفاوت میان طمع سود بیشتر و محصور کردن سود فعلی
214.....	چه زمانی تله را ببندیم؟ زمان خروج از معامله
214.....	چرا زمان خروج از معامله حیاتی است؟
215.....	زمان خروج؛ یک تصمیم تاکتیکی نه احساسی
215.....	تعادل بین ریسک و بازده؛ هنر معامله‌گر بالغ
215.....	ریسک و بازده؛ دو روی یک سکه
216.....	بلوغ فکری یعنی پذیرش سودهای کوچک اما پایدار

216.....	معامله‌گری بدون تعادل، سفری به سوی سقوط است
216.....	زیان در سود: جایی که سود را از دست می‌دهیم
217.....	راه‌حل: سود را قفل کنید
217.....	طمع و تردید؛ دو قاتل اصلی سودهای محقق‌شده
217.....	طمع؛ خواستن بیشتر، از دست دادن همه
218.....	تردید؛ فلج شدن در زمان تصمیم‌گیری
218.....	مثال‌های واقعی از مرغ‌هایی که فرار کردند!
219.....	سودی که از دست برود، گاهی از ضرر هم بدتر است

♦ فصل سیزدهم: پی‌ریزی موفقیت – آنچه دیگران نمی‌بینند

221.....	موفقیت از پی‌شروع می‌شود نه از نما
222.....	گودبرداری زندگی؛ حذف لایه‌های اضافی و موانع رشد
223.....	پی‌ریزی با دانش؛ آجر اول را درست بگذارید
224.....	مهارت‌ها؛ میلگردهای پنهان موفقیت
225.....	زمان، سرمایه‌ای که پی‌را می‌سازد
227.....	تحمل سکوت و بی‌توجهی دیگران در مراحل زیرزمینی
227.....	غیردیدنی‌ترین بخش مسیر؛ تلاش‌های پنهان
228.....	اشتباهات رایج در پی‌ریزی و اثرات فاجعه‌بار آن‌ها
229.....	آمادگی ذهنی برای طولانی بودن مرحله پی‌ریزی
229.....	ماندگاری یا سرعت؟ انتخابی که پی‌شما را تعریف می‌کند
230.....	بازبینی و آزمایش استحکام قبل از بالا بردن اسکلت
231.....	شروع ساخت طبقات؛ اولین نشانه‌های موفقیت بیرونی
231.....	حسادت و قضاوت دیگران؛ وقتی فقط نتیجه را می‌بینند
232.....	تعمیر پی در حین ساخت؛ آیا ممکن است؟
233.....	سقوط ساختمان‌های ظاهراً باشکوه با پی سست
234.....	چگونه از ابتدا پی را ضدزلزله بسازیم؟
234.....	ضدزلزله در دنیای موفقیت به چه معناست؟
235.....	چرا بیشتر افراد پی ضدزلزله نمی‌سازند؟
235.....	تفاوت پی‌ریزی فردی و پی‌ریزی تیمی
236.....	سند و نقشه راه؛ طرح ساخت موفقیت
237.....	طبقات بالاتر؛ نگهداری و مقاوم‌سازی ساختمان موفقیت
238.....	نمونه‌های واقعی از پروژه‌های موفق با پی‌ریزی اصولی
239.....	پی مستحکم و انعطاف‌پذیر؛ ترکیبی برای دوام طولانی
240.....	ساختمان موفقیت، آئینه پی‌ریزی شماست

♦ فصل چهاردهم: قدرت پنهان حجم؛ چرا والیوم اکشن هم‌سنگ پرایس اکشن است؟

242.....	حجم، زبان دوم بازار
244.....	حجم و قیمت؛ دو روی یک سکه
245.....	چرا فقط قیمت کافی نیست؟ مثال‌های روزمره و مالی
246.....	حجم به‌عنوان تأییدکننده‌ی روند
248.....	واگرایی قیمت و حجم؛ زنگ خطری که باید شنید
249.....	اوپن اینترست چیست و چه چیزی به ما می‌گوید؟
251.....	حجم به‌عنوان شاخص قدرت یا ضعف روند
252.....	افزایش حجم در نقاط کلیدی؛ نشانه‌ای از ورود بازیگران بزرگ
253.....	تفاوت بین حجم تأییدکننده و حجم فریبده
253.....	الگوهای پرایس اکشن با تفسیر حجمی
254.....	نقش حجم در شکست‌ها و پولبک‌ها
255.....	چگونه حجم می‌تواند نشانه تغییر روند باشد؟
256.....	حجم در بازارهای مختلف؛ سهام، ارز، کالا، مشتقات
257.....	ترکیب والیوم اکشن با سایر ابزارهای تحلیلی
260.....	اشتباهات رایج معامله‌گران در تحلیل حجم
262.....	مثال‌های واقعی؛ حجم به‌عنوان چراغ هشدار یا چراغ سبز
263.....	استراتژی‌های معاملاتی مبتنی بر حجم و اوپن اینترست
265.....	روان‌شناسی پشت حجم؛ چرا معامله‌گران بزرگ حجم را جدی می‌گیرند؟
266.....	مروری بر ابزارها و اندیکاتورهای حجمی پرکاربرد
267.....	چگونه یاد بگیریم حجم را «بخوانیم» نه فقط «ببینیم»؟
269.....	بدون حجم، تحلیل شما نیمه‌کاره است

♦ فصل پانزدهم: از دانش تا خبرگی - چرا یادگیری پایان ندارد؟

271.....	راننده و راننده‌ی ماهر؛ استعاره‌ای برای خبرگی
272.....	چرا دانش زیاد، حتی اگر استفاده نشود، ارزشمند است؟
273.....	مهارت، محصول انباشت دانش و تمرین
274.....	بمباران اطلاعاتی؛ تهدید یا فرصت؟
275.....	مرز میان دانش ضروری و دانش تکمیلی
277.....	یادگیری به‌عنوان فرآیندی بی‌انتهای
278.....	خبرگی در درجات مختلف؛ چرا همه خبرگان باهم برابر نیستند؟
280.....	نقش تجربه عملی در کنار دانش نظری
282.....	چگونه از ترس یادگیری بیشتر رها شویم؟
283.....	ساختن مهارت‌های نهادینه‌شده؛ وقتی عمل، بی‌تلاش می‌شود
284.....	تله‌ی کمال‌گرایی در یادگیری
285.....	دانش بی‌انتهای، مهارت عمیق

287.....	◆ فصل شانزدهم: تعریف شخصی موفقیت - راهی برای زیستن زندگی خود
288.....	نسبی بودن موفقیت؛ از فلسفه تا روانشناسی
289.....	دام مقایسه؛ وقتی موفقیت دیگران معیار تو می‌شود
290.....	چرا تعریف نکردن موفقیت شخصی خطرناک است؟
292.....	پول، قدرت یا معنا؟ روایت‌های متضاد از موفقیت
293.....	موفقیت در فرهنگ‌های مختلف؛ نگاهی انسان‌شناسانه
294.....	موفقیت و پولدار شدن؛ دو مسیر متفاوت با اهداف متفاوت
295.....	روان‌شناسی موفقیت‌های کوچک؛ چراغ‌هایی برای راه‌های بزرگ
296.....	اثر زمان؛ چرا تأخیر در تعریف موفقیت هزینه‌بر است؟
297.....	موفقیت‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت؛ چگونه هر دو را همزمان بسازیم؟
299.....	تفاوت میان موفقیت عینی و ذهنی؛ آنچه می‌بینیم و آنچه حس می‌کنیم
300.....	نظریه‌های علمی مرتبط با موفقیت (خودتعیین‌گری، هرم مازلو، نظریه جریان چیک‌سنت‌می‌هالی)
301.....	پیوند این نظریه‌ها با موضوع موفقیت شخصی
301.....	رویکرد روانشناسی مثبت‌گرا به موفقیت شخصی
303.....	چگونه ارزش‌های فردی مسیر موفقیت ما را شکل می‌دهند؟
304.....	خطر پذیرش تعریف جمعی موفقیت؛ از ناامیدی تا افسردگی
306.....	انسان‌هایی که موفقیت را متفاوت تعریف کردند
308.....	اهمیت انعطاف‌پذیری در تعریف موفقیت در طول زندگی
309.....	ابزارها و روش‌های عملی برای تعریف موفقیت شخصی
311.....	چگونه موفقیت‌های کوچک را به عنوان پیروزی‌های بزرگ ببینیم؟
312.....	تفاوت میان رضایت و موفقیت؛ آیا می‌توان یکی را بدون دیگری داشت؟
313.....	نقش فرهنگ رسانه و تبلیغات در تحمیل تصویر موفقیت
314.....	موفقیت و شکست؛ دو روی یک سکه یا دو مسیر متفاوت؟
315.....	هنر بازتعریف موفقیت پس از شکست‌های زندگی
316.....	رابطه میان موفقیت شخصی و سلامت روان
317.....	چگونه موفقیت خود را با دیگران مقایسه نکنیم؟
317.....	تعریف موفقیت در دوران مختلف زندگی؛ از جوانی تا پیری
318.....	چرا موفقیت در روابط انسانی گاهی ارزشمندتر از موفقیت مادی است؟
319.....	موفقیت به‌عنوان فرایند، نه مقصد
320.....	معیارهای درونی در برابر معیارهای بیرونی؛ کدام پایدارترند؟
321.....	موفقیت واقعی یعنی زیستن در هماهنگی با تعریف شخصی خود از موفقیت

323.....	◆ فصل هفدهم: معامله‌گری؛ سخت‌ترین راه برای راحت پولدار شدن
323.....	رویای پول آسان و واقعیت معامله‌گری
324.....	ریشه‌های رویای «پول آسان»
325.....	چرا همه تصور می‌کنند معامله‌گری ساده است؟
327.....	جذابیت بیرونی و حقیقت درونی شغل معامله‌گری

329.....	چرا معامله‌گری را سخت‌ترین شغل جهان می‌دانند؟
329.....	فشار تصمیم‌گیری در شرایط عدم قطعیت
329.....	تقابل دائمی با نفس و هیجان‌های درونی
329.....	مسئولیت صددرصدی و نبود پشتوانه
330.....	زمان‌بر بودن فرایند یادگیری
330.....	آسیب‌پذیری روانی و اجتماعی
331.....	دانش تئوریک؛ آموختنی اما ناکافی
331.....	شکاف میان دانستن و توانستن
332.....	یافته‌های علمی درباره «شکاف دانش-عمل»
332.....	نقش تجربه؛ بالای 90٪ معامله‌گری در میدان عمل ساخته می‌شود
333.....	زمان؛ عاملی که نمی‌توان آن را کوتاه کرد
334.....	چرخه‌های اقتصادی و تأثیر آن‌ها بر پختگی معامله‌گر
335.....	چگونه رویدادها ذهن معامله‌گر را می‌سازند؟
336.....	معامله‌گری در برابر سایر مشاغل؛ شباهت‌ها و تفاوت‌ها
337.....	دشواری‌های روانی حرفه معامله‌گری؛ جنگ با ذهن خود
338.....	چرا یادگیری در حرفه معامله‌گری پایان ندارد؟
339.....	توهم موفقیت سریع؛ دام دوره‌ها و آموزش‌های کوتاه‌مدت
340.....	مسیر واقعی آموزش؛ از تازه‌کار تا حرفه‌ای
341.....	خطاها و شکست‌ها؛ اجزای اجتناب‌ناپذیر رشد معامله‌گر
342.....	چرا انضباط، هسته معامله‌گری حرفه‌ای است؟
343.....	معامله‌گری و مفهوم «سخت‌ترین راه برای راحت پولدار شدن»
344.....	موفقیت در معامله‌گری؛ نتیجه سال‌ها نه ماه‌ها
345.....	مثال‌های واقعی از معامله‌گران موفق و شکست‌خورده
346.....	سختی راه، بهای آزادی بی‌نهایت

◆ فصل هجدهم: شهامت در برابر ترس 349.....

350.....	ترس و شهامت؛ دو نیروی همزاد
351.....	نمودار شهامت و ترس؛ سازوکار کاهش تدریجی ترس با اقدام
352.....	چرخه اقدام-ترس-شهامت؛ چگونه اعتمادبه‌نفس ساخته می‌شود؟
353.....	مدیریت عدم قطعیت؛ جایی که شهامت معنا پیدا می‌کند
354.....	کاربرد نمودار شهامت-ترس در زندگی روزمره
355.....	شهامت به مثابه عادت؛ چگونه شجاعت مسری می‌شود؟
356.....	مرز میان شهامت و بی‌پروایی
357.....	نمونه‌های تاریخی و معاصر از اثر شهامت در تغییر مسیر افراد و جوامع
358.....	شهامت، کلید عبور از ترس و حرکت به سوی رشد

359.....	◆ فصل نوزدهم: پالایش مداوم؛ هنر عبور از غربال‌های زندگی
359.....	الک زندگی؛ استعاره‌ای برای پالایش انسان‌ها
360.....	ضعف‌ها و خطاها؛ چرا برخی درون الک باقی می‌مانند؟
361.....	دانه‌های مرغوب؛ ثمره پایداری و ثبات قدم
362.....	تمسخر و قضاوت دیگران؛ آزمایش‌های اجتماعی زندگی
363.....	خودارزیایی؛ ابزاری برای پالایش مداوم
363.....	سوگیری‌های ذهنی؛ دشمنان پنهان پالایش فردی
364.....	ارتباطات انسانی؛ نیازی بنیادین و چالشی اجتناب‌ناپذیر
365.....	مسیر موفقیت؛ ترکیب ثبات قدم و اصلاح مستمر
366.....	مثال‌های واقعی از الک زندگی
367.....	زندگی به مثابه فرآیند پالایش بی‌پایان
368.....	◆ جمع‌بندی و نتیجه‌گیری
371.....	پیشنهاد برای مطالعه بیشتر

مقدمه‌ی مولف

نوشتن این کتاب، بیش از آنکه یک پروژه‌ی صرفاً علمی یا آموزشی باشد، سفری درونی برای من بود؛ سفری میان سال‌ها تجربه، شکست، پیروزی، امید، ناامیدی، ترس، شهامت و بارها و بارها شروع دوباره. بنده در این سالها فهمیدم که بازارهای مالی چیزی فراتر از نمودارها و اعداد هستند و مانند آینه‌ای بزرگ در برابر ذهن و روان انسان‌اند. هر بار که در بازار معامله می‌کنیم، در حقیقت در حال معامله با خودمان هستیم؛ با ترس‌های پنهان، با آرزوهای سرکوب‌شده، با رؤیای آزادی مالی و با وسوسه‌های درونی که گاهی سرنوشت یک حساب معاملاتی را تغییر می‌دهند.

از همان روزهای نخست ورودم به این عرصه، آنچه مرا به تأمل واداشت فقط تغییرات قیمت یا پیچیدگی نمودارها نبود بلکه رفتار انسان‌ها در برابر این تغییرات بود. بارها دیدم که حرفه معامله‌گری، با همه‌ی ظاهر ساده‌اش، به میدان جنگی روانی تبدیل می‌شود؛ جایی که مغز قدیمی ما (همان بخش غریزی که روانشناسان آن را «مغز خزنده» می‌نامند) فرمان را به دست می‌گیرد و تمام برنامه‌ریزی‌ها، قوانین و استراتژی‌ها را کنار می‌زند. همان‌جا بود که فهمیدم معامله‌گری بیش از آنکه هنر تحلیل بازار باشد، هنر مدیریت ذهن و احساس است.

در طول این کتاب با مطالبی مواجه خواهید شد که شاید قبلاً جایی با آنها برخورد نکرده باشید! درست حدس زدید. مطالب ارائه شده در این کتاب در واقع نظریات شخصی خودم با شالوده‌ی علمی و روانشناختی است که منجر به ایجاد مباحثی علمی – عملی در سطح کاربردی بازار شده است. این نظریات و استعاره‌ها حاصل سالها تجربه و تحصیل در بازارهای مالی مختلف است که اینجانب خودم را موظف به اشاعه این مطالب برای جامعه‌ی معامله‌گران دانستم. نکته‌ی مهم دیگر در مورد این کتاب این است که مطالب آن نه تنها برای افرادی که در بازارهای مالی فعالیت می‌کنند بلکه برای تمامی افرادی که تاکنون در یافتن مسیر درست فکری در زندگی شخصی و مالی خود سرگردان بوده‌اند نیز مفید است. بنابراین مطالعه این کتاب به عموم افراد به خصوص معامله‌گران و فعالین حوزه مالی توصیه می‌گردد.

این کتاب حاصل تلاشی است برای پیوند دادن دنیای معامله‌گری با استعاره‌ها و روایت‌هایی از زندگی. چرا استعاره؟ چون ذهن انسان با تصویر و داستان بهتر از هر فرمول و نموداری ارتباط برقرار می‌کند. وقتی می‌گوییم «سود مانند مرغی است که باید آن را در حصار نگه داشت»، مفهومی عمیق‌تر و ماندگارتر از ده‌ها تعریف خشک مدیریت معامله منتقل می‌شود. وقتی مسیر موفقیت را به «پی‌ریزی ساختمان» تشبیه می‌کنیم، مخاطب بهتر درک می‌کند که چرا زمان، صبر و کارهای پنهان اهمیت

دارند. استعاره‌ها به ما اجازه می‌دهند پیچیده‌ترین مفاهیم روان‌شناختی و مالی را در قالبی ساده و انسانی درک کنیم.

یکی از اهداف من در نگارش این کتاب، بازگرداندن نگاه انسانی به بازار است. بازار مجموعه‌ای از خطوط، کندل‌ها و اندیکاتورها نیست؛ بلکه بازتابی از ترس و طمع میلیون‌ها انسان است. این حقیقت ساده، اگرچه بارها گفته شده، در عمل اغلب فراموش می‌شود. بسیاری از معامله‌گران تازه‌کار تصور می‌کنند که با یادگیری چند تکنیک یا اندیکاتور می‌توانند به سود مستمر برسند، اما دیری نمی‌گذرد که متوجه می‌شوند مشکل جای دیگری است: در ذهن، در احساسات، در واکنش‌ها. این کتاب می‌خواهد به شما نشان دهد که چطور این «جای دیگر» را بشناسید و بر آن مسلط شوید.

البته من ادعا نمی‌کنم که راه‌حل نهایی و راز کشف‌نشده بازار را یافته‌ام. بازار آن‌قدر پیچیده و پویاست که هیچ نسخه‌ی قطعی برای آن وجود ندارد. اما تجربه‌های شخصی و بررسی‌های علمی به من آموخته‌اند که می‌توانیم چارچوبی برای رشد فردی و حرفه‌ای در معامله‌گری بسازیم؛ چارچوبی که در آن شکست‌ها به جای پایان، بخشی از مسیر یادگیری باشند؛ چارچوبی که در آن موفقیت نه فقط در پول، بلکه در رشد روانی، در صبر، در شهامت و در شناخت خویشتن تعریف شود.

در مسیر نگارش این کتاب، بارها به خودم گفتم: «آیا این مباحث به کار کسی خواهد آمد؟». پاسخ را از خود بازار گرفتم چون هر بار که معامله‌گری را دیدم که به جای پایبندی به استراتژی، قربانی ترس یا طمع شد، مطمئن‌تر شدم که نوشتن از روانشناسی و استعاره‌ها ضرورت دارد. هر بار که با کسی صحبت می‌کردم و می‌گفت «می‌دانستم نباید این معامله را انجام دهم، اما باز هم کردم»، فهمیدم که مسئله دانستن نیست، بلکه مسئله مدیریت ذهن است.

کتاب پیش رو مجموعه‌ای از روایت‌هاست. هر فصل به استعاره یا ایده‌ای اختصاص دارد که بخشی از واقعیت معامله‌گری و زندگی را روشن می‌کند. در فصل‌هایی مانند «مرغ سود» یا «الک زندگی»، می‌بینیم چگونه باید دستاوردهای خود را حفظ کنیم یا چگونه مسیر زندگی، افراد دور و بر ما را پالایش می‌کند. در فصل‌هایی چون «سخت‌ترین راه برای راحت پولدار شدن»، به واقعیت‌های سخت و بی‌رحم این حرفه پرداخته‌ایم. و در فصل‌هایی مانند «شهامت در برابر ترس»، از روان‌شناسی عمیق اقدام و عمل سخن گفته‌ایم.

آنچه این کتاب را متمایز می‌کند، ترکیب تجربه‌ی عملی با نظریه‌های علمی است. هر جا که لازم بوده، از یافته‌های روانشناسی، علوم رفتاری یا اقتصاد رفتاری استفاده کرده‌ام؛ نظریه‌هایی مانند مدل درایفوس در مسیر خبرگی، نظریه‌ی خودتعیین‌گری یا پژوهش‌های کاهنمن درباره سوگیری‌ها. این کار فقط برای پر کردن متن با اصطلاحات علمی نبوده بلکه برای آن است که خواننده بداند این بحث‌ها ریشه در پژوهش و تجربه دارند نه صرفاً در مشاهدات شخصی.

با این حال، باور دارم هیچ متن و هیچ آموزشی نمی‌تواند جایگزین تجربه‌ی مستقیم در بازار شود. معامله‌گری شغلی است که باید آن را زندگی کرد. باید بارها در میدان حاضر شد، باید چرخه‌های اقتصادی مختلف را دید، باید روزهای تلخ و شیرین را تجربه کرد تا ذهن و روان پخته شوند. بنابراین این کتاب آغاز سفری همراه با عمل و تجربه می‌باشد.

برای نگارش این کتاب از استعاره‌های زندگی روزمره استفاده کرده‌ام، چون باور دارم معامله‌گری چیزی جدا از زندگی نیست. هر آنچه در بازار تجربه می‌کنیم، بازتابی از آن چیزی است که در زندگی نیز با آن روبه‌رو هستیم: ترس، طمع، امید، شکست، شهادت، قضاوت دیگران، پایداری، و تلاش برای ساختن آینده‌ای بهتر. بازار برای من کلاس بزرگی بود که درس‌هایش به تمام ابعاد زندگی سرایت کرد. در طول کتاب این درس‌ها را با شما در میان می‌گذارم.

در پایان این مقدمه، می‌خواهم به نکته‌ای کلیدی اشاره کنم: معامله‌گری، برخلاف تصور عموم، شغلی برای همه نیست. همان‌طور که هر کسی برای جراحی یا خلبانی ساخته نشده، هر کسی هم برای نشستن پای چارت و تصمیم‌گیری‌های لحظه‌ای در بازار ساخته نشده است. اما برای کسانی که آمادگی این مسیر را دارند، معامله‌گری می‌تواند علاوه بر منبع درآمد، منبع رشد شخصی، خودشناسی و آزادی باشد. این کتاب برای همین افراد نوشته شده است؛ برای کسانی که می‌خواهند در این مسیر دشوار اما ارزشمند قدم بردارند و می‌دانند که باید با ذهنی آماده و روانی مقاوم وارد میدان شوند.

امیدوارم هنگام خواندن این کتاب، بارها با خودتان بگویید: «این دقیقاً همان چیزی است که من تجربه کرده‌ام.» اگر چنین شود، رسالت من در نگارش این کتاب به ثمر نشست است.

امیدوارم روز به روز شاهد پیشرفت خود و کسب تجارب جدید در بازارهای مالی و زندگی خود باشید. و یادتان باشد هیچ چیزی مهم‌تر از این نیست که انسان از خودش راضی باشد بنابراین در مسیر زندگی خود از کسب هرگونه تجربه‌ای دریغ نکنید. تایید این حرف من جمله‌ای از سقراط است که می‌گوید «زندگی آزموده نشده، ارزش زیستن ندارد».

در نهایت از شما خواننده‌ی گرامی تقاضا دارم در صورتی که سوال، پرسش، انتقاد یا پیشنهادی در مورد این کتاب و بخش‌های مختلف آن دارید، مراتب را از طریق ایمیل به آدرس aminkz.exchange@gmail.com با بنده در میان بگذارید.