



# روان شناسی معامله‌گری

نویسنده: رولاند اولریش

مترجم: دکتر رامین مهرادی

for  
**dummies**<sup>®</sup>

A Wiley Brand

دامیز مجموعه کتاب‌های آسان‌فهمی است که انتشارات آوند دانش،  
تحت امتیاز انحصاری انتشارات وایلی در ایران منتشر می‌کند.



آوند دانش

## درباره نویسنده

**رولاند اولریش**، در شهر کلن آلمان به دنیا آمده و بزرگ شده همان جاست. وی به مدت بیست سال به عنوان متخصص سهام نهادی برای بانک‌های سرمایه‌گذاری در فرانکفورت، لندن و نیویورک کار کرده است. او پنج سال نیز در وال استریت فعال بود. آخرین سمت او مسئولیت معاملات بین‌المللی سهام یک بانک جهانی مستقر در فرانکفورت بود. رولاند در دوازده سال گذشته، به سرمایه‌گذاران و معامله‌گران نهادی و خرد مشاوره می‌دهد، منظم برای رسانه‌های مالی مطلب می‌نویسد، سخنرانی می‌کند و سمینارهایی درباره موضوعات روان‌شناسی معامله‌گری و معامله‌گری سهام سازگار با مغز و استراتژی‌های سرمایه‌گذاری برگزار می‌کند.

رولاند که دانش آموخته رشته اقتصاد در دانشگاه بُن آلمان است، مدرکش را در سال ۱۹۹۰ گرفته و حق استفاده از عنوان تحلیلگر خبره مالی (CFA®) را دارد که در سال ۲۰۰۰ در نیویورک به وی اعطا شد. او گواهینامه‌ای با عنوان مشاور و مربی هیپنوتیزم سیستمیک (مؤسسه میلتن اریکسون‌هایدلبرگ) و مربی شخصیت و شایستگی (MSA، KODE) دارد. همچنین مربی معامله‌گری برای صورت فلکی ساختاری سیستمی در شرکت‌ها (مؤسسه SySt مونیخ) و مربی برنامه‌ریزی عصبی‌زبانی (مؤسسه kikidan برلین) است. او پدر پرافتخار چهار پسر است و در فرانکفورت ام ماین آلمان زندگی می‌کند.

## پیشگفتار مترجم

بسیاری از معامله‌گران با اینکه دانش تکنیکال و فاندامنتال دارند، در کسب سود از بازارهای مالی ناکام‌اند؛ زیرا نمی‌توانند بر احساسات و هیجان‌اتشان در معامله‌گری غلبه کنند. احساسات قدرتمندی چون ترس، طمع، ناامیدی، امید واهی و عصبانیت به آسانی باعث می‌شود معامله‌گر قوانین و استراتژی‌هایش را زیر پا بگذارد و نتیجه‌چنین وضعیتی ازدست‌دادن پول و سرمایه و درنهایت یأس و سرخوردگی از معامله‌گری خواهد بود. در واقع، معامله‌گری موضوعی روان‌شناختی است که علاوه بر اعداد و ارقام و نمودارها، درک عمیق احساسات و هیجان‌ات تأثیر بسزایی در موفقیت و شکست معامله‌گر دارد. برای موفقیت در معامله‌گری، شناخت سوگیری‌های احساسی و حالات ذهنی فرد ضروری است. از نظر من هر قدر هم که دانش تکنیکال و فاندامنتال شما در معامله‌گری بالا باشد، بدون حل مسائل مرتبط با روان‌شناسی معامله‌گری قطعاً در مسیر شکست قرار خواهید گرفت. نویسنده این کتاب هم به‌درستی بیان می‌کند که ۸۰ درصد معامله‌گری، روان‌شناسی است و فقط ۲۰ درصد روش و استراتژی است.

با وجود آنچه درباره موضوع روان‌شناسی معامله‌گری توضیح دادم، همچنان این موضوع از نظر بسیاری از معامله‌گران کم‌اهمیت است. با توجه به کمبود منابع فارسی در بحث روان‌شناسی معامله‌گری و به‌منظور درک و آشنایی بیشتر معامله‌گران ایرانی با مسائل و مشکلات مرتبط، کتاب پیش رو که حاصل سال‌ها تحصیل، معامله‌گری و تدریس نویسنده است، به فارسی ترجمه شده. امید که ترجمه این کتاب به موفقیت معامله‌گران پرشمار ایرانی کمک کند.

# فهرست مطالب در یک نگاه

مقدمه	۱
<b>بخش ۱: معامله‌گر مستقل</b>	۱۱
فصل ۱: معامله‌گری سازگار با مغز	۱۳
فصل ۲: پرورش قدرت ذهن	۲۱
<b>بخش ۲: انجام معاملات موفق</b>	۳۹
فصل ۳: گسترش سیستم معاملاتی شخصی	۴۱
فصل ۴: اجرای برنامه‌های معاملاتی	۶۹
<b>بخش ۳: حاکمیت احساسی</b>	۸۹
فصل ۵: نگاهی به معامله‌گری به‌عنوان فرایند رشد شخصیت	۹۱
فصل ۶: تمرین خودمربیگری ذهنی	۱۱۳
فصل ۷: روان‌شناسی مقابله با ضررها	۱۲۷
فصل ۸: تکنیک‌هایی برای مقابله با استرس و اضطراب	۱۴۷
<b>بخش ۴: تصمیم‌گیری ایمن</b>	۱۵۹
فصل ۹: گره‌گشایی از مسیر پنهان تصمیم‌گیری	۱۶۱
فصل ۱۰: استفاده از قواعد تکاملی سرانگشتی	۱۷۳
فصل ۱۱: یافتن مبنای مناسب برای تصمیم‌گیری در معامله‌گری	۱۷۹
<b>بخش ۵: کنترل رفتار بد</b>	۱۹۵
فصل ۱۲: پرهیز از اشتباهات آشکار	۱۹۷
فصل ۱۳: مقابله با رفتارهای نادرست جمعی در بازار سهام	۲۰۹
فصل ۱۴: تسلط بهتر بر اینگوی معامله‌گری	۲۲۵
فصل ۱۵: ترس، همراه دائمی در معامله‌گری	۲۳۵

۲۵۳.....	<b>بخش ۶: ده گانه‌ها</b>
۲۵۵.....	فصل ۱۶: پرهیز از ده تلهٔ روانی هنگام معامله‌گری
۲۶۱.....	فصل ۱۷: ده راز موفقیت معامله‌گرانی با ذهن برتر
۲۶۵.....	فصل ۱۸: ده اصل راهنما برای روز معاملاتی عالی

# فهرست مطالب

۱	مقدمه
۳	درباره کتاب
۴	قواعد کتاب
۵	آنچه لازم نیست بخوانید
۵	تصویرات خنده‌دار
۶	چیدمان کتاب
۶	بخش اول: معامله‌گر مستقل
۶	بخش دوم: انجام معاملات موفق
۷	بخش سوم: حاکمیت احساسی
۷	بخش چهارم: تصمیم‌گیری ایمن
۷	بخش پنجم: کنترل رفتار بد
۸	بخش ششم: ده‌گانه‌ها
۸	نمادهای کتاب
۸	فراسوی کتاب
۹	مقصد بعدی
۱۱	<b>بخش ۱: معامله‌گر مستقل</b>
۱۳	<b>فصل ۱: معامله‌گری سازگار با مغز</b>
۱۴	شناخت موانع انسانی برای موفقیت در معامله‌گری
۱۴	استفاده از مالی عصبی برای نگاهی عمیق به درون مغز معامله‌گر
۱۶	شناخت الگوهای رفتار انسان
۱۷	استفاده از اکتشافات علوم اعصاب
۱۹	عوامل موفقیت در معامله‌گری
۲۱	<b>فصل ۲: پرورش قدرت ذهن</b>
۲۱	آماده‌سازی ذهن
۲۲	درجست‌وجوی جام مقدس
۲۳	چرا تحلیل بازار کافی نیست؟
۲۳	انجام خودتحلیلی به جای تحلیل بازار
۲۴	یادگرفتن از تجربه؛ گام‌های کوچک، تأثیرات بزرگ

۲۵	پرهیز از تله‌های استرس در معامله‌گری	
۲۶	کارکردن با استرس مثبت	
۲۶	استرس و ترس از دست‌دادن کنترل	
۲۷	رهاکردن باورهای نادرست	
۲۸	کاهش هدفمند استرس	
۳۰	انعطاف‌پذیرتر شدن	
۳۱	ویژگی‌های معامله‌گر تاب‌آور	
۳۲	شروع برنامه‌تمرینی	
۳۴	سفر، مقصد است	
۳۶	پذیرش احساسات به‌عنوان منبع اطلاعات	
۳۹	<b>بخش ۲: انجام معاملات موفق</b>	
۴۱	<b>فصل ۳: گسترش سیستم معاملاتی شخصی</b>	
۴۲	فعالیت با حساب دمو	
۴۳	تمرین بدون خطر و عوارض جانبی با استفاده از معاملات کاغذی	
۴۴	معاملات کاغذی؛ بپر کاغذی بی‌احساس؟	
۴۷	تشخیص الگو؛ جایی که تمرین کامل می‌شود	
۴۷	تشخیص الگوی صریح؛ تحلیل تکنیکال و نکات بیشتر	
۴۹	تشخیص شهودی الگو؛ حس ششم	
۵۰	شناخت و پرورش نقاط قوت معاملاتی	
۵۱	پذیرش ضعف‌ها	
۵۲	تقویت نقاط قوت	
۵۳	تقویت «مهارت سازگاری با تغییرات»	
۵۴	فرایندها پناهگاه شما در مقابل طوفان هستند	
۵۵	انگیزه‌دادن به خود برای تغییر	
۵۶	سنجش استعداد و توانایی	
۶۵	احتیاط، خلبان خودکار؛ انعطاف‌پذیر ماندن	
۶۹	<b>فصل ۴: اجرای برنامه‌های معاملاتی</b>	
۷۰	مدیریت هوشمندانه فرصت‌ها	
۷۲	برقراری تعادل بین فرصت‌ها و ریسک‌ها (نسبت ریسک‌ریوارد)	
۷۴	مقاومت در برابر میل تکاملی برای پول نقد	
۷۵	درک اینکه ترس، مشاور بدی است	
۷۵	به‌دست‌آوردن فاصله احساسی	
۷۷	کنترل طمع	
۸۱	مدیریت ضررها و روان معامله‌گر	

۸۲	شناخت و محدود کردن ریسک‌های پورتفولیو	
۸۵	زنده ماندن از زبان‌های متوالی	
۸۶	تعیین حد ضررهای کارآمد	
۸۷	مدیریت فعالانه پوزیشن‌ها	
۸۹	<b>بخش ۳: حاکمیت احساسی</b>	
۹۱	<b>نگاهی به معامله‌گری به عنوان فرایند رشد شخصیت</b>	<b>فصل ۵:</b>
۹۲	داشتن ژورنال معاملاتی	
۹۲	اصول اولیه ژورنال نویسی	
۹۷	انجام تحلیل تکنیکال	
۹۷	مدیریت تحلیل روان‌شناختی	
۱۰۰	شناخت مسائل مربوط به الگوهای رفتاری خاص	
۱۰۰	جایگزینی الگوهای مضر	
۱۰۲	یافتن راه‌حل‌ها	
۱۰۳	تنظیم قوانین و ایجاد عادت‌های جدید	
۱۰۵	شناخت شخصیت معامله‌گر واقعی‌تان	
۱۰۵	بررسی چگونگی رشد شخصیت	
۱۰۶	یافتن بازار مناسب برای شخصیت خاص شما	
۱۰۹	معامله‌گری همچون یک ورزش تیمی؛ پرهیز از دیدگاه تونلی	
۱۰۹	گسترش ایده‌های خلاقانه	
۱۱۰	کارت‌هایتان را روی میز بگذارید	
۱۱۲	ساخت شبکه‌ها	
۱۱۳	<b>تمرین خودمربیگری ذهنی</b>	<b>فصل ۶:</b>
۱۱۵	بهره‌مندی از خودهیپنوتیزم؛ ضمیر ناخودآگاهتان را متحدی معامله‌گر ببینید	
۱۱۶	بررسی انواع خودهیپنوتیزمی	
۱۱۷	آغاز فرایندهای تغییر در حالت‌های خلسه	
۱۱۷	دیالوگ‌های درونی؛ حرف‌زدن با خود هنگام معامله	
۱۱۹	گفت‌وگوی مثبت با خودتان	
۱۲۲	ارتقای اعتمادبه‌نفس و عزت‌نفس	
۱۲۷	<b>روان‌شناسی مقابله با ضررها</b>	<b>فصل ۷:</b>
۱۲۸	ثبت تأثیر روانی زبان‌ها	
۱۳۲	گسترش استراتژی‌های ذهنی برای مقابله با ضررهای معاملاتی	
۱۳۳	دودکردن ضررهای معاملاتی	
۱۳۴	قالب‌بندی مجدد ضررها	
۱۳۶	بهره‌مندی از قدرت تفکر مثبت	

۱۴۱	ایجاد سپر احساسی	
۱۴۳	تسلط بر تکنیک‌های تنفس	
۱۴۷	<b>تکنیک‌هایی برای مقابله با استرس و اضطراب</b>	<b>فصل ۸:</b>
۱۴۷	هماهنگ کردن بدن با ذهن	
۱۴۹	اتخاذ دیدگاه چشم پرنده	
۱۵۰	لنگر انداختن؛ یافتن آرامش	
۱۵۴	کارکردن با تصاویر ذهنی	
۱۵۵	مدیریت تصاویر ذهنی در معامله‌گری	
۱۵۶	دیدن آینده	
۱۵۹	<b>بخش ۴: تصمیم‌گیری ایمن</b>	
۱۶۱	<b>گروه‌گشایی از مسیر پنهان تصمیم‌گیری</b>	<b>فصل ۹:</b>
۱۶۱	شناخت اختلالات ادراکی سیستماتیک	
۱۶۲	ردیابی ادراکات انتخابی (گزینشی)	
۱۶۳	مقابله با ساده‌سازی‌های افراطی	
۱۶۴	هدایت احساسات خطرناک	
۱۶۵	حفظ نمای کلی در مواجهه با اضافه‌بار اطلاعات	
۱۶۸	اذعان به خطرات داستان‌سرایی	
۱۶۹	گفتن داستان‌های معاملاتی	
۱۶۹	معامله‌گران شیفته داستان‌اند	
۱۶۹	اغراق کردن در فانتزی‌های قیمت با کمک داستان شرکت‌ها	
۱۷۱	ارزیابی نقش رسانه‌های مالی	
۱۷۳	<b>استفاده از قواعد تکاملی سرانگشتی</b>	<b>فصل ۱۰:</b>
۱۷۳	استفاده از میان‌برهای ذهنی هنگامی که تحت فشارید	
۱۷۴	دنیایی که می‌خواهید یا دنیایی که وجود دارد؟	
۱۷۶	تمرین فروتنی به‌جای افراط در گفتن عبارت «من که گفته بودم»	
۱۷۸	فرار از تله ناهماهنگی	
۱۷۹	<b>یافتن مبنای مناسب برای تصمیم‌گیری در معامله‌گری</b>	<b>فصل ۱۱:</b>
	درک اینکه چرا سرمایه‌گذاران، سهام درحال‌زیان را نگه می‌دارند و سهام درحال‌سود را خیلی زود می‌فروشند	
۱۷۹	اثر مومنتومی	
۱۸۱	استفاده از استراتژی کاهش میانگین (مارتینگل)	
۱۸۲	صرف پول بیشتر روی معامله‌زیان‌ده	
۱۸۴	کشف رازهای موفقیت	

۱۸۸.....	وقتی ترس از زیان باعث می‌شود خودتان را بیازید
۱۸۹.....	نگاهی به تئوری چشم‌انداز و ضررگرایی
۱۸۹.....	جلوگیری از ضرر؛ نگاهی دقیق‌تر به مغز معامله‌گر
۱۹۱.....	برخورد با حسابدار ذهنی
۱۹۱.....	وقتی غرایز باستانی دست‌بالا را می‌گیرند
۱۹۲.....	زمان همه زخم‌ها را التیام نمی‌بخشد

**بخش ۵: کنترل رفتار بد** ..... ۱۹۵

۱۹۷.....	<b>فصل ۱۲: پرهیز از اشتباهات آشکار</b>
۱۹۷.....	توجه به نقاط مرجع
۱۹۸.....	همگام‌سازی تحمل ریسک
۲۰۰.....	در نظر گرفتن اثر قالب‌بندی
۲۰۱.....	ارزیابی صحیح احتمالات
۲۰۲.....	مدیریت تصاویری که از گذشته به ذهن می‌رسد
۲۰۴.....	ابهام‌گریزی؛ باور به اینکه نمی‌توانید عادت‌های یک عمر را تغییر دهید
۲۰۵.....	غلبه بر سوگیری خانگی
	اثر مالکیت یا سوگیری برخورداری؛ تصمیم‌گیری نه بر اساس داشته‌هایتان بلکه بر اساس آنچه می‌توانید به دست آورید
۲۰۶.....	سوگیری وضعیت موجود؛ اجازه ندهید «آنچه هست» تعیین‌کننده «آنچه خواهد بود» باشد

**فصل ۱۳: مقابله با رفتارهای نادرست جمعی در بازار سهام** ..... ۲۰۹

۲۰۹.....	زندگی در عصر حجر
۲۱۰.....	نگاهی به انسان به عنوان موجودی اجتماعی
۲۱۱.....	تشخیص اینکه همه چیز در ذهن شماست
۲۱۲.....	پیروی از روند
۲۱۳.....	آگاهی از اینکه رفتار گله‌ای چه زمانی واقعاً منطقی است
۲۱۵.....	احتیاط؛ سرایت در پیش است!
۲۱۷.....	فومو: ترس بزرگ ازدست‌دادن
۲۱۸.....	تینا؛ هیچ جایگزینی وجود ندارد
۲۲۰.....	مقابله با اضافه‌بار اطلاعاتی
۲۲۰.....	جدا کردن گندم از کاه
۲۲۰.....	روبارویی با سندرم تابلوئید
۲۲۱.....	مبارزه با سرایت پیام‌های تکراری
۲۲۲.....	واکنش آهسته
۲۲۳.....	زندگی کردن با محافظه‌کاری
۲۲۳.....	سنجش انحراف در موقع اعلام سود
۲۲۴.....	فهرست را ورق بزنید و از فرصت‌هایتان استفاده کنید

۲۲۵.....	تسلط بهتر بر ایگوی معامله‌گری	فصل ۱۴:
۲۲۵.....	خاتمه‌دادن به افسانه درس گرفتن از اشتباهات	
۲۲۶.....	توهم کنترل؛ کنترل نکردن چیزهایی که فکر می‌کنید کنترلشان را در دست دارید	
۲۲۷.....	تصور اینکه دنیا به ساز شما می‌رقصد	
۲۲۸.....	تمایز بین توانایی و شانس	
۲۲۹.....	ایفای نقش معامله‌گری فروتن	
۲۲۹.....	زندگی با سوگیری پس‌نگرانه	
۲۳۰.....	بررسی ویژگی‌های سوگیری در نگاه به گذشته	
۲۳۰.....	برخورد صحیح با خطاهای معاملاتی گذشته	
۲۳۱.....	مهار سوگیری اعتمادبه‌نفس بیش از حد	
۲۳۱.....	مدیریت سوگیری در خوش‌بینی	
۲۳۵.....	ترس، همراه دائمی در معامله‌گری	فصل ۱۵:
۲۳۶.....	مبارزه با سلطه احساسات	
۲۳۸.....	تشخیص اینکه ترس‌های معاملاتی چگونه بر شما تأثیر می‌گذارد	
۲۳۹.....	کنار گذاشتن باورهایی که مانعتان می‌شوند	
۲۳۹.....	مقابله با واکنش‌های دفاعی ناشی از ترس	
۲۴۰.....	تدوین استراتژی برای شرایط بحرانی	
۲۴۰.....	پرهیز از پیش‌گویی‌های خودمحقق‌شونده	
۲۴۱.....	یافتن راه خروج از تله ترس	
۲۴۲.....	کاهش استرس از طریق فعالیت بدنی	
۲۴۳.....	ترس‌هایتان را در بستر مناسب قرار دهید	
۲۴۵.....	تمرین خوداندیشی و رویارویی با ترس	
۲۴۶.....	ارزیابی صحیح پیامدها	
۲۴۷.....	فکرکردن به موفقیت	
۲۴۷.....	ایجاد حس اجتماعی بودن	
۲۴۸.....	ترس از پشیمانی	
۲۴۹.....	آگاهی از اینکه هنگام پشیمانی چه باید کرد	
۲۵۰.....	تسلیم شدن قبل از وقوع رویداد	
۲۵۱.....	چرا معامله‌گران ترجیح می‌دهند هیچ کاری نکنند	
۲۵۳.....	بخش ۶: ده گانه‌ها	
۲۵۵.....	پرهیز از ده تله روانی هنگام معامله‌گری	فصل ۱۶:
۲۵۵.....	استفاده نکردن از حساب‌های دمو	
۲۵۶.....	اصرار بر معامله کردن بدون تجربه و آمادگی قبلی	
۲۵۶.....	اجازه اینکه ایگو بر شما حکومت کند	

۲۵۷	باور به اینکه هدف داشتن در معامله‌گری بیهوده است	
۲۵۷	تلاش برای موفقیت صد درصدی	
۲۵۷	افراط در معامله انتقام‌جویانه	
۲۵۸	معامله بیش از حد	
۲۵۸	دو برابر کردن به منظور بازبایی معاملات در حال زیان	
۲۵۹	رد شدن در آزمون مارشالو	
۲۶۰	مخالفت (بیهوده) با روند	
۲۶۱	<b>۵۵ راز موفقیت معامله‌گرانی با ذهن برتر</b>	فصل ۱۷:
۲۶۱	به دست آوردن نگرش درونی درست به معامله‌گری	
۲۶۱	اتخاذ رویکرد معاملاتی فرایندها	
۲۶۲	اولویت دادن به محافظت از سرمایه در حساب معاملاتی	
۲۶۲	مدیریت زیان‌ها از نظر ذهنی	
۲۶۳	تمرین مدیریت فرصت‌های ذهنی	
۲۶۳	فروتنی در معامله‌گری	
۲۶۳	مسئولیت‌پذیری	
۲۶۴	نگهداری ژورنال معاملاتی	
۲۶۴	یافتن سبک معاملاتی شخصی	
۲۶۴	حفظ تعادل بین شناخت و احساس	
۲۶۵	<b>۵۵ اصل راهنما برای روز معاملاتی عالی</b>	فصل ۱۸:
۲۶۶	برنامه‌ریزی جنبه‌های فنی روز معاملاتی	
۲۶۷	برنامه‌ریزی برای سناریوهای غیرمنتظره	
۲۶۷	مدیریت ریسک‌ها	
۲۶۸	فیلتر کردن اطلاعات	
۲۶۹	آمادگی ذهنی	
۲۶۹	در ذهن داشتن معیاره‌ایتان	
۲۷۰	مدیریت حرفه‌ای معاملات در حال انجام	
۲۷۱	کنترل کردن احساسات از قبل	
۲۷۱	ارزیابی روز معاملاتی	
۲۷۲	درس گرفتن از اشتباهات و پیشرفت بیشتر	



به طور کلی باینکه کارشناسان معتقدند احساسات و وضعیت ذهنی، تعیین کننده موفقیت یا شکست در معامله‌گری است، روان‌شناسی معامله‌گری را به عنوان اساس روان‌شناختی معاملات اوراق بهادار چندان جدی نمی‌گیرند. افراد آگاه در این زمینه، می‌دانند که ۸۰ درصد معامله‌گری، روان‌شناسی و ۲۰ درصدش روش و استراتژی است. در واقع معامله‌گری اساساً موضوعی شخصیتی است.

معامله‌گری (ترید)<sup>۱</sup> اصطلاحی رایج برای معامله کوتاه‌مدت اوراق بهادار، ارزها و مشتقات مالی است که اخیراً به شدت محبوب شده. بروکرها به‌ویژه از سال ۲۰۲۰ شاهد اعداد و ارقامی بی‌سابقه بوده‌اند. آن‌ها وعده می‌دهند که با کمک برنامه‌های معاملاتی مختلف، معامله‌گری در بازار سهام را آسان کنند. این برای نسل جوان و کم‌تجربه‌تر جذابیتی خاص دارد و حتی می‌تواند آن‌ها را به قمار تشویق کند. ولی جمله‌ای خطاب به عاقلان: اگر دنبال افزایش هیجان و آدرنالین هستید و فکر می‌کنید محصولات اهرمی<sup>۲</sup> یک شبه شما را ثروتمند می‌کنند، مطمئناً دیر یا زود تیرتان به سنگ می‌خورد. معامله‌گری در ابزارهای مالی شغل پیچیده‌ای است و نه تنها صبر و انضباط زیاد، بلکه ذهنی آگاه هم لازم دارد. بدون برنامه و استراتژی و فرایندهایی که به آن‌ها تکیه کنید، شانس در این شغل نخواهید داشت.

در باره اصطلاحات می‌خواهم از همین ابتدا نکته‌ای را روشن کنم: در این کتاب منظور از معامله‌گر (تریدر)<sup>۳</sup> سرمایه‌گذارانی است که پولشان را به صورت مستقل در بازار سهام و با پذیرش ریسک و کوتاه‌مدت سرمایه‌گذاری می‌کنند. بازه زمانی کوتاه‌مدت ممکن است چند دقیقه (اسکالپینگ) یا چند هفته (پوزیشن تریدینگ) باشد.<sup>۴</sup>

## 1. Trading

۲. منظور از محصولات اهرمی، اعتباری است که کارگزار بورس به شما می‌دهد تا بتوانید چندبرابر سرمایه اولیه‌تان معامله کنید. در واقع اهرم یا لوریج ابزاری است که کارگزار در اختیار معامله‌گران می‌گذارد تا آن‌ها بتوانند حجم بیشتری از معاملات را با مقدار کمتری وجه در حسابشان معامله کنند. روش‌های استفاده از اهرم در بازار سهام، عبارت است از: اعتبار معاملاتی (وام قرض الحسنه و بسته‌های اعتباری)، قراردادهای مشتقه و صندوق‌های اهرمی. اهرم در بازار فارکس بسیار متداول است. برای مثال، اگر از لوریج ۲۰۰:۱ (یک به دویست) برای ورود به یک موقعیت معاملاتی خرید یا فروش که ارزش آن ۲۰۰ دلار است استفاده کنید، فقط به ۱ دلار در حسابتان نیاز خواهید داشت. باین حال، لوریج شمشیری دولبه است و اگر با نکات مهم و تکنیک‌های استفاده از آن آشنا نباشید، ممکن است تمام سرمایه‌تان را از دست بدهید. - م

## 3. Trader

۴. معاملات اسکالپینگ (Scalping trades) در عرض چند ثانیه یا حداکثر چند دقیقه انجام می‌شود. معاملات روزانه (Day trading trades) از چند ثانیه تا چند ساعت نگه داشته می‌شود. معاملات سوئینگ (Swing trading trades) را معمولاً چند روز نگه می‌دارند. معاملات پوزیشن (Position trading trades) را ممکن است از چند روز تا چند سال نگه دارند. - م

اساساً معامله‌گری در این معنا مخالف سرمایه‌گذاری بلندمدت است؛ چون شما دنبال سود کوتاه‌مدتید. اگر به‌منظور آماده‌شدن برای بازنشستگی به‌طور منظم در یک پورتفولیو (سبد سهام) مشارکت می‌کنید، یک سرمایه‌گذار بلندمدت هستید نه معامله‌گر. اگر هرازچندگاهی موقعیتی معاملاتی را به سرمایه‌گذاری بلندمدت تبدیل کنید، شاید به این دلیل که نمی‌خواهید ضرر کنید، سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدتتان سرمایه‌گذاری بلندمدت خواهد شد و شما سرمایه‌گذار بلندمدت خواهید بود. در ادامه کتاب بیشتر درباره این سوگیری که «حسابداری ذهنی» نامیده می‌شود، صحبت می‌کنم.

در بازار سهام همه‌چیز درباره روان‌شناسی است و معاملات انجام‌شده، شخصیت فرد را زیر ذره‌بین قرار می‌دهد. باورهای محدودکننده، شک به خود، کنترل‌نکردن خود، تجربه‌های آسیب‌زا و حل‌نشده گذشته، گفت‌وگوهای منفی با خودتان (در اصطلاح امروزی، گفت‌وگوی درونی) و الگوهای فکری مضر، همه و همه زمانی که به‌عنوان معامله‌گر به کارتان ادامه می‌دهید، دیر یا زود آشکار می‌شوند. به این ترتیب، معامله‌گری راهی بسیار پرهزینه برای شناخت و حل مسائل شخصیتی شماست. شما پولاتان را در بازارها به خطر می‌اندازید (احتمالاً پس‌اندازی که برای جمع‌کردنش حسابی زحمت کشیدید) ولی آمار و ارقام علیه شماست؛ زیرا (طبق آمار) بیش از ۹۰ درصد از کل معامله‌گران خرد در بازارهای سهام هیچ درآمدی ندارند. اکثر قریب‌به‌اتفاق، پس‌از تحمل زیان و احساس ناامیدی، حساب معاملاتی‌شان را ظرف چند ماه می‌بندند. میزان موفقیت در بازارهای مالی به‌ویژه برای کسانی که کوتاه‌مدت فعالیت می‌کنند، بسیار پایین است.

یک ضرب‌المثل قدیمی بازار سهام به‌خوبی بیان می‌کند که اگر خودتان را نمی‌شناسید، بازار سهام مکانی گران‌قیمت برای شناخت خود خواهد بود. معامله‌گران موفق نه‌تنها اغلب درس‌های بسیار سنگینی گرفته‌اند، بلکه فرازوفروادهای احساسی شدیدی را نیز تجربه کرده‌اند. آن‌ها از خود فراتر رفته و بر چیزی غلبه کرده‌اند که در ابتدا محدودشان می‌کرد. این تلاش ارزشش را دارد، همان‌طور که معامله‌گران باتجربه به‌راحتی تصدیق خواهند کرد. بسیار بعید است که معامله‌گران باتجربه و موفق، پس‌از به‌دست‌آوردن استقلال و آزادی مالی و تعیین سرنوشتشان (به‌واسطه معامله‌گری)، داوطلبانه چنین دستاوردی را که به‌سختی به دست آمده، رها کرده و بازار را ترک کنند.

وقتی با شغل معامله‌گری سروکله می‌زنید، می‌فهمید که همیشه همان مشکلات و موانع تکراری هستند که اعصابتان را خرد می‌کنند. کنارآمدن با ضرر، ترس، طمع، بی‌انضباطی، از دست‌دادن کنترل، استرس، فشار بیش از حد و اعتمادبه‌نفس کاذب در نهایت باعث پیشرفتتان می‌شود. این مشکلات پیامدهای مستقیم ویژگی‌های خاص بازارهای مالی است که باید با آن دست‌وپنجه نرم کنید؛ ویژگی‌هایی چون نبود اطمینان، نوسانات، موقعیت‌های مبالغه‌آمیز، بازیگرانی که به‌سختی می‌شود دیدشان و بالاخره برنامه‌ها و الگوریتم‌های خودکار که برنده یا بازنده‌شدن شما هیچ اهمیتی برایشان ندارد. حرکت‌های

قیمت را آن قدرها که فکر می‌کنید، نمی‌شود پیش‌بینی و کنترل کرد و اتفاقاً در موارد بسیاری تصادفی هستند.

شما در جایگاه معامله‌گر خرد نمی‌توانید بازارها را جابه‌جا کنید. شما هیچ تأثیری بر اتفاق‌های بازار نمی‌گذارید. در مقابل، می‌توانید با احتمالات و الگوها کار کنید و درکنان را از بازارها یا به‌عبارت‌دیگر، نگرش و دیدگاهتان را تغییر دهید. شما می‌توانید چیزهایی را کنترل کنید که در اختیار دارید، یعنی خودتان. داشتن ذهنی آگاه و هوشیار، قدرت ذهنی به وجود می‌آورد. اجازه ندهید بازارها کنترل روح و روانتان را به دست بگیرند. جهت‌گیری فرایندی<sup>۱</sup> موفق و مجموعه‌قوانین ثابت، عواملی هستند که از شما محافظت می‌کنند تا کنترلتان را از دست ندهید. محافظت از پورتفولیوی شما اولویت اصلی شماست.

میراث تکاملی ما انسان‌ها بر رفتارهایمان سایه افکنده است. ما ذاتاً مناسب معامله‌گری نیستیم. مغز انسان برای عملکرد موفقیت‌آمیز در بازارهای مالی طراحی نشده است. نحوه عملکرد بازارهای مالی، با روش‌های تفکر و رفتار طبیعی ما در تضاد است. از این‌رو، درونی کردن روال‌های ثابت و سیستم‌بندی معاملاتتان به‌گونه‌ای که بتوانید از خود محافظت کنید، اهمیت بسزایی دارد.

شما در جایگاه معامله‌گر زمانی رشد می‌کنید که بدانید چه چیزی را می‌توانید کنترل کنید و چه چیزی را می‌توانید تغییر دهید و چرا این کارها را می‌کنید. اهداف معامله‌گری شما چیست؟ انتظاراتتان چیست؟ کدام سبک معاملاتی با شخصیت شما سازگار است؟ فقط در این صورت می‌توانید به این پرسش‌ها پاسخ دهید: ۱. چگونه می‌خواهید ادامه دهید؛ ۲. از چه روش‌هایی می‌خواهید استفاده کنید. معامله‌گری یک چالش روانی است. پلتفرم‌ها و سیستم‌های معاملاتی، مهم هستند؛ اما موفقیت شما را تضمین نمی‌کنند. شما به‌تنهایی مسئول چیزی هستید که از معاملاتتان به دست می‌آورد. در واقع مسئولیت اصلی معامله‌گری، با فناوری و سیستم‌های معاملاتی و بازارها نیست، بلکه با خود معامله‌گر است.

## درباره کتاب

این کتاب درباره روان‌شناسی معامله‌گری است و هدفش ارائه مفاهیم و موضوع‌های تئوری تفهیم و پیچیده نیست. هدف از نوشتن این کتاب بیان مطالب کاربردی و مشاوره‌دادن به معامله‌گران بازارهاست. ایده اصلی این است که به‌منظور ایجاد پایه‌های روان‌شناختی لازم برای آماده‌شدن در دنیای معامله‌گری، مثال‌های متعدد و تمرین‌های عملی و مفیدی در اختیارتان قرار دهم. بسیاری از معامله‌گران به‌ویژه مبتدی‌ها، عوامل روانی دخیل در معاملات را دست‌کم می‌گیرند. به‌سرعت ثروتمند شدن در بازار سهام و سوسه‌انگیز است؛

---

۱. منظور از جهت‌گیری فرایندی، سیستم‌سازی رویکرد معاملاتی است؛ یعنی تدوین یک استراتژی و قوانین حرفه‌ای و معامله براساس آن قوانین. - م

اما مطابق آمار اصلاً واقع‌بینانه نیست. کتاب پیش رو شما را از بسیاری از تجربه‌های دردناک و پرهزینه نجات می‌دهد و سپر ذهنی موردنیاز را برای تجارت موفق و سازگار با مغز در اختیارتان می‌گذارد.

معامله‌گری شغل سختی است و اشتباه‌ها و ضعف‌ها بلافاصله به مجازات معامله‌گر می‌انجامد. در عرصه معامله‌گری از همان ابتدا دارید با بالاترین سطح بازی می‌کنید. چه حرفه‌ای باشید چه مبتدی، در یک بازار رقابت می‌کنید. صرف‌نظر از اینکه در کدام بازار فعالیت می‌کنید، نمی‌توانید بر آن تأثیر بگذارید و آن را به طرفی بکشانید که می‌خواهید. بازیگران حرفه‌ای بزرگ بازارها را به حرکت درمی‌آورند. بگذارید این واقعیت که توانایی تأثیرگذاری بر این بازار را ندارید، به شما فروتنی بیاموزد؛ اما اجازه ندهید بیش از حد شما را بترساند. وضعیت شما به‌عنوان یک ماهی کوچک (بازیگر خرد) در این بازار یعنی انعطاف‌پذیرید و مشمول دستورالعمل‌های سرمایه‌گذاری یا دیگر محدودیت‌های عملی نیستید و جای کسی را نگرفته‌اید. شما زیر رادار ماهی‌های بزرگ (معامله‌گران بزرگ) معامله می‌کنید و می‌توانید از این واقعیت سود ببرید.

همه فعالان بازار مخاطب این کتاب‌اند. چه معامله‌گری کوتاه‌مدت باشید و چه سرمایه‌گذاری بلندمدت، تأثیرات روان‌شناختی برای همه‌تان اعمال می‌شود، البته با درجات متفاوت. مطمئناً زمانی سودده خواهید بود که بدانید نحوه تصمیم‌گیری‌های مالی نابجا و سوگیرانه چگونه بر پورتفولیوی شما تأثیر می‌گذارد. همچنین اینکه بدانید عملکرد معاملاتی شما تا چه حد به وضعیت احساسی‌تان بستگی دارد، خالی از لطف نخواهد بود.

اگر این کتاب را از ابتدا تا انتها بخوانید،

« می‌توانید بررسی کنید که شغل معامله‌گری واقعاً برای شما مناسب است یا نه؛

« درمی‌یابید که به کدام ویژگی‌های شخصیتی و شایستگی‌های اصلی برای معامله‌گری نیاز دارید؛

« با تکنیک‌های خودمربی‌گری ذهنی آشنا می‌شوید و می‌فهمید چگونه انعطاف‌پذیری روانی و قدرت ذهنی‌تان را پرورش دهید؛

« متوجه می‌شوید که پیشرفت معامله‌گر مستلزم رشد روانی اوست.

## قواعد کتاب

این کتاب به کاربردی‌ترین و واقع‌بینانه‌ترین شکل ممکن در مورد موضوع روان‌شناسی معامله‌گری نوشته شده و از توضیحات علمی پیچیده و گسترده اجتناب شده است. امیدوارم مرا ببخشید بابت اینکه توضیحاتم دربارهٔ اکتشافات هیجان‌انگیز در پژوهش‌های مغز مدرن اندکی تئوری است. به‌هرحال، تأمین مالی عصبی علاقه‌من است. در ادامه متوجه می‌شوید که بیشتر پاراگراف‌های تئوری این کتاب با نماد «نکات فنی» مشخص شده‌اند.

من منتظر بازخوردها و نظراتتان هستم و قدردان هرگونه پیشنهادی خواهم بود. لطفاً تجربه‌هایتان را به اشتراک بگذارید تا از آن‌ها برای اصلاح نسخه‌های بعدی کتاب استفاده کنیم. اگر می‌خواهید دربارهٔ موضوعات این کتاب بیشتر بدانید یا اندکی به دانسته‌هایتان در دنیای معامله‌گری اضافه کنید، به وبگاهم سر بزنید: [www.roland-ullrich.com](http://www.roland-ullrich.com). آنجا انبوه مقالات وبلاگ، ویدئوها، مطالب آموزشی و کارگاه‌های آموزشی را خواهید دید.

## آنچه لازم نیست بخوانید

ساختار این کتاب خواننده‌پسند است، یعنی لازم نیست آن را از ابتدا تا انتها بخوانید. در اوقات فراغتتان کتاب را مرور کنید و بخش‌ها و فصل‌های دلخواهتان را بخوانید. ارجاع‌های کتاب درخصوص موضوعاتی که می‌خواهید بیشتر درباره‌اش بدانید، اطلاعات دقیق‌تری در اختیارتان می‌گذارد. ساختار کتاب این امکان را به شما می‌دهد که بخش‌های جداگانه آن را به صورت مستقل بخوانید. اگر کتاب را تا آخر بخوانید، احتمالاً متوجه تکرار بعضی از مطالب خواهید شد که البته چنین تکرارهایی کلید تثبیت مدارهای عصبی و ارتباطات سیناپسی مغز هستند.

در صورت تمایل می‌توانید از مطالعهٔ کادرها صرف‌نظر کنید. این کادرها اطلاعات بیشتر، داستان‌های سرگرم‌کننده و حکایت‌هایی دارند با این هدف که مطالب کتاب را از حالت خشک و بی‌روح درآورند. (با خیال راحت بخوانیدشان. ممکن است لبخندی بر لبانتان بیاورند.)

## تصورات خنده‌دار

باتوجه به علاقه‌تان به موضوع روان‌شناسی معاملات، فرض را بر این می‌گیرم که تا حدی با بازارهای سهام آشنا باشید. یعنی احتمالاً با سرمایه‌تان، در بازارهای سهام سود یا زیان کرده‌اید. این احتمال اندک هم وجود دارد که طغیان‌های احساسی غیرارادی را نیز از سر گذرانده باشید. البته براساس تجربیاتم، می‌دانم هستند افرادی که خسارت‌های شدیدتری در بازارهای مالی دیده‌اند. در هر صورت، باید بفهمید که روان‌شناسی نقشی مهم در معامله‌گری دارد.

فرض بر این است که شما به‌عنوان خوانندگان کتاب:

« می‌خواهید بفهمید موقع تصمیم‌گیری‌های مالی در مغزتان چه می‌گذرد؛

« گاهی نمی‌توانید احساساتتان را کنترل کنید و می‌خواهید بدانید تکامل چه تأثیری بر افکار و الگوهای رفتاری‌تان گذاشته است؛

« هنگام ترس و موقعیت‌های استرس‌زا به حمایت نیاز دارید؛

« می‌خواهید یاد بگیرید چگونه تصمیماتی بهتر و هوشمندانه‌تر بگیرید؛  
 « می‌خواهید به شیوه‌ای معقول توانایی مقابله با زبان‌های اجتناب‌ناپذیر را داشته باشید؛  
 « دنبال روش‌هایی برای پرورش قدرت ذهنی و انعطاف‌پذیری روانی در معامله‌گری هستید؛  
 « نمی‌توانید استراتژی، جایگاه یا سبک معاملاتی مناسب خود را پیدا کنید؛  
 « می‌خواهید بدانید کدام ویژگی‌های شخصیتی و شایستگی‌های اصلی در معامله‌گری مهم‌اند؛  
 « می‌خواهید بدانید معامله‌گری واقعاً برای شما مناسب است یا نه.

## چیدمان کتاب

این کتاب شش بخش دارد. ساختار ساده آن را می‌شود به راحتی درک کرد و در پیدا کردن محتوا کمکتان خواهد کرد. ساختار کتاب به این شکل است:

### بخش اول: معامله‌گر مستقل

آیا این واقعیت که کسب درآمد مداوم در بازار سهام دشوار است، شگفت‌زده‌تان می‌کند؟ توضیح ساده و البته آگاهی‌بخش است: شما انسانید! و این یعنی تمام تمایلات ژنتیکی مربوط به انسان بودن را دارید. بخش اول کتاب روند توسعه تکاملی و ساختار عصبی مغز انسان را توضیح می‌دهد. وقتی صحبت از مغز می‌شود، باید بدانیم که مغز همه انسان‌ها یکسان است و هیچ مدل ارتقایافته‌ای در کار نیست.

به نظر می‌رسد طبیعت شما مناسب معامله‌گری نیست. با این حال نگران نباشید. می‌توانید با تمرین و یادگیری آماده شوید؛ زیرا مغز انسان توانایی تغییر و رشد دارد. شما می‌توانید پیش‌نیازهای ذهنی معامله‌گری سازگار با مغز را بیاموزید. با تفکر صحیح می‌توانید اشتباهات معاملاتی را از قبل تشخیص دهید و از آن جلوگیری کنید. اکتشافات نوآورانه مرتبط با پژوهش‌های مالی عصبی مدرن، عوامل موفقیت معامله‌گری سازگار با مغز و معامله‌گری موفق را نشان داده است.

### بخش دوم: انجام معاملات موفق

موفقیت در معامله‌گری بستگی دارد به اینکه چطور به صورت مستمر تمرین می‌کنید و مهارت‌های معاملاتی‌تان را پرورش دهید. استفاده از حساب دمو (آزمایشی)، امتحان استراتژی‌هایتان را آسان‌تر می‌کند و فرایندهای درگیر در معاملات را تمرین می‌دهد تا زمانی که بتوانید به‌طور خودکار آن‌ها را فراخوانی کرده و از آن‌ها استفاده کنید. در این

بخش، مزایای فرایندهای معاملاتی کارآمد را نشان می‌دهم و اینکه چطور می‌توانید از برنامه‌های آموزشی سود ببرید. شما را با اسرار تشخیص الگوی صریح و ضمنی معامله‌گری آشنا می‌کنم و خواهید فهمید چگونه فرصت‌های سودتان را بهبود بخشید و درعین حال ریسک‌پذیری‌تان را محدود کنید. نشان می‌دهم چگونه مجموعه‌زبان‌هایی را کنترل کنید که بر پورتفولیوی شما، همچنین بر روانتان تأثیر می‌گذارند.

## بخش سوم: حاکمیت احساسی

در این بخش با نکات بسیار کاربردی آشنا خواهید شد. تمرین‌ها و وظایف متعدد باید کمک کند شخصیتتان را به‌عنوان معامله‌گر رشد دهید و از نظر احساسی، مستقل و با اراده قوی عمل کنید. یک مؤلفه فنی و روانی مهم در رشد، نگاه داشتن ژورنال معاملاتی است. این رمز پیشرفت شخصی شماست. با استفاده از آن در موقعیتی خواهید بود که الگوهای روان‌شناختی مؤثر بر رفتار معاملاتی‌تان را شناسایی و تحلیل کنید و در نهایت بتوانید سبک معاملاتی متناسب با شخصیت خود را بیابید.

دیگر مؤلفه مهم، تکنیک‌های خودمربیگری است. تمام تمرین‌هایی که درباره آن‌ها صحبت می‌کنم، طراحی شده‌اند تا استراتژی‌های ذهنی لازم برای مقابله با ضرر، استرس و ترس را به‌روشی سالم‌تر در اختیارتان قرار دهند. متوجه می‌شوید که چگونه می‌توانید برای کنارگذاشتن باورهایی که موفقیتتان را نابود می‌کنند، تلاش کنید و درک خواهید کرد که چگونه می‌توانید جریان گفت‌وگوی درونی منفی‌تان را که مانع از موفقیت شماست، خاموش کنید. با این کار اعتمادبه‌نفس به دست می‌آورد و عزت‌نفس‌تان را تقویت می‌کنید.

## بخش چهارم: تصمیم‌گیری ایمن

در این بخش، با اصول تصمیم‌های هوشمندانه و سنجیده در معامله‌گری آشنا می‌شوید. متوجه خواهید شد چگونه با فرایندهای ناخودآگاه تصمیم‌گیری کنار بیابید و توانایی‌هایتان را برای مواجهه با شکست، بهتر مدیریت کنید. پس از درک رشد تکاملی مغزتان می‌توانید از الگوهای فکری و رفتاری غیرمنطقی جلوگیری کرده و از قوانین معاملاتی این بخش استفاده کنید. به این ترتیب اصول صحیح تصمیم‌گیری‌های معاملاتی را پیدا می‌کنید.

## بخش پنجم: کنترل رفتار بد

این بخش به‌طورکلی درباره تشخیص و درک رفتارهای غیرمنطقی و سوگیرانه‌ای است که تاکنون انجام می‌دادید؛ به‌ویژه رفتار غیرمنطقی در هنگام معاملات. پژوهش‌های مالی رفتاری، اکتشافات هیجان‌انگیزی در این زمینه دارد. به خاطر داشته باشید که خطاهای نظام‌مند در برآوردها، سوگیری‌های شناختی و احساسی و ذهنیت گله‌ای، عواقب شدیدی دارد. خواهید آموخت که چگونه این نوع رفتار نادرست را تشخیص دهید و از آن بپرهیزید. همچنین می‌فهمید چطور با ایگو خود بهتر کنار بیابید و احساس ترس و پشیمانی‌تان را بهتر درک کنید.

## بخش ششم: ده‌گانه‌ها

بخش ده‌گانه‌ها را فهرستی از اطلاعات مهم بورس اوراق بهادار در نظر بگیرید. این بخش از اجزای مهم مجموعه کتاب‌های *For Dummies* است. در این بخش، ده تله روان‌شناختی اجتناب‌پذیر در معامله‌گری را معرفی می‌کنم که همیشه باید هنگام معاملات به خاطر داشته باشید. سپس ده راز موفقیت معامله‌گران بر خوردار از برتری ذهنی را برمی‌شمارم، این‌ها را به کار بگیرید، عملاً هیچ مانعی بر سر راهتان نخواهد بود تا معامله‌گری موفق شوید. در آخر ده قانون بنیادین برای یک روز معاملاتی عالی و موفق را توضیح خواهیم داد.

## نمادهای کتاب

بخش همیشگی کتاب‌های *For Dummies* استفاده از نمادهاست. آن‌ها را برای جلب توجه و متفاوت کردن ساختار کتاب می‌آوریم. در این کتاب، از نمادهای زیر استفاده کرده‌ایم:

بخش‌هایی را مشخص می‌کند که اطلاعاتش برایتان مفید است. وقتی کتاب را می‌خوانید، این نماد ظاهر می‌شود تا به شما درکی سریع از موضوع بدهد.



راهنمایی

اطلاعاتی را مشخص می‌کند که باید در نظر بگیرید. گاهی به موضوعات قبلی کتاب اشاره می‌کند که به بحث فعلی مربوط است.



به خاطر بسپارید

نشان‌دهنده اطلاعات فنی است برای کسی که در این زمینه کار می‌کند و دید عمیق‌تری نیاز دارد.



نکات فنی

به اطلاعاتی اشاره می‌کند که ممکن است برای جلوگیری از مشکلات پیش رو کمکتان کند.



هشدار

در اینجا نمونه‌هایی را خواهید یافت که به درک مطلب کمک می‌کنند.



مثال

## فراسوی کتاب

علاوه بر مطالب پیش رو، این کتاب یک راهنمای رایگان دارد که حاوی اطلاعاتی درباره ماهیت روان‌شناسی معاملات و مغز معامله‌گری است و ارزش مرور کردن دارد. برای دریافت این راهنمای فشرده، به وبگاه [www.dummies.com](http://www.dummies.com) بروید و عبارت Trading Psychology For Dummies Cheat Sheet را در کادر جست‌وجو تایپ کنید.

بعد از خواندن مقدمهٔ این کتاب خاص امیدوارم متوجه شده باشید که کلیت مطالب در چه زمینه‌ای است. هنگام خواندن کتاب، از هر جا می‌خواهید شروع کنید. دنبال موضوعات مورد علاقه‌تان باشید. از این کتاب به‌عنوان مرجع و مشاور استفاده کنید. تکنیک‌ها و تمریناتش را انجام دهید. آن‌ها قطعاً ارزش وقت گذاشتن دارند و شما را به مسیر موفقیت در معامله‌گری سوق خواهند داد.

امیدوارم از مطالب کتاب لذت ببرید و با به‌کارگرفتن آن‌ها در دنیای هیجان‌انگیز معامله‌گری، موفقیت زیادی کسب کنید.



معامله گر مستقل

## در این بخش...

درمی یابید که چرا انسان‌ها برای عملکرد موفقیت‌آمیز در بازارهای مالی به مشکل برمی‌خورند.

رشد تکاملی و ساختار عصبی مغز انسان را ردیابی می‌کنید.

بر هنر آموزش سازگار با مغز مسلط می‌شوید.

از نقاط قوتتان بهره می‌برید و با ضعف‌هایتان کنار می‌آیید.

« مشاهده چگونگی تأثیر تکامل انسان بر

فرایندهای تصمیم‌گیری مالی

« نگاهی دقیق‌تر به مغز معامله‌گر

« درک مدارهای عصبی و فرایندهای بیوشیمیایی

« ردیابی معجزه انعطاف‌پذیری عصبی

(نوروپلاستیسته)

« استفاده از فرایندگرایی برای موفقیت

## فصل ۱

# معامله‌گری سازگار با مغز

در این فصل، شما را به گذشته‌ای بسیار دور خواهیم برد، یعنی گذشته تکاملی انسان. طی میلیون‌ها سال، فرایند انتخاب تکاملی ما را به انسان‌های امروزی تبدیل کرده است. وقتی از برخی رفتارهای انسانی که مناسب زمان حاضر نیستند شگفت‌زده می‌شویم، باید به این دانش (انتخاب تکاملی) رجوع کنیم. برای فهم بهتر آنچه در جریان است، نگاهی دقیق‌تر به مغز معامله‌گر سودمند خواهد بود (این نگاه دقیق‌تر پاسخ‌هایی به همراه دارد). پژوهش‌های نوین علوم اعصاب، اکتشافاتی هیجان‌انگیز درباره چگونگی فرایند تصمیم‌گیری انجام داده؛ مثل اینکه کدام بخش‌های مغز درگیرند و کدام فرایندهای بیوشیمیایی هم‌زمان اتفاق می‌افتند. در واقع، پژوهش‌ها به حدی پیشرفت کرده است که متخصصان این رشته اکنون می‌توانند تصمیمات مالی را با بررسی فعالیت مناطق خاصی از مغز پیش‌بینی کنند.

مغز شما و شبکه ارتباطات آن چندان مناسب معامله‌گری نیست. اما شما می‌توانید با استفاده از آموزش و یادگیری بر این ضعف‌های ذاتی تان غلبه کنید. مغز انسان انعطاف‌پذیر است و می‌تواند با شرایط متغیر سازگار شود. به عبارت دیگر، می‌توانید رفتارهایی را برای معامله‌گری موفق بیاموزید، یعنی همان معامله‌گری سازگار با مغز.

رمز موفقیت در معامله‌گری، فرایندگرایی است؛ چیزی که آن را نظام‌مند کردن رویکرد معاملاتی می‌نامم. برای بقا در بازارهای پیش‌بینی‌نشده، به قوانین حرفه‌ای و استراتژی معاملاتی آزموده نیاز دارید. وقتی این استراتژی معاملاتی با شخصیت شما متناسب و سازگار باشد، برای تبدیل شدن به فردی موفق در شغل معامله‌گری موانع زیادی نخواهید داشت.

## شناخت موانع انسانی برای موفقیت در معامله‌گری

علم در دهه‌های اخیر، رفتار انسان را در حوزه تصمیم‌گیری اقتصادی به دقت بررسی کرده و به یافته‌هایی آگاهی‌بخش رسیده است. یافته‌های علمی نشان می‌دهد که فکر و رفتار انسان‌ها براساس آن دسته از الگوهای احساسی توصیف می‌شوند که در جریان تکامل شکل گرفته‌اند. همچنین یافته‌های علمی نشان می‌دهد که رفتارهای خودکار غیرارادی، مناسب تصمیم‌گیری مالی عاقلانه نیست. اقتصاددانان رفتاری با پژوهش‌های متعدد نشان داده‌اند که انسان هنگام سرمایه‌گذاری چقدر غیرمنطقی می‌شود. حقیقت این است که عوامل متعددی رفتار افراد را در موقع تصمیم‌گیری مالی تحریف می‌کند، از جمله:

« بیش برآوردکردن توانایی‌های خود؛

« ناتوانی در درس‌گرفتن از اشتباهات؛

« واگذارکردن ناخودآگاه تصمیم‌های مالی به احساساتی مانند ترس و طمع؛

« همراه‌شدن با جمعیت (رفتار گله‌ای)؛

« ناتوانی در ارزیابی عینی ریسک‌ها؛

« تعیین ریسک‌پذیری براساس موقعیت به‌جای محاسبه؛

« بستن سریع سودها و اجازه‌دادن به تداوم ضرر.

نگاهی دقیق و موشکافانه به مغز سرمایه‌گذاران و معامله‌گران نشان می‌دهد که چرا آن‌ها شکست می‌خورند و این شکست‌ها چگونه بر روند تصمیم‌گیری تأثیر می‌گذارد. بررسی‌های آزمایشگاهی در حوزه نسبتاً جدید مالی عصبی (نوروفایننس)<sup>۱</sup>، پاسخ‌های هیجان‌انگیزی ارائه می‌دهند.

## استفاده از مالی عصبی برای نگاهی عمیق به درون مغز معامله‌گر

مالی عصبی یک حوزه پژوهشی بین‌رشته‌ای و حاصل تلاش‌های ترکیبی اقتصاددانان، روان‌شناسان رفتاری و عصب‌شناسان در دهه ۱۹۹۰ است. پژوهش‌های مالی عصبی با استفاده از روش‌های نوین پژوهش روی مغز، بر تحلیل فرایندهای تصمیم‌گیری مالی تمرکز می‌کند. پرسش‌های اصلی که در این زمینه مطرح می‌شود، عبارت است از: مغز انسان چگونه با پول برخورد می‌کند؟ کدام ساختارهای عصبی در پردازش تصمیم‌گیری‌های مالی نقش دارد؟ اهمیت فرایندهای بیوشیمیایی مغز در بررسی پول چیست؟ پژوهش‌های مالی عصبی درخصوص محرک‌های رفتار انتخابی، توجهی ویژه به رفتار معاملاتی بازیگران بازارهای مالی دارد و بر این پرسش اصلی تمرکز می‌کند که چگونه سوگیری‌های رفتاری

1. Neurofinance

و شناختی، تصمیم‌گیری منطقی سرمایه‌گذاران را مخدوش می‌کند. جنبه دیگر، تأثیر ویژگی‌های شخصیتی بر رفتار سرمایه‌گذار است.

محققان هم‌بستگی‌های عصبی‌زیستی (نوروبیولوژیک)<sup>۱</sup> مربوط به فرایندهای تصمیم‌گیری مالی را رمزگشایی کرده‌اند. اسکنر مغز می‌تواند تأثیر عظیم احساسات، سوگیری‌های شناختی و غرایز قدیمی را در زمان واقعی نمایش دهد. در بیشتر مواقع، انسان‌ها ممکن است منطقی عمل نکنند. بسیاری از پدیده‌های توصیف‌شده در پژوهش‌های مالی رفتاری را می‌شود با نگاهی دقیق‌تر به مغز معامله‌گر توضیح داد. امروزه محققان مغز می‌توانند رفتار سرمایه‌گذاران را پیش‌بینی کنند و بر آن تأثیر بگذارند.



پروفسور بژند وبر<sup>۲</sup>، عصب‌شناس بالینی و رئیس دانشکده پزشکی دانشگاه بُن، به این نتیجه رسیده است که انسان‌ها به دلیل رشد تکاملی‌شان به‌هیچ‌وجه قادر به تفکر و عمل منطقی نیستند. این نتیجه‌گیری بیانگر این نکته است که مغز انسان برای فعالیت موفقیت‌آمیز در بازارهای سهام ساخته نشده و کسب موفقیت در این بازار با این ساختار مغزی کار ساده‌ای نیست. قوانین و عملکرد بازارهای مالی با رفتارهای آموخته‌شده انسان در تضاد است.

شبکه‌های عصبی مغز انسان طی میلیون‌ها سال گسترش یافته و با وضعیت زندگی انسان‌ها سازگار شده‌اند. ما امروز نتیجه یک فرایند انتخاب تکاملی هستیم که در آن ساختار ژنتیکی و مغز انسان به‌شکلی باورنکردنی به‌آهستگی و طی میلیون‌ها سال تغییر کرده است. در واقع، به‌گفته عصب‌شناسان برجسته، مغز انسان در پنجاه‌هزار سال گذشته تغییر چندانی نکرده است. در مواجهه با تحولات سریع جهان در قرن‌های اخیر، تکامل نتوانسته است خود را تداوم بخشد و با شرایط موجود وفق دهد. رفتارهای ناخودآگاه و بسیار خودکار احتمالاً به‌عنوان بهترین انطباق ممکن با شرایط محیطی غالب به وجود آمده است. رفتارهای خودکار هنگام مواجهه با موقعیت‌های تهدیدآمیز احتمالاً توانسته انسان‌ها را در عصر حجر زنده نگه دارد (واکنش جنگ یا گریز)؛ اما موقعیت‌های تهدید امروزی که تفاوت‌های بسیاری با تهدیدهای عصر حجر دارد، همچنان همان الگوهای واکنش محرک مربوط به عصر حجر را ایجاد می‌کند.

با اینکه زندگی نوع بشر به‌شدت تغییر کرده، تکامل به این سرعت تغییر نکرده است. مغز انسان از زمان دیگری می‌آید. غرایز ذاتی هنوز رفتار ما را تعیین می‌کند، مخصوصاً وقتی تحت فشار احساسی هستیم. این سازوکارهای غریزی، مناسب روش‌های عملکرد بازارهای مالی امروزی نیستند. انسان‌ها سریع عکس‌العمل نشان می‌دهند، درحالی‌که بازارهای سهام اغلب به صبر و انتظار پاداش می‌دهند.



1. Neurobiological

2. Bernd Weber

## پیشرفت پژوهش‌ها با اسکن مغز انسان

با کمک روش‌های اندازه‌گیری جدید، یافته‌های پژوهشی مربوط به عملکرد مغز انسان در سی سال گذشته بیشتر از مجموع صد سال اخیر بوده است. ابزارهای پژوهشی علوم اعصاب، به‌ویژه «تصویربرداری تشدید مغناطیسی عملکردی» (اف‌ام‌آر‌آی) فعالیت‌های مغز را مشهود می‌کند و نشان می‌دهد کدام مناطق هنگام انجام وظایف خاص فعال می‌شوند. به اصطلاح می‌شود مغز را در زمان واقعی در حال کار دید. این یعنی می‌توان رفتار انسان را هنگام مواجهه با پول از دیدگاه عصب‌شناسی تحلیل کرد. بررسی‌های آزمایشگاهی انجام‌شده، تصمیمات مالی غیرمنطقی و احساسات و تأثیر تکامل را بر رفتار انسان در بازارهای سرمایه توضیح می‌دهد.

آیا سیستم مغز انسان که از لحاظ تکاملی قدیمی است، مناسب تصمیم‌گیری‌های تجاری معقول هست؟ پژوهش‌های مالی عصبی به این پرسش با یک نه قاطع پاسخ داده است. مغز ما کمک می‌کند در شرایط سخت زنده بمانیم و ماهیت آن مناسب تصمیم‌گیری‌های اقتصادی منطقی در بازارهای مالی پیچیده نیست.

## شناخت الگوهای رفتار انسان

امروز می‌دانیم که مغز ما در طول هزاران سال همواره تلاش کرده است تا به بهترین شکل با شرایط زندگی سازگار شود. در مقایسه با میلیون‌ها سال تاریخ تکامل، قرن‌های گذشته فقط در بچه‌ای کوچک از زمان هستند؛ البته در بچه‌ای با سرعت تغییر چشمگیر که پیش از این رخ نداده است. این یعنی مدارهای عصبی مغز ممکن است برای سازگاری با زندگی مدرن، به چند نسل نیاز داشته باشند.

بنابراین تعجبی ندارد که رفتار و الگوهای فکری بسیاری از فعالان بازار همیشه منطقی نیست و این رفتار غیرمنطقی را می‌توان با انتخاب تکاملی توضیح داد.

به نظر می‌رسد عکس‌العمل‌های ریشه‌دار در گذشته انسان و واکنش‌های ناخودآگاه دوران قبل (میلیون‌ها سال قبل) تصمیم‌گیری‌های مالی ما را تعیین می‌کند. این دربارهٔ معامله‌گران فردی و اکثر شرکت‌کنندگان در بازار نیز صادق است. نوسان‌های شدید قیمتی از نظر احساسی مُسری است و امکان دارد به رفتار گله‌ای منجر شود. به همین دلیل بازار سهام در اساسی‌ترین سطح خود، روان‌شناسی است. برای درک کامل ماهیت روان‌شناختی بازار باید بدانید احساسات غالبی که در بازارها تجربه می‌شوند از دوران دیگری سرچشمه می‌گیرد و ویژگی‌شان اغراق و رفتار غیرمنطقی است. همان‌طور که تاریخ بازارهای مالی نشان می‌دهد، حباب‌های ناشی از سفته‌بازی و سقوط بازار سهام در فواصل زمانی منظم تکرار می‌شود.

این موضوع ممکن است برای معامله‌گران بسیار نگران‌کننده به نظر برسد، اما واقعیت بازار است.

فربخورد: پیش‌نیازهای نوروپولوژیکی (عصب‌زیست‌شناختی) برای معامله‌گری موفق به‌طور طبیعی در اختیار همه نیست.



به خاطر بسپارید

ولی ناامید نشوید. شما می‌توانید بسیاری از نارسایی‌های انسانی را ترمیم کنید و یاد بگیرید که ابزارهای لازم برای معامله‌گری سازگار با مغز را به دست آورید. این کار تمرین و آموزش زیادی می‌خواهد. خودآگاهی و خوداندیشی، نخستین گام است. در جایگاه معامله‌گر باید نحوه عملکرد مغزتان را بشناسید و بپذیرید. درک کنید که ساختار مغز، مناسب مکانیسم بازارهای مالی نیست. چاره‌ای جز پذیرش این واقعیت ندارید. شما فقط یک مغز دارید.

شما نمی‌توانید چیزی را در ساختار ژنتیکی‌تان تغییر دهید؛ اما می‌توانید یاد بگیرید که آگاهانه‌تر با احساسات و واکنش‌های طبیعی‌تان برخورد کنید. شما باید این کار را از موضع یک ناظر عینی انجام دهید. وقتی الگوهای رفتاری‌تان در پاسخ به شرایط را آگاهانه‌تر درک کنید، می‌توانید از انواع تله‌های تکاملی بپرهیزید. می‌توانید با مشاهده، تحلیل و پیگیری آگاهانه بازارها، رفتارشان را با آنها تطبیق دهید.



راهمایی

فقط زمانی می‌توان از دانش تخصصی و قدرت تحلیل منطقی تفکر استفاده کرد که بتوان تأثیرات منفی احساسات را کاهش داد. این یگانه راه متعادل شدن و در اختیار داشتن ظرفیت شناختی کامل ماست، با دسترسی بی‌واسطه و بدون فیلتر به عقل و شهودمان.

اکتشافات پژوهش‌های مغزی مدرن پلی بین واقعیت‌های رفتار انسان و نحوه عملکرد بازارهای مالی ایجاد می‌کند. رشته مالی عصبی مجموعه‌ای مهم از ابزارها را در اختیارتان می‌گذارد تا معامله‌گری موفق شوید.



به خاطر بسپارید

## استفاده از اکتشافات علوم اعصاب

پذیرش محدودیت‌های ساختارهای مغز در ابتدا ناامیدکننده به نظر می‌رسد؛ ولی پژوهش‌های مغزی مدرن خبرهای خوبی دارد: آنها نشان می‌دهند که سیم‌کشی مغز انسان انعطاف‌پذیر و در طول زندگی تغییرپذیر است.

پنجاه سال پیش، علم هنوز متقاعد نشده بود که مغز انسان ثابت نیست و می‌تواند تغییر کند. امروز می‌دانیم که مغز انسان و دستگاه عصبی مرکزی به آرامی اما پیوسته، در پاسخ به عملکرد و تجربیات ما در طول زندگی تغییر می‌کند.



نکات فنی

انعطاف‌پذیری عصبی یا سیناپسی به توانایی مغز برای تغییر و بهینه‌سازی فرایندها و توالی‌ها در صورت استفاده مؤثر اشاره می‌کند. برای فهم بیشتر می‌توان گفت مغز مانند ماهیچه کار می‌کند؛ وقتی از ساختارهای عصبی و اتصالات سیناپسی استفاده نمی‌کنید به مرور تحلیل می‌روند. آن دسته از شبکه‌های عصبی که به صورت فشرده و مداوم استفاده می‌کنید، در طول زمان تثبیت و تقویت می‌شوند. این اتفاق را می‌شود روی اسکتر مغز مشاهده کرد و به راحتی تشخیص داد.

دونالد هب روان‌شناس، کاشف انعطاف‌پذیری سیناپسی، در سال ۱۹۴۹ قانون یادگیری خود با نام قانون هب<sup>۱</sup> را ارائه کرد که می‌گوید فرایندهای یادگیری در شبکه‌های عصبی با استفاده از انتقال سیناپسی بین نورون‌ها انجام می‌شود (نورون‌هایی که با هم فعال می‌شوند، ارتباط بین آن‌ها تقویت می‌شود). تکرار مداوم، ارتباطات جدید و پایدار را شکل می‌دهد و حافظه انسان را تقویت می‌کند.

انعطاف‌پذیری عصبی همیشه و مستقل از سن، در هر دو جهت کار می‌کند؛ یعنی

« اگر از مغزتان استفاده نکنید، توانایی‌اش تحلیل می‌رود؛

« اگر مدام تمرین کرده و از مغزتان استفاده کنید، قدرتش افزایش می‌یابد.

احتمالاً هنگامی که در منطقه‌ای ناشناخته رانندگی می‌کنید، از سامانه جهت‌یاب یا مسیریاب استفاده می‌کنید که این روزها عملاً بخشی از تجهیزات اساسی خودروهاست. این کار به برون‌سپاری شناختی می‌انجامد، یعنی مهارت‌های شناختی ما را ضعیف می‌کند؛ چون در چنین حالتی، کار سخت پردازش شناختی به شخص یا چیز دیگری منتقل می‌شود (همان‌طور که پژوهش‌ها در زمینه اسکترهای مغزی نشان می‌دهد، شواهد این برون‌سپاری شناختی کاملاً اثبات شده است). پژوهش‌ها ثابت کرده است که مهارت‌های شناختی طبیعی انسان‌ها با استفاده از سیستم‌های خودکاری که به جای ما کار می‌کنند، به شدت تحلیل می‌رود.

عامل تعیین‌کننده در یادگیری هر مهارت جدید، تکرار منظم است. ضرب‌المثل قدیمی می‌گوید: تمرین، کامل‌کننده است. اگر به‌طور منظم و فشرده تمرین کنیم، می‌توانیم هر کاری را انجام دهیم. توانایی‌ها ذاتی نیستند؛ استعداد طبیعی برای معامله‌گری وجود ندارد. از آنجا که امروز بازکردن یک حساب معاملاتی و شروع معامله‌گری کار ساده‌ای است، بسیاری از تازه‌کارها میزان زمان، استقامت و تمرینی را که برای معامله‌گری موفق لازم است دست‌کم می‌گیرند.

---

۱. هب می‌گوید: «نورون‌هایی که با هم فعالی می‌شوند، ارتباط بین آن‌ها تقویت می‌شود.» به عبارت دیگر، «هر دو نورون یا دستگاه نورونی که در یک زمان فعال‌اند، تمایل به «هم‌بستگی» دارند؛ به طوری که فعالیت در یکی، فعالیت را در دیگری تسهیل می‌کند.» - م



به گفتهٔ مالکوم گلدول نویسندهٔ کتاب *پرفروش استثنایی‌ها: داستان موفقیت*، با نظم و انضباط و سخت‌کوشی می‌توانید به هر چیزی برسید. او در این کتاب توضیح می‌دهد که افراد بسیار موفق، مثل ورزشکاران و نوازندگان حرفه‌ای، به‌طور متوسط ۱۰ هزار ساعت در طول دوران حرفه‌ای‌شان تمرین می‌کنند. نویسنده ادعا می‌کند که تمرین برای موفقیت بسیار مهم‌تر از استعداد است.

## عوامل موفقیت در معامله‌گری

حتی اگر نتیجهٔ پژوهش‌های فعلی دربارهٔ عملکرد و موفقیت انسان‌ها این باشد که استعداد مهم‌ترین عامل موفقیت است، این امر در زمینهٔ معامله‌گری تا حد محدودی صادق است. اگر می‌خواهید در معامله‌گری موفق باشید، به میزان بالایی از انگیزه، نظم و استقامت نیاز دارید. هر سه اغلب با نگرش و طرز فکر افراد ارتباط دارد تا استعداد. بدون ذهنیت مناسب، به اهدافتان نخواهید رسید. اگر می‌خواهید در رشته‌تان کارکننده باشید، باید مدام تمرین و پیشرفت کنید. تخصص در یک زمینه از آسمان نمی‌افتد و مطمئناً با آن متولد نمی‌شوید. بدون تردید تمرین و عملکرد ارتباط تنگاتنگی دارند.

در بررسی موضوع موفقیت در معامله‌گری، به این نتیجه رسیده‌ام که چند عامل موفقیت اساسی وجود دارد و همهٔ آن‌ها را می‌توان به این چهار حوزهٔ اصلی تقسیم کرد:

« فرایندها؛

« تمرین؛

« شخصیت؛

« استعداد.

راز موفقیت در معامله‌گری، وجود فرایندها، ساختارهای شفاف، استراتژی‌ها و برنامه‌های معاملاتی از پیش تعریف شده است. باید در این زمینه‌ها تمرین کنید تا عادت‌های ثابت، بخشی از وجودتان شود. عادت‌ها در موقعیت‌های استرس‌زا به شما ثبات می‌دهند تا بدون نیاز به فکرکردن و تمرکز، کارهایتان را انجام دهید. عادت‌ها فکرتان را آزاد و انرژی شناختی را ذخیره می‌کنند تا بتوانید در کارهای مهم‌تر معامله‌گری از آن‌ها استفاده کنید. از دیدگاه عصب‌شناسی، تکرار و استمرار به ساخت و یکپارچه‌شدن مدارهای عصبی مربوط به جهت‌گیری فرایندی می‌انجامد تا بتوان آن‌ها را به‌طور خودکار در زمان مناسب فراخواند. این خیلی هیجان‌انگیز به نظر نمی‌رسد اما رمز موفقیت است. از این گذشته، رفتار شما با تغییر عقیده‌تان تغییر نخواهد کرد. اعتقادی جدید فقط زمانی شکل می‌گیرد که رفتاری جدید را در خود نهادینه کرده باشید.

1. *Outliers: The Story of Success*



به خاطر بسیارید

معامله‌گری یک چالش روانی و احساسی خاص است که انسان در حالت طبیعی آماده آن نیست. فرایندهای آموخته‌شده، محیط معامله‌گری را برایتان امن می‌کند و از مسلط شدن واکنش‌های قدیمی و احتمالاً غریزی در موقعیت‌های استرس‌زا بر شما جلوگیری می‌کند.

شخصیت شما به عنوان معامله‌گر در اینجا مهم است؛ زیرا بازارها آینه‌ای بدون فیلتر خواهند بود که نقاط قوت و ضعف‌هایتان را آشکار می‌کنند. به همین دلیل، داشتن ترکیبی خوب از ویژگی‌ها و شایستگی‌های فردی قدرتمند بسیار مهم است.

هر معامله‌گر استعداد‌های فردی مخصوص به خود را برای سبک‌های معاملاتی خاص و هر بخش از بازار دارد. با تمرین زیاد می‌توانید توانایی‌های شخصی‌تان را کامل کنید. به این ترتیب، در زمینه‌ای متخصص خواهید شد. رمز موفقیت این است که محیط معاملاتی مناسب شخصیتتان را پیدا کنید (برای اطلاعات بیشتر درباره چگونگی تعیین شخصیت معامله‌گر و سبک معاملاتی‌تان، به فصل ۳ رجوع کنید).

استفاده از ابزار آزمون روان‌شناسی برای شناسایی ویژگی‌های شخصیتی و تعیین زمینه‌های شایستگی، کمک می‌کند نقاط قوت خاص خود را کشف کنید و آن‌ها را به بهترین شکل پرورش دهید. به شما اطمینان می‌دهم که این روش به بسیاری از معامله‌گران کمک کرده است تا به پیشرفت‌های درخور توجهی دست یابند.

به همین دلیل ایجاد پایه و پیش‌نیاز معامله‌گری موفق در دستان شماست؛ البته به طور دقیق در ذهن و مغزتان.

متخصص شدن در یک رشته نیازمند سال‌ها کار سخت و تمرین زیاد است. آنچه معامله‌گران موفق را متمایز می‌کند، داشتن هدف، اراده قوی، اشتیاق مادام‌العمر به یادگیری و تمایل به رشد و پیشرفت بیشتر است. مغز یک معامله‌گر موفق، مدارهای عصبی مربوطه را پرورش می‌دهد و تثبیت می‌کند؛ زیرا همان‌طور که اکنون متوجه شدید معامله‌گری در درجه اول موضوعی ذهنی است، نه موضوعی مرتبط با بازار.



به خاطر بسیارید