معامله‌گر منضبط

پرورش ذهن برای موفقیت در بازار

Mark Douglas

احسان سپهریان

نشر چالش

ویراست دوم

معامله گر منضبط

پرورش ذهن برای موفقیّت در بازار

Mark Douglas

مترجم: احسان سپهریان

ویراست دوم

نشر چالش

سرشناسه	:	داگلاس، مارک ج. Douglas, Mark(Mark J) .
عنوان و نام پدیدآورنده	:	معامله‌گر منضبط : پرورش ذهن برای موفقیت در بازار/ [مارک ج داگلاس] ؛ مترجم احسان سپهریان.
مشخصات نشر	:	تهران : چالش، ۱۳۹۶ .
مشخصات ظاهری	:	۲۳۷ص.
شابک	:	۹۷۸-۶۰۰-۹۷۹۸۱-۱-۷
وضعیت فهرست‌نویسی	:	فیپا
موضوع	:	کارگزاران بورس- نگرش‌ها
موضوع	:	Stockbrokers- attiudes
موضوع	:	بورس
موضوع	:	Stock exchanges
شناسه افزوده	:	سپهریان، احسان، ۱۳۵۷- مترجم
رده بندی کنگره	:	الف ۱۳۹۶ ۶م۲د/HG۴۶۲۱
رده بندی دیویی	:	۳۳۲/۶۴
شماره کتاب‌شناسی ملّی	:	۴۸۹۹۳۶۰

www.chalesh.ir

معامله‌گر منضبط

نویسنده: مارک داگلاس

مترجم: مهندس احسان سپهریان

طرح جلد: مهندس احسان سپهریان

امور فنی و صفحه‌آرایی: نشر چالش لیتوگرافی، چاپ و صحافی: چاووش، فرشیوه

چاپ پنجم: زمستان ۱۳۹۸

شمارگان: ۱۵۰۰ نسخه شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۷۹۸۱-۱-۷

نشر چالش: تهران، خیابان انقلاب، خ ۱۲ فروردین، خ وحید نظری، شماره ۸۲، طبقه ۵ ، واحد ۹

تلفن: ۶۶۴۱۴۶۱۰

قیمت: ۲۸۰۰۰ تومان

تقدیم به:

رهام جعفری و کورش سپهریان

فهرست

پیشگفتار مترجم ۱
پیشگفتاری از تیموسی اسلاتر ۳
سرآغاز مؤلف ۵
بخش اول: مقدمه ۱۳
فصل ۱: چرا این کتاب را نوشتم ۱۳
فصل ۲: چرا یک الگوی فکری جدید لازم است؟ ۲۷
بخش دوم: ماهیت محیط معامله‌گری از نقطه نظر روان‌شناختی ۴۷
فصل ۳: همیشه حق با بازار است ۴۹
فصل ۴: پتانسیل سود و ضرر نامحدود است ۵۳
فصل ۵: قیمت‌ها در حرکت دائمی هستند ۵۵
فصل ۶: بازار محیطی بدون ساختار است ۶۳
فصل ۷: در بازار دلایل نامربوط‌اند ۷۳
فصل ۸: گام‌های سه‌گانه برای تبدیل شدن به معامله‌گر برتر ۸۱
بخش سوم: ساختن چارچوبی برای شناخت خود ۹۵
فصل ۹: شناخت ماهیت محیط ذهنی ۹۵
فصل ۱۰: مدیریت اطلاعات محیطی توسط خاطرات، تداعی‌ها و باورها ۱۰۷
فصل ۱۱: لزوم فراگیری روش تطبیق ۱۲۷
فصل ۱۲: سازوکار رسیدن به هدف ۱۴۵
فصل ۱۳: مدیریت انرژی ذهن ۱۶۱
فصل ۱۴: تکنیک‌هایی برای اعمال تغییر ۱۷۳
بخش چهارم: چگونه به معامله‌گر برتر تبدیل شویم ۱۸۷
فصل ۱۵: روان‌شناسی حرکت قیمت‌ها ۱۸۷
فصل ۱۶: قدم در راه موفقیت ۲۰۹
فصل ۱۷: کلام آخر ۲۳۳

پیشگفتار مترجم

مارک داگلاس از جمله پیشگامان مباحث روان‌شناختی در عرصه‌ی معامله‌گری است و کتاب «معامله‌گر منضبط» نزد اغلب فعالان بازار کتابی شناخته شده و کاربردی است و اغلب نویسندگان این حوزه، از آن به عنوان یکی از مراجع اصلی خود استفاده کرده‌اند. مارک داگلاس در این کتاب با دقتی ستودنی به تحلیل مکانیزم احساس و ادراک انسان پرداخته است و با بیانی ساده تفاوت‌های اساسی محیط اجتماعی با بازارهای مالی را بررسی نموده و راهکارهایی اساسی برای تطبیق ذهن با این ساختار متفاوت ارائه کرده است.

اکنون که این کتاب برای بار سوم زیر چاپ می‌رود تصمیم گرفتم تغییرات مختصری را در آن ایجاد کنم، از آن جمله حذف بخش ضمائم تکمیلی ویراست قبلی که توسط دوست ارجمندم مهندس حسین جعفری تألیف شده بود. علت این تصمیم آن بود که برخی مطالب مطرح شده در آن، مثلاً روش تدوین استراتژی برای معاملات، معرفی بازارهای رقیب یا شرح سخنان حکیمانه‌ی بزرگان بازار، خود به کتاب‌های مستقلی نیاز دارند و شرح اختصاری آن در طی چند صفحه آن طور که باید مفید نبود و امکان داشت خواننده را دچار سوء برداشت کند. همچنین مقدمه‌ی مترجم و برخی از کاریکاتورهایی که در متن کتاب اصلی نبود و برای ایجاد تنوع و تلطیف فضای کتاب به آن اضافه کرده بودم را حذف کردم و برخی دیگر که به نظرم جذاب‌تر بودند را باقی گذاشتم. اما تغییر عمده، مربوط می‌شود به حذف جملات و مطالبی که به اندازه‌ی کافی شرح داده شده بود و نیازی به تکرار بیش از حد آن نبود (ولی ظاهراً نویسندگان آمریکایی علاقه خاصی به آن دارند!). با حذف این مطالب تکراری، بدون آنکه کمترین لطمه‌ای به محتوای کتاب وارد شود، قدری از حجم کتاب کاسته شد و مطالب به شکل منسجم‌تر و مفیدتری درآمد که به هموطنان عزیز تقدیم می‌کنم. غیر از کتاب حاضر، دو کتاب دیگر از نوشته‌های نویسندگان آلمانی انتخاب و ترجمه کرده‌ام: یکی که توسط آندریاس فریچ (روانشناس و مربی تعالی ذهن) و توماس فیتنر (معامله‌گر حرفه‌ای و مدرس بورس آلمان و اتریش) در سال ۲۰۱۲ نوشته شده بود و تحت عنوان «ذهن زیبا در بورس» در سال ۱۳۹۵

منتشر شد و ظرف چند ماه تجدید چاپ شد و دیگری که توسط خانم جسیکا شوارتزر، روزنامه‌نویس و گزارشگر بورس فرانکفورت در سال ۲۰۱۴ نوشته شده و با عنوان «از طمع تا وحشت- شناخت تیپ‌های شخصیتی در سرمایه‌گذاری و بورس» در تابستان ۱۳۹۶ توسط نشر چالش به علاقه‌مندان عرضه گردید. هر یک از این کتاب‌ها از یک زاویه به موشکافی جنبه‌های وسیع روان‌شناختی در حوزه‌ی معامله‌گری و سرمایه‌گذاری می‌پردازند و به خوبی همدیگر را تکمیل می‌کنند. اهدافم از ترجمه‌ی این کتاب‌ها یکی افزایش دانش و شناختم از این محیط پیچیده و جلوگیری از تکرار لغزش‌های شناختی خودم در بازارهای مالی و دیگری، جلب توجه هم‌زبانان عزیز به این جنبه‌ها که بیشترین تأثیر را در موفقیت و شکست در بازارهای مالی دارند، ولی کمتر به آن‌ها توجه می‌شود، بوده‌اند.

تاکنون خوانندگان عزیز بسیاری طی ایمیل‌های محبت‌آمیز و سراسر لطفِ خود عنوان کرده‌اند که هر یک از این کتاب‌ها تأثیر مثبت قابل توجهی در حرفه و زندگی آن‌ها گذاشته است که از شنیدن آن و اطمینان از رسیدن به هدفم بسیار خرسند شده‌ام و کماکان امیدوارم که بتوانم در کارهای بعدی علاوه بر رشد و تعالی شخصی، نقش کوچکی نیز در ادامه‌ی حرکت هم‌زبانان عزیزم به سوی عقلانیت، اخلاق و زندگی توأم با خوشبختی و شادکامی که حق همه‌ی جویندگان آن است داشته باشم:

چه خوش بود که برآید به یک کرشمه دو کار　　زیارت شه عبدالعظیم و دیدن یار!

در پایان از دوست عزیزم، خانم دکتر محدثه برهانی‌نژاد که زحمت بازبینی کتاب را متحمل شدند قدردانی و تشکر می‌کنم. از همسر و فرزند نازنینم نیز به خاطر همه‌ی مهربانی‌ها و تحمل‌شان صمیمانه سپاسگزارم.

با آرزوی بهترین‌ها- احسان سپهریان - شهریور ۱۳۹۶

Ehsan.Sepehrian@gmail.com

پیشگفتاری از تیموسی اسلاتر

از سال ۱۹۷۹، موقعیت منحصر به فرد من در مجامع مالی این فرصت را برایم فراهم آورده است که بتوانم با هزاران معامله‌گر، کارگزار و مشاور سرمایه‌گذاری گفتگو کنم و از آن‌ها سؤالاتی بپرسم. من مدیر اجرایی شرکت CompuTrac هستم که خدمات تحلیل‌های تکنیکال و بنیادی به معامله‌گران بازارهای آتی و سهام ارائه می‌دهد. من خود را به عنوان آدمی معتدل و بی‌طرف می‌شناسم که به دیگران اجازه‌ی هم‌صحبتی و گفتگوی آزاد می‌دهم. از سال ۱۹۶۰ که کار برای خودم را آغاز کردم به سرعت متوجه موانع روان‌شناختی نهفته در برابر معامله‌گری و مدیریت موفق سرمایه شدم. وجود این موانع توسط تمام کسانی که از من مشاوره گرفته‌اند نیز تأیید شده است.

عمیقاً معتقدم که ۸۰ درصد موفقیت در معامله‌گری به موضوعات روان‌شناختی و ۲۰ درصد به روش تحلیل فرد (خواه تکنیکال یا بنیادی) باز می‌گردد. بر این اساس اعتقاد دارم که ممکن است فردی با داشتن اطلاعاتی متوسط از تحلیل تکنیکال یا تحلیل بنیادی ولی با تسلط روانی بر خود بتواند درآمد کسب کند و بر عکس، شخص دیگری با در اختیار داشتن یک سیستم تحلیل بسیار کارآمد که بارها آزموده شده و در دراز مدت عملکرد مثبت آن مورد تأیید قرار گرفته، به دلیل فقدان کنترل روانی لازم، در نهایت بازنده باشد.

من بخصوص به تازه‌کارها هشدار می‌دهم که هر چند مطالعه‌ی کتاب و فراگیری روش‌های تحلیل قبل از ورود به بازار یک ضرورت است، اما محک خوردن واقعی توانایی‌ها تنها با معاملات واقعی و تحت فشار روانی میسر خواهد شد. از این رو آهسته آغاز کنید. هر

معامله را با سؤال کردن از خود مورد بازپرسی قرار دهید. چه چیزی محرک آن بود؟ چگونه آن را مدیریت کردم؟ معامله موفقی بود و سود بردم و چرا؟ اگر نه، چرا زیان دیدم؟ پاسخ‌های خود را بنویسید و قبل از انجام معامله‌ی بعدی به آن‌ها مراجعه کنید.

در تمام سمینارهایی که در شرکتم برگزار می‌کنم، همیشه سعی‌ام بر این است که از یک مربی دعوت کنم تا در یک کارگاه آموزشی به بیان جنبه‌های روان‌شناختی معامله‌گری بپردازد. چون معتقدم که آن هیولایی که فکر می‌کنید دارایی شما را خواهد بلعید و سودهای شما را با خود خواهد برد، صرفاً خود «شما» هستید نه «دیگر» معامله‌گران مرموز بازار! در اساطیر یونان باستان، مدیا (Medea) قبل از کشتن فرزندش گفت: «می‌دانم چه نیت پلیدی در سر دارم، اما چه کنم که در من، نفس بی‌خرد از اراده‌ام قوی‌تر گشته است!» اگر این احساس همان چیزی است که به شما در هنگام معامله دست می‌دهد، مسلماً باید این کتاب را بخوانید!

خواندن این کتاب مایه‌ی مسرت من است. من تجارب خود را با هزینه‌ی بسیار و با مشقت به دست آورده‌ام. اما حالا می‌توانم خود را در لابه لای سطور این کتاب مشاهده کنم و گاه و بی‌گاه بگویم: آها این هم همان حالی است که من داشتم! مارک داگلاس کتاب خود را طوری به شکل یک گفتگوی منطقی از کار در آورده است که انگار شما در کنار او نشسته‌اید و او دارد به عنوان یک دوست مسائل را برای شما توضیح می‌دهد و مطمئن هستم که از خواندن آن لذت خواهید برد. شما خوش شانس‌تر از من هستید، چرا که این فرصت را دارید (و امیدوارم آن را از دست ندهید!) که قبل از ارتکاب اشتباهات مهلک خود را بشناسید و مهارت‌های خود را بیازمایید. معامله‌گرانی که وقت صرف می‌کنند تا بیندیشند و آمادگی کسب کنند در بازار دوام خواهند آورد و احتمالاً کامیاب خواهند شد.

تیموسی اسلاتر

سرآغاز مؤلف

کتاب «معامله‌گر منضبط» راهنمایی جامع برای درک خویشتن‌داری و انضباط از دیدگاه روان‌شناختی و ابزاری برای کمک به تربیت شخص برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق در بازارهای مالی است. این کتاب به صورت یک راهنمای گام به گام، شما را یاری خواهد کرد تا خود را با ویژگی‌های روان‌شناختی متفاوت و خاص بازارهای مالی تطبیق دهید.

من به عمد از واژه‌ی «تطبیق» استفاده می‌کنم، چرا که بسیاری از مردمی که وارد محیط پرمخاطره‌ی معامله‌گری می‌شوند به تفاوت‌های بسیار زیاد این محیط با محیطی که در آن بزرگ شده‌اند واقف نیستند. با عدم درک این تفاوت‌ها، آن‌ها هیچ‌گاه نخواهند فهمید که بسیاری از عقایدی که در طول زمان کسب کرده‌اند تا به کمک آن‌ها بتوانند در محیط جامعه به درستی رفتار کنند، در محیط معامله‌گری به صورت موانع روان‌شناختی عمل خواهند کرد و موفقیت آن‌ها به عنوان یک معامله‌گر را با مشکلات بسیار مواجه خواهند ساخت. رسیدن به سطحی از موفقیت که آن‌ها به دنبال آن هستند، مستلزم آن است که حداقل در چند مورد (اگر نگوییم در موارد بسیار)، نگرش خود نسبت به احوال بازار را تغییر دهند. بر خلاف دیگر محیط‌های اجتماعی، عرصه‌ی معامله‌گری ویژگی‌های خاص بسیاری دارد که لازم می‌دارد معامله‌گر درجات بالایی از خویشتن‌داری و اتکاء به نفس را در خود ایجاد کند تا در بازار موفق شود. اما بسیاری از ما فاقد این خویشتن‌داری هستیم چرا که از بچگی یاد گرفته‌ایم در یک ساختار اجتماعی زندگی کنیم، که در آن رفتار ما توسط شخص دیگری که قدرت بیشتری

نسبت به ما دارد (و هدفش اصلاح رفتار ما برای هم‌خوانی با توقعات جامعه بوده است)، کنترل شود.

لذا همیشه مجبور بوده‌ایم در اثر این نیروهای خارجی در چارچوبی خاص مبتنی بر سیستم پاداش و تنبیه رفتار کنیم. به عنوان پاداش، گاهی این آزادی به ما داده می‌شد که به دلخواه خود رفتار کنیم. به عنوان تنبیه، یا از آنچه می‌خواستیم محروم می‌شدیم که درد روانی به همراه داشت، یا متحمل انواع مختلف تنبیه‌های جسمی و دردهای بدنی می‌شدیم. در نتیجه یاد گرفته‌ایم که تنها بر اساس تهدید به درد (بدنی یا روانی) از سوی کسی که قدرت بیشتری نسبت به ما دارد، به کنترل رفتار خود بپردازیم. از آنجایی که در این روند همیشه مجبور بوده‌ایم از قدرت خودمان در برابر قدرت دیگران دست بکشیم، بسیاری از راهکارهای ما برای کسب موفقیت (راه‌هایی که برای به دست آوردن چیزهای دلخواهمان) یاد گرفته‌ایم، از همان چارچوب ذهنی نشأت گرفته است. بر همین اساس است که ما هم یاد گرفته‌ایم که کسب قدرت برای دستکاری و تغییر چیزهای خارج از ما، تنها راه رسیدن به آنچه که می‌خواهیم است.

اولین چیزی که به عنوان یک معامله‌گر با آن برخورد خواهید کرد این است که آن دست‌مایه‌های ذهنی که در زندگی روزمره از آن‌ها استفاده می‌کنید تا آنچه را می‌خواهید به دست آورید، در حیطه‌ی معامله‌گری کارایی ندارند. قدرت لازم برای تغییر و هدایت بازار (مجبور کردن بازار برای انجام آنچه شما می‌خواهید) فراتر از توان همه است (بجز تعداد بسیار معدودی از افراد که قدرت و سرمایه لازم برای این کار را دارند). همچنین قیود خارجی که در جامعه رفتار شما را کنترل می‌کنند در محیط بازار وجود ندارند. همچنین بازار هیچ تسلط یا کنترلی بر رفتار شما ندارد، کوچک‌ترین توقعی نیز از شما نداشته و هیچ مسئولیتی نیز در قبال کامیابی شما نمی‌پذیرد.

بنابراین اگر شما توان کنترل و هدایت بازار را ندارید و بازار نیز مطلقاً هیچ قدرتی برای کنترل شما ندارد، پس مسئولیت آنچه که شما از بازار درک می‌کنید و بر طبق آن عمل می‌کنید

فقط در درون خود شماست. تنها چیزی که می‌توانید کنترل کنید، خودتان هستید. به عنوان یک معامله‌گر شما تنها این اختیار را دارید که یا از بازار پول بگیرید و به خودتان بدهید یا پول خود را به دیگر معامله‌گران تقدیم کنید و انتخاب شما برای انجام یکی از این دو کار توسط چند عامل روان‌شناختی تعیین می‌شود که هیچ ربطی به بازار ندارند و تا وقتی مهارت‌های جدید لازم برای تطبیق خود با شرایط متفاوت این محیط را فرا نگرفته‌اید، همیشه بر سر این دوراهی برای انتخاب قرار خواهید داشت.

برای داشتن عملکرد موفق در بازار نیاز خواهید داشت تا یاد بگیرید که چگونه خود را به روش‌هایی که احتمالاً هنوز برایتان ناآشناست کنترل کنید. همچنین باید بیاموزید که چگونه ذهن خود را آزاد کنید تا توجه‌تان از فرصت‌هایی که توقع دارید حتماً شما را به خواسته‌هایتان برسانند، به سوی فرصت‌های جایگزینِ دیگری که واقعاً این کار را برای شما می‌کنند جلب شود. تنها عده‌ی معدودی از معامله‌گران به این درک رسیده‌اند که تنها خودشان مسئولیت کامل نتایج اعمال خود را بر عهده دارند و حتی تعداد کمتری از آن‌ها، الزامات روان‌شناختی این‌چنین درکی را پذیرفته‌اند و می‌دانند باید در قبال آن چه کار کنند.

به ندرت افراد در شرایطی بزرگ شده‌اند که بدانند در عرصه‌ای مانند بازار، که در آن برای ابراز خلاقیت‌های خود مطلقاً آزادند و با هیچ یک از ساختارها یا محدودیت‌های بیرونی مواجه نیستند، چگونه رفتار کنند. در محیط بازار، شما خودتان باید قوانینی را برای خود وضع کنید و نیز خود را به رعایت آن‌ها ملزم نمایید. مشکل اینجاست که بر خلاف محیط‌های ساختار یافته‌ای که ما به آن‌ها عادت کرده‌ایم (که در آن اغلب همه چیز ساکن و ثابت است)، در بازار قیمت‌ها همیشه در حال نوسانند و حرکت قیمت‌ها دائمی است و فرصت‌های تصمیم‌گیری که برای کسب سود با آن‌ها مواجه می‌شوید، به همان اندازه بی‌شمارند. شما نه تنها باید در مورد ورود یا عدم ورود به معامله تصمیم بگیرید، بلکه لازم است در مورد زمان ورود، مدت زمان ماندن در معامله و تعیین شرایط خروج از آن هم تصمیم‌گیری کنید؛ چرا که هیچ مرجع مشخصی برای تعیین این‌ها غیر از آنچه که در ذهن شماست، وجود ندارد.

علاوه بر بار روانی نهفته در این تصمیم‌گیری‌ها، باید به این نکته هم توجه کنید که در بازارهای آتی (به خاطر خاصیت اهرمی آن) حتی بستن قراردادهای کوچک در هر معامله می‌تواند پتانسیل سود یا زیان بسیار بزرگی به همراه داشته باشد. از نقطه نظر روان‌شناختی این بدان معنی است که از لحاظ تئوری، هر معامله هم امکان محقق کردن آرزوهای مالی شما در کسب استقلال مالی را دارد و هم در عین حال، می‌تواند تمام دارایی شما را نابود کند. این خصیصه به آسانی می‌تواند باعث شود که از ریسک‌ها صرف‌نظر کنید و وسوسه شوید که به خود بگویید: بگذار این «یک‌بار» از قواعدم چشم پوشی کنم.

محیط خاص بازارهای مالی آزادی عمل مطلق به همراه فرصت‌های سود و زیان نامحدود در پیش روی شما قرار می‌دهد. اگر معامله‌گری که آمادگی روانی متناسب با شرایط خاص این بازار را ندارد (یعنی کسی که به صورت ارادی خویشتن‌دار نیست و چارچوب ذهنی‌اش در راستای ساختارهای کنترل کننده‌ی خارجی و انتظارات جامعه شکل گرفته است) در این بازار قرار گیرد، آنچه در نهایت برای وی حاصل می‌شود فاجعه‌ای روانی و مالی خواهد بود.

این سناریوی غم‌انگیز به روشنی توضیح می‌دهد که چرا تنها تعداد کمی از معامله‌گران قادرند از بازار درآمد کسب کنند. در واقع تقریباً تمام کسانی که سعی می‌کنند به عنوان معامله‌گر وارد بازار شوند، نه تنها مشکلات پیش رویشان را دست کم می‌گیرند بلکه درک درستی هم از توانایی‌های خود برای برآورده کردن توقعات زیاد از حدشان ندارند. از این رو بسیاری از این دست معامله‌گران، اگر نگویم همه‌ی آن‌ها، «صدمات روانی» جدی به خود وارد می‌کنند. منظور من از صدمات روانی، پدیدار شدن هر نوع چارچوب ذهنی در شخص است که قابلیت ایجاد اضطراب در او داشته باشد.

اضطراب نتیجه‌ی برداشت‌هایی از شرایط محیط پیرامون است که بتواند در شخص دردهای فیزیکی یا روانی (مانند استرس، تشویش، ناامیدی یا حس خیانت) ایجاد کند. حالات دردناک روانی اصولاً نتیجه‌ی توقعات برآورده نشده‌ی شخص هستند. توقعات برآورده نشده، تضادی میان باورهای شخص در مورد شرایطی که او فکر می‌کند باید حاکم باشد و شرایطی

که در واقع حاکم هستند (و با باورهای وی هم‌خوانی ندارند) ایجاد می‌کنند. این تضاد، در احساسات درونی ما در قالب درد ظاهر می‌شوند که ما از آن‌ها تحت عناوین استرس، اضطراب، ناامیدی و غیره یاد می‌کنیم[1].

افراد به طور غریزی برای اجتناب از درد، در ذهن خود اقدام به ساختن سدهای تدافعی در برابر هجوم اطلاعاتی می‌کنند که می‌توانند به نحوی بیانگر وجود این‌گونه تضادها باشند. این سدهای تدافعی شامل انواع انکارها، دلیل‌تراشی‌ها و توجیهاتی می‌شوند که همه‌ی آن‌ها منجر به «تحریف ادراکی»[2] می‌شوند.

تحریف ادراکی زمانی رخ می‌دهد که سیستم ذهنی ما به طور خودکار، با تغییر شکل و فیلتر کردن برخی اطلاعات، اقدام به تحریف داده‌ها می‌کند تا تضاد میان آنچه که ما توقع داریم و آنچه که محیط پیش روی ما می‌گذارد را برطرف کند. این کار به نحوی انجام می‌شود که ما باور کنیم که بین ما و محیط خارج یک «واقعیت مشترک» وجود دارد تا بدین وسیله از درد اجتناب کنیم. واقعیت مشترک را می‌توان به شکل هم‌خوانی بین باورهای شخص در مورد محیط بیرونی و آنچه که در واقع در محیط بیرون وجود دارد تعریف کرد.

اما اگر اطلاعات بازار را تحریف کنید، نه تنها واقعیت مشترکی بین شما و بازار وجود ندارد، بلکه در واقع خود را به توهم سپرده‌اید تا بتوانید خود را از مواجه شدن با سرخوردگی‌های محتمل معاف کنید. درست از همین زمان است که خود را در معرض رویارویی با آنچه که اصطلاحاً «آگاهی اجباری»[3] نامیده می‌شود، قرار می‌دهید. اگر تحرکات بازار در خلاف جهتی است که شما خود را مجاز به باور آن می‌دانید (به این دلیل که اغلب اطلاعاتی که از بازار به دستتان می‌رسد - اگر نگوییم همه آن‌ها- مؤید آنچه شما می‌خواهید یا

---

[1] مثلاً شخصی با تحصیلات عالیه را در نظر بگیرید که توقع دارد جامعه به او بها دهد و در قبال استفاده از تخصص وی، حقوق و مزایای کافی برای او فراهم کند ولی شرایط حاکم بر جامعه و بازار کار با توقعات او همخوانی ندارد و او را ناامید می‌کند. م

[2] perceptual distortion

[3] forced awareness

به آن امید داشتید، نیستند) یک جای کار ایراد دارد. به عبارت دیگر شما در حال تحریف ادراکات خود هستید و این تحریف تا آنجا ادامه خواهد یافت تا ناهم‌خوانی بین ذهنیّت ساختگی شما و اطلاعات واقعی بازار آن‌چنان مهیب شود که این سپر دفاعی ذهنی (توهم) فرو ریزد. این رخداد معمولاً با حالتی از شوک همراه است و در آن متحیّر می‌شوید که چطور ممکن است همه چیز به این سرعت درهم بریزد. در این شرایط، بازار شما را مجبور به پذیرش توهمی بودن آن واقعیت مشترک که در ذهن خود ساخته بودید می‌کند و باید پذیرای آگاهی اجباری دردناکی گردید.

به‌هرحال در نقطه‌ای از زندگی حرفه‌ای خود به عنوان یک معامله‌گر این را خواهید فهمید که چگونه همه‌ی ما، به خاطر شیوه‌ی پرورش مشابهمان در جامعه، سعی می‌کنیم تا بازار را کنترل شده فرض کنیم و وقایع آتی بازار را پیش‌بینی کنیم و سپس متعصبانه منتظر رخ دادن همان وقایع بنشینیم. این همان جایی است که باید یاد بگیرید چگونه آن انعطاف‌پذیری ذهنی لازم را در خود ایجاد کنید که به شما اجازه دهد نگاه خود را به فرصت‌ها و امکان‌های جایگزین معطوف کنید. مسلماً شما نمی‌توانید بازار را کنترل کنید، اما می‌توانید ادراکات خود از بازار را کنترل نموده و به کمک آن به یک نوع بی‌طرفی در مشاهدات خود از بازار برسید که به‌نوبه‌ی خود باعث واقعی شدن اطلاعات مشترک شما و بازار گردد.

نکته در این جاست که هرچقدر هم این آگاهی‌های اجباری دردناک باشند، احتمالاً نمی‌توانند شما را از مجذوب شدن دوباره به سمت ریسک‌های غیر معقول به امید استفاده از هر فرصتی که بازار به شما معرفی می‌کند، باز دارند. اما باید بدانید که تجمیع این اثرات روانی بر شما بسیار منفی خواهند بود. اگر چندین بار بر اثر این آگاهی‌های اجباری متحمل درد شوید، کم‌کم عملیات شما در بازار، بجای اینکه صرف جستجو برای یافتن فرصت‌های مناسب شود، بیشتر به سمت اجتناب از درد متمایل خواهد شد. یعنی ترس از زیان دیدن، اشتباه کردن و از دست دادن فرصت‌ها مهم‌ترین محرک شما برای عملیات در بازار خواهد شد.

فکر نکنم خشک شده باشه. احتمالاً فقط رشدِ منفی کرده!

وقتی ترس مهم‌ترین محرک شما برای انجام دادن یا امتناع از یک عمل در بازار شود، چندین مشکل اساسی بروز می‌کنند. یکی اینکه با جلب شدن بخشی از توجه شما به سمت آن موضوع ترس‌آور، بازه‌ی ادراک‌تان از فرصت‌های مناسب محدود می‌شود. یعنی از تمام اطلاعات موجود در بازار، توجه شما بیشتر به آن اطلاعاتی جلب می‌شود که بیشتر از آن واهمه دارید و بدین ترتیب آن اطلاعاتی از بازار که نشانگر وجود فرصت‌ها و انتخاب‌های مناسب دیگر است از چشم شما دور می‌ماند.

همین‌طور که کم‌کم دارید به تأثیر منفی ترس بر ادراک پی می‌برید، احتمالاً تعجب نخواهید کرد اگر بگوییم که در تلاش برای اجتناب از زیان‌ها، در واقع خودتان آن‌ها را به وجود می‌آورید، چون ترس باعث محدودیت عکس‌العمل‌های شما به رویدادها می‌شود. بیشتر معامله‌گران از این موضوع رنج می‌برند که گاهی علیرغم آنکه از قبل می‌دانند می‌خواهند چه کنند، اما وقتی موقع اجرای آن فرا می‌رسد احساس می‌کنند فلج شده‌اند!

قبل از آنکه شخص بتواند در محیط بدون ساختاری چون محیط معامله‌گری موفق شود، باید یک حس فوق‌العاده قوی از اعتماد به نفس و اتکاء به نفس در خود به وجود آورد. منظور من از اعتماد به نفس، نداشتنِ ترس و از اتکاء به نفس، این است که شخص در هر لحظه بداند که باید چه کند و سپس بی‌درنگ آن را اجرا کند. هر گونه تعلل و درنگ باعث ایجاد تردید به

خود و متعاقباً موجب ترس خواهد شد. به هر اندازه که دچار تردید به خود باشید، به همان اندازه احساس ترس، اضطراب و پریشانی خواهید کرد.

تجارب منفی نشأت گرفته از معامله در حال ترس، اضطراب و پریشانی، حس بی‌کفایتی و ناتوانی در شما ایجاد می‌کنند یا بر احساسات منفی قبلی شما در این رابطه می‌افزایند. هر چقدر هم که سعی کنید اوضاع را از دیگران مخفی نگه دارید، نمی‌توانید نتایج کارها را از خودتان مخفی کنید. اگر رفتار بازار به نظر شما عجیب و مرموز می‌رسد به این دلیل است که رفتار خود شما مرموز و مدیریت‌ناپذیر است. وقتی متوجه چیزی در بازار می‌شوید و برای استفاده از آن تصمیم می‌گیرید، اما نمی‌دانید واقعاً خودتان در قدم بعدی چه خواهید کرد، چگونه می‌توانید پیش‌بینی کنید که بازار در قدم بعدی چه خواهد کرد؟

آن عده‌ی معدود معامله‌گرانی که به هر نحو موفق به پشت سر گذاشتن این موانع شده‌اند، ماحصل تجربه‌ی خود را در قالب جملات حکیمانه‌ای بیان کرده‌اند: «یاد بگیر ضرر را بپذیری»، «با جریان بازار همراه شو»، «روند، دوست توست»، «ضررهایت را متوقف کن و به سودها اجازه‌ی رشد بده»، «برای شناخت بازار باید خود را بشناسی» و جملات دیگری از این دست. کتاب «معامله‌گر منضبط» به کاوش وتجزیه و تحلیل مؤلفه‌های روان‌شناختی پشت پرده‌ی این توصیه‌های حکیمانه می‌پردازد و در فرآیندی گام به گام، شما را از مراحل مختلف لازم برای هماهنگ کردن خود با محیط معامله‌گری عبور می‌دهد.

این کتاب در چهار بخش تنظیم شده است. بخش اول شامل دو فصل است و به بیان مقدمات می‌پردازد. بخش دوم دربرگیرنده‌ی فصول سوم تا هشتم است و به بررسی مشکلات و چالش‌های پیش روی شما در تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق می‌پردازد. بخش سوم که شامل شش فصل بعدی کتاب است، این دید را به شما می‌دهد که تعیین کنید چه چیزهایی در ذهن شما باید تغییر کند و برای تغییر آن‌ها چه می‌توانید بکنید. بخش چهارم، یعنی فصل‌های پانزدهم و شانزدهم، همه‌ی مطالب را جمع‌بندی می‌کند و یک چارچوب یکپارچه برای ایجاد مهارت‌های ویژه‌ی معامله‌گری به دست می‌دهد.

بخش اول: مقدمه

فصل ۱: چرا این کتاب را نوشتم

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

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

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

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

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

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

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

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

برای تمام معامله‌گران موفق، چه در گذشته و چه در حال حاضر، بسیار مشکل است که توضیح بدهند که چه می‌کنند، چگونه این کار را انجام می‌دهند و مهم‌تر از همه اینکه برای رسیدن به این نقطه چه گام‌های مشخصی برداشته‌اند. بسیاری از آن‌ها باکمال میل دانسته‌های خود از بازارها و نحوه‌ی رفتار بازارها را به دیگران انتقال می‌دهند، اما قادر نیستند رفتار خود به عنوان یک فرد را آموزش دهند[1]. تنها چیزی که می‌توانند به کسانی که به دنبال پندهای آنان هستند بگویند این است که حتی دانستن تمام اطلاعات جهان در مورد بازارها به آن‌ها کمکی نخواهد کرد مگر آنکه، آن چیزی که به اسم خویشتن‌داری، انضباط شخصی و کنترل احساسات خوانده می‌شود (بدون آنکه واقعاً بتوانند توضیح بیشتری در مورد آن‌ها بدهند)، را یاد بگیرند.

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

---

[1] درست مانند نقاشی که نمی‌تواند دقیقاً توضیح دهد که چگونه رنگ‌ها را انتخاب و ترکیب می‌کند و چگونه حرکات ظریف قلم‌مو روی بوم را هدایت می‌کند! م.

آسان‌ترین راه برای توضیح نحوه‌ی به‌کارگیری این پندها، بدون آنکه در عمل اصلاً نیازی به توضیح دادن باشد، این است که گفته شود: «خب اگر می‌خواهید یک معامله‌گر موفق باشید لازم است یاد بگیرید خویشتن‌دار باشید و کنترل احساسات خود را به دست گیرید!». هرچند این راهنمایی بسیار مبهم به نظر می‌رسد، اما به دو دلیل فکر نمی‌کنم تعمدی در کار باشد. اول اینکه مفاهیم خویشتن‌داری و کنترل احساس، مفاهیمی انتزاعی و غیرقابل لمس هستند که به راحتی در قالب توضیح نمی‌گنجند. همه‌ی ما از این دست کلمات زیاد می‌شنویم و می‌خوانیم. اما اگر از یکی بخواهید که این مفاهیم را برای شما تعریف کند، احتمالاً جز نگاهی مات و مبهوت چیزی در جواب ندارد.

دوم اینکه، معامله‌گران موفقی که امروزه می‌شناسیم، عمدتاً سفر خود در گردآوری ثروت را بدون داشتن نقشه، علائم و دستورالعمل‌ها آغاز کرده‌اند و حتی از ابتدا، از مزایای حالات روانی که باید به آن‌ها می‌رسیدند (و در نهایت به آن‌ها رسیدند) نیز بی‌اطلاع بوده‌اند. آن‌ها مجبور بوده‌اند در دنیای تجارت، تنها با ابزار درون اندیشی و تطبیق مستمر خود، به دنبال موفقیت بگردند که کاری بس طاقت‌فرسا و زمان‌بر بوده است. می‌توان گفت که آن‌ها کم و بیش بارها زمین خورده‌اند تا بتوانند از هر اشتباه خود چیزی بیاموزند؛ اشتباهاتی اغلب کوچک،

برای موفقیت در بازار برایتان مقداری خویشتن‌داری، انضباط شخصی و کنترل احساسات تجویز می‌کنم!

ولی گاهی هم چنان بزرگ که سرمایه و روان آن‌ها را بر باد داده است.

احتمالاً آن‌ها زمانی متوجه شده‌اند که چیزی در درونشان تغییر کرده است، چرا که روند معمول بازار که قبلاً تأثیرات روانی منفی شدیدی بر آن‌ها داشت (مانند ایجاد خشم، استرس، اضطراب و ...)، دیگر مانند گذشته اثری بر آن‌ها ندارد. به این دلیل که به قدر کافی حس اعتماد به نفس در خود به وجود آورده‌اند که اطمینان دارند که می‌توانند به تمام شرایط محتمل بازار عکس‌العملی متناسب نشان دهند؛ چرا که رابطه‌ی مستقیمی میان سطح اعتماد به نفس فرد و نداشتن آن احساسات منفی که در بالا به آن‌ها اشاره شد وجود دارد. اعتماد به نفس و ترس حالاتی از ذهن هستند که ماهیتی مشابه دارند ولی مثل کفه‌های یک ترازو هستند؛ وقتی سطح اعتماد به نفس شخص بالا می‌رود، به همان میزان تشویش، ترس و اضطراب او کاهش پیدا می‌کند.

این اعتماد به نفس به لحاظ طبیعی این‌گونه شکل می‌گیرد که شخص یاد می‌گیرد به خود اطمینان کند و هر آنچه که فکر می‌کند لازم است انجام شود را بدون معطلی انجام دهد. در نتیجه‌ی این اعتماد و اطمینان به خود، شخص دیگر نیازی نمی‌بیند از رفتار به ظاهر نامنظم و غیرقابل پیش‌بینی بازار بترسد. نکته‌ای که می‌خواهم در اینجا روی آن تأکید کنم این است که فرآیند تغییری که در اینجا اتفاق افتاده است در روان و ساختار روان‌شناختی معامله‌گر ایجاد شده است؛ یعنی بازارها فرقی نکرده‌اند، ابزارهای مورد استفاده هم همان‌ها هستند؛ این معامله‌گر است که عوض شده است.

وقتی معامله‌گران تغییر در خود را از طریق سعی و خطا به ثمر می‌رسانند و از این روش مهارت‌های جدید را می‌آموزند، معمولاً گام‌هایی که در این مسیر برداشته‌اند را دقیقاً ثبت نمی‌کنند؛ خصوصاً وقتی مشخصه‌ی بارز این فرآیند، تحمل درد، تشویش و درماندگی باشد. بنابراین وقتی شخص دقیقاً نداند که مهارت‌های حال حاضرش را چگونه کسب کرده است، طبعاً برایش بسیار سخت است که به دیگران توضیح دهد که چگونه آن‌ها را فرا گرفته است. بعلاوه در حوزه‌ی معامله‌گری، وقتی شخص به آن درآمدی که همیشه رؤیای آن را داشت

می‌رسد، دیگر انگیزه‌ای برای صرف وقت و انرژی و تجزیه و تحلیل این مهارت‌های غیر ملموس و تدوین یک برنامه‌ی آموزشی که دیگران از آن منفعت بجویند، ندارد. به نظر من تدوین یک برنامه آموزشی برای توضیح دادن نکات لازم برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق، خود نیاز به مهارت‌های خاص جداگانه‌ای دارد که بسیار متفاوت از مهارت‌های معامله‌گری است. همان‌گونه که به زودی توضیح خواهم داد، فرآیند یادگیریِ من و آن تغییراتی که در من به وجود آمد تا توانستم این کتاب را بنویسم، به کلی متفاوت از آن فرآیندی بود که من تجربه کردم و متوجه شدم که چرا اصلاً این چنین کتابی باید نوشته شود. یکی از دو فرآیندی که من با آن‌ها درگیر شدم انتخابی، ولی دیگری اجباری بود.

آن فرآیند اجباری چیزی بود که باعث شد من خانه، ماشین و تقریباً هر چیزی که داشتم را از دست بدهم تا روشی را که برای عملکرد موفق در بازار مورد نیازم بود، بیاموزم. از دست دادن همه‌ی دارایی‌هایم برای من یک نقطه‌ی عطف در زندگی بود و تجربه‌ای بود که درس‌های زیادی در مورد سرشت ترس و اثرات فلج‌کننده‌ی آن بر توانایی‌های فرد در معامله‌گری به من داد.

بینشی که از این تجربه به دست آوردم نوعی از آموزش بود که نام آن را «آگاهی اجباری» گذاشته‌ام. علت این اتفاق آن بود که ماهیت و صفات محیط بازار که من در آن فعالیت می‌کردم بسیار متفاوت از آن چیزی بود که فکر می‌کردم باید باشد و دلایل آن یکی ناآگاهی و دیگری سدهای تدافعی بود که در ذهن خودم در برابر برخی اطلاعات ایجاد می‌کردم. در نهایت بازار مرا مجبور کرد که بسیاری از چیزهایی را که قبلاً در مورد خودم جدی نمی‌گرفتم را به رسمیت بشناسم و بپذیرم. وقتی تقریباً تمام آنچه که بخش عمده‌ای از هویت مرا در محیط بیرون تشکیل می‌دادند بر باد رفتند، چاره‌ی دیگری نداشتم جز اینکه خود را در شرایطی جدید و متفاوت از گذشته ببینم.

این وقایع در سال ۱۹۸۲ اتفاق افتاد. در آن زمان حسابدار مشتریان در یکی از دفاتر شرکت کارگزاری کالای مریل لینچ[1] در تالار معاملات شیکاگو بودم. کمتر از یک سال قبل از آن یعنی در ژوئن ۱۹۸۱، از حومه‌ی شهر دیترویت به شیکاگو آمده بودم. در دیترویت، شغل خوبی در یک شرکت بیمه‌ی حوادث و اموال داشتم و زندگی‌ام نسبتاً مرفه بود ولی تصمیم گرفتم دیترویت را به قصد تبدیل شدن به یک معامله‌گر بزرگ ترک کنم و لذا به شیکاگو آمدم. من از این جهت کار برای شرکت مریل لینچ را انتخاب کردم که در آن زمان پول کافی برای خریدن یک جایگاه اختصاصی در بورس کالا یا تالار معاملات شیکاگو نداشتم و از جایگاه‌های اجاره‌ای که آن زمان می‌شد از آن‌ها استفاده کرد نیز مطلع نبودم.

در آن زمان یک اتومبیل پورشه داشتم و یک آپارتمان مجلل در محله‌ی Golden Coast در شیکاگو خریدم و خانه‌ای نیز در حومه‌ی مرفه نشین شهر دیترویت داشتم که نامزدم در آن زندگی می‌کرد و من تقریباً آخر هر هفته با ماشین یا هواپیما بین دو شهر تردد می‌کردم. به خاطر روشی که در زندگی در پیش گرفته بودم، درآمدهایم کفاف مخارجم را نمی‌داد و از این رو در فشار مالی قرار داشتم. بدون تبدیل شدن به یک معامله‌گر بزرگ، امکان نداشت بتوانم از پس مخارج این سبک از زندگی که برای خود برگزیده بودم برآیم.

قبل از عزیمت به شیکاگو، تقریباً دو سال بود که در کنار شغل اصلی‌ام معامله‌گری هم می‌کردم. در این مدت دو بار کل پولی که با آن معامله می‌کردم را از دست دادم ولی باز پس‌انداز کردم و از نو شروع کردم. همان دوره‌های کوتاه موفقیت قبل از شکست‌ها برایم کافی بود تا متقاعد شوم که به تلاش در این حوزه ادامه دهم. یک‌بار نزدیک بود در یک معامله ۲۵۰ هزار دلار سود بگیرم ولی درست قبل از رشد شدید قیمت از معامله خارج شده بودم. هرچند این سود از دست رفته اعصابم را متشنج کرد، اما باعث شد به معامله‌گری اعتقاد بیشتری پیدا کنم و عزم خود را برای موفقیت در این عرصه جزم کنم. به همین دلیل همه‌ی کتاب‌هایی که در این زمینه در دسترس بود را می‌خریدم و در هر سمیناری که می‌توانستم شرکت می‌کردم.

[1] Account executive with Merill Lynch Commodities

تقریباً در همه‌ی کتاب‌هایی که خواندم اشاره شده بود که اگر معامله‌گر در فشار مالی باشد بعید است بتواند درست معامله کردن را یاد بگیرد و یا پول‌های کسب شده را حفظ کند. معنی این جمله آن بود که اگر سرمایه‌یِ معاملاتی شما محدود است یا توان باختن پولی که با آن معامله می‌کنید را ندارید، توقع نداشته باشید که به معامله‌گر موفقی تبدیل شوید، چیزی که به وضوح در مورد من صدق می‌کرد؛ چون که هم سرمایه‌ی من نسبت به سبک زندگی‌ام کم بود و هم اینکه به هیچ عنوان توان باختن آن را نداشتم. همچنین شواهد دیگری نیز وجود داشتند که نشان می‌دادند من شرایط مطلوبی برای معامله‌گری ندارم.

با این حال به تالار معاملات در شیکاگو آمدم چون معتقد بودم اگر از نزدیک با معامله‌گران موفق در ارتباط باشم می‌توانم از آن‌ها چیزهای مفیدی یاد بگیرم. اما به محض ورود به شرکت مریل لینچ غافلگیر شدم؛ در دفتری که من کار می‌کردم (که دومین دفتر بزرگ این شرکت معظم بود) ۳۸ حسابدار دیگر هم حضور داشتند که به مشتریان مشاوره می‌دادند ولی فقط یکی از آن‌ها تا به حال با پول خودش و برای خودش معامله کرده بود! پس از آن دوباره وقتی غافلگیر شدم که فهمیدم هیچ یک از این مشاوران حتی یک مشتری هم که سود کسب کرده باشد ندارند. در واقع، اغلب مشتری‌های آن‌ها اصل سرمایه‌ی معاملاتی خود را به طور متوسط در ظرف ۴ ماه از دست داده بودند!

ناامیدی بعدی وقتی به سراغم آمد که تصمیم گرفتم با معامله‌گرانی که در کف تالار معاملات داد و ستد می‌کنند دوست شوم؛ با این تصور که اگر همکارانم در دفتر نمی‌دانند چگونه باید پول درآورند، حتماً این معامله‌گران حرفه‌ای که در کف تالار معامله می‌کنند[1] باید بدانند. ولی باز دیدم شرایط مشابه همان چیزی است که در دفتر کارم حکم‌فرما بود. بجز عده‌ی اندکی از این افراد حرفه‌ای که برای خود شهرت و اسم و رسمی داشتند و مورد احترام دیگران بودند، نتوانستم کسی را پیدا کنم که به طور مستمر از بازار سود کسب کند؛ کسی که پریشان احوال نباشد و بداند می‌خواهد چه کند و سپس بتواند آن را انجام دهد و لازم نداشته باشد از

[1] floor-traders

هر کسی که در اطرافش می‌بیند سؤال کند و منتظر نظر آن‌ها باشد که آیا این کاری که می‌خواهد بکند درست هست یا نه. البته منظورم این نیست که از اطرافیانم هیچ‌کدام اصلاً سودی کسب نمی‌کردند، بلکه نمی‌توانستند آن را نگه دارند. معامله‌گران زیادی را می‌شناختم که روزانه ظرف یکی دو ساعت ابتدایی چند هزار دلار سود شناسایی می‌کردند ولی چند ساعت بعد دوباره کل آن را از دست می‌دادند و مقداری هم از جیب روی آن می‌گذاشتند.

به نظر می‌رسید همه از مشکلات و اشتباهات مشابهی رنج می‌برند ولی هیچ‌کدام آن‌ها را به عنوان مشکل نمی‌پذیرفتند. این خاصیت بازار بود که اجازه نمی‌داد چیزی به عنوان مشکل خود را نشان دهد، چرا که این امکان همیشه وجود داشت که معامله‌ی بعدی همه چیز را درست کند. در واقع وقتی تصور معامله‌گر بر این باشد که معامله‌ی بعدی ممکن است او را ثروتمند کند، چه لزومی دارد به چیزی به اسم «مشکل» فکر کند؟ همه‌ی معامله‌گرانی که می‌شناختم، از جمله خودم، دچار نوعی ذهنیت به نام «معاملات بزرگ» بودند. این ذهنیت توهمی، چنان در من رخنه کرده بود که از گرفتن سودهای ۵۰۰ و یا ۷۵۰ دلاری امتناع می‌کردم؛ حتی وقتی می‌دانستم این معامله بیش از این سودی ندارد. ممکن است خنده‌دار باشد، ولی من به این دلیل این سودها را شناسایی نمی‌کردم که در آن زمان حس می‌کردم بازار با پیشنهاد این سودهای ناچیز (نسبت به مبالغی که من تصور می‌کردم یا در ذهنم به آن نیاز داشتم) دارد مرا مسخره می‌کند!

با بروز مشکلات مالی، پریشانی من هم شروع شد و با آن چیزی که در اطرافم در حال جریان بود اصلاً احساس راحتی نمی‌کردم ولی هنوز معتقد بودم می‌توانم از پس این کار بر بیایم، تا اینکه در مارس ۱۹۸۲ همه چیز تمام شد. تنها پس از ۸ ماه از آمدنم به شیکاگو به امید تحقق بخشیدن به رؤیای استقلال مالی، به جز کارم، یک آپارتمان کوچک، لباس‌هایم، یک تلویزیون و یک تخت خواب، هیچ چیز باقی نمانده بود.

تقریباً یک شبه همه چیزهایی که معرف هویت بیرونی من بود بر باد رفتند. به عبارت دیگر، بخش مهمی از آنچه که خود را با آن‌ها می‌شناختم، یعنی خانه، ماشین و مخصوصاً حساب

اعتباری نامحدودم (چیزی که همیشه به آن افتخار می‌کردم) از دست رفتند. همان طور که قبلاً هم ذکر کردم، شواهدی از قبل در دست بودند که احتمال بروز چنین فاجعه‌ای را به من گوشزد می‌کردند، ولی بخشی از وجودم اجازه‌ی رویارویی با این شواهد و پیامدهای آن‌ها را نمی‌داد و من به راحتی می‌توانستم برای امتناع از چیزهای غیرقابل قبولی که در اطرافم در حال رخ دادن بودند، دلیل‌تراشی کنم.

اجتناب از رویارویی با پیامدهای اطلاعات متضاد باعث بروز استرس زیادی می‌شدند و این ترس شدید را در من به وجود می‌آورد که نکند همه چیزم را از دست بدهم. اما باز هم هر کاری از دستم بر می‌آمد انجام می‌دادم تا این ترس را در جایی از ذهنم مخفی کنم که نتوانم آن را احساس کنم. با این وجود بایستی بخشی از وجودم خطر سقوط قریب‌الوقوع را حس کرده باشد، چرا که در غیر این صورت چگونه ترس می‌توانست به جان من بیفتد؟ اما به‌هرحال نمی‌توانستم با عدم توازنی که از دست دادن اموالم می‌توانست در من به وجود آورد نیز کنار بیایم. منظورم عدم توازن بین آن تصوری است که در مورد خودم (به عنوان مالک آن اموال) داشتم و با از دست دادن همه‌ی آن اموال، دیگر معلوم نبود چه کسی هستم.

اما طولی نکشید که معلوم شد! با وخیم‌تر شدن اوضاع مالی و بحرانی شدن آن، سدهای تدافعی در ذهن من نیز شروع به فرو ریختن کرد. سرانجام آنچه را که به عنوان آخرین مرحله از شکست حتمی تلقی می‌شد را پذیرفتم و اعلام ورشکستگی کردم.

پس از این مرحله چیزهای بسیاری در درون من تغییر کرد و مانند هر کس دیگری که ناگهان مجبور می‌شود با تغییرات عمده در زندگی‌اش کنار بیاید، چیزهای بسیاری در مورد خود آموختم. اولین چیزی که اتفاق افتاد و مرا متعجب کرد این بود که استرسم از بین رفت. در واقع وقتی دیدم دیگر دلیلی برای پیش‌بینی کردن وقایع و چیزی برای دلواپسی یا تلاش برای دفاع از آن وجود ندارد، احساس آسودگی کردم. قبل از آن در بدترین حالات ترس زندگی کرده بودم ولی حالا می‌دیدم چیزی که از آن وحشت داشتم، پایان زندگی نبود که نتوان با آن کنار آمد. به عبارت دیگر این شرایط به آن بدی که فکر می‌کردم هم نبود؛ چرا که هنوز زنده و

سالم بودم، می‌توانستم فکر کنم و بر اساس آن تصمیم بگیرم. در این نقطه بود که تازه فهمیدم، اینکه می‌توانم فکر کنم بزرگ‌ترین و ارزشمندترین دارایی من است.

این حس جدیدم در مورد ارزشمندی فکر، فهم عمیق‌تری از هویت اصلی‌ام به من داد. قبل از آن با این باور بزرگ شده بودم که خود را در قالب چیزهایی که مالک آن بودم بشناسم. هر چقدر بیشتر دارایی داشتم، بیشتر احساس می‌کردم برای خود کسی هستم. تازه پس از این ماجرا بود که فهمیدم که من بیش از آن چیزهایی هستم که تحت تملک من هستند. وقتی نمای ظاهری آن باور غلط فرو ریخت، این اجازه را به من داد که ابعاد عمیق‌تری از وجودم را بشناسم که تا آن زمان کمترین اطلاعی از آن‌ها نداشتم. این شناخت به من کمک کرد تا بفهمم که اشتباه کردن و از دست دادن چیزها به هیچ وجه چیزی از هستی من به عنوان یک شخص نکاسته است. فهمیدم که حتی این آزادی را دارم که به خود اجازه بدهم که اشتباه کنم و شاید اصلاً چیزی به اسم اشتباه وجود ندارد، مگر آنکه چیز مفید و مثبتی از آن آموخته نشود.

این ماجراهای شخصی را تعریف نکردم که بگویم این اتفاق چیز نادری است و فقط برای من رخ داده است؛ اما این اتفاق درباره‌ی من در یک مورد با اتفاقات مشابهی که برای دیگران می‌افتد فرق داشت. همه می‌دانیم که معامله‌گران بسیاری هستند که همه چیز خود را از دست می‌دهند و هر چند برخی از آن‌ها به همین آگاهی‌ها در مورد خود می‌رسند، اما ممکن است به خاطر ناتوانی در تأمین مجدد سرمایه دیگر نتوانند این حرفه را دنبال کنند. من هم در شرایط مالی خوبی نبودم که بتوانم به معامله‌گری برای خودم ادامه دهم، ولی هنوز شغل خود را در مریل لینچ داشتم. در واقع من هنوز کار عادی خود را داشتم و می‌توانستم تصور کنم که اصلاً اتفاقی برای من نیفتاده است. مسلماً قصد نداشتم به مشتریان و یا همکارانم در شرکت خبر دهم که ورشکست شده‌ام. شغل من به عنوان مدیر حسابداری مشتریان یکی از معدود چیزهایی بود که برایم باقی مانده بود و در این سِمت، از من توقع می‌رفت که معامله‌گر خوبی باشم. این یک تفاوت کلیدی برای من نسبت به دیگران بود که سرانجام منجر به خلق این کتاب شد.

من این شانس را داشتم که به معامله‌گری ادامه بدهم (هر چند نه با پول خودم، بلکه برای مشتریانم) و در حالی که این تغییرات روان‌شناختی عمده در من در حال شکل گرفتن بودند دوباره در این موقعیت قرار گرفتم تا بتوانم راه‌های مختلف تأثیر این تغییرات درونی بر نحوه‌ی ادراک‌هایم از محیط بیرونی را مورد مطالعه و بررسی قرار دهم.

این ارتباط بین محیط درون و محیط بیرون همیشه آن قدر واضح و روشن نیست اما در موقعیتی که من در آن قرار گرفتم، به خوبی قابل درک بود. من فهمیدم که بازار به معامله‌گران این امکان را می‌دهد تا از حرکت قیمت‌ها بهره بجویند و این فرصت‌ها در حرکت دائمی هستند. بازار محیطی است که بر خلاف محیط زندگی روزمره که مملو از محدودیت‌هاست، شخص را کاملاً آزاد می‌گذارد که هر نتیجه‌ای را برای خود رقم بزند. این آزادی و فرصت‌های پایان‌ناپذیر در واقع آینه‌ی تمام نمای خُلق و خوی معامله‌گران است. بازار هیچ کنترلی روی آنچه که معامله‌گر در این حرکت قیمت‌ها می‌بیند و آنچه که او انجام می‌دهد ندارد. همه‌ی انتخاب‌ها و توان لازم برای تبدیل این انتخاب‌ها به معاملات سودآور، تنها در ذهن هر معامله‌گر جای دارد.

به عنوان مثال، اگر من به بازار به عنوان یک تهدید نگاه کنم و بترسم که چیزی را از من خواهد گرفت، به این خاطر نیست که واقعاً چیز تهدیدآمیزی در محیط بیرون این ترس را در من به وجود آورده است. به وضوح برایم روشن شد که ترس من بیشتر ناشی از ناتوانی در پیش‌بینی رخدادها و نشان دادن مناسب‌ترین عکس‌العمل در جهت حفظ منافعم به بهترین وجه، بوده است. در واقع نداشتن اطمینان کافی به خودم در انجامِ به‌موقعِ آنچه که لازم است انجام شود، چیزی بود که از آن می‌ترسیدم.

بعلاوه، کشف کردم که ساختار ذهنی من به گونه‌ای است که تمایل دارد به هر قیمتی شده از زیان جلوگیری کند و در تلاش‌های نافرجام در این راه، زیان‌های بسیاری می‌دیدم. برای توضیح این مطلب باید بگویم که هیچ یک از ما آن ظرفیت ذهنی لازم برای آگاهی کامل از تمام آنچه که در هر لحظه در اطرافمان رخ می‌دهد را نداریم. یعنی از میان تمام اطلاعات

محیطی که در اطرافمان وجود دارد بیشتر روی آن اطلاعاتی تمرکز می‌کنیم که بیشترین اهمیت را برای ما داشته باشند و بدین ترتیب به طور خودکار در همان لحظه سایر اطلاعات از ضمیر آگاهمان دور می‌مانند. اینکه من بجای اجتناب از ضرر مرتباً آن‌ها را برای خود رقم می‌زدم فقط به این خاطر بود که تمام سعی و تلاش من در این خلاصه می‌شد که از ضرر اجتناب کنم. یعنی بجای آنکه با نگرشی مثبت، بر آن دسته از اطلاعات بازار تمرکز کنم که نشانگر وجود فرصت‌های سودآور هستند، فقط بر آن چیزهایی تمرکز می‌کردم که حول موضوع ترسم بودند. در نتیجه بسیاری از اخبار و اطلاعاتی که در هر لحظه می‌توانستند فرصت‌های مناسب را معرفی کنند از ذهن من دور می‌ماندند و متوجه گذشتن آن‌ها از جلوی چشمم نمی‌شدم. تنها راهی که می‌توانستم این فرصت‌ها را از دست ندهم این بود که آن چیزهایی که باعث انحراف ذهنم از «لحظه‌ی کنونی» بازار می‌شد را نادیده بگیرم.

هیچ راهی برای شناخت این موضوع نداشتم تا اینکه نظرم راجع به بهایی که واقعاً باید به زیان و اشتباه کردن داد تغییر کرد. با تغییر این نگرش، شروع کردم به درک ویژگی‌های رفتاری بازار و رابطه‌ی بین آن ویژگی‌ها که قبلاً از آن‌ها آگاه نبودم.

زمانی که به خود آمدم و دیدم که دیگر چیزی برای از دست دادن نمانده است، دیگر دلیلی برای ترسیدن نداشتم و آنجا بود که سهواً یکی از مهم‌ترین درس‌ها برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق را دریافتم: اینکه چطور یک زیان را بدون پیامدهای منفی «پذیرا» باشم؛ بدون احساس گناه، خشم، سرافکندگی یا تنبیه خود.

با ریختن ترس من از باخت، بازار متفاوتی را می‌دیدم و تجربه می‌کردم، چون که خودم تفاوت کرده بودم. انگار کسی چشم‌بندهایی که قبلاً از وجود آن‌ها آگاه نبودم را از روی چشمانم برداشته است. تا آن موقع معاملاتم همواره تحت تأثیر ترس بودند و قبل از آن کمترین ایده‌ای نداشتم که معامله کردن بدون ترس چه شکلی است؛ حتی نمی‌دانستم بدون ترس هم می‌توان معامله کرد و اینکه این موضوع برای موفقیت در این عرصه چقدر حیاتی است.

چیز دیگری که برایم روشن شد این بود که تا چه حد ترس‌هایم مرا از درک اهمیت وضع قوانین روشن و مشخص در معامله‌گری و مدیریت سرمایه، و همچنین پیروی بی‌قید و شرط از آن‌ها، باز داشته بودند. همه چیز به یک‌باره شروع به معنی‌دار شدن کرد. هر چه بیشتر از قواعد خودم پیروی می‌کردم، بیشتر به خودم اعتماد می‌کردم و هر چه اعتمادم به خودم بیشتر می‌شد، بهتر می‌توانستم تمرکزم را به روابط ظریفی که در رفتار بازار یافت می‌شود معطوف کنم و از بازار چیزهایی بیاموزم که من کمک کنند معامله‌گر برتری باشم. به تدریج می‌توانستم تأثیر مثبت این رویکرد جدید بر توانایی‌ام در تغییر نگرش و همراهی با جریان بازار را احساس کنم. هر چقدر کمتر به این توجه می‌کردم که آیا دارم اشتباه می‌کنم یا نه، موضوعات بیشتری برایم روشن می‌شد، با سهولت بیشتری به موقعیت‌های خرید و فروش وارد می‌شدم، ضررهای خود را متوقف می‌کردم و برای استفاده از فرصت بعدی آماده می‌شدم.

از ژوئن ۱۹۸۲، شروع کردم به کسب سودهای مستمر برای مشتریانی که برای مشاوره گرفتن برای معاملاتشان نزد من می‌آمدند. هر چند از دید بیشتر آن‌ها، این سودها بزرگ نبودند ولی مستمر بودند. این سودهای مستمر روزانه به سودهای مستمر هفتگی و ماهانه تبدیل شدند. از آن موقع به فکر نوشتن یک کتاب افتادم تا در آن، آنچه که در خودم کشف کرده بودم را به سایر معامله‌گران توضیح دهم. در آن زمان واقعاً جای خالی آموزش در بازار احساس می‌شد و منابعی که به بررسی مسائل روان‌شناختی در حیطه‌ی معامله‌گری بپردازند وجود نداشتند. منابعی که موضوعات روان‌شناختی را به قدر کافی بشکافند و به معامله‌گران کمک کنند که بفهمند که چرا موفقیت در بازار تا این حد دست نیافتنی است. من این کتاب را نوشتم تا آنچه را که به نظرم یکی از حیاتی‌ترین نیازهای افرادی است که می‌خواهند به شغل معامله‌گری در بازار آتی و بازار سهام روی بیاورند را آموزش دهم: اینکه چگونه با یک روش منظم، سیستماتیک و قدم به قدم، مهارت‌های ذهنی لازم برای موفقیت در معامله‌گری و گردآوری ثروت را فراگیرند. روشی که راز آن فراگیری رویکردی جدید در نحوه‌ی اندیشیدن یا فراگیری یک الگوی فکری جدید است.

فصل ۲: چرا یک الگوی فکری جدید لازم است؟

تربیت‌های معمول اجتماعی، به مرور باورها و ارزش‌هایی را به شخص یاد می‌دهند و در او یک الگوی فکری ایجاد می‌کنند تا شخص بتواند به کمک آن‌ها در جامعه زندگی کند. در این فصل، قصد من بر آن است که نشان دهم که این الگوی فکری در بازار و محیط معامله‌گری کارایی ندارد. به عبارت دیگر، کسانی که سعی کنند همان الگوهای فکری و رفتاری که به کمک آن‌ها در جامعه به خواسته‌های خود می‌رسند را در حیطه‌ی معامله‌گری نیز بکار گیرند، پیوسته خود را در حالت ترس، اضطراب و ناکامی می‌بینند و همیشه در تعجب خواهند بود که کجای کارشان اشکال دارد.

نکات جالب و گاه طنزی در مورد معامله‌گری وجود دارد. مثلاً اینکه معامله‌گری در ظاهر بسیار ساده به نظر می‌رسد، در حالی که اغلب افراد پس از مدتی اذعان خواهند کرد که این کار، مشکل‌ترین کاری است که تا کنون اقدام به انجام آن کرده‌اند. یا اینکه موفقیت در بازار همیشه در ظاهر بسیار نزدیک به نظر می‌رسد ولی در عمل بسیار گریز پاست و اغلب معامله‌گران ناکام می‌مانند. این ناکامی‌ها تا آنجا ادامه پیدا می‌کند که معامله‌گر، با فراگیری یک الگوی فکری جدید که متناسب با ساختار بازار باشد، خود را با شرایط خاصی که در محیط معامله‌گری وجود دارد تطبیق دهد و تصور نکند که همان الگوی فکری که بر اساس تربیت اجتماعی‌اش شکل گرفته است، در بازار هم قابل استفاده است.

ممکن است بسیاری از شما راجع به سمیناری که در آن نشان می‌دادند که چگونه با پای برهنه می‌توان روی فرشی از زغال گداخته راه رفت، چیزهایی شنیده باشید. برگزارکنندگان این سمینار احتمالاً فرضشان بر این بوده که افرادی که در یک جامعه، توانایی‌های بیشتری نسبت به هم نوعانشان دارند از یک نوع الگوی فکری متفاوتی برخوردارند که در آن، باورهای آن‌ها در

برخی جهات به کلی متفاوت از همه‌ی افراد دیگر است. یعنی تنها تفاوت کسانی که توانایی‌های فوق‌العاده دارند، نسبت به افرادی که توانایی‌های آن‌ها در حد متوسط است، آن است که گروه اول یک الگوی فکری متفاوتی را یاد گرفته که گروه دوم فاقد آن است. اما این الگوی فکری را می‌توان به شکل یک سیستمی درآورد که قابل آموزش دادن و یادگیری باشد.

فکر می‌کنم با همین فرض بوده که برگزارکنندگان سمینار به سراغ مرتاض‌هایی رفتند که در نمایشی مهیج نشان می‌دادند که چگونه می‌توانند بدون اینکه پاهایشان آسیب ببیند با پای برهنه روی زغال گداخته راه بروند. قصد آن‌ها این بوده است که با آنالیز عقاید و رفتار آن‌ها به الگوی فکری آن‌ها دست یابند و مقدمات آموزش این نمایش به افراد دیگر را فراهم کنند.

مسلماً نیازی نیست که پیامدهای ناگوار فیزیکی و روانی تلاش برای راه رفتن با پای برهنه روی زغال گداخته را ذکر کنم. حتی فکر کردن به آن هم ترس غیرقابل تحملی در ما به وجود می‌آورد. امکان صدمه دیدن پاها و احتمال چلاق شدن تا آخر عمر در این پیکار کاملاً مشهود است. با این وجود، بسیاری از مردم از طبقات مختلف اجتماعی در این سمینار شرکت کردند و در پیش چشم رسانه‌های مطبوعاتی و تلویزیونی، کاری که همه‌ی ما معتقدیم کاری غیرممکن است را انجام دادند. آن‌ها بر ترس خود فائق آمدند و با پای برهنه بر بستری از زغال گداخته به طول حدود ۶ متر راه رفتند[1].

قصد من این نیست که از شما بخواهم در تالار معاملات روی آتش راه بروید، بلکه منظورم غلبه بر عادت‌های فکری مقاوم است. بهترین ابزاری که من برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر برتر معرفی می‌کنم فراگیری یک الگوی ذهنی جدید متناسب با بازار است و برای آنکه در ذهن خود فضای کافی برای این الگو باز کنید، باید برخی باورهای قبلی خود را مورد

[1] در این نمایش‌های مرتاض‌گونه ابداً هیچ روش خاصی برای کنترل ذهن، غلبه‌ی ذهن بر فیزیک یا اعمال فراطبیعی در کار نیست. به عبارت دیگر، شرکت‌کنندگان در این سمینار بدون آموزش خاصی می‌توانند از روی آتشی که دقیقاً به همین منظور تدارک دیده شده (از جمله اینکه بستر، زغال است که هدایت گرمایی بسیار کمی دارد و نه آهن گداخته، و نیز لایه‌ای از خاکستر که خود عایق حرارت است روی آن را پوشانده) راه بروند. ولی قصد نویسنده از لزوم تغییر باورها برای کسب توانایی‌های جدید قابل درک است. م.

بازپرسی قرار دهید و تصوراتتان از چیزهای ممکن و غیرممکن (حتی اگر عمیقاً در ذهنتان ریشه دوانده باشد) را بازرسی کنید. گاهی مواقع تنها یک خانه تکانی اساسی در ذهن است که می‌تواند به شما کمک کند تا شکست‌ها را دور بریزید و برای موفقیت جا باز کنید. گام اول در مسیر پاک‌سازی ذهن این است که خود را در معرض اطلاعاتی قرار دهید که باعث شوند مرتب از خود سؤال کنید: «اگر این حرف درست باشد، چه باید کرد؟»

به دلایل بسیاری که مفصلاً در بخش دوم کتاب به آن خواهم پرداخت، به ندرت معامله‌گران تازه کار به این فکر می‌کنند که با بازاری مواجه هستند که محیط آن اساساً متفاوت از همه‌ی آن چیزهایی است که در جامعه با آن خو گرفته‌اند، یا در مورد نحوه‌ی کنار آمدن با آن‌ها آموزش دیده‌اند. برخی از مشخصات بازارهای مالی را می‌توان این‌گونه ذکر کرد: با رخدادهای بی‌پایان مستمراً در حال تغییرند، اساساً بدون ساختار و مسیری مشخص در حرکت دائمی‌اند و دارای پتانسیل نامحدود در سود و زیان هستند.

با تأمل در این مشخصات می‌توان درک کرد که چرا اثرات روانی بازار بر کسانی که با آن در تعامل هستند این قدر زیاد است؛ خصوصاً وقتی این را هم در نظر بگیرید که همه‌ی ما معمولاً از راه‌های مختلف مانند ایجاد مرزها، محدودیت‌ها و قوانین تعریف شده، مشغول سازمان دادن به زندگی خود هستیم تا به همه چیز ثبات و سکون ببخشیم. برای اغلب مردم، یک محیط ساکن و بدون تغییر، اساسی‌ترین بخش تشکیل دهنده‌ی حس امنیت و آرامش است، اما بازار پویا و در حرکت دائمی است.

حال نه تنها بازار می‌تواند با مجبور کردن معامله‌گر به تغییر (آن هم لحظه به لحظه، یعنی چیزی که وی آمادگی آن را ندارد)، حس امنیت را در وی نابود کند، بلکه می‌تواند تبدیل به محیطی احساسی و سرشار از حس رقابت و استرس شود. جایی که در آن معامله‌گر حس کند می‌تواند میلیون‌ها دلار سود کسب کند و در عین حال دچار ترس از یک فاجعه‌ی مالی و از دست دادن همه‌ی سرمایه‌اش باشد. گویی بازار با فراهم کردن امکان تحقق بزرگ‌ترین

رؤیاهای مالی معامله‌گر و همزمان با تهدید برای گرفتن تمام دارایی‌اش، او را دست انداخته است.

علاوه بر این‌ها، اصول شناخته شده‌ی صرف وقت، تلاش و پاداش متناسب با کار که در اغلب مشاغل وجود دارند در بازار بی‌معنی هستند. مثلاً در بسیاری از مشاغل، مبلغ حقوق ثابتی بر اساس قرارداد ساعتی، ماهانه یا سالانه برای فرد در نظر گرفته می‌شود که با میزان تلاش شخص تغییر چندانی نمی‌کند. اما برای یک معامله‌گر، کار و تلاش در شکل عام آن تقریباً بی‌معنی است و نیز ارتباط مشخصی بین زمان و درآمد یا پاداش وی وجود ندارد. یک معامله‌گر ممکن است به خاطر یک تصمیم درست و به‌موقع در ظرف چند دقیقه با سودی غیرمنتظره مواجه شود، در حالی که کل کاری که برای آن انجام داده صرفاً یک سری عملیات ذهنی بوده است.

در وهله‌ی اول ممکن است فکر کنید پول درآوردن در ظرف چند دقیقه مگر چه اشکالی دارد؟ باید بگویم خیلی اشکال دارد! چه آگاه باشید و چه نباشید، اغلب ما (اگر نگویم همه ما) در سیستمی ساختار یافته از باورها بزرگ شده‌ایم که در آن، شرایطی را که یک فرد مستحق دریافت پول می‌شود، کاملاً مشخص کرده است. در واقع بسیاری از مردم، به خاطر تربیت اجتماعی که از کودکی یاد گرفته‌اند و نیز باورهای دینی، خود را مستحق دریافت پول برای چیزی که برای آن کار نکرده‌اند نمی‌دانند.

لذا کسب پول فراوان در یک مدت کوتاه، آن هم بدون هیچ‌گونه تلاش، در تعریفی که بسیاری از افراد در مورد کار کردن و پول درآوردن دارند، نمی‌گنجد. بنابراین، چگونه شخص می‌تواند بین سودهای کلان و باورهای ساختار یافته‌اش مبنی بر تناسب کار و پول هماهنگی ایجاد کند، خصوصاً وقتی حتی از وجود تضاد بین آن‌ها آگاه نیست و اگر هم آگاه باشد به آن فکر نمی‌کند؟ راه حلی که معامله‌گر برای رفع این تناقض ذهنی برمی‌گزیند این است که خیلی متواضعانه و گاه مبتکرانه (ولی ناخودآگاه)، راهی پیدا می‌کند تا تمام سودهایش را به بازار برگرداند!

توجه نکردن به تفاوت‌های ساختاری بین محیط اجتماع و بازار و یا حتی آگاهی نداشتن از وجود این تفاوت‌ها، مسلماً منشأ بسیاری از لغزش‌هایی است که گریبان‌گیر اکثر معامله‌گران می‌شود. حال آنکه یک الگوی فکری مناسب، نه تنها می‌تواند با ارائه‌ی تعریف درست و قابل فهمی از رفتار بازار، از این اشتباهات جلوگیری کند، بلکه می‌تواند از بسیاری از عکس‌العمل‌های عجولانه و احساسی به رفتار بازار نیز جلوگیری کند.

رفتارهای مبتنی بر تربیت اجتماعی باعث شکست در بازار می‌شوند

در یک وضعیت هیجانی، اگر نیاز باشد که در چند ثانیه تصمیمی بگیرید (خصوصاً اگر بتواند به نحوی منجر به از دست رفتن پول هم بشود)، معمولاً زمانی برای مقایسه‌ی شرایط فعلی با تجارب قبلی خود در بازار ندارید. احتمالاً حتی به یاد هم نمی‌آورید که در گذشته رفتار مشابهی انجام داده‌اید و به پیامدهای ناگواری دچار شده‌اید. و از آنجا که شرایط فعلی ناگهان بروز کرده است، به احتمال قوی تصور آن را هم نمی‌کنید که عکس‌العمل شما ممکن است تا چه حد سطحی و از روی بی‌فکری باشد.

اما احتمالاً برایتان جالب خواهد بود که بدانید، تعداد این عکس‌العمل‌های اینچنینی که به شکست منتهی می‌شوند انگشت شمارند و با شناخت آن‌ها می‌توانید خود را از تکرار اشتباهات گذشته برهانید، خصوصاً در زمان‌هایی که بایستی تصمیمات سریعی اتخاذ کنید.

برخی از این اشتباهات در زیر آورده شده‌اند و هر یک از آن‌ها علت مشخصی دارند که ریشه در طرز فکر فرد دارد، ولی می‌توان آن‌ها را تغییر داد (که در فصول آتی بازگو می‌شود):

۱. اجتناب از تعریف ضرر یا تعیین حد ضرر.

۲. خارج نشدن از یک معامله زیان‌ده، حتی وقتی خودتان اذعان دارید که دیگر احتمال سود در این معامله بسیار اندک است.

۳. اصرار کردن بر یک عقیده‌ی بخصوص در مورد جهت بازار. (از نقطه نظر روان‌شناختی، این اصرار معادل تلاش برای کنترل بازار و یا تعیین تکلیف برای بازار است. به عبارتی: «من درست می‌گویم. بازار اشتباه می‌کند!»).

۴. تمرکز بر قیمت و ارزش پولی معامله، به جای تمرکز بر پتانسیل بازار برای حرکت بر اساس رفتار و ساختار فعلی آن.

۵. معامله برای انتقام و سعی در تنبیه بازار به خاطر آن چیزی که فکر می‌کنید از شما ربوده است.

۶. نگرفتن موقعیت مخالف (در بازار آتی) و یا خارج نشدن از معامله وقتی به وضوح تغییر جهت بازار را حس می‌کنید.

۷. مراعات نکردن قواعد سیستم معاملاتی خودتان.

۸. پیش‌بینی حرکت قیمت و برنامه‌ریزی برای استفاده از آن و سپس احساس فلج‌شدگی، درست در زمانی که باید وارد معامله شوید و لذا از دست دادن فرصت.

۹. اعتماد نداشتن و عمل نکردن بر اساس شمّ و درک شهودی.

۱۰. داشتن روندی ثابت در معاملات موفق در یک دوره زمانی و سپس باز پس دادن تمام سودهای اندوخته به بازار طی یکی دو معامله و تکرار مکرر این چرخه.

مهارت‌هایی که بایستی کسب شوند

برای برتری در هر فعالیتی، خواه ذهنی مانند معامله‌گری و یا فیزیکی مانند شنا کردن، نیاز به فراگیری یک سری مهارت‌های بخصوص داریم. این مهارت‌ها، ابزارهای لازم برای نگاه کردن به رویدادها، فکر کردن در مورد آن‌ها و نشان دادن عکس‌العمل مناسب به آن رویدادها هستند و نبایستی لزوماً مبتنی بر عادات یا آموخته‌های قبلی باشند.

اما در هر فعالیت، علاوه بر حرکات ظاهری که هر کسی می‌تواند در آن‌ها خبره شود، یک استراتژی یا شیوه‌ی تفکر نیز نهفته است که زیربنای برتری و موفقیت در آن زمینه است که هر چند تعداد کمی از افراد دارای آن هستند، اما می‌توان آن را یاد گرفت.

هر شیوه‌ی تفکر به یک سری از رویکردها در رابطه با اهداف و چالش‌های پیش رو نیاز دارد. بهتر است این رویکردها را تکنیک‌های ذهنی یا مهارت‌های به خدمت گرفتن تفکر توصیف کنیم. مثلاً یکی از این مهارت‌ها می‌تواند توانایی شناسایی شرایطی باشد که طی آن شخص مرتکب یکی از اشتباهات رایج معامله‌گری می‌شود (البته شناسایی، قبل از ارتکاب آن). برخی از سایر تکنیک‌ها یا مهارت‌ها موارد زیر را شامل می‌شوند:

۱. ساز و کار رسیدن به هدف را یاد بگیرید، به گونه‌ای که همیشه با نگاهی مثبت بر آنچه می‌خواهید به دست آورید تمرکز کنید و نه آنچه از آن ترس دارید.
۲. نحوه‌ی شناسایی مهارت‌های لازم برای پیشرفت در معامله‌گری را بیاموزید و بر توسعه‌ی آن‌ها تمرکز کنید. به پول که خود صرفاً یک محصول جانبی آن مهارت‌هاست تمرکز نکنید.
۳. یاد بگیرید که چگونه خود را مرتباً اصلاح کنید که بتوانید با میل و رغبت به تغییرات بنیادی که در شرایط بازار رخ می‌دهد واکنش نشان دهید.
۴. مقدار ریسکی که با آن مشکلی ندارید (حد ریسک مورد قبول) را مشخص کنید. یاد بگیرید که چگونه بعداً در ضمن حفظ نگاه بی‌طرفانه به فعالیت‌های بازار آن را بالاتر ببرید و به فراخور شرایط آن را اصلاح کنید.
۵. یاد بگیرید که چگونه معاملات خود را به محض شناسایی فرصت اجرا کنید.
۶. بیاموزید که به بازار اجازه بدهید که تعیین کند چه مقدار سود کافی است و از ذهنیات خود برای تعیین پتانسیل سود و میزان کافی بودن یا نبودن آن استفاده نکنید.
۷. یاد بگیرید چگونه باورها و عقایدتان را سازمان‌دهی کنید تا ادراک شما از حرکت بازار را به درستی کنترل کنند.

۸. روش پیدا کردن یک نگاه بی‌طرف نسبت به بازار را یاد بگیرید و آن را حفظ کنید.

۹. بیاموزید که تحت چه شرایطی دریافت‌های شهودی‌تان نسبت به بازار درست و قابل اطمینان هستند و بر اساس آن‌ها عمل کنید.

فرق شیوه‌ی تفکر با سیستم‌های معامله‌گری در چیست؟

سیستم‌های معامله‌گری[1] روشی را برای تعریف، کمیت سنجی و دسته‌بندی رفتار بازار در اختیار می‌گذارند. از آنجا که بازارها ترکیب بی‌شماری از فرصت‌ها را پیش روی معامله‌گران قرار می‌دهد که هر یک از آن‌ها ریسک و بازده خاص خودشان را دارند، ذهن معامله‌گر به طور همزمان قادر به پردازش و تسلط بر همه‌ی آن‌ها نیست. سیستم‌های معامله‌گری این بازه‌ی وسیع از کل بازار را به محدوده‌ای کوچک‌تر محدود می‌کنند تا مدیریت ذهنی فعالیت در بازار آسان‌تر گردد. این سیستم‌ها همچنین در هر موقعیت مشخص از بازار می‌توانند به معامله‌گر راهنمایی‌ها و پیشنهاداتی ارائه کنند. بدون این سیستم‌ها، معامله‌گر ممکن است خود را در دریای بیکرانی از تهدیدها و فرصت‌ها شناور ببیند و نداند به کدام سو باید برود.

از آنجا که سیستم‌های معامله‌گری تعریفی از فرصت‌ها را در خود دارند و بر طبق آن‌ها پیشنهاداتی را ارائه می‌کنند، پیروی از پیشنهادات آن‌ها می‌تواند به پرورش یک سری از مهارت‌ها منجر شود. اما باید دانست که این پیشنهادات، بیشتر جنبه‌ی راهنمایی برای یافتن یک مسیر مناسب دارند. اما یک مهارت واقعی نه تنها مسیر را نشان می‌دهد، بلکه به طور خودکار شروع به راهبری فرد در این مسیر هم می‌کند. یک الگوی فکری، سازمان دهنده‌ی همه‌ی مهارت‌هاست و تعیین می‌کند که کدام مهارت و در چه زمانی باید مورد استفاده قرار گیرد.

در این کتاب سیستم معامله‌گری خاصی را معرفی نمی‌کنم، بلکه هدفم معرفی ابزارهایی برای ارتباط دادن یک سیستم معامله‌گری با ساختار روان‌شناختی است. برای درک بهتر می‌توان گفت که یک سیستم معامله‌گری سیگنال‌های بازار را به اطلاع شما می‌رساند و پیشنهاداتی بر

[1] برنامه‌ها یا روش‌های منظمی که بر اساس تحلیل‌های تکنیکال یا بنیادی یا هر دو، که توسط معامله‌گر، یا شرکت‌ها یا افراد مشاور تدوین می‌شوند تا زمان‌های ورود و خروج به یک سهم یا معامله در بازار آتی را مشخص کنند. ـم

اساس این سیگنال‌ها به شما ارائه می‌کند، ولی آنچه که من در این کتاب به شما آموزش می‌دهم یک سری از مهارت‌های ذهنی و نحوه‌ی به‌کارگیری این مهارت‌هاست تا به کمک آن‌ها بر موانع روان‌شناختی پیروز شوید و بتوانید از سیستم معامله‌گری خود به درستی استفاده کنید.

بعضی معامله‌گران می‌دانند که در مواقعی که لازم است ظرف چند ثانیه تصمیمی اتخاذ شود، سیستم‌های معامله‌گری تقریباً بی‌اثرند و کاری از آن‌ها ساخته نیست. در این‌گونه مواقع است که نقش حیاتی این مهارت‌های ذهنی برای کنترل آگاهانه‌ی روان معامله‌گر بیشتر مشخص می‌شود.

تقریباً هر کس که این کتاب را می‌خواند، خود را در برخی زمینه‌ها موفق ارزیابی می‌کند و برای کسب این موفقیت، مهارت‌های فکری خاصی داشته است که ممکن است آن‌ها را از راه سعی و خطا یا از طریق یک سری دستورالعمل‌های دقیق و فرموله شده کسب کرده باشد. به هر حال، هر یک از ما نه تنها یک تمایل طبیعی به کسب موفقیت در برخی زمینه‌ها داریم، بلکه می‌خواهیم اصول موفقیت در آن زمینه‌ها را به تمام زمینه‌ها و محیط‌های دیگر نیز تعمیم دهیم. معمولاً هم به این نکته توجه نمی‌کنیم که محیط‌های دیگر ممکن است به مهارت‌ها و سرمایه‌های ذهنی متفاوتی نیاز داشته باشند. از این رو اگر سعی کنید آگاهانه و از روی اختیار، یک سیستم فکری موفق در یک زمینه خاص را به حوزه‌ی معامله‌گری در بازار آتی یا سهام نیز اعمال کنید و از قبل، میزان سودمندی و اعتبار این سیستم فکری در شرایط واقعی بازار را نسنجیده و در مورد آن تحقیق نکرده باشید، به احتمال قریب به یقین، قبل از هر گونه حرکتی شکست خواهید خورد.

واضح است که افرادی که وارد حرفه‌ی معامله‌گری می‌شوند، آگاهانه بر این باور نیستند که ابزار و مهارت‌های مناسب برای معامله‌گری را ندارند؛ بلکه درست عکسِ این فکر می‌کنند. از آنجا که اکثریت این تازه‌کارها، در مشاغل قبلی خود (خارج از بازار) موفق بوده و یا هستند، لذا اعتماد به نفس کاذبی در مورد توانایی‌های خود دارند و با همین اعتماد به نفس و با امید کسب

سود در بازار و گسترش موفقیت‌هایشان وارد بازار می‌شوند. این اعتماد به نفس کاذب، به همراه خصلتی که بازار در تخریب «تناسب پاداش در برابر کار و زمان» دارد، باعث می‌شود معامله‌گر توقعات نابجایی در مورد نتایج مورد انتظارش پیدا کند.

اعتقاد به اینکه معامله‌گری کار آسانی است یکی از دلایل اصلی بروز این توقعات نابه‌جا و احتمالاً بزرگ‌ترین دلیلی است بر اینکه چرا اغلب معامله‌گران قبل از فنا کردن سرمایه خود نمی‌توانند حتی از مراحل اولیه‌ی رشد عبور کنند.

شروع به معامله‌گری با این فرض که معامله‌گری کار آسانی است، یک تله‌ی روان‌شناختی است که تقریباً همه‌ی معامله‌گران را به دام می‌اندازد. اما فهمیدن دلیل آن کار سختی نیست و در واقع به معیارهایی که شخص برای ارزیابی عملکرد خود و اندازه‌گیری میزان پاداش خود در نظر می‌گیرد برمی‌گردد. چهار فاکتور: زمان، کار، خبرگی و دستمزد در این معیارها نقش اساسی دارند که در مورد هر یک توضیح کوتاهی ارائه می‌کنم. اول: زمان؛ اغلب مردم این عقیده را دارند که زمان محدود است، بی‌وقفه در حال سپری شدن است و به مرور از دست می‌رود. دوم: کار و تلاش؛ باور ما بر این است که انرژی ما برای انجام کار همیشگی و پایان‌ناپذیر نیست و پس از مدتی کار و تلاش خسته می‌شویم و اگر درست استراحت نکنیم، ممکن است حتی بیمار شویم. سوم: خبرگی؛ یعنی تعداد مهارت‌هایی که یاد گرفته‌ایم و نیز میزان تبحر ما در به خدمت گرفتن این مهارت‌ها. اغلب زمان و انرژی زیادی نیز صرف کسب این مهارت‌ها می‌کنیم. این سه فاکتور خود عاملی برای تعیین فاکتور چهارم یعنی: «دستمزد» هستند. به این معنی که ما یاد گرفته‌ایم که عملکرد خود را این‌گونه بسنجیم که ببینیم چه مقدار کار را در چه مدت از زمان انجام می‌دهیم و بسته به سختی یا آسانی آن کار، چه مقدار انرژی صرف آن کار می‌کنیم و بر مبنای آن دستمزدی برای خود انتظار داریم، که در واقع چیزی شبیه به یک فرمول عرضه و تقاضا است که در رابطه با زمان و انرژی‌مان در ذهن خود تعریف می‌کنیم.

حال با کنار هم قرار دادن موارد فوق می‌توان نشان داد که چگونه معامله‌گری این فاکتورها را در هم می‌ریزد و راه را باز می‌کند که این‌گونه تصور شود که معامله‌گری کار آسانی است.

اول از همه به این دلیل که معامله‌گری نیاز به کار بدنی ندارد، خصوصاً امروزه که حتی لازم نیست شخص به تالار معاملات برود. دوم اینکه فاکتور زمان در این حرفه مطرح نیست؛ چرا که یک معامله‌گر می‌تواند در ظرف چند دقیقه هزاران دلار سود به جیب بزند؛ مثلاً به این ترتیب که به محض ورود به معامله، بازار شروع به حرکت در جهت موافق وی کند و آن قدر به این حرکت ادامه دهد که سودی که نصیب وی می‌شود از حدی که تصور می‌کرد نیز بالاتر رود. وقتی این چنین سودی با این سرعت و با کمترین تلاشی می‌تواند نصیب معامله‌گر شود، طبعاً این ایده به ذهن می‌رسد که پس حتماً معامله‌گری باید کار آسانی باشد!

جالب این‌جاست که بسیاری از افراد، حتی بدون این‌که خود واقعاً این سودها را تجربه کرده باشند، به این باور غلط می‌رسند که معامله‌گری کاری آسان است. به این صورت که در همان اوایل کار، وقتی نمودار قیمت‌های گذشته را بررسی می‌کنند، در ذهن خود تصور می‌کنند که می‌توانستند در فلان نقطه در کف قیمت خرید کرده باشند و سپس در فلان قیمت با سود خوبی فروخته باشند. حتی اگر در آن معامله‌ی خیالی تفاوت دو قیمت زیاد نباشد، تعدادِ قراردادهای معامله یا تعداد سهام مورد معامله را بالا می‌برند تا در خیال به آن سود دلخواه دست یابند! این سودها می‌توانند در خیال، سفرهای تفریحی، ماشین‌های لوکس یا استقلال مالی را به ارمغان بیاورند. بعد هم به این فکر می‌کنند که اگر می‌خواستند این پول‌ها را از راه کار کردن عادی به دست آورند چند سال باید زحمت بکشند و به این ترتیب یک نتیجه‌ی کاملاً غلط را نصیب خود می‌کنند که معامله‌گری کار آسانی است.

مشکل در اینجاست که برای معامله‌گر تازه‌کار تقریباً غیرممکن است که بتواند از ابتدا ارزیابی معقولی از میزان مهارت و خبرگی مورد نیاز برای کار در بازار پیدا کند. مثلاً وقتی او برای اولین بار در زندگی‌اش این آزادی را پیدا کرده که بر خلاف محیط اجتماعی، بدون هیچ محدودیتی ابراز وجود کند، چگونه ممکن است به مهارتی مانند محدود کردن خود در این محیط نامحدود فکر کند؟ یا وقتی این‌گونه به نظرش بیاید که سودها خیلی آسان و سریع باید به حساب او سرازیر شوند، چگونه به این نکته توجه خواهد کرد که یاد گرفتن این مهارت‌ها

مدتی زمان لازم دارد؟ این فرضیات چشم معامله‌گر را بر روی ماهیت واقعی کاری که در پیش‌رو دارد می‌بندد. واقعیت این است که زمان، یک فاکتور اساسی در یادگیری نحوه‌ی «شناسایی فرصت‌ها» و نیز «نحوه‌ی اجرای بی‌عیب و نقص معاملات» است و فراگیری این دو مهارت می‌تواند زمان زیادی به طول بیانجامد. اما از دید معامله‌گر تازه‌کار، نه زمان و نه کار و تلاش، هیچ یک فاکتورهای موثری در تعیین بازدهی در بازار محسوب نمی‌شوند.

حال اگر نتیجه‌ی کار آن چیزی که تصور می‌کردیم نشد، چه اتفاقی می‌افتد؟ یعنی، اگر آن تصوری که تقریباً تمام تازه‌کارها در آن می‌افتند و گمان می‌کنند که معامله‌گری مثل آب خوردن است (و فاصله‌ی زیادی با پولدار شدن ندارند)، درست از کار درنیامد، چه می‌شود؟ در جواب باید گفت که صرف‌نظر از اینکه چه مدت طول بکشد تا شخص به این نتیجه برسد که آن‌طور که باید و شاید از عهده‌ی کار بر نمی‌آید، این تجربه‌ی ناکارآمدی برایش دردناک خواهد بود و دائماً در او حس بی‌کفایتی، گناه و حتی شرمندگی به وجود خواهد آورد. وقتی شخص شکست بخورد، خصوصاً اگر توقع بالایی برای موفق شدن در خود ایجاد کرده باشد، این شکست سه مانع روان‌شناختی در او ایجاد می‌کند که قبل از آنکه بتواند از موفقیت‌های آینده‌ی خود حرفی بزند باید آن‌ها را بر طرف کند.

اول اینکه، باید یاد بگیرد چگونه خود را از هرگونه احساس بی‌کفایتی، گناه و شرمندگی رها کند. دوم اینکه، باید فرا گیرد که چطور اثرات منفی تجارب دردناک و صدمات روانی که در ذهنش باقی مانده را پاک کند، چرا که این صدمات قابلیت تبدیل شدن به ترس را دارند. و آخر اینکه، باید تمام عاداتی را که برای محیط معامله‌گری ناشایست هستند، کنار بگذارد و سعی کند مهارت‌های مناسبی که او را در گردآوری ثروت یاری می‌رسانند، کسب کند.

برای بسیاری از افراد، تکالیف سه‌گانه‌ی فوق ممکن است بغرنج و مشکل به نظر برسد و من هم ابداً منکر این موضوع نمی‌شوم. حتی اذعان می‌کنم که حتی اگر شخص تا کنون از رنج‌ها و دردهای روانی نیز در امان مانده باشد، یاد گرفتن همان مهارت‌های جدید نیز کار

آسانی نیست. اما آیا کار دیگری سراغ دارید که پتانسیل‌های بازار سهام یا معاملات آتی را داشته باشد و آسان هم باشد؟

در حین مطالعه این کتاب همواره در ذهن داشته باشید که نه من و نه هیچ‌کس دیگری نمی‌تواند انکار کند که ذهن شما چیزهایی را به عنوان حقیقت باور کرده است که هیچ چیز از جمله زور، خشونت و یا حتی شکنجه باعث نخواهد شد که شما باورهای خود را عوض کنید، مگر آنکه خودتان بخواهید. برای اینکه این تمایل به تغییر را در خود به وجود آورید، به این فکر کنید که اگر آنچه که من در این کتاب به شما پیشنهاد می‌دهم بتواند نتیجه‌ی مطلوبی برایتان به بار آورد، آیا ارزش این را دارد که حتی به صورت موقت هم که شده، باورهای خود در مورد بازار را کنار بگذارید و ببینید که آیا آنچه که برای من مفید بوده، برای شما نیز فایده‌ای دارد یا نه؟

آن افرادی که روی آتش راه رفتند و قبلاً در مورد آن‌ها حرف زدم، به خوبی نشان دادند که چگونه یک الگوی فکری جدید توانست عقاید ناشی از یک عمر تجربه‌ی آن‌ها در مورد خطرات و درد ناشی از راه رفتن روی زغال گداخته و اینکه این کار چقدر ممکن است به پاهایشان صدمه وارد کند را به حالت تعلیق درآورد. شاید شما هم بتوانید برخی از عقایدتان در مورد یک معامله‌گر موفق از دید خود را کنار بگذارید. چرا که حتماً تاکنون دریافته‌اید که آموزش‌های قبلی شما، قبل از اینکه تصمیم به معامله‌گری گرفته باشید، می‌توانند باورهای متناقض و نادرستی در شما به وجود آورده باشند که تمام تصمیمات صحیح شما را خنثی کنند و در نهایت هم به شکست منجر شوند.

احتمالاً قبل از اینکه به تغییر درونی‌ترین باورهایتان فکر کنید و امکان تغییر آن‌ها را بررسی کنید، می‌خواهید بدانید که سازوکار فرآیند تغییر چگونه است و این تغییرات برای یک معامله‌گر چه مزایایی به همراه دارد.

مانند سایر معامله‌گران شما هم احتمالاً این جملات را به عنوان کلیدهای موفقیت مکرراً شنیده‌اید: «همراه با روند معامله کنید»، «ضررها را متوقف کنید و به سودها اجازه رشد بدهید»،

«رمز موفقیت در مدیریت سرمایه است» و غیره. هر چقدر هم این جملات درست باشند (که هستند!)، ولی برای شما بسیار مبهم و کلی هستند و نمی‌توانند ارتباط معنی‌دار و روشنی بین نحوه‌ی به‌کارگیری این قوانین و تجربه‌ی معامله‌گری مثبت و موفق در ذهن شما ایجاد کنند. اگر به خاطر داشته باشید، مقاومت در برابر پذیرفتن یک ضرر را بارزترین اشتباه مشترک بین معامله‌گران عنوان کردم. اگر شما تاکنون چنین مقاومتی را در خود احساس کرده باشید، احتمالاً این حرف را با خود گفته‌اید که: «چگونه ضررهای کوچک را پذیرا باشم وقتی که تمام هدف من در بازار کسب سود است و هر بار که پول از دست می‌دهم احساس شکست می‌کنم؟».

چیزی که در این حرف نهفته است حس درماندگی در این شرایط و پیامدهای رقت باری است که می‌تواند بر سر سرمایه شما بیاورد. فرضاً اگر شما می‌توانستید معنی زیان و طرز بیان آن در ذهن خود را تغییر دهید، به همان اندازه قادر بودید به محض مواجهه با این واقعیت که یک معامله در حال زیان دادن است، بدون هیچ‌گونه تشویشی تدبیر مناسبی را اتخاذ کنید.

آن معدود افرادی که سودهای افسانه‌ای در معامله‌گری کسب کرده‌اند، حتماً زمانی موفق شده‌اند یاد بگیرند که از تلاش برای رقابت با بازار یا مجبور کردن بازار برای انطباق خود با توقعات و محدودیت‌های ذهنی آن‌ها دست بردارند. در جایی از زندگی حرفه‌ای خود این نکته را فهمیده‌اند که بازار ابتدا و انتها ندارد و برای یک فرد، بازار زمانی آغاز می‌شود که او خود تصمیم بگیرد که وارد آن شود و زمانی به پایان می‌رسد که او با اراده خود از آن خارج شود و در این مدت بازار کوچک‌ترین احساس مسئولیتی در برابر شخص ندارد. این افراد سرانجام با اصلاح نگرش خود توانسته‌اند با شرایط روان‌شناختی غیرمعمول و پردردسر آن تطابق پیدا کنند، هر چند همان طور که قبلاً هم بر اساس تجربیات خودم عرض کردم، آن‌ها این کار را به این راحتی که شما در این کتاب با آن آشنا می‌شوید (یعنی طی روشی آگاهانه و قدم به قدم) انجام نداده‌اند.

در زندگی روزمره، معمولاً خیلی ساده‌تر است که برای ارضای خواسته‌های خود محیط اطراف را کنترل و مدیریت کنیم. منظورم این است که اگر لازم باشد چیزی تغییر کند تا ما به

خواسته‌های خود برسیم، اولین کاری که سعی می‌کنیم انجام دهیم این است که محیط را دستکاری کنیم تا با ذهنیات ما تطابق پیدا کند و معمولاً تغییر و اصلاح خودمان را به عنوان آخرین راه چاره برای حل یک مشکل می‌دانیم[1]. حال این سؤال مطرح می‌شود که پس چرا در مورد بازار باید در اولین قدم، آگاهانه به سراغ فراگیری راهی برای تغییر خودمان بگردیم. من سه دلیل برای شما دارم.

اول اینکه، قرار است شما مهارت‌ها و راه‌های جدیدی برای ابراز وجود را یاد بگیرید که این خود به نحوی به معنی ایجاد تغییراتی در محیط ذهنی‌تان است. دوم اینکه، ممکن است باورها یا عقایدی از قبل داشته باشید که در برابر یادگیری این مهارت‌ها مقاومت کنند. اجازه بدهید قبل از ذکر دلیل سوم، برای شرح این دو نکته ماجرایی را برایتان بازگو کنم.

من یک مشتری داشتم که عموی خود را در بچگی از دست داده بود. عموی این شخص بیش از پدرش در حق او پدری کرده بود ولی متأسفانه در سنین جوانی و در حین انجام تمرینات ورزشی سنگین از دنیا رفته بود. بر اثر این رخداد دردناک، او نیز معتقد بود که اگر ورزش‌های سخت انجام دهد، روزی بر اثر ایست قلبی خواهد مرد! این عقیده آن چنان در او نفوذ کرده بود که اگر بر اثر یک فعالیت بدنی عادی به عرق کردن می‌افتاد و ضربان قلبش به طور طبیعی بالا می‌رفت، آن را شروع یک حمله‌ی قلبی می‌پنداشت و به نفس‌نفس می‌افتاد و از هر کاری که مشغول انجام آن بود دست می‌کشید! به وضوح، باور او در مورد نحوه‌ی مردنش تمام کارهای او را تحت‌الشعاع قرار داده بود و از بچگی هیچ‌گاه در هیچ تمرین ورزشی شرکت نکرده بود.

زمانی که حدود چهل سال داشت و از سنی که عمویش در آن از دنیا رفته بود (و او نیز همان طولِ عمر را برای خودش انتظار می‌کشید) گذشت، کم‌کم به این نتیجه رسید که او دیگر مانند عمویش بر اثر حمله‌ی قلبی نخواهد مرد و سعی کرد این باور را کنار بگذارد. او که

---

[1] مثالهایی از این قبیل عبارتند از: تغییر شغل، تصمیم به طلاق، تغییر شهر یا کشور محل اقامت و غیره ـم.

می‌دانست من زمانی دونده بوده‌ام روزی پیش من آمد و از من خواست که او را راهنمایی کنم که چگونه بنیه جسمی خود را قدری تقویت کند. به بیانی دیگر، او قدرت دویدن را یک مهارت جدید و روشی برای ابراز وجود خود می‌دانست و قصد داشت بتواند آن را انجام دهد. یک روز با هم رفتیم تا کمی بدویم. اما چیزی که دریافت این بود که نمی‌تواند بدود. نه اینکه نتواند مانند یک دونده گام‌های سریع و پشت سر هم بردارد، بلکه به محض شروع به دویدن و افزایش سرعت ضربان قلبش، یک مرتبه سر جایش میخکوب می‌شد و علیرغم اراده‌اش بر ادامه دادن، نمی‌توانست قدمی بردارد. واضح بود که باور قبلی‌اش در مورد مردن در حین یک تمرین ورزشی، هنوز قدرت زیادی در کنترل ذهن او داشت و مانند یک سد در برابر اراده‌اش برای دویدن می‌ایستاد. هر چند او آگاهانه به بدنش دستور می‌داد که بدود ولی باورهای مخالفش در پاسخ به او می‌گفتند: «نه رفیق! شما همین‌جا می‌مانی تا ضربان قلبت آهسته شود.»

سومین دلیل برای اینکه چرا به‌جای سعی بر تغییر محیط برای سازگاری با ساختار روان‌شناختی خودتان، باید به تغییر خود از درون بپردازید مستقیماً به بازار مربوط می‌شود. بازار بزرگ‌تر از آن است که یک نفر یا یک گروه از افراد بتوانند آن را برای مدت طولانی در اختیار خود بگیرند و بر آن حاکم شوند. به عبارت دیگر اگر شما آن سرمایه عظیم برای حرکت دادن قیمت‌ها در جهت دلخواهتان را نداشته باشید، چاره‌ی دیگری ندارید جز اینکه یاد بگیرید چگونه با بازار حرکت کنید و پیوسته خود را با شرایط بازار تطبیق دهید.

تصمیم با خودتان است که بین تطبیق دادن خود با بازار یا ادامه‌ی تجربه‌ی درس‌های دردناک، یکی را انتخاب کنید. برای آنکه بفهمید چقدر به تغییر خود نیاز دارید تا بتوانید با ترس و درد معامله کنید و مستمراً موفق باشید یک شاخص بسیار خوب وجود دارد و آن این است که شدت ناراحتی‌های روانی خود و رنجی که از معامله‌گری می‌کشید را اندازه بگیرید. به هر اندازه که در ناراحتی و رنج هستید به همان اندازه نیاز به تغییر دارید.

سؤال دیگری که ممکن است بپرسید این است که: «اصلاً چرا باید بازار را از منظر روان‌شناختی یک معامله‌گر منفرد بررسی کنیم؟ مگر نه این است که بازار صرف‌نظر از احساس

یا باور یک فرد، کار خود را مستقلاً انجام می‌دهد؟» پاسخ من این است که: «رفتار بازار از تعامل صدها هزار معامله‌گر شکل می‌گیرد که همه‌ی آن‌ها انسان هستند و صرف‌نظر از ملیت، عقاید دینی و هر چیز دیگری که شما ذکر کنید در یک چیز مشترکند و آن ساختار روان‌شناختی ذهن انسان‌ها است». این ساختار روان‌شناختی وقتی با استرس و موقعیت‌هایی برای اخذ تصمیمات سریع مواجه می‌شود، به گونه‌ای رفتار می‌کند که تا حد زیادی قابل پیش‌بینی است. در بازار ترس از دادن اموال، درست مانند ترس از دست دادن جان بر اثر حمله‌ی یک حیوان وحشی است و لذا عکس‌العمل افراد در برابر این واقعه قابل پیش‌بینی است.

هر چند ما به صورت دسته‌جمعی در تشکیل بازار شرکت می‌کنیم، بازار برای همه‌ی ما یکسان نیست. هر حرکت بازار برای هر یک از ما معنی متفاوتی دارد. در واقع تجربه‌ی شخصی هر کس از این حرکت، ماحصل پردازش خاص ذهن او از اطلاعات دریافتی‌اش از بازار و تمام فاکتورهای روان‌شناختی منحصر به فردی است که اعمال او را تحت کنترل دارند. به همین دلیل، هر چند دو یا چند نفر یک قیمت را بر تابلو می‌بینند، اما لزوماً چیز مشترکی را تجربه نمی‌کنند و اثر این قیمت بر ذهن آن‌ها متفاوت است.

برداشتی که از هر تغییر معین در قیمت دارید نتیجه‌ی باورهای شماست. به عبارت دیگر، به عنوان یک معامله‌گر مدام در حال ارزیابی گرانی یا ارزانی قیمت‌ها بر مبنای عقاید خود در مقایسه با آینده هستید، چرا که این تنها راهی است که می‌توانید با خرید در قیمت پایین و فروش در قیمت بالاتر (بازار نقدی سهام و آتی) و یا با فروش در قیمت بالاتر و سپس خرید در قیمت پایین‌تر (در بازار آتی) سود کسب کنید. تا مادامی که قیمت‌ها در نوسان هستند، می‌توانید این بازی خرید و فروش را انجام دهید و سود کسب کنید و این موقعیت برای همه‌ی معامله‌گران دیگر به طور یکسانی وجود دارد و هر کس، نحوه‌ی بازی خود را بر اساس اهداف، باورها، ادراکات و قواعد خود خلق می‌کند و شما هم همین کار را می‌کنید.

این نگرش منحصراً در اختیار شماست و به کس دیگری مربوط نیست و شما می‌توانید رخدادها را هر گونه که مایلید ببینید و دقیقاً همین کار را هم می‌کنید، هر چند که ممکن است

خودتان اصلاً از این موضوع مطلع نباشید که دقیقاً چطور دارید درک خود را برای انتخاب‌هایتان کنترل می‌کنید، ولی به هر حال این شمایید که دارید انتخاب می‌کنید.

خلاصه اینکه تا قبل از یادگیری مهارت‌های لازم، موفقیت شما به عنوان یک معامله‌گر توسط چند فاکتور روان‌شناختی (و عمدتاً ناخودآگاه) که معمولاً هیچ ارتباطی با بازار ندارند، تحت‌الشعاع قرار می‌گیرد.

دلایل ناموفق بودن معامله‌گران

دلایل متعددی برای عدم موفقیت اغلب معامله‌گران وجود دارند که می‌توان آن‌ها را به سه دسته‌ی عمده تقسیم کرد.

الف) نداشتن مهارت‌های لازم

افرادی که وارد بازار می‌شوند، معمولاً آگاه نیستند که محیط معامله‌گری با هر محیط دیگری متفاوت است. ظاهر این محیط به گونه‌ای است که به نظر می‌رسد کار کردن در آن آسان است. همچنین به نظر می‌رسد که امکان کسب مقادیر زیادی پول در مدت زمانی کوتاه در آن وجود دارد.

مسلماً این امکان وجود دارد که شخصی بدون داشتن مهارت‌های مناسب بتواند در بازار پول در بیاورد ولی بدون شک در ادامه دوباره همه‌ی آن را به بازار پس خواهد داد و مقداری هم از جیب، روی آن خواهد گذاشت که ماحصل آن چیزی جز همان زنجیره‌ی ناامیدی، درد، صدمات روانی و در نهایت ترس دائمی نخواهد بود.

مردم اغلب نمی‌دانند چگونه صدمات روانی خود را ترمیم کنند و در نتیجه نمی‌توانند خود را از ترس برهانند. در عوض برای جبران این نقیصه، روش‌هایی مصنوعی برای پوشاندن و مخفی کردن ترس‌های خود یاد می‌گیرند. در محیط اجتماع، با یک اعتماد به نفس ظاهری هم می‌توان زندگی کرد، چرا که در جامعه افراد همدیگر را در توهماتشان (در مورد خودشان)

یاری می‌دهند و مرتب همدیگر را تأیید می‌کنند. اما بازار هیچ التزامی برای پشتیبانی و حمایت از توهمات شخص در مورد خودش ندارد.

ب) عقاید محدود کننده

اغلب معامله‌گران کلکسیونی از باورها در ذهن خود دارند که مدام در حال مشاجره با موفقیتشان در بازار هستند و هر چند ممکن است از وجود برخی از آن‌ها به طور محسوس آگاه باشند، اما از اکثر آن‌ها غافل‌اند. اما به هر حال نمی‌توان اهمیت آن‌ها در تأثیری که بر رفتار آن‌ها در بازار خواهد گذاشت را نادیده گرفت.

بسیاری از معامله‌گران سعی می‌کنند با خبره شدن در تحلیل‌گری از مواجه شدن با این باورها اجتناب کنند. اما باید بدانید که شما هر چقدر هم تحلیل‌گر خوبی از مسائل بازار باشید، به هر اندازه که نتوانید خود را از اثرات این باورها رها کنید و این باورها ذهن شما را تحت کنترل خود داشته باشند، به همان اندازه باید قید موفقیت را بزنید. چه بسیار کسانی هستند که تحرکات بازار را با دقت فوق‌العاده‌ای پیش‌بینی می‌کنند و در بازار به آن‌ها به چشم تحلیلگران ماهر نگاه می‌شود، اما خودشان نمی‌توانند به عنوان معامله‌گر برای خودشان پولی دربیاورند. این افراد یا از ماهیت باورهایشان و تأثیر آن بر رفتارشان مطلع نیستند، یا مطلع هستند ولی نمی‌خواهند خود را با آن‌ها رودررو کنند.

ج) نداشتن نظم

اگر نشان دادن عکس‌العمل مناسب به شرایط خاص یک محیط (بدون آسیب زدن به خودتان)، فراتر از مهارت‌های شماست، پس حتماً نیاز است تا قواعد و محدودیت‌هایی را ایجاد کنید که تا وقتی که کاملاً یاد نگرفته‌اید که چگونه به بهترین نحو حافظ منافع خود باشید، راهنمای شما باشند. وقتی کودک بودید، والدین شما اجازه نمی‌دادند به تنهایی از عرض خیابان رد شوید چرا که ناتوانی شما در این کار ممکن بود شانس دومی برای این کار برایتان باقی نگذارد. اما وقتی ماهیت خیابان، ماشین‌ها و خطرات آن‌ها و نحوه‌ی اجتناب از بروز تصادف را درک کردید و والدینتان به قدر کافی به مهارت شما اعتماد کردند، اجازه یافتید در عبور از

عرض خیابان مستقل عمل کنید. تا قبل از آنکه به شما اعتماد کنند، همیشه از این واهمه داشتند که نکند ماشین‌ها شما را زیر بگیرند و به همین دلیل آزادی شما را محدود کردند و با علم به اینکه حتماً فرصت‌های بی‌خطری نیز برای عبور از عرض خیابان وجود دارد، باز هم نگذاشتند تنهایی این کار را بکنید.

رفتار متقابل شما و بازار نیز همین حالت را دارد. با این تفاوت که در اینجا کسی نیست که مانع از این شود که وسط خیابان نایستید و زیر تریلی نروید! تنها کسی که می‌تواند جلوی شما را بگیرد خودتان هستید. اگر یکی دو بار تصادف کنید، ممکن است دیگر رد شدن از خیابان برایتان کار آسانی نباشد و مجبور باشید علیرغم تمایلتان برای رفتن به آن سوی خیابان، کلاً از این کار صرف‌نظر کنید. چرا که ممکن است تصادف‌های قبلی شما را به این نتیجه برساند که حرکت ماشین‌ها در خیابان هیچ حساب و کتابی ندارد و هر چقدر هم احتیاط کنید باز شما را زیر خواهند گرفت!

بخش دوم: ماهیت محیط معامله‌گری از نقطه نظر روان‌شناختی

در فصول اول و دوم، مطالب ارائه شده به بیان برخی از مشکلات معامله‌گری پرداختند. در شش فصل آتی، به توضیح دقیق‌تر ویژگی‌های محیط معامله‌گری از نقطه نظر روان‌شناختی خواهم پرداخت. از این منظر برای شما روشن‌تر خواهد شد که چگونه بازار اساساً متفاوت از هر محیط فرهنگی و اجتماعی است که تاکنون رفتار مناسب و مؤثر در آن‌ها را یاد گرفته‌اید. این بخش شما را با چالش‌های روان‌شناختی غیرمعمول بازار آشنا می‌کند.

فصل ۳: همیشه حق با بازار است

آیا تا کنون به این فکر کرده‌اید که اگر معاملات بازار سهام در یک لحظه متوقف شوند، آخرین قیمت درج شده روی تابلو برای یک نماد بیانگر چیست؟ این قیمت (یا هر قیمت دیگر در جریان عادی معاملات) اساساً بیانگر اتفاق نظر معامله‌گران حاضر در بازار در آن لحظه، بر سر ارزش آن نماد نسبت به آینده است. قیمت فعلی، بازتاب باور تمام معامله‌گرانی است که به عنوان خریدار و فروشنده در طرفین معامله، به شکل نیروهایی بر قیمت اثر می‌کنند. بنابراین در ساده‌ترین حالت وقتی حداقل دو معامله‌گر وجود دارند که یکی خواستار خرید و دیگری خواهان فروش در یک قیمت است، یک معامله و یک بازار به وجود می‌آورند.

تنها چیزی که لازم است تا حقیقت بازار را مشخص کند، وجود دو معامله‌گر است که برای معامله بر سر یک قیمت توافق کنند. صرف‌نظر از معیار آن‌ها برای توافق بر سر قیمت، که ممکن است از دید شما یا هر کس دیگر معنی‌دار یا منطقی باشد و یا نباشد، وجود همین دو معامله‌گر و عملی که با انجام این معامله انجام می‌دهند، حقیقت بازار را تشکیل می‌دهد. اگر معامله قابل فسخ نباشد، همه‌ی حقیقت توسط همین معامله تعیین می‌شود.

آن‌چه که شما می‌خواهید، به آن عقیده دارید یا از بازار انتظار دارید در روند کلی بازار هیچ اثری ندارد مگر آنکه حجم معاملات شما آن قدر بالا باشد که بتوانید شخصاً بازار را کنترل کنید و قیمت‌ها را به سمتی که روا می‌پندارید ببرید و برای انجام این کار، باید یک نیروی عرضه یا تقاضا، که قدرت کافی برای پاسخ دادن به تمام تقاضاها یا عرضه‌های طرف مقابل (که با شما

در مورد قیمت هم عقیده نیستند) داشته باشد را به بازار اعمال کنید و هنوز سرمایه یا سهام کافی داشته باشید، که بتوانید قیمت‌های دلخواه جدید برای تقاضا یا عرضه، پیشنهاد دهید.

برای کسی که نظاره‌گر رفتار بازار است، هر معامله‌ای که انجام می‌شود و هر نوع حرکتی که در قیمت‌ها به وجود می‌آورد، می‌تواند برای وی نشانه‌ای (سیگنالی) از تثبیت بازار یا حرکت در یک جهت باشد و با تحلیل این نشانه‌ها و قرار دادن آن‌ها در یک چارچوب معاملاتی، می‌تواند فرصت‌های معاملاتی را تعریف کند.

حرکت قیمت در هر جهتی، معادل است با برآیند نیروهایی که عرضه‌کنندگان و خریداران اعمال می‌کنند. مثلاً اگر قیمت سهمی از کف قیمت تاریخی‌اش پایین‌تر بیاید، اینکه شما فکر کنید که نبایست همچنین اتفاقی می‌افتاد کاملاً بی‌معنی است؛ مگر آنکه خودتان شخصاً با خرید با حجم مناسب در قیمتی بالاتر، مانع از پایین‌تر رفتن قیمت می‌شدید. چیزی که باید در مورد شکسته شدن این سطح حمایت (کف تاریخی قیمت) به آن دقت کنید آن است که حتماً یک عده فروشنده بر این باور بوده‌اند که قیمت فعلی، از قیمت مناسب مد نظر آن‌ها بالاتر است، به طوری که حتی کف تاریخی قیمت (و پایین‌تر از آن) را هم فرصتی برای فروش دانسته‌اند، چرا که در غیر این صورت دلیلی برای فروش نداشتند. وقتی قیمت‌ها مرتباً در حال ریزش هستند و حتی از کف‌های تاریخی هم پایین‌تر می‌روند، معنی آن این است که تعداد فروشندگانی که باور دارند قیمت‌ها بالا هستند و می‌خواهند به این باور خود جامه‌ی عمل بپوشانند بیشتر از تعداد کسانی است که عکس این فکر می‌کنند و در این قیمت‌ها خواهان خرید هستند.

نظر شما در مورد ارزش یک سهم یا قرارداد آتی محترم است و حتی ممکن است دلایل شما برای آن بسیار معتبر باشند، ولی اگر بازار با نظر شما هم عقیده نباشد، صرف‌نظر از قوت استدلال‌ها و درجه‌ی بالای اعتبار اطلاعات شما، یا به عبارت دیگر صرف‌نظر از اینکه چقدر فکر می‌کنید «حق» به‌جانب شماست، قیمت‌ها همیشه در جهتی حرکت می‌کنند که برآیند نیروها در آن جهت باشد.

نکته‌ای که در این فصل می‌خواهم به آن اشاره کنم این است که در بازار بر خلاف محیط اجتماعی، مدارک دانشگاهی، شأن اجتماعی، میزان شهرت و حتی ضریب هوشی بالا، برای شما هیچ حقی ایجاد نمی‌کند. در اینجا فقط نیروی معامله‌گرانی که اقدام به خرید یا فروش می‌کنند باعث حرکت قیمت‌ها می‌شود و حرکت قیمت‌ها موجب خلق فرصت‌ها می‌شوند و فرصت‌ها می‌توانند سود ایجاد کنند و کسب سود، همه‌ی آن چیزی است که معامله‌گران به دنبال آن هستند.

به نظرت من که استاد نمونه دانشگاه هستم می‌تونم در بازار سهام هم نمونه باشم؟

هر معامله‌گر طبق تعریف خاص خودش از شرایط بازار، فرصتی را برای ورود به معامله شناسایی می‌کند و دلیلش فقط به خودش مربوط است. اگر عملکرد تک‌تک معامله‌گران، باعث شود که در مجموع قیمت در خلاف موقعیتی که شما اتخاذ کرده‌اید به پیش برود، صرف‌نظر از اینکه شما چقدر فکر کنید آن‌ها دارند اشتباه می‌کنند، باید گفت که حق با آن‌هاست و این تنها شما هستید که دارید پولتان را از دست می‌دهید.

خلاصه اینکه بازار در آنچه انجام می‌دهد هرگز اشتباه نمی‌کند؛ بازار همین است که می‌بینید. بنابراین هر معامله‌گر در وهله‌ی اول در نقش یک نظاره‌گر برای شناسایی فرصت و سپس به عنوان یک مشارکت کننده در معاملات، وارد محیطی شده است که در آن وی تنها

کسی است که می‌تواند اشتباه کند و عکس آن هرگز صحیح نیست. شما به عنوان یک معامله‌گر همیشه این سؤال را از خودتان بپرسید: «کدام یک از این‌ها برای من مهم‌تر است: حق به‌جانب بودن یا پول درآوردن؟» چرا که این دو موضوع همیشه با یکدیگر هم‌راستا و سازگار نیستند.

فصل ۴: پتانسیل سود و ضرر نامحدود است

بهترین روش برای نشان دادن معنی «نامحدود بودن» محیط بازار، مقایسه آن با شرط‌بندی (مثلاً در مسابقات اسب‌دوانی، تیراندازی و غیره) است. در هر شرط‌بندی، خودتان تصمیم می‌گیرید که چقدر پول وسط بگذارید و لذا دقیقاً می‌دانید که چه مبلغی را می‌توانید ببرید یا ببازید و حتی ممکن است بتوانید احتمال برد و باخت خود را با روش‌های ریاضی و با دقت خوبی محاسبه کنید. اما در بازار اوضاع این‌گونه نیست. در هر معامله نمی‌دانید قیمت‌ها از نقطه‌ی فعلی به کجا خواهند رفت. به این ترتیب اصلاً از ابتدا معلوم نیست شما در یک معامله چقدر سود یا زیان خواهید کرد.

از نقطه نظر روان‌شناختی این ویژگی به شما اجازه می‌دهد که دل خود را صابون بزنید که روزی در یک معامله، تمام آرزوهای مالی من برآورده خواهد شد. البته اگر تناسب بین خریداران و فروشندگان چنان باشد که باعث حرکت قیمت در جهت مناسب موقعیت شما شود، تحقق این آرزو خیلی هم دور از ذهن نیست. اما اگر تمرکز شما فقط بر تحقق این آرزو باشد، این تمایل طبیعی در شما به وجود می‌آید که فقط اطلاعاتی از بازار را جمع کنید که نظر شما را تأیید می‌کنند و ممکن است در تمام مدت به انکار آن اطلاعاتی مشغول شوید که به وضوح به شما می‌گویند که بهترین کار خارج شدن از موقعیت فعلی و گرفتن موقعیت مخالف است.

اگر در یک معامله زیان‌ده قرار داشته باشید، قیمت می‌تواند مرتباً از نقطه ورود شما فاصله بگیرد و زیان بالقوه شما هر لحظه بیشتر شود. در این حین، بجای مواجهه با این امکان که بازار

می‌تواند باز هم به حرکت خود در این جهت ادامه دهد، معمولاً به این امید می‌نشینید که بازار برگردد. این امیدواری تا آنجا ادامه دارد که اندازه‌ی ضرر غیرقابل تحمل شود. در اینجاست که از معامله خارج می‌شوید و باورتان نمی‌شود که چطور اجازه دادید ضرر این معامله تا این حد زیاد شود.

اگر بخواهیم واقع بین باشیم باید بگویم که احتمال برد شما در این شرط‌بندی دقیقاً برابر ۱۰۰٪ است!

از لحاظ روانی، امکان ساختن سودهای کلان، خوشحالی مفرط، حس قدرتمندی و هر احساس دیگری که از تصور این سودهای رؤیایی به شما دست می‌دهد، بسیار خطرناک‌اند. هر چند احتمال کسب این سودها وجود دارد، اما اینکه احتمال رخداد آن‌ها در عمل واقعاً چقدر است موضوع دیگری است.

فاکتورهای روان‌شناختی متعددی هستند که در میزان صحت ارزیابی شما از پتانسیل حرکت بازار در یک جهت خاص تأثیر دارند. یکی از آن‌ها این است که خود را از این توهم که یک یا چند معامله می‌تواند تمام آرزوهای مالی شما را برآورده کنند رها کنید. حداقل زیانی که این توهم می‌تواند داشته باشد آن است که مانع از این می‌شود که یاد بگیرید چگونه دیدگاه بی‌طرفانه‌ای از بازار داشته باشید. البته اگر قصد آن را دارید که خود را به این توهم‌ها بسپارید و در نتیجه اطلاعات بازار را طوری فیلتر کنید که همواره با توهم‌های شما سازگار باشد، ممکن است دیگر فراگیری مهارت بی‌طرفی برای شناسایی حرکات بازار ضروری نباشد چون به احتمال زیاد به زودی دیگر پولی برای معامله نخواهید داشت!

فصل ۵: قیمت‌ها در حرکت دائمی هستند

بازارها همیشه در حال حرکتند و هیچ‌گاه نمی‌ایستند و تنها موقتاً مکث می‌کنند. مادامی که معامله‌گرانی هستند که به هر دلیل مایل‌اند بالاتر از قیمت قبلی بخرند (و در نتیجه قیمت‌های بالاتر از قبل برای خرید پیشنهاد می‌دهند) و یا فروشندگانی هستند که پایین‌تر از قیمت قبلی عرضه می‌کنند، قیمت‌ها در حرکت دائمی خواهند ماند. حتی وقتی بازار بسته است حرکت قیمت‌ها متوقف نشده است، چرا که قیمت اولین معامله در روز بعد، لزوماً همان قیمت آخرین معامله در روز قبل نخواهد بود.

چیزی که از آن‌ها به عنوان سه تصمیم ساده‌ی خرید، نگهداری و فروش یاد می‌شود، در واقع یک فرآیند دائمی از تصمیم‌گیری در مورد این موضوع است که چه مبلغی از سود یا زیان را «کافی» بدانید. اما سؤال این است که اگر در یک معامله یا موقعیت سودآور باشید، آیا مرزی برای کافی بودن سود وجود دارد؟ باید گفت، طمع از این عقیده نشأت می‌گیرد که چیزی به اسم «کافی» وجود ندارد. در یک محیط نامحدود که در حرکت دائمی است، آیا همیشه امکان سود بیشتر وجود ندارد؟ اشتهای حرص و طمع هرگز سیری ندارد و شخص طمع‌کار، صرف‌نظر از اینکه چقدر کاسبی کرده، باز همیشه احساس کمبود می‌کند. برعکس اگر در یک معامله یا موقعیت زیان‌ده باشید، دلتان نمی‌خواهد از آن خارج شوید، چون به معنی پذیرش شکست است. لذا به گونه‌ای رفتار می‌کنید که انگار در حال ضرر دادن نیستید؛ به این صورت که خود را متقاعد می‌کنید به اینکه این معامله سودآور است، ولی هنوز قیمت در جهت موافق شما حرکت نکرده است.

پاسخ واحدی برای سؤال «چقدر پول کافی است؟» وجود ندارد و به نظر شما راجع به ارزش و اهمیت پول، کاربری آن، سطح ریسک‌پذیری شما و این‌که چقدر پول می‌تواند حس امنیت و آرامش به شما بدهد، بستگی دارد و هیچ‌کدام از این‌ها پاسخ مشخص و قطعی ندارند. تازه با تغییر شرایط زندگی شما، ممکن است پولی که امروز کافی به نظر می‌رسد، فردا دیگر کافی نباشد.

وجود این موضوعات شخصی در ذهن معامله‌گر، باعث خدشه‌دار شدن مشاهدات بی‌طرفانه‌ی او از حرکت بازار خواهد شد، چرا که این موضوعات هیچ ارتباطی با جهت بازار و پتانسیل حرکت قیمت‌ها ندارند. به همین خاطر است که معامله‌گران موفق همیشه گفته‌اند: «همیشه با پولی معامله کنید که توان باختن آن را دارید». یعنی پولی را درگیر معامله‌گری کنید (که با پولی که صرف سرمایه‌گذاری می‌شود فرق دارد م.) که اهمیت کم یا ناچیزی در زندگی‌تان داشته باشد. هر چقدر این پول معنی و اهمیت کمتری در زندگی شما داشته باشد، احتمال آن‌که موضوعات شخصی فوق‌الذکر در پاسخ به سؤال «چقدر کافی است»، درک شما از تحرکات بازار را مخدوش نماید، کمتر است.

از منظر روان‌شناختی، محیط بازار فاقد نقطه‌ی شروع و پایان است و لذا فاقد ساختار زمانی مشخص است (برخلاف شرط‌بندی). منظور من از این حرف (قبل از آنکه بگویید بازار رأس ساعت مشخصی باز و سپس رأس ساعت مشخصی بسته می‌شود)، این است که برای هر معامله‌گر، بازی فقط زمانی آغاز می‌شود که وارد معامله شود و تنها زمانی به پایان می‌رسد که از معامله خارج شود و مسلماً این زمان‌ها ربطی به زمان‌های باز یا بسته بودن بازار ندارد.

شما این آزادی را دارید که ساختار زمانی بازی را هر جور که مایل هستید در ذهن خود تعریف کنید. یعنی می‌توانید هر وقت خواستید (و به هر دلیلی که خود را با آن قانع کردید) وارد معامله شوید و هر وقت به این نتیجه رسیدید که کافی است، اقدام مناسب برای اتمام بازی را انجام دهید و از معامله خارج شوید. تصمیم‌گیری در این فضا، از نقطه نظر روان‌شناختی کار آسانی نیست.

در حین ورود به معامله، تمام باورهای ذهنی شما در مورد مسائلی چون فرصت در برابر تهدید، احساس جا ماندن از بقیه، نیاز به یک چیز مطمئن، اشتباه نکردن و از همه مهم‌تر، امکان بردن سودهای کلان، دست به کار می‌شوند. در حین خروج نیز تعاریف ذهنی شما از طمع، زیان، شکست و غیره نقش‌آفرین هستند و ذهن شما درگیر این مسائل است. با توجه به این موارد و همچنین در نظر گرفتن پتانسیل سودهای کلان، به راحتی می‌توان درک کرد که چرا برای اغلب معامله‌گران، ورود به معامله خیلی آسان‌تر از خروج از معامله است.

این موضوعات روانیِ منحصر به فرد به بازار ربطی ندارند، چون بازار همیشه بی‌طرف است. مهم‌تر از آن این‌که باورهایتان در مورد ضرر، اشتباه کردن، شکست و کنترل‌پذیری معمولاً مستقل از اراده‌ی آگاهانه‌ی شما عمل می‌کنند. برای درک این موضوع کافی است آخرین باری را به یاد آورید که یک موقعیت مناسب برای کسب سود را پیدا کردید ولی ترس از اشتباه کردن، شکست خوردن یا غیره آن‌چنان بر شما چیره شد که دست به معامله نزدید.

به هر اندازه که این موضوعات بخشی از ساختار ذهنی شما شده باشند، به همان اندازه درک شما از تحرکات بازار، تصمیماتی که می‌گیرید و توانایی شما در اجرای آن تصمیمات را تحت تأثیر خود خواهند داشت.

یکی از مهم‌ترین و زیان‌بارترین نتایج این ویژگی، یعنی نامشخص بودن نقاط شروع و پایان بازار این است که به معامله‌گر اجازه می‌دهد تا به یک بازنده‌ی منفعل (غیرفعال) تبدیل شود. بهترین مثال برای شرح این مفهوم همان مثال شرط‌بندی است. در یک شرط‌بندی، بازیگران یک تصمیم‌گیری آگاهانه برای شرط‌بندی می‌کنند و مبلغ دقیق آن را قبل از شروع بازی تعیین می‌کنند. بازی طبق مقرراتش شروع می‌شود و در زمان مشخصی به پایان می‌رسد و حداکثر مبلغ زیان هر فرد همان مبلغ شرط شده است.

برخی ویژگی‌های این بازی از این قرارند که هر بازی یک شروع جدید محسوب می‌شود، احتمال برد و باخت را می‌توان با روش‌های ریاضی تا حدودی برآورد کرد و مقررات بازی در پایان به صورت خودکار نتیجه (برنده‌ها و بازنده‌ها) را برای همه روشن می‌کند و برای شروع

یک بازی جدید، هر شخص باید آگاهانه تصمیم بر بازی بگیرد. لذا در اینجا ساختار بازی بازنده را مجبور می‌کند فعال باشد. یعنی برای اینکه شخص خود را دوباره در معرض باخت قرار دهد لازم می‌دارد که هر بار آگاهانه روی مبلغ معین دیگری شرط ببندد. بنابراین برای باخت‌های احتمالی بیشتر، باید فعالانه در بازی مشارکت کند و اگر هیچ کاری نکند (دیگر بازی نکند)، باخت‌های او متوقف می‌شود و دارایی او دیگر در معرض کاهش بیشتر نیست.

اگر بازیگری مرتباً ببازد، قاعدتاً باید تعاریف او از ضرر و شکست مانع از ادامه‌ی بازی وی شوند. اما این کار برای او سخت است چرا که او همیشه این‌گونه استدلال می‌کند که بر اساس محاسبات آماری، حتماً او هم امکان برد دارد و باز یک‌بار دیگر بازی می‌کند. اما چیزی که هست این است که نیازی ندارد در مورد اتمام بازی تصمیم بگیرد چون هر بازی طبق قواعدش به صورت خودکار تمام می‌شود.

اما در محیط بازار شرایط به کلی متفاوت است و در اینجا می‌توانید به راحتی یک بازنده‌ی غیرفعال باشید. یعنی در این‌جا اگر روند بازار بر خلاف موقعیت شما باشد، برای توقف ضرر باید فعال شده و کاری انجام دهید و اگر هیچ کاری انجام ندهید، زیان‌های شما ادامه خواهد داشت. اگر به هر دلیل کاری نکنید یا نتوانید کاری کنید، حساب بانکی‌تان خالی و حتی منفی می‌شود و سرعت آن بستگی به حجم قرارداد و میزان حرکت بازار دارد. تنها راه برون رفت از این تنگنا این است که با موضوعات شخصی همچون حرص، طمع، زیان و یا شکست کنار بیایید. اینکه کدام یک از این‌ها (و یا ترکیبی از آن‌ها) سر و کله‌اش پیدا می‌شود بستگی به این دارد که در موقعیت جاری در حال سود باشید یا ضرر.

از آنجا که همه‌ی ما به صورت غریزی از رویارویی با هر چیزی که دردآور باشد اجتناب می‌کنیم (مثل اقرار به خروج زود هنگام از یک معامله سودآور و یا ماندن در یک معامله زیان‌ده)، آسان‌ترین راه برای برون رفت از چنین شرایطی این است که با چاشنی توهم، خود را قانع کنیم که هنوز در معامله‌ی سودآوری هستیم که سود آن مرتب در حال افزایش است، یا شواهدی جمع کنیم که نشان دهد ما در حال زیان در معامله نیستیم. بنابراین در هر دو حالت،

در برابر نیروهایی که در ذهن ما وجود دارند و ما را از ادراک بی‌طرفانه‌ی پتانسیل‌های سود و زیان بازار باز می‌دارند، منفعل می‌شویم.

بازار به راحتی این امکان را فراهم می‌آورد تا مجبور نباشید با مسائل روان‌شناختی بغرنج مواجه شوید. مثلاً اگر توجه خود را به پله‌ها یا تیک‌های حرکت قیمت بر روی نمودار معطوف کنید، میلیون‌ها حالت برای رفتن قیمت از یک نقطه به نقطه‌ای دیگر می‌تواند وجود داشته باشد، که می‌تواند به راحتی هرگونه توجیه یا توهم مورد نیاز برای حرکت قیمت به سمت نقطه دلخواه شما را فراهم کند.

اکثر معامله‌گران فکر می‌کنند حرکت قیمت به صورت پیوسته و خطی اتفاق می‌افتد، یعنی یا مرتباً بالا خواهد رفت، ثابت خواهد ماند یا مرتب پایین خواهد آمد (حرکت خطی). حتی برخی این منطق غلط را به جایی می‌رسانند که می‌گویند در هر معامله احتمال سود یا زیان مساوی است، که البته حرفی نادرست‌تر از این نمی‌توان زد. فرض کنید در پایان یک جلسه معاملاتی در بازار آتی، قیمت تنها ۱۰ پله جابجا شده باشد (مثلاً در پایان روز، از نقطه‌ی «الف» به ده پله بالاتر یعنی نقطه «ب» رسیده باشد). اگر بخواهیم تصور کنیم که این تغییر قیمت چگونه پله‌پله اتفاق افتاده است، چند حالت ممکن وجود دارد؟ یکی از این حالت‌ها می‌تواند به این شکل بوده باشد: از نقطه‌ی «الف»، قیمت ۴ پله پایین بیاید، مدتی ثابت بماند، ۳ پله پایین‌تر برود، ۲ پله بالاتر رفته، مدتی ثابت بماند و بعد ۴ پله بالاتر برود، دوباره مدتی ثابت بماند و سپس ۵ پله بالاتر برود، همین حرکت را عیناً تکرار کند، بعد یک پله پایین و در نهایت۲ پله بالا برود و به نقطه «ب» برسد. در این مثال، نحوه‌ی حرکت بسیار ساده‌تر از حرکت‌های معمول قیمت در نظر گرفته شد و تعداد حالات این حرکت‌ها مسلماً بی‌نهایت است.

اگر شما در نقطه‌ی الف خرید کرده باشید، احتمال اینکه قیمت بالای این قیمت بماند چقدر است؟ یا احتمال اینکه فردا یا پس‌فردا قیمت قبل از اینکه چند ده پله بالا برود، ۲ یا ۵ یا ۱۰ پله زیر قیمت ورودی شما نیاید چقدر است؟ اگر قیمت زیر نقطه‌ی ورود شما رفت، احتمال اینکه دیگر نتواند بالای آن بیاید چقدر است؟ برای محاسبه‌ی این احتمالات بایستی

اطلاعات بسیار زیادی در مورد ثبات بازار و پتانسیل آن برای حرکت در یک جهت داشته باشید. به فرض اینکه بتوانید این محاسبات را نیز انجام دهید، با توجه به تمایل احساسی اغلب معامله‌گران در برخورد با حرکت قیمت‌ها و نیز تصور آن دسته از معامله‌گران که احتمال برد و باخت در یک معامله را ۵۰-۵۰ می‌دانند، این محاسبات دقیق شما هیچ کارایی نخواهند داشت.

علاوه بر این فرض کنید در نقطه‌ای به فاصله‌ی مساوی از نقاط الف و ب وارد یک موقعیت فروش شوید. حال علیرغم مشاهده‌ی اطلاعات بازار، بیشتر احتمال می‌دهید قیمت بالا برود یا پایین بیاید؟ مسلماً پایین آمدن را بیشتر محتمل می‌دانید. چرا که احتمال افت قیمت بیشتر با باور شما سازگار است و در واقع باور به احتمال افت قیمت، شما را بر آن داشت تا بفروشید و نه احتمال افزایش قیمت. این در حالی است که هر کدام از آن‌ها (افزایش یا کاهش قیمت) به یک اندازه می‌توانند حاوی اطلاعات جدیدی در مورد آینده‌ی قیمت و پتانسیل حرکت آن در هر دو جهت باشند. حال این سؤال مطرح می‌شود که وقتی شما وزن و اهمیت بیشتری را روی اطلاعاتی می‌گذارید که مؤید خواسته یا اعتقاد شما باشند، یعنی به‌جای بی‌طرفی در برابر اطلاعات، فقط آن‌هایی که متناسب با امیدها و نیازهای شما هستند را درک می‌کنید، چگونه خواهید توانست به ارزیابی دقیق احتمال حرکت بازار در یک جهت خاص و کسب سود بپردازید؟

بازار میدان نبرد خطرناکی است که شما را با موضوعات شخصی پیچیده‌ای مواجه می‌کند که دوام آوردن در برابر آن‌ها سخت است. به این خاطر که اطلاعاتی که در حواشی بازار در اشکال مختلف وجود دارند، می‌توانند حامی توهمات یا توقعات شما شوند تا بتوانید از مواجهه با موضوعات دردناکی که احتمال بروز آن‌ها را می‌دهید، به آسانی اجتناب کنید. قبل از آنکه کارگزارتان موقعیت شما را حراج کند (به دلیل کاهش وجه تضمین شما نزد کارگزار از حداقل حد مجاز م.)، شما تنها کسی هستید که می‌توانید با ذهنیات خود به توافق برسید و جلوی ضرر را بگیرید.

یکی از فاکتورهای موفقیت مستمر این است که هدفتان این باشد که یاد بگیرید که همیشه به بازار اجازه بدهید تا به شما بگوید که احتمالاً چه خواهد کرد، نه اینکه شما برای بازار وظیفه تعیین کنید و همچنین اجازه دهید بازار تعیین کند که چه مقدار «کافی» است. اما مسلماً وقتی سیستم اعتقادات شما در مورد مفاهیمی مانند **ضرر**، **اشتباه**، **حرص** (ترس ناشی از این باور که هیچ مبلغی کافی نیست) و **انتقام**، کاملاً مستقل از بازار عمل می‌کنند، این کار بسیار سخت است.

می‌توانم حدس بزنم که بسیاری از شما از خود می‌پرسید: «سر و کله‌ی انتقام دیگر از کجا پیدا شد؟». برای توضیح این بهتر است دوباره به سراغ مثال شرط‌بندی برویم. در یک مسابقه، فقط می‌توانید آن مبلغی که ریسک کرده‌اید و روی آن شرط بسته‌اید را ببازید و بعید است مسئولیت باخت آن را بر عهده نگرفته باشید. اما در معامله ممکن است خیلی بیشتر از مبلغی که قصد ریسک کردن آن داشتید را ببازید (به دلیل ناتوانی در خروج به‌موقع از معامله، جهش ناگهانی قیمت و غیره).

در اینجا علیرغم اینکه مسئولیت باخت چیزی که ریسک آن را پذیرفته بودید و آن را به عنوان حد ضرر مشخص کرده بودید را بر عهده گرفته بودید (هر چند بسیاری از معامله‌گران، به دلایلی که بعداً خواهم گفت، هیچ تمایلی به تعریف حد ضرر و قبول مسئولیت آن ندارند)، اما ممکن است به هر دلیلی این زیان افزوده شده بر حد ضرر را نتوانید بپذیرید. اگر مسئولیت کل زیان خود را نپذیرید به دنبال مقصر می‌گردید و چه کسی مقصر است؟ مطمئناً بازار. در اینجا است که انتقام پا به میان می‌گذارد. بازار بیش از پولی که حاضر بودید ضرر کنید را برده است و حالا احساس می‌کنید باید آن را پس بگیرید. کاری که می‌کنید این است که اگر به فرض در معامله قبلی ۲۰ پله زیان کردید، در معامله‌ی جدید از گرفتن ۱۰ پله سود امتناع می‌کنید، حتی اگر بازار به روشنی به شما بگوید که بیش از این کشش ندارد. اما گرفتن ۱۰ پله سود در برابر ۲۰ پله ضرر برای شما کافی نیست و صرف‌نظر از شرایط بازار، اصرار شما بر این خواهد بود که باید حداقل ۲۰ پله و ترجیحاً بیش از ۲۰ پله به شما بدهد تا راضی شوید.

مسلماً بین آخرین معامله‌ی شما و پتانسیل فعلی بازار هیچ رابطه‌ای وجود ندارد، اما تمام سعی شما این است که با اصرار، رابطه‌ای ایجاد کنید. وقتی احساس اجبار می‌کنید که باید پولتان را پس بگیرید، این احساس شما را در ارتباط خصمانه‌ای با بازار قرار می‌دهد. بازار دشمن شما می‌شود و بجای آنکه به حرف بازار گوش کنید و خود را با آن هماهنگ کنید، سعی می‌کنید در برابر آن قرار بگیرید و حرف خود را به کرسی بنشانید. اصلاً هم به این نکته توجه نمی‌کنید که اگر خودتان اجازه نمی‌دادید، بازار نمی‌توانست چیزی از شما بگیرد و اگر بیش از حد انتظارتان زیان دیده‌اید این خود شما بوده‌اید که پولتان را تقدیم سایر معامله‌گران کرده‌اید. در نهایت، حس انتقام باعث ایجاد رابطه‌ای خصمانه با خودتان می‌شود. با عصبانیت به خود می‌گویید که اگر این من بودم که اجازه دادم اوضاع از دستم در برود و بیش از حد ضرر کردم و پولم را به بازار دادم، خودم هم «باید» آن را پس بگیرم. در این شرایط، بازار هر فرصتی برای کسب سود پیش پای شما بگذارد، از نظر شما کافی نیست. از لحاظ روان‌شناختی چون معامله قبلی را تمام شده و قابل قبول تلقی نمی‌کنید، نمی‌توانید به خود اجازه دهید به فرصت‌های سود در حال حاضر فکر کنید و از آن‌ها استفاده کنید و بدون آنکه متوجه شوید با رد کردن فرصت‌های جدید، در واقع خودتان را برای اشتباه گذشته تنبیه می‌کنید. اما باید این را بدانید که با انتقام هرگز نمی‌توانید تلافی چیزی را سر بازار درآورید، ولی سر خودتان می‌توانید!

هر چقدر بتوانید خود را از آثار منفی باورهایتان در مورد زیان، اشتباه کردن و انتقام گرفتن از بازار برهانید، به همان اندازه قادر خواهید بود تا به بازار اجازه دهید تا خودش به شما بگوید در قدم بعدی چه خواهد کرد و یک همبستگی مستقیم بین این دو موضوع وجود دارد. اما بیشتر افراد از این همبستگی آگاهی ندارند و بازار را از یک منظر مخدوش نظاره می‌کنند، تا اینکه روزی یا از طریق سعی و خطا و یا از طریق کتابی مثل این، به این همبستگی پی ببرند و با آن آشنا شوند. به هر حال، آن‌هایی که با سعی و خطا به این ارتباط پی می‌برند، معمولاً آن‌چنان خود را در معرض صدمات روانی قرار می‌دهند که فرآیند تبدیل شدن به معامله‌گر موفق در آن‌ها پیچیده‌تر می‌شود و کار سخت‌تری در پیش رو خواهند داشت.

فصل ۶: بازار محیطی بدون ساختار است

بر خلاف ساختار فعالیت‌های اجتماعی که یک شروع، پایان و قواعد مشخص و محکمی دارند که رفتار شما را هدایت می‌کنند، محیط بازار بیشتر شبیه به یک رودخانه‌ی بسیار طولانی است که همیشه در جریان است و ابتدا، انتها و ساختار مشخصی ندارد. هر جا شما به داخل آن بپرید ممکن است کمی آنطرف‌تر تغییر جهت بدهد. یعنی ممکن است جایی که شما به آب می‌زنید مسیر رودخانه رو به شمال باشد ولی کمی دورتر بدون اینکه متوجه شوید، مسیر حرکت رودخانه رو به جنوب برود. بازار فاقد ساختار است و برای بازی، قانونی پیش پای شما نمی‌گذارد و باید تمام قواعد بازی را خودتان تعریف کنید و در این کار آزادی عمل بسیار زیادی هم دارید.

اما مشکل روان‌شناختی بزرگی که مانع این کار می‌شود این است که اگر برای خود قواعد و مقررات وضع کنید و بر طبق آن‌ها بازی کنید، مجبور می‌شوید مسئولیت بی‌قید و شرط فعالیت‌های خود و نتایج آن‌ها را بپذیرید. از این رو دیگر نمی‌توانید مسئولیت را به گردن بازار بیندازید و خود را قربانی دسیسه‌های بازار محسوب کنید.

یک معامله‌گر عادی تقریباً هر کاری از دستش بر بیاید را انجام می‌دهد که از شفاف‌سازی مسائل و وضع قوانین برای خود طفره برود، چون مایل نیست مسئولیت نتایج معاملاتش را بپذیرد. اگر کارهای او طبق قاعده باشد، دقیقاً می‌داند که تحت چه شرایطی باید چه کاری را انجام دهد؛ در این صورت معیاری برای سنجش عملکرد او به وجود می‌آید و این دقیقاً همان چیزی است که اغلب معامله‌گران از آن اجتناب می‌کنند و ترجیح می‌دهند نتیجه‌ی عملکردشان در بازار مرموز و رازآلود باقی بماند.

این موضوع، تناقض روانی در معامله‌گر ایجاد می‌کند؛ چرا که از یک سو تنها راهی که او بتواند یاد بگیرد که درست معامله کند این است که عملکرد خودش را قابل سنجش کند و برای این کار باید مسئولیت‌پذیر باشد. از طرفی برای کسب پول مجبور است در محیطی کار کند که علی‌رغم همه‌ی تلاش‌ها ممکن است نتایج کارها رضایت‌بخش از کار در نیاید و لذا مایل نیست مسئولیت‌پذیر باشد.

برای تدوین یک طرح راهبردی می‌بایست بسته به عمق مورد نظر، وقایع را پیش‌بینی کنید. وقتی معاملات خود را از قبل طرح‌ریزی می‌کنید، در واقع توانایی پیش‌بینی و تحلیل خود از آینده را محک می‌زنید و خود را قابل محاسبه می‌کنید. حال یا موفق به اجرای طرح خود می‌شوید و یا نمی‌شوید و در صورت اجرا هم، یا طرح شما مؤثر واقع می‌شود و یا شکست می‌خورد. به هرحال کاملاً آگاه هستید که این طرح را خودتان ریخته بودید و وظیفه‌ی اجرای آن هم بر عهده‌ی خودتان بود و اگر به هر دلیلی طرح شما شکست خورد، دیگر نمی‌توانید به راحتی مسئولیت آن را بر عهده‌ی کسی یا چیزی بیندازید و کسی غیر از خود را مقصر قلمداد کنید و این چیزی است که حرکت با طرح و برنامه را مشکل می‌کند.

معامله‌گری را در نظر بگیرید که رفتار بازار را به درستی نمی‌شناسد و توانایی کافی برای برنامه‌ریزی و تعیین اینکه تحت چه شرایطی باید چه کاری انجام دهد را ندارد. اما در عین حال می‌داند بازار پتانسیل‌های کسب سود بسیاری دارد و در عین حالی که خیلی به آن‌ها علاقه‌مند است ولی برای یادگیری هم صبر و حوصله ندارد. بی‌صبری او از یک طرف و علاقه‌ی او برای جذب این سودها از سویی دیگر، باعث می‌شود احساس کند که باید حتماً «کاری» بکند، بدون اینکه واقعاً بداند باید چه کند. فکر می‌کنید در این وضعیت، چگونه این معضل را حل می‌کند؟ جواب این است که با این توجیه که هر کس دارد کاری انجام می‌دهد، به دنباله‌روی از لیدرهای تالار روی می‌آورد و با خود می‌گوید: همه‌ی افرادی که با صدای بلند در تالار داد می‌زنند و با اشارات دست به کارگزاران خود سفارش خرید و فروش می‌دهند، نمی‌توانند به اندازه‌ی او ناآگاه و یا ترسو باشند و حتماً بیشتر از او می‌دانند. پس اگر موفق‌ترین معامله‌گرهای

تالار را شناسایی کند و همان کاری که آن‌ها می‌کنند را انجام بدهد، حتماً مثل آن‌ها موفق خواهد شد سودهای خوبی کسب کند.

این نوع استدلال منجر به یک رفتار گله‌ای می‌شود که در تالارهای معاملات بسیار مرسوم است و طی آن تقریباً همه به دنبال راهنمایی از دیگری هستند و فکر می‌کنند که چون دیگران مشغول فلان معامله هستند پس حتماً چیزهایی می‌دانند که او نمی‌داند. این طرز فکر باعث می‌شود که یک معامله‌گر کلیدی بتواند با یک حرکت، یک سریال بی‌پایان از عکس‌العمل‌های زنجیره‌ای را استارت بزند، یعنی باعث شود هر کس از دیگری پیروی کند و فکر کند که او حتماً باید یک دلیل عقلی محکم برای کاری که می‌کند داشته باشد.

در واقع برای اتفاقی که در تالارهای معاملات می‌افتد، نام «دنباله‌روی از دنباله‌روها» بهتر از «دنباله‌روی از لیدرها» است، چرا که اغلب معامله‌گران نمی‌دانند که در حال حاضر لیدر چه کسی است و مشغول چه کاری است. بنابراین رفتار این گروه به امواج بی‌پایان از حرکت‌های بالا و پایین تبدیل می‌شود که در آن، تنها نزدیک‌ترین افراد به لیدرها (یعنی همان کسانی که دقیقاً می‌دانند چه می‌کنند و چرا این کار را می‌کنند) امکان استفاده از فرصت‌ها در بهترین قیمت را پیدا می‌کنند و این فرصت‌ها برای اطرافیان آن‌ها رفته‌رفته کمتر و کمتر می‌شود و همین طور ادامه پیدا می‌کند تا به آخرین معامله‌گر ناآگاه در انتهای زنجیره (که دیگر هیچ امکانی جز ضرر برای او باقی نمانده است) برسد. دقیقاً به همین دلیل هم هست که وقتی لیدری در معاملات یک سهام نباشد، معمولاً قیمت سهم در محدوده‌ی کوچکی نوسان می‌کند تا اینکه کسی که می‌داند دقیقاً می‌خواهد با قیمت چه کند وارد بازی شود.

در پایان روز یا جلسه معاملاتی اگر قیمت حرکت بزرگی کرده باشد، همه‌ی معامله‌گران دنباله‌رو دور هم جمع می‌شوند تا دلایل این رفتار خودشان را (که آن را رفتار بازار می‌دانند) پیدا کنند و آن را در چارچوبی قابل فهم برای خود توضیح دهند و با یک اتفاق نظر، دلایلی را برای رفتار آن روز بازار می‌تراشند. اما لیدرها در خود حس اجباری برای حرف زدن در مورد کارهای خود با دیگران ندارند و معمولاً هم این کار را نمی‌کنند. تنها جمعیت تقلیدگر خود را

مجبور می‌دانند که برای کارهایی که می‌کنند دنبال دلیلی در بیرون از ذهن خود بگردند چرا که این دلایل در درون آن‌ها وجود ندارد و دلشان نمی‌خواهد این‌گونه به نظر برسد که معاملات آن‌ها شانسی و غیرعقلانی است!

برای جمعیت دنباله‌رو، این نوع معامله‌گری مزایای زیادی دارد. اول اینکه رابطه‌ی او و بازار را تا موقع معلوم شدن نتایج، مرموز نگه می‌دارد. اگر سود کسب کرد، پس حتماً کارها را به درستی انجام داده است و اگر پول از دست داد می‌تواند بازار را مقصر قلمداد کند، کاری که محبوب بسیاری از معامله‌گران است و بسیاری هم به آن مشغول هستند. در این عملکردهای گروهی، دلایل منطقی رفتار هر یک از افراد همیشه در آخر کار، یعنی پس از پایان اتفاقات و بر اساس تجمیع نظرات گروه مشخص می‌شود! این روش می‌تواند تصور منطقی بودن را برای معامله‌گر حفظ کند و اگر اتفاق ناخوشایندی برای کسی بیفتد، برای معامله‌گران دیگر هم افتاده است و او خود را در این زیان تنها نمی‌بیند، چیزی که حس رفاقت بین رقبا ایجاد می‌کند که در نوع خود بسیار عجیب است.

در دنیای خارج از بازار اغلب مردم فکر می‌کنند که معامله‌گران آدم‌هایی قوی و پرکار هستند و ویژگی‌های خاص کارآفرینان، مانند قاطعیت و مصمم بودن و پشتکار را به آن‌ها نسبت می‌دهند. اما وقتی با واقعیت مواجه می‌شوند و می‌بینند بسیاری از آن‌ها نه تنها مصمم و قاطع نیستند، بلکه بسیار مردد و ناشکیبا هستند و بجز عده‌ی معدودی از معامله‌گران، بقیه جزء دسته‌ای محسوب می‌شوند که در هر لحظه نمی‌دانند چه کاری قرار است بکنند و اگر هم کاری بکنند دلیل آن را نمی‌دانند، شوکه می‌شوند.

منضبط شدن و ایجاد ساختار برای معاملات یکی از راه حل‌های روشنی است که می‌تواند بسیاری از مشکلات روان‌شناختی را که معامله‌گر روی سر خود آوار می‌کند، بر طرف کند. اما این کار مستلزم عبور از خط قرمزهای روان‌شناختی و پا گذاشتن به قلمرو مسئولیت‌پذیری و جوابگویی به خود است. به‌شخصه معامله‌گران بسیاری را می‌شناسم که خودشان بازار را به خوبی تحلیل می‌کنند ولی باز به دنبال نظرات دیگران می‌گردند و در نهایت هم بر اساس

نظرات دیگران عمل می‌کنند تا بتوانند در صورت شکست، شانه از زیر بار مسئولیت خالی کنند؛ در حالی که اگر به تحلیل خود اعتماد می‌کردند نتایج بسیار بهتری عایدشان می‌شد.

معامله‌گران بسیاری هستند که روزانه در تالار معاملات آتی حاضر می‌شوند و صدها قرارداد می‌بندند، و با وجود اینکه باید آن‌ها را روی کارت‌های مخصوص ثبت کنند و آمار دقیق موقعیت‌های خرید و فروش خود را بدانند، اما صرفاً با این ادعا که سرشان خیلی شلوغ است، این کار را نمی‌کنند. در پایان روز، با وحشت بسیار کارت‌های خود را می‌نویسند و زیر لب دعا می‌کنند و امیدوارند که تمام موقعیت‌ها را بسته باشند.

واضح است که اگر واقعاً در پایان روز این قدر نگران باز ماندن قراردادها می‌شوند، بهترین کار این است که همیشه به تعدادی قرارداد ببندند که بتوانند آن‌ها را دقیقاً ثبت و دنبال کنند و اگر جایی حساب کار از دستشان خارج شد معامله جدیدی نکنند تا آمار معاملاتشان دوباره دستشان بیاید. اما این کار خوشایندشان نیست چون اگر رد معاملات خود را داشته باشند، آنگاه نمی‌توانند در پایان روز از زیر بار مسئولیت نتایج حاصل شده شانه خالی کنند و باید آن‌ها را بپذیرند، کاری که ممکن است رنج‌آور باشد. اگر بر حسب تصادف در پایان روز یک موقعیت خرید باز مانده باشد و فردای آن روز، بازار در قیمتی که چند پله بالاتر باشد باز شود، پیش خود فکر می‌کند که حتماً نیروهای نامرئی بازار قصد خیر رساندن به او داشته‌اند و بر عکس اگر قیمت بازگشایی پایین بیاید، دنبال کسی یا چیزی می‌گردد تا بتواند او را به خاطر این «بد شانسی» سرزنش کند. شاید آن روز فراموش کرده پاپیون خوش‌شانسی‌اش را بزند یا اینکه در مسیر خود تا تالار معاملات به سه چراغ قرمز متوالی برخورد کرده است! هدف همه‌ی این بهانه‌ها و دلیل‌تراشی‌ها، که از جملات علمی سطح بالا تا خرافی‌ترین عقاید را شامل می‌شوند، فرار از پذیرفتن مسئولیت شکست و انداختن بار مسئولیت نتایج غیرقابل قبول به گردن کسی یا چیزی غیر از خودشان است.

در یک محیط نامحدود، هر چقدر قوانین کمتری برای خود ایجاد کنید، کمتر جوابگوی خود خواهید بود و راحت‌تر با نیروی جمعیت به این سو و آن سو خواهید رفت و کنترل

کمتری بر خود خواهید داشت. اما این مزیت را خواهید داشت تا بتوانید تقصیر رویدادهای ناگوار را به گردن زمین و زمان بیندازید و این دقیقاً دلیل آن است که می‌گوید چرا بسیاری از معامله‌گران به خرافات عقیده‌ی شدیدی دارند. در واقع اگر شخص از ایجاد ارتباط مستقیم بین تفکرات، تصمیمات، مهارت‌ها و نتایج آن‌ها خودداری کند، خیلی راحت‌تر می‌تواند شکست‌ها و موفقیت‌هایش را به مسائلی چون پوشیدن یک پاپیون خاص در فلان روز نسبت بدهد.

بگذارید یک ماجرای شخصی از باورهای خرافاتی معامله‌گران برایتان تعریف کنم. یک روز صبح در تالار بورس شیکاگو به دستشویی رفتم و خواستم از تنها لگن دیواری، که کسی جلوی آن نایستاده بود استفاده کنم. در همین حین، شخصی که در حال استفاده از لگن کناری بود با لحنی هشدار دهنده به من گفت: «از این لگن استفاده نکن! کار من الآن تمام می‌شود. بیا از این یکی استفاده کن». من نگاهی حاکی از تعجب به او کردم و او به سکه‌ی یک ستی که در کف لگن مقابل من افتاده بود اشاره کرد. من نگاه تعجب‌آمیز بیشتری به او کردم چون هیچ اطلاعی از آنچه او سعی می‌کرد به من بفهماند نداشتم. در نهایت وقتی بدون توجه به هشدارهای او مشغول استفاده از آن لگن شدم با حالتی عصبانی دستشویی را ترک کرد و رفت.

آن روز با یکی از معامله‌گران که مشتری من بود راجع به این موضوع صحبت کردم و از او پرسیدم که قضیه از چه قرار است و او در جواب گفت که وجود یک سکه پول خرد در کف لگن دستشویی نشان از یک «طالع نحس» است و «حتماً» باید از آن اجتناب شود! بعد از حرف او، من به این فکر می‌کردم که چه می‌شود اگر بروم و در کف تمام کاسه توالت‌های تالار یک سکه‌ی یک ستی بیندازم!

این ماجرا به خوبی نشان می‌دهد که چگونه معامله‌گران در تله‌های روان‌شناختی گرفتار هستند تا برای فرار از قبول مسئولیتِ نتایج کارهایشان، از برنامه‌ریزی و ایجاد ساختار مشخص برای فعالیت‌هایشان طفره بروند. با این کار و تحت تأثیر وسوسه‌های گاه و بی‌گاهشان خود را در معرض تلاطم هوس‌های جمعیت قرار می‌دهند و شکست‌ها و موفقیت‌های غیرقابل پیش‌بینی را پشت سر هم کسب می‌کنند و دلیل هیچ یک را نمی‌فهمند و در نهایت هم

نمی‌دانند در قدم بعدی باید چه کار کنند. این تله بسیار خطرناک است، چرا که باعث یک صدمه‌ی روانی می‌شود که من نام آن را «بردها و باخت‌های تصادفی» گذاشته‌ام. به این معنی که اگر نتوانید رفتار بازار و عکس‌العمل خود در برابر آن را دقیقاً شرح دهید، نمی‌توانید یاد بگیرید که چگونه بردهای خود را تکرار کنید و از زیان‌ها جلوگیری نمایید.

وقتی سودی کسب می‌کنید، آن قدر برایتان شیرین است که مصرانه خواهان تلاش برای تکرار آن هستید. اما وقتی بجای برنامه‌ریزی و تلاش برای پیش‌بینی رفتار جمعیت، به دنبال آن‌ها راه می‌افتید و صرفاً به تبادل اخبار، شایعات و یا سیگنال‌های محض از تحلیل‌های تکنیکال (خارج از چارچوب سیستم معاملاتی خود م.) می‌پردازید، به صورت ناخودآگاه ترس آن را دارید که در قدم بعدی نتوانید برنده شوید. چرا؟ چون نمی‌توانید شرایط بازار و تصمیمی که متناسب با آن گرفتید و منجر به برد قبلی‌تان شد را برای خودتان توضیح دهید و لذا نمی‌دانید احتمال برد بعدی چقدر است.

اگر ندانید دفعه‌ی قبل چه شد که سود کردید، واضح است که حالا نمی‌دانید چه کار کنید تا این بار بجای سود، زیان نصیبتان نشود، که ماحصل آن سرگشتگی، اضطراب و ترس است. حس می‌کنید از خود اختیاری ندارید و همین‌طور که با رخدادهای پی در پی به این سو و آن سو برده می‌شوید، احساس ناتوانی می‌کنید و نمی‌دانید که امروز قرار است بازار شما را به کجا ببرد.

به خاطر داشته باشید که بازار نمی‌تواند به معامله‌گری که کاملاً به خود اعتماد دارد و می‌داند که در هر لحظه و تحت هر شرایطی، بهترین عکس‌العمل را برای حفظ منافع خود نشان خواهد داد، کوچک‌ترین آسیبی برساند. اما قبل از آنکه افراد بتوانند چنین اعتمادی به خود بکنند باید بتوانند موانع روانی موجود بر سر راه خود را شناسایی و بر طرف کنند.

همان‌گونه که قبلاً هم بارها گفتیم، قبول مسئولیت کار بسیار مشکلی است. متأسفانه جامعه‌ای که در آن زندگی می‌کنیم، نگاهی متعالی به فرآیند تعلیم و تربیت ندارد و از این رو در برابر «اشتباه» بسیار ناشکیبا هستیم. از کودکی به ما تلقین شده است که اشتباهات شخصیت

انسانی افراد را خدشه‌دار می‌کند و حتی خودمان با مسخره کردن اشتباهات بچه‌هایمان همین کار را تکرار می‌کنیم. علیرغم اینکه می‌دانیم که مسخره کردن بچه باعث ارتقاء اراده‌ی وی در قبول مسئولیت نمی‌شود، اما اکثر والدین این کار را می‌کنند، و در همان حال نیز از رفتار غیر مسئولانه‌ی فرزندانشان انتقاد می‌کنند.

مسئولیت‌پذیری تابع و محصول خویشتن‌پذیری[1] است. درجه‌ی خویشتن‌پذیری خود را می‌توانید به این صورت اندازه بگیرید که ببینید پس از انجام کاری که بعداً متوجه اشتباه بودن آن می‌شوید، چه احساسی نسبت به خودتان دارید. هر چقدر منفی‌تر در مورد خودتان فکر کنید، تمایل شما برای فرار از مسئولیت و فرار از سرزنش‌های سخت‌گیرانه خودتان بیشتر می‌شود و ترس بیشتری از تکرار اشتباهات خود پیدا می‌کنید. بر عکس، هر چقدر خویشتن‌پذیری بالاتری نسبت به خود داشته باشید، بیشتر به افکار مثبت راجع به خودتان رو می‌آورید و بجای ایجاد ترس در درون خود، سعی می‌کنید با دیدگاهی مثبت، تجارب و درس‌های مفیدی از تجربه‌ی شکست به دست آورید. هر چقدر بیشتر خویشتن‌پذیر باشید، یادگیری برای شما راحت‌تر است، چون دیگر لازم نیست از برخی اطلاعات فرار کنید.

اگر افراد روحیه‌ی خویشتن‌پذیری بیشتری در برابر نتایج کارهایشان در خود ایجاد می‌کردند، دیگر لازم نبود از قبول مسئولیت سر باز زنند. واضح است که به عنوان یک معامله‌گر نمی‌توانید وارد یک معامله دلخواه شوید و سپس مسئولیت آن را به گردن بازار بیندازید تا برای شما سودی کنار بگذارد. بازار یک مسابقه‌ی تمام نشدنی و جاری است که در آن، هر لحظه ممکن است بازیگران جدیدی وارد بازی شوند و با نیروی خود چنان اثری ایجاد کنند که معامله‌گران قبلی مجبور به عوض کردن موقعیت‌های خود شوند و شما را در موقعیتی که تا چند لحظه پیش پتانسیل سود خوبی از آن انتظار می‌کشیدید، با زیان مواجه کنند.

بر خلاف بازار، در زندگی روزمره اشیاء بسیار پایدار هستند و حوادث روزانه باعث دگرگونی سریع آن‌ها نمی‌شود. همه‌ی ما می‌دانیم و مطمئن هستیم که ساختمان‌ها، درختان،

---

[1] self-acceptance

خیابان‌ها و چراغ‌های راهنمایی سر چهار راه‌ها کاملاً سر جای خود ثابت هستند و یک شبه جابجا نخواهند شد. یعنی انتظار نداریم که وقتی صبح پا از خانه بیرون می‌گذاریم با خیابان‌های کاملاً جدیدی نسبت به روز گذشته مواجه شویم. بنابراین اطمینان داریم که از همان مسیرهای همیشگی می‌توانیم به محل کار خود، یعنی جایی که قرار است در قبال کار کردن پول بگیریم، برویم.

اگر بخواهیم کسب پول از بازار را با گرفتن حقوق ثابت از کارفرما مقایسه کنیم، ماحصل این مقایسه این می‌شود که انگار آدرس محل کارتان و موقعیت خیابان‌ها نسبت به هم لحظه به لحظه تغییر کنند و علاوه بر این هیچ کس اهمیتی ندهد که آیا شما محل کارتان را پیدا می‌کنید یا نه و تنها خودتان مسئول جایی که در نهایت از آن سر در می‌آورید باشید!

نکته‌ی مهم دیگری که باید به آن اشاره کنم این است که شناختِ خود همتراز شناختِ بازار است، چرا که به عنوان یک معامله‌گر شما هم بخشی از نیروهای جمعی هستید که منجر به حرکت قیمت‌ها می‌شوند. اگر نیروهای مؤثر بر رفتار خود را نشناسید، چگونه می‌توانید سازوکار رفتار جمع را به درستی درک کنید و از این رفتار به نفع خود استفاده کنید؟ وقتی نیروهای درونی مؤثر بر رفتار خود را شناختید و مسئولیت کامل پیامد کارهایی را که آگاهانه انجام می‌دهید یا آگاهانه از انجام آن امتناع می‌کنید، بر عهده گرفتید و چارچوب مشخصی از قواعد برای کارهایی که می‌توانید انجام دهید (و نیز آن‌هایی که خود را مجاز به انجام آن‌ها نمی‌دانید) داشتید، به این نقطه می‌رسید که می‌توانید دلیل و چگونگی رفتار اکثریت معامله‌گران دیگر را درک کنید.

بعد از آنکه درجاتی از کنترل و خویشتن‌داری را در خود ایجاد کردید، به وضوح می‌توانید ببینید که چگونه اغلب معامله‌گران هیچ کنترلی بر آنچه که بر آن‌ها می‌گذرد ندارند و مانند علف در برابر باد به این سو و آن سو خم می‌شوند و مرتب زیر پا گذاشته می‌شوند. البته زمانی می‌توانید این را ببینید که خودتان همچون علف نباشید و بتوانید خود را از شیوه‌ی تفکر گله‌ای و نامسئولانه‌ی گذشته فراتر ببرید. در این صورت رفتار جمع برایتان قابل فهم و قابل پیش‌بینی

خواهد شد و خواهید فهمید که احتمالاً چه موقع به چه حرکتی دست خواهند زد و خواهید توانست از این حرکت به بهترین نحو استفاده کنید. همواره این را مد نظر داشته باشید که فقط به همان حدی که خود را می‌شناسید، می‌توانید رفتار جمع را بشناسید، نه بیشتر از آن. تدوین تعاریف و قواعد برای پاسخگو کردن خود اولین گام در راه رسیدن به موفقیت مستمر است. هدف این فصل هم این بود که ضرورت وضع این قوانین برایتان روشن شود. در قدم بعدی باید به دنبال این باشید که علیرغم همه‌ی مشکلات روان‌شناختی که بر سر راه قرار دارد، از این قوانین پیروی کنید که در بخش سوم کتاب به بررسی نیروهای مقاومت‌کننده در برابر اجرای این قواعد خواهیم پرداخت.

فصل ۷: در بازار دلایل نامربوط‌اند

اسم این فصل را عمداً برای هشدار به معامله‌گرانی انتخاب کرده‌ام که معتقدند اگر بتوانند دلایلِ کاری که بازار کرده را ثابت کنند، این دلایل به آن‌ها کمک خواهد کرد که بگویند بازار در قدم بعدی چه رفتاری خواهد داشت. عقیده به این موضوع فرض را بر این می‌گذارد که معامله‌گران از کارهای خود آگاه‌اند و می‌دانند چرا این‌گونه رفتار می‌کنند و دلایلی که برای کارهای خود ذکر می‌کنند برای پیش‌بینی رفتار آتی آن‌ها مفید است.

اما باید بگویم که دلایلی که معامله‌گران برای رفتار خود بیان می‌کنند نامربوط‌اند. یعنی اغلب معامله‌گران نمی‌دانند چرا کاری را انجام می‌دهند، چون اصولاً از قبل برنامه‌ای برای کارهایشان ندارند و لذا این موضوع باعث می‌شود ارتباط خاصی بین آن‌ها و رفتارشان وجود نداشته باشد. اغلب معامله‌گران فی‌البداهه و ناگهانی تصمیم به کاری می‌گیرند و سپس برای کار خود دلیل می‌آورند. اغلب این دلایل، که بعد از انجام عمل ذکر می‌شوند، صرفاً دلایلی برای توجیه کارهای انجام شده یا بهانه‌هایی برای توجیه کارهای انجام نشده هستند.

اساساً معامله‌گران برای کسب سود کار می‌کنند. برای کسب سود باید وارد موقعیت‌های خرید یا فروش شد، موقعیت خود را برای مدتی نگه داشت و سپس از معامله خارج شد. ورود و خروج معامله‌گران به موقعیت‌ها مانند نیروهایی بر قیمت عمل می‌کنند و باعث حرکت آن‌ها می‌شوند. وقتی آن‌ها در حال مشاهده‌ی بازار هستند و در انتظار فرصتی برای ورود به معامله هستند، یا وقتی در حال نگهداری از موقعیتی هستند که از قبل داشته‌اند، به عنوان نیروهای نهفته‌ای محسوب می‌شوند که هر لحظه ممکن است وارد کار شوند. اگر معامله‌گران کارهای خود را از قبل برنامه‌ریزی می‌کردند و برنامه‌های خود را صادقانه فاش می‌کردند، آنگاه

دلایلی که (بر اساس برنامه‌های از پیش تعیین شده) برای کارهای خود ذکر می‌کردند، مسلماً می‌توانست به دیگر معامله‌گران کمک کند که نحوه‌ی تحت تأثیر قرار گرفتن قیمت‌ها را پیش‌بینی کنند. اما واقعیت این است که تنها عده‌ی کمی از معامله‌گران دلایل کارهای خود را می‌دانند و این عده هم معمولاً در مورد دلایل کارهای خود حرفی نمی‌زنند مگر آنکه هدف خاصی داشته باشند.

در واقع معامله‌گرانی که به توانایی خود اطمینان دارند و می‌دانند که می‌توانند بر حرکت قیمت‌ها تأثیر بگذارند، همیشه سعی زیادی می‌کنند تا اطلاعات مربوط به برنامه‌ی خود را از دیگر معامله‌گران مخفی نگه دارند، چرا که لو رفتن نقشه‌ها باعث کم شدن احتمال اجرای موفق آن‌ها می‌شود. اما این بدان معنی نیست که بعد از انجام کار مورد نظرشان، کماکان آن را مخفی نگه می‌دارند. اتفاقاً بر عکس، بعد از آنکه موقعیت خرید یا فروش مورد نظر خود را گرفتند، عمداً موقعیت خود را آشکار می‌کنند تا سایر معامله‌گران را به ورود به همان موقعیت ترغیب کنند تا بر اثر رقابت بین آن‌ها، قیمت در جهت موافق آن‌ها حرکت کند.

اما در آن سو، معامله‌گرانی که اعتماد به نفس کافی برای کارهایی که می‌خواهند انجام دهند ندارند، ایده‌های خود در معاملات را با اشتیاق برای هر کسی که صرفاً به حرف آن‌ها گوش کند بازگو می‌کنند و امیدوارند تا دیگران به نوعی درست بودن کارهای مد نظر آن‌ها را مورد تائید قرار دهند. همچنین، دلایلی که بعد از عمل انجام شده ارائه می‌دهند (که چرا فلان کار را کردند)، صرفاً به منظور کاهش دردی است که از درک اشتباهات خود متحمل شده‌اند و واضح است که این دلایل نمی‌توانند حاوی اطلاعات مفیدی باشند. آنچه که مفید است یا لازم است که رفتار معامله‌گران اغلب شبیه به رفتار دسته جمعی ماهی‌ها یا گله‌ای از احشام است. هر معامله‌گر منفرد، در دسته‌ای از افراد که درک مشابهی نسبت به فرصت‌ها یا تهدیدها داشته باشند، قرار می‌گیرد. انگیزه‌ی گروه‌ها برای ورود به موقعیت‌ها کسب سود است و دلیل آن‌ها برای خروج از موقعیت، زیان دیدن و یا دریافت این احساس است که پذیرفتن ریسک سود در برابر ریسک زیان آن، دیگر ارزشی ندارد. در نتیجه، وقتی با بروز یک سری شرایط، اعضای

یک گروه همگی به صورت هم‌نوا اقدام به ورود یا خروج از موقعیت‌ها می‌کنند، تعادل قیمت برهم می‌خورد. به عنوان نمونه، ویژگی بارز سفته‌بازانی که در تالارهای محلی معامله می‌کنند این است که کم‌حوصله‌ترین و هیجان‌زده‌ترین معامله‌گران هستند و به راحتی امیدوار و یا ناامید می‌شوند و هدف آن‌ها کسب سودهای کوچک در کمترین زمان ممکن است. همین ویژگی‌ها باعث می‌شود که ظاهراً فعال‌ترین معامله‌گران تالار باشند و همیشه باهم و در یک زمان اقدام به انجام کارهای مشابهی کنند.

معامله‌گران خارج از تالارها نیز گروه دیگری از معامله‌گران هستند که اهداف قیمتی و زمانی متفاوتی نسبت به هم دارند ولی به هر حال آن‌ها هم تمایل دارند به صورت هم‌نوا و دسته‌جمعی عمل کنند و بسته به نوع عمل خود، تعادل قیمت را به سمتی منحرف کنند. چیزی که مهم است این است که می‌توان تعیین کرد که چه شرایطی از بازار آن‌ها را به میدان خواهد آورد، چه شرایطی نظر آن‌ها راجع به آینده را تأیید خواهد نمود و چه چیزی آن‌ها را از آینده دلسرد خواهد کرد. اگر بتوانید مشخصه‌های منحصر به فرد هر گروه را یاد بگیرید، می‌توانید پیش‌بینی کنید که احتمال اقدام کردن یک یا چند گروه (بجای فرد) چگونه خواهد بود و با این اقدام آن‌ها، تعادل بازار چگونه تحت تأثیر قرار خواهد گرفت و پتانسیل حرکت قیمت در کدام سو خواهد بود.

چرا معامله می‌کنیم؟

ما در هر لحظه از حیات، در حال تعامل با محیط هستیم و به روش مخصوص به خودمان ابراز وجود می‌کنیم[1] و به این ترتیب زندگی خود را به شکل فعلی آن رقم می‌زنیم. یعنی هر کاری که در هر لحظه انجام می‌دهیم نوعی ابراز وجود است که منظور ما از آن، برآورده کردن نیازها، خواسته‌ها، تمایلات و یا رسیدن به اهدافمان است. امروزه بسیاری از مردم می‌توانند به چیزهایی فراتر از تأمین نیازهای اولیه مانند خوراک و سرپناه بپردازند، ولی برای این کار نیاز به پول دارند.

[1] expressing ourselves

در یک سیستم مبادلات، محصولات و خدمات افراد مختلف (افرادی که هر یک کار مخصوص به خود را انجام می‌دهند) با واسطه‌گری پول، داد و ستد می‌شوند. در واقع پول به این دلیل به هدف نیازهای ما تبدیل شده است که با استفاده از آن می‌توانیم به عنوان یک فرد، در بسیاری از بخش‌های جامعه ابراز وجود کنیم. هر رفتار ما بیانگر نوعی ابراز وجود است و تقریباً هر کاری که فرد بخواهد در جامعه انجام دهد نیاز به پول دارد. بنابراین در پایه‌ای‌ترین سطح از زندگی اجتماعی، پول بیانگر نوعی آزادی در ابراز وجود است.

هر یک از افراد یک جامعه کالا و یا خدمات خاصی را ارائه و به این نحو ابراز وجود می‌کند و به این ترتیب یک سیستم بسیار پیچیده از ارتباطات و وابستگی‌های متقابل ایجاد می‌شود. در این سیستم، برای تبادل کالا و خدمات، لازم است تا بر سر ارزش آن‌ها توافق صورت گیرد. منظور از «ارزش» در اینجا درجه‌ی اهمیت یا توانایی یک چیز در رفع نیازها است. قیمت نهایی مبادله‌ی کالا و خدمات توسط قانون اصلی اقتصاد یعنی «قانون عرضه و تقاضا» تعیین می‌شود. به زبان روانشناسی، قانون عرضه و تقاضا معادل ترس و طمع در آدمیزاد است. هم ترس و هم طمع مردم را وامی‌دارند، تا بسته به درکی که از شرایط بیرونی دارند، انجام یا عدم انجام کاری را برگزینند. باور افراد در مورد اینکه یک کالا و یا خدمات چقدر در رفع نیازهای آن‌ها مؤثر است، قیمت آن کالا یا خدمات را تعیین می‌کند. در این میان، باور عمومی در مورد میزان وفور و یا کمبود آن کالا یا خدمات نیز به طور ضمنی مؤثر است.

طمع انسان ریشه در احساس کمبود و ناامنی دارد. در تعریفی که من از «طمع» دارم، دو باور نقش دارند: یکی این باور که هیچ وقت موجودی‌ها برای برآورده کردن نیازها کافی نیستند و دیگری اینکه نیازهای شخص برای ایجاد حس امنیت و رضایت همیشه در حال افزایش‌اند. به وجود آمدن این باورها در شخص، چه بر اثر شرایط بیرونی و چه درونی و ذهنی، باعث ایجاد ترسی می‌شود که وی را مجبور به انجام دادن یا انجام ندادن یک سری از کارها می‌کند. رفتاری که از فرد سر می‌زند در این راستا خواهد بود که کاری کند که کمبودهایش برطرف

شوند. اگر دو یا چند نفر ترس یکسانی داشته باشند، بر سر تصاحب منابع موجود برای رفع کمبودهایشان رقابت می‌کنند.

اگر عرضه‌ی یک چیز در مقایسه با تقاضا برای آن محدود باشد، کسانی که به آن نیاز دارند برای تصاحب آن رقابت می‌کنند؛ به این صورت که حاضر می‌شوند مقدار بیشتری از منابع (پول) خود را بابت آن بپردازند تا با جلب نظر عرضه کننده، از رقیب پیشی گیرند. در مقابل، اگر عرضه در برابر تقاضا زیاد باشد، ترسی از کمبود آن حس نخواهد شد و افراد بجای خرید آن، پول خود را صرف خرید چیزهای دیگر خواهند کرد یا حداقل برای کاهش احتمالی قیمت در آینده صبر خواهند کرد.

هر سیستمی از تعاملات که بر اساس ترس از کمبود یا نبود کالا یا خدمات باشد، باعث می‌شود قیمت‌ها در هر لحظه از زمان، بسته به میزان نسبی احساس امنیت یا ناامنی افراد (به صورت دسته جمعی) در مورد آن کالا و خدمات، نوسان کند. این نوسان قیمت‌ها، باعث ایجاد ریسک اقتصادی برای کسانی می‌شود که در تأمین نیازهای خود وابسته به دیگران هستند. اما ریسک چیست؟ یک تعریف از ریسک، احتمال زیان خالص در منابع شخص (انرژی، پول، زمان و ...) در یک مبادله یا تلاش برای برآورده کردن یک نیاز است. نوسان قیمت‌ها همچنین باعث ایجاد فرصت‌ها برای کسانی می‌شود که سعی می‌کنند با پذیرفتن ریسک، از محل این نوسانات سود کسب کنند. بنابراین به طور خلاصه می‌توان گفت که تا مادامی که عدم توافق بر سر ارزش کالا و خدمات وجود داشته باشد، قیمت‌ها نوسان خواهند کرد و بدین وسیله فرصت‌هایی برای معامله‌گران به وجود خواهند آورد تا با قبول ریسک‌ها، از این نوسانات سود کسب کنند.

تعریف معامله‌گری

از دید من معامله‌گری یعنی داد و ستد کردن چیزی که ارزش برآورده کردن یک نیاز یا هدف را دارد، بین دو یا چند فرد یا گروه. در بازار سهام یا بازار آتی، هدف معامله‌گران صرفاً

گردآوری ثروت (دارایی‌های ارزشمند) یا جلوگیری از کاهش ارزش دارایی‌هایشان است (کاری که پوشش‌دهندگان ریسک یا به اصلاح هِجرها[1] می‌کنند). در واقع اقدام هجرها در حفاظت از ارزش دارایی‌ها در برابر ریسک‌های اقتصادی نیز نوعی گردآوری ثروت محسوب می‌شود.

هجرها برای به دست آوردن درجه‌ی قطعیت اقتصادی بالاتر، ریسک ناشی از نوسان قیمت را به دیگر معامله‌گران منتقل می‌کنند. در طرف مقابل، معمولاً سفته‌بازها با قبول ریسک تغییر قیمت‌ها، خواهان استفاده از فرصت‌ها و کسب ثروت از نوسان قیمت هستند. به عنوان مثالی دیگر، سهامداری که بر این باور است که احتمال ترقی قیمت سهامش در آینده نسبت به ریسک نگه‌داری آن کم است یا قابل محاسبه نیست، اقدام به فروش سهام می‌کند. همچنین اگر وی به پول نقد نیاز داشته باشد، ممکن است سهامی را که در آینده احتمالاً ترقی می‌کند را نیز بفروشد. در طرف مقابل، خریدار با این باور که قیمت سهم ترقی خواهد کرد و با انگیزه‌ی گردآوری ثروت اقدام به خرید می‌کند.

چیزی که واضح است این است که هیچ معامله‌گری با این باور که بازنده‌ی معامله است یا در برآورده کردن نیازهایش شکست خواهد خورد، وارد معامله نمی‌شود. اما از آنجا که طرفین معامله هدف واحدی دارند (برنده شدن)، می‌توان نتیجه گرفت که دو معامله‌گر، داد و ستد نمی‌کنند مگر آنکه باورهای کاملاً مخالفی در مورد ارزش آتی کالا یا سهام تحت معامله داشته باشند. البته به این نکته توجه دارید که هر چند همیشه طرفین معامله باید بر سر قیمت (مبلغی که خریدار حاضر است بپردازد و فروشنده دریافت می‌کند) به توافق برسند، اما در ذات هر معامله همیشه اختلاف عقیده‌ی کاملی در مورد ارزش آتی مورد معامله وجود دارد.

اگر یک سهامدار، سهام خود را دارای پتانسیل ترقی در آینده بداند، آن را نمی‌فروشد و وقتی اقدام به فروش می‌کند از احتمال ترقی سهم در آینده دلسرد شده است. پس چرا خریدار می‌خرد؟ که پولش را از دست بدهد؟ که اشتباه کند؟ مسلماً خیر. عقیده‌ی خریدار سهم در

[1] hedgers

مورد ارزش آن در آینده کاملاً بر عکس فروشنده است. این تمایز عقاید در بازار آتی با وضوح بیشتری قابل درک است.

در مجامع دانشگاهی عقیده بر این است که بازارها کارا[1] هستند؛ یعنی معامله‌گران برای رفتار خود دلایل منطقی دارند و می‌دانند چه می‌کنند و برای انجام هر کار دلیل عقلی دارند. جالب است که برخی از همین دانشگاهیان همچنین معتقدند که بازارها اساساً تصادفی هستند، که در تناقض آشکار با فرض کارایی بازار است. در واقع به نظر من، اگر عملی را عُقلایی بدانیم که از یک اسلوب فکری ناشی شود و یا از قبل برنامه‌ریزی شده باشد، رفتار بازار بیشتر غیر عقلایی است؛ ولی مسلماً تصادفی هم نیست چرا که از نظر من رفتارهای غیرعقلانی کاملاً قابل پیش بینی هستند و لذا نمی‌توان آن‌ها را تصادفی دانست.

در پایان به طور خلاصه می‌توانم بگویم که اگر بخواهید یاد بگیرید که رفتار قیمت‌ها را پیش‌بینی کنید، لازم نیست به دلایل توجه کنید. آنچه باید به آن توجه کنید این است که بفهمید در حال حاضر، اکثریت معامله‌گران شرایط بازار را در رویارویی با ترس‌هایشان از کمبودها یا نگرانی از جا ماندن از قافله یا هر دوی آن‌ها، چگونه تفسیر می‌کنند.

سهامی که می‌گفتند طلاست، آهن قراضه از کار دراومد!

[1] efficient

فصل ۸: گام‌های سه‌گانه برای تبدیل شدن به معامله‌گر برتر

قبل از اینکه به بیان این سه مرحله بپردازم، اجازه دهید خلاصه‌ای از مطالب گذشته را ذکر کنم. گفتیم که در محیط بازار لازم است تا قوانینی برای بازی خود تعریف کنید و حتماً این انضباط را داشته باشید که بی‌قید و شرط از این قوانین پیروی کنید؛ چرا که بازار همیشه به گونه‌ای حرکت می‌کند که وسوسه خواهید شد که به خود بگویید که شاید فقط «همین یک‌بار» لازم نباشد از قوانینم پیروی کنم.

همچنین بیان شد که در یک محیط نامحدود، اگر نتوانید با واقعیتی به نام ضرر کنار بیایید، این احتمال وجود دارد که در هر یک از معاملات بعدی کل دارایی‌تان را از دست بدهید (خصوصاً در بازار آتی که خاصیت اهرمی دارد. م.) اگر فکر می‌کنید معامله‌گری شبیه به قماربازی یا شرط‌بندی است، باید بگویم که این طور نیست. در شرط‌بندی، باید وارد بازی شوید تا ببازید و از بازی دست بکشید تا ضررهایتان متوقف شود. اما در بازار، باید برای ورود به معامله و نیز خروج از آن کاری بکنید و اگر در این میان تنها به نظاره بنشینید احتمال از دست رفتن کل پولتان هست. همچنین وقتی در یک مسابقه‌ی شرط‌بندی شرکت می‌کنید، دقیقاً می‌دانید چقدر ریسک می‌کنید و مهم‌تر اینکه بازی همیشه طبق مقرراتش به پایان می‌رسد. اما در بازار اصلاً معلوم نیست چقدر ریسک می‌کنید. حتی اگر آن قدر هم منضبط باشید که از نقاط توقف برای ضررهایتان استفاده کنید، باز هم ممکن است به خاطر جهش قیمت‌ها، دقیقاً در همان قیمت منظور شده از معامله خارج نشوید و مقدار ضرر بیش از مقدار پیش‌بینی شده گردد. همچنین چون در بازار پایانی وجود ندارد و حرکت قیمت‌ها دائمی است، همیشه امکان پس گرفتن آنچه که در یک معامله تا آن لحظه از دست داده‌اید وجود دارد. یعنی لازم نیست برای برد در یک بازی جدید شرکت کنید و کافی است هیچ کاری نکنید و در موقعیت خود

بمانید، تا با بازگشت احتمالی بازار زیان شما جبران شود. در نتیجه همیشه وسوسه می‌شوید که از معامله خارج نشوید و ضررها را متوقف نکنید. وسوسه‌ای که مقاومت در برابر آن سخت است، چون دائم در گوشتان می‌خواند که: بهتر نیست بجای تحمل درد ضرر، بیشتر ریسک کنی و امیدوار باشی که بازار برگردد و زیان جبران شود؟

تجربه‌ی شما از بازار ساخته‌ی ذهن خودتان است

در هر قیمت، بازار اساساً برای همه یکسان است. یعنی شما یا هر معامله‌گر دیگر این امکان را دارید که ارزان بخرید یا گران بفروشید (نسبت به قیمت بعدی) و سود ببرید. در هر لحظه نیز ممکن است احساس متفاوتی از بازار داشته باشید. یعنی مثلاً قیمت فعلی را به عنوان یک فرصت مناسب شناسایی کنید و وارد معامله شوید، یا در حسرت آن باشید که چرا فلان فرصت را از دست دادید، یا اینکه علیرغم شناسایی یک فرصت مناسب، به خاطر ترس از اشتباه کردن از معامله خودداری کنید. در هر حالت بازار در درکی که شما از آن دارید نقشی ندارد. بازار در هر لحظه فقط می‌تواند آن چیزی که در ذهن شما می‌گذرد را بازتاب دهد.

از یک نگاه بی‌تفاوت (مثلاً از دید یک ربات) یک پله صعود قیمت، چیزی جز افزایش یک پله‌ای یک عدد نیست و این واقعیتی است که همه‌ی ما در مورد یک پله صعود قیمت می‌فهمیم. اما همین، برای معامله‌گری که در قیمت‌های پایین‌تر فروخته است می‌تواند به عنوان نقطه‌ی شکست نهایی و برای کسی که قبلاً خریده می‌تواند نقطه‌ای برای تصمیم به فروش و شناسایی سودی مناسب باشد و ممکن است برای شخص سومی فرصتی برای خرید تلقی شود، چرا که دریافته است که یک سطح مقاومت شکسته شده است (بر اساس تعریفی که از سطح مقاومت دارد).

به هر حال بازار هیچ نقشی در انتخاب معنی برای تغییر قیمت و شرایط جدید ندارد و نمی‌تواند داشته باشد. فرض کنید که شما یک فرصت فروش را شناسایی کنید و بر مبنای آن وارد موقعیت فروش شوید. حال فرض کنید که پس از ورود شما، قیمت در جهت موافق شما

پایین بیاید و پس از چندی ناگهان برگردد و از نقطه‌ی ورود شما هم بگذرد و به جز چند مرحله ثبات قیمت و بازگشت‌های کوچک مرتب بالا بیاید و در تمام مدت شما فقط نظاره‌گر باشید.

هر مکث یا بازگشت، این شانس را به شما داد که موقعیت خود را ببندید یا حتی به موقعیت مخالف (خرید) بروید. چه چیزی مانع از این کار شد؟ پاسخ این سؤال تنها در ذهن شماست. اگر هر بار که قیمت از صعود باز ایستاد و حتی یک مقدار افت کرد، نفس راحتی کشیدید و با خود گفتید: «خب؛ دیگر تمام شد!»، باز پاسخ به این سؤال که: «واقعاً چه چیزی تمام شد؟» نیز تنها در ذهن شماست. در واقع، شما بر اساس ساختار روانی خاص خود، این را **انتخاب** کردید که به خود بقبولانید که مکث‌ها نقاط پایان ضرر هستند و بجای اینکه از فرصت استفاده کنید و با معکوس کردن موقعیت خود، نه تنها زیان را کاهش دهید، بلکه فرصت کسب سود را هم برای خود فراهم نمایید، سعی کردید خود را از پذیرش واقعیت معاف کنید.

تصویری از بازار که در نظر شما آمد، در واقع به صورتی بود که شما خودتان در ذهنتان خلق کردید. یعنی از میان همه‌ی انتخاب‌ها و راه‌های مختلف در رابطه با درک فرصت‌ها، شما یک راه به خصوص را برای خود برگزیدید و در واقع، چارچوب ذهنی شما (که کنترل کننده‌ی نحوه‌ی پردازش اطلاعات است) شما را در آن معامله زیانده نگه داشت. باور و تعریف منحصر به فرد شما از ضرر و اینکه ضرر برای شما چه معنایی دارد، یکی از بخش‌های ساختار روان‌شناختی شماست. این باورها با برداشت‌های شما از محیط تعامل می‌کنند تا روش مخصوص شما را در انتخاب اطلاعات و نحوه‌ی تمرکز بر آن‌ها، تعیین کنند و هر چند همه‌ی اطلاعات از بازار گرفته می‌شوند، ولی بازار هیچ نقشی در این فرآیند ندارد.

در محیط معامله‌گری، تمام نتایج وابسته به تصمیمات شماست و قدرت تغییر هیچ چیزی به جز ذهن خود را ندارید. تنها چیزی که برای خلق نتایج خوشایندتر در اختیار دارید داشتن ذهنی انعطاف‌پذیر است. باید یاد بگیرید که چگونه با بازار حرکت کنید و با آن هماهنگ باشید. هر چقدر پذیرش حرکات مختلف بازار برایتان سخت‌تر باشد، به همان اندازه بازار بیشتر نقش

دکتر جکیل- آقای هاید[1] را برای شما بازی خواهد کرد. در یک لحظه همه چیز بازار بر وفق مرادتان است و در لحظه‌ای دیگر شبیه یک دیو است که هستی شما را تهدید می‌کند. این نقش دوگانه‌ی بازار، نشان دهنده‌ی عدم انعطاف‌پذیری شما در هماهنگ کردن خود با تغییرات بازار است؛ چیزی که در نهایت باعث می‌شود تا علی‌رغم تمام تلاش‌هایتان، از میان همه‌ی چیزهای موجود و ممکن، در پایان به یک چیز خاص که اصلاً هم خوشایندتان نیست برسید، یعنی پولتان را با دستان خودتان به دیگران هدیه کنید.

مسلماً شما نمی‌توانید رفتار بازار را تغییر دهید. شما فقط می‌توانید ذهن خودتان را تغییر دهید تا بتوانید با شفافیت و بی‌طرفی بیشتر بفهمید که بازار در قدم بعدی احتمالاً چه خواهد کرد؛ اگر اجازه ندهید ذهنتان به گونه‌ای باز شود که محتمل‌ترین حرکت‌ها را درک کند، چگونه می‌توانید بفهمید در قدم بعدی چه خواهد شد؟ اگر خوب دقت کنید متوجه می‌شوید که یک تضاد فکری اساسی در اینجا وجود دارد. از یک سو بازار محیطی است که شما هیچ کنترلی روی آن ندارید. از سویی دیگر ساختار ذهنی خشک و انعطاف‌ناپذیر شما فقط تعداد اندکی از حالات ممکن را به عنوان اتفاقات مجاز در نظر می‌گیرد و به این ترتیب قصد کنترل بازار را دارد و در همین حال خواستار این هستید که بفهمید «واقعاً» در قدم بعدی قرار است چه اتفاقی بیفتد!

این تضاد فکری ماحصل عدم شناخت ماهیت باورها و نقش محدودکننده‌ی آن‌ها در درک صحیح انسان از محیط اطرافش است. وقتی به معامله‌ای وارد می‌شوید حتماً توقعی از آینده‌ی آن دارید. آنچه لازم است انجام دهید این است که یاد بگیرید خود را از التزام و اجبار به اینکه توقعات شما دقیقاً به همان صورت که پیش‌بینی کرده‌اید برآورده خواهند شد، رها کنید. رهایی از این التزام به شما اجازه خواهد داد که چشمتان را به سمت فرصت‌های موجود معطوف

[1] Dr. Jekyll/ Mr. Hyde اشاره به نقش‌های دوگانه‌ی انسانی و شیطانی یک شخصیت در موقعیت‌های مختلف در یک رمان انگلیسی است. م.

کنید؛ یعنی درست مانند ناظری که در معامله‌ای وارد نشده است، اجازه دهید ذهن شما برای درک فرصت‌های موجود آماده باشد.

قبلاً هم اشاره کردم که از آنجا که ذهن ما ظرفیت پذیرش همه‌ی اطلاعات موجود در هر لحظه را ندارد، مجبوریم اطلاعات محیطی را گلچین کنیم. اگر اطلاعات بازار را با این هدف گلچین کنید که صرفاً باورها و توقعات شما را توجیه کنند، برای خود نقطه‌ی ضعف بزرگی ایجاد کرده‌اید، چون خود را از اطلاعاتی که می‌توانند نشانه‌ای از ثبات بازار یا پتانسیل حرکت آن در یک جهت باشند، محروم می‌کنید و در این صورت مشکل است بتوانید بی‌طرفی را یاد بگیرید و با وسیع‌تر کردن چارچوب ذهنی خود، «تصویر جامعی» از بازار به دست آورید. در فصول ۹ تا ۱۴، در مورد اصول بنیادی طرز کار محیط ذهنی صحبت خواهم کرد، و در آنجا خواهید دید که چگونه می‌توانید خود را طوری تغییر دهید که به شما اجازه بدهد تا بازار را با یک نگاه بی‌طرف نظاره کنید و به مرور زمان به صورت شهودی معامله کنید.

آنچه که در ادامه‌ی این فصل و سایر فصول به آن خواهم پرداخت معرفی یک فرآیند گام به گام است تا یاد بگیرید چگونه خود را برای برتری در بازار آماده کنید. زیربنای این فرآیند آن است که بتوانید باورهای خود را به گونه‌ای شناسایی و اصلاح کنید که با اهدافتان در بازار سازگارتر باشند.

در این روند دو موضوع مهم وجود دارند. اولین موضوع که تا حدودی نیز به آن پرداختیم آن است که بازاری را که شما تجربه می‌کنید، خودتان در ذهن خود و مبتنی بر اساس باورها، ادراکات، اهداف و قواعد خودتان ساخته‌اید. موضوع دوم این است که نتایج معاملات شما مستقیماً تابعی از میزان مهارت‌هایی هستند که در سه حوزه‌ی اصلی زیر در خود پرورش داده‌اید: توانایی دریافت فرصت‌ها، توانایی اجرای معاملات و توانایی حفظ سودها. در زیر به بررسی این مهارت‌ها می‌پردازیم.

دریافت فرصت‌ها

توانایی دریافت و شناسایی فرصت‌ها، تابعی از میزان و عمق بینش شما به رفتار بازار است که خود معادل تعداد و اعتبار شواهدی است که می‌توانید در مورد رفتار احتمالی آینده‌ی بازار پیش‌بینی کنید. بنابراین دریافت فرصت‌ها مترادف با پیش‌بینی رفتار آتی بازار است و برای برتری در این زمینه باید یاد بگیرید که چطور با حفظ نگاه بی‌طرفانه، شواهد معتبری را شناسایی کنید که با احتمال بالا، نشانه‌ای از وجود یک فرصت مناسب باشند، که من نام آن را «ارزیابی بی‌طرفانه‌ی احتمالات» گذاشته‌ام.

چند فاکتور در این فرآیند نقش دارند که دو تا از مهم‌ترین آن‌ها عبارت‌اند از: (۱) تدوین یک روش معاملاتی منظم و (۲) آزاد کردن خود از انرژی احساسی ذخیره شده در حافظه از تمام تجارب معاملاتی گذشته.

انتظار دارم که راهکار انضباطی این کتاب، به شما کمک کند تا آن اتکاء به نفس مورد نیاز برای کار در محیطی که هیچ قید و شرط خارجی برای کنترل و محدود کردن رفتارتان ندارد، را در خود پرورش دهید. بدون اتکاء به نفس که محصول خویشتن‌داری و نظم است، شما از غیرقابل پیش‌بینی بودن رفتار خود در هراس هستید و به احتمال زیاد این ترس را به رفتار بازار نسبت خواهید داد؛ یعنی بازار را بی‌نظم و غیرقابل پیش‌بینی خواهید دانست، در حالی که این خودتان هستید که غیرقابل پیش‌بینی هستید.

از دید من اگر فکر می‌کنید که می‌توانید رفتار بازار را بهتر از شناختی که از رفتار خود دارید بشناسید، کاملاً در اشتباه هستید. برای آنکه ماهیت واقعی رفتار خود را بشناسید، باید به طور کامل تمام اثراتی که ترس بر درک شما از اطلاعات محیط می‌گذارد را شناسایی کنید.

مسلماً اگر شما آن قدر به خود مطمئن باشید که بتوانید در هر لحظه و تحت هر شرایطی آن کاری که صلاح می‌دانید باید انجام شود را انجام دهید، بازار نمی‌تواند صدمه‌ای به شما برساند. شناخت این واقعیت یک عامل کلیدی در فراهم کردن آن سطح از اطمینان است که هر معامله‌گر برای رسیدن به موفقیت به آن نیاز دارد.

اجرای معاملات

توانایی شما در اجرای معاملات با میزان ترسی که در خودتان ایجاد کرده‌اید نسبت عکس دارد. ترس همیشه نتیجه‌ی وجود باوری مبنی بر تهدیدآمیز بودن یک محیط است. اما در بازار چه چیزی تهدیدآمیز است؟ هیچ چیز! البته به شرطی که اطمینان و اعتماد کافی به خود را داشته باشید و بدانید که تحت هر شرایطی به مناسب‌ترین نحو عمل خواهید کرد. در واقع چیزی که از آن می‌ترسید بازار نیست، بلکه این است که نتوانید آنجایی که لازم است وارد عمل شوید و آن کاری که لازم است را بدون معطلی انجام دهید.

اثر ترس بر رفتار فرد آن است که وی را به نقطه‌ای می‌رساند که کاملاً منفعل و بی‌حرکت شود. اگر شما هم علیرغم یافتن موقعیت‌های عالی، نمی‌توانید معاملات خود را درست اجرا کنید، به خاطر آن است که هنوز خود را از دردی که از تجارب معاملات قبلی در ذهن خود دارید رها نکرده‌اید و هنوز به خود اعتماد ندارید که تحت هر مجموعه از شرایط، قادر هستید به بهترین نحو عمل کنید؛ چرا که در غیر این صورت نیازی به ترس یا احساس ناتوانی در اجرای معاملات نمی‌بود.

حفظ سودها

توانایی شما در حفظ سودها، چه در یک معامله و چه جمع آن‌ها در چندین معامله، مستقیماً تابعی از میزان احساس خود ارزشمندی[1] در ذهن شماست. این حس، مهم‌ترین عامل روان‌شناختی در راه موفقیت است و در تعیین سرنوشت معاملات شما بر سایر عوامل سایه خواهد انداخت.

میزان این احساس، تعیین خواهد کرد که از حداکثر پتانسیل موجود یا قابل درک در هر لحظه یا بازه زمانی مشخص، چقدر پول به خودتان بدهید (دقت کنید که بازار پولی به شما نمی‌دهد بلکه این خود شما هستید که بسته به توانایی‌تان در شناخت فرصت‌ها و انجام به‌موقع معاملات، به خودتان پول می‌دهید). صرف‌نظر از عمق دانشی که از رفتار بازار، یا برنامه‌هایی که

[1] self-valuation

آگاهانه برای اجرا زیر نظر دارید، شما فقط به اندازه‌ای که متناسب با میزان حس ارزشمندی‌تان از خود باشد «به خودتان پول می‌دهید».

می‌توانم این مفهوم را با یک مثال بیشتر توضیح بدهم. فرض کنید که یک فرصت مناسب را شناسایی کردید ولی دنبال آن را نگرفتید و معامله‌ای انجام ندادید. چه چیزی مانع از این کار شد؟ از نظر من دو دلیل بیشتر نمی‌تواند داشته باشد. یا ترس از شکست و اشتباه کردن مانع از اجرای آن شده است و یا در آن شرایط در حال تقلا کردن در سیستمی از باورها و ارزش‌ها بوده‌اید که به شما القاء می‌کرده‌اند که شما لیاقت گرفتن این سود را ندارید، چرا که در غیر این صورت قاعدتاً بایستی به محض شناسایی فرصت، فوراً دست به کار می‌شدید.

به این ترتیب به یکی از موضوعات زیربنایی در سیستم فکری معرفی شده در این کتاب می‌رسیم که می‌گوید: «تغییر شخصیت، رشد و فراگیری مهارت‌های جدید، تابعی از میزان خویشتن‌پذیری یا self-acceptance شماست». هدف شما برای یادگیری یک مهارت جدید، در واقع تلاشی برای خلق یک وجهه یا بُعد جدید در خودتان است. یعنی تصویری از آینده‌ی خود تجسم می‌کنید و سعی می‌کنید تا با رساندن خود به آن، حس کامیابی در خود ایجاد کنید.

بازار به صورتی کاملاً طبیعی شما را لحظه به لحظه با آنچه که در درونتان می‌گذرد مواجه می‌کند. چیزی که درون شماست می‌تواند اطمینان یا ترس باشد؛ و نیز ممکن است شناسایی فرصت سودآور یا احساس زیان قریب‌الوقوع، قناعت به سود یا طمع افسار گسیخته، بی‌طرفی یا توهم باشد. هر چه که هست، بازار فقط مانند آینه‌ای وجود این حالات روانی را در شما انعکاس می‌دهد و خود آن‌ها را ایجاد نمی‌کند. برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر برتر، باید وجود هر یک از این حالات روانی منفی و عوامل روان‌شناختی به وجود آورنده‌ی آن‌ها را بپذیرید. تربیت خود برای قبول کردن آن چیزی که در درون شما وجود دارد، زیربنایی‌ترین نقطه‌ای است که بایستی تغییر را از آنجا آغاز کنید.

برای توصیف مفهوم خویشتن‌پذیری، ماجرایی از یک معامله‌گر تالاری[1] برایتان نقل می‌کنم که برای مشاوره پیش من آمده بود تا روش معامله‌گری‌اش را عوض کند. وقتی او برای اولین با به تالار معاملات رفته بود توانسته بود فوراً سود خوبی کسب کند و این کار به نظرش آسان‌ترین کار دنیا برای پول درآوردن آمده بود. اما بزودی متوجه شده بود که تلاش برای سفته‌بازی و کسب سودهای فوری یکی دو پله‌ای در تالار، از لحاظ فیزیکی بسیار خسته کننده است چون لازم است با تعداد زیادی معامله‌گر حاضر در تالار رقابت کند. بنابراین تصمیم گرفته بود که یاد بگیرد که وارد موقعیت‌های کمتری شود ولی بتواند تعداد تیک‌های بیشتری سود شناسایی کند.

اولین کاری که کردیم این بود که طرح از پیش تعیین شده‌ای برای معاملاتش ریختیم و از یک سری تکنیک‌های ساده برای تعیین نقاط حمایت و مقاومت روزانه[2] در یک بازه‌ی ۷ تا ۱۰ پله‌ای استفاده نمودیم. طبق برنامه، قرار بود او در تالار منتظر رسیدن قیمت به نقاط هدف بماند و پس از آن فوراً وارد معامله شود، سپس صبر کند تا قیمت به مقدار کافی حرکت کند و سپس از معامله خارج شود. همچنین قرار بود که اگر بعد از ورود به معامله، بازار در جهت مخالف حرکت کرد، بعد از ۲ یا حداکثر ۳ پله بدون معطلی ضرر را بپذیرد و از معامله خارج شود. بر اساس ارزیابی ما از اعتبار نقاط حمایت و مقاومت، معتقد بودیم که برای اثبات زیان‌آور بودن معامله، صلاح نیست زیانی بیش از ۲ یا ۳ پله را متحمل شود.

اولین روزی که قرار بود این طرح اجرا شود خیلی خوب توانست برای اولین نقطه‌ی ورود مناسب صبر کند. اما با وجود رسیدن قیمت به نقطه‌ی حمایت، نتوانست وارد معامله شود. با اینکه قرار بود در این نقطه بخرد، اما به گمان اینکه قیمت باز هم پایین‌تر می‌رود وارد موقعیت خرید نشد؛ در عوض وقتی دید علی‌رغم تصورش قیمت برگشت و دو سه تیک بالاتر آمد، خریدش را انجام داد. باز طبق برنامه قرار بود صبر کند تا قیمت به نقطه‌ی مقاومت

[1] floor trader
[2] intraday support and resistance points

احتمالی که ۱۰ پله (تیک) از نقطه‌ی اصلی فاصله داشت (و الآن این فاصله ۷ پله شده بود) برسد و بفروشد. اما بجای آنکه صبر کند تا قیمت به حوالی نقطه‌ی مورد نظر برسد، به محض شناسایی سودی دو پله‌ای از معامله خارج شد. ساعتی بعد، وقتی قیمت به نقطه‌ای که از قبل احتمال می‌دادیم یک نقطه‌ی مقاومت قوی است رسید، باز طبق برنامه قرارداد فروش نبست، چون فکر می‌کرد قیمت باز هم بالاتر می‌رود. دوباره وقتی بر خلاف انتظارش قیمت دو سه پله افت کرد، وارد موقعیت فروش شد. همچنین نتوانست صبر کند تا قیمت دوباره به کف احتمالی که از پیش تعیین کرده بودیم نزدیک شود و به محض شناسایی یک پله سود از معامله خارج شد و این کار را چند بار دیگر هم تکرار کرد.

وقتی در پایان روز در مورد این کارهایش با هم حرف زدیم به شدت از دست خودش خشمگین بود. علی‌رغم اینکه مسئولیت کامل اجرای برنامه را پذیرفته بود، اما نتوانسته بود آن را درست اجرا کند و در نقاط از پیش تعیین شده وارد معامله شود و لذا هر بار چندین پله سود را از دست داده بود. او آدم سرمایه‌داری بود و حتی اگر نقاط ورود و خروج از پیش تعیین شده اشتباه از کار در می‌آمدند، می‌توانست فقط با دو یا سه پله زیان از معامله خارج شود و این زیان‌ها لطمه‌ای به سرمایه او نمی‌زدند. ضمن اینکه در قبال پذیرفتن ریسک آن، می‌توانست ۷ تا ۱۰ پله سود شناسایی کند ولی عملاً نمی‌توانست این کار را انجام دهد. از این رو برای قطعی کردن سودهای کوچک عجله می‌کرد تا به قول خودش نگذارد «مثل گذشته، همین سودهای کوچک هم بسوزند».

او نفهمیده بود که سوختن سودهای قبلی و انباشته شدن تجارب منفی در ذهن او هیچ ارتباطی با رفتار فعلی بازار یا احتمال موفقیت استراتژی‌های جدید ندارد و مهم‌تر از آن، نمی‌توانست سطح توانایی‌های فعلی‌اش را بپذیرد. خشم شدید او از کارهای خودش به روشنی نشان می‌داد که نمی‌تواند آن سطحی از مهارت که در آن قرار دارد و نتایج مهارت‌های خود را قبول کند. هر چند از آن روز خاطره‌ی خوشی برایش باقی نماند ولی به هر حال اولین روزی بود که توانسته بود بعد از مدت‌ها سودی کسب کند. اما من می‌دانستم که عدم

خویشتن‌پذیری وی باعث خواهد شد به همین روند ادامه بدهد. در واقع معتقد بودم او در حال گودتر کردن چاله‌ای است که در آن افتاده و اگر بخواهد به آن سطح از موفقیت که مورد انتظارش هست برسد، باید روزی از آن چاله خارج شود.

با گذشت زمان، به مرور اطمینان بیشتری به خود یافت و فهمید که می‌تواند با احتمال قریب به یقین فرصت‌های مناسب را شناسایی کند. تقریباً به هر معامله‌ای که وارد می‌شد فوراً به سود می‌نشست و کمتر می‌شد که قرارداد زیان‌دهی بسته باشد. اما هر روز معاملاتش برایش زجرآورتر می‌شد چون هنوز هم با شناسایی یکی دو پله سود از معامله خارج می‌شد و در حرکت قیمت بین نقاط حمایت و مقاومت، چندین پله سود را از دست می‌داد. چیزی که خیلی سخت می‌توانست با آن کنار بیاید این بود که در پایان روز می‌دید که چندین خرید و یا فروش در کف یا سقف قیمت روز انجام داده است (هرچند در همان لحظه نمی‌دانست که این قیمت‌ها کف یا سقف قیمت هستند)، ولی فقط سودهای جزئی از آن‌ها گرفته است.

من می‌دانستم که فشار روانی وی مرتباً در حال زیاد شدن است، چون هر روز بهانه‌های بیشتری در مورد بازار داشت و بهانه‌های بیشتری برای عمل نکردن به آنچه باید می‌کرد می‌تراشید و در ضمن تحمل شنیدن هیچ حرفی که من در این رابطه به او می‌گفتم را نداشت. همه‌ی این بهانه‌ها و توجیهات صرفاً نشانه‌ای بودند از اینکه او در رؤیای خود مشتاقانه دوست دارد کس دیگری باشد و نمی‌تواند شخصیت واقعی فعلی خود را بپذیرد. بجای آنکه آرام و صبور باشد و چیزی که الآن هست را قبول کند تا بتواند بر آن چیزهایی که برای رسیدن به مقصد لازم دارد تمرکز کند، خود را بابت چیزهایی که فکر می‌کرد اشتباهات و کمبودهای گذشته‌اش است سرزنش می‌کرد.

چند روزی از او بی‌خبر بودم ولی احتمال می‌دادم که به همان روال سابق کار می‌کند. یک روز بعد از بسته شدن بازار به من تلفن زد و گفت که قصد دارد در معاملاتش وارد قراردادهای بزرگ‌تر شود. شرایط او نسبت به قبل هیچ تغییری نکرده بود، بجز اینکه چندین روز متوالی، سودهایی از همان تفاوت قیمت‌های یکی دو پله‌ای برده بود.

در سیستم ذهنی‌اش این طور استدلال می‌کرد که با وارد شدن به قراردادهای بزرگ‌تر می‌تواند با همان تفاوت قیمت‌های کوچک، به اندازه‌ی کافی سود کسب کند تا به خودش و دیگران ثابت کند که او بالاخره برای خودش معامله‌گر موفقی شده است و دیگر آن آدم سابق نیست که ترس در درونش ریشه دوانیده بود. برای اینکه به عنوان کسی که می‌خواهد جلوی پیشرفت دیگران را بگیرد خطاب نشوم، تنها به او گفتم که به نظرم صلاح نیست وارد قراردادهایی با این حجم بشود، چرا که از نظر من هنوز مهارت‌های روانی و اجرایی لازم برای اداره کردن موقعیتی با این اندازه را ندارد. اما او زیر لب غرولند کرد و تلفن را قطع کرد.

روز بعد در یک معامله، سه هزار دلار زیان کرد و بیش از آن چیزی که در دو هفته‌ی اخیر از معاملات موفقش کسب کرده بود را به بازار برگرداند. تنها در این زمان بود که حاضر شد به یک برنامه برای یادگیری نحوه‌ی خویشتن‌پذیری (شناخت خود به عنوان کسی که الآن هست)، تن بدهد و سعی کند که یاد بگیرد که چطور می‌تواند بر وسوسه‌ی خروج زود هنگام از معاملات سودده، غلبه کند.

در ادامه مثال دیگری از یک معامله‌گر که خویشتن‌پذیری را یاد گرفته بود می‌آورم. او که برای یک شرکت کارگزاری محلی کار می‌کرد، موقعیت‌های هج[1] را برای مؤسسات مالی مدیریت می‌کرد و در ضمن برای خودش هم معامله‌گری می‌کرد و از سه سال قبل مشتری من بود. یک روز به من زنگ زد و گفت که توانسته است بدون معطلی و بدون هیچ‌گونه احساس تناقض، مقاومت یا رنج روانی یک موقعیت فروش زیان‌ده را ببندد و بجای آن وارد موقعیت خرید شود و چقدر از این بابت به خودش افتخار می‌کند. خوشحال بود که کاری که انجام آن لازم بوده را شناسایی کرده و سریعاً انجام داده بود. اما پس از مدت کوتاهی از تغییر جهتش، یکی از معامله‌گران تالار که برای همان کارگزاری کار می‌کرد و وظیفه‌ی ثبت سفارش مشتریان را داشت، از تالار به او زنگ زده بود و با لحنی دوستانه به او توصیه کرده بود که از موقعیت خرید خارج شود.

[1] hedge positions

او (مشتری من) که خودش شناخت خوبی از بازارها داشت و معتقد بود که می‌تواند به توانایی‌اش در شناخت فرصت‌ها و ارزیابی پتانسیل‌های حرکت بازار اعتماد کند، از مدت‌ها قبل تصمیم گرفته بود به حرف‌های سایر معامله‌گران از وضع بازار اهمیتی ندهد. اما بعد از انجام آن گفتگوی تلفنی، آگاهانه اجازه داده بود این حرف در او اثر کند و از موقعیت خرید خود خارج شده بود. ظرف ۱۰ دقیقه پس از خروجش، قیمت ۱۵ پله (دقیقاً به اندازه‌ای که او قبل از تغییر موقعیت، حدس زده بود پتانسیل رشد وجود دارد) بالا رفته بود. یعنی فقط به خاطر اینکه اجازه داد شخص دیگری بر درک او از بازار تأثیر بگذارد ۱۵ پله سود را از دست داده بود. اما او این تجربه را به عنوان یک فرصت از دست رفته یا شکست تلقی نکرد، بلکه آن را نشانه‌ای دانست مبنی بر اینکه تا آن زمان هنوز خود را به طور کامل از نظرات دیگران رها نکرده است. در واقع او به این نتیجه رسید که اگر توصیه تلفنی یک شخص دیگر را هم جزء شرایط محیطی در آن لحظه فرض کنیم، او آمادگی روانی لازم برای بهره‌برداری از آن فرصت تحت آن شرایط را نداشته است و اگر آمادگی روانی لازم را می‌داشت، یعنی اطمینان داشت که با توجه به مهارت‌هایی که در خود پرورش داده است، شناخت دیگران از بازار نمی‌تواند بی‌طرفانه‌تر از شناخت خودش باشد، می‌بایست در تصمیم خود مصمم می‌ماند.

غرض اینکه، هر چقدر خویشتن‌پذیری را در ذهن خود تقویت کنید، متوجه خواهید شد که بازار سطح پیشرفت مهارت‌های شما را به خودتان انعکاس می‌دهد و اطلاعاتی را در اختیارتان می‌گذارد که نشان می‌دهند روی چه چیزهایی بیشتر باید کار کنید تا موفقیت بیشتری کسب کنید. در این صورت هر لحظه، به یک شاخص برای اندازه‌گیری مهارت‌های شما و نیز اندازه‌ی حس ارزشمندی خودتان تبدیل می‌شود، که پایه محکمی برای یادگیری و بهبود است.

وقتی رفته‌رفته درک کردید که چگونه خود را با هر شرایطی در بازار وفق دهید و کم‌کم به قدرت ذاتی نهفته در این درک آگاه شدید، دیگر دلیلی نخواهید داشت تا از قبول نتایج کارهای خود (که تحت آن شرایط به بار آمده‌اند) سرباز زنید چون در این صورت خود را از اطلاعاتی

که برای رشد مهارت‌هایی که سعی دارید آن‌ها را یاد بگیرید، محروم کرده‌اید. مهم‌ترین بخش فرآیند تحول، این است که باورهایی که مسبب وضع کنونی هستند را شناسایی و پالایش کنید.

بخش سوم: ساختن چارچوبی برای شناخت خود

فصل ۹: شناخت ماهیت محیط ذهنی

شناخت خود و حاکم شدن بر محیط ذهنی خود، آن قدرها هم که فکر می‌کنید دست نیافتنی نیست؛ اما مسلماً به این نیاز دارد که درک کاملی از ویژگی‌های کلی محیط ذهنی، اجزای سازنده‌ی آن و طرز کار آن‌ها به دست آورید و این دقیقاً همان چیزی است که این بخش از کتاب راجع به آن صحبت می‌کنیم.

تنها دلیلی که باعث می‌شود این کار (تسلط بر ذهن خود) خیلی مشکل به نظر برسد آن است که از سنین پایین‌تر و از دوران کودکی به ما یاد داده نشده است که چگونه این کار را انجام دهیم. در واقع چیزی که متأسفانه به ما آموزش داده شده عکس آن است، یعنی اینکه محیط ذهنی ما جایی مرموز و غیرقابل درک است. در نتیجه به جایی رسیده‌ایم که تعریف مشخصی از اجزای تشکیل دهنده‌ی ذهن و نیز درک درستی از ارتباط آن اجزا با هم و با محیط خارج، که تعیین کننده‌ی کیفیت تجربه‌ی ما از زندگی هستند نداریم. بنابراین، اگر قصد آن دارید که آگاهانه خود را متحول کنید تا در بازار نیز به یک معامله‌گر برتر تبدیل شوید، نیاز است تا در ابتدا یک درک پایه‌ای و عملی از ماهیت این اجزاء و عملکرد آن‌ها به دست آورید. تفاوت‌های بنیادی بین ویژگی‌های محیط ذهنی (داخلی) و محیط فیزیکی (خارجی) که بدن‌های ما در آن فضا اشغال می‌کنند، وجود دارد. به عنوان یک مثال ساده، کتابی که در دست دارید در محیط خارج شما وجود دارد ولی مفهوم کتاب، یا هر فکر یا احساسی که از آن می‌کنید و معنی‌ای که به آن نسبت می‌دهید در ذهن شما اتفاق می‌افتد. هر چیزی که در درون شما جریان دارد یا اتفاق می‌افتد به نحوی تشکیل دهنده‌ی محیط ذهنی شماست؛ همه‌ی تجارب و خاطرات آن‌ها، باورها و انرژی احساسی نهفته در آن‌ها، تمام احساسات، نیازها،

خواسته‌ها، توقعات، تفکرات و اهداف شما (اعم از اینکه آن‌ها را در محیط خارج بروز بدهید یا نه)، سازنده‌ی گستره‌ی ذهنی شما هستند.

قبل از اینکه به بررسی تفاوت‌های محیط بیرونی و درونی بپردازم، مایلم به یک ویژگی مشترک آن‌ها اشاره کنم. هر دوی آن‌ها از قسمت‌ها یا نواحی مختلف و مستقل بسیاری تشکیل شده‌اند که با هم کار می‌کنند تا ساختار یکپارچه‌ای را به وجود آورند. اکثر مردم با اعضای مختلف بدنشان (حتی با آن‌هایی که در داخل بدن قرار دارند و دیده نمی‌شوند) به خوبی آشنا هستند. این اعضا یا ارگان‌ها خود از سلول‌هایی تشکیل شده‌اند که هر یک ویژگی خاصی دارند. هر ارگان، وظیفه‌ی مشخص و مستقلی دارد و با سایر اجزاء بدن در همکاری دائم است و در مجموع بدن ما را تشکیل می‌دهند. در ساده‌ترین بیان می‌توان گفت که چشم و گوش و ریه‌ها اجزای متفاوتی هستند که به هم شباهتی ندارند و هر یک وظیفه‌ی منحصر به فرد و مخصوص به خود را در بدن ایفا می‌کنند.

به همین قیاس، محیط ذهنی نیز از تعدادی ناحیه با عملکرد مستقل تشکیل شده است که با هم همکاری می‌کنند و در مجموع، شخصیت ما را می‌سازند. مثلاً یک رؤیا متفاوت از یک باور است و فکر و احساس هم با هم فرق دارند. باورها، رؤیاها، تفکرات و احساسات بخش‌های مختلف و مجزای محیط روانی هستند که درست مانند چشم و قلب و ریه‌ها، با هم همکاری و تعامل دارند (حداقل به صورت مفهومی). من این موضوع را عمداً به این شکل مطرح کردم، چون اغلب مردم به محیط روانی خود به این صورت و با در نظر گرفتن تفاوت‌هایی که من بین نواحی مختلف و نحوه‌ی تعامل آن‌ها با هم ذکر کردم، نگاه نمی‌کنند.

برخی از اجزای سازنده‌ی محیط روانی و مؤلفه‌های آن‌ها (که در پنج فصل آینده در مورد آن‌ها صحبت خواهم کرد) عبارتند از:

- احساسات با بار مثبت: عشق، شادی، لذت، اطمینان، آرامش، صلح، مقبولیت؛
- احساسات با بار منفی: ترس، خشم، تنفر، حسادت، ناامیدی، سردرگمی، بی‌قراری، استرس، تشویش، خیانت؛

- توهمات: انکارها، دلیل تراشی‌ها، توجیهات، تحریف‌ها؛
- باورها؛
- مقاصد: اهداف، آرمان‌ها؛
- توقعات: خواسته‌ها، امیال، تقاضاها؛
- نیازها؛
- رؤیاها: خاطرات، خواب‌ها، خیال‌پردازی‌ها؛
- افکار؛
- خلاقیت‌ها و الهامات (یافته‌های شهودی).

مسلماً لیست فوق دربرگیرنده‌ی تمام مؤلفه‌های محیط روانی نیست ولی به اندازه‌ی کافی گسترده هست که بتواند به خواننده، دانشی کاربردی از شیوه‌ی تعامل آن‌ها با هم و نحوه‌ی اعمال تغییراتی که برای برتری در بازار بدان نیاز دارد، بدهد.

محیط روانی دقیقاً چیست؟

تعریف من از محیط روانی محلی است که تمام اطلاعات حسی دریافت شده از محیط فیزیکی، یعنی اثراتی که محیط فیزیکی به شکل محرک بر قوای بینایی، شنوایی، بویایی، چشایی و لامسه می‌گذارد، در آن مرتب‌سازی، طبقه‌بندی، نام‌گذاری، تجمیع موضوعی و نهایتاً ذخیره می‌شوند؛ جایی است که در آن باورها شکل می‌گیرند و معانی الحاق می‌گردند و تجارب ما از محیط بیرونی، به شکل ساختاری پیچیده از باورها در مورد ماهیت محیط فیزیکی و رابطه‌ی ما با آن را تشکیل می‌دهند.

دو چیز هست که مایلم در مورد این تعریف به آن توجه کنید. اول اینکه این تعریف جامع نیست، چرا که فعالیت‌های ذهنی داخلی که بدون دخالت اطلاعات حسی انجام می‌شوند را در بر نمی‌گیرد که بعداً راجع به این نکته بیشتر صحبت خواهم کرد. دوم اینکه هر چند تمام

فعالیت‌های ذهنی در مغز اتفاق می‌افتند، اما این تعریف، خود مغز را به عنوان بخشی از محیط روانی در نظر نمی‌گیرد (دلیل آن به زودی مشخص خواهد شد).

یکی از ویژگی‌های اساسی اجزای روانی که در لیست بالا به آن اشاره کردم آن است که همه‌ی آن‌ها غیرملموس هستند. مثلاً هیچ جراح مغزی تا کنون باورها، افکار، رؤیاها یا خاطرات بیمار تحت جراحی خود را ندیده است، هر چند که می‌داند که باید جایی در همین مغز باشند، چرا که می‌توانیم اثرات باورها و یا تفکرات افراد را در رفتار آن‌ها ملاحظه کنیم.

ممکن است بپرسید که اگر این اجزاء غیرملموس هستند و کسی تا به حال آن‌ها را مستقیماً تجربه نکرده است، پس چه هستند و چگونه از وجود آن‌ها اطمینان داریم؟ پاسخ این است که آن‌ها در قالب انرژی[1] وجود دارند. انرژی بر خلاف ماده جرم ندارد. مثلاً نور می‌تواند از سطح اشیاء منعکس شود و یا از درون اجسام شفاف بگذرد، اما نمی‌تواند شیء را جابجا کند. همین‌طور جریان الکتریکی از جسم رسانا عبور می‌کند ولی آن را (به خودی خود) جابجا نمی‌کند. اما اشیائی که از اتم و مولکول ساخته شده‌اند همدیگر را جابجا می‌کنند و می‌توانند جای همدیگر را بگیرند.

برای مدت زمان مدیدی، جوامع علمی اعتقاد داشتند که اتم پایه‌ای‌ترین جزء سازنده‌ی هستی است، اما بعداً معلوم شد که در داخل اتم انرژی ذخیره شده است. چیزی که تا کنون کشف نشده این است که چگونه چیزی که جرم ندارد (انرژی درون اتم) به چیزی که جرم دارد تبدیل می‌شود. به عبارت دیگر چگونه انرژی از قالب یک چیز غیرقابل لمس به چیزی ملموس و مادی تبدیل می‌شود. وقتی از آلبرت اینشتین در مورد تعریف ماده پرسیدند این‌گونه پاسخ داد: «ماده همان انرژی است ولی در قالبی است که ما آن را با حواس خود درک می‌کنیم». کتابی که می‌خوانید یا صندلی‌ای که بر روی آن نشسته‌اید ممکن است در سطح اتمی نیز به نظر جامد و توپر برسد در حالی که این طور نیست. در سطح اتمی، همه چیز در حال چرخش است و بین اتم‌ها فضاهای خالی وجود دارد ولی حواس ما نمی‌تواند اجسام را در آن سطح به

[1] این مباحث پایه‌ی علمی ندارد و بیشتر تمثیلی هستند برای درک بهتر. م

همان صورتی که هستند ادراک کند. نکته‌ای که در نهایت قصد دارم به آن اشاره کنم این است که هر چند ماده و انرژی قابل تبدیل شدن به هم هستند و همه‌ی اشیاء در اساسی‌ترین سطح از انرژی تشکیل شده‌اند (انرژی داخل اتم)، ولی انرژی لزوماً همیشه به شکل ماده ظهور نمی‌کند، مانند انرژی نورانی یا انرژی الکتریکی.

در حالت کلی، انرژی روانی به صورتی که در فرم‌های مختلف غیرملموس و در قالب باورها، احساسات، عواطف و غیره وجود دارند، می‌توانند به عنوان نیرویی روی رفتار ما و در نتیجه متناسب با رفتار ما به عنوان نیرویی بر محیط فیزیکی اثر بگذارند. مثلاً در ساده‌ترین حالت، انرژی ذهنی در قالب یک باور می‌تواند محرک این باشد که شخص کانال تلویزیون را عوض کند چون فکر می‌کند برنامه‌ی کانال دیگر مفیدتر یا سرگرم‌کننده‌تر است؛ یا مثلاً قیمت بالاتری برای خرید یک سهم نسبت به رقبا پیشنهاد بدهد چون باور دارد با این کار منافع او بهتر تأمین می‌شود. این اعمال و آثار آن‌ها بر محیط نتیجه‌ی بروز این انرژی‌های ذهنی در محیط خارج از ذهن هستند.

تجربه چیست؟

در نگاه اول، همه‌ی ما دنیا را با حواس پنج‌گانه‌ی خود تجربه می‌کنیم. اما اگر بخواهیم به سطوح پایه‌ای‌تر برویم باید بپرسیم، واقعاً وقتی تجربه‌ی ما از محیط خارجی به محیط داخلی (ذهنی) می‌رود چه اتفاقی می‌افتد؟ آنچه که ما در سطح فیزیکی می‌بینیم، می‌شنویم، می‌بوییم، لمس می‌کنیم یا می‌چشیم تبدیل به انرژی (پیام‌های الکتریکی) می‌شوند و از طریق سیستم عصبی متصل به ارگان مربوطه به مغز ارسال می‌شوند. یعنی در پایه‌ای‌ترین سطح، تجارب ملموس از محیط خارج، در سیستم عصبی ما به انرژی الکتریکی غیر ملموس تبدیل می‌شوند.

روشی که طی آن تجارب ما به شکل الکتریکی به مغز ارسال و ذخیره می‌شوند، در مخابرات و فن‌آوری اطلاعات نیز استفاده می‌شود. کامپیوترها اطلاعاتی مانند صدا و تصویر و... را در محیط‌های خاصی از انرژی ذخیره می‌کنند. تلفن‌ها صدا و تصویر را در قالب انرژی

الکتریکی (در سیم‌ها)، انرژی نورانی (در فیبر نوری) و یا امواج ماکروویو منتقل می‌کنند. هر چند این پدیده‌ها برای ما عادی شده‌اند، اما هنوز رخداد این فرآیند در یک موجود زنده و تبدیل و ذخیره‌ی اطلاعات حسی ناشی از تجارب در مغز، شگفت‌انگیز است[1]. هر آنچه را که ما به عنوان یک فرد در مورد ماهیت وجودی‌مان یاد گرفته‌ایم در محیط ذهنی‌مان و در سطحی غیر ملموس و در قالب واقعیتی غیرمادی (در قالب انرژی) ذخیره شده است.

در بحث‌های گذشته من مغز را جزئی از محیط روانی در نظر نگرفتم چون از اتم و مولکول ساخته شده و دارای واقعیت مادی و قابل لمس است، در حالی که محیط روانی در این سطح ملموس قرار ندارد. برای درک تفاوت بین مغز و محیط ذهنی، می‌توان مغز را مشابه کامپیوتری در نظر گرفت که خاموش باشد. در این قیاس، محیط ذهنی متناظر با آن سیگنال‌های الکتریکی هستند که کامپیوتر را راه می‌اندازند و باعث می‌شوند بتواند اطلاعات را ذخیره و بازیابی کند و سخت‌افزار کامپیوتر متناظر با مغز خواهد بود.

این دلیلی است برای آن چیزی که در ابتدای فصل گفتم که تفاوت‌های فاحشی بین محیط‌های فیزیکی و محیط ذهنی وجود دارد. تمام آن اجزای ذهنی که قبلاً لیست کردم، در سطحی غیر ملموس از انرژی قرار دارند و مهم‌تر از آن اینکه با همان خواص و ویژگی‌های انرژی کار می‌کنند و برای فهم آن بد نیست مروری بر برخی ویژگی‌های انرژی داشته باشیم و آن‌ها را با ویژگی‌های محیط ذهنی مقایسه کنیم و ارتباط میان آن‌ها را مشخص کنیم.

شباهت‌های محیط ذهنی با ویژگی‌های انرژی

الف) بدون بعد بودن انرژی

همان طور که می‌دانیم، انرژی (مانند نور) در فضای فیزیکی فضا اشغال نمی‌کند چون نمی‌تواند چیزی را جابجا کند تا جای آن را بگیرد. این خاصیت بی‌مکانی انرژی به آن ماهیت بدون بُعد بودن می‌دهد. به عبارت دیگر، چیزی که فضا اشغال نمی‌کند، هیچ ابعاد ملموسی به

[1] به بیانی ساده، فرآیند ضبط تجارب در حافظه با ارسال پیام‌های الکتریکی به مغز و ایجاد اتصالات خاص بین سیناپس‌ها در شبکه‌ی عصبی مغز و از طریق تغییرات الکترو شیمیایی در نقاط اتصال صورت می‌گیرد. م.

شکل طول، عرض و ارتفاع ندارد. این خاصیت بی‌بعدی انرژی احتمالاً سخت‌ترین مفهوم برای درک آن باشد؛ چون هر چند انرژی بدون بعد است ولی می‌تواند به شکلی (مثلاً به شکل نور) دربیاید که برای چشم قابل رؤیت باشد و تصور ما بر این است که هر چیزی که می‌بینیم باید دارای ابعادی قابل اندازه‌گیری باشد.

بهترین مثال برای توضیح این موضوع، تصاویر هولوگرافیک (تصاویر سه بعدی) است[1]. با این تکنیک می‌توان تصاویری سه بعدی در فضا ایجاد کرد که برای چشم قابل رویت باشد و به نظر برسد که دارای طول و عرض و ارتفاع است ولی اگر سعی کنید آن را لمس کنید، دست شما از داخل آن رد می‌شود، چون در واقع چیزی آنجا نیست. تصاویر هولوگرافیک دارای ماده فیزیکی نیستند، و لذا از نقطه نظر فیزیکی، دارای بعد نیز نخواهند بود.

خاطرات یا تصاویر ذهنی (هر چیزی که می‌توانیم در ذهن تجسم کنیم و ببینیم، مثل رؤیاها، خواب‌ها و تخیلات) می‌توانند بسیار شبیه به یک تصویر سه بعدی عمل کنند که در آن‌ها فضا به معنی فاصله یا بعد معنی ندارد. بیایید این مفهوم را با یک تمرین ذهنی ساده آزمایش کنیم. چشمان خود را ببندید و آخرین جایی که به آنجا مسافرت کرده‌اید را تصور کنید. کجا اقامت کردید؟ کجاها گشت و گذار کردید؟

آیا با این تجسم از جای خود برخاستید و در محیط فیزیکی جابجا شدید؟ آیا خودتان را مجسم کردید که از جایتان بلند شدید و تمام مراحلی که قبلاً برای رفتن به مقصد انجام داده بودید را دوباره در ذهن خود انجام دادید؟ مثلاً سوار ماشین شدید و تا مقصد رفتید؟ مسلماً خیر. تصویر آن مکان فوراً پیش چشمتان ظاهر شد. انگار که در یک آن، به آنجا رسیدید. به عبارت دیگر، بین مکان فعلی شما و تصویری از محل اقامتتان که در ذهن دارید «هیچ فاصله‌ای» نیست.

---

[1] مثال بهتر و جدیدتر، تصاویر تلویزیون‌های سه بعدی است. م

ماهیت خواب‌های ما نیز می‌تواند این خاصیت بی‌بعدی را نشان دهد. اول اینکه هیچ محدودیتی در نوع مناظری که در خواب، خود را در آن می‌یابیم وجود ندارد. تنوع مناظر در خواب‌های ما می‌توانند به اندازه‌ی تمام مکان‌های فیزیکی ممکن و حتی متنوع‌تر از آن‌ها باشند و همچنین ابعاد آن‌ها بسیار بزرگ‌تر از حجم فیزیکی جمجمه‌ی ما هستند. دوم اینکه، در خواب می‌توانیم در آن واحد، جای خود را عوض کنیم بدون اینکه واقعاً مسیر بین دو مکان را طی کنیم.

ب) سرعت

دومین ویژگی مشترک بین محیط ذهنی و انرژی، سرعت است. انرژی می‌تواند با سرعت بالایی حرکت کند. مثلاً نور با سرعتی حدود ۳۰۰ هزار کیلومتر در ثانیه در خلاء حرکت می‌کند و با این سرعت می‌تواند در یک ثانیه تقریباً هشت بار کره زمین را دور بزند. این سرعت به قدری بالاست که به حواس ما نمی‌آید؛ یعنی هر چند ما می‌توانیم نور را ببینیم ولی حرکت آن از سمت منبع نور به یک نقطه‌ی دیگر را نمی‌توانیم دنبال کنیم. برای مثال وقتی چراغی را در اتاق روشن می‌کنیم، احساس نمی‌کنیم که مکان‌های مختلف اتاق که در فواصل نامساوی از چراغ قرار دارند، با فواصل زمانی از هم روشن می‌شوند، بلکه در چشم ما، همه جای اتاق همزمان و در یک آن روشن می‌شوند.

این ویژگی آنی نور تشابه خوبی با محیط ذهنی دارد. همان‌گونه که قبلاً هم اشاره کردم، سفر در رؤیا می‌تواند آنی اتفاق بیفتد و همین گونه هم هست. در رؤیا می‌توانید در یک لحظه در یک سوی زمین و در لحظه‌ای دیگر در آن‌سوی آن باشید بدون اینکه بین این دو هیچ فاصله‌ی زمانی وجود داشته باشد. زمان لازم برای هر مکانیزم ذهنی‌ای که این تغییر مکان آنی را به وجود می‌آورد احتمالاً در همان حدی است که لازم است تا نور اتاق را پر کند.

توجه به این موضوع به ما کمک می‌کند تا بتوانیم یکی از مشکل‌ترین مفاهیم در مورد ماهیت محیط ذهنی، یعنی خارج بودن آن از حوزه زمان، که از قبل هم می‌دانستیم را درک کنیم. حواس فیزیکی، ما را در محیطی که با قیود زمان و فضای سه بعدی محدودند، محبوس

کرده‌اند و مجبوریم لحظات را طبق یک توالی منظم تجربه کنیم. نمی‌توانیم به عقب برگردیم و گذشته را همان طور که واقعاً بود، دوباره تجربه کنیم و وقتی زمان گذشت، برای همیشه گذشته است. همچنین نمی‌توانیم از زمان جلوتر برویم و به آینده سفر کنیم. گذشته دیگر وجود ندارد و آینده هنوز به وجود نیامده است. تنها چیزی که هست، توالی بی‌شماری از لحظات حال است که زندگی خود را در آن تجربه می‌کنیم. اما انرژی ذهنی، که اجزای ذهنی ما از آن تشکیل شده است، از مفهوم عادی زمان و مکان (به شکل مرسوم در زندگی روزمره) خارج است. در محیط ذهنی، مرزهای مکانی یا محدودیت‌های زمانی وجود ندارند و می‌توانیم در هر جهتی که مایلیم (گذشته، حال، آینده) فکر کنیم و از لحاظ تئوری، هیچ محدودیتی نیز در حجم اطلاعات قابل ذخیره در محیط ذهنی وجود ندارد.

به بیانی ساده، زمان از درک ما از حرکت در فضای سه بعدی ناشی می‌شود. یعنی برای درک زمان به دو مؤلفه کلیدی نیاز است: فضایی که ابعاد دارد و حرکت. هر دوی این مؤلفه‌ها فقط در محیط فیزیکی وجود دارند. فضای فیزیکی اطراف ما، هم ابعاد دارد و هم در حرکت دائمی است. خورشید، ستارگان، سیاره‌ها و قمرهای آن‌ها همگی در حال حرکت‌اند. حتی در سطح اتمی و مولکولی همه چیز در حال حرکت و چرخش است.

چرخش زمین به دور خود و به دور خورشید، باعث ایجاد شب و روز، تغییرات آب و هوایی و تغییر فصل‌ها و ایجاد سایر پدیده‌های بی‌شمار دوره‌ای دیگر می‌شود و مانند نیرویی بر محیط زندگی ما اثر می‌گذارد. همه‌ی این تغییرات دوره‌ای در محیط، بر حواس فیزیکی ما تأثیر می‌گذارند و باعث می‌شوند دائماً و طی دوره‌های متوالی و منظم، محیط متفاوتی را نسبت به قبل تجربه کنیم و درکی یک سویه و رو به جلو از زمان پیدا کنیم. اگر به هر دلیلی نتوانیم حرکت یا هر نوع تحرک در فضای سه بعدی را درک کنیم، از درک زمان نیز عاجز خواهیم شد. چون برای سنجش زمان، به یک نقطه‌ی شروع و یک نقطه‌ی پایان نیاز است تا فاصله‌ی زمانی یا مکانی این حرکت قابل اندازه‌گیری باشد و برای داشتن این نقاط به فضای سه بعدی نیاز است.

ما در محیطی فکر می‌کنیم که در آن، خودآگاه ما می‌تواند آزادانه و بدون هیچ محدودیت زمانی و مکانی، به گذشته، حال و آینده‌ی خیالی دسترسی داشته باشد. بعلاوه، توالی حقیقی لحظات در دنیای فیزیکی، در میزان انرژی صرف شده جهت ثبت خاطرات تأثیری ندارد. در واقع قوت ثبت خاطرات در محیط ذهنی بر می‌گردد به شدت تأثیری که محیط فیزیکی بر حواس ما دارد. برای آزمایش این موضوع، سعی کنید وقایع لحظه به لحظه‌ی ۲۴ ساعت گذشته را به خاطر آورید. سخت است نه؟ سعی کنید این کار را برای یک هفته‌ی گذشته انجام دهید. خواهید دید که تنها چیزهایی که به خاطر دارید، رخدادهای مهم یعنی تجاربی هستند که بیشترین انرژی را در خود داشته‌اند و لذا بیشترین تأثیر را روی ذهن ما گذاشته‌اند. این بدان خاطر است که تجارب در خاطر ما بر اساس زمان رخداد ثبت نمی‌شوند، بلکه بر اساس مقدار انرژی ثبت می‌شوند و لذا ارتباطی با زمان (در معنای فیزیکی) ندارند.

انرژی می‌تواند نهفته یا فعال باشد. مثلاً، چیزی یا کسی می‌تواند شما را به یاد رویدادی بیندازد که ۲۰ سال پیش رخ داده است و تا قبل از این هیچ گاه به یاد آن نیفتاده بودید. وقتی به انرژی ذخیره شده در آن بخش از حافظه تلنگر زده شود و اطلاعات آن فراخوانی شود، تمام صحنه‌ها، صداها، مزه‌ها، بوها و مهم‌تر از همه احساس شما در آن لحظه، به همان شکل دوباره تجربه می‌شود. این یعنی، انرژی مربوط به این خاطره به مدت ۲۰ سال بدون تغییر در ذهن شما در حالت نهفته مانده است و اکنون به طور ناخودآگاه به طریقی به یاد شما آورده شده که چه چیزی در ذهن شما ذخیره شده است. این انرژی با فکر کردن آگاهانه به خاطرات نیز قابل فعال‌سازی است.

خاطرات مربوط به تجارب شدیداً مثبت یا لذت‌بخش یا شدیداً منفی و دردناک به خاطر شدت انرژی همراهِ تجربه، به راحتی و با اراده و میل فرد، سریعاً به خاطر آورده می‌شوند. اما، به خاطر آوردن تمام دفعاتی که مسواک زده‌اید، یک لیوان آب خورده‌اید، در یخچال را باز کرده‌اید یا مثلاً جوراب پوشیده‌اید غیرممکن است. به خاطر آوردن این رویدادها از آن جهت بسیار مشکل است که در ذهن، انرژی بسیار کمی به هر یک از این تجارب روزمره مرتبط شده است.

می‌توان تصور کرد که خاطرات در هر ساعت و تاریخ، مانند بسته‌هایی از انرژی در ذهن ما به صورت مرتب چیده می‌شوند، اما آن لحظات عادی که مابین لحظات مهم قرار دارند، بدون اینکه ردی از خود بر جای بگذارند، به مرور زمان کم رنگ و ناپدید می‌شوند، انگار اصلاً اتفاق نیفتاده‌اند درحالی‌که می‌دانیم حتماً اتفاق افتاده‌اند. مثلاً اگر به خاطر بیاورید که حدود یک ماه قبل در فلان خیابان قدم می‌زدید، حتماً باید کفش خود را نیز پوشیده باشید ولی ممکن است آن را دقیقاً به خاطر نیاورید، چون تنها چیز مهم قدم زدن در آن خیابان بوده است.

آنچه که به عنوان یک مثال می‌خوانیم، معمولاً خیلی زود فراموش می‌شود چون اثر کمی بر حواس ما می‌گذارد. همچنین اثر کلمات تایپ شده روی صفحه، اثر دیداری کمتری نسبت به فعالیتی که ماهیت تجربی بیشتری دارد، بر جای می‌گذارد، چرا که انرژی لازم برای به خاطر سپردن چیزی که می‌خوانیم باید با تمرکز و از درون ایجاد شود؛ اما مشارکت فعال در یک آزمایش در آزمایشگاه، از نظر قوت انرژی مرتبط با آن برای ثبت در حافظه، از خواندن گزارش آن به مراتب قوی‌تر و پررنگ‌تر است.

همچنین برداشت ما از گذشت زمان در هر لحظه، به آن چیزی که احساس می‌کنیم بستگی دارد. مثلاً اگر از رویدادی وحشت‌زده شوید، هر ثانیه به نظر به اندازه‌ی یک ساعت یا یک روز طول می‌کشد، به این خاطر که در آن حال عوامل محیطی به حواس شما هجوم آورده‌اند و اثرات آن به قدری دردناک‌اند که نمی‌توانید صبر کنید تا آن رویداد تمام شود و از آن وضعیت خارج شوید. بنابراین تمام تمرکز شما متوجه این می‌شود که این رخداد چقدر دیگر می‌خواهد طول بکشد. ولی این انتظار برای پایان یافتن هر چه سریع‌تر آن، در مدت زمان واقعی آن تغییری ایجاد نمی‌کند، لذا احساس می‌کنید که زمان کند می‌گذرد. بر عکس، تجارب لذت‌بخش، انگار مثل برق می‌گذرند و در آن حال متوجه گذشت زمان نمی‌شویم.

در محیط فیزیکی، رخدادها پشت سر هم و با توالی منظم، یکی پس از دیگری اتفاق می‌افتند. اما در محیط ذهن، محدودیت زمانی وجود ندارد و به هر ترتیبی که مایل باشیم

می‌توانیم به خاطراتمان فکر کنیم و آن‌ها را به صورت تصاویر، صداها، مزه‌ها در ذهن تجربه کنیم.

نکته‌ی مهمی که باید همیشه به خاطر داشته باشید این است که: «هر یک از خاطرات ما بخشی از هویت ما هستند و چون در قالب انرژی وجود دارند، قابلیت این را دارند که به شکل نیرویی بر رفتار ما تأثیر بگذارند»؛ صرف‌نظر از اینکه نسبت به حضور این نیروهای خاص آگاهی دارید یا نه، به هر حال این نیروها به روش خاص خود، متناسب با آنچه که تا کنون تجربه کرده‌اید، شما را وادار به تکاپو در محیط فیزیکی می‌کنند تا تجارب و خاطرات دیگری را خلق کنید.

چیزی که می‌خواهم به آن اشاره کنم این است که، هستی ما همزمان در دو جبهه‌ی متفاوت در جریان است. از یک سو در فضای سه بعدی زندگی می‌کنیم و در نتیجه حواس فیزیکی ما دچار محدودیت زمانی است (چون در آن وقایع به ترتیب زمانی روی می‌دهند)، در حالی که در محیطی فکر می‌کنیم که در آن حرفی از فضا و زمان وجود ندارد. این عاری بودن ذهن از زمان و مکان باعث ایجاد پیامدهای روان‌شناختی مهمی می‌شوند که مستقیماً بر توانایی‌های ما در شاد بودن، برآورده شدن خواسته‌ها و رسیدن به اهداف، که همگی در واقع یک چیز هستند، تأثیر دارند. قبل از اینکه به این پیامدها بپردازیم، لازم است ابتدا بدانیم که چگونه تجارب با شدت و ضعف‌های مختلف از انرژی‌های مثبت و منفی در ذهن ذخیره می‌شوند، چیزی که من نام آن را «کیفیت انرژی ضبط خاطرات» گذاشته‌ام و در فصل بعد راجع به آن صحبت خواهم کرد.

فصل ۱۰: مدیریت اطلاعات محیطی توسط خاطرات، تداعی‌ها و باورها

از لحظه‌ای که متولد می‌شویم، وجود ما به عنوان نیرویی بر محیط پیرامونی اثر می‌گذارد. جسم ما فضایی اشغال می‌کند که نمی‌تواند توسط چیز یا کس دیگری اشغال شود. در مقابل، محیط فیزیکی نیز بر حواس ما تأثیر می‌گذارد و در نتیجه یک رابطه‌ی علت و معلولی بین ما و محیط برقرار می‌شود. از این جا تا آخر کتاب، همیشه به این نکته توجه داشته باشید که منظور من از محیط خارج، بزرگ‌ترین وجه ممکن آن است و هر آنچه که خارج از ماست، از جمله تمام مردم را در بر می‌گیرد. در اساسی‌ترین سطح، ما از اولین لحظه‌ی وجود برای خود تجربه می‌اندوزیم. همین کلمه‌ی «وجود» به معنی آن است که حواس ما فعال است و با محیط در حال تعامل هستیم و بر ساختار و مناسبات آن تأثیر می‌گذاریم. برای مثال، حرکت ما و رفتار ما یک سری عکس‌العمل‌های زنجیره‌وار به همراه خواهد داشت که محیط پیرامونمان را از لحاظ شکل، فرم و غیره تا حدودی تغییر خواهد داد. حتی وقتی به صورت فعال در حال دستکاری یا تغییر محیط نیستیم، همین که وجود داریم، فضا اشغال می‌کنیم یا نفس می‌کشیم بر محیط اطراف تأثیر می‌گذاریم.

خاطرات با انرژی الکتریکی ذخیره می‌شوند

تجاربی که از تعامل ما با محیط ایجاد می‌شوند، به پیام‌هایی از انرژی الکتریکی تبدیل می‌شوند و لذا حامل بارهای الکتریکی خواهند بود. بسته به اثر محیط بر حواس ما، این بارها می‌توانند مثبت یا منفی (بر حسب قرارداد م.) باشند. مثلاً یک کودک در حال گریه کردن، به عنوان نیرویی بر محیط اثر می‌گذارد. به بیان دقیق‌تر، کودک صدایی ایجاد می‌کند که بر گوش همه‌ی افرادی که در اطراف او هستند اثر می‌گذارد. نحوه‌ی عکس‌العمل اطرافیان به این نیرو

برای کودک تجربه‌ای ایجاد می‌کند که بار الکتریکی و کیفیت انرژی مرتبط با این خاطره در ذهن او را تعیین خواهد کرد.

«کیفیت انرژی» یعنی مثبت یا منفی بودن و نیز درجه‌ی نسبی شدت انرژی که در رابطه با هر تجربه در ذهن ضبط می‌شود. مثلاً اگر پاسخ محیط به گریه‌ی کودک، آغوشی مهربان و پر محبت باشد که به او اظهار عشق و عاطفه کند و به او اطمینان دهد که به نیازهای او توجه خواهد شد، این تجربه در ذهن کودک با بار مثبت ذخیره می‌شود که شدت آن بستگی به شدت اثری دارد که پاسخ محیط بر حواس کودک می‌گذارد. به همین نحو، تمام خاطرات خوش‌آیند، شاد، پرشور و محبت‌آمیز در حافظه به صورت انرژی مثبت ثبت می‌شوند.

پس تا اینجا فهمیدیم که کیفیت انرژی ذخیره کننده‌ی تجربیات ما از دو مؤلفه تشکیل می‌شود: یکی قطبیت آن است که (به صورت قراردادی م.) می‌تواند مثبت، منفی و یا خنثی باشد و دیگری شدت آن است که می‌تواند از حداکثر مقدار مثبت (مربوط به تجاربی با بالاترین شدت از شعف) تا حداکثر مقدار منفی (ناشی از تجاربی توأم با وحشت شدید) باشد و تمام مقادیر بین این دو را نیز در برگیرد. کیفیت انرژی مفهوم مهمی است که باید حتماً آن را به خوبی درک کنید، چون بر نوع باورهایی که در مورد ماهیت محیط اطراف می‌سازید و در نتیجه بر چگونگی ادراک شما از اطلاعات محیطی و نحوه‌ی عکس‌العمل شما به آن‌ها بسیار مؤثرند.

ویژگی‌های انرژی با بار مثبت

انرژی مثبت ناشی از تجارب خوشایند، سازنده است. زیرا با به وجود آوردن حس اعتماد به نفس، آموزش و رشد ذهنی را ارتقاء می‌بخشد و در نتیجه عاملی برای جستجو و کشف ناشناخته‌ها می‌شود. منظور من از ناشناخته‌ها هر چیزی است که به عنوان یک امکان یا فرصت در محیط فیزیکی وجود دارد، ولی هنوز به گونه‌ای در ذهن مستقر نشده است. انرژی مثبت،

حس ذاتی کنجکاوی و جویایی در محیط، که همه‌ی ما با آن متولد می‌شویم، را زنده نگه می‌دارد.

با دنبال کردن حس طبیعی کنجکاوی، با محیط به تعامل می‌پردازیم و تجاربی ایجاد می‌کنیم که باعث یادگیری چیزهای جدیدی می‌شوند که قبلاً ناشناخته بودند و لذا حس هیجان بیشتری نسبت به زندگی پیدا می‌کنیم و در عین حال با یادگیری بیشتر در مورد چیزهای ممکنی که وجود دارند، توانایی خود را برای تعامل سازنده‌تر و مؤثرتر با محیط افزایش می‌دهیم. می‌توان گفت که یک رابطه‌ی مستقیم میان مقدار «انرژی منفی» ذخیره شده در ذهن ما و اندازه‌ای که به خود اجازه می‌دهیم در مورد ماهیت محیط اطرافمان جستجو کنیم و بیاموزیم، وجود دارد. این مطلب را عمداً با تاکید بر بار «منفی» بیان کردم، چون اگر بار منفی در ذهن نباشد، یادگیری به طور طبیعی به صورت مستمر صورت می‌گیرد و چیزی جلوی آن را نمی‌گیرد. به عبارت دیگر، نبود ترس (تجربه‌های ناخوشایند یا انرژی با بار منفی) در ذهن، یک فاکتور اساسی در تعیین این است که آیا ما خود را در معرض فراگیری چیزهای جدید و ادامه دادن به رشد ذهنی، قرار می‌دهیم یا نه.

انرژی مثبت ناشی از تجارب خوشایند در ما اشتیاقی ایجاد می‌کند تا با محیط بیشتر تعامل کنیم تا تجارب بیشتری را برای خود رقم بزنیم. هر چه بیشتر تجربه کنیم، بیشتر در مورد ماهیت واقعی محیط یاد می‌گیریم و بهتر و مؤثرتر می‌توانیم با آن تعامل کنیم تا در جهت برآورده کردن نیازها و رسیدن به اهداف خود از آن استفاده کنیم. خاطرات با بار مثبت، حسی از اطمینان را در ما به وجود می‌آورند که باعث می‌شوند برای کسب تجارب جدید قدم به ناشناخته‌ها بگذاریم و ذهن خود را پرورش دهیم.

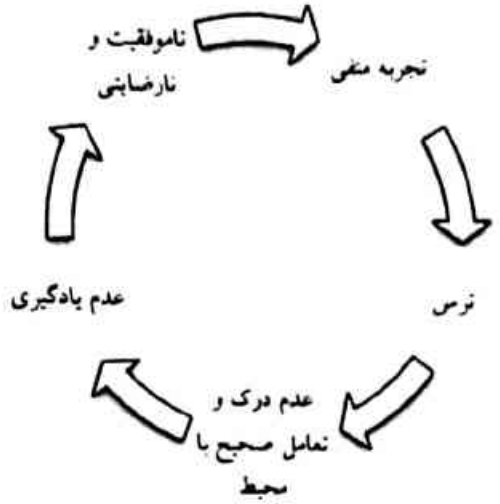
ویژگی‌های انرژی با بار منفی

وقتی که به عنوان نیرویی بر محیط اثر کنیم (مثلاً برای ارضای حس کنجکاوی رفتاری از ما سر بزند) و ناگاه یک عکس‌العمل دردناک از طرف محیط دریافت کنیم، و یا وقتی که محیط

بدون اینکه از ما عملی سر زده باشد به عنوان نیرویی بر ما عمل کند که باعث ایجاد درد در ما شود، به هر حال هر کدام از این‌ها منجر به تشکیل انرژی منفی در ذهن ما خواهد شد. خاطرات دردناک باعث می‌شوند تا احساس کنیم محیط توانایی ایجاد دردهای بیشتر را نیز دارد و لذا در شرایط مشابه، احساس تهدید شدن از جانب محیط می‌کنیم.

بر خلاف احساس اطمینان و کامیابی که از تجارب با انرژی مثبت ناشی می‌شوند، ترس به عنوان یک نیروی محدود کننده یا بازدارنده، هم بر رفتار ما و هم بر درک ما از اطلاعات محیطی مؤثر است. مطمئنم که هر کس این کتاب را می‌خواند، اثراتی که ترس می‌تواند بر رفتارش داشته باشد را جایی تجربه کرده است و دیده است که چگونه ترس باعث فرار از موقعیت‌های خطرناک می‌شود و اگر شدت آن زیاد باشد باعث میخکوب شدن شخص در جایش می‌شود، طوری که بدنش به هیچ فرمان آگاهانه‌ای پاسخ نمی‌دهد. ترس همچنین به شدت انتخاب‌های ما را محدود می‌کند و باعث می‌شود که صرف‌نظر از چیزهای جدیدی که محیط در قالب تجارب جدید به ما عرضه می‌کند، صرفاً بر اساس ساختار خاطرات قبلی‌مان با محیط تعامل کنیم، یا به طور کلی هیچ تجربه‌ی جدیدی را نپذیریم و کاملاً از آن‌ها اجتناب نماییم. تعامل با محیط باعث کسب تجربه است و تجربه منشأ یادگیری است. اگر محیط در شرایط فعلی را بر اساس گذشته‌ی خود ادراک کنیم، یا کلاً کسب تجربه‌های جدید را کنار بگذاریم، هیچ چیز جدیدی که برای یادگرفتن وجود دارد را فرا نخواهیم گرفت.

نتیجه‌ی کلی یک تجربه‌ی منفی، ایجاد یک خاطره با بار منفی در ذهن است که به‌نوبه‌ی خود باعث ایجاد ترس می‌شود. ترس نیز در یک سیکل بسته، مانع از کسب تجارب جدید و یادگیری می‌شود که خود، باعث ایجاد شکست، ناخشنودی و نارضایتی بیشتر و تکرار مجدد تجارب منفی می‌شود و این سیکل طبق شکل زیر ادامه می‌یابد.



به عنوان معامله‌گر باید بتوانید بازار را از یک دیدگاه کاملاً بی‌طرف مشاهده کنید. برای مشاهده‌ی بی‌طرفانه‌ی بازار باید یاد بگیرید که چگونه انواع ترس‌های نامحسوسی را که به طور ناخودآگاه، توانایی شما در حفظ بی‌طرفی را از بین می‌برند، شناسایی کنید. در بحث‌های آتی دوباره به این موضوع برخواهم گشت. اما قبل از آن باید در مورد دو موضوع صحبت کنم؛ یکی تداعی‌ها[1] است و دیگری نحوه‌ی تشکیل حلقه‌ی انرژی بین محیط ذهنی در درون و محیط فیزیکی در خارج است.

تداعی‌ها

به نظر می‌رسد تداعی (هم‌پیوندی) یک ویژگی طبیعی در نحوه‌ی فکر کردن انسان‌ها باشد. یعنی سلول‌های مغز ما طوری به هم مرتبط شده‌اند که اطلاعات محیطی مشابه را به طور خودکار به هم ربط دهند. این کار اساساً به دو روش انجام می‌شود. اول اینکه، یک تمایل طبیعی در انسان وجود دارد که به آدم‌ها و اشیاء، بر حسب ویژگی خاصی که دارند، برچسب بزند و سپس آن‌ها را در گروه‌های همسان طبقه‌بندی کند. بعد از طبقه‌بندی گروه‌ها، مثلاً بر حسب جنسیت، رنگ پوست، رنگ مو، حرفه، وضع مالی، سطح تحصیلات و غیره، هر تجربه یا اطلاعات خود در مورد بخشی از گروه را به همه‌ی اعضای گروه تعمیم می‌دهد. مثلاً

[1] associations

اگر فردی یک ویژگی خاص از یکی از اهالی یک شهر بخصوص سراغ داشته باشد، به طور خودکار مایل است آن ویژگی را به سایر افراد اهل آن شهر هم نسبت دهد.

روش دوم در تداعی، ربط دادن یک واقعه‌ی نامرتبط به یک واقعه‌ی دیگر است. در این نوع از تداعی، به طور خودکار بوها، مزه‌ها، صداها یا تصاویر را با یک تجربه و کیفیت انرژی آن مرتبط می‌کنیم.

این قضیه برای تجارب منفی و مثبت معتبر است. بهترین مثال آن برای تجارب مثبت، ترانه‌ای است که برای بسیاری از زوج‌ها تداعی کننده‌ی دوران نامزدی و عشق و علاقه‌ی شدیدشان نسبت به همدیگر است. وقتی آن‌ها «ترانه‌شان» را می‌شنوند، به طور ذهنی به همان حال و هوای دورانی می‌روند که این ترانه با آن پیوند خورده است و تمام احساسات آن دوران در آن‌ها زنده می‌شود. در واقع گاهی این ترانه تبدیل به سمبلی برای تمام دوران زندگی مشترکشان می‌شود و با شنیدن آن، تمام خاطرات و احساسات مربوط به آن خاطرات، از ذهنشان عبور می‌کند.

تداعی یک فرآیند خودکار است که در آن اطلاعات در سیستم ذهنی ما سازمان‌دهی می‌شوند. بیشتر این تداعی‌ها ناخودآگاه هستند؛ یعنی ما از تشکیل پیوند میان متغیرهای محیطی با انرژی‌های مثبت و منفی ذهن خود آگاه نیستیم. ممکن است بعداً چیزهایی را ببینیم، بشنویم یا ببوییم و در همان حال، احساسات خاصی در درونمان به وجود آید ولی دلیل آن را ندانیم، چون به یاد نداریم که کی این اطلاعات به ظاهر نامرتبط را به حوادث اولیه ارتباط داده‌ایم.

حلقه‌ی انرژی بین محیط ذهنی و محیط فیزیکی

هیچ یک از ما به «تمام» اطلاعات محیطی که در هر لحظه وجود دارند، دسترسی نداریم. حواس ما این قابلیت را ندارند که بتوانند همه چیز را با هم حس کنند. اگر نمی‌توانیم همزمان از همه چیز آگاه شویم، پس باید با مکانیزمی، آن چیزهایی که می‌خواهیم از آن‌ها آگاه شویم و تمرکز و توجه خود را به آن‌ها معطوف کنیم را گلچین کنیم. هر آنچه یاد می‌گیریم یک حلقه‌ی

انرژی میان محیط درون و بیرون ما ایجاد می‌کند که می‌توانیم آن را «درک» بنامیم. بنابراین، درک یعنی بازشناسی یک چیز از طریق حواس پنج‌گانه در محیط بیرون، که قبلاً در مورد آن آموخته باشیم. یعنی انرژی ذهنی ما با حواس فیزیکی همکاری می‌کنند تا اطلاعات محیطی را بر اساس تمایزهایی[1] که از قبل در مورد آن‌ها آموخته‌ایم، جداسازی، دسته‌بندی و سازمان‌دهی کنند. به عبارت دیگر، برای بازشناختن یک چیز در محیط، لازم است حتماً از قبل در مورد آن آموخته باشیم، و اطلاعاتی از آن در درون ما باشد. در غیر این صورت، با برچسب «بی‌معنی» برگشت داده می‌شود یا اینکه اصلاً متوجه‌ی آن نمی‌شویم. بنابراین برای ایجاد توانایی شناخت هر چیز (از جمله شناخت فرصت‌ها در بازار)، باید چارچوب ادراکی مناسبی در خود ایجاد کنیم، یعنی ذهن خود را برای یادگیری باز نگه داریم. اجازه بدهید قبل از ادامه‌ی این بحث، کمی راجع به تمایزها صحبت کنم.

تمایزها

تمایزها عامل جداسازی اطلاعات محیطی هستند و تا قبل از توانایی ایجاد تمایزها، اطلاعات کلّی هستند. مثلاً، تا وقتی به یک بچه تفاوت قاشق و مداد یاد داده نشود، او نمی‌تواند بین این دو تمایزی قائل شود و به صورت غریزی هر دوی آن‌ها را در دهانش می‌کند. اما پس از آموزش، اطلاعات ذخیره شده در ذهنش به شکل نیرویی بر درک او عمل می‌کنند تا بین آن‌ها تمایز (فرق) قائل شود. اشیاء در محیط، اطلاعاتی راجع به خود ارائه می‌کنند و اگر شخص آن اطلاعات را ادراک کند، به این معنی خواهد بود که این اطلاعات از قبل در درون شخص بوده است و این اولین تجربه‌ی شخص نیست. قاشق و اطلاعاتی که آن را تعریف می‌کنند، یک حلقه‌ی انرژی بین محیط داخل و خارج کودک برقرار می‌کنند که عامل ایجاد تمایز و شناسایی آن در محیط است و تا قبل از ایجاد این تمایز، قاشق و مداد هر دو در یک دسته کلی‌تر، مثلاً به عنوان چیزهایی که می‌توان آن‌ها را در دهان کرد، قرار می‌گیرند. به همین ترتیب، هر چیزی که در محیط خارج به عنوان یک امکان یا فرصت وجود دارد، ولی ما هنوز

[1] distinctions

آن را نمی‌شناسیم، به خاطر آن است که هنوز یاد نگرفته‌ایم تا تمایز لازم را قائل شویم و لذا انواع اطلاعاتی را که محیط در مورد خودش عرضه می‌کند را به طور کامل درک نمی‌کنیم.

به عنوان مثالی دیگر، اگر من کامپیوترم را باز کنم، چیزی که من می‌بینم و درک می‌کنم بسیار متفاوت از چیزی خواهد بود که یک تکنسین ماهر کامپیوتر درک می‌کند. در اینجا هر قطعه از کامپیوتر، اطلاعاتی از خود بروز می‌دهد که برای من هیچ معنی و مفهومی ندارد، چرا که هیچ تعریف متناظری از آن‌ها در ذهن من وجود ندارد. تمام چیزهایی که من می‌بینم، در یک دسته قرار می‌گیرند: قطعات کامپیوتر! چرا که من هنوز در مورد آن‌ها چیزی نیاموخته‌ام. اما یک تکنسین کامپیوتر آن‌ها را از هم باز می‌شناسد، چرا که او وظیفه‌ی هر قطعه و ارتباط آن‌ها با همدیگر را می‌داند. این دانش، همان چارچوب ذهنی است که باعث بازشناسی آن‌ها در ذهن او می‌شود، که من فاقد آن هستم.

آیا تا به حال تجربه کرده‌اید که وقتی یک مطلب مشکل را برای بار دوم یا سوم یا چهارم می‌خوانید، هر بار چیز تازه‌ای دستگیرتان می‌شود؟ چرا این اتفاق می‌افتد؟ پاسخ این است که با هر بار خواندن، آن چارچوب ذهنی که شما را قادر به درک چیزهای موجود در آن مطلب می‌کند در حال توسعه است. آنچه که در هر بار خواندن متوجه شدید از همان ابتدا در متن موجود بودند ولی تا قبل از ایجاد آن حلقه‌ی ارتباطی، فقط کلمات خوانده می‌شدند و هر چند کلمات به درستی خوانده می‌شدند، ولی درکی از مطلب کسب نمی‌شد.

در هر لحظه از زمان، تفاوتی اساسی بین آنچه که هر یک از ما درک می‌کنیم و آنچه که در واقعیت هست وجود دارد، اما فقط برخی افراد باتجربه به خاطر ساختار ذهنی متفاوتشان، قادر به درک آن چیزهای متفاوت هستند. هر چقدر بتوانیم تمایزهای بیشتری در مورد اطلاعات قائل شویم، فهم عمیق‌تری از روابط علت و معلولی بین چیزهای موجود کسب می‌کنیم.

چگونه ادراک به تجربه شکل می‌دهد

ما محیط طبیعی اطراف خود را از طریق حواس خود تجربه می‌کنیم. در بنیادی‌ترین سطح، تجارب ما از دنیای خارج به پیام‌های الکتریکی که دارای انرژی هستند تبدیل می‌شوند، که حاوی اطلاعات و احساسات در محدوده‌ی حداکثر و حداقل آن‌ها، یعنی از شادی تا اندوه، شوق تا ناامیدی، عشق تا نفرت و تمام درجات ما بین آن‌ها هستند. اولین برخورد با یک چیز در محیط، یک خاطره، تمایز یا تداعی در ذهن پدید می‌آورد که قبلاً وجود نداشته است. منظور از اولین برخورد، تجربه‌ای کاملاً منحصر به فرد است، مثل یادگرفتن لغتی جدید که هنوز به گوشمان نخورده است و در ذهنمان چیزی که به آن مربوط شود، وجود ندارد. این خاطرات، تمایزها یا تداعی‌های جدید در چارچوب ذهنی ما قرار می‌گیرند و در مجموع، تمام آنچه که ما در مورد ماهیت محیط بیرون یاد گرفته‌ایم را تشکیل می‌دهند.

بعد از آنکه چیزی را یاد گرفتیم، انرژی ذهنی به عنوان نیروی عامل بر حواس ما اثر می‌کند تا آن را در محیط بازشناسی کنیم. بنابراین یک جریان انرژی دو طرفه در اینجا برقرار است: اول چیزی را از طریق اولین تجربه یاد می‌گیریم، سپس آنچه که یاد گرفته‌ایم را در محیط مجدداً بازشناسی (ادراک) می‌کنیم. یک مثال خوب برای توصیف این مفهوم، ترس است. ما زمانی احساس ترس می‌کنیم که چیزی که قبلاً تحت عنوان «دردآور» شناخته باشیم را دوباره در محیط شناسایی کنیم. در واقع این احساس ترس و تجربه‌ی ترسناک ناشی از آن به این خاطر است که انرژی منفی ذخیره شده در خاطرات، تمایزها یا تداعی‌های ذهنی ما به شکل نیرویی بر حواس ما اثر می‌کند تا چیزهای مشابهی را که می‌توانند تجربه‌ی دردآور گذشته را دوباره به وجود آورند، شناسایی کند.

بنابراین وقتی چیزی را در محیط بازشناسی می‌کنیم، بجای آنکه خود آن چیز بر حواس ما اثر کند، انرژی ذهنی قبلی ما بر حواسمان اثر می‌کند. به عبارت دیگر، چون شرایط شبیه و یا عین چیزی است که قبلاً تجربه کرده‌ایم، بنابراین می‌توانیم یک معنی یا برچسب به اطلاعات بچسبانیم و از این طریق آن را درک کنیم. در اینجا دیگر محیط مثل حالت تجربه‌ی اولیه، معنی

را ایجاد نمی‌کند؛ معنی هم اکنون در ذهن ما هست و در واقع ما تجربه را از طریقی که در ذهنمان هست درک می‌کنیم و نه با استفاده از حواسمان.

به همین دلیل است که وقتی عده‌ای از مردم در یک رویداد واحد حضور دارند و در معرض اطلاعات محیطی یکسانی هستند (مثلاً تماشای یک فیلم یا نمایش تئاتر)، بعداً آن رویداد را به صورت‌های مختلفی توصیف می‌کنند. آن رویداد از آن جهت برای افراد مختلف متفاوت است که هر کس آن را متناسب با ساختار ذهنی خودش تجربه کرده است. یعنی برای هر فرد، آن اطلاعات تداعی کننده‌ی یک چیز خاص بوده و لذا آن رویداد را با همان درجه از مثبت یا منفی بودن تداعی ذهنی خود تجربه می‌کند. یعنی هر کس تمایزات خاص خودش را از آن اطلاعات ایجاد خواهد کرد و معنی خاص خودش را روی آن خواهد گذاشت و متناسب با کیفیت انرژی مرتبط با آن معنی، تجربه‌ی متفاوتی از آن خواهد داشت. همچنین اگر نظر هر شخص راجع مدت زمان آن رویداد را جویا شویم، احتمالاً با پاسخ‌های متفاوتی مواجه می‌شویم که بستگی به این خواهد داشت که فرد رویداد را با انرژی با بار مثبت تجربه کرده باشد و رویداد برایش زود گذشته باشد، یا با انرژی با بار منفی، که در این صورت، رویداد را کسل کننده و طولانی توصیف خواهد کرد. با در نظر گرفتن همه‌ی این متغیرها، تعجبی ندارد که ببینیم هر فرد از توصیف متفاوت شخص دیگر و عدم توافق در توصیف رویداد با او، عصبانی می‌شود. در واقع نسخه‌ی هر کس از رویداد منحصر به فرد است، چون شیوه‌ی تجربه‌ی هر یک از ما از محیط خارج به درک ما از آن بستگی دارد و درک ما، تابعی از آن چیزی است که هم اکنون در ذهن ما وجود دارد، مگر آنکه در حال یادگیری چیزهای جدید، یعنی اصلاح ساختار ذهنی خود باشیم.

بنابراین، بر خلاف آنچه که اغلب مردم می‌پندارند، بیشتر آن چیزی که ما از محیط بیرون تجربه می‌کنیم از درون شکل داده می‌شوند نه از بیرون و توسط خود رویدادها. به عبارت دیگر، اولین تجربه، معنی ایجاد شده در ذهن و همچنین کیفیت انرژی مرتبط با آن را تعیین

می‌کند و پس از آنکه این معنی در درون ما مستقر شد، با روشی که برای گلچین کردن اطلاعات اتخاذ می‌کند به تجارب بعدی ما شکل می‌دهد.

رابطه‌ی میان ادراک و احساس

انرژی تعیین کننده‌ی احساسات مختلف ما در شرایط مختلف (عشق یا تنفر، شادی یا خشم، اطمینان یا ترس و ...)، در بسیاری از حالات و شرایط از محیط ناشی نمی‌شود. این احساسات بخشی از وجود ما هستند، و وقتی در یک لحظه، یک همتایی بین آنچه که در بیرون و آنچه که در درون ما و ناشی از تجارب گذشته هست به وجود آید، آن‌ها را ادراک می‌کنیم.

در هر لحظه از زمان، محدوده‌ی وسیعی از تجارب توسط محیط اطراف به ما پیشنهاد می‌شوند. اما آنچه که ما به عنوان یک فرد تجربه می‌کنیم، تابعی از درک ما یا همان آموخته‌های قبلی است.

اجازه بدهید ماجرای جالبی را برایتان تعریف کنم. در بهار ۱۹۸۷ یک برنامه‌ی تلویزیونی محلی به نام Gotcha Chicago را نگاه می‌کردم. در این برنامه، عده‌ای از هنرپیشه‌های محلی، برنامه‌های طنز و دوربین مخفی اجرا می‌کردند. در یک قسمت، تهیه‌کننده‌ی برنامه شخصی را مأمور کرده بود تا در کنار پیاده‌رو خیابان میشیگان در شیکاگو بایستد و پلاکاردی با این عبارت را به عابران نشان دهد: «پول رایگان- فقط امروز!». برای کسانی که با شهر شیکاگو آشنایی ندارند باید بگویم که خیابان میشیگان مرکز بسیاری از بوتیک‌ها و مغازه‌های فروش لباس‌های مد روز در شهر است. به این شخص پول نقد کافی هم داده شده بود و او مأمور بود به هر کس که تقاضای پول کرد، بدهد. با در نظر گرفتن این نکته که این خیابان یکی از شلوغ‌ترین خیابان‌های شیکاگو است، فکر می‌کنید چند نفر به نوشته‌ی روی پلاکارد توجه کردند و از او درخواست پول کردند؟

از میان تمام افرادی که از جلوی او رد شدند و نوشته‌ی او را خواندند، فقط یک نفر ایستاد و گفت: «چه عالی! ممکن است ۲۵ سنت به من بدهید تا سوار اتوبوس شوم؟!». غیر از او هیچ

کس حتی نزدیک هم نیامد، تا اینکه او مجبور شد داد بزند: «آقا کسی پول نمی‌خواهد؟ لطفاً بیایید از من پول بگیرید. من نمی‌توانم این همه پول را خرج کنم!» اما باز مردم به گونه‌ای از جلوی او رد می‌شدند، انگار او وجود ندارد. حتی یک بار او از مرد عابری که از مقابلش رد می‌شد پرسید: «آقا! می‌خواهید مقداری پول به شما بدهم؟» و مرد جواب داد: «بگذار برای بعد!». مأمور مخفی برنامه، در حالی که سعی می‌کرد مشتی اسکناس به وی بدهد، گفت: «آخر مگر چند بار این شانس سراغ آدم می‌آید؟ خواهش می‌کنم این‌ها را بگیرید.» ولی باز عابر دست خود را پس کشید و گفت نه! و راه خود را گرفت و رفت.

در اینجا علی‌رغم اینکه محیط اطلاعات خود را به روشنی ابراز می‌کرد، اما فقط یک نفر دارای آن ساختار ذهنی بود که آن را درک کند، آن هم فقط در حد ۲۵ سنت! سایر افراد، معنی مناسبی در ذهن نداشتند که بتوانند آن را مستقیماً با شرایط واقعی محیطی مرتبط کنند. بجز آن یک نفر که تقاضای مبلغ ناچیزی کرد، هیچ کس با خواندن پلاکارد با خود نگفت: «چه عالی! یکی پیدا شده که پول مفت به بقیه می‌دهد. خوب است بروم ببینم چه خبر است و چقدر گیر من می‌آید؟».

عکس‌العمل مردم به این شرایط نباید خیلی تعجب برانگیز باشد، چون عموماً همه‌ی ما معتقدیم که پول مفت جایی پیدا نمی‌شود و همین باور را می‌توان در رفتار مردم در این ماجرا دید. اگر آن‌ها فکر می‌کردند پول مفت جایی پیدا می‌شود، این گونه با بی‌تفاوتی از کنار این فرصت نمی‌گذشتند. بنابراین تجربه خود از پول و مفهومی که در ذهن خود به پول مرتبط کرده بودند، یعنی این که «پول مفت وجود ندارد» یا «هیچ کس پولش را مفت و مجانی در خیابان به کسی نمی‌دهد، مگر آن‌که بخواهد کلکی سوار کند»، را بدون هیچ استثنایی به عنوان اموری بدیهی پذیرفته بودند. در واقع، بسیاری از مردم فکر می‌کردند او دیوانه است و به همین خاطر مسیر خود را منحرف می‌کردند تا حتی از نزدیک او هم رد نشوند.

در اینجا هر چند محیط، خود را به صورت واقعی معرفی می‌کرد، یعنی عبارت نوشته شده روی پلاکارد کاملاً واقعی و راست بود، اما هیچ ارتباطی با محیط ذهنی هیچ کدام از افراد برقرار

نکرد تا کسی آن را به عنوان واقعیت درک کند. در این آزمایش، یک رابطه‌ی یک به یک و مستقیم بین آن چیزی که هر شخص باور داشت، آنچه که درک کرد و آنچه که تجربه کرد وجود داشت؛ یعنی بجز آن یک نفر، هیچ کس بر این باور نبود که ممکن است پول مفت به کسی بدهند، لذا به این درک منجر شد که طرف دیوانه است و باعث شد تجربه‌ی نادرستی را رقم بزنند و گرفتن پول مفت را از دست بدهند. نکته‌ی مهمی که می‌خواهم از این برنامه نتیجه بگیرم این است که در اینجا، محیط در تعیین و انتخاب معنی برداشت شده توسط افراد از عبارت روی پلاکارد، هیچ نقشی نداشت. پس اگر محیط خارج چیزی را انتخاب نکرد، پس حتماً هر یک از افراد، خودشان تجربه‌ی خود را از شرایط موجود به وجود آوردند.

باورها

باورها نقش‌های متعددی در سیستم ذهنی ما دارند. باورها تعاریف را در ذهن ما خلق و تمایزها را ایجاد می‌کنند. همچنین باورها، با برنامه‌ریزی حواس شنیداری و دیداری و انتخاب اطلاعات محیطی همخوان با خود، درک ما از اطلاعات محیطی را مدیریت می‌کنند. تجربه‌ی ما از محیط مستقیماً از انتخاب‌های ما، و انتخاب‌های ما از اطلاعات قابل درک محیطی ناشی می‌شوند. اما باید دانست که آنچه که برای یک فرد قابل درک است لزوماً تمام آنچه که در محیط موجود و یا از آن قابل درک است نخواهد بود. در مثال «پول مفت» که قبلاً بیان شد، هر شخص می‌تواند ادعا کند که تجربه‌ی او راجع به پول عین واقعیت است. چه چیزی می‌تواند باعث شود غیر از این فکر کند؟ مردم بجای آنکه به باورهای خود و تجارب ناشی از آن‌ها صرفاً به عنوان «باوری در مورد واقعیت» نگاه کنند، آن‌ها را «واقعیت محض» می‌پندارند. این موضوع چندان غیرطبیعی هم نیست، چرا که باورها رابطه‌ای با محیط برقرار می‌کنند که بهترین نامی که می‌توانم برای توصیف آن بکار برم، رابطه‌ی برگشتی یا «حلقه بسته» است.

منظور من از حلقه بسته، این است که هر بخش از فرآیندی که ما طی آن محیط را تجربه می‌کنیم از بخش‌های دیگر فرآیند حمایت می‌کند، تا اینکه همه چیز کاملاً بدیهی و فراتر از

شک و تردید به نظر برسد. سیستم‌های حلقه بسته‌ی ایجاد شده توسط باورها را نمی‌توان به آسانی باز کرد. باورها اطلاعات ورودی به سیستم ذهنی را شدیداً کنترل می‌کنند تا تنها اطلاعاتی که با باورها سازگار هستند اجازه‌ی ورود داشته باشند. مسلماً راه‌کاری که بر اساس این اطلاعات پالایش شده اتخاذ گردد نیز با باورها سازگار خواهد بود و در نتیجه، تجربه‌ی ناشی از باورهای قبلی را پشتیبانی و تقویت خواهد کرد. این سیستم بسته، به سایر گزینه‌ها اجازه‌ی ورود نخواهد داد، چون تجارب جدید مرتباً باورهای قبلی را تقویت می‌کنند و هر بار باورها بدیهی‌تر از گذشته و فراتر از شک و تردید به نظر خواهند رسید. تا مادامی که این حلقه باز نشود، یا فرد نداند چگونه باید این حلقه را باز کند تا در معرض تجارب متفاوت و جدید قرار گیرد، هر لحظه در حال کسب تجربه در فضای حلقه بسته‌ی قبلی است و همیشه فکر می‌کند، هر تجربه‌ای که در هر لحظه می‌اندوزد، تنها گزینه‌ی ممکن یا موجود بوده است.

آن افرادی که از جلوی آن مأمور مخفی با پلاکارد «پول رایگان» می‌گذشتند، هر چند آن پلاکارد را می‌خواندند، ولی خود نمی‌دانستند که حتی به این احتمال (هرچند خیلی کم) که ممکن است آن حرف راست باشد نیز بی‌اعتنایی می‌کنند. اگر آن‌ها باز هم در شرایط مشابهی قرار گیرند، نخواهند دانست که تمایزهای دیگری، غیر از آنچه در ذهن دارند نیز «ممکن» است (هرچند خیلی بعید باشد) و لذا باز همان رفتار را از خود بروز خواهند داد. باور و تجربه باید باهم سازگار و همخوان باشند؛ به عبارت دیگر نمی‌توانیم چیزی که به آن باور نداریم را تجربه کنیم، مگر آنکه ذهن خود را باز بگذاریم و خود را در معرض این احتمال بدانیم که آنچه ما به آن باور داریم ممکن است تنها بخش اندکی از تمام آن واقعیتی باشد که محیط عرضه می‌کند. آن مردی که حتی وقتی پول در دستش گذاشتند نپذیرفت را به خاطر دارید؟ در واقع به او پیشنهاد شد که تجربه‌ای بیاموزد که طی آن او می‌توانست تعداد تمایزهایی که او از ماهیت محیط می‌دانست را زیادتر کند و ذهنش را کمی رشد دهد (و این تمایز جدید را که پول مفت هم ممکن است پیدا شود، به تمایزهای قبلی بیفزاید). هر چند به نظر می‌رسد وجود پول مفت، به خودی خود و فی‌نفسه بایستی انگیزه‌ی خوبی برای باور به آن باشد، اما در مورد این مرد به

نظر کافی نبود. باورهای وی به او این اجازه را نداد که حتی کوچک‌ترین احتمالی راجع به آن بدهد، لذا در سیستم حلقه بسته‌ی خود به این نتیجه رسید که عکس‌العملی طبیعی و ذاتی به این پیشنهاد داده است که ناشی از ماهیت وجودی اوست (مثل عکس‌العمل‌های ذاتی در فرار از خطرها م.)، در حالی که عکس‌العمل او در واقع ناشی از ماهیت باورهای او و نحوه‌ی مدیریت اطلاعات محیطی توسط آن باورها بوده است.

باورها، پارامترهای مؤثر در درک اطلاعات محیطی را تعریف می‌کنند و هر تعریف چیزی جز مرزبندی نیست. باورها با روش‌های گوناگون به مدیریت اطلاعات می‌پردازند تا یک تعادل بین درون و بیرون ایجاد کنند. درک هرگونه عدم تعادل، باعث ایجاد قدری استرس یا توهم می‌شود. برای حفظ تعادل، باورهای ما پاسخ‌های بدیهی بسیاری را ساخته‌اند تا به بسیاری از شرایط محیطی به صورت خودکار عکس‌العمل نشان دهند؛ در حالی که در واقع در هر شرایطی، همواره تجارب جدیدی در کنار تجربه‌ای که باورهای قبلی ما را در آن قفل کرده‌اند، وجود دارند.

در واقع باورها با جلوگیری از ورود برخی اطلاعات به سیستم ذهنی، دقیقاً به وظیفه‌شان عمل می‌کنند. آن‌ها آگاهی ما از داده‌های جدید را کاهش می‌دهند تا بتوانیم آن‌ها را کم‌کم و مرحله به مرحله یاد بگیریم. اگر باور داشته باشیم که یک چیز فقط به صورتی خاص می‌تواند وجود داشته باشد، این باور در مکانیزمی طبیعی، قبول هر گونه اطلاعات متناقض دیگر را مسدود می‌کند.

اما چرا؟ چون در نظر گرفتن یا قبول اطلاعات جدید و متناقض با دانسته‌های قبلی انتخاب‌های زیادی را به وجود می‌آورند که ما به طور معمول نیازی به دانستن آن‌ها نداریم. همچنین اگر تعداد انتخاب‌های پیش رو زیاد باشند، ذهن ما به دلیل عدم توانایی در پردازش آن‌ها به سرعت گیج و آشفته می‌شود. اگر طبیعت محدود کننده‌ی باورها نبود، اتفاقی که برای ذهن ما می‌افتاد شبیه این بود که یک تلویزیون بخواهد همزمان تمام برنامه‌های ارسالی از فرستنده‌ها را دریافت کند و همزمان همه‌ی آن‌ها را نشان دهد! باورها این امکان را به ما

می‌دهند که بتوانیم در هر لحظه خود را در یک کانال اطلاعاتی تنظیم کنیم و تنها از طریق همین یک کانال چیزهای جدید در مورد ماهیت محیط بیاموزیم. بعد از آگاهی از اینکه گزینه‌های دیگری نیز ممکن است وجود داشته باشند و یاد گرفتیم چگونه با آن‌ها کنار بیاییم، می‌توانیم سراغ کانال‌های بعدی برویم، البته به این شرط که همیشه ذهن خود را برای این کار باز گذاشته باشیم.

چگونه ترس منجر به رخداد همان رویدادی می‌شود که از آن اجتناب می‌کنیم؟

آنچه که ما درک می‌کنیم تابعی است از وجوه تمایزی که یاد گرفته‌ایم آن‌ها را قائل شویم. از میان تمام تمایزهایی که قادر به درک آن‌ها هستیم، آنچه که ما توجه خود را به آن متمرکز می‌کنیم، بستگی به شدت انرژی آن در حلقه‌ی ادراک دارد و در هر لحظه، تنها به همان مقدار توجه آگاهانه‌ی خود را به اطلاعاتی که ممکن است در اطرافمان موجود باشد معطوف می‌کنیم. ترس (یعنی انرژی با بار منفی شدید) توانایی شگرفی در محدود کردن بازه‌ی اطلاعاتی که می‌توانیم به آن توجه کنیم دارد. ترس باعث می‌شود که ما بازه‌ی ادراکات خود را محدود کنیم تا بتوانیم بیشتر بر چیزی که از آن می‌ترسیم تمرکز کنیم تا بتوانیم از چیزهایی که تهدیدآمیز تلقی می‌کنیم اجتناب نماییم.

رانندگی بهترین مثال برای نشان دادن این نکته است که چگونه ترس تمرکز ما را محدود می‌کند. قبل از آنکه یک فرد تازه‌کار در کنترل ماشین مهارت کافی پیدا کند، با اطمینان نمی‌داند که آیا می‌تواند در هر شرایطی عکس‌العمل مناسب را نشان دهد یا نه. در نتیجه در حین رانندگی قدری معذب است و احساس ترس می‌کند. این ترس باعث می‌شود که تمام حواسش به ماشین‌های طرف مقابل باشد یا فقط به این تمرکز می‌کند که چگونه باید حرکات چشم و دستش را هماهنگ کند تا ماشین از جاده منحرف نشود. چون او تمام حواسش را بر چیزهایی که فکر می‌کند ممکن است نتواند درست انجام دهد متمرکز کرده است، دیگر قادر

نیست به چیزهای دیگر توجه کند، مثلاً از مناظر اطراف لذت ببرد و یا حتی به تابلوهای راهنمایی نگاه کند. هر چند این چیزها در محیط اطراف او وجود دارند و برای او قابل درک هستند، اما او نمی‌تواند به آن‌ها توجه کند چون تمام حواسش متوجه‌ی موضوع ترسش (یعنی عدم توانایی در کنترل ماشین) است. اما وقتی به توانایی خود در حفظ ایمنی ماشین اطمینان حاصل کرد، می‌تواند به تابلوها و مناظر اطراف توجه کند و همزمان موزیک گوش کند و با سرنشینان ماشین هم گپی بزند.

ترس یک مکانیزم دفاعی است که هدف آن کمک به ما برای اجتناب از چیزهایی در محیط است که یاد گرفته‌ایم به عنوان تهدید تلقی کنیم. اما وقتی خاطرات دردناک ما با تمایل طبیعی ما در تداعی و دسته‌بندی چیزها با هم گره می‌خورند، بجای اجتناب از موضوع ترسمان، دقیقاً همان دردی که از آن می‌ترسیم را خلق می‌کنیم! مثلاً کودکی که در اولین تجربه توسط یک سگ گاز گرفته شده، به طور طبیعی همه‌ی سگ‌ها را تهدیدی برای درد تلقی می‌کند و هر بار در آینده با سگی مواجه شود، احساس وحشت شدید (و واقعی) خواهد کرد. او هیچ راهی برای ایجاد تمایز بین سگ‌های خطرناک و آن‌هایی که کاملاً آرام و بی‌خطر هستند ندارد، چون تجربه‌ی شخصی‌اش او را به این باور رسانده که سگ موجود خطرناکی است. به واسطه‌ی این مکانیزم طبیعی انسان‌ها در تداعی، همه‌ی آن چیزی که او برای خطرناک تلقی کردن همه‌ی سگ‌ها نیاز دارد، یک تجربه‌ی اولیه‌ی دردناک در اولین برخورد با آن‌هاست تا این تجربه را در ذهن خود به عنوان واقعیت محض تلقی کند. اما واقعیتی که او در مورد سگ‌ها به آن رسیده، تمام واقعیتی نیست که محیط در مورد سگ‌ها ارائه می‌کند، یعنی این چنین نیست که همه‌ی سگ‌ها خطرناک باشند. بلکه بر عکس، ممکن است تنها تعداد اندکی از آن‌ها خطرناک باشند و اکثر آن‌ها با دیدن بچه‌ها دوست داشته باشند با آن‌ها بازی کنند.

به هر حال در هر برخورد تصادفی کودک در آینده با یک سگ، صرف نظر از رفتاری که سگ نشان دهد، تجربه‌ی وحشت (و دردهای روانی ناشی از آن) در او پدیدار خواهد شد. اگر سگ کوچک‌ترین حرکتی به سمت او انجام دهد، از دید کودک یک حمله تلقی خواهد شد،

در حالی که ممکن است سگ خواسته باشد با او بازی کند یا خودش را لوس کند و مورد نوازش قرار گیرد. اما بدون دانستن این نکته، او به طور طبیعی باور دارد که محیط خارج منشأ وحشت او و درد همراه آن است و نه ذهنش. بدین ترتیب، ترس او بر دریافت‌های وی تأثیر می‌گذارند و تجاربی که سعی می‌کند از آن اجتناب کند (درد و وحشت ناشی از حمله‌ی سگ) را با هر بار دیدن یک سگ برای خود تکرار می‌کند.

اما راه‌های دیگری هم هستند که در آن‌ها ما خودمان باعث خلق آنچه که سعی می‌کنیم از آن‌ها اجتناب کنیم می‌شویم که مانند مثال قبل خیلی واضح نیستند. به خاطر بیاورید که گفتیم تمام ترس‌های ما در واقع یک مکانیزم هشدار هستند که به ما کمک می‌کنند از چیزهای تهدیدآمیز اجتناب کنیم. یکی از روش‌های اجتناب از موضوع ترس (چیزهای تهدیدآمیز)، آن است که به راحتی اخبار تهدیدآمیز را انکار کنیم. یک راه مخفی‌تر دیگر که باعث ایجاد نقاط کور در قوه‌ی ادراک ما نسبت به خطرات می‌شود این است که تمام حواس خود را عمداً به اطلاعاتی که «غیر تهدیدآمیز» هستند متمرکز کنیم و از اخبار دیگر صرف نظر کنیم. این نقاط کور، خصوصاً در محیط معامله‌گری، می‌تواند به نتایج ناخوشایند منجر شود.

برای مثال فرض کنید شرایط بازار به گونه‌ای باشد که ما یک فرصت را مناسب ارزیابی نموده و وارد یک معامله شویم، ولی در عین حال بترسیم که نکند اشتباه کرده باشیم. حال فکر می‌کنید با این ترس، به طور طبیعی به کدام دسته از این اطلاعات توجه بیشتری نشان خواهیم داد: اطلاعاتی که نشان می‌دهند کار ما درست بوده یا آن‌هایی که به اشتباه بودن کار ما دلالت می‌کنند؟ مسلماً در این حالت، بیشتر به اطلاعاتی که بر درست بودن کار ما و سودآوری معامله دلالت دارند، تکیه می‌کنیم.

حالا اجازه دهید از زاویه‌ای دیگر به معامله‌گری که با ترس از زیان وارد معامله می‌شود نگاهی بیندازیم. اولاً، این معامله‌گر از همان ابتدا کار خود را با یک تناقض شروع کرده است، چرا که اصولاً ورود به یک معامله با تصور کردن زیان، غیرطبیعی است. از آن گذشته، نوع اطلاعاتی که او از این لحظه به بعد بر آن تمرکز خواهد کرد بستگی به نحوه‌ی حرکت قیمت

دارد. اگر قیمت بر خلاف جهت او حرکت کند، ترس اولیه‌ی او محقق خواهد شد و از ادامه‌ی روند بر خلاف جهت خود بیشتر خواهد ترسید و برای اجتناب از درد تمرکز خود را به اطلاعات خنثی معطوف خواهد کرد. حال اگر قیمت برگردد و به حوالی نقطه‌ی ورود او برسد، برای آنکه خیالش آسوده شود، بدون بررسی اینکه چه پتانسیل‌های دیگری هنوز ممکن است در روند حرکت موافق قیمت وجود داشته باشد، از معامله خارج می‌شود و نفس راحتی می‌کشد. اما اگر قیمت برنگردد و به روند حرکت در جهت مخالف ادامه دهد، سیستم دفاعی او کم‌کم شروع به فرو ریختن می‌کند، چرا که اطلاعات تهدیدآمیز کم‌کم سهمگین می‌شوند و دیگر قادر به جلوگیری از نفوذ آن‌ها به ذهنش نیست و در نهایت استرس و تشویش او چنان زیاد می‌شود که تنها راه رهایی از این وضعیت را در خروج از معامله می‌بیند.

اما همین معامله‌گر، اگر پس از ورود به سود بنشیند، بر اطلاعات کاملاً متفاوتی تمرکز خواهد کرد. این بار ترس او نه از زیان بلکه از این است که بازار برگردد و او سودهایش را از دست بدهد. در اینجا هر چند دوباره به موضوع ترسش فکر می‌کند، اما بر خلاف حالت قبل، تمام تمرکزش بر اطلاعاتی است که نشان دهند بازار می‌خواهد بر خلاف موقعیت او حرکت کند و به نقطه‌ی ورود او یا زیر آن برگردد. همین ترس باعث می‌شود، صرف نظر از اینکه چه پتانسیل‌های سودی هنوز وجود دارند، خیلی زود و با سودی اندک از معامله خارج شود. پس از خروج از معامله، اگر بازار به حرکت خود ادامه دهد از اینکه چرا سود از دست داده رنج می‌کشد و با خود فکر می‌کند که چرا نتوانست کمی بیشتر در معامله بماند و نخواهد دانست که ترس او از زیان، باعث از دست رفتن سودها شد.

مثالی که در اینجا ارائه شد در واقع دلیل آن است که چرا اکثر معامله‌گران، درست بر خلاف توصیه‌ی مشهور، **سودهای خود را متوقف می‌کنند و به زیان‌ها اجازه‌ی رشد می‌دهند!** در یک معامله سودده، ترس از دست دادن سود و یا زیان باعث می‌شود تا تمرکز خود را روی اطلاعاتی که حاکی از برگشت بازار و پس دادن سودها هستند قرار دهیم و به همین دلیل با بی‌صبری به محض شناسایی سودهای کوچک، از معامله خارج می‌شویم. در یک

معامله زیان‌ده، تمرکز ما دقیقاً بر اطلاعاتی مخالف با حالت قبلی است، یعنی این بار به هر چیز غیر از چیزهایی که نشان می‌دهند معامله‌ی ما زیان‌ده است تمرکز می‌کنیم (به اینکه بازار به زودی «موافق» موقعیت ما حرکت خواهد کرد)!

ترس باعث می‌شود بدون داشتن هیچ درکی از انتخاب‌های ممکن عمل کنیم، چرا که وقتی از مواجه شدن با دسته‌ی خاصی از اطلاعات واهمه داریم و آن‌ها را سد می‌کنیم، در واقع برخی از «انتخاب‌های» پیش روی خود را که در آن دسته از اطلاعات نهفته‌اند، حذف می‌کنیم. یعنی اگر بر اثر ترس، به صورت خودکار آن اطلاعاتی که حاکی از زیان‌ده بودن معامله هستند را بلوکه کنیم، آنگاه در ذهن ما این معامله زیان‌ده نخواهد بود و خروج از آن به قصد توقف ضرر، معنی نخواهد داشت و از دایره‌ی انتخاب‌های ما خارج خواهد شد. به همین ترتیب، اگر تحت تأثیر این ترس باشیم که بازار قصد دارد سودهای موجود در معامله را پس بگیرد، ماندن در این معامله به عنوان یک انتخاب مطرح نخواهد بود. بنابراین انتخاب‌های ما توسط ذهنمان شکل می‌گیرند نه بر اساس واقعیت‌های بازار.

برای جلوگیری از ایجاد این نقاط کور در درک‌مان، باید یاد بگیریم چگونه بدون ترس معامله کنیم. برای این کار، باید کاملاً به خود اطمینان کنیم که همه‌ی اطلاعاتی را که بازار در مورد خودش به ما عرضه می‌کند را پذیرا هستیم و آن‌ها را قبول می‌کنیم. همچنین بایستی بتوانیم به خود اعتماد کنیم که در هر زمان، کاری را که به بهترین وجه حافظ منافع ماست را بدون معطلی انجام خواهیم داد. هر کاری نیازمند داشتن اعتماد به نفس است. حتی در عبور کردن از خیابان، اگر به خود این اطمینان را نداشته باشیم که قادریم از برخورد با ماشین‌های در حال تردد اجتناب کنیم، این کار ساده نیز برایمان مشکل خواهد بود.

برای موفقیت در بازار، باید باور کنیم که بدون ترس بهتر می‌توان برنده شد، چرا که در این حالت بهتر می‌توان شرایط را ارزیابی کرد و انتخاب‌های بیشتری را درک نمود. کاری که باید انجام دهیم این است که ذهن خود را از هر چیزی که ممکن است تمرکز ما را محدود نماید یا از ورود دسته‌ی خاصی از اطلاعات به ذهن ما جلوگیری کند، رها کنیم.

فصل ۱۱: لزوم فراگیری روش تطبیق

رابطه‌ی مستقیمی میان توانایی ما در تطبیق دادن خود با شرایط محیطی (که دائماً در حال تغییر هستند)، با سطح رضایتی که از زندگی خود داریم وجود دارد. تطبیق دادن خود با محیط به این معنی است که همزمان با تغییرات دائم محیط، ما هم خود را با فراگیری بیشتر و بیشتر در مورد تمایزهای جدیدی که محیط در مورد ماهیت خود عرضه می‌کند، تغییر دهیم. هر چه بتوانیم تمایزهای بیشتری بین اجزای مختلف محیط و نحوه‌ی تأثیر آن‌ها بر هم قائل شویم، اطلاعات بیشتری برایمان قابل درک خواهد شد. هر چه درک بیشتری از اطلاعات داشته باشیم، سطح فهم و بینش ما از روابط علت و معلولی ما با محیط، یعنی اثری که محیط بر ما دارد و عکس‌العملی که به رفتارهای ما نشان می‌دهد، عمیق‌تر خواهد شد و لذا بهتر می‌توانیم با محیط تعامل کنیم تا خواسته‌هایمان را برآورده کنیم و یا به اهدافمان برسیم.

برآورده کردن خواسته‌ها و رسیدن به اهداف، در ما ایجاد حس خوشبختی، اطمینان و رضایت از زندگی ایجاد می‌کند و در مقابل آن، برآورده نشدن خواسته‌هایمان، احساس نارضایتی، ناامیدی و تباهی را به همراه می‌آورند. موفقیت، اطمینان خاطر و رضایت همگی یک معنی می‌دهند؛ هر یک از دیگری سرچشمه می‌گیرد و در یک سیکل مثبت همدیگر را تقویت می‌کنند که نتیجه‌ی آن ارتقاء و رشد ذهنی است. برعکس، احساس ناامیدی، نارضایتی و تباهی نیز از هم نیرو می‌گیرند و در یک سیکل منفی به دردهای روانی، تشویش و افسردگی منتهی می‌شوند.

برای برآورده کردن خواسته‌ها و رسیدن به اهداف، بایستی بتوانیم بین محیط روانی در درون و محیط فیزیکی در بیرون خود تعادل و هم‌خوانی[1] ایجاد کنیم. منظور من از «هم‌خوانی»

---

[1] correspondence

این است که بفهمیم سازوکار محیط بیرونی چگونه است. تمام نیازها، اهداف و خواسته‌های ما، در ابتدا در محیط درونی ما شکل می‌گیرند. پاسخ محیط بیرون به آن‌ها از سه حالت خارج نیست: یا صد در صد آن‌ها برآورده می‌شوند، یا بخشی از آن‌ها برآورده می‌شوند یا هیچ یک برآورده نمی‌شوند که در هر حالت می‌تواند به ترتیب به رضایت کامل، رضایت‌مندی نسبی یا عدم رضایت محض از زندگی منجر شود.

برای کامیابی، باید با نیروهای محیط بیرون تعامل کنیم. عوامل تعیین کننده‌ی میزان کامیابی ما، یکی دانستن مناسب‌ترین گام‌هایی است که باید با توجه به شرایط محیطی برداریم، و دیگری توانایی ما در برداشتن این گام‌ها است. دانستن مناسب‌ترین گام‌ها به طور مستقیم بستگی دارد به مقدار دانش ما از تمام چیزهای ممکنی که برای یاد گرفتن وجود دارند.

برای تفهیم این موضوع از یک مثال تصویری استفاده می‌کنم. دایره‌ای به قطر تقریبی ۸ سانتی‌متر بکشید. فرض کنید محدوده‌ی داخل این دایره نشان دهنده‌ی تمام چیزهایی باشد که در مورد تمام هستی می‌توان شناخت، یعنی همه‌ی چیزهایی که می‌دانیم و آن‌هایی که نمی‌دانیم و آیندگان کشف خواهند کرد. حال در آن دایره‌ی کوچک‌تری به قطر ۲ سانتی‌متر ترسیم کنید. این دایره می‌تواند نمایانگر مجموعه‌ی کل دانشی باشد که نسل‌های بشر از روز نخست تا کنون، در مورد ماهیت طبیعت و نحوه‌ی تعامل نیروهای محیطی با خودش، گردآوری کرده است. اگر یک نقطه در درون این دایره بگذاریم، نمایش منصفانه‌ای از آنچه که هر یک از ما به عنوان یک فرد از دانش و بینش کسب کرده است، خواهد بود. می‌توانیم در دایره‌ی کوچک‌تر، نقاط دیگری، که هر یک نماینده‌ی دانش یک فرد زنده باشد بگذاریم، تا دایره کاملاً پر شود. فضای خالی باقی مانده بین نقاط، می‌تواند مبین دانش‌ها و تجارب منسوخ شده‌ای باشد که امروزه در ذهن هیچ یک از افراد زنده نیست. همچنین می‌توان نقاط را دسته‌بندی کرد تا جوامع همفکر را نشان دهند. نقاط و دسته‌ها می‌توانند با هم همپوشانی داشته باشند که نشان دهنده‌ی باورها یا دانش مشترکی است که افراد یا دسته‌ها می‌توانند با هم داشته باشند، هر چند که این همپوشانی نمی‌تواند خیلی وسیع باشد چون هر کس یا هر دسته، مسلماً چیزهایی می‌داند که

متفاوت از دانسته‌ها و تجارب دیگران است. نقاط مختلف هم می‌توانند بسته به میزان دانش فرد مورد نظر، اندازه‌های مختلفی داشته باشند.

فضای خالی بین دو دایره، بیانگر هر چیزی است که بشر هنوز چیزی در مورد آن یاد نگرفته است. هنوز چیزهای بسیاری در محیط هست که باید تجربه شوند. اما تا وقتی به صورت روشمند در مورد آن‌ها یاد نگرفته باشیم، نمی‌توانیم آن‌ها را تجربه کنیم. درست مثل تولید انرژی الکتریکی که تا وقتی به صورت اصولی شناخته شده نبود، تجربه‌ای هم در مورد آن وجود نداشت. این انرژی از صدها هزار سال قبل از شناخته شدن، به عنوان یک جزء پنهان در طبیعت وجود داشت و لازم بود تا کسانی پرده از اسرار آن بردارند تا شناخته شوند و در عمل بکار گرفته شود.

اگر یک نیروی طبیعی بر ما اثر کند که ما هنوز آن را نشناخته‌ایم، آن را به عنوان یک چیز غیرواقعی به کناری می‌گذاریم، یا در مورد آن به خرافات می‌پردازیم یا آن را نیرویی ناشناخته یا تصادفی می‌پنداریم، تا آنکه روزی در مورد آن تحقیق شود و پدیده‌ی واقعی آن شناخته شود. وقتی راجع به چیزی تحقیق می‌کنیم، یاد می‌گیریم به مقدار کافی تمایز ایجاد کنیم تا اجزای تعامل کننده بر هم را شناسایی کنیم و بفهمیم چه نیروهایی در این میان بر هم عمل می‌کنند تا اثری را که ما قبلاً آن را ناشناخته یا تصادفی می‌پنداشتیم، به وجود آورند. مثلاً برای سال‌های متمادی، بسیاری از افراد در مجامع دانشگاهی، با نداشتن درک و دانش کافی در مورد ماهیت انسان‌ها، بر این باور بودند که قیمت‌ها در بازار تصادفی هستند؛ در حالی که امروزه می‌دانیم که مردم به صورت کاملاً منطقی و بر اساس منطق ترس (ترس از ریزش قیمت‌ها یا ترس از جا ماندن از قافله)، باعث حرکت قیمت‌ها می‌شوند.

کشف‌ها و تجارب تازه‌ی بشر، باعث گسترش روز افزون دایره‌ی کوچک‌تر می‌شوند و می‌تواند گفت که مثلاً در قرون وسطی، اندازه‌ی این دایره یک دهم اندازه‌ی کنونی‌اش بوده است. از آن زمان به بعد هر کشف و تجربه‌ی تازه، تمایز جدیدی را به سیستم ذهنی ما افزوده است و باعث تغییر دامنه‌ی ادراک ما از محیط اطرافمان شده است.

شکی نیست که دانش گردآوری شده‌ی بشر به قدری زیاد شده است که شاید باهوش‌ترین و متفکرترین افرادی که صد سال پیش می‌زیسته‌اند، توان تصور آن را هم نداشته‌اند. هر چه که الآن وجود دارد و صد سال پیش نبود (هواپیماها، ماهواره‌ها، کامپیوتر، موبایل و ...)، نتیجه‌ی دانشی است که افراد مختلف فراگرفته‌اند و با دیگران به اشتراک گذاشته‌اند که به مرور باعث تغییر قوام و ساختار محیطی شده است که در آن زندگی می‌کنیم. اما آنچه که امروز وجود دارد، از ابتدای تاریخ بشر به صورت بالقوه وجود داشته است. مثلاً امکان سفر به ماه از اولین باری که بشر به آسمان نگاه کرده و در مورد ماه اندیشیده، وجود داشته است. اما کسی برای این سفر اقدامی نکرد تا اینکه دانش بشر به نقطه‌ای رسید که آرزوهای محض می‌توانست به واقعیت تبدیل شود. اگر فرضاً به اوایل قرن ۲۰ برویم و برای یک فرد میان‌سال تعریف کنیم که محیط زندگی نوادگانش در قرن ۲۱ به چه شکل خواهد بود، مسلماً قادر نیست آن‌ها را باور کند، چون فاقد چارچوب ذهنی لازم برای باور تغییرات شگرف امروزی است؛ آن‌چنان که ما هم نمی‌توانیم تفاوت‌های زندگی افراد در صد سال آینده نسبت به زندگی خودمان را باور کنیم.

دنیایی که ما به عنوان یک فرد تجربه می‌کنیم را با یک نقطه نشان دادیم و دایره‌ی دور آن (دایره‌ی کوچک‌تر)، نشان دهنده‌ی کل چیزهایی است که اگر به فرض محال، یک نفر تمام دانش و تجربه‌ی کل بشر را می‌داشت، می‌توانست درک و تجربه کند. هر چیزی که من و شما به عنوان یک فرد می‌دانیم، در مقایسه با آن چیزی که هنوز یاد نگرفته‌ایم، نشان دهنده‌ی مجموعه محدودیت‌هایی هستند که ما در حال حاضر در چارچوب آن‌ها عمل می‌کنیم. یعنی تمام دانش گردآوری شده‌ی ما در مورد ماهیت محیط فیزیکی، همگی با هم، تعیین کننده‌ی محدودیت‌های شخصی ما در مقایسه با آن چیزی است که در محیط اطراف برای تجربه کردن، باور داشتن و فهمیدن وجود دارد. به عبارت دیگر، همیشه در محیط اطراف، اطلاعات بیشتری نسبت به آن چیزی که محدودیت‌های ما اجازه‌ی درک یا تجربه‌ی آن‌ها را می‌دهند، وجود دارد.

به گستردگی چیزهایی که هنوز نمی‌دانیم فکر کنید؛ در نظر بگیرید که هر کس می‌تواند متناسب با ساختار محیط ذهنی و روانی خود به عنوان یک نیرو بر محیط اطراف عمل کند تا آن را به نحوی تغییر دهد که متعاقباً خواهد توانست بر ما به عنوان یک فرد تأثیری خوشایند یا ناخوشایند بگذارد. بنابراین به هر اندازه که من و شما نتوانیم جنبه‌های رفتاری افراد و نحوه‌ی ابراز وجودشان (و به طور کلی ماهیت انسان‌ها) به عنوان نیروهای موثر بر محیط را درک کنیم، بایستی به همان میزان، هر فرد جامعه را برای خود به عنوان یک نیروی ناشناخته تلقی کنیم که نمی‌دانیم چه اثری بر ما خواهد گذاشت. با این مثال بایستی مقصود من از لزوم یادگیری هر چه بیشتر برای شناسایی مناسب‌ترین گام‌ها روشن شده باشد.

هر چند محیط فیزیکی قبل از تولد ما هم وجود داشته است، اما ما با این بینش که لازم است با محیط به گونه‌ای وارد تعامل شویم که رضایت‌مندی ما را تأمین کند، به دنیا نیامده‌ایم. اگر فرضاً بین محیط ذهنی ما و شرایط محیط فیزیکی صد در صد تطابق وجود داشت، به این معنی بود که هر آنچه که در محیط اطراف برای یاد گرفتن وجود داشته است را یاد گرفته‌ایم و این دانش بخشی از محیط ذهنی ما شده است. در این صورت درک کاملی از تمام نیروهای مؤثر در محیط و روابط علت و معلولی بین آن‌ها داشتیم. یعنی به طور کامل می‌دانستیم که محیط چگونه بر ما اثر می‌کند تا چیزی را تجربه کنیم و همچنین می‌دانستیم که محیط در پاسخ به انرژی ذهنی ما و نیروهایی که متناظر با آن‌ها از طرف ما به محیط اعمال می‌شود (رفتار ما)، چگونه عکس‌العمل نشان می‌دهد. با این درک کامل، به راحتی می‌توانستیم مناسب‌ترین گام‌ها برای برآورده کردن نیازها و خواسته‌ها و رسیدن به مقاصد و اهدافمان را برداریم و به رضایت‌مندی کامل برسیم.

واضح است که هیچ یک از ما این احساس تناسب صددرصدی و کامل با محیط را نداریم و در نتیجه با اطمینان می‌توان گفت که هیچ یک از ما با رضایت خاطر کامل زندگی نمی‌کنیم. اما هر چقدر در مورد نیروهای تعامل کننده در پشت رفتار خودمان و نیروهای تعامل کننده در محیط بیرون بفهمیم و بدانیم، برآورده کردن نیازها و رسیدن به اهداف برایمان آسان‌تر می‌شود

و زندگی را با سطوح بالاتری از رضایت‌مندی تجربه خواهیم کرد. بر عکس، اگر درکی از رفتار خود نداشته باشیم، مسلماً نمی‌توانیم قدم در راه درک یا پیش‌بینی رفتار دیگران، که سرچشمه‌ی نیروهای مؤثر بر ما هستند بگذاریم، و بنابراین منطقی است که نتوانیم آن جور که باید نیازهای خود را برآورده کنیم و به مقاصدمان برسیم که در نتیجه احساس ناامیدی، استرس، اضطراب، ناراحتی و ترس خواهیم کرد.

یادگیری و اثر آن بر کیفیت تجارب ما

همان‌گونه که قبلاً گفتم، ما با این دانش که باید با محیط بیرونی خود به طور مؤثری تعامل کنیم تا بتوانیم خواسته‌های خود را برآورده کنیم، به دنیا نمی‌آییم. اما نیاز به دانستن از همان ابتدا به صورت طبیعی در ما هست. این حس طبیعی ما یعنی کنجکاوی، ما را به جستجو و یادگیری چیزهای جدید وادار می‌کند. وقتی یک چیز را فرا گرفتیم یا یک کاری را به پایان رساندیم، آن کار دیگر جذابیت اولیه را ندارد و به مرور باعث دل‌زدگی می‌شود. همین دل‌زدگی به شکل یک نیروی داخلی ما را وادار به جستجو برای کشف و فراگیری چیزهای جدید می‌کند.

همچنین نیروی دیگری بنام «جذابیت»[1]، به عنوان عاملی برای پویایی و خلق تجارب وجود دارد. اگر شیئی که توجه کودکی به آن جلب شده را از دستش بگیرید، معمولاً بلافاصله شروع به گریه کردن یا جیغ کشیدن می‌کند. گریه‌ی کودک به این معنی است که حس کنجکاوی او هنوز ارضا نشده است. گریه، نوعی اظهار نارضایتی از برآورده نشدن نیازها و برای جبران عدم تعادل بین محیط داخل و خارج اوست. وقتی موضوعی را تا حد رسیدن به رضایت کامل مورد کاوش قرار دادیم و از تمام جنبه‌های جالب آن آگاه شدیم، معنی آن این است که در قالب این تجربه، ذهن ما (محیط درونی) با آنچه که محیط خارج برای ارائه کردن داشته است اغناء شده است. در این حالت معمولاً علاقه به موضوع از دست می‌رود، احساس یکنواختی و

[1] attraction

ملالت می‌کنیم و در محیط به جستجوی چیز دیگری که بتواند توجه ما را به خود جذب کند می‌پردازیم.

ویژگی دیگری هم در ما هست که به یادگیری ما کمک می‌کند. وقتی ما مهارتی را به طور کامل می‌آموزیم، گام‌های تشکیل دهنده‌ی اجرای آن به سطح ناخودآگاه ذهن ما منتقل می‌شوند و به این ترتیب ذهن ما برای یادگیری چیزهای جدید آزاد می‌شود. برای یاد گرفتن یک مهارت (مثل رانندگی)، معمولاً لازم است آن را به گام‌های کوچک‌تر بشکنیم و روی هر گام به قدر کافی تمرکز کنیم و در نهایت همه‌ی گام‌ها را به هم متصل کنیم تا بتوانیم آن کار را به صورت یکپارچه انجام دهیم. با تمرکز روی هر گام، توجه کامل خود را به همان گام معطوف می‌کنیم و لذا نسبت به هر چیز دیگر که در اطرافمان می‌گذرد، بی‌تفاوت می‌شویم. در این حالت اگر کسی سعی کند توجه شما را به یک چیز کاملاً نامربوط دیگر جلب کند، بسیار سخت است (اگر نگوییم غیرممکن است) که بتوانید روی هر دو موضوع تمرکز کنید. اما وقتی آن مهارت به یکی از آموخته‌های شما تبدیل شود، به راحتی می‌توانید در حین انجام آن به چیزهای دیگر هم تمرکز کنید.

اگر چنین ویژگی ذاتی در ما نبود، یعنی مهارت‌های یاد گرفته شده از خودآگاه به ناخودآگاه منتقل نمی‌شدند، تقریباً غیرممکن بود بتوانیم به توانایی‌هایی فراتر از توانایی‌های یک کودک خردسال دست پیدا کنیم. تصور کنید اگر قرار بود هنوز مثل یک نوزاد، روی تمام جزئیات حرکاتی که برای برداشتن یک چیز لازم است تمرکز کنیم، الآن چه وضعیتی داشتیم! این هماهنگی که الآن بین چشم و دست داریم، از ابتدا وجود نداشته است و آن را در پاسخ به کنجکاوی برای لمس کردن آنچه که در محیط اطراف توجه ما را به خود جلب می‌کرده است، یاد گرفته‌ایم. بعد از تبحر در یک مهارت، می‌توانیم حرکات لازم برای اجرای آن مهارت را به صورت خودکار انجام دهیم و دیگر نیازی نیست روی هر یک از گام‌های آن تمرکز کنیم. در نتیجه ذهن ما برای جستجو و گسترش دائم آن چیزهایی که می‌توانیم یاد بگیریم باز می‌شود.

یادگیری یکی از عملکردهای وجودی ما است و در پاسخ به حس قدرتمند کنجکاوی برای دانستن هر چیزی که در محیط اطراف توجه ما را جلب می‌کند، به طور طبیعی اتفاق می‌افتد. در بنیادی‌ترین سطح، صرفاً به خاطر اینکه موجودی زنده هستیم و برای زنده ماندن ناگزیر به تعامل با محیط هستیم، به هرحال چیزهایی یاد می‌گیریم.

با یادگیری بیشتر و بیشتر، آن دانش و بینشی که محیط در مورد خود ارائه می‌کند (گسترش نقطه‌ی دانش‌مان در آن مثال)، سطح ارتباط خود با محیط را ارتقاء می‌دهیم و قوام و ساختار محیط ذهنی‌مان را بهبود می‌بخشیم. هر تغییری که در درون رخ می‌دهد، به طور همزمان نگرش و درک ما از خارج را عوض می‌کند، چرا که از زاویه‌ی دیگری می‌توانیم به دنیا نگاه کنیم که قبلاً برای ما روشن نبود. هر بینش تازه، انتخاب‌های تازه و متفاوتی را قابل درک می‌کند و به ما می‌گوید که چگونه باید با دنیای خارج تعامل کنیم تا کیفیت تجارب خود را بهبود بخشیم.

ممکن است فکر کنید رابطه‌ی میان آنچه که یاد گرفته‌ایم و میزان رضایت ما از زندگی واضح است، اما به شما اطمینان می‌دهم که این طور نیست! استدلالم این است که اگر این رابطه این قدر واضح است، پس چرا بسیاری از مردم این قدر در ایجاد ارتباط بین عدم رضایت، ناکامی، شرایط ناراحت کننده در زندگی خود و نداشتن بینش صحیح از زندگی مشکل دارند و سعی می‌کنند وجود چیزهایی که نمی‌دانند و باید یاد بگیرند را انکار کنند؟

همیشه با هر تجربه جدید سطح بالاتری از رضایت‌مندی به دست می‌آید، تا آن که به نقطه‌ای برسیم که هر آنچه برای آموختن وجود دارد را آموخته باشیم. در این صورت می‌توان توقع داشت که همه‌ی نتایجی که در محیط خارج اتفاق می‌افتد، دقیقاً متناسب با آن چیزی است که در محیط ذهنی ما هست. این نوع از تناسب صد در صدی بین دنیای داخل و خارج، نتیجه‌ی درک کامل ما از خود، یعنی درک نیروهای داخلی مؤثر بر رفتار ما و نیروهای خارجی که بر ما اثر می‌کنند، خواهد بود. اما از آنجا که هیچ یک از ما دانش کاملی نداریم، می‌توان گفت که همیشه در کنار هر تعامل و تجربه‌ای که با محیط فیزیکی می‌کنیم، تجارب ممکن دیگری نیز

وجود دارند که از انتخاب‌های دیگری ناشی می‌شوند ولی در آن زمان برای ما شناخته شده نیستند. یعنی چیزی که نهایتاً ما در تجارب خود به آن می‌رسیم، دقیقاً متناسب با سطح دانش و بینش ما و توانایی ما برای عمل کردن به آنچه می‌دانیم است و نه بیشتر.

هر چه به خودمان اجازه‌ی آموزش بیشتری بدهیم، بهتر می‌توانیم امکاناتی که در آینده وجود خواهند داشت را ارزیابی کنیم. آنچه در این بیان نهفته این است که بایستی بتوانیم در قدم اول بپذیریم که آینده‌های دیگری، غیر از آنچه که ما بر اساس آموخته‌ها، توقعات و باورهای فعلی خود تصور می‌کنیم، برای ما وجود دارند. به یاد آورید که گفتیم، آنچه که می‌دانیم، تعیین کننده‌ی محدودیت‌هایی است که بر اساس آن‌ها عمل می‌کنیم. اگر نخواهیم بپذیریم که در هر شرایطی، اطلاعات و انتخاب‌های بیشتری نسبت به آنچه که باورهای ما اجازه‌ی درک آن‌ها را به ما می‌دهند وجود دارند، هرگز روش پیش‌بینی یا شناسایی امکانات دیگری که می‌توانند رضایت‌بخش‌تر باشند را یاد نخواهیم گرفت. انکار این‌ها مشابه آن است که ادعا کنیم، نیروی برق قبل از آنکه کشف شود وجود نداشته است!

اگر همیشه با دفاع از باورها و آموخته‌های فعلی خود، به دفاع از وضع فعلی بپردازیم، احساس خواهیم کرد که محیط مدام به ما حمله می‌کند، چرا که محیط مستمراً از ما دعوت می‌کند تا چیزهای جدیدی در مورد ماهیت آن بیاموزیم و ما باید مرتب آن‌ها را رد کنیم که منجر به استرس و اضطراب می‌شود. برعکس اگر مشتاقانه بپذیریم که گام‌های مناسب‌تری نسبت به آنچه انتخاب کرده‌ایم وجود دارند، آنگاه ذهن خود را باز می‌گذاریم تا در معرض یادگیری آن‌ها قرار گیرند تا به سطوح بالاتری از رضایت‌مندی برسیم.

یک روش ساده برای پی بردن به اینکه آیا نیاز به یادگیری چیزهای جدید برای بهبود عملکرد خود در محیط خارج دارید یا نه، وجود دارد. کافی است احساسات درونی خود را تحت نظر بگیرد و ببینید چقدر از زندگی خود احساس رضایت می‌کنید. اگر هیچ‌گاه احساس عدم تناسب و عدم تعادل بین محیط ذهنی و محیط خارجی شما وجود نداشته باشد، از لحاظ تئوری هیچ دلیلی برای احساس ناامیدی، ناکامی، پریشانی، استرس یا سرگشتگی وجود ندارد.

یعنی خواسته‌های درونی به طور کامل در بیرون پاسخ داده می‌شوند که نتیجه‌ی آن احساس رضایت‌مندی کامل است. به عبارت دیگر، آن احساسات منفی، تنها نتیجه‌ی برآورده نشدن خواسته‌های درونی در محیط خارج یا همان عدم تعادل بین محیط درونی و بیرونی است. بنابراین، بروز این احساسات منفی دالّ بر آن است که چیزهایی وجود دارند که ما از آن‌ها آگاه نیستیم و برای ارتقاء سطح رضایت‌مندی خود باید آن‌ها را یاد بگیریم.

برای مثال، اگر در روابط خصوصی خود احساس رضایت نکنیم، آیا نباید دلیل آن را ندانستن مهارت‌های مناسب برای برقراری ارتباط با دیگران بدانیم؟ آیا نباید احتمال بدهیم که حتماً مهارت‌های ارتباطی مناسبی وجود دارند که اگر آموخته و به کار برده شوند، منجر به روابط بهتر و احساس صمیمیت بیشتری می‌شوند؟ مشکل در اینجاست که ما به راحتی فرض را بر این می‌گذاریم که این مهارت‌ها وجود ندارند، یا این مهارت‌ها را بلدیم و اگر با این وجود باز در روابطمان مشکل داشته باشیم، فرض می‌کنیم داشتن رابطه‌ی خوب غیرممکن است. اگر هم شواهدی در محیط باشد که نشان دهند می‌توان به سطوح بالاتری از رضایت خاطر رسید، مثلاً زوجی را ببینیم که حس رضایت‌مندی زیادی از زندگی خود دارند، فرض را بر این می‌گذاریم که برای حفظ ظاهر دارند نقش بازی می‌کنند! همه‌ی این کارها به این خاطر است که بتوانیم از زیر بار مسئولیت تحقیق و یادگیری چیزهایی که نمی‌دانیم شانه خالی کنیم. ممکن است سعی کنیم شرایط محیطی را عوض کنیم (مثلاً با طلاق)، اما عوض شدن اسم‌ها و مکان‌ها مشکل را رفع نمی‌کند و باز همان تجربه‌ها تکرار می‌شوند. این سیکل معیوب ادامه پیدا می‌کند تا اینکه روزی اعتراف کنیم که مهارت‌هایی برای یادگیری وجود دارند که باید برای فراگرفتن آن‌ها اقدام کنیم.

دانسته‌های قبلی سد راه دانش جدید می‌شوند

اذعان به نیاز برای فراگیری چیزهای جدید، آن طور که به نظر می‌رسد آسان نیست. در واقع اعتراف به اینکه چیزهایی را نمی‌دانیم، یا آن چیزهایی که می‌دانیم آن طور که باید و شاید

مؤثر نیستند، یکی از پارادوکس‌های زندگی ماست. نکته‌ی بغرنج قضیه در اینجا است که چگونه می‌توانیم بدانیم که چیزی را نمی‌دانیم، خصوصاً وقتی چیزهایی که یاد گرفته‌ایم جلوی ورود گزینه‌های دیگر به ذهن را می‌گیرند؟! مثلاً وقتی برای اولین بار، چند معامله‌ی کوچک ولی سودده در بورس انجام دادیم و این باور در ما شکل گرفت که معامله‌گری کار بسیار آسانی است، این باور ذهن ما را بر روی ایده‌ی مقابل آن، یعنی اینکه معامله‌گری شاید یکی از سخت‌ترین کارهای دنیا باشد، می‌بندد. اما هر کدام از این دو عقیده، منجر به برداشت‌های بسیار متفاوتی از محیط می‌شود و اعمال مبتنی بر آن‌ها و نتایج آن‌ها نیز بسیار متفاوت خواهند بود.

ما معمولاً مفید یا مؤثر بودن چیزهایی که آموخته‌ایم را به چالش نمی‌کشیم، به این علت که آن‌ها را مستقیماً از تجارب خود آموخته‌ایم. یعنی واقعیت آن‌ها را بر اساس حواس پنج‌گانه‌ی درونی خود آزموده‌ایم و لذا آن‌ها را به اندازه‌ی کافی «واقعی و چالش‌ناپذیر» می‌پنداریم. به محض اینکه یک تجربه بخشی از محیط ذهنی ما شد، به طور خودکار بخشی از هویت ما محسوب می‌شود؛ یعنی آن قدر واقعی به نظر می‌رسد که قابل شک و تردید نیست.

اگر ذهن ما از قبل سوگیری نکرده باشد، معمولاً آمادگی کامل داریم تا آنچه که محیط پیش روی ما بگذارد را فرا بگیریم. یعنی در رویارویی اول با یک چیز جدید، اطلاعات را (بدون توجه به صحت و سقم آن‌ها) مثل ابر اسفنجی جذب می‌کنیم. بعد از ورود و تثبیت این اطلاعات در ذهن، راه ورودِ اطلاعاتِ متضاد با آن‌ها را سد می‌کنیم یا با مخفی شدن از آن‌ها، از هجوم آن‌ها به ذهن خود جلوگیری می‌کنیم. یعنی به جای آنکه خود را در معرض یادگیری چیزهای دیگری که محیط برای افزایش بینش و درک ما در مورد ما و خودش دارد قرار دهیم، به همان اطلاعات اول بسنده می‌کنیم.

اما باید دانست که دفاع از ذهن در برابر هجوم اطلاعات جدید، به صرف انرژی نیاز دارد. این مصرف انرژی همان چیزی است که از آن به عنوان استرس یاد می‌شود. ساده‌ترین تعریفی که من برای استرس دارم، عبارت است از احساسی که در هنگام سد کردن آگاهانه‌ی اطلاعات محیطی جدید به ما دست می‌دهد. به بیانی فیزیکی‌تر، استرس مشابه قدم زدن در جهت

مخالف باد است. در این تمثیل، می‌توان باد را نماد دسته‌های مختلفی از اطلاعات محیطی در نظر گرفت که نمی‌خواهیم با آن‌ها رودررو شویم و حرکت بدن ما در مقابل باد می‌تواند نماد چیزی باشد که از قبل یاد گرفته‌ایم، یعنی چیزهایی که در حال حاضر در درون ما هستند و در مقابل چیزهای بیرونی مقاومت می‌کنند. وقتی این دو نیرو با هم مواجه می‌شوند احساس فشار می‌کنیم.

یکی از نکات طنز زندگی ما این است که هر کس دوست دارد حق به‌جانب او باشد. به عبارت دیگر هر کس دوست دارد که مسلم بداند که آنچه که او در مورد ماهیت وجودی چیزها در محیط تجربه کرده و آموخته است، عین واقعیت است. نکته در اینجاست که هر چند نسخه‌ی هر کس، به این خاطر که وی آن را با حواس فیزیکی پنج‌گانه‌ی خودش تجربه کرده است، از دید او واقعاً نسخه‌ی درست از واقعیت است، اما لزوماً مرجع مناسبی برای نحوه‌ی تعامل مناسب با محیط، برای کسب نتایج رضایت‌بخش نخواهد بود. به عبارت دیگر، صرفاً به این دلیل که چیزی به ذهن ما رخنه کرده و در آن جای گرفته است (خصوصاً در کودکی)، به معنی آن نیست که واقعاً چیز ارزشمندی است و می‌تواند در برآورده کردن نیازهای ما مفید واقع گردد.

یک کودک به هیچ وجه نمی‌تواند روی نحوه‌ی تشکیل باورهایش در مورد ماهیت واقعی محیط تفکر کند و برداشت‌های او به شدت تحت تأثیر شرایط محیط زندگی اوست. کودک بدون هیچ جای سؤالی، تجربه‌های خود را به عنوان واقعیت محض تلقی می‌کند، چرا که باورهایی که می‌سازد از حواس فیزیکی، برداشت‌ها و احساسات او یا از افرادی که به آن اعتماد دارد (مانند والدین و مربیان) سرچشمه می‌گیرند و برای او حکم واقعیت دارند. او نمی‌تواند به تجربه‌هایش بیندیشد تا کیفیت باورهایی که بر اساس آن‌ها شکل می‌گیرند را ارزیابی و کنترل کند. همچنین نمی‌داند که آیا این باورها، برای زندگی آینده‌اش مفید خواهند بود، یا اینکه مانند یک سد از ابراز وجود مؤثر او در جامعه، ممانعت خواهند کرد.

کودک نمی‌فهمد که هر باوری که در ذهن او شکل می‌گیرد، از این به بعد به عنوان واقعیت محض تلقی شده و باعث پس زدن سایر احتمالات ممکن از ذهن او می‌شود، یا اینکه باعث خواهند شد تا او اطلاعات محیطی را در دسته‌های بسیار کلی فشرده کند، به طوری که کلیشه‌ای و بی‌استفاده شوند. البته در بسیاری از موارد، با جلب شدن توجه وی به چیزهای جدید و کسب تجارب تازه‌تر، بسیاری از باورهای قبلی او به طور طبیعی رنگ می‌بازند و از بین می‌روند. اما اگر تعداد زیادی از باورهای اولیه‌ی ما دارای بار منفی باشند، آنگاه ترس حاصل از آن‌ها به عنوان مانعی بزرگ در ابراز وجود ما خواهد بود و باعث محدودیت شدید درک ما از موقعیت‌های ممکن و مناسب در محیط خواهد شد.

مثلاً کسی را در نظر بگیرید که از کودکی دائماً توسط والدینش تحقیر و نقد شده باشد. باورهایی که او در مورد خود شکل می‌دهد و رابطه‌ای که بر اساس آن باورها با اطرافش برقرار می‌کند، در محیطی سرشار از درد روانی اتفاق می‌افتند. مسلماً در آن زمان متوجه نمی‌شود که به مرور زمان، تصویری از یک آدم بی‌ارزش از خودش را در ذهن خود، ایجاد می‌کند. بی‌ارزش بودن برداشتی است که او ممکن است تا بزرگسالی هم آن را درک نکند و شاید تا آخر عمر هم نتواند خود را از اثرات مخرب آن آزاد کند. اما به هر حال، ترس از مسخره شدن و تحقیر شدن، او را در محدودیت شدید برای ابراز وجود (و رضایت‌مندی) قرار خواهد داد، به گونه‌ای که برخی فرصت‌های لذت بردن از زندگی که برای دیگران (که دردهای او را ندارند) واضح و بدیهی به نظر می‌رسد، به طور کلی از حوزه‌ی قلمرو درک او خارج خواهند بود.

نکته‌ی جالب‌تر این است که هرچقدر ما بیشتر احتمال بدهیم که نسخه‌ی ما از درک واقعیت‌های محیطی آن‌طور که باید و شاید مفید و مؤثر نیست، بیشتر خود را آماده می‌کنیم تا از محیط یاد بگیریم لذا بهتر قادریم امکانات و فرصت‌هایی که ممکن است در آینده پیش روی ما قرار گیرند را ارزیابی کنیم و حتماً موفق‌تر خواهیم بود.

مشکل در این جاست که ممکن است شواهد محیطی که نشان از بی‌ارزشی دانسته‌های ما هستند درست پیش روی ما باشند، ولی ما آن چارچوب ذهنی لازم برای درک و شناخت آن‌ها را نداشته باشیم؛ مگر آنکه با رغبت به خودمان اجازه بدهیم که با آن‌ها رودررو شویم و در مورد آن‌ها دقت بیشتری به خرج دهیم. استدلالی که من همیشه با خودم می‌کنم این است که اگر ما واقعاً این قدرها که خودمان فکر می‌کنیم، زیاد می‌دانستیم، قاعدتاً نبایستی درد روانی احساس می‌کردیم، و همین دردهای روانی بهترین نشانه بر این هستند که ما هنوز بلد نیستیم چگونه برای کسب رضایت خاطر خود «بر اساس واقعیت‌ها» با محیط تعامل کنیم؛ که اگر بلد بودیم حتماً این کار را می‌کردیم و درد روانی دیگر معنایی نداشت.

دلیل بروز همه‌ی این پارادوکس‌ها، که بایستی تا حدودی روشن شده باشند، در این است که انسان به طور طبیعی مایل نیست که به جمع‌آوری و دقت نظر در اطلاعاتی بپردازد که با دانش‌های قبلی‌اش (که مطلقاً آن‌ها را درست می‌پندارد) در تناقض باشند. اما این را هم باید مد نظر قرار داد که اطلاعاتی که به هر دلیل هنوز یاد نگرفته‌ایم (چه بر اثر عدم ایجاد تمایز صحیح از ابتدا و چه بر اثر بلوکه شدن اطلاعات توسط دانسته‌های قبلی)، می‌توانند گام‌های مناسب‌تری برای برآوردن نیازهای ما ارائه کنند. اما از آنجا که نمی‌توانیم چیزهایی که هنوز یاد نگرفته‌ایم را بشناسیم و تازه، چیزهایی که یاد گرفته‌ایم هم همیشه در حال سد کردن راه سایر گزینه‌های احتمالی بهتر هستند، در این سیکل معیوبی گرفتار می‌شویم و در نهایت به این نتیجه می‌رسیم که این تمام چیزی است که دنیا برای عرضه کردن دارد، درحالی‌که گرفتاری اصلی ما در واقع نتیجه‌ی ناتوانی در «تطبیق» دادن خودمان است.

دوباره به مثال آن کودکی برمی‌گردم که اولین باری که خواسته از روی حس کنجکاوی با سگی بازی کند، سگ او را گاز گرفته باشد. در نتیجه‌ی این تجربه، کودک «به طور طبیعی» همه‌ی سگ‌ها را با آن سگی که او را گاز گرفته «یکسان» خواهد دانست. آموخته‌ی او از این تجربه باعث می‌شود که سدی در ذهن او ایجاد شود که از آن به بعد، هیچ توصیف دیگری راجع به بقیه سگ‌ها را نپذیرد. من عمداً از کلمات «به طور طبیعی» و «یکسان» استفاده کردم که

تاکید کنم که در این مورد، کودک فعالانه به محدود کردن سگ‌ها با برچسب «خطرناک» اقدام نکرده است، بلکه این تداعی (که همه‌ی سگ‌ها خطرناک‌اند) به صورت خودکار و بر اساس ماهیت عملکرد ذهن انسان و ساختار عصبی آن، در ذهن کودک شکل می‌گیرد. از این به بعد، صرف نظر از اینکه چقدر محیط تلاش کند که به او بقبولاند که اغلب سگ‌ها خطری ندارند و به او آسیبی نمی‌رسانند، او باور نخواهد کرد چون چیزی که او از موجودی به اسم سگ آموخته، باعث می‌شود وی راه قبول اطلاعات جدید به سیستم ذهنی‌اش را مسدود کند.

بر عکس اگر اولین تجربه‌ی کودک با سگ‌ها مثبت باشد، مسلماً دیگر ترسی از بازی کردن با هیچ سگی ندارد تا اینکه روزی تجربه‌ی تلخی برایش اتفاق بیفتد، یعنی سگی او را گاز بگیرد. اما در این حالت، دیگر به طور خودکار همه‌ی سگ‌ها را با آن سگی که او را گاز گرفته است یکسان تلقی نمی‌کند، چون قبلاً از محیط درس‌های دیگری، غیر از این تجربه‌ی دردناک، آموخته است. چیز جدیدی که یاد خواهد گرفت این است که همه‌ی سگ‌ها رفتار دوستانه‌ای ندارند و باید در مواجهه با آن‌ها هوشیار و محتاط بود تا اطمینان حاصل شود که رفتار تهاجمی ندارند.

شما می‌توانید هر آنچه مایلید را به یک کودک یاد بدهید. صرف نظر از اینکه آن آموخته‌ها نسبت به شرایط محیطی، چقدر نادرست یا بی‌فایده باشند، کودک همه‌ی آنچه به او یاد دهید را فرا می‌گیرد و هر آن‌چه را تجربه می‌کند، بخشی از هویت او می‌شود. هر چیزی که از یک تجربه یاد می‌گیریم (صرف نظر از درستی یا نادرستی آن) و به شکلی در درون ذهن ما جای می‌گیرد، بخش «فعالی» از هویت ما می‌شود. یعنی این قابلیت را دارد که از آن به بعد به عنوان نیرویی درونی بر ادراک ما و در نتیجه بر رفتار ما تأثیر بگذارد.

همان طور که می‌دانید، هر چیزی که از آن می‌ترسیم، شرایط خاصی از محیط است که در نقطه‌ای از زندگی خود، به تجربه دریافته‌ایم که باید از آن (به عنوان یک تهدید) ترسید. در حالی که کسی که تجربه‌ی دردناکی از آن شرایط محیطی ندارد، عکس‌العمل کاملاً متفاوتی نسبت به آن نشان می‌دهد که متناسب با تجارب خود اوست. ممکن است یک نفر شرایطی را

به عنوان تهدید تلقی کند، در حالی که در همان لحظه شخص دیگری آن را به عنوان یک فرصت خوب قلمداد کند و این تفاوت، صرفاً به حالات ذهنی متفاوت آن‌ها بستگی دارد. این یعنی، آنچه که هر یک از آن‌ها بر اساس تجربه در ذهن خود جای داده‌اند تعیین می‌کند که شرایط چگونه ادراک شود، به عنوان فرصتی برای شادی و شعف، یا تهدیدی بر ایجاد درد و ناراحتی یا چیزی دیگر. چیزی که جالب است این است که هیچ کدام از آن‌ها نیز قادر نخواهند بود که دیگری را به صحیح بودن درک خود متقاعد کند، چون چیزی که هر یک از آن‌ها در آن لحظه ادراک می‌کند مستقیماً به چیزهای متفاوتی که یاد گرفته‌اند (و عین واقعیت می‌پندارند) مربوط می‌شود.

معمولاً ما فقط زمانی ارزش و اعتبار دانسته‌های خود را به چالش می‌کشیم که «مجبور» باشیم، تازه آن هم به عنوان آخرین راه چاره. اما آن آخرین دلیلی که ما را مجبور می‌کند اعتراف کنیم که چیزهایی هست که باید یاد بگیریم، چیست؟ بله، درد! یعنی فقط وقتی اعتراف به نیاز به یادگیری می‌کنیم که از ناامیدی، استرس و اضطراب دچار درد روانی شویم و دیگر ندانیم که باید چه کنیم و دیگر نیز نتوانیم مسئولیت آنچه به آن رسیده‌ایم را به گردن دیگران بیندازیم.

معامله‌گری که فعلاً بر این باور است که «معامله‌گری کار آسانی است»، کی متوجه می‌شود که معامله‌گری آسان نیست؟ چه چیزی این باور نادرست وی را به چالش خواهد کشید؟ مسلماً درد روانی ناشی از ناامیدی، وقتی که ببیند توانایی رسیدن به اهدافش را ندارد. وقتی اعتبار یک باور نادرست به چالش کشیده شود چه اتفاقی می‌افتد؟ دنیایی از اطلاعات جدید در برابر چشمان ما ظاهر می‌شوند که به ما یاد می‌دهند چگونه با افزایش سطح ارتباط و درک خود از محیط معامله‌گری، تعامل بهتری با آن برقرار کنیم. اما جالب این جاست که تمام آن چیزی که از این تجربه یاد می‌گیریم از ابتدا در جلوی چشم ما قرار داشته است، پس باید تغییری در خود ما رخ داده باشد. تنها چیزی که قبلاً مانع از درک آن‌ها می‌شد، انرژی چیزهایی بود که از قبل می‌دانستیم و راه را بر اطلاعات جدید سد می‌کردند. مشکل عمده در این است که اگر یادگیری چیزهای جدید به معنی تغییر دانسته‌های قبلی باشد، ذاتاً از آن اجتناب می‌کنیم، چون

انرژی آن دانسته‌ها، به عنوان نیرویی مقاوم راه را بر اطلاعات دیگر مسدود می‌کنند، حتی اگر این اطلاعات جدید بتوانند تجاربی با رضایت خاطر بیشتری را به همراه بیاورند. حتی بچه‌ها هم در برابر قبول اطلاعاتی که با باورها و دانسته‌های قبلی آن‌ها در تضاد است مقاومت می‌کنند، حتی اگر دانسته‌های آن‌ها در عمل بی‌فایده باشد.

یادگیری هم معنی با تغییر است. اگر از تغییر (تطبیق) درون طفره برویم، در دریافتمان از محیط خارج تغییری ایجاد نمی‌شود و لذا هیچ گاه از حلقه‌ی تکرار شونده‌ی درد و عدم رضایت خارج نمی‌شویم. یعنی به رنج بردن ادامه می‌دهیم تا اینکه درد آن قدر زیاد شود که قابل تحمل نباشد و چاره‌ی دیگری جز بازبینی شیوه‌ی مدیریت ذهن خود نداشته باشیم و مجبور شویم به ارزیابی باورهای خود بپردازیم و آن‌ها را تغییر دهیم.

دانسته‌های ما منقضی می‌شوند

در کنار سیکل نارضایتی که به واسطه‌ی دانسته‌های جاری در آن به دام می‌افتیم، دلیل عمده و مهم دیگری نیز برای لزوم یادگیری و تطبیق مستمر وجود دارد و آن منسوخ شدن تدریجی دانسته‌های ماست. اگر به خاطر داشته باشید، گفتیم که همه‌ی چیزهایی که محیط فیزیکی را می‌سازند، مادی هستند و به مرور زمان به طور طبیعی دستخوش تغییر می‌شوند. اما محیط ذهنی ما برای تناسب داشتن با تغییرات دائم محیط خارجی به طور خودکار تغییر نمی‌کند. به عبارت دیگر، اطلاعات و دانسته‌های ما در مورد ماهیت محیط فیزیکی، هر چقدر هم تاریخ گذشته، ناکارا و یا حتی مضر باشند، می‌توانند سال‌ها و یا تا آخر عمر بدون تغییر باقی بمانند. اما همین دانسته‌های منقضی شده می‌توانند کماکان به عنوان نیرویی بر رفتار ما اثر کنند و باعث شوند تا سعی کنیم به روشی کاملاً نامناسب (نسبت به شرایط روز) با جامعه تعامل کنیم.

بنابراین حتی اگر در حال حاضر از زندگی خود لذت می‌بریم و رضایت خاطر داریم، نمی‌توان تضمین کرد که شرایطی که در حال حاضر تعامل با آن را به خوبی یاد گرفته‌ایم، برای همیشه بدون تغییر خواهند ماند. شرایط محیطی دائماً در حال تغییرند و بنابراین ما را به

یادگیری و تطبیق مستمر وادار می‌کنند. سرعت این تغییرات در محیط بازار زیاد و گاهی لحظه به لحظه است و به وضوح می‌توان آن‌ها را دید ولی در سایر محیط‌هایی که با آن سر و کار داریم ممکن است واضح و محسوس نباشد ولی بدون شک وجود دارد. مشکل این جاست که وقتی شرایط محیط عوض می‌شوند و حتی شروع به احساس عدم رضایت می‌کنیم، این تغییرات را به رسمیت نمی‌شناسیم تا اینکه دردها ما را مجبور به پذیرش آن کنند. راه حل این است که همیشه هوشیار باشیم و بدانیم که اگر چه چیزهایی که یاد گرفته‌ایم فعلاً کارایی دارند، اما می‌توانند به زودی منقضی و ناکارا شوند و به محض دریافت نشانه‌های آن، بدون معطلی برای به‌هنگام کردن آن‌ها اقدام کنیم.

فصل ۱۲: سازوکار رسیدن به هدف

چهار عامل هستند که تعیین می‌کنند ما تا چه اندازه و با چه درجه‌ای از رضایت می‌توانیم به اهدافمان برسیم و نیازهایمان را برآورده کنیم. عامل اول، میزان توانایی ما در شناخت نیازها و بیان روشن و دقیق اهدافمان است. این کار آن قدر که به نظر می‌رسد ساده نیست. درست است که حس کنجکاوی و جاذبه نیروهای طبیعی قدرتمندی در درون ما هستند که حس نیاز را در ما به وجود می‌آورند و ما را در شرایط عدم توازن قرار می‌دهند تا برای برآورده کردن آن نیازها اقدام کنیم، اما پس از احساس جذبه و علاقه به یک چیز در محیط، معمولاً به سختی می‌توان راه‌های رسیدن به آن را مجسم کرد یا طرحی برای آن ریخت، چرا که نیروهای ذهنی داخلی می‌توانند خیلی مخفیانه به شکلی تدافعی در برابر حرکت به سمت آن عمل کنند. بنابراین همیشه لازم است تضادهای محتمل بین چیزهایی که به آن حس علاقه یا نیاز می‌کنیم و نیروهای داخلی که در برابر آن‌ها ایستادگی می‌کنند و به آن «نه» می‌گویند را شناسایی کنیم. دومین عامل، به میزان شناخت ما از ماهیت نیروهای محیطی که باید با آن‌ها تعامل کنیم بر می‌گردد. عامل سوم، مقدار مهارت‌هایی است که برای تعامل با محیط آموخته‌ایم و چهارمین عامل، میزان توانایی ما در اجرای این مهارت‌هاست.

هرگونه تفاوت بین آنچه که ما در دل خواسته‌ایم، توقع یا نیاز داشته‌ایم با آنچه که تاکنون به دست آورده‌ایم نشانه‌ای است بر میزان «کافی نبودن دانسته‌ها» و یا شاهدی است بر «ناکافی بودن مهارت‌های ما» برای انجام کارهایی که باید انجام می‌داده‌ایم.

یکی از فاکتورهای دسته‌ی اول (کافی نبودن دانسته‌ها)، میزان توانایی ما از ارزیابی بی‌طرفانه و فارغ از توهم موجودیت چیزهای مورد درخواست یا مورد نیازمان در محیط خارج است. به عبارت دیگر، ممکن است چیزی که خواسته‌ایم اصلاً (و یا به اندازه‌ای که ما خواسته‌ایم)

موجود نباشد، یا در بازه‌ی زمانی مورد انتظار ما قابل محقق شدن نباشد. فاکتور دیگری که باید در همان دسته در نظر بگیریم آن است که ممکن است آنچه خواسته‌ایم موجود باشد، اما موجودیت آن برای ما قابل درک نباشد. در این حالت، معمولاً وقتی بعداً متوجه می‌شویم که صرفاً تغییر دیدگاهمان در آن موقع چه تفاوت فاحشی را می‌توانسته به بار بیاورد، با خود می‌گوییم «چه می‌شد اگر این را همان موقع می‌دانستم؟». اما اغلب درنمی‌یابیم که آنچه خواسته‌ایم و به دست نیاورده‌ایم فقط ناشی از یک تفاوت کوچک در دیدگاه بوده است و اگر آن چارچوب ذهنی لازم برای ایجاد نمایزهای مناسب برای درک آن فرصت را می‌داشتیم حتماً این کار را می‌کردیم، مگر آنکه چیزی در این میان ادراک ما را سد کرده باشد.

از مشاهده‌ی رفتار کلی آدم‌ها این‌گونه برمی‌آید که بسیاری از ما، عمر خود را صرف تغییر چیزهای پیش روی خود می‌کنیم تا با ساختار ذهنی ما تناسب پیدا کنند، در حالی که کافی است روش فکر کردن به چیزهایی که در پیش روی ما قرار دارند را عوض کنیم تا کیفیت تجربه‌ی ما از آنها تغییر کند.

در دسته‌ی دوم (کافی نبودن مهارت‌ها برای انجام آنچه باید انجام شوند)، ممکن است بهترین گام‌ها برای رسیدن به اهداف را بشناسیم و همچنین بی‌طرفانه موجودیت چیزهایی که می‌خواهیم را در محیط شناسایی کنیم، اما این به آن معنی نیست که توانایی اجرای درست این گام‌ها را هم داریم. در این حالت ممکن است مهارت‌های لازم برای اجرای گام‌ها را دست کم گرفته باشیم یا مهارت‌های اندک خود را کافی دانسته باشیم. بعلاوه، اگر حتی مهارت‌های لازم را آموخته باشیم، ممکن است باورها یا ترس‌هایی در درون ما وجود داشته باشند که به عنوان نیروهای مقاوم و تدافعی عمل کرده و مانع از اجرای درست گام‌ها و رسیدن به هدف شوند. حال ممکن است نسبت به این ترس‌ها یا باورهای خود، آگاهی داشته باشیم و یا ممکن است «نیمه‌خودآگاه»[1] باشند. تعریف من از نیمه‌خودآگاه تجربه‌ای است که آگاهانه به آن دسترسی مستقیم نداشته باشیم. مثلاً ممکن است شخصی از رفتن داخل آب هراس داشته باشد و از این

[1] subconscious

ترس خود آگاه باشد، اما نتواند به راحتی تجربه دردناکی که مرتبط با این هراس او از آب می‌شود را در ذهن خود «فراخوانی» کند و بفهمد که دلیل رفتارش چیست.

در اینجا بایستی یک تمایز مهم بین «فراخوانی» و «خاطره»[1] قائل شویم. آنچه که ما در محیط تجربه می‌کنیم به یک خاطره تبدیل می‌شود. توانایی ما در آوردن این خاطره به سیستم تفکر آگاهانه، فراخوانی نامیده می‌شود. برخی از خاطرات را به راحتی می‌توان فراخوانی کرد، چون مسیر دسترسی به محل ذخیره شدن آن خاطرات، مرتباً مورد استفاده قرار گرفته است. به عبارت دیگر، به یاد داریم که کدام خاطره را در کجا ذخیره کرده‌ایم. اما بسیاری از تجارب به نیمه‌خودآگاه و سپس ناخودآگاه فرو می‌روند. این خاطرات آن‌هایی هستند که یا فراموش کرده‌ایم چگونه آن‌ها را فراخوانی کنیم، یا اینکه از همان ابتدا از تجربه و ذخیره‌ی آن توسط حواس خود غافل بوده‌ایم. اما نکته‌ی مهم اینجاست که ناتوانی در فراخوانی یک خاطره یا هر چیزی که وارد سیستم ذهنی ما شود، باعث ناپدید شدن آن از محیط ذهنی یا بی‌اثر شدن آن نمی‌شود. به بیانی دیگر، توانایی ما در فراخوانی باوری که در کودکی به ما آموخته شده است، یا توانایی ما در یادآوری یک تجربه‌ی بخصوص، فاکتور مهمی در چگونگی تأثیر این باور یا تجربه بر رفتار ما محسوب نمی‌شود. گذشت زمان نیز در این رابطه نقشی ندارد. ممکن است به مرور زمان یک خاطره در ذهن آگاه ما کمرنگ شود، اما گذشت زمان بر بارهای الکتریکی ذخیره شده (کیفیت انرژی) یا میزان نیروی احساسی پشت این بارها اثری ندارد. بنابراین، ضرب‌المثلی که می‌گوید «زمان هر زخمی را درمان می‌کند» در مورد محیط روانی صدق نمی‌کند. ممکن است گذشت زمان زخم‌های جسمی را درمان کند، چون جسم دارای یک واقعیت فیزیکی است و در آن همه چیز در حال حرکت و تغییرپذیر با زمان است. اما زمان اثری بر خاطرات ذخیره شده در محیط ذهنی ندارد، چون متشکل از ماده نیست و لذا بر اثر مرور زمان تغییر نمی‌کند.

[1] recollection and memory

زخم‌های روانی هرگز ناپدید نمی‌شوند مگر اینکه یاد بگیریم چگونه خود را از آن‌ها خلاص کنیم یا بار آن‌ها را تغییر دهیم (موضوع فصل‌های آتی). مردم از این جهت فکر می‌کنند که گذشت زمان دردهای روانی را نیز درمان می‌کند که پس از گذشت چند سال از یک تجربه‌ی تلخ، توانسته‌اند درد آن را فراموش کنند یا سیستمی از باورها را به عنوان سپر دفاعی در برابر آن ایجاد نمایند تا خود را از درد آن حفاظت کنند.

ظرفیت بالای ما در مقاومت کردن در برابر اذعان به ابتلا به صدمات روانی و مخفی کردن اثرات آن‌ها باعث می‌شود شناخت صدمات روانی بسیار دشوار شود. ما معمولاً خیلی زود از صدمات وارد شده به جسم خود آگاه می‌شویم و به سراغ درمان آن می‌رویم و اگر به طور کامل درمان نشویم به خوبی متوجه‌ی آن می‌شویم. مثلاً اگر پایمان بشکند و درست درمان نشود نمی‌توانیم مثل گذشته راه برویم و نقص در درمان، به وضوح خود را نشان می‌دهد. اما صدمات روانی همیشه به این وضوح خود را نشان نمی‌دهند، چون همیشه می‌توانیم ساختار ذهن خود را به گونه‌ای سازمان‌دهی کنیم که این‌گونه به نظر برسد که ما مسئول نارضایتی‌ها و دردهای روانی که در زندگی متحمل می‌شویم نیستیم و به این ترتیب خود را از اثرات دردناک انرژی منفی ذهن خود جدا می‌کنیم و لذا بسیاری از دردهای روانی ناشناخته باقی می‌مانند.

این موضوع را به آن جهت مطرح کردم که بارها دیده‌ام که افراد به سختی حاضر می‌شوند باور کنند که اتفاقاتی که در کودکی برای آن‌ها افتاده است می‌تواند در درک آن‌ها از محیط و نحوه‌ی ابراز وجود آن‌ها در حال حاضر تأثیر بگذارد. اما اگر خوب به آن فکر کنند به این نتیجه خواهند رسید که همین‌طور است. هر چیزی که تجربه می‌کنیم بخشی از محیط ذهنی ما می‌شود. سپس همه‌ی این بخش‌ها روی هم، به عنوان یک علت داخلی بر رفتار و تجربه‌ی ما از محیط خارج تأثیر می‌گذارند. باز نیازی نیست که قادر باشیم به یاد بیاوریم که مثلاً چرا از فلان چیز می‌ترسیم. حتی لازم نیست آگاهانه به خود بقبولانیم که ترس در ما وجود دارد، چون همیشه می‌توانیم برای خود دلیل‌تراشی کنیم که چیزی وجود ندارد، یا به مواد مخدر یا الکل پناه ببریم تا آگاهی خود را از آن پنهان کنیم. اما صرف نظر از تلاشی که برای دور کردن خود از

احساس چیزهای درونی‌مان می‌کنیم، آن احساس پابرجا می‌ماند، چرا که در غیر این صورت این همه تلاش مستمر برای مخفی کردن آن‌ها لزومی نداشت.

خاطرات، باورها و تداعی‌ها با گذشت زمان، با مصرف مواد مخدر یا تلاش برای گذاشتن آن‌ها در جایی دوردست در ذهن که دسترسی خودآگاه به آن مشکل باشد، از بین نمی‌روند. آن‌ها در تمام طول عمر ما به عنوان یک منبع انرژی به دخالت در انتخاب اطلاعات محیطی و نحوه‌ی ابراز وجود ما ادامه می‌دهند، مگر اینکه یاد بگیریم آن‌ها را مدیریت کنیم. آیا تا کنون به این فکر کرده‌اید که چرا ترک عادات بد این قدر سخت است؟ یا چرا اجرا کردن طرحی که از قبل به طور مفصل روی آن فکر کرده‌اید و واقعاً قصد اجرای آن را داشته‌اید، ناگهان برایتان مشکل می‌شود؟ دلیل آن‌ها این است که آنچه که در درون سیستم ذهنی و روانی ما وجود دارد به عنوان نیروی مقاوم در برابر اراده‌ی ما ظاهر می‌شود. قصد و اراده برای انجام یک کار لزوماً یک باور سازگار با سیستم ذهنی ما نیست. به عبارت دیگر، از میان تمام چیزهایی که قصد انجام آن را می‌کنیم، برخی توسط سیستم ذهنی حمایت می‌شوند و بعضی نمی‌شوند. اگر حمایت صورت گیرد، تلاش‌های ما بی درد سر به انجام می‌رسند، چون در این حالت تضادی بین سیستم ذهنی ما و کاری که قصد انجام آن را داریم وجود ندارد. اما اگر قصد ما با خاطرات، باورها و تداعی‌ها در هماهنگی نباشد، انجام آن کار به تقلا تبدیل می‌شود، نمی‌توانیم روی آن کار تمرکز کنیم، به راحتی حواسمان پرت می‌شود و در نهایت بر اثر اتفاقاتی که در این میان رخ می‌دهد و اغلب مردم آن‌ها را «اشتباهات احمقانه» می‌نامند، از انجام آن کار منصرف می‌شویم. مثلاً یک فرد سیگاری را در نظر بگیرید که به این نتیجه رسیده است که کشیدن سیگار عادت بدی است و تصمیم می‌گیرد آن را ترک کند. یعنی قصد او بر آن است که از این به بعد خود را یک آدم غیر سیگاری معرفی کند. اما بلافاصله پس از این تصمیم، باورهای قبلی او مبنی بر اینکه او آدم سیگاری است، مثل سابق توجه او را به سیگار جلب می‌کنند و آن قدر به این کار ادامه می‌دهند تا بالاخره او مشتاق کشیدن یک سیگار می‌شود و به آن دست می‌برد. آنچه در اینجا وجود دارد، نه تنها یک تناقض کلاسیک بین یک تصمیم و باورهای شخص است، بلکه

خود تصمیم هم فاقد یک حمایت ساختاری مناسب است، یعنی یک باور حامی که بگوید «من سیگاری نیستم» در ذهن شخص ایجاد نکرده است. انرژی لازم برای ترک سیگار بایستی از اشتیاق آگاهانه‌ی شخص برای تبدیل شدن به شخصی دیگر در این حوزه از زندگی‌اش ناشی شود. اما این اشتیاق لزوماً انرژی موجود در باورهای ذهنی فرد که ناشی از سیگاری بودن در طی سالیان متمادی جمع شده است را بی‌اثر نمی‌کند. این باورها به قدر کافی انرژی دارند که هم بر توجه آگاهانه‌ی او اثر کنند (او را به یاد سیگار بیندازند و توجه او را به آن جلب کنند) و هم رفتار او را تحت تأثیر قرار دهند (یکی بردارد و بکشد).

حتی ممکن است حمایت درونی برای آنچه تصمیم گرفته‌ایم هم داشته باشیم ولی باز به دلیل وجود باورهای متضاد دیگر، در اجرای آن با مشکل مواجه شویم. رفتارهایی که قبلاً به عنوان «اشتباهات احمقانه» از آن‌ها یاد کردیم، اغلب نتیجه‌ی باورهای فراموش شده در نیمه‌خودآگاه ما هستند که با تصمیمات ما در تضادند. این موضوع را می‌توان در معامله‌گری به خوبی نشان داد. بسیاری از مردم با تخصیص بخش زیادی از وقت و سرمایه خود سعی می‌کنند حرفه‌ی معامله‌گری را در پیش گیرند. برخی از آن‌ها مطالب زیادی در مورد معامله‌گری می‌آموزند و حتی به سبب دانسته‌های خود در میان هم‌رده‌های خود بسیار مورد احترام واقع می‌شوند، اما نمی‌توانند معاملات خودشان را آن گونه که برنامه‌ریزی کرده‌اند اجرا کنند. همچنین معامله‌گرانی وجود دارند که روزانه سودهای مستمری کسب می‌کنند، ولی با رسیدن مجموع سودهایشان به حد مشخصی، تمام آن را طی یک یا دو معامله به بازار برمی‌گردانند و باز دوباره معاملات موفق خود را از سر می‌گیرند. این زیان‌های ناگهانی به وضوح با معاملات موفق قبلی آن‌ها ناهماهنگ است، اما تصادفی نیست و دلیل خاصی دارد.

این معامله‌گران مسلماً دارای استراتژی‌های مؤثر و کارایی برای موفقیت هستند و در ضمن، باورهای ساخت‌یافته‌ی قدرتمندی برای حمایت از قصد خود در موفقیت در بازار دارند. اما کاری که هنوز نکرده‌اند این است که شمار زیادی از باورهای (ناخودآگاه و نیمه‌خودآگاه) دیگر خود را که در تضاد مستقیم با کسب درآمد از طریق معامله‌گری است را شناسایی و خنثی

نکرده‌اند. مثلاً ممکن است در شخص اعتقاداتی وجود داشته باشد که به تربیت دینی او برمی‌گردند و با کسب درآمد از طریق دلالی کاملاً مخالف باشند (و معامله‌گری در بازار آتی چیزی جز دلالی نیست). این نوع فعالیت برای کسب پول، با اغلبِ آموزه‌های دینی سازگار نیست. نمونه‌ی دیگر از این باورهای پنهان، تعریفی است که اغلب مردم از کار و وجدان کاری در تربیت اجتماعی خود دارند (شرایطی که فرد را مستحق دریافت مزد می‌کند). اغلب آن‌ها تعاریف سفت و سختی در مورد کار و نحوه‌ی کسب درآمد دارند و معامله‌گری به طور کامل در این تعاریف نمی‌گنجد.

در این صورت، هرچقدر هم استراتژی‌های معاملاتی شخص پیشرفته باشد، حرفه‌ی معامله‌گری هنوز در سیستم یکپارچه‌ی اعتقادات شخص تعریف مشخصی ندارد. انرژی‌های پنهان جمع شده در این باورهای متضاد بالاخره در نقطه‌ای وارد عمل خواهند شد و معامله‌گر خود را در شرایطی خواهد دید که دارد بر خلاف مقررات و قوانین خودش عمل می‌کند یا حتی کارهایی می‌کند که با قصد وی از کسب سود ناسازگار است. معمولاً در این شرایط شخص می‌داند که دارد اشتباهی را مرتکب می‌شود، ولی فقط نظاره‌گر آن است و در همان حال توان متوقف کردن خود را ندارد و یا عمداً جلوی خود را نمی‌گیرد تا اینکه به قدر کافی پول از دست بدهد و آن عدم تعادل پنهانی که در ذهنش وجود داشت از بین برود.

وقتی شاهد این قبیل اتفاقات هستیم، اگر ندانیم قضیه از کجا آب می‌خورد ممکن است قضاوت تند و خشنی در مورد خود بکنیم، که باعث شود در خود احساس بی‌کفایتی و بی‌لیاقتی کنیم. یا ممکن است وجود ما سرشار از ترس و حس ناتوانی شود، چون ظاهراً هیچ کنترلی روی نیروهای ناشناخته‌ی داخلی‌مان که می‌توانند تا این حد روی رفتار ما تأثیر بگذارند، نداریم. در این‌گونه موارد، مردم اغلب بدون داشتن آگاهی از مشکل یا ابزارهای مفیدی که برای اصلاح آن وجود دارد، سعی می‌کنند موانع ذهنی ایجاد کنند تا این نیروها خود را در رفتارشان آشکار نکنند. واضح است که این موانع نمی‌توانند اثر خاصی داشته باشند و فقط قضیه را بغرنج‌تر می‌کنند. در اینجاست که سر و کله‌ی اعتیاد پیدا می‌شود. یک فرد الکلی می‌داند که به

الکل معتاد است. اما اعتیاد از کجا شروع می‌شود؟ اعتیاد به الکل یا هر چیز دیگر در پایه‌ای‌ترین سطح، از تلاش فرد برای جدا کردن قوای عقلانی‌اش از همان نیروهای مرموز داخلی (که فکر می‌کند هیچ کنترلی روی آن‌ها ندارد) آغاز می‌شود. هر چه بیشتر سعی می‌کند سد ایجاد کند، نیروها بیشتر خود را نشان می‌دهند و مجبور می‌شود بیشتر الکل مصرف کند. هر چه بیشتر مصرف می‌کند، اوضاع محیط اطرافش و به تبع آن محیط درونی‌اش رو به تباهی می‌رود. در نهایت، بدنش یا محیط اطرافش یا هر دو به قدری ویران می‌شوند که دیگر نمی‌تواند وضعیت واقعی‌اش را انکار کند. در آنجاست که اعتراف می‌کند: «بله من معتاد هستم و به درمان نیاز دارم» که به معنی آن است که: «بله. من نیاز دارم به بررسی موضوعاتی در زندگی‌ام بپردازم که از همان اول کار، منجر به اعتیاد من شد.»

تا اینجا، سه نیرو را شناسایی کرده‌ایم که به طور مستمر بر زندگی ما تأثیرگذار هستند:

۱- تمام نیروهای خارجی که می‌توانند به عنوان علت بر ما اثر کنند. میزان رضایت ما از زندگی با میزان تعامل مؤثری که با همین نیروهای خارجی داریم، متناسب است. همچنین این نیروهای خارجی، صرف نظر از اینکه ما آن‌ها را بشناسیم یا نه، به طور خودکار و مستمر باعث دگرگونی محیط مادی می‌شوند و یکی از نتایج آن این است که دانسته‌های ما بالاخره در نقطه‌ای از زمان، از نظر کارایی و مفید بودن، منقضی می‌شوند.

۲- نیروهای طبیعی عمیق داخلی مثل کنجکاوی و جذبه که ما را به جستجو، یادگیری و تعامل با محیط در قالب از پیش تعیین شده‌ای وادار می‌کند. به علت همین نیروهاست که برخی افراد، از میان تمام مشاغلی که در دنیا وجود دارند، علاقه‌مند به فعالیت در برخی از زمینه‌ها مانند موسیقی، هنرهای نمایشی، پزشکی یا غیره می‌شوند و آن‌ها را با جدیت دنبال می‌کنند و با رسیدن به آنچه خواسته‌اند احساس رضایت عمیقی از زندگی خود می‌کنند. اگر محیط این افراد را مجبور به فعالیت در زمینه‌هایی کند که علاقه‌ی طبیعی به آن ندارند، همیشه یک احساس پوچی می‌کنند (که البته شناسایی آن گاهی ممکن است بسیار سخت باشد) و همیشه حس می‌کنند یک چیزی کم دارند. آنچه که ما به عنوان انسان در مورد آن‌ها کنجکاوی می‌کنیم

و یا به سوی آن جذب می‌شویم، از عمق وجود ما سرچشمه می‌گیرد. این دو نیروی قدرتمند، ما را وادار به آن می‌کنند که برای ابراز وجود، موضوع مورد علاقه‌ی خود را در محیط فیزیکی جستجو و دنبال کنیم یا آن را خلق کنیم و در این راه باید با نیروهای مزاحم خارجی و نیروهای مقاوم داخلی (باورهای مخالف) مقابله و تعامل نماییم.

۳- نیروهای ذهنی ناشی از خاطرات، باورها و تداعی‌ها. هر چند که این‌ها هم نیروهای داخلی هستند، اما با کنجکاوی و جذبه فرق دارند. خاطرات، باورها و تداعی‌ها منحصراً از طریق تجارب ما با محیط به وجود می‌آیند، در حالی که کنجکاوی و جذبه از حین تولد در قالب کدهای ژنتیکی یا خصلت‌های ارثی در ما وجود دارند. برخی از خاطرات، باورها و تداعی‌ها منابع مفیدی برای تعامل بهتر با محیط فیزیکی و کسب درجات بالایی از رضایت خاطر هستند و برخی ممکن است اثر مخالف داشته باشند.

از آنجا که مجبور هستیم تا با محیط فیزیکی تعامل کنیم تا بتوانیم سطح بالاتری از رضایت خاطر را تجربه کنیم، بایستی بینش و درک عمیق‌تری از این نیروها به دست آوریم، که از راه یادگیری مستمر قابل تحقق است. تنها چیزی که واقعاً ما را از ادامه دادن به یادگیری در مورد طبیعت نیروهای خارجی باز می‌دارد، نیروهای ذهنی هستند که با هم متحد می‌شوند و سعی می‌کنند تا جلوی طبیعت کنجکاو ما را بگیرند و گاهی تا جایی پیش می‌روند که فرآیند یادگیری را به طور کامل متوقف می‌کنند.

در این ضرب‌المثل غربی که می‌گوید «نمی‌توان به یک سگ پیر حقه‌ی تازه‌ای یاد داد» واقعیت جالبی نهفته است. البته به نظر من بهتر است این گونه گفته شود که «یک سگ پیر دیگر حقه‌ی جدیدی یاد نمی‌گیرد». در اینجا قضیه این نیست که افزایش سن و سال توانایی یادگیری چیزهای جدید را کاهش می‌دهد؛ بحث اصلاً روی توانایی نیست. بحث بیشتر بر روی مقاومت و امتناع از یادگیری است. این امتناع از سر جمع چیزهایی که به آن باور داریم ناشی می‌شود و در نهایت به این می‌رسد که: «فراموشش کن رفیق! من آنچه را باید بدانم می‌دانم». مسلماً پیامدهای این موضع‌گیری نسبت به آموزه‌های محیطی می‌تواند مخرب باشد و

معمولاً هم هست، یعنی در اغلب موارد به یک رخداد ویرانگر یا یک سری از آن‌ها منتهی می‌شود و تازه آن موقع است که شخص اذعان می‌کند که دلیل مصیبت‌هایش امتناع و خودداری از تغییر محیط ذهنی و طرز فکرش بوده است. نکته‌ی مهم این است که شناخت این خلق و خوی «من همه چیز را می‌دانم» در سایر افراد آسان است، اما هنر آن است که آن را در خودمان بشناسیم. این خصلت در همه‌ی ما کم و بیش وجود دارد و یکی از عملکردهای طبیعی ذهن در مدیریت اطلاعات محسوب می‌شود.

برای ماندن در حالت یادگیری دائم، باید یاد بگیریم که به صورت آگاهانه و با استفاده از «تفکر»، به اصلاح، بهنگام سازی، جایگزینی یا تغییر قطبیت انرژی منفی اجزای مختلف ذهنی خود بپردازیم. برای این کار به «اشتیاقی» شدید احتیاج داریم تا بتوانیم فراتر از محدودیت‌های بنا شده توسط خاطرات، باورها و تداعی‌ها فکر کنیم و ترجیحاً بهتر است این اشتیاق برای تغییر به دلیلی غیر از رسیدن به استیصال و درماندگی باشد. یعنی چیزهایی که لازم است یاد بگیریم را قبل از آنکه اوضاع وخیم شود و به سطوح درماندگی و بیچارگی برسیم، بشناسیم و یاد بگیریم. این مستلزم آن است که در درون سیستم ذهنی خود سه فرض را سرلوحه‌ی کار خود قرار دهیم تا به ما کمک کنند رابطه‌ی خود با محیط پیرامونی را سالم نگه داریم و همچنین انرژی کافی برای ایجاد اشتیاق اولیه برای شروع این فرآیند را تأمین کنیم. پس از شروع، شیرینی تجارب ناشی از این تغییرات، خود نیروی لازم برای اشتیاق بیشتر و پیشرفت فرآیند را فراهم خواهد کرد.

اولین فرض ما باید این باشد که همه‌ی آن چیزی که برای دانستن وجود دارد را نمی‌دا. ۱. فرض دوم باید این باشد که آموخته‌هایمان یا همان «چیزهایی که یاد گرفته‌ایم باور داشته باشیم»، لزوماً برای یک زندگی توأم با رضایت خاطر مناسب نیستند. آخرین فرض باید این باشد که چیزهایی که یاد گرفته‌ایم و مفید هم هستند و می‌توانند در حا. حاضر رضایت ما را جلب کنند، لزوماً بدون تغییر باقی نمی‌مانند، چرا که شرایط محیطی در حال تغییر است. رد هر یک از این فرض‌ها معادل آن است که بگوییم آنچه که ما می‌دانیم همه‌ی آن چیزی است که

ارزش دانستن دارد و دانستن چیزهای بیشتر نیاز نیست. البته امتحان کردن اینکه آیا نیازی به یادگیری داریم یا نه بسیار آسان است، چرا که در صورت صحت این ادعا بایستی همواره در رضایت کامل از زندگی خود باشیم. اما نبود این رضایت کامل نشانه‌ی آشکاری است بر آن که حتماً چیزهای دیگری هستند که ارزش یادگیری دارند.

ارزشمندی هر لحظه

اگر بر اساس سه فرض گذشته عمل کنید، شروع می‌کنید به درک اینکه چگونه هر لحظه، به شاخصی برای نشان دادن وضعیت پیشرفت شما و کاری که باید برای ارتقاء خود انجام دهید، تبدیل می‌شود. بیایید به یک معامله‌گر فرضی نگاه کنیم که هدفش کسب سود از معاملات است. او شرایطی را به عنوان یک فرصت مناسب شناسایی می‌کند و وارد یک معامله می‌شود. اما در همان حال ترس از این دارد که نکند اشتباه کرده باشد. این ترس بر سیستم ادراک او اثر می‌کند و مانع از آگاهی او از هر چیزی که نشان دهنده‌ی اشتباه او باشد می‌شود. به خاطر دارید که ترس یک مکانیزم طبیعی برای هشدار دادن به ما برای اجتناب از شرایط تهدیدآمیز بود. حال، در اشتباه کردن چه چیز تهدید آمیزی وجود دارد؟ آن چیزی که در این حالت (و نیز سایر حالات) تهدیدآمیز است، در واقع درد و تحقیر جمع شده در درون شخص از تجارب گذشته‌اش است. اگر شخصی چیزی غیر از آنچه او می‌خواهد به او بگوید، با عصبانیت بر سر گوینده فریاد می‌زند که «حرف نزن!» تا بتواند از احساس دردی که از تجارب گذشته در درونش هست اجتناب کند. در نتیجه عملاً ترس‌های او در راه خلق کردن همان چیزی هستند که از آن هراس دارد، چرا که از اطلاعاتی که بازار ارائه می‌کند ولی موافق با خواسته‌ها یا توقعات او نیست، اجتناب می‌کند (که اگر اجتناب نمی‌کرد می‌توانست جلوی بروز یک زیان دیگر را بگیرد یا حتی با تغییر موقعیت سود نیز ببرد). اگر بازار در جهت مخالف او حرکت کند، وی احتمالاً خود را با شواهد آن رودررو نمی‌کند تا زمانی که درد ناشی از پنهان

کردن این شواهد از درد پذیرفتن آن‌ها بیشتر شود، یعنی ضررهایش به قدری زیاد شود که برایش راحت‌تر باشد که بپذیرد که اشتباه کرده و از درد ضررهای بیشتر جلوگیری کند.

این عینک سه بعدی نشان می‌دهد که عملکرد من در این چند هفته نه تنها افتضاح نبوده، بلکه بسیار هم عالی است!

می‌توان گفت که همیشه نتایج تلاش‌های ما در محیط در هر لحظه، به صورتی نمود پیدا می‌کنند که به خوبی نشان می‌دهند که ما کی هستیم و در چه سطحی قرار داریم و نیز نقاط ضعف ما کجاست.

هر هدف، خواسته یا نیازی است که انتظار داریم در آینده برآورده شود. این نیاز از یک سری کمبودها نشأت می‌گیرد. شناخت یک نیاز باعث می‌شود به صورت خودکار به جستجو کردن محیط اطراف بپردازیم تا راهی برای برآورده کردن آن پیدا کنیم. اطلاعات محیطی که ما دریافت می‌کنیم (کیفیت و عمق بینش ما نسبت به محیط) برابر است با: تعداد راه‌های متمایزی که می‌توانیم شناسایی کنیم، منهای راه‌هایی که توسط ترس‌هایمان که در این میان مداخله می‌کنند، مسدود می‌شوند. چگونگی ابراز وجود ما برای برآورده کردن نیازها هم تابعی است از: (۱) دریافت‌ها و ادراکات ما، (۲) گام‌هایی که بر اساس آن دریافت‌ها برای برداشتن در نظر می‌گیریم و (۳) مهارت‌هایی که برای برداشتن این گام‌ها آموخته‌ایم. همه‌ی این‌ها در مجموع باعث می‌شوند که هر لحظه‌ای که با محیط تعامل می‌کنیم به شاخصی ارزشمند تبدیل شود که می‌تواند نشان دهد ما چه می‌دانیم و با چه کیفیتی بر اساس دانسته‌های خود عمل می‌کنیم.

اگر از پذیرش یا اذعان به ارزشمندی هر لحظه امتناع کنیم، خود را از دسترسی به اطلاعاتی که برای پیشرفت خود به آن نیازمندیم محروم می‌کنیم. یادگیری هر مهارتی که برای ابراز وجود مؤثرتر بدان نیازمندیم، خود یک نقطه‌ی شروع دارد. برای یافتن نقطه‌ی شروع مناسب بایستی در هر لحظه، هر نتیجه‌ی کسب شده‌ای را به عنوان شاخصی از اینکه ما کی هستیم بپذیریم، تا بتوانیم در درجه اول مشخص کنیم چه مهارت‌هایی را کم داریم و در درجه‌ی بعد به سراغ چگونگی یادگیری آن‌ها برویم. بدون این نقطه‌ی شروع، این توهم را خواهیم داشت که زیاد از حد می‌دانیم و می‌توانیم. یا به این باور نادرست می‌رسیم که اطلاعاتی که ما داریم عین واقعیت است و همان اطلاعاتی است که محیط ارائه می‌کند و از این رو فعالانه راه سایر اطلاعات مخالف را سد می‌کنیم.

هر «باید می‌بود»، «می‌توانست باشد»، «کاش اگر...» یا «اگر این جور می‌شد» نشانه‌ای است بر میزان توهمی که خود را به آن سپرده‌ایم و خود را درست نشناخته‌ایم. چون اگر می‌دانستیم و می‌توانستیم حتماً انجام می‌دادیم؛ یعنی در آن لحظه بهترین کار ممکن را بر اساس تمام مؤلفه‌هایی که بر درک ما اثر گذاشته‌اند (اعم از خودآگاه، ناخودآگاه و نیمه‌خودآگاه) انجام داده‌ایم و بیش از آن دیگر قادر نبوده‌ایم. بنابراین با به رسمیت شناختن «ارزشمندی هر لحظه»، همیشه نقطه‌ی شروع مناسب برای یادگیری چیزهایی که به آن‌ها نیاز داریم، یا حوزه‌هایی که باید خود را در آن تقویت کنیم را خواهیم شناخت.

اگر معامله‌گر فرضی ما بخواهد به یک معامله‌گر دائماً موفق تبدیل شود، باید بفهمد که حق همیشه با بازار است و اگر سایه‌ی ساختار ذهنی خشک و متعصب خود را روی بازار نیندازد، می‌تواند از این خاصیت خلل ناپذیر بازار استفاده‌ی مفیدی کند. بعلاوه باید خود را از ترس از اشتباه کردن برهاند، تا بتواند بازار را از یک دیدگاه کاملاً بی‌طرف مشاهده کند، در غیر این صورت ترس از اشتباه کردن حتماً او را به اشتباه خواهد انداخت. همچنین بایستی برای خودش یک سری قوانین و مقررات راهنما وضع کند و خود را ملزم به رعایت بی چون و چرای آن‌ها کند.

هیچ یک از ما دوست ندارد به آنچه که به عنوان نقاط ضعف خود می‌شناسد، اعتراف کند. اما این دقیقاً همان چیزی است که به آن نیاز داریم تا بتوانیم خود را از آن‌ها رها نموده و رشد کنیم. اگر با درون خود رودررو شویم، اولین گام برای شکستن سیکل معیوب نارضایتی و تبدیل آن به سیکل فزاینده‌ای از موفقیت را برداشته‌ایم. و چه راهی برای رسیدن به هدف بهتر از رویارویی با شرایط واقعی موجود، شناسایی چیزهای مورد نیاز برای یادگیری، اقدام برای یادگیری آن‌ها و اصلاح و بهبود مستمر مسیر در این فرآیند است؟

هر معامله‌گر آنچه لایق خود می‌داند را به خود می‌دهد

همان طور که قبلاً هم گفتیم، معامله‌گران خود نقطه‌ی شروع و پایان معاملاتشان را انتخاب می‌کنند و در مورد آن تصمیم می‌گیرند. این فرآیند تصمیم‌گیری نتیجه‌ی برآیند نیروهای اجزای مختلف ذهنی است که با هم در تعامل هستند. اگر به فرض بتوانیم به محل ذخیره‌ی این اجزاء در مغز برویم و انرژی هر یک از آن‌ها را اندازه بگیریم و سپس اجزایی که در ایجاد حس مثبت از خود (ارزشمند پنداشتن خود) نقش دارند را با آن‌هایی که در ایجاد حس منفی از خود مؤثر هستند جمع جبری کنیم، آنچه که به طور خالص باقی می‌ماند، مقدار خالص ارزشی است که برای خودمان قائلیم. این مقدار خالص مستقیماً متناسب با پولی است که از آنچه که در هر معامله (یا در هر روز، ماه یا سال) قابل حصول است به خود می‌دهیم، یا به همین معنی متناسب با پولی است که از دست می‌دهیم (اگر حاصل جمع منفی باشد).

می‌دانم که فهم و قبول این مفهوم ممکن است مشکل باشد، اما اگر صرفاً جنبه‌های روان‌شناختی را در نظر بگیریم (و از مهارت‌های معامله‌گری که هنوز یاد نگرفته‌ایم صرف‌نظر کنیم)، چیزی غیر از این نمی‌تواند باشد. برای توضیح بیشتر توجه کنید که در محیط معامله‌گری ما خود همه‌ی قوانین معاملاتی خود را وضع می‌کنیم. هیچ کس هم ما را وادار به ورود یا خروج از معامله نمی‌کند. در هر معامله انتخاب‌های متعددی برای سود بردن یا توقف زیان وجود دارد. آنچه که ما در هر لحظه تصمیم به انجام آن می‌گیریم، نتیجه‌ی دریافت ما و نیز تمام

اجزای ذهنی است که بر آن دریافت اثر می‌گذارند. آنچه در نهایت به انجام آن دست می‌بریم، نتیجه‌ی تصمیمات و نیز توانایی ما در اجرای آن تصمیمات است که خود توسط تعدادی فاکتور ذهنی که همه در تعیین حس خود ارزشمندی ما نقش مستقیم دارند، تعیین می‌شوند.

معامله‌گری فعالیتی جهت کسب ثروت است. وقتی یاد گرفتیم چگونه معامله کنیم، چه کسی یا چه چیزی غیر از ما می‌تواند مسئول نتیجه‌ی کار باشد؟ اگر معامله‌گران ارزش دارایی‌های خود را به صورت چارت رسم کنند (در بازه‌های زمانی روزانه، هفتگی، ماهانه یا سالانه، هر کدام که متناسب‌تر بود)، این چارت می‌تواند به خوبی تضادهای درونی آن‌ها و آنچه که در مورد خود فکر می‌کنند را نشان دهد. این چارت بسیار شبیه به چارت‌های قیمت در بازار است، یعنی دارای سطوح مقاومت و حمایت، نواحی تثبیت، رالی‌های صعودی و نزولی و دوره‌های بازگشت است. همه‌ی این الگوها حالت ذهنی معامله‌گر را نشان می‌دهد، دقیقاً به همان‌گونه که چارت‌های قیمت حالت ذهنی دسته‌جمعی تمام فعالان بازار را نشان می‌داد.

این چارت‌ها درست مانند چارت‌های قیمت، ارزشمند هستند و می‌توان از آن‌ها برای پیش‌بینی رفتار معامله‌گر استفاده نمود، به شرطی که تحلیل‌گر بداند بایستی در آن‌ها به دنبال چه چیزی بگردد. بعضی از شرکت‌های کارگزاری معروف که صندوق‌های سرمایه‌گذاری بزرگ را مدیریت می‌کنند، این نوع چارت‌ها را در مورد مدیران صندوق‌های خود، استخراج می‌کنند و بر اساس تحلیل چارت، پولی که در اختیار مدیر صندوق قرار می‌دهند را کم و زیاد می‌کنند. ایده‌ی پشت این قضیه این است که وقتی معامله‌گر سابقه‌ای از خود بجا گذاشت، سخت نیست که از روی آن تعیین شود که کی قرار است به واسطه‌ی نیروهای روان‌شناختی درونی‌اش، عملکرد چشمگیری از خود نشان دهد (درست همانند نیروهای دسته‌جمعی بازار که قبل از جهش‌های بزرگ تشکیل می‌شوند).

اگر قصد ما به عنوان یک معامله‌گر این است که ثروت بیشتری از بازار به دست آوریم، باید یاد بگیریم که چگونه بیشتر و بیشتر به خود ارج بنهیم، به گونه‌ای که به این باور برسیم که ما لیاقت آنچه به دست می‌آوریم یا خواهان آن هستیم را داریم. معامله‌گری می‌تواند منجر به

کسب سودهای سریع شود، ولی حفظ آن سودها به حمایت و پشتیبانی درونی نیاز دارد. بیشتر مواقع، این حمایت درونی وجود ندارد و همین واقعیت، رمز پشت پرده‌ی داستان‌های بسیاری در دنیای معامله‌گری است که حکایت می‌کنند چطور خیلی‌ها از نداری به ثروت‌های بادآورده و بعد از مدتی دوباره به نداری رسیده‌اند. مسلماً اولین گام در فرآیند ارج نهادن بیشتر به خود، پذیرفتن نقطه‌ی شروع اصلی یعنی پذیرفتن کامل مسئولیت نتایجی که به آن‌ها می‌رسیم و استفاده از آن‌ها برای تعیین چیزهایی است که بایستی در مورد خود و بازار یاد بگیریم. هر کاری که ما انجام می‌دهیم به ارزشی که برای خود قائلیم می‌افزاید یا از آن می‌کاهد و در واقع به همین خاطر است که این حس در ما می‌تواند روز به روز یا لحظه به لحظه تغییر کند. بهترین راهی که من برای افزودن به حس ارزشمندی نزد خود سراغ دارم، آن است که خود را به فرآیند یادگیری، رشد و پیشرفت متعهد کنیم.

فصل ۱۳: مدیریت انرژی ذهن

اگر می‌پرسید منظور من از «مدیریت انرژی ذهن» چیست، باید بگویم که کاری است که ما از راه‌های گوناگون کرده و می‌کنیم ولی احتمالاً تاکنون به این اسم به آن فکر نکرده‌ایم. مثلاً آیا تا به حال شده که چیزی را که می‌توان به عنوان یک زخم احساسی کوچک در نظر گرفت (مثل یک بی‌احترامی کوچک) را آن قدر پیش خود بزرگ کنید که به یک حالت جنون از خشم برسید؟ چگونه این کار را می‌کنیم؟ درست است، با فکر کردن عمدی به آنچه که در ما آن احساس بی‌احترامی اولیه را ایجاد کرد. افکار می‌توانند بسته به نوع خود، به انرژی ذخیره شده در زخم‌های احساسی اضافه یا از آن کم کنند. اگر به افکار مخرب و منفی رو بیاوریم، به بار منفی آن زخم می‌افزاییم و آن را تقویت می‌کنیم و نیازی به گفتن نیست که می‌توانیم مقدار آن را به هر حدی که بخواهیم زیاد کنیم و بعلاوه، نقطه‌ی توقف این کار هم در اختیار و اراده‌ی خودمان است و اگر انرژی دخیل در این کار زیاد باشد، توقف آن نیز می‌تواند به همان میزان مشکل شود. آیا با این کار ما در واقع با مدیریت و دستکاری انرژی ذهنی، عمداً یک تجربه‌ی منفی را کانالی برای جاری کردن تفکرات منفی و خشمگین‌تر کردن خود قرار نمی‌دهیم؟

به همین روش، اگر به چیزهای مثبت فکر کنیم از بار منفی زخم احساسی کاسته می‌شود. مطمئن هستم که هر کس این کتاب را می‌خواند، متوجه شده است که وقتی شخصی می‌خواهد خشمگین بماند، از گوش دادن به «هر حرفی» که باعث فرو نشاندن خشمش شود خودداری می‌کند. وقتی ما به‌اصطلاح از گوش دادن به «صدای اندیشه»[1] خودداری می‌کنیم، در واقع تصمیم بر آن داریم که انرژی ذهنی خود را مدیریت نکنیم. تنها دلیلی که یک فرد خشمگین گوش خود را بر صدای اندیشه می‌بندد این است که می‌داند این حرف‌ها پتانسیل آن

---

[1] voice of reason

را دارند که دیدگاه او و در نتیجه احساس او را عوض کنند (خشم او را فرو نشانند) که او فعلاً به آن تمایل ندارد. اگر او «تمایل» به این تغییر نداشته باشد (بابت هر مزیتی که خودش می‌داند)، از افکار خود به گونه‌ای مراقبت می‌کند که بتواند خشم خود را حفظ کند. این مثال‌ها تنها تعدادی از راه‌های گوناگونی هستند که ما طی آن‌ها محیط ذهنی خود را به دلخواه خود دستکاری می‌کنیم تا به مقصودی که مد نظر داریم (که ممکن است ناخودآگاه باشد) برسیم. مسلماً اگر مدیریت انرژی برای مقاصد مخرب ممکن است، حتماً باید برای اهداف سازنده هم امکان‌پذیر باشد. مفاهیم کلیدی این بحث «تمایل» و «قصد»[1] هستند.

افکار ابزار قدرتمندی برای ایجاد تغییر در محیط ذهنی هستند. می‌توان از آن‌ها برای جابجایی، تغییر چیدمان، اضافه کردن، کم کردن یا تغییر قطبیت اجزای مختلف ذهنی استفاده کرد. افکار هم شکلی از انرژی هستند. آن‌ها می‌توانند به عنوان یک عامل باعث ایجاد اثری در محیط فیزیکی شوند (مانند وقتی که افکار خود را از طریق صحبت کردن بیان می‌کنیم) و هم می‌توانند باعث ایجاد تغییر در محیط ذهنی شوند. در واقع اگر افکار خود را به سمت درون و ذهن خود هدایت کنیم، می‌توانیم از انرژی آن برای تغییر قوام و ساختار نوع دیگری از انرژی استفاده کنیم؛ مثلاً از افکارمان برای تغییر یک باور یا رها کردن انرژی منفی یک خاطره‌ی دردناک بهره ببریم.

دقیقاً به خاطر همین توان ذاتی نهفته در افکار است که مردم در برابر اطلاعاتی که افکار متفاوت در اشکال گوناگون ارائه می‌کنند از خود محافظه کاری نشان می‌دهند. هر کس ذاتاً می‌داند که اگر به خود اجازه‌ی فکر کردن راجع به چیزی بدهد، افکار این قدرت را دارند که چیزهایی که در ذهن ما وجود دارند را تغییر دهند. وقتی چیزهایی که در ذهن ما وجود دارند تغییر کنند، روی درک و تجربه‌ی ما از محیط خارج تأثیر می‌گذارد. اگر نخواهیم رابطه‌ای که هم اکنون بین درون و بیرونمان برقرار است را عوض کنیم، آگاهانه هر کاری لازم باشد را انجام می‌دهیم تا مطمئن شویم که خود را در معرض چیزی که به این رابطه صدمه بزند نمی‌گذاریم

[1] willingness and purpose

یا به چیزی که این رابطه را به هم بزند فکر نمی‌کنیم. در واقع، تغییر در وهله‌ی اول ماحصل «تمایل به فکر کردن» است.

شخصاً معتقدم که یک قابلیت ذاتی برای التیام دادن به زخم‌های روانی در همین توانایی ما برای فکر و استدلال وجود دارد، تا بتوانیم آنچه که در محیط در فراسوی ترس‌های ما وجود دارد را در یابیم و درک کنیم. برای التیام دادن زخم‌های روانی نیاز به مدیریت انرژی ذهنی داریم. قبلاً هم گفتیم که فراموش کردن خاطرات دردناک یا مخفی کردن آن‌ها در جایی دوردست در ذهن که خودآگاه به راحتی به آن دسترسی نداشته باشد به هیچ وجه از تأثیر منفی آن‌ها بر ادراکات ما از محیط نمی‌کاهد و از بروز برخی رفتار ناخواسته در ما جلوگیری نمی‌کند.

همه‌ی ما با موهبتی به نام «خلاقیت» متولد می‌شویم که قابلیت فکر کردن در محدوده‌ای فراتر از خاطرات، باورها و تداعی‌های فعلی را به ما می‌دهد. قابلیت ما در استدلال در فراسوی محدودیت‌های جاری و استفاده‌ی خلاقانه از قوه‌ی تخیل، یک نیروی جبران کننده است که اجازه‌ی رشد، بهبود و فراتر رفتن از سیکل‌های دردناک و مخرب زندگی که در آن‌ها گرفتار شده‌ایم را، هم برای افراد و هم برای جامعه، فراهم می‌کند. اما در این میان نکته‌ای هست که نباید مخفی بماند و آن این است که قابلیت انجام یک کار، لزوماً به معنی توانایی انجام آن نیست. قبل از آنکه یک قابلیت به توانایی تبدیل شود، باید در قالب یک مهارت فرآوری شود. شاید تصور کنید که خلاقیتی که من در این‌جا از آن صحبت می‌کنم به این معنی است که مثلاً با استفاده از قوه‌ی تخیل، یکی از نیازهای خود را در ذهن مجسم کنیم و تصور کنیم که این نیاز زمانی در آینده، به بهترین وجه برآورده خواهد شد. اما این به معنی استفاده‌ی خلاقانه از قوای تخیل نیست. چرا که از قوه‌ی تخیل برای تصور چیزی که در ذهنمان بود استفاده کردیم و نوآوری در کار نبود. همین مطلب برای افکار نیز درست است. در اغلب موارد، افکار ما از مجموعه‌ی خاطرات و باورهای فعلی ما سرچشمه می‌گیرند و لذا متناسب با وضع فعلی ما هستند. برای خلق یک آینده‌ی روشن‌تر و رضایت‌بخش‌تر برای خود، بایستی قادر باشیم که این آینده را به گونه‌ای تصور کنیم که فراتر از چیزهایی که هم اکنون می‌دانیم باشد.

تنها محدودیت واقعی که در مورد تفکر وجود دارد، قواعدی هستند که یا به ما یاد داده شده‌اند یا ما خود آن‌ها را برای خود ساخته‌ایم. اما نکته در اینجاست که ما به هیچ عنوان به این محدود نشده‌ایم که فقط در مورد چیزهایی که به درستی آن‌ها باور داریم یا در مورد آن‌ها تجربه کسب کرده‌ایم، فکر کنیم. ما آزادیم که در افکار خود به هر جایی سرک بکشیم تا هر نوع امکان را بررسی نموده و صرف نظر از اینکه آیا داخل مجموعه‌ی جاری قواعدی که بر مبنای آن‌ها عمل می‌کنیم هست یا نه، بر اساس آن عمل کنیم. حتی می‌توانیم در تفکر خود تا جایی پیش برویم که قواعدی که می‌گویند ما مجاز به انجام کاری نیستیم را هم تغییر دهیم. به نظر من اگر قرار نبود با فکر کردن به اینکه چه چیزهایی باید بیاموزیم تا به تغییرات خود جهت بدهیم و زندگی شادتر و رضایت‌بخش‌تری داشته باشیم، آنگاه قوای تفکر، استدلال و خلاقیت در ما وجود نمی‌داشت، یعنی از نظر من وجود این قوا دلیلی بر آن است که باید از طریق تفکر و خلاقیت، خود را تعالی دهیم.

خلاقیت هم‌معنی تغییر و رشد است. مگر نه اینکه واژه‌ی «خلق» به معنی به وجود آوردن چیزی است که قبلاً وجود نداشته است؟ برای استفاده‌ی خلاقانه از قوه‌ی خیال، بایستی تمایل داشته باشیم به چیزهایی فراتر از آنچه که هم اکنون آن‌ها را درست یا ممکن فرض می‌کنیم، فکر کنیم. شاید برای کسانی که آن‌طور که باید و شاید، با اشکال مختلف تفکر خلاقانه آشنایی ندارند شگفت‌انگیز باشد که ببینند چگونه صرفاً ابراز تمایل در به چالش کشیدن میزان مفید بودن یک چیز درونی، می‌تواند بهمنی از گزینه‌های الهام‌بخش را در ذهن برانگیزد. اگر در تفکرات خود خلاقیت به خرج ندهیم، خاطرات و باورهای ما باعث می‌شوند که در مورد آینده هم به روشی که مستقیماً متناسب با گذشته است فکر کنیم و بنابراین تحت تأثیر آن‌ها، در دام همان تجارب تکراری قبلی بمانیم.

می‌گویند «نیاز مادر اختراعات است». من معتقدم که نیاز به ابداع ماشین‌ها، ابزارها و روش‌های جدید برای صرفه‌جویی در وقت یا هزینه‌ها، نمی‌تواند متفاوت از نیاز به «خلق آدم جدیدی از خود» که بتواند موفقیت و رضایت بیشتری در زندگی تجربه کند، باشد. این را از آن

جهت می‌گویم که نیاز می‌تواند به عنوان نیرویی مشوق در پشت افکار ما عمل کند که به فراسوی سدهایی که هم اکنون در ذهن ما وجود دارند فکر کنیم، تا بتوانیم خود را توسعه دهیم. اما سدهایی که به عنوان نیروهای مقاوم عمل می‌کنند و از توسعه‌ی ما جلوگیری می‌کنند از بسیاری از باورها و خاطرات دردناک ما تشکیل شده‌اند. بنابراین به نیرویی نیاز داریم که بتواند بر ضد آن‌ها عمل کند و در آن‌ها نفوذ کند. این نیرو چیزی جز افکار ما و اشتیاق ما برای استفاده از آن به روشی خلاقانه نیست.

مسلماً زندگی ما پتانسیل آسان‌تر و لذت‌بخش‌تر شدن را دارد، البته به شرطی که بر اساس این فرض عمل کنیم که دانش فعلی ما ناقص است و سعی کنیم خود را به سوی کسی که هنوز نشده‌ایم تعالی بخشیم. هر چیز به سمت چیزی که هنوز نشده است در حرکت است. ممکن است این همیشه به نظر نیاید، اما هر لحظه از هر روز ما به کسی تبدیل می‌شویم که چند لحظه پیش نبودیم. در سطح فیزیکی نیز سلول‌های جدید زاده می‌شوند و سلول‌های قدیمی‌تر می‌میرند. در سطح ذهنی، هر لحظه که می‌گذرد ما چیزی تجربه می‌کنیم. هر تجربه، خاطره یا باوری را به محیط ذهنی می‌افزاید که بخشی از وجود ما می‌شود و به عنوان نیرویی بر چگونگی تعامل ما با جامعه اثر می‌کند.

اما نکته‌ی اصلی در این جا این است که در مفهومی که از تعالی ارائه کردیم (باور به این که دانش ما همیشه ناقص است)، این نقطه نظر به طور ضمنی نهفته است که چیزی به اسم «اشتباه» اصلاً وجود ندارد. آنچه که ما اشتباهات می‌نامیم در واقع بیانگر چیزهایی هستند که ما هنوز یاد نگرفته‌ایم ولی نیاز مبرم به یادگیری آن‌ها داریم. بیایید بیشتر بررسی کنیم که یک اشتباه دقیقاً چیست. ما از بدو تولد، تعریف یا مفهومی از اشتباه در خود نداریم. معیاری که ما برای تعریف اشتباه داریم چیزی است که از دیگران آموخته‌ایم. به عبارت دیگر، والدین و معلمان ما تعاریف خود را به ما منتقل کرده‌اند. اما این تعاریف بیانگر چارچوب ذهنی خودشان و ناشی از تجارب دردناک حل و فصل نشده‌ی خودشان بوده است و نیز ناشی از چیزهایی که آن‌ها خود موفق به یادگیری آن‌ها به عنوان چیزهای ممکن و موجود در محیط در فراسوی دردهایشان،

نشده‌اند. به عبارت دیگر، آن‌ها نادانی را نیز در کنار خردمندی به ما منتقل کرده‌اند، بدون آنکه خود تفاوت بین آن‌ها را در آن زمان تشخیص داده باشند.

وقتی ما به عنوان بزرگسالان، تعاریف خشک و انعطاف‌ناپذیری از اشتباه را به بچه‌های خود القاء می‌کنیم و فکر می‌کنیم داریم به صلاح آن‌ها عمل می‌کنیم، در واقع دردهای خود را در نسل بعد ابقاء می‌کنیم. وقتی که ما در درک خود تا نقطه‌ای تکامل پیدا کنیم که فقط به دنبال آن باشیم که آن بینش و دانشی که در هر تجربه نهفته است را دریابیم، موضوع اشتباه در ذهن ما حل و فصل خواهد شد. اما تا قبل از رسیدن به آن نقطه (البته اگر بتوانیم به آن برسیم)، احساس تکلیف می‌کنیم که دیگران را از درس‌های دردناک تجارب خود آگاه کنیم و آن‌ها را از این دردها نجات دهیم، حتی اگر شده به زور و البته برای صلاح خودشان! با اعمال درد فیزیکی یا روانی به عنوان ابزاری برای نجات دیگران از اشتباهات قبلی خودمان، در واقع کاری که می‌کنیم ایجاد یک چرخه‌ی ترس در آن‌هاست. یعنی به صورتی کاملاً جدی و واقعی، درد اشتباهات هضم نشده‌ی خود را به بچه‌هایمان منتقل می‌کنیم، درست همان طوری که والدین ما دردهای حل و فصل نشده‌ی خود را به ما منتقل کردند و این روند نسل به نسل ادامه پیدا می‌کند تا اینکه فردی تصمیم بگیرد که از قدرت‌های خلاقانه خود برای شکستن این چرخه استفاده کند.

برای عمل کردن بر اساس این ایده در متحول کردن خود، طوری که بتوانیم به طور طبیعی از انتخاب‌های خود چیز یاد بگیریم و آن‌ها را اشتباه ننامیم، باید اول تعاریف خود از اشتباه را تغییر دهیم، چون دقیقاً همین تعاریف و بارهای ناشی از آن‌ها هستند که به عنوان سدهای ذهنی، مانع از درک زندگی رضایت‌بخش‌تر می‌شوند. اشتباهات کمابیش مترادف درد هستند. به همین خاطر، ما راه‌های متعددی برای امتناع از پذیرش اشتباهات پیدا می‌کنیم تا از رویارویی با درد آن‌ها اجتناب کنیم و با این کار، خود را از یادگیری چیزهای لازم برای رشد و توسعه‌ی خود و تجربه‌ی زندگی لذت‌بخش‌تر محروم می‌کنیم.

حتی در جایی که تصور می‌کنیم «می‌دانستیم ولی باز اشتباه کردیم» حتماً چیزی بوده که نمی‌دانستیم، چون که اگر واقعاً می‌دانستیم یا بهتر بگویم، اگر به اعتبار دانش خود باور داشتیم،

نباید دست به آن کار می‌زدیم. به عبارت دیگر، همین تجربه (رفتار کردن بر خلاف دانش خود) نشان از آن دارد که ظاهراً چیزی در درون ما هست که با «عقل سلیم» در تناقض است و قدرت بیشتری در کنترل رفتار ما دارد. یعنی باز همین تجربه می‌تواند مفید باشد و نشان از نیاز برای اصلاح تلقی شود و لذا نمی‌توان آن را اشتباه نامید.

تغییر تعریف اشتباه، ناممکن‌تر از تقویت انرژی پشت آن اهانت کوچک در آن مثال نیست. با انجام این کار به خود اجازه می‌دهیم که به جای پنهان کردن خود از برخی تجارب، احساس درد در مورد آن‌ها و یا مجازات خود، از همه‌ی آن‌ها چیزی بیاموزیم. اگر باور کنیم که تعاریف سستی از اشتباهات اثری جز شکستن عزت نفس ما ندارند، آن‌ها را کنار می‌گذاریم و راحت‌تر و با نگاهی بی‌طرفانه می‌توانیم روند پیشرفت خود به سمت برآورده کردن اهداف خود را تحت نظر بگیریم. اگر در این میان دریافتیم که رفتار ما با گام‌های تعیین شده برای رسیدن به اهداف سازگاری ندارد، به این خاطر است که یا باورهای ما با آن گام‌ها یا با خود هدف در تناقض است، و یا اینکه منابع و مهارت‌های مناسب برای این کار را نداریم. با این شناخت، بسیار آسان‌تر خواهد بود که بفهمیم باید هنوز در چه زمینه‌هایی روی خود کار کنیم. در زیر چهار مزیت مهم که از مدیریت انرژی ذهنی حاصل می‌شود را بیان می‌کنم و دستورالعمل‌های عملی برای انجام آن را در فصل بعد ارائه خواهم کرد.

مزیت اول: افزایش حس امنیت و اعتماد به نفس

با فراگیری روش مدیریت انرژی ذهن به خود اطمینان پیدا می‌کنید که می‌توانید با شرایط موجود، همان‌گونه که هستند مواجه شوید، چیزهای لازم برای عملکرد بهتر را شناسایی کنید و برای یادگیری آن‌ها اقدام کنید. برای ایجاد یک حس امنیت، چه راهی بهتر از فراگیری نحوه‌ی انطباق خود با شرایط حاکم، برای برآورده کردن نیازهای خود به صورتی رضایت‌بخش سراغ دارید؟ چه راهی در رسیدن به هدف بهتر از توانایی در تغییر دیدگاه ذهنی آن هم «به میل خود»

است که بتوانیم هر شرایط جدیدی را درک کنیم و از قدرت تخیل خود به طور خلاقانه برای تعیین مناسب‌ترین گام‌ها برای رسیدن به هدف استفاده کنیم؟

برای یک معامله‌گر موفق، داشتن این طرز تفکر حیاتی است. به دلیل کثرت نیروهای موثر بر بازار، فرصت‌هایی که در حرکت قیمت‌ها در بازار وجود دارند تقریباً بی‌نهایت هستند. اما همه‌ی ما تمایلی برای قفل کردن ذهن خود در تعداد محدودی از راه‌ها برای رخداد این حرکت‌ها هستیم. وقتی بازار با پندارهای ذهنی ما جور در نمی‌آید، این تفاوت را با انحراف اطلاعات و توهم‌ها جبران می‌کنیم که پیامدهای مخرب آن بعداً گریبان‌گیر ما می‌شوند. به نظر من معامله‌گری نباید لزوماً دردناک و خالی از تفریح باشد، اما ما با امتناع از انعطاف‌پذیری ذهنی و ناتوانی در تطبیق خود، آن را برای خود دردناک و تنش‌زا می‌کنیم.

مزیت دوم: افزایش سطح رضایت

طبیعت ما این‌گونه است که تا زنده هستیم نیازهایی داریم و تا نیازها پابرجا هستند احساس کمبود می‌کنیم. به همین دلیل، نیازها ما را بر آن می‌دارند تا برای بر طرف کردن کم و کاستی‌ها با محیط تعامل کنیم. برای آنکه کم و کاستی‌ها بهتر برطرف شوند لازم است مرتباً یاد بگیریم و برای این کار باید بتوانیم خود را تطبیق دهیم. یادگیری اساسی‌ترین عملکرد وجودی ماست. اگر این عملکرد را زنده نگه داریم، پاداش خود را در قالب احساس شادی، بهروزی و رضایت دریافت می‌کنیم که همگی آن‌ها محصولات جانبی تجارب مثبت ما با محیط و تابعی از آنچه یاد گرفته‌ایم هستند.

نقطه‌ی مقابل یادگیری، مقاومت است. وقتی در برابر چیزهایی که محیط در قالب درس‌ها، آموزه‌ها و تغییرات پیش روی ما می‌گذارد از خود مقاومت نشان می‌دهیم، استرس می‌کشیم. استرس نقطه‌ی مقابل احساس شادی، بهروزی و هیجانی است که در موقع یادگرفتن تجربه می‌کنیم. اگر از تطبیق امتناع کنیم، فرآیند یادگیری را متوقف کرده‌ایم. در این صورت رابطه‌ی ما با محیط رو به زوال می‌نهد و به تبع آن کیفیت تجارب ما هر روز بدتر می‌شوند. محیط خارج

به تغییرات خود ادامه می‌دهد در حالی که ما بدون تغییر در سر جای خود می‌مانیم؛ در نتیجه هر روز عدم تناسب بین محیط بیرونی و درونی ما بیشتر می‌شود.

مزیت سوم: تقویت حس شهودی

با بهبود اعتماد به نفس در تغییر درون، توانایی خود را برای مواجه شدن با مشکلات، که همه‌ی ما تمایل ذاتی برای فرار از آن‌ها داریم، در خود بالا خواهیم برد. معمولاً ما بجای رویارویی مستقیم با مشکلات، ترفندهایی برای اجتناب از آن‌ها یاد می‌گیریم، مثل روی آوردن به الکل یا مواد مخدر، انحراف واقعیت‌ها، توجیه یا حتی دل‌خوشی به آمال و آرزوها، که سرانجام اغلب آن‌ها به آگاهی اجباری دردناکی منتهی می‌شوند. بعلاوه در نهایت هم مجبور می‌شویم با اصل قضیه رودررو شویم، چون به ندرت اتفاق می‌افتد که مشکلی خود به خود از بین برود. هر چه بیشتر منتظر بمانیم، معمولاً شرایط بدتر شده و حل مسئله سخت‌تر می‌شود.

در این رابطه مشکل دیگری هم وجود دارد که کمتر به آن پرداخته می‌شود و آن شناسایی و ایجاد تمایز بین احساسات شهودی و آرزوهاست. پیروی از یک جرقه‌ی شهودی واقعی، همیشه به سود ماست ولی متأسفانه از لحاظ حسی خیلی شبیه به امید و آرزو است. به عبارت دیگر، بسیار سخت می‌شود بین این دو تمایز قائل شد و همین یکی از مهم‌ترین دلایلی است که باعث می‌شود اعتماد کردن به احساسات شهودی برایمان سخت باشد. یکی از راه‌های مطمئن برای بازشناختن یک جرقه‌ی شهودی واقعی از امیدها و آرزوها این است که محیط ذهنی خود را از هر چیزی که باعث می‌شود به جای مواجهه‌ی مستقیم با موضوع و یافتن کاری که واقعاً باید انجام دهید، بنشینید و منفعلانه آرزو کنید که چیزی اتفاق بیفتد، خالی کنید. مثلاً در یک موقعیت زیان‌ده، می‌توانید بنشینید و آرزو کنید که بازار برگردد و هم می‌توانید زیان خود را متوقف کنید و منتظر فرصت بعدی باشید. اما برای این کار، بایستی هر چه در محیط ذهنی خود دارید که منجر به اجتناب از رویارویی با شرایط واقعی و دل بستن به امید و آرزوها می‌شود را تغییر دهید. هر چه علل کمتری برای امیدهای واهی داشته باشید، بیشتر می‌توانید به

اعتبار و واقعی بودن آن احساسات خاص که حاکی از حس شهودی هستند اعتماد کنید و با اطمینان بیشتری می‌توانید از آن‌ها پیروی کنید. حس شهودی راهنمای خوبی برای پیدا کردن بهترین راه برای برآورده کردن نیازهاست اما به شرطی که واقعی باشد.

برای آنکه سوء تفاهمی پیش نیامده باشد باید عرض کنم که امید و آرزو ذاتاً چیزهای بدی نیستند و برخی مواقع در زندگی بسیار هم لازم‌اند. ولی به عنوان معامله‌گر نمی‌توان به آن‌ها دل خوش کرد، چون شما را در یک رابطه‌ی منفعلانه با بازار قرار می‌دهد. با آرزو کردن، بجای آنکه با شرایط واقعی رودررو شویم و اقدام لازم را انجام دهیم، مسئولیت را به گردن بازار می‌اندازیم تا برای ما کاری انجام دهد. اگر دریافتید که دارید به امید و آرزو متوسل می‌شوید، نشانه‌ی خوبی به دست آورده‌اید که نشان می‌دهد نمی‌دانید در بازار چه خبر است و بهتر است بلافاصله از بازار خارج شوید و تا زمانی که در جریان امور قرار نگرفته‌اید کاری انجام ندهید.

مزیت چهارم: خردمندی

وقتی قدم در فراسوی ترس‌ها نهادیم تا سیکل‌های نارضایتی و درماندگی را بشکنیم و یا قطبیت انرژی خاطرات دردناک را عوض کنیم تا چرخه‌ی درد به پایان برسد، خردمندی کسب می‌کنیم، چون تمام جوانب یک موضوع برایمان روشن می‌شود. در خردمندی جایی برای ترس، خشم، ناشکیبایی یا پیش‌داوری وجود ندارد چون در آن، سطوح عمیقی از فهم، اعتماد و اطمینان وجود دارد که همگی از داشتن طیف وسیعی از تجارب (از شدیداً منفی تا شدیداً مثبت)، ناشی شده‌اند. اگر فقط جنبه‌ی منفی یک تجربه‌ی خاص را چشیده باشیم، از آن می‌ترسیم. اگر هم فقط جنبه‌ی مثبت آن را دیده باشیم و در آن زمینه‌ی خاص هیچ تجربه‌ی دردناکی نداشته باشیم، هر چند ترس خاصی از آن نداریم، اما ممکن است دچار نوعی نابردباری یا خیره‌سری شویم و یا کسانی که از آن تجربه‌ی منفی دارند را انسان‌هایی نادان یا حقیر بشماریم. همه‌ی این صفات منفی از ترس نهفته در ما از آسیب دیدن سرچشمه می‌گیرند. اما کسی که از ترس فراتر رفته باشد، به دیگران به دیده‌ی تحقیر نگاه نمی‌کند.

وقتی از میان ترس‌ها قدم برداشتیم تا سایر امکانات را تجربه کنیم، نه تنها به خود انتخاب‌های بیشتری می‌دهیم، بلکه خردمندی نیز به دست می‌آوریم. خردمندی یک محصول جانبی است که از کسب یک تمایز در مورد ماهیت محیط، بدون ذخیره‌ی انرژی منفی یا ترس پیوند خورده با آن، حاصل می‌شود. به قولی، خردمندی «پایان شبیه سیاه است».

اما برای به دست آوردن این خردمندی، بایستی فعالانه در ذهن خود منفی‌ها را به مثبت تغییر دهیم، چون بدون این کار، اگر حتی با پیشنهاد مثبتی مواجه شویم، به خاطر وجود تجارب منفی محضی که از آن داریم آن را باور نمی‌کنیم. در واقع نمی‌توانیم آن را باور کنیم، چون چارچوب ذهنی برای پذیرفتن واقعیت آن را نداریم. محیط همیشه به شکلی است که ما آن را درک می‌کنیم و روش درک ما از اطلاعات و رویدادها، با آن انرژی که هم اکنون در ذهن ماست کنترل می‌شود. اگر فعالانه اقدام به تغییر قطبیت بارهای ذهنی نکنیم، فقط خود را در حالت عصبانی و ترسیده نگه می‌داریم. همه‌ی ما موهبت خلاقیت و اراده‌ی آزاد برای فکر کردن به هر روشی که خود انتخاب کنیم را داریم و اگر بخواهیم، می‌توانیم از قدرت شگفت‌انگیز افکارمان برای تغییر کیفیت زندگی خود استفاده کنیم. انتخاب با خودمان است.

فصل ۱۴: تکنیک‌هایی برای اعمال تغییر

در این فصل تکنیک‌های متنوعی را برای اعمال تغییرات در ذهن بیان می‌کنم و تمرین‌هایی را برای پیاده‌سازی این تغییرات ارائه می‌دهم.

تغییر جهت آگاهانه در سیستم عقاید

ذهن آگاه (آن بخش از وجود ما که از اطراف و از آنچه در هر لحظه به آن فکر می‌کنیم آگاه است) می‌تواند در خارج از چارچوب عقاید ما یا سیستم باورهای ما فکر کند. به عبارت دیگر، می‌توانیم اعتبار یا مفید بودن یک باور را به چالش بکشیم و هدفمندانه توجه خود را به هر سو که ممکن است چیز مفیدتر یا متناسب‌تری با شرایط ما در آنجا پیدا شود، هدایت کنیم. همیشه دانش‌های جدید از سوی کسانی معرفی شده‌اند که وضع فعلی را به چالش کشیده‌اند و اشتیاق وافری برای رفتن به ماورای وضع فعلی و دانستن پاسخ‌های بعدی داشته‌اند.

می‌دانم حرفی که می‌خواهم بزنم چیزی است که همه آن را بارها شنیده‌اند، اما همه آن را در مورد تغییر باورها نشنیده‌اند و آن این است که: «خواستن، توانستن است!» شناخت و تغییر هر چیز در محیط ذهنی مستلزم این است که بخواهیم، چون اگر خواهان چیزی باشیم باید راجع به آن فکر کنیم، و وقتی به چیزی فکر می‌کنیم، انرژی فکری تولید می‌کنیم که این قدرت را دارد که به تغییر هر چیزی که در ذهن ماست بپردازد. بنابراین، اگر «بخواهیم» و مشتاق باشیم می‌توانیم تفکرات خود را برای خلق یک هویت جدید از خود بکار بریم.

کلید اِعمال تغییر در این است که بدانیم که هر انتخابی که به صورت آگاهانه می‌کنیم، حتی اگر این انتخاب صرفاً برای تغییر افکارمان باشد، شروع به ایجاد تغییراتی در شبکه‌ی عصبی مغز ما می‌کند. اگر تا آنجا پیش رویم که انتخابی را مبنای عمل خود قرار دهیم که با باور غلطی که

قصد تغییر آن را داریم کاملاً متضاد باشد، آن باور رفته‌رفته انرژی خود و در نتیجه توانایی تأثیر بر رفتار ما را از دست می‌دهد.

توجه به این نکته مهم است که باورها را نمی‌توان نابود کرد. وقتی یکی از آن‌ها را در ذهن خود تشکیل دادیم، برای تمام عمر با ما خواهند ماند. اما درست مثل تکه‌ی چوبی که روی آتش به خاکستر تبدیل می‌شود، می‌توان انرژی آن را به طور کامل تخلیه کرد. هر چند آن خاکستر همیشه وجود خواهد داشت، اما دیگر قدرت تولید گرما و اثری روی حرارت محیط نخواهد داشت. باورهای انرژی زدایی شده نیز همین حالت را دارند. آن‌ها نیز همیشه در ذهن ما وجود دارند، ولی دیگر هیچ‌گاه اثر سوئی بر درک ما از اطلاعات محیطی یا رفتار ما نخواهند گذاشت. مثلاً خیلی از ما در کودکی به داستان‌هایی در مورد موجودات خبیثی که در مکان‌های تاریک مخفی شده‌اند، باور داشته‌ایم. اما به مرور زمان با آشنایی بیشتر با واقعیات، این باورها به طور طبیعی از ذهن ما فرو ریخته‌اند، اما تا قبل از آن زمان، روی ادراک ما اثر داشته‌اند. امروزه هرچند هنوز آن‌ها را به یاد داریم، اما دیگر قدرتی در سیستم ذهنی ما ندارد.

هر باوری که در ذهن ما می‌نشیند برای ما در حکم حقیقت است. باورها نه تنها محیط را برای ما تعریف می‌کنند، بلکه تعیین کننده‌ی هویت و کیستی ما در رابطه با آن نیز هستند. باورها تعیین می‌کنند که در ذهن خود به محیط (هم درونی و هم بیرونی) اجازه‌ی چه کارهایی را می‌دهیم. مثلاً، آیا شما در ذهن خود این اجازه را به بازار می‌دهید که در هر لحظه هر حرکتی بکند؟ اگر پاسخ منفی است، فکر می‌کنید چه اتفاقی نمی‌تواند در بازار بیفتد؟ اگر این اتفاق افتاد، چقدر وقت طول می‌کشد تا آن را به رسمیت بشناسید؟ با این مثال می‌توانید خط و مرزهایی را که توسط باورها در ذهن ایجاد می‌شوند، ببینید.

چیز مهمی هست که باید در حین یادگیری نحوه‌ی تغییر باورهای خود برای هماهنگ‌تر شدن هر چه بهتر آن‌ها با اهداف و مقاصدتان به یاد داشته باشید. در هر تغییری مقاومت و در نتیجه تقلا برای انجام آن گریزناپذیر است. آتش‌فشان‌ها، انقلاب‌های اجتماعی و امواج مثال‌هایی از ماهیت ناملایم نیروهای تغییر دهنده هستند. دلیل اصلی اینکه برای اغلب مردم

سخت است که خلاق باشند، این است که از یک سو، توجه همه‌ی ما به زیبایی‌های خلاق بودن جلب می‌شود و در خود حس تمایلی شدید برای خلاقیت می‌کنیم، چرا که در ذات ما نهفته است، ولی از سویی دیگر، نمی‌خواهیم با تناقض و تقلای متعاقب آن، رودررو شویم. در تغییر باورها هم همین گونه است، یعنی همیشه قدری تضاد بین باورهای قدیمی و باورهای جدید که قرار است جایگزین آن‌ها شوند وجود دارد که احساس ناراحتی و معذب بودن را در پی دارد. اما درست مانند هر چیز دیگر، این احساس ناراحتی می‌گذرد و هر چه بیشتر در این زمینه اقدام شود، کار راحت‌تر می‌شود تا زمانی که به یک مهارت تبدیل شود. از آن زمان به بعد، این مهارت مثل سایر مهارت‌ها، بخشی از وجودمان می‌شود و به صورت خودکار انجام می‌شود.

تمرینی برای شناسایی باورهای متضاد در خود

یک قلم و کاغذ آماده کنید و هر وقت گفتم، برای خودتان دقیقاً ۱۰ دقیقه وقت بگیرید و روی کاغذ یک سری جمله در مورد خودتان بنویسید که تا حد ممکن طبق الگوی «من ..... هستم» یا «من معتقدم که .....» باشد (مثلاً من باهوش هستم، یا من کم‌حوصله هستم، یا من معتقدم اغلب آدم‌ها ساده‌لوح هستند و ...). سعی کنید با بیشترین سرعتی که می‌توانید بنویسید و هر چه به ذهنتان آمد را فوراً بنویسید. بسیار مهم است که به هیچ وجه خود را سانسور نکنید. هر چه به ذهن آمد را بنویسید، حتی اگر با جملات قبلی تناقض داشت. سعی کنید تا حد امکان همه چیز را بنویسید. آماده‌اید؟ شروع کنید.

حالا به لیست خود نگاه کنید و تمام جملاتی که یک واقعیت بدیهی هستند را خط بزنید. مثلاً جملاتی مثل «من یک مرد یا زن هستم» یا « من قد بلند یا چاق هستم». همه‌ی عبارات باقی مانده باورهای شما هستند. آن‌هایی که در تقابل با دیگری هستند از اهمیت بسیار ویژه‌ای برخوردارند. این باورها انرژی شما را خنثی می‌کند، چون اعتبار یک باور به واسطه‌ی باور متضاد آن در سیستم ذهنی شما از بین می‌رود. مثال‌هایی از این باورهای متضاد عبارت‌اند از:

من معتقدم می‌توانم برنده باشم. / من احتمالاً لیاقتم بیش از این نیست.

من آدم موفقی هستم. / من اغلب بازنده‌ام.

من موفقم. / من شانس‌های زیادی برای موفقیت را از دست داده‌ام.

من بیشتر از این‌ها لیاقت دارم. / من گناهکارم.

من ایده‌آل گرا هستم. / من معتقدم انسان‌ها ذاتاً ناقص‌اند.

من قابل اطمینان هستم. / من هم مثل بقیه مردم قابل اطمینان نیستم.

من معتقدم آدم‌ها یا برنده یا بازنده. حد وسطی وجود ندارد./ من از پیشرفتم راضی‌ام.

من آدم صادقی هستم. / اغلب مردم صداقت ندارند من هم همین‌طور.

از خود سؤال کنید

در اینجا چند سؤال آورده‌ام که می‌توانید از خود بپرسید. این سؤالات برای شناسایی باورهایی که ممکن است در تضاد با کسب ثروت از راه معامله‌گری باشند (خصوصاً در بحث پذیرش خطا و اشتباه)، مفیدند.

- باور شما در مورد خطا و اشتباه چیست؟
- چگونه می‌فهمید که اشتباه کرده‌اید؟
- تحت چه شرایطی احساس خطاکار بودن نمی‌کنید، حتی اگر دیگران بخواهند شما را خطا کار بدانند؟
- آیا نمی‌توانید همان معیارها را به مواقعی که احساس خطاکار بودن می‌کنید نیز منتقل کنید؟
- چه چیزی مانع شما می‌شود؟
- چه کسی یا چه باورهایی از گذشته‌ی شما می‌گوید که این کار نادرست است و نباید این کار را بکنید؟
- آیا ارزیابی آن‌ها از ارزیابی خودتان به واقعیت نزدیک‌تر است؟ اگر هست، چرا؟

- آیا این باورها را مفید می‌دانید؟ به چه صورت؟ آیا آن‌ها را محدود کننده می‌دانید؟ به چه صورت؟
- اگر بتوانید تجربه‌ای که این باور را به وجود آورده را تغییر دهید، چگونه آن را تغییر می‌دهید؟
- چه چیزی شما را از تغییر این باور باز می‌دارد؟

همچنین می‌توانید خلاقیت به خرج دهید و سؤالات دیگری از خود بپرسید که به شناسایی باورهای پنهانی که ممکن است راه را بر موفقیت شما ببندند کمک می‌کنند. چند نمونه از این سؤالات را در زیر می‌آورم.

- نظر شما در مورد رقابت چیست؟
- نظر شما در مورد گرفتن پول از سایر معامله‌گران به خاطر برخورداری از مهارت‌های بهتر معامله‌گری چیست؟
- نظر شما در مورد ضرر چیست؟
- در مورد نظرات دیگران چه فکر می‌کنید؟
- چه موقع نظر آن‌ها معتبر است؟
- نظر شما در مورد اشتباه کردن چیست؟

با پاسخ به این سؤالات (یا سؤالات دیگری که خودتان طرح می‌کنید) به مرور، دورنمایی از رفتار مخصوص خود و بازه‌ی انتخاب‌هایی که باورهای شما اجازه‌ی درک آن‌ها را به شما می‌دهند، پیدا خواهید کرد.

گاهی مواقع راحت‌تر این است که یک باور را این گونه شناسایی کنیم که ببینیم چه چیزی را به طور خاص نادرست می‌پنداریم. همچنین یک روش دیگر برای ارزیابی باورها این است که به آن به گونه‌ای نگاه کنیم که انگار متعلق به کس دیگری است. در این صورت به این فکر کنید که آن شخص با این باور، به یک شرایط خاص فرضی چه عکس‌العملی نشان می‌دهد؟

آیا عکس‌العمل او مناسب است؟ سپس به این فکر کنید که برای دادن عکس‌العمل مناسب‌تر باید چه تغییری در باور خود می‌داد و آن را برای تغییر باورهای خود بکار گیرید.

نوشتن تکنیکی برای ایجاد تغییر است

هر حرکتی که می‌کنیم، چهره‌ی محیط اطراف را به نحوی تغییر می‌دهد. هر چه حرکت ما معنی‌دارتر و پرانرژی‌تر باشد، این تغییر بزرگ‌تر است. بر همین اساس، هر فکر به نحوی چهره‌ی ذهن را عوض می‌کند و هر چه این فکر معنی‌دارتر باشد، یا به عبارت دیگر، هر چه ما انرژی بیشتری در اشتیاق به فکر کردن از خود بروز دهیم، پتانسیل آن در ایجاد تغییر بیشتر می‌شود. تغییر از تمایل به تفکر ناشی می‌شود. من دریافته‌ام که نوشتن افکار یکی از قوی‌ترین ابزارها برای تمرکز روی تفکرات و گرفتن نتایج مورد انتظار است.

یک نوشته، در واقع نسخه‌ی فیزیکی از آن چیزی است که در ذهن جریان دارد. نوشتن در مورد یک موضوع خاص، با کاهش سرعت تفکر و افزایش دقت آن، توجه شما را هدایت و متمرکز می‌کند و دستورات لازم را به سایر قسمت‌های ذهن می‌دهد. وقتی دریافتید «دقیقاً» چه چیزی در خودآگاه شماست، می‌توانید با بازنویسی دستورات جدید در آنجا، هر تغییری را در محیط ذهنی اعمال کنید. این تکنیک برای ایجاد تغییر بسیار مفید است، به شرط آنکه به اندازه‌ی کافی انرژی برای آن صرف کنید. با این کار اطلاعات ابتدا به خودآگاه جاری می‌شود (که البته ممکن است به صورت آنی نباشد). خودآگاه ، اطلاعات را با نوشتن از حالت غیرفیزیکی خارج می‌کند و آن‌ها را واقعی و ملموس می‌کند و می‌تواند نسبت به آن‌ها هوشیارتر شود و بین ماهیت اطلاعات و شرایط زندگی واقعی شخص، ارتباط برقرار کند. خودآگاه ساختار جاری محیط ذهنی را برای بررسی مفید بودن اطلاعات بررسی می‌کند و می‌خواهد شرایط را بهبود دهد و می‌پرسد: «چه باورهایی نیاز دارم تا مؤثرتر باشم یا شرایط دلخواه خود را ایجاد کنم؟» این سؤال در واقع اصل مطلب در فرآیند خلاقیت است. یعنی از خود سؤال کنید و صبر کنید تا جواب در خودآگاهتان ظاهر شود یا به سوی جواب رهنمون گردد. خودآگاه

همیشه می‌تواند تشخیص دهد که کِی به بهترین جواب دست یافته است، چون یک جواب صحیح از همه جهت درست به نظر می‌رسد و می‌توان درستی آن را با تمام وجود احساس کرد. سپس خودآگاه این آگاهی‌های جدید را در قالب دستورالعمل‌های تغییر فرموله‌بندی می‌کند و آن را در محیط ذهنی می‌نویسد و آن‌ها را به عنوان واقعیت‌های جدید معرفی می‌کند. عمل نوشتن، ما را به تمرکز افکار به صورتی که با خلاقیت سازگار باشد وادار می‌کند و آن افکار می‌توانند چهره‌ی ذهنی ما را عوض کنند[1].

تمرینی برای پرورش انضباط در خود

منظور من از انضباط، فرآیند یادگیری نحوه‌ی کنترل آگاهانه‌ی رفتار خود است. منضبط بودن خصلتی ذاتی نیست، یعنی چیزی نیست که شخص با آن به دنیا آمده باشد، بلکه یک خط مشی فکری یا یک سرمایه‌ی ذهنی است که تغییر یک باور یا سیستمی از باورها که در تضاد با اهداف و تصمیمات ما باشند را ممکن می‌کند. انضباط روشی مستقیم برای اعمال تغییر در ذهن محسوب می‌شود، چون در آن عمداً به سراغ کاری می‌رویم که مستقیماً در تضاد با آن باوری است که می‌خواهیم آن را تغییر دهیم.

به بیانی دیگر انضباط عبارت است از: رفتاری عمدی در خارج از مرزهای یک باور و کنار آمدن با ناراحتی‌های روانی ناشی از آن، به منظور انجام کاری جدید که با آن باور در تضاد است. اگر برای مدتی کافی، در خارج از مرزهای یک باور رفتار کنید، آن باور تدریجاً کم سو می‌شود. سرعت کم شدن انرژی آن باور «مستقل از زمان» و فقط «تابعی از شدت اشتیاق به انجام آن کار» است. به عبارت دیگر، هر چقدر شدت اشتیاق و عزم شما برای تغییر بیشتر باشد، آن باور متناقض زودتر از پای درمی‌آید.

به عنوان مثال فرض کنید شما سیگاری هستید و می‌خواهید آن را ترک کنید. در اینجا ترک سیگار هدف آگاهانه‌ی شماست. برخی باورهای ذهنی شما با این هدف در تضاد خواهند بود.

---

[1] در کتاب «ذهن زیبا در بورس»، تکنیک طوفان فکری و ابزارهایی دیگر برای اِعمال این تغییرات معرفی شده است. م

به طور نمونه تعریفی که از خود به شکل «من سیگاری هستم»، یا این باور که «سیگار کشیدن یکی از تفریحات من است»، احتمالاً دارای انرژی زیادی در ذهن شماست. مقدار انرژی این باورها (یا هر باور دیگر) را می‌توان از روی میزان سرسختی و مقاومتی که در حین عمل کردن بر خلاف آن می‌کنید، اندازه گرفت. انگار این باورها برای خود حیات مستقلی دارند و خواستار ابراز وجود خود هم در ذهن و هم در رفتار ما هستند.

شما می‌توانید این تصویر، باور یا هر تعریف دیگری را که در مورد خود در رابطه با مصرف سیگار در ذهن دارید، تغییر دهید. اما اول باید آن‌ها را شناسایی کنید و سپس تعیین کنید که چقدر در رسیدن به خواسته‌هایتان به شما کمک می‌کنند. می‌توانید از خود سؤال کنید: «آیا این باور یکی از سرمایه‌های من است یا یک مانع در راه رسیدن به اهدافم محسوب می‌شود؟» انضباط یکی از راه‌های تغییر تصویری از خودتان است که آن را در راه رسیدن به اهدافتان مفید نمی‌بینید. در اینجا تمرینی را بیان می‌کنم که به شما کمک خواهد کرد تا یاد بگیرید که چگونه این انضباط را در زندگی خود پیاده کنید و از آن بهره ببرید. یکی از اهداف این تمرین این است که نشان دهد چگونه همزمان از ذهن خود در حوزه‌های مختلف (از جمله اصلاح خودِ ذهن!) استفاده کنید و آن را وادار کنید تا به صورت مثبت روی آنچه که آگاهانه خواهان آن هستید تمرکز کند.

۱. لیستی از چیزهای مثبتی که به انجام آن علاقه‌ای ندارید یا فکر می‌کنید نمی‌توانید انجام دهید، عادات بدی که فکر می‌کنید نمی‌توانید ترک کنید یا حتی چیزهایی که قبلاً برای انجام آن سعی نکرده‌اید ولی فکر می‌کنید باید جالب باشد تهیه کنید. شروع یک برنامه‌ی منظم پیاده‌روی، یا مطالعه‌ی منظم روزانه می‌تواند نمونه‌هایی از آن باشد.

۲. بعد از تهیه‌ی لیست، آن را بررسی کنید و یکی از آیتم‌های آن را که در اولویت بسیار پایینی در زندگی شما قرار دارند یا جزء کم ارزش‌ترین آیتم‌های لیست محسوب می‌شوند را انتخاب کنید (از برداشتن سنگ بزرگ در ابتدای کار پرهیز کنید).

۳. با مثبت‌ترین بیان ممکن به خود بگویید و بنویسید که آگاهانه تصمیم به انجام این کار گرفته‌اید و انجام این کار چیزی است که از الآن خواهان آن در زندگی خود هستید. نگویید می‌خواهم سعی خودم را برای انجام این کار بکنم، چون صرفاً قصد تلاش برای یک هدف به اندازه‌ی کافی قوی نیست.

۴. یک برنامه‌ی منظم و سفت و سخت برای خود بچینید که این کار را انجام دهید.

۵. هر بار که وقت انجام آن کار می‌شود و تلاش می‌کنید به برنامه‌ی خود مقید باشید، روند افکار و جریان‌های فکری خود را زیر نظر بگیرید و آن‌ها را بنویسید.

ممکن است این سؤال برایتان مطرح شود که چگونه خودم روند افکار خودم را زیر نظر بگیرم؟ اجازه بدهید این مرحله را بیشتر توضیح بدهم. در محیط فیزیکی، ما همیشه در معرض هجوم اطلاعات بسیاری هستیم که برای جلب توجه ما رقابت می‌کنند و ما معمولاً به طور همزمان به چیزهای متعددی که در اطرافمان می‌گذرد توجه می‌کنیم. در واقع آگاهی ما در هر لحظه به جهات مختلفی تقسیم می‌شود و البته با هر تقسیم، قدرت تمرکز ما پایین می‌آید. در این مرحله از تمرین، باید بخشی از آگاهی خود را به این نکته معطوف کنید که ببینید در ذهنتان چه می‌گذرد. یعنی بخشی از ذهن خود را به کار گیرید تا جریانات فکری سایر بخش‌ها را زیر نظر بگیرید (به همین دلیل گفتم یکی از اهداف این تمرین این است که نشان دهد چگونه همزمان می‌توانید از ذهن خود در حوزه‌های مختلف، از جمله در روند اصلاح خودِ ذهن استفاده کنید). طوری رفتار کنید، انگار افکاری که از ذهن شما می‌گذرد متعلق به شخص دیگری است. اگر بتوانید موقتاً جوری رفتار کنید که انگار دارید جریان‌های فکری شخص دیگری را نظاره می‌کنید، انجام این تمرین خیلی پربارتر خواهد شد.

هر بار که سعی می‌کنید به برنامه‌ی خود پایبند باشید، ببینید که آیا افکاری متمایل به مقاومت، بهانه‌آوری یا دلیل‌تراشی در خود احساس می‌کنید؟ اگر جواب مثبت است، دقت کنید که چگونه این افکار توجه آگاهانه‌ی شما را از هدفتان منحرف می‌کنند و آن‌ها را بنویسید. این

یک نمونه‌ی کلاسیک از تضاد بین اهداف آگاهانه و سیستم باورهایی است که پشتیبانی مناسبی از آنچه قصد انجام آن را دارید، نمی‌کنند (و قبلاً به آن اشاره کردم).

۶. در مرحله‌ی آخر لازم است تا توجه خود را به هر نحوی شده به انجام کار مورد نظر معطوف کنید. چیزی که مهم است به آن دقت کنید، لزوم ایجاد بیشترین انرژی ممکن برای تمرکز و تکمیل کار مورد نظر است. یعنی باید انرژی صرف شده برای تمرکز بر انجام آن کار، بیشتر از انرژی باورهایی باشد که سعی می‌کنند حواس شما را از هدفتان پرت کنند.

در این تمرین نکته‌ای هست که باید در مورد آن هشدار دهم. هدایت کردن دوباره‌ی حواستان به کار مورد نظر، به این معنی نیست که آن چیزهایی که حواس شما را پرت می‌کنند را تحت فشار شدید قرار دهید یا وجود آن‌ها را نادیده بگیرید. پذیرفتن و اعتراف به چیزهایی که در درون شما هست به شما این اجازه را می‌دهد که بتوانید روی آن‌ها کار کنید. تحت فشار گذاشتن یا انکار باورهای مخالف، به انرژی زیادی نیاز دارد و اغلب موجب تقویت آن‌ها می‌شود. با خودتان با ملایمت برخورد کنید.

هر بار که اقدام به اتمام کاری می‌کنید و آن را انجام می‌دهید، سرمایه‌ای ذهنی به دست می‌آورید که به شما کمک می‌کند دوباره بتوانید این کار را انجام دهید. هر موفقیت مقداری از انرژی باورهایی که به عنوان مانع عمل می‌کردند را می‌گیرد. همچنین با هر موفقیت مقداری انرژی در تعریف جدیدی از خود ایجاد و در ذهن خود ذخیره می‌کنید. این تعریف جدید به شما کمک می‌کند که آن کار را با سهولت بیشتری انجام دهید تا اینکه یکی از بخش‌های ثابت ذهن شما شود. وقتی این اتفاق بیفتد به نظر می‌رسد که این کار، دیگر به صورت خودکار انجام می‌شود.

مهم‌ترین جنبه‌ی این تمرین، تجربه‌ای است که در فراگیری نحوه‌ی تغییر باورها کسب می‌کنید. هر بار که این تمرین را برای تغییر یک باور یا یک سری از باورها انجام می‌دهید، سرمایه‌ای برای انجام مجدد آن پیدا می‌کنید. هر موفقیت در این باره باعث بهبود اعتماد به نفس

شما شده و اجازه می‌دهند که اگر لازم شد بتوانید باورهای بیشتری را که با اهدافتان در تضاد است، تغییر دهید. آنگاه، تعریف جدیدی از خود خواهید ساخت مبنی بر این که «من باور دارم که می‌توانم هر باوری در مورد خودم که در تعارض با اهداف آگاهانه‌ام باشد را شناسایی و تغییر دهم». برای آنکه این تمرین مؤثر واقع شود، باید چند چیز را مد نظر داشته باشید. اول اینکه تمرین را با یک کار یا هدفی که واقعاً کم اهمیت است و در زندگی شما نقش چندانی ندارد شروع کنید. هدف اولیه‌ی این تمرین این نیست که زندگی شما را متحول کند، بلکه هدف آن است که یاد بگیرید که چگونه محیط ذهنی خود را عمدی و آگاهانه دستکاری کنید و توجه خود را روی هدف متمرکز کنید. هدفی که به عنوان موضوع تمرین انتخاب می‌کنید نباید حاوی نتایج مهمی در زندگی‌تان باشد، چرا که در این صورت، احتمالاً باید بر سیستم باورهایی بسیار قوی و مستحکم غلبه کنید و ممکن است از عهده‌ی آن بر نیایید. بایستی تا وقتی که تجربه‌ی کافی پیدا نکرده‌اید و مهارت‌های لازم را فرا نگرفته‌اید، از هدف‌های بزرگ صرف‌نظر کنید.

نکته‌ی دیگر این است که از بدو تولد، ما همواره در حال یادگرفتن نحوه‌ی دستکاری و تغییر محیط فیزیکی خود هستیم، اما هیچ روشی برای دستکاری سیستم ذهنی خود نمی‌شناسیم. در نتیجه بسیار مهم است که عملکرد خود در اجرای برنامه‌ای که در این تمرین برای خود می‌چینید را بر اساس استانداردهای عملکرد موفق در زندگی روزمره اندازه‌گیری نکنید. چرا که اگر از خود خیلی متوقع باشید و در مورد عملکرد خود سخت‌گیرانه قضاوت کنید، نتیجه‌ی آن چیزی جز خنثی شدن تلاش‌هایتان و ایجاد یک سیکل منفی دیگر از ترس و حس عدم کفایت در این زمینه، نخواهد بود. پس هر چه کمتر از خود توقع داشته باشید، احتمالاً بهتر و سریع‌تر پیشرفت می‌کنید. یک توقع بیجا از خود می‌تواند به راحتی به یک خواسته تبدیل شود و مصرانه خواهان برآورده شدن خود شود. خواسته‌ها به طور ذاتی همراه خود کمی ترس ایجاد می‌کنند که نکند برآورده نشوند. همیشه وقتی بر روی محیط درونی

خود کار می‌کنید، ترس باعث خنثی شدن تلاش‌های مثبت شما می‌شود و لذا باید همیشه مراقب منابع آن باشید.

نکته‌ی پایانی این است که، کم توقع داشتن از خود در به انجام رساندن حتمی برنامه‌های انتخابی، این مزیت را هم دارد که به شما کمک می‌کند تا هر مقداری از کار که به انجام رسید را به عنوان قدمی مثبت و قابل قبول از خود بپذیرید. هر قدم، هر چقدر هم کوچک باشد، به هر حال یک قدم است. مهم این است که تصمیم بگیرید این تمرین را انجام دهید، حتی اگر همان دفعه‌ی اول موفق به انجام آن نشوید. در این صورت می‌توانید چند روز بعد، وقتی احساس می‌کنید نیروی لازم برای تغییر آگاهانه‌ی ذهن خود را دارید، دوباره به سراغ این تمرین بیایید. بنابراین برای محفوظ نگه داشتن خود از توقعات بیجا در مورد این تمرین یا سایر تمرین‌ها، پیشنهاد می‌کنم خود را مانند نوزادی در نظر بگیرید که خودش باید روی پای خود بایستد، یعنی قبل از اینکه بتواند راه برود یا بدود، اول باید ایستادن روی پای خود را یاد بگیرد.

تن‌آرامی و کاهش استرس

تکنیک‌های شنیداری موفقی برای هیپنوتیزم خود، آرام کردن جسم و ذهن (تن‌آرامی)، کاهش استرس بر اساس هشیاری (موسوم به MBSR) و نیز القاء باورهای جدید و یا تخریب باورهای قدیمی ابداع شده است که استفاده از آن‌ها را توصیه می‌کنم[1]. (این پاراگراف در اصل به نوارهای صوتی نویسنده ارجاع داده بود که با توجه به در دسترس نبودن و نیز قدیمی و منسوخ بودن آن‌ها و وجود تکنیک‌های بهتر و به‌روزتر آن را به این شکل بازنویسی کردم م.)

تأکیدهای مثبت

وقتی وارد یک معامله شده‌اید و راجع به اینکه چه اتفاقی قرار است بیفتد تشویش دارید، احتمال دارد یک سری افکار منفی و نگران کننده را مرتباً در ذهن خود به چرخش درآورید و

[1] شرح مفصلی از نحوه‌ی تأثیر و کاربرد این روش‌ها را می‌توانید در ترجمه‌ی کتاب «ذهن زیبا در بورس- نشر چالش» به صورت عمیق‌تر مطالعه فرمایید. م.

مثلاً بجای تمرکز بر ترکیب ساختاری بازار، به پول یا به اینکه بازار چه بلایی می‌تواند سرتان بیاورد فکر کنید. در نهایت، آن قدر انرژی این افکار منفی را از ذهن خود خواهید گذراند که باعث شوند کاری را انجام دهید که به نفعتان نباشد. تأکیدهای مثبت[1] جملات سازنده‌ای هستند که می‌توانند همین نقش را در جهت مخالف داشته باشند. بنابراین لیستی از تأکیدهای مثبت از اخلاق و خصیصه‌هایی که می‌خواهید داشته باشید تهیه کنید. مثلاً ممکن است بخواهید آدم صبورتری شوید و بتوانید همیشه تا زمان فرا رسیدن فرصت‌های مناسب صبر پیشه کنید. با گزاره‌ای (تأکیدی) شبیه به: «من هر روز آدم صبورتری می‌شوم» کم‌کم به این خصلت دست پیدا می‌کنید. به عبارت دیگر، با تکرار این گزاره‌ها در ذهن، رفتار ما کم‌کم با این تأکیدها همسو می‌شود و در نهایت آن تاکید به صورت باوری درمی‌آید که انرژی کافی برای متأثر کردن رفتار ما را دارد.

اگر گزاره‌های زیر را به باورهای خود تبدیل کنید، سرمایه‌ی ارزشمندی برای کمک به شما برای کار بر روی ذهنتان خواهند بود:

- همه‌ی باورها در مورد واقعیت هستند، اما لزوماً عین واقعیت نیستند. من همیشه باورهای خود را از حیث کارایی در رساندن من به اهدافم مورد بررسی و بازبینی دقیق قرار خواهم داد.
- من به توان ذهن آگاهم ایمان دارم و می‌دانم که همه‌ی اطلاعاتی که برای یادگیری و دانستن ضروری هستند را برای من فراهم می‌کند.
- من این قدرت را دارم که هر باور را به گونه‌ای اصلاح کنم که برای رساندن من به اهدافم، یعنی کسب شادی، توازن، بازدهی بیشتر و ثروت کمک کند.
- من به آزادی خود برای تغییر احساسم در مورد تجارب گذشته باور دارم.
- باور دارم که می‌توانم محتویات ذهنی خود را مورد بازبینی و اصلاح قرار دهم.
- مطمئنم که باور ناشناخته‌ای در جریان معامله‌گری در ذهن من باقی نخواهد ماند.

[1] positive affirmations

- برای من هیچ باوری در مورد معامله‌گری، با اهمیت‌تر از واقعیت‌های جاری نیستند.
- برایم روشن است که من برخی باورها را در زمان‌های مختلف زندگی انتخاب و به عنوان باوری درست پذیرفته‌ام. اما اگر آن‌ها را بازبینی کنم و بفهمم که باورهای درستی نیستند یا برای اهداف من مفید نمی‌باشند، با فراغ خاطر اقدام به تغییر آن‌ها می‌کنم.
- اولین و فوری‌ترین هدف من شناسایی باورهایی هستند که با اهداف دراز مدت من یعنی ..... در تضاد هستند (جای خالی را بسته به هدف خود پر کنید).
- به خود اطمینان دارم که می‌توانم از روش‌های مختلف مترصد شناسایی باورهای غلطم باشم و وقتی متوجه‌ی آن‌ها شوم به راحتی آن‌ها را به کناری می‌نهم تا ذهنم برای باورهای مناسب‌تر آماده باشد.
- معتقدم که تغییر و توسعه‌ی آگاهی و نواحی آسایش، جنبه‌های حیاتی رشد و ماندگاری من هستند و من از هر فرصتی برای شناسایی و تغییر باورهای قدیمی و ناکارآمد و در نتیجه رشد و توسعه‌ی خود استقبال می‌کنم.
- من در خود احساس اشتیاق عمیقی به موفقیت و رسیدن به هدفم یعنی ..... می‌کنم. در نتیجه مشتاقانه ذهنم را از هر مقاومت یا مانع که بر سر راه هدفم قرار داشته باشد، پاک می‌کنم.

بخش چهارم: چگونه به معامله‌گر برتر تبدیل شویم

فصل ۱۵: روان‌شناسی حرکت قیمت‌ها

هدف من در این فصل آن است که سازوکار و روانشناسی حرکت قیمت‌ها را در وهله‌ی اول در اساسی‌ترین سطح آن، یعنی در سطح یک معامله‌گر منفرد بشکنم و آنالیز کنم و سپس تحلیل‌ها را با بررسی رفتار دسته‌جمعی معامله‌گران گسترش و بسط دهم. می‌خواهم نشان دهم که اگر نیروهای روان‌شناختی نهفته در رفتار معامله‌گران را درک کنید، می‌توانید صرفاً با نگاه کردن به رفتار آن‌ها، تعیین کنید که احتمالاً راجع به آینده چه فکری می‌کنند. با دانستن تفکر آن‌ها راجع به آینده، دیگر خیلی سخت نخواهد بود که در هر شرایط و مقتضیات خاص، رفتار آتی آن‌ها را پیش‌بینی کنید.

آنچه که در مورد این بینش مهم است این است که به شما کمک می‌کند تا میان فکر کردن آرزومندانه و پتانسیل بالقوه‌ی حرکت بازار در جهتی مشخص، تمایز قائل شوید. یاد می‌گیرید با فهمیدن نیروهای پشت رفتار بازار، به بازار اجازه دهید که به شما بگوید که باید چه کار کنید.

اساسی‌ترین بخش در هر بازار، معامله‌گران هستند. در نظر داشته باشید که معامله‌گران تنهای نیروهای بازار هستند که می‌توانند بر قیمت‌ها اثر کرده و آن‌ها را به حرکت درآورند و هر چیز دیگری در برابر آن، نیروی فرعی محسوب می‌شود.

اجازه دهید یک بار به مرور برخی مفاهیم بپردازیم. بازار چیست؟ جواب: حداقل دو معامله‌گر که یکی قصد خرید و دیگری قصد فروش دارد و بر سر یک قیمت به توافق می‌رسند. آخرین قیمت معامله یعنی چه؟ یعنی مبلغی که خریدار حاضر بوده بپردازد و در همان لحظه، شخص دیگری در برابر آن قیمت فروخته است. این قیمت مبین توافقی بر سر ارزش فعلی کالا یا سهام مبادله شده است. قیمت تقاضا چیست؟ قیمتی که خریدار مایل است

پرداخت کند. قیمت عرضه چیست؟ قیمتی که فروشنده برای فروش طلب می‌کند. معامله‌گران چگونه می‌توانند سود شناسایی کنند؟ به دو صورت (در بازارهای دوطرفه مثل بازار آتی): خرید در قیمتی که فکر می‌کنند نسبت به آینده پایین است و می‌توان بعداً بالاتر فروخت، یا فروش در قیمتی که فکر می‌کنند نسبت به آینده بالاست و بعداً می‌توان در قیمتی پایین‌تر خرید.

بیایید نگاهی به قیمت فرضی یک سهم (یا کالا) روی تابلو تالار بیندازیم و ببینیم چه اتفاقی باید بیفتد تا قیمت‌ها از نقطه‌ی تعادل حرکت کنند و این چگونه در مورد باورهای معامله‌گران به ما اطلاعات می‌دهد.

عرضه	آخرین قیمت معامله	تقاضا
۹۸,۱۸	۹۸,۱۲	۹۸,۰۸

فروشنده سعی دارد بالاتر بفروشد

خریدار سعی می‌کند پایین‌تر بخرد

از آنجا که تنها هدف هر معامله‌گر کسب سود است، می‌توان این طور فرض کرد که یک معامله‌گر با این باور که قرار است در معامله زیان کند وارد آن معامله نمی‌شود. در هر معامله باید دو طرف وجود داشته باشد که روی یک قیمت به توافق برسند. اما بلافاصله بعد از بستن قرارداد و انجام معامله، هر دو خود را در معرض ریسک بازار قرار می‌دهند. به عبارت دیگر، با هر پله تغییر در قیمت، یکی از دو طرف در سود و دیگری در ضرر است و از آنجا که هر یک از آن‌ها به قصد سود و نه به قصد ضرر وارد معامله شده‌اند، می‌توانیم نتیجه بگیریم که دو معامله‌گر با عقایدی کاملاً متضاد در مورد ارزش آتی سهم، کالا یا قرارداد، روی قیمت توافق می‌کنند و وارد معامله می‌شوند. خریدار معتقد است که ارزان می‌خرد و در آینده می‌تواند گران‌تر بفروشد و فروشنده هم بر این باور است که به اندازه‌ی کافی گران می‌فروشد و در آینده می‌تواند همان سهم یا کالا را ارزان‌تر بخرد.

اگر هر پله حرکت قیمت به هر حال یکی را بازنده و دیگری را برنده می‌کند، می‌توانیم فرض کنیم که در لحظه‌ی انجام معامله هیچ‌کدام خود را آن بازنده‌ی بازی تصور نمی‌کنند. اگر فروشنده باور داشت که در حرکت بعدی قیمت بالاتر می‌رود، چرا صبر نکند تا گران‌تر بفروشد؟ همین برای خریدار هم مطرح است. به هر حال این همه‌ی ماجرای بازی معامله‌گری و تنها راه کسب سود از معاملات است. اساساً در اینجا دو نیروی متقابل با هم برخورد می‌کنند و هر دو تصور می‌کنند کار درستی می‌کنند و در نهایت، یک طرفِ معامله به قیمت زیان طرف دیگر، سود می‌کند.

اگر آخرین قیمت روی تابلو ۹۸,۱۲ باشد، چه اتفاقی باید بیفتد تا قیمت بعدی ۹۸,۱۸ شود؟ خیلی ساده. کافی است معامله‌گری مایل باشد قیمت بالاتری برای خرید پرداخت کند. یعنی بجای تلاش برای پایین‌تر خریدن، به هر دلیلی مایل باشد بالاتر بخرد. به طور کلی هرگاه یک معامله‌گر یا گروهی از آن‌ها، قصد خرید به قیمتی بالاتر از آخرین قیمت معامله شده کنند، این عمل آن‌ها از چند جهت حائز اهمیت است.

اول اینکه وقتی معامله‌گر بجای تمایل به خرید در قیمت پایین‌تر، بخواهد بالاتر بخرد، بایستی باور قوی‌تری نسبت به آینده‌ی قیمت داشته باشد، ولو اینکه این باور از روی دستپاچگی باشد. دوم اینکه، این کار وی آخرین قیمت را به یک کف قیمتی تبدیل خواهد کرد (هرچند به صورت موقت). سوم اینکه، او با این حرکت رو به جلو، هر کسی که در پله‌ی قبلی فروخته را وارد زیان و افرادی که در پله‌های پایین‌تر فروخته‌اند را متحمل زیان بیشتر می‌کند (هرچند موقت). چهارم اینکه، اگر این حرکت باعث شود که بقیه‌ی معامله‌گران نیز متقاعد شوند که قیمت فعلی هنوز نسبت به آینده پایین است، ممکن است یک عزم حرکت یا ممنتوم (momentum) رو به بالا در قیمت ایجاد کند (این قضیه برای معامله‌گری که قبلاً در موقعیت فروش بوده و برای توقف ضرر می‌خرد و موقعیت خود را آفست می‌کند و از معامله خارج می‌شود هم درست است).

حال رخداد این معامله، چگونه می‌تواند نشانگر رفتار جمعی بازار شود؟ اول اینکه این معامله به ما می‌گوید که هیچ فروشنده‌ای پیدا نشده که باور محکمی در مورد کاهش ارزش آینده‌ی سهم یا کالا داشته باشد و حاضر باشد در قیمت کنونی یا کمتر بفروشد و دوم اینکه رفتار هیچ کس به اندازه‌ی کافی تهاجمی نبوده که بخواهد با یک موقعیت فروش در قیمت پایانی یا کمتر وارد بازار شود. به هر حال این معامله‌ی تمام شده در قیمت بالاتر، یک نقطه‌ی تعادل جدید برای قیمت ایجاد می‌کند. این قیمت جدید تمام خریداران در قیمت‌های پایین‌تر را وارد سود (برنده) و همه‌ی فروشندگان در قیمت‌های قبلی را وارد ضرر (بازنده) می‌کند.

احتمالاً اغلب بازندگان هنوز باور خود را در مورد ارزش آینده‌ی سهم یا کالای مورد معامله حفظ می‌کنند و در موقعیت‌های خود می‌مانند، یا برای نشان دادن باور خود به این پیش‌بینی، اقدام به اضافه کردن به قراردادهای فروش خود نیز می‌کنند. چرا که هر چه قیمت بالاتر می‌رود برای فروش جذاب‌تر می‌شود و اگر قیمت‌های قبلی برای فروش به اندازه‌ی کافی بالا بوده‌اند، قیمت‌های جدید مسلماً بهترند. اما همزمان، هر حرکت قیمت بر خلاف موقعیت آن‌ها، نظر فروشندگان از ارزش آینده را کم اعتبارتر می‌کند. هر افزایش قیمت نشان می‌دهد که فروشندگان در حالت منفعل و تدافعی قرار دارند و خریداران نیروهای مهاجم هستند و آن‌ها هستند که قیمت را در جهت موافق خود حرکت می‌دهند.

اینکه خریداران به صورت تهاجمی قیمت‌های بالاتری پیشنهاد می‌دهند و خرید می‌کنند حاوی پیامی برای ناظر بی‌طرف است مبنی بر این که تعداد کافی فروشنده برای تأمین تقاضای خریداران وجود ندارد. در هر سطحی از قیمت، هرگاه تعداد فروشندگان کم باشد، خریداران باید با هم رقابت کنند تا بتوانند با دادن پیشنهادهای بالاتر نظر معدود فروشندگان را به خود جلب کنند.

با نگاه کردن به این رخداد می‌توان فهمید که در این لحظه مُمنتوم یا عزم حرکت قیمت، موافق خریداران (رو به بالا) است. به عنوان یک قانون کلی می‌توان گفت که قیمت تقاضاها بالاتر نمی‌رود مگر اینکه تعداد فروشندگان کمتر از خریداران باشد. اگر خریداران پول بیشتر و

بیشتری بدهند، قیمت‌ها مرتب بالاتر رفته و از قیمت فروشندگان قدیمی فاصله‌ی بیشتری می‌گیرد. در نهایت باور آن‌ها از ارزش آینده بی‌اعتبار شده و برای آفست کردن معاملات خود یک به یک به جمع خریداران می‌پیوندند و برای جلب توجه معدود فروشندگان باقیمانده به رقابت می‌پردازند. مادامی که نسبت بین خریداران و فروشندگان بر همین منوال باشد (تعداد خریداران بیشتر از فروشندگان باشد)، شانسی برای تشکیل ممنتوم در جهت کاهش قیمت وجود ندارد.

حال چه چیزی باعث تعادل قیمت و برگشت بازار می‌شود؟ اول آنکه خریداران قدیمی کم‌کم به سود می‌نشینند و وقتی اقدام به فروش و شناسایی سود کنند به تعداد فروشندگان افزوده می‌شود. اگر این حرکت نیروی کافی داشته باشد، می‌تواند مانند حمله‌ی کوسه‌های گرسنه باعث تصمیم برخی برای فرار شود. ممکن است سایر معامله‌گران نیز با دیدن این وضعیت، اخبار اقتصادی خاصی را با وضعیت موجود مرتبط کرده (اخباری که شاید زیاد هم مرتبط نباشند!) و برای فروش وارد بازار شوند. اگر این معامله‌گران در مجموع نیروی کافی اعمال کنند، خریداران قدیمی دستپاچه شده و برای فروش زیر قیمت اقدام می‌کنند و به این ترتیب، عزم حرکت قیمت رو به پایین شکل می‌گیرد.

همیشه می‌توان این رفتار را در بالا و پایین شدن قیمت‌ها دید. همیشه هرگاه فروشنده‌های بیشتری نسبت به خریداران وجود داشته باشد، تعادل قیمت به هم می‌خورد و رو به نزول می‌رود، چرا که در این حالت فروشندگان بایستی برای جلب نظر معدود خریداران، قیمت‌های عرضه خود را مرتباً پایین‌تر بیاورند.

هر حرکتی در قیمت تابعی از رفتار دسته‌جمعی فعالان بازار است. قیمت در بازار مثل حرکت‌های رو به جلو و عقب، بین افراد در دو طرف طناب در مسابقه‌ی طناب‌کشی است. یعنی بین کسانی که باور دارند قیمت‌ها بالا می‌رود (و می‌خرند) و کسانی که باور دارند قیمت‌ها پایین‌تر خواهد آمد (و لذا می‌فروشند).

اگر تعادلی بین نیروهای طرفین وجود نداشته باشد یک طرف بر دیگری غلبه خواهد کرد. همین‌طور که قیمت بیشتر و بیشتر از سمت گروه ضعیف دور می‌شود، درد روانی پذیرش اینکه اشتباه کرده‌اند (تضاد بین واقعیت جاری و نیاز آن‌ها به اجتناب از ضرر) بیشتر می‌شود. در نهایت، یک به یک نظرشان در مورد موقعیت اتخاذ شده عوض می‌شود و اقدام به خروج از معامله می‌کنند که خود منجر به قوی‌تر شدن ممتوم نیروی مخالف می‌شود.

این نیرو به جابجایی قیمت ادامه خواهد داد تا اینکه یک باور عمومی به وجود آید که بر این دلالت کند که با در نظر گرفتن برخی معیارها، قیمت‌ها دیگر خیلی بیش از حد حرکت کرده‌اند و غیرقابل قبول شده‌اند. در این صورت اعضای گروه غالب شروع به خروج از موقعیت‌های خود و یا حتی ورود به موقعیت مخالف می‌کنند و کم‌کم عزمی برای حرکت در جهت معکوس شکل می‌گیرد.

به عنوان معامله‌گر منفرد، اگر خودمان به تنهایی این قدرت را نداشته باشیم که قیمت‌ها را در جهت مطلوب خود جابجا کنیم، بهترین گزینه‌ی بعدی این است که یاد بگیریم سمت غالب در حرکت را شناسایی و خود را با آن همسو کنیم تا وقتی به نقطه‌ی تعادل برسد و دوباره به سمت دیگر تغییر موقعیت دهیم.

همین‌طور که قیمت‌ها در این مسابقه‌ی طناب کشی جابجا می‌شوند، جزر و مدهایی در نمودارهای قیمت ایجاد می‌شوند که در چارت‌ها به راحتی قابل شناسایی هستند. این چارت‌ها به صورت گرافیکی نشان می‌دهند که عمل و عکس‌العمل نیروها برهم چگونه بوده است. در واقع این چارت‌ها باورهای معامله‌گران از آینده و عزم آن‌ها برای عمل به این باورها را به صورت گرافیکی به نمایش می‌گذارند.

به فرض اگر قیمت یک سهم یا کالا، مرتباً سقف‌ها و کف‌های بالاتری ایجاد کند و روند صعودی به خود بگیرد، برای آنکه تعیین کنید در آینده چه اتفاقی می‌افتد، باید سعی کنید به این سؤالات پاسخ دهید:

● چه حرکتی در قیمت، باور خریداران مبنی بر اینکه خرید هنوز هم سود دارد را پابرجا نگه خواهد داشت؟ ● کی فروشندگان با تمام قوا وارد بازار خواهند شد؟ ● خریداران قدیمی کجا اقدام به فروش و شناسایی سود خواهند کرد؟ یا بر عکس، فروشندگان قدیمی احتمالاً کجا اشتباه خود را خواهند پذیرفت و سعی خواهند کرد با خرید از معامله خارج شوند؟ ● چه اتفاقی باید بیفتد تا خریداران اعتماد خود به موقعیتشان را از دست بدهند؟ یا برعکس، تحت چه شرایطی خریداران جدیدی وارد بازار می‌شوند؟

می‌توان پاسخ به این سؤالات را با شناسایی نقاط مرجع مهم (نقاط تکنیکال) که در آن‌ها توقعات فروشندگان یا خریداران احتمالاً افزایش می‌یابد یا برعکس از رسیدن به هدفشان ناامید می‌شوند، پیدا کرد. در واقع الگوهای رفتاری معامله‌گران به خوبی خود را در چارت‌ها نشان می‌دهند و در اینجا قصد دارم به بررسی ساختار روان‌شناختی برخی از این الگوها بپردازم، ولی قبل از آن اجازه دهید چند تعریف را با هم مرور کنیم.

رفتار بازار

تعریف من از رفتار بازار این است: عملکرد دسته جمعی فعالان بازار بر اساس منافع شخصی برای سود بردن از حرکت آتی قیمت‌ها، در حالی که همزمان خودشان آن حرکت را بر اساس باورهایشان نسبت به آینده ایجاد می‌کنند.

الگوهای رفتاری، از عملکرد دسته جمعی معامله‌گران منفرد تشکیل می‌شود که یکی از این سه کار را انجام می‌دهند: ورود به موقعیت (یا خرید سهام در بازار نقدی)، ماندن در موقعیت (یا نگه داشتن سهام)، خروج از موقعیت (یا فروش سهام نقدی).

چه چیزی باعث می‌شود، معامله‌گر وارد بازار شود؟ بله، باوری مبنی بر اینکه می‌تواند پول در بیاورد و شرایط فعلی بازار به او فرصتی برای ورود به معامله در قیمتی را پیشنهاد می‌کند، که بعداً می‌تواند با قیمت بهتر از آن خارج شود. چه چیزی معامله‌گر را متقاعد می‌کند که موقعیت خود را نگه دارد؟ باوری قوی از اینکه هنوز در این معامله پتانسیل سود هست. چه چیزی او را

به خروج تشویق می‌کند؟ باوری مبنی بر اینکه دیگر فرصتی برای کسب سود از این معامله وجود ندارد. در یک معامله در حال سود، این یعنی بازار دیگر توان حرکت در جهت موافق برای افزودن سود ندارد یا ریسک ماندن در معامله در مقایسه با سود اضافی محتمل، بالاست و اگر معامله در زیان باشد، یعنی به نقطه‌ی توقف از پیش تعیین شده‌ی خود (حد ضرر) رسیده است یا معامله‌گر بر این باور است که بازار دیگر پتانسیل حرکت در جهتی که بتواند زیان‌های او را پوشش یا حتی کاهش دهد، ندارد.

اگر به هر چارت قیمت نگاه کنید، متوجه می‌شوید که در یک دوره‌ی زمانی، قیمت‌ها الگوهای منظمی دارند. این الگوهای منظم تصادفی نیستند و یک بیان تصویری از تقلای بین دو نیروی متضاد در دو طرف معامله هستند، یعنی معامله‌گرانی که به اصطلاح گارد می‌گیرند، یک طرف معامله را گرفته و وارد معامله می‌شوند و بعد با رفتن به طرف دیگر معامله از آن خارج می‌شوند.

نقاط مرجع مهم

چیزی که باید در چارت‌های قیمت به دنبال آن‌ها بود، نقاط مرجع مهم[1] هستند. یک تعریف از این نقاط عبارت است از: «سطوح یا نقاطی که باعث شود معامله‌گران توقع بیشتری از احتمال رخداد یک حرکت خاص نسبت به سایر حرکت‌ها پیدا کنند». با بروز نشانه‌های مورد توقع در این نقاط، تعدادی از معامله‌گران باور محکم‌تری نسبت به درستی توقع خود پیدا می‌کنند و برنامه‌ی خود را با قوت بیشتری به اجرا در می‌آورند، و طرف‌های مقابل بر اثر برآورده نشدن توقعشان، اقدام به تسلیم شدن خواهند کرد.

نقاط مرجع مهم جاهایی هستند که نیروهای متضاد (معامله‌گران با باورهای مختلف در مورد آینده) سنگر گرفته‌اند و در ذهن خود راه‌های محدودی برای حرکت بعدی بازار قائل هستند. یعنی در ذهن خود نسخه‌ای محدود کننده برای حرکت بازار پیچیده‌اند مبنی بر این که (از میان تمام حالات ممکن و بی‌شمار) بازار یا این حرکت را می‌کند (مثلاً با قدرت رشد

[1] significant reference points

می‌کند) و در غیر این صورت، آن حرکت (مثلاً مخالف حرکت قبلی) را خواهد کرد. هر چه این نقاط مرجع مهم‌تر باشند، معامله‌گران با جابجایی از یک موقعیت به موقعیت مخالف، تأثیر بیشتری روی حرکت قیمت خواهند داشت.

این توقعات در مورد اینکه بازار چه خواهد کرد (برداشت شده از سطوح قیمت‌ها)، خصوصاً از این بابت مهم است که هر دو طرف، یعنی هم فروشندگان و هم خریداران، «از قبل اهمیت این نقاط را می‌دانند». در این نقاط، یک معامله‌گر یک طرف معامله را می‌گیرد و به طور ذهنی شرط می‌بندد که بازار فلان حرکت (حرکتی مخالف او، مثلاً کاهش بیشتر قیمت از این حد) را نخواهد کرد یا نمی‌تواند بکند و معامله‌گری دیگر، آن طرف معامله را می‌گیرد و شرط می‌بندد که همان حرکت ممکن و محتمل است و هر دو منتظر اثبات باور خود می‌مانند. به عبارت دیگر، می‌توان گفت که در این نقاط، توقع معامله‌گران در مورد آینده و آینده‌ی واقعی (که الآن فرا رسیده است) با هم تلاقی می‌کنند. اما باید در این جا تاکید کنم که یک «ناظر بی‌طرف» تمایلی به این طرف یا طرف مقابل آن ندارد، بلکه مترصد دریافت نشانه‌هایی مبنی بر وجود یک فرصت در هر یک از دو طرف است.

هر چقدر توقع معامله‌گران در مورد رخداد چیزی بیشتر باشد، انعطاف‌پذیری کمتری برای امیدواری و ناامیدی دارند. در حالت دسته جمعی، اگر دسته‌ای از معامله‌گران توقع رخداد حرکتی را داشته باشند و آن اتفاق نیفتد، لاجرم خود را بازنده می‌دانند و بایستی در جهت مخالف از معامله خارج شوند. از طرف دیگر، باور طرف مقابل مبنی بر برنده بودن تقویت شده است و در نتیجه کسی حاضر به گرفتن موقعیت مخالف نیست. از این رو بازندگان برای خروج از موقعیت‌های خود بایستی برای جلب نظر آن معدود معامله‌گرانی که به هر دلیل حاضر به گرفتن جای آن‌ها هستند، با هم رقابت کنند. مثلاً اگر خریداران طرف بازنده باشند، باید برای فروش هر چه سریع‌تر و خروج از معامله، قیمت عرضه را پایین‌تر از رقبا بیاورند و این باعث تشکیل ممتوم سنگین در جهت کاهش قیمت می‌شود.

نواحی تعادل

پیتر استایدل‌مایر و کوین کوی در کتاب «بازارها و منطق بازار» [1] (چاپ ۱۹۸۷ شیکاگو) به «ناحیه‌ی ارزش» [2] اشاره می‌کنند و بیان می‌دارند که اگر اطلاعات فعالیت‌های روزانه‌ی معامله‌گری در بازار مرتب شوند، در اغلب موارد یک الگوی نرمال زنگوله شکل ایجاد می‌شود. در اینجا قصد ندارم وارد بحث نحوه‌ی مرتب‌سازی اطلاعات بازار شوم، اما می‌خواهم به تمایزی بین آنچه آن‌ها ناحیه‌ی ارزش و من «ناحیه‌ی تعادل» [3] می‌نامم اشاره کنم. مؤلفان کتاب فوق می‌گویند که اغلب حجم معاملات به این دلیل در محدوده‌ی مشخصی از قیمت اتفاق می‌افتد که معامله‌گران بر این باورند که در آن محدوده، قیمت منصفانه است و منطبق با ارزش کالا یا سهام در حال معامله است. تمایزی که من می‌خواهم در این جا قائل شوم این است که اکثر معامله‌گران، به طور مشخص کاری به ارزش یا قیمت منصفانه ندارند! چیزی که بیشتر مد نظر آن‌هاست «حس آسایش» است و چیزی که بیشتر به آن‌ها این حس را می‌دهد انجام کاری است که همه دارند آن کار را می‌کنند. در یک ناحیه‌ی تعادل، معامله‌گران سفارش‌های یکدیگر (یا همان انرژی نهفته در باورهایشان نسبت به آینده) را جذب می‌کنند و وقتی می‌گویم در این نواحی حس آسایش بیشتری می‌کنند، منظورم این است که در این ناحیه ترس کمتری نسبت به سایر نواحی دارند. به عبارت دیگر، از نظر من اکثر معاملات به این دلیل در ناحیه‌ی تعادلی قیمت (جایی بین یک سقف و کف قبلی) انجام می‌شود که در اینجا اغلب معامله‌گران کمترین ترس را احساس می‌کنند. دقیقاً به همین دلیل هم هست که معاملات کمتری خارج از ناحیه‌ی تعادل اتفاق می‌افتد، چون معامله‌گر در این نواحی معمولاً تنهاست و هیچ امنیتی در اعداد و ارقام مشاهده نمی‌کند ولی همان طور که مؤلفان کتاب هم گفته‌اند، در همین نواحی است که می‌توان با «خریدن یا فروختن به دور از ارزش» بهترین فرصت‌ها برای کسب سود را رقم زد.

---

[1] J. Peter Steidlmayer & Kevin Koy, "Markets and Market Logic"
[2] value area
[3] balance area

برخی معامله‌گران از طریق مقایسه‌ی بین قیمت قراردادهای آتی و قیمت در بازار نقدی، به تعیین ارزش قراردادها می‌پردازند. همچنین معامله‌گران آربیتراژ شخصی یا سازمانی[1] به صورت حرفه‌ای و با استفاده از فرمول‌های ریاضی، ارزش یک قرارداد را با توجه به معیارهای متعدد تعیین و بر اساس آن اقدام به ورود یا خروج از موقعیت‌ها می‌کنند. غیر از این افراد، اغلب معامله‌گران کمترین درکی از ارزش قراردادها ندارند و صرفاً بر اساس قیمت معامله می‌کنند. هر چه بازار مدت زمان بیشتری در رنج مشخصی از قیمت بماند، تعادل، توافق و آسودگی خاطر بیشتری ایجاد می‌کند. در این وضعیت همان طور که قبلاً هم گفته شد، معامله‌گران انرژی سفارش‌های همدیگر را خنثی می‌کنند و هیچ کس حاضر نیست بالاتر بخرد یا پایین‌تر عرضه کند.

اما دیر یا زود، شخصی وارد میدان خواهد شد که با نظرات دیگران موافق نیست و باور دارد که قیمت توانایی پایین‌تر یا بالاتر رفتن از کف یا سقف فعلی را دارد. این فرد یا افراد بر اساس باورهایشان اقدام به خرید یا فروش (در خارج از ناحیه تعادل قبلی) می‌کنند و باعث به هم خوردن تعادل قیمت می‌شوند و اگر فعالیت آن‌ها به اندازه‌ی کافی قوی باشد، باعث ایجاد یک زنجیره از عکس‌العمل‌ها می‌شود که به‌نوبه‌ی خود باعث می‌شود سایر معامله‌گران که در حال نگهداری موقعیت خود یا نظاره‌ی بازار برای شناسایی فرصت هستند با شرایط جدیدی رودررو شوند.

مثلاً اگر تعادل قیمت به نفع خریدار به هم بخورد و قیمت بالا برود، باعث جذب خریداران جدید نیز خواهد شد که نیروی خرید را افزایش داده و عدم تعادل را زیادتر می‌کند و به‌نوبه‌ی خود باعث می‌شود که معامله‌گرانی که موقعیت‌های فروش دارند، اقدام به خرید و خروج از معامله کنند. اما برای این کار باید به صف خریداران بپیوندند و با کمبودی که در طرف فروش وجود دارد، مجبور به رقابت با هم برای جذاب‌تر کردن قیمت برای جلب نظر فروشندگان هستند، لذا مرتباً قیمت‌ها را بالا و بالاتر می‌برند.

[1] commercial or institutional arbitrage traders

در حالی که این معامله‌گران در جنگ رقابتی کوچک خودشان بر سر قیمت هستند، معمولاً فراموش می‌کنند که بقیه دارند ماجرا را تماشا می‌کنند. در این حین ممکن است یک هِجِر به دنبال یک قرارداد بزرگ برای محافظت از ارزش سبد سرمایه‌گذاری یا محصولات خود باشد. دیدگاه او نسبت به این رفتار قیمت بسیار متفاوت از دیدگاه معامله‌گران درگیر در این معاملات است. معامله‌گران کف تالار صرفاً بر این متمرکز شده‌اند که سهم خود از این فرصت (قیمت‌های در حال رشد) را از دست ندهند و جا نمانند. اما از آن سو، هجر به این افزایش قیمت به عنوان یک هدیه ناخواسته نگاه می‌کند و ممکن است این رقابت، قیمت‌ها را فراتر از چیزی که او برای تضمین ارزش دارایی‌هایش جستجو می‌کرده است برده باشد.

بنابراین دست به کار شده و بخشی از محصولات یا دارایی‌های خود را پیش فروش می‌کند و دور از ذهن نیست که اگر یک تاجر قیمت‌ها را برای فروش شیرین ارزیابی کند، دیگران هم احتمالاً دیر یا زود به همین فکر خواهند افتاد. اگر این هجر سفارش بزرگی برای فروش مد نظر داشته باشد ولی احساس کند که این سفارش ممکن است روند رشد قیمت را متوقف کند، به نماینده‌ی کارگزارش در تالار می‌سپارد تا سفارش‌های فروش را به گونه‌ای ثبت کند که بتواند بیشترین حجم را بدون خراب کردن روند افزایش قیمت بفروشد.

اما به هر حال طولی نمی‌کشد که سایر کارگزاران تالار نیز متوجه قضیه شوند، چرا که مرتب مراقب این هستند که کدام کارگزار برای شرکت‌های تجاری یا صنعتی بزرگ سفارش ثبت کرده است و به محض این که متوجه شوند شخص حقیقی یا حقوقی بزرگی در حال عرضه است، دیگر بر خلاف او خرید نمی‌کنند، چون هیچ کس دوست ندارد آخرین خریدار در اوج قیمت باشد. پس از آنکه معامله‌گران متوجه شوند چه کسی دارد می‌فروشد، یکی‌یکی به صف فروشندگان ملحق می‌شوند و قیمت‌ها شروع به ریزش می‌کند و پس از مدتی دوباره این چرخه معکوس می‌شود. با مشاهده‌ی این رویداد از بیرون، ممکن است معکوس شدن روند، آنی به نظر برسد اما این طور نیست. این اتفاق به صورت موجی و با پخش شدن

شایعه‌ی اینکه چه کسی در حال فروش است روی می‌دهد، درست مانند امواجی که بر اثر افتادن یک سنگ درون استخر آب ایجاد می‌شود و منتشر می‌شود.

سقف‌ها و کف‌ها

احتمالاً چشمگیرترین نقاط مرجع در چارت‌ها سقف‌ها و کف‌های قبلی قیمت هستند. اگر به فرض قیمت‌ها در یک روند صعودی باشد، خریداران شروع می‌کنند به گمانه‌زنی در مورد این که آیا احتمالاً قیمت می‌تواند از سقف قبلی عبور کند یا نه و فروشندگان هم به انتظار می‌نشینند تا سقف مطمئنی را برای فروش پیدا کنند.

در ذهن فروشندگان، سقف قبلی (یا سایر سقف‌ها در گذشته‌ی دورتر) جایی است که بازار با مقاومت کافی برای جلوگیری از رشد قیمت مواجه شده است. یعنی تعدادی کافی از معامله‌گران به این نتیجه رسیده‌اند که آن سطح از قیمت برای فروش به اندازه‌ی کافی بالا بوده است و حال به این فکر می‌کنند که آیا همان اتفاق دوباره می‌تواند بیفتد یا نه.

با رسیدن قیمت به یک سقف قبلی، هم خریداران و هم فروشندگان بی‌صبرانه منتظرند که ببینند آیا قیمت می‌تواند برای ساختن یک سقف جدید بالاتر رود و یا برخواهد گشت. با نزدیک شدن قیمت به این سقف، اگر عده‌ای قیمت تقاضا برای خریدهای خود را بالاتر از سقف قبلی بگذارند ممکن است عده‌ی دیگری را به این باور برساند که قیمت به سمت هدف بالاتری در حرکت است و برای ورود به بازار اقدام کنند. اگر این خریداران وارد میدان شوند، ممنتومی رو به بالا شکل می‌گیرد و باعث می‌شود تعدادی از فروشندگان قبلی هم تصمیم بر خروج از معاملات خود بگیرند (با خرید و آفست کردن موقعیت فروش خود) که به‌نوبه‌ی خود به افزایش ممنتوم و رالی صعودی قیمت دامن خواهد زد.

مقاومت و حمایت

در بازار نزولی (یا به اصطلاح بازار خرسی)، «حمایت»[1] سطحی از قیمت است که در آن خریداران جدید وارد بازار می‌شوند یا فروشندگان قدیمی اقدام به خرید و خروج از معامله می‌کنند و نیرویی کافی برای جلوگیری از کاهش بیشتر قیمت‌ها وارد می‌کنند. به همین ترتیب، در بازار صعودی (یا به اصطلاح بازار گاوی)، «مقاومت»[2] سطحی از قیمت است که در آن فروشندگان جدید وارد میدان می‌شوند یا خریداران قدیمی اقدام به فروش و خروج از معاملات خود می‌کنند و نیروی فروش به اندازه‌ای است که مانع از افزایش بیشتر قیمت‌ها می‌گردد.

اهمیت سطوح یا خطوط مقاومت و حمایت در این است که بسیاری از معامله‌گران آن‌ها را در چارت‌های قیمت شناسایی می‌کنند و به اعتبار آن‌ها باور دارند.

هر چند ممکن است این جمله که «همه‌ی باورها در نهایت به یک پیش‌گویی محقق شده تبدیل می‌شوند»[3] برای برخی تکراری شده باشد، اما حاوی نکته‌ی بسیار مهمی در مورد ماهیت بازارها می‌باشد. معنی این جمله این است که اگر تعدادی کافی از معامله‌گران به اعتبار خطوط حمایت و مقاومت باور داشته باشند و با انجام معامله در آن سطوح باور خود را نشان دهند، در واقع خودشان باور خود از آینده را محقق می‌کنند؛ یعنی خود آن سطوح را خلق می‌کنند.

مثلاً اگر خریداران قیمت‌های تقاضای خود را بالا برند و باعث افزایش قیمت شوند و ناگهان بسیاری از معامله‌گران زیر آخرین قیمت عرضه کنند یا یک معامله‌گر سفارش فروش سنگینی زیر قیمت ثبت کند و باعث معکوس شدن روند قیمت شود، سطحی که قیمت در آن متوقف شد، یک سطح مقاومت خواهد بود. حالا مهم نیست چرا تعادل نیروها از سمت خریداران به سمت فروشندگان رفت. در واقع در این رابطه همه دلایل متفاوتی را ذکر می‌کنند که اغلب آن‌ها از ساده‌ترین و روشن‌ترین دلیل آن به کلی دور خواهد بود: اینکه تعدادی کافی

---

[1] support
[2] resistance
[3] All beliefs eventually become self-fulfilling prophecies.

از معامله‌گران در باورهایشان از ارزش آتی به اندازه‌ی کافی مصمم شده بودند و با فروش‌هایشان روند رشد قیمت را متوقف کردند و ممتومی رو به پایین ایجاد کردند.

چیزی که در اینجا خیلی مهم است این است که بسیاری از معامله‌گران به خاطر خواهند سپرد که بازار در این سطح برگشت. در نتیجه آن سطح قیمت درجه‌ای از اعتبار در ذهن کسانی که آن معکوس شدن را تجربه کردند (یعنی در معاملاتی که در آن سطح قیمت انجام شد مشارکت کردند)، ایجاد خواهد کرد.

اگر اولین نقطه‌ی برگشت بازار یک سقف باشد، چیزی که نمی‌دانیم این است که آیا این سقف پابرجا خواهد ماند، چقدر طول می‌کشد تا دوباره محک بخورد و آیا اصلاً دوباره محک خواهد خورد یا نه؟ اگر خریداران به اندازه‌ی کافی غلبه داشته باشند که بازار را با تقاضاهای افزایشی به سقف قبلی برگردانند، معامله‌گران را به این گمانه‌زنی وامی‌دارد که ببینند که قیمت در این تلاش برای محک زدن سقف قبلی، آیا می‌تواند از آن بگذرد یا نه. تنها راهی که این اتفاق بتواند رخ دهد این است که در سقف قیمت، باز هم معامله‌گران جدیدی که فکر می‌کنند هنوز قیمت نسبت به آینده پایین است در طرف خرید جذب بازار شوند. معامله‌گران درون تالارها معمولاً به این نکته توجه می‌کنند که آیا افراد جدیدی از بیرون تالار به معامله علاقه‌مند شده‌اند یا نه و این اطلاعات را در معاملات خود دخیل می‌کنند.

در این مثال، اگر دفعه‌ی قبلی که قیمت به این سطح رسید بازار شدیداً معکوس شده باشد، بسیاری از معامله‌گران فکر خواهند کرد که به احتمال زیاد دوباره این کار تکرار خواهد شد. در نتیجه بر اساس این باور که احتمالاً قیمت نمی‌تواند سقف قبلی را رد کند، می‌فروشند و مانع از فراتر رفتن قیمت از سطح مقاومت قبلی می‌شوند، البته به شرطی که تعداد معامله‌گرانی که بر اساس این باور عمل می‌کنند، بیش از آن‌هایی باشد که باور دارند قیمت بالاتر خواهد رفت.

از لحاظ تکنیکال وقتی بازار یک سقف یا کف قبلی را می‌بیند ولی آن را نمی‌شکند، یک ناحیه‌ی حمایت یا مقاومت تعریف می‌کند. وقتی حمایت‌ها و مقاومت‌ها تشکیل و روی چارت شناسایی شوند، به راحتی می‌توان بر اساس آن‌ها اقدام به معامله و ثبت سفارش در

طرفین آن سطح نمود. مثلاً فرض کنید در دو هفته‌ی گذشته، هر بار که قیمت اوراق قرضه افزایش یافته و به ۹۵,۲۵ رسیده است، مجدداً کاهش یافته و به سطح حمایت مثلاً ۹۴,۱۰ برگشته است و بین این دو سطح (اصطلاحاً در یک کانال) مانده است. هر چقدر تعداد محک خوردن‌ها (تلاش‌های ناموفق برای شکستن) این سطوح بیشتر باشد، اعتبار این سطوح در ذهن معامله‌گرانی که معامله در این سطوح و برگشت از آن‌ها را تجربه می‌کنند بیشتر می‌شود. برای یک ناظر بی‌طرف که سوگیری به هیچ سمتی ندارد، این کانال قیمت می‌تواند ابزار خوبی برای کسب درآمد باشد. به این نحو که با نزدیک شدن قیمت به ۹۵,۲۵ می‌تواند سفارش فروش یک قرارداد در حوالی ۹۵,۲۱ قرار دهد. هر چند انتخاب این قیمت اختیاری است، اما باید این نکته را مد نظر قرار داد که از آنجا که حرکت قیمت‌ها بین دو سطح خیلی دقیق نیست نباید سفارش دقیقاً در بالاترین حد قیمت گذاشته شوند، چرا که اغلب وقتی قیمت به یک سطح مقاومت نزدیک می‌شود بسیاری از معامله‌گران پیش‌بینی می‌کنند که نتواند سطح را بشکند و در نتیجه شروع به فروش زودتر از موعد می‌کنند و در نتیجه ممکن است قیمت هیچ‌گاه مجدداً ۹۵,۲۵ را نبیند و اگر سفارش در این قیمت ثبت شده باشد، انجام نمی‌شود.

همچنین باید برای توقف ضرر احتمالی در صورت شکسته شدن سطح مقاومت و همسو شدن با روند جدید، سفارش خرید ۲ قرارداد مثلاً در حوالی ۹۵,۳۱ قرار دهد که انتخاب قیمت، باز باید بر اساس شرایط هر معامله انجام شود. در این مثال من ۶ پله (تیک) جا گذاشته‌ام تا بازار رفتار خود را نشان دهد که ممکن است کافی نباشد. در حالت کلی هدف باید این باشد که سفارش‌ها در قیمتی قرار داده شوند که در صورت انجام شدن با «بیشترین احتمال» در جهت موافق موقعیت به حرکت خود ادامه دهند. در اینجا اگر قیمت به ۹۵,۳۱ هم برسد ممکن است هنوز برای ناامید شدن فروشندگان قبلی و خروج دسته جمعی آن‌ها از موقعیت‌هایشان کافی نباشد و در نتیجه قیمت‌ها بالاتر نرود. در هر حال هنر معامله‌گر انتخاب مناسب این قیمت‌هاست.

در این مثال، اگر سطح مقاومت ۹۵,۲۵ در ذهن تعداد زیادی از معامله‌گران به اندازه‌ی کافی معتبر باشد و آن‌ها را وادار به فروش در آن حوالی کند، استراتژی پیشنهادی جواب خواهد داد. هرگاه قیمت به این ناحیه برسد، معامله‌گران توقع خواهند داشت یکی از این دو اتفاق بیفتد: سطح شکسته شود و جهش نسبتاً بزرگی کند یا قیمت دوباره برگردد و از سقف فاصله بگیرد. رخداد هر یک از این‌ها از این بابت مهم است که به هر حال یک طرف را ناامید خواهد کرد؛ و اگر بدانیم چه چیزی موجبات ناامیدی یا تأیید نظر یک گروه را فراهم می‌کند، می‌توانیم پیش‌بینی کنیم که احتمالاً چگونه رفتار خواهند کرد و بر تعادل بازار اثر خواهند گذاشت.

خلاصه اینکه قیمت‌ها در بازار در گذر از یک نقطه به نقطه‌ای دیگر می‌توانند به میلیون‌ها حالت حرکت کنند، اما در حوالی نقاط مرجع مهم این رفتار را می‌توان به دو احتمال عمده محدود کرد. با گذاشتن سفارشات مناسب در دو طرف یک سطح، می‌توان صرف‌نظر از اینکه چه اتفاقی بیفتد، از نقاط مرجع برای انجام معاملات با احتمال موفقیت بالاتر استفاده کرد.

تبدیل سطوح حمایت به مقاومت و برعکس

بسیاری از معامله‌گران جایی خوانده‌اند و یا شنیده‌اند که سطوح حمایت قدیمی بعد از شکسته شدن به سطوح مقاومت جدید و بر عکس، مقاومت‌های قدیمی به حمایت‌های جدید تبدیل می‌شوند. این حرف کاملاً درست است و دلایل روان‌شناختی واضح و روشنی نیز دارد. فرض کنید یک سطح مقاومت در ۹۵,۲۵ شکل گرفته باشد. در واقع این سطح به این دلیل شکل گرفته که تعداد زیادی از معامله‌گران در حوالی آن اقدام به فروش کرده‌اند و نگذاشته‌اند قیمت از آن بالاتر رود. حتی این احتمال وجود دارد که این سطح مقاومت هر بار توسط عده‌ی خاصی به وجود آمده باشد، یعنی هر بار که قیمت به این حوالی می‌رسد، همان عده‌ی خاص شروع به فروش کنند. بنابراین هر بار که قیمت به ۹۵,۲۵ رسیده و فشار فروش افزایش یافته، آن عده که فروختن را انتخاب کرده‌اند، برنده شده‌اند و در نتیجه این قیمت در ذهن برنده‌ها اهمیت زیادی پیدا کرده و اعتماد آن‌ها به استحکام این سطح افزایش یافته است.

حال فرض کنید مثلاً برای چهار یا پنجمین بار قیمت دوباره به سمت ۹۵٫۲۵ برود. مسلماً باز مثل قبل عده‌ای از معامله‌گران بر این اعتقاد خواهند بود که این قیمت، سقف محکمی است و شروع به فروش می‌کنند، اما فرض کنید که این بار به هر علت، خریداران بیشتر و مصمم‌ترند و قیمت، سطح مقاومت را می‌شکند و از آن بالاتر می‌رود. با افزایش قیمت، همه‌ی فروشندگان قبلی وارد زیان می‌شوند. برخی از آن‌ها که انضباط کافی در معاملاتشان دارند با یک زیان کوچک خارج می‌شوند، ولی معمولاً عده‌ی کثیری به امید برگشت قیمت خارج نمی‌شوند و با افزایش بیشتر قیمت امیدشان به یأس تبدیل می‌شود. آن‌ها به قیمت ۹۵٫۲۵ اطمینان کرده بودند و حالا حس می‌کنند بازار به آن‌ها خیانت کرده است و از این موضوع رنج می‌برند.

اگر بعد از چندی افزایش، قیمت به حوالی ۹۵٫۲۵ برگردد فکر می‌کنید آن گروه فروشندگانی که وارد زیان شده بودند چه می‌کنند؟ گروهی از آن‌ها که به امید برگشتن بازار نشسته بودند، به محض اینکه قیمت به جایی برسد که زیان آن‌ها تقریباً صفر شود تصمیم به خروج از موقعیت می‌گیرند و از اینکه پولشان را پس بگیرند خرسندند و حاضر نیستند در معامله بمانند تا ببینند سودی هم در کار هست یا نه. لذا به جمع خریداران می‌پیوندند تا با خرید، از موقعیت فروش خود خارج شوند.

غیر از این‌ها، آن دسته از معامله‌گرانی که بلافاصله بعد از شکسته شدن سطح مقاومت با زیان کم خارج شدند، دیگر در این قیمت فروشنده نیستند (به خاطر دردی که بار قبل از همان زیان کوچک بابت فروش در این قیمت کشیدند). نمی‌خواهم بگویم که این دسته به صف خریداران خواهند پیوست، اما به احتمال زیاد حداقل دیگر فروشنده هم نیستند. با حذف این گروه از زمره‌ی فروشندگان در قیمت ۹۵٫۲۵، برآیند نیروهای حاصله به سمت خریداران خواهد بود. یعنی قیمت دوباره بالا می‌رود و به این ترتیب یک سطح مقاومت قدیمی به یک سطح حمایت جدید تبدیل می‌شود. می‌توان استدلال مشابهی را برای تغییر ماهیت سطوح حمایت به مقاومت نیز بکار برد.

روند و خطوط روند

در چارت قیمت اگر در یک دوره‌ی زمانی، سقف‌ها و کف‌ها مرتباً بالاتر از سقف‌ها و کف‌های قبلی خود بسته شوند، اصطلاحاً بازار دارای روند صعودی یا Upward trend است؛ و اگر سقف‌ها و کف‌ها مرتباً پایین‌تر از قبل بسته شوند، دارای روند نزولی یا Downward trend است. دلیل تشکیل روند صعودی این است که در آن دوره‌ی زمانی، به تعداد کافی فروشنده برای جذب سفارش خریداران وجود ندارد و خریداران در رقابت با یکدیگر برای ورود به معاملات، قیمت را بالا می‌برند. علاوه بر این‌ها، فروشندگان قدیمی (که در قیمت‌های پایین‌تر وارد موقعیت فروش شده‌اند) هم هستند که بالاخره به زیانده بودن موقعیت خود اعتراف می‌کنند و تصمیم به خروج می‌گیرند و اغلب آن‌ها با نفوذ قیمت به سطحی که آن را نقطه‌ی مرجع مهمی بدانند از معامله خارج می‌شوند.

در نظر داشته باشید که روندها، تابع زمان هستند و در بازه‌ی زمانی خیلی کوتاه، حتی یک تیک رو به بالا را هم می‌توان یک روند صعودی در نظر گرفت، اما سؤال مهم این است که عدم تعادل بین فروشندگان و خریداران و ادامه‌ی این روند چه مدت پابرجا خواهد ماند.

در یک روند صعودی، قیمت‌ها هر از چند گاهی برمی‌گردند، چرا که خریداران اقدام به شناسایی سود می‌کنند و این باعث ایجاد قدری فشار معکوس می‌گردد و این اصلاح قیمت‌ها کاملاً طبیعی است. اما اگر روند قیمت پس از یک اصلاح، دوباره رو به افزایش نهد، دلیلی بر این است که هنوز به اندازه‌ی کافی فروشنده برای جذب سفارش‌های خریداران وجود ندارد و در حال حاضر خبری از سقوط قیمت‌ها نخواهد بود. ولی عموماً وقتی خط روند بشکند، تمایل به حفظ حرکت در همان جهت جدید دارد، چرا که تغییر عمده‌ای در تعادل نیروها به وجود آمده و با اطلاع تدریجی معامله‌گران از این تغییر (از روی چارت‌ها)، عزم تغییر در قیمت (ممتوم معکوس) بیشتر می‌شود.

همیشه بعد از مدتی تحت نظر گرفتن قیمت‌ها در بازار، می‌توان دید که قیمت‌ها ریتم و جریان منظمی را تولید می‌کنند و حرکت قیمت روی چارت‌ها حالت متقارنی به خود می‌گیرد.

لازم نیست بدانید که دلیل آن چیست و فقط کافی است بدانید یک ریتم وجود دارد. هرگاه این ریتم به هم بخورد نشانه‌ی خوبی است که تعادل نیروهای بازار به سمت مخالف عوض شده است. در این گونه مواقع از خود بپرسید: احتمال اینکه این تغییر جهت نیرو ادامه یابد و تغییر روند ادامه داشته باشد چقدر است؟

حتی لازم نیست پاسخ به این سؤال را هم بدانید! کافی است مثل قبل، یک معامله در نزدیکی خط مرجع و در نقطه‌ای که بیشترین احتمال در تغییر جهت نیروها دارد انجام دهید و بعد صبر کنید تا بازار خود را نشان دهد. اگر سفارش انجام شد، یک نقطه‌ی خروج از ضرر در جایی که نشان دهنده‌ی نامعتبر بودن موقعیت شماست قرار دهید. منظور از موقعیت نامعتبر، موقعیتی است که به احتمال زیاد در خلاف جهت نیروی غالب باشد.

سقف ← بازگشت ← سقف پایین‌تر ← شکستن کف قبلی ← سقوط قیمت

مثال ساده‌ای را برایتان شرح می‌دهم که در آن نکات روان‌شناختی ارزشمندی در دلیل سقوط گهگاه قیمت‌ها نهفته است. فرض کنید قیمت به یک سقف رسیده باشد و پس از آن افت شدیدی کرده باشد. این افت می‌تواند ناشی از ورود فروشندگان جدید به بازار، یا فروش توسط خریداران قدیمی پس از شناسایی سود یا ترکیبی از هر دو باشد. به هر حال قیمت‌ها تا زمانی فرو خواهد ریخت که معامله‌گران احساس کنند که دیگر قیمت‌ها خیلی ارزان شده‌اند و برای خرید پیش‌قدم شوند و در نتیجه ریزش‌ها متوقف و رشد قیمت آغاز گردد. با نزدیک شدن قیمت به سقف قبلی، دوباره گمانه‌زنی‌های خریداران در مورد توانایی عبور قیمت از آن سقف آغاز می‌شود و فروشندگان هم به دنبال سقف مطمئنی برای فروش می‌گردند.

همان طور که قبلاً هم گفتم، اگر در این ناحیه خریدارانی پیدا شوند که قیمت تقاضای آن‌ها با فاصله‌ی زیاد بالای سقف قبلی باشد، عده‌ای از ناظران را وارد بازار خواهد کرد که با ورود آن‌ها، قیمت افزایش یافته و فروشندگان قبلی را مجبور به خروج (خرید) خواهد کرد که باز به شدت گرفتن ممتوم رو به بالا دامن می‌زند.

اما حالت دیگری هم وجود دارد و آن این است که در حین نزدیک شدن قیمت به سقف قبلی، فروشندگان با نیروی کافی وارد عمل شده و نگذارند قیمت از سقف قبلی بگذرد یا به آن برسد و به فروش ادامه دهند. در این صورت خریداران شروع به ناامید شدن می‌کنند. اما ناامیدی واقعی آن‌ها زمانی است که حتی با رسیدن قیمت به کف قبلی تعداد کافی خریدار وارد بازار نشود تا از کف قبلی حمایت کنند. با عبور قیمت از کف قبلی، باید منتظر هجوم دسته جمعی خریداران قبلی برای فروش و خروج از معاملات بود. اما برای خروج، چه کسی حاضر است که از آن‌ها بخرد؟ هیچ کس. اگر همه سعی دارند بفروشند و کسی برای خرید پیش قدم نشود، قیمت چه می‌شود؟ مثل سنگ سقوط می‌کند!

خصوصاً وقتی که عموم مردم به بازار سهام می‌آیند، بازار گاوی آمادگی زیادی برای تبدیل شدن به بازار خرسی پیدا می‌کند. دلیل آن این است که عموم مردم کمترین تحملی برای پذیرش ریسک ندارند و در نتیجه نیاز به اطمینان و تأیید زیادی دارند که یقین کنند کاری که انجام می‌دهند یک سرمایه‌گذاری «مطمئن» است. در نتیجه اغلب آن‌ها آخرین افرادی هستند که متقاعد می‌شوند بازار صعودی است و فرصت‌های خوبی برای خرید در آن وجود دارد. در یک بازار گاوی، صرف نظر از اینکه چقدر طولانی مدت باشد، عموم مردم در آخرین لحظات سوار بر ارابه‌ی قیمت می‌شوند و هر چند سعی می‌کنند برای این کار خود دلایل منطقی و اقتصادی ذکر کنند، اما در واقع از کاری که می‌کنند اطلاع چندانی ندارند و استدلال واقعی و درونی آن‌ها (که آن را ذکر نمی‌کنند) این است که همه دارند این کار را می‌کنند و پول در می‌آورند، پس چگونه ممکن است این کار اشتباه باشد؟

غافل از اینکه بازار گاوی و صعود مرتب قیمت‌ها، نیاز به تزریق دائمی پول توسط معامله‌گرانی دارد که خواهان خرید در قیمت‌های بالاتر و بالاتر باشند. هر چقدر از عمر بازار گاوی گذشته باشد، تعداد بیشتری از معامله‌گران خریدهای خود را انجام داده‌اند و کمتر مشتری جدیدی باقی مانده و در نتیجه تعداد کسانی که حاضرند قیمت‌های بالاتری برای خرید پیشنهاد دهند کمتر شده است. خریداران قدیمی مشتاق‌اند که شاهد افزایش دائمی قیمت‌ها باشند و

دلشان نمی‌خواهد با توقف رشد قیمت، گیر بیافتند و خریدهایشان روی دستشان بماند. لذا هر چه قیمت بالاتر می‌رود عصبی‌تر و مرددتر می‌شوند که وقت شناسایی سود فرا رسیده یا نه.

وقتی عموم مردم وارد بازار می‌شوند و دسته جمعی شروع به خرید می‌کنند، حرفه‌ای‌ها می‌دانند که پایان راه نزدیک است. چطور؟ چون حرفه‌ای‌ها بر خلاف مردم عادی می‌دانند که تعداد خریداران و حجم پولی که می‌توانسته صرف خرید شود محدود است و سرانجام نقطه‌ای فرا خواهد رسید که در آن هر کس که می‌توانسته در حکم خریدار ظاهر شود، خرید خود را انجام داده است و دیگر خریداری باقی نمانده است. در واقع، خریدار حرفه‌ای نیز مثل بقیه دوست دارد قیمت‌ها مرتب بالاتر روند ولی می‌داند که این کار شدنی نیست. لذا قبل از رسیدن به آخر خط، یعنی وقتی هنوز خریدارانی وجود دارند شروع به فروش می‌کند. وقتی آخرین خریدار خرید خود را انجام داد، قیمت دیگر حرکتی نمی‌تواند بکند مگر رو به پایین!

اینجاست که مردم عادی گیر می‌افتند، چون قبلاً وقتی هنوز پتانسیل رشد قیمت وجود داشت، ریسک ورود به معامله را نپذیرفتند و وارد بازار نشدند و ندانستند که برای آنکه بازار بتواند به روند رو به رشد خود ادامه دهد نیاز به خریداران جدید دارد و زمانی وارد بازار شده‌اند که همه خریدهای خود را قبل‌تر انجام داده‌اند و این‌ها آخرین نفرات بوده‌اند!

اما حرفه‌ای‌ها قبل از رسیدن به این نقطه، شروع به خالی کردن موقعیت‌ها کرده‌اند و با رقابت بین آن‌ها بر سر جلب نظر خریداران باقی مانده که به سرعت در حال کمتر شدن هستند، قیمت رو به کاهش می‌گذارد. حال بجای آنکه قیمت‌های پایین‌تر برای خریداران جذاب‌تر باشد، دچار هراس می‌شوند. آن‌ها نه تنها انتظار ضرر نداشتند بلکه تنها دلیل آن‌ها برای ورود به بازار توقع بالای آن‌ها از کسب سود به روشی بسیار مطمئن بود و الآن هم طاقت ناامیدی ندارند. وقتی عموم مردم هم شروع به فروش کنند انگار گله رم کرده است. هر چند دوباره برای فروش‌های هیجانی و زیر قیمت، چندین دلیل اقتصادی و منطقی ذکر می‌کنند تا کسی گمان نکند که آن‌ها وحشت کرده‌اند یا آدم‌هایی غیرمنطقی هستند، اما در واقع دلیل اصلی اینکه آن‌ها این‌گونه وحشت زده در حال فرار هستند این است که قیمت‌ها بالاتر نرفت!

فصل ۱۶: قدم در راه موفقیت

به بیانی ساده، منضبط بودن یعنی برخورداری از تکنیک‌های ذهنی لازم برای تمرکز بر آنچه که نیاز است یاد بگیرید یا انجام دهید تا به هدفتان برسید. گاهی ممکن است منابع و دستمایه‌های ذهنی کافی برای عملکرد مؤثر در برابر شرایط بیرونی را نداشته باشید. گاهی نیز ممکن است منابع و دستمایه‌های نامناسبی داشته باشید که با شرایط و اهداف شما سازگار نباشند. بنابراین برای رسیدن به هدف باید یاد بگیرید تا خود را تطبیق دهید. به عبارت دیگر، باید روش خود برای واکنش نشان دادن به محیط را عوض کنید. برای تغییر رفتار و چگونگی تجربه‌ی محیط باید دیدگاه خود را عوض کنید و برای تغییر دیدگاه بایستی اجزای ذهنی مؤثر بر درک خود از اطلاعات محیطی را عوض کنید.

هر چه در معامله‌گری خبره‌تر شوید، بیشتر به این واقعیت پی خواهید برد که معامله‌گری کاری کاملاً روانی است. در این حرفه، شما در برابر بازار قرار ندارید، بلکه در اینجا فقط خودتان در برابر خود هستید. همه‌ی افراد دیگری که بازار را تشکیل می‌دهند، برای شما فرصتی ایجاد می‌کنند تا از باورهای ناهمگون و متضاد آن‌ها در مورد آینده، درآمد کسب کنید. اگر مردم در مورد ارزش آتی سهام یا کالاها نظرات مختلف و ناهمسانی نداشتند، هیچ چیز باعث نمی‌شد که برای خرید، قیمت‌های بالاتری پیشنهاد کنند یا در قیمت‌های پایین‌تری (نسبت به قبل) عرضه کنند و به این ترتیب، نوسان قیمت‌ها و پتانسیل کسب سود در بازار در همین جا پایان می‌یافت. بازارها صرفاً به همه‌ی معامله‌گران فرصت‌های یکسانی را پیشنهاد می‌کنند. بازار در انتخاب و یا تفسیر داده‌هایی که شما توجه خود را به آن‌ها معطوف می‌کنید هیچ نقشی ندارد و خود را در برابر چیزهایی که شما به خاطر ناتوانی در ایجاد تمایزهای لازم

درک نمی‌کنید، مسئول نمی‌داند. همچنین بازار هیچ‌گاه تعیین نمی‌کند که کی وارد معامله شوید، چند قرارداد ببندید، چقدر در معامله بمانید و کی از آن خارج شوید.

هر معامله‌گر بر اساس اطلاعاتی که خود شخصاً گلچین می‌کند و تصمیماتی که بر اساس آن‌ها می‌گیرد، تجربه‌ی خود از بازار را شکل می‌دهد. پیامد قبول و تأیید این حرف این است که یک معامله‌گر هیچ گاه دلیل موجهی برای سرزنش کردن بازار برای نتایج افتضاح و غیرقابل قبول خود ندارد. صرف نظر از اینکه چقدر زحمت می‌کشید و تلاش می‌کنید، بازار هیچ بدهی و دِینی به شما احساس نمی‌کند چون هر معامله‌گر دیگری نیز که در بازار است تلاش می‌کند تا از معامله با شما سود نصیب خود کند. هر چه زودتر این واقعیت را بپذیرید (اگر تاکنون نپذیرفته‌اید) که فقط خودتان مسئول نتایجی هستید که در پایان به آن می‌رسید، راحت‌تر می‌توانید مهارت‌های لازم برای موفقیت در بازار را مشخص کنید و در پی کسب آن‌ها بروید. حتی اگر نتوانید آن اجزای ذهنی که مسئول رفتار و نتایج نهایی ناشی از آن رفتار هستند را مشخص کنید، با مسئولیت‌پذیر کردن خود، حداقل ذهن خود را باز می‌گذارید تا بالاخره به شناسایی آن‌ها موفق شوید.

برای آنکه معامله‌گر موفقی باشید، باید بتوانید بدون ترس معامله کنید. همان طور که قبلاً هم گفته شد، وقتی از ترس برای محدود کردن خود در بازار استفاده می‌کنید تا از اشتباه دوری کنید، دقیقاً همان شرایطی که سعی می‌کنید از آن اجتناب کنید را به وجود می‌آورید یا به عبارت دیگر، همان چیزی که از آن می‌ترسید بر سرتان می‌آید. علاوه بر این نمی‌توانید چیزهای جدید یاد بگیرید، چون ترس باعث می‌شود لحظه‌ی «اکنون» را نیز با استفاده از گذشته‌ی خود ادراک کنید. در نتیجه صرف نظر از فرصت‌هایی که ممکن است در حال حاضر در محیط وجود داشته باشد، همان گذشته‌ی تکراری خود را تجربه می‌کنید.

در بازار به منابع و دستمایه‌هایی نیاز خواهید داشت که از خیره‌سری شما جلوگیری کند. خیره‌سری و بی‌باکی، حالاتی هستند که وقتی انسان‌ها نمی‌ترسند به آن‌ها تمایل پیدا می‌کنند، خصوصاً وقتی در جایی مثل بازار، معاملات بتوانند نتایج هیجان‌انگیزی مثل درآمدهای هنگفت

در پی داشته باشند. اما باید دانست که به هیچ عنوان، منابع و دستمایه‌های مورد نیاز برای این کار، ترس نیست بلکه اعتماد به نفس و اتکاء به نفس است و این‌ها زمانی به دست می‌آیند که یک سری قواعد و خط مشی‌ها برای معاملات خود تدوین کنید و به خود ایمان داشته باشید که همیشه صرف نظر از هر وسوسه‌ای که شما را به کار دیگری فرا بخواند و بدون لحظه‌ای درنگ، از آن‌ها پیروی خواهید کرد.

نتیجه‌ی مستقیم چنین راهبردی این است که بازار را آزادانه و فارغ از هرگونه انحراف خواهید دید، یعنی دیگر نیازی نخواهد بود از بعضی اطلاعات، صرفاً به این دلیل که ممکن است به احساسات شما آسیب بزنند، دوری کنید. با این کار بیشتر خود را برای یادگیری شناخت ماهیت بازار آماده می‌کنید و بهتر می‌توانید پیش‌بینی کنید که بازار در قدم بعدی چه خواهد کرد و لذا بهتر و بیشتر می‌توانید برای خود درآمد کسب کنید.

خیلی مهم است که بدانید که این بینش‌های جدید در مورد رفتار بازارها «به مرور و مرحله به مرحله» و به همراه اعتماد هر چه بیشتر به خودتان، به دست می‌آیند. منظورم این است که در اینجا هیچ طرحی برای «یک شبه پولدار شدن» وجود ندارد. به اندازه‌ی کافی داستان‌های واقعی در مورد پولدار شدن آدم‌های بی‌چیز و برگشت دوباره‌ی آن‌ها به همان وضع اول پس از مدتی کوتاه، وجود دارد تا بتوانید به این باور برسید که یک شبه پولدار شدن به احتمال قریب به یقین پایدار نیست. اگر مهارت‌های لازم برای حفظ پول خود را نداشته باشید، سریع پولدار شدن چیزی جز تشویش و اضطراب به همراه ندارد. در واقع اگر مستعد آن باشید که طی یک اشتباه معاملاتی، همه‌ی پول‌های کسب شده‌ی خود را به بازار برگردانید و مقداری هم از جیب روی آن بگذارید، لطفی در سریع پولدار شدن نیست. ضمن اینکه اگر ثروتی به دست بیاورید و آن را از دست بدهید، آن‌چنان صدمه‌ای به روان خود وارد می‌کنید که کار و زحمت لازم برای اصلاح و بازیابی آن، از کار لازم برای یادگیری مهارت‌های لازم برای حفظ پول از همان ابتدای

امر، به مراتب بیشتر است[1]. به عنوان یک معامله‌گر، باید همیشه پیروی کردن از قواعد و مقرراتی که برای خود تدوین کرده‌اید را مقدم بر کسب پول بدارید، چون اگر از قواعد و مقررات خود تخطی کنید، هر چقدر هم پول به دست آورده باشید بالاخره روزی آن را به بازار برخواهید گرداند.

با بهبود درک و بینش شما از بازار، قواعد و قوانین‌تان نیز عوض خواهند شد. بسیاری از مردم به این دلیل از وضع قوانین و مقررات برای خود طفره می‌روند که فکر می‌کنند که این مقررات بعد از تدوین قابل تغییر نخواهند بود. هر تمرینی که من در این کتاب ارائه می‌کنم یا هر قاعده و قانونی که برای خود برمی‌گزینید تا در معاملات راهنمایتان باشند، موقت هستند. همه‌ی این‌ها تکنیک‌هایی هستند تا شما را از مراحل اساسی و اولیه‌ی توسعه عبور دهند تا به ارزش آن‌ها پی برید و کارهای لازم بعدی در راه رسیدن به موفقیت را برای خود تعیین کنید. بهترین نشانه برای آمادگی شما برای فراتر رفتن از یک تمرین یا قاعده و رفتن به مرحله‌ی بعد این است که این اطمینان را در خود احساس کنید که هر آنچه برای یادگیری تعیین شده بود را به قدری خوب فراگرفته‌اید که بخشی از وجودتان شده است.

در ادامه‌ی این فصل، به بررسی هفت گام اساسی در راه رسیدن به موفقیت می‌پردازم.

گام اول: تمرکز بر آنچه نیاز است یاد بگیرید

پیش از هر چیز باید هدف یا کانون توجه خود در معامله‌گری را از «کسب درآمد» به «فراگیری چگونگی تطبیق دادن خود با بازار برای تعامل هر چه موفق‌تر با آن» تغییر دهید. یعنی لازم است تمام حواس خود را متوجه‌ی خبرگی در «گام‌های لازم برای رسیدن به هدف» کنید

[1] همچنین طبق تحقیقی که در طی سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۰۸ روی ۸۰۰ هزار نفر در ۱۳۵ کشور جهان انجام شده و شرح بیشتر آن در کتاب «از طمع تا وحشت- نشر چالش-۱۳۹۶» آمده است، ثروت زمانی منجر به خوشبختی می‌شود که از راه افزایش مهارت‌ها و توانایی‌های شخص بدست آمده باشد و ثروت‌هایی که از راه ارث، برنده شدن در قرعه‌کشی یا سودهای تصادفی در بورس و... به دست می‌آیند منجر به خوشبختی نمی‌شوند. م

و نه پول، چرا که پول به عنوان نتیجه‌ی پایانی، همیشه محصول جانبی دانش و به‌کارگیری مناسب آن دانش و داشتن مهارت لازم در عمل به آن است.

تفاوت بسیار فاحشی بین این دو دیدگاه، یعنی تمرکز بر «پول» و تمرکز بر «استفاده از معاملات به عنوان تمرینی برای شناخت خود و چیزهایی که باید فراگرفته شوند»، وجود دارد. چرا که اولی باعث خواهد شد بر آنچه بازار به شما می‌دهد یا از شما پس می‌گیرد تمرکز کنید، اما دومی باعث می‌شود بر توانایی خود در گرفتن پول از بازار و دادن آن به خود متمرکز شوید. در دیدگاه اول، بخشی از مسئولیت را به گردن بازار می‌اندازید که برای شما کاری بکند، ولی در دیدگاه دوم تمام مسئولیت را خود بر عهده می‌گیرید.

همواره در نظر داشته باشید که هر لحظه، انعکاس کاملی از سطح توسعه و توانایی‌های شماست. اگر اوضاع بر وفق مراد نبود، آن را یک تجربه به حساب بیاورید و ابداً آن را ناشی از اشتباهات خود قلمداد نکنید، چرا که در این صورت خود را از درس‌های ارزشمند خودشناسی که در تک‌تک آن لحظات نهفته است، محروم و منقطع خواهید کرد.

معمولاً ما اشتباه را با درد توأم می‌کنیم. لذا به طور غریزی و برای اجتناب از درد، از پرداختن به اشتباهات خود و فراگیری درس‌های آن‌ها، طفره می‌رویم. برای فراتر رفتن از دردها و ترس از اشتباهات، باید دیدگاه خود راجع به اشتباهات را اصلاح کنید. البته این کار ابداً کار آسانی نیست. اما به هر حال چیزی که در این‌جا بدان نیاز دارید، ساختن چارچوب جدیدی است که در آن به همه‌ی تجارب به یک چشم نگاه شود، یعنی در آن چیزی به اسم «اشتباه» وجود نداشته باشد و به هر تجربه، صرفاً به عنوان یک نشان دهنده‌ی راه از چاه نگاه کنید.

همچنین در این چارچوب، تعریف «فرصت‌های از دست رفته» یا missed opportunities نیز باید عوض شود. به جرئت می‌توان گفت که بعد از ناتوانی در پذیرفتن ضرر، اعتقاد به اینکه فرصتی در پیش روی ما وجود داشته ولی از دست رفته است، بیشترین پتانسیل را در ایجاد صدمات روانی دارد. در این رابطه همیشه تصور ما بر این است که می‌توانستیم به شرایط ایجاد شده پاسخ مناسب‌تری بدهیم، ولی به هر دلیل این کار را نکردیم و حالا سخت می‌توانیم با

احساس باخت ناشی از آن کنار بیاییم. اما باید دانست که فرصت‌های از دست رفته‌ی فرضی، همیشه از آن جهت دارای نتایج درخشان هستند که تنها در ذهن ما وجود دارند، یعنی آن معاملات را همیشه آن‌جور که می‌خواهیم تصور می‌کنیم (از نظر حجم، قیمت خرید و فروش و مقدار سود) و به همین خاطر استرس و ناراحتی ناشی از آن‌ها حتی می‌تواند از معاملات واقعی که منجر به زیان می‌شوند هم بیشتر گردد!

مسلم این است که هیچ چیز بدتر از «از دست دادن یک فرصت عالی» نیست. اما اگر واقعاً آن فرصت را عالی دریافته بودیم، باید عمل می‌کردیم و آن را از دست نمی‌دادیم. پس با دانشی که در آن زمان داشتیم درک این فرصت عالی امکان‌پذیر نبوده است. قضیه به همین سادگی است. هر چه زودتر این را بپذیرید، بهتر می‌توانید از تجربه‌ی کسب شده در این فرصت‌های به اصطلاح از دست رفته برای آینده بهره‌برداری کنید و دست از خودزنی و خودآزاری راجع به آن‌ها بردارید. ضمن اینکه، تا وقتی بازارها در حال حرکت‌اند واقعاً چیزی به اسم فرصت از دست رفته معنی ندارد. بازارها همواره به حرکت خود ادامه می‌دهند، مگر آنکه همه‌ی مردم بر سر ارزش آتی همه چیز به توافق برسند که امری محال است؛ بنابراین همیشه فرصت بعدی در راه است و باید منتظر آن نشست.

وقتی از این منظر به معامله‌گری نگاه کنید که چیزی به اسم اشتباه یا فرصت از دست رفته وجود ندارد، از احساس آزادی نهفته در قبول همه‌ی نتایج، به عنوان شاخصی از سطح توسعه‌یافتگی خود شگفت زده خواهید شد و تشویق خواهید شد که به دنبال یادگیری چیزهایی بروید که بتوانید به کمک آن‌ها بهتر و مؤثرتر عمل کنید. وقتی انرژی باور به امکان از دست دادن فرصت‌ها را تخلیه کنید، دیگر احساس اجبار به انجام کاری نمی‌کنید، یعنی دیگر احساس نمی‌کنید که فقط یک انتخاب دارید. همچنین به این نتیجه‌ی ارزشمند می‌رسید که وقتی احساس می‌کنید فقط یک انتخاب دارید، یا نمی‌دانید باید چه کار کنید، اغلب «هیچ کاری نکردن» خود بهترین کار است. این به‌نوبه‌ی خود باعث می‌شود از انجام برخی کارها از روی حس اجبار پرهیز کنید.

همواره در ذهن داشته باشید که معامله‌گران حرفه‌ای بازار، که سعی دارید از معامله با آن‌ها نیز سود بگیرید، خودشان اصول نوشته شده در این کتاب را به نحوی یاد گرفته‌اند و از آن‌ها استفاده می‌کنند. یعنی مفاهیم بی‌طرفی و معامله کردن بدون ترس را فهمیده‌اند و دقیقاً می‌دانند چگونه باید معاملاتشان را به درستی اجرا کنند. پس قبل از آنکه بتوانید درآمد مستمر از بازار کسب کنید، باید این مهارت‌ها را بیاموزید.

پیشنهاد من این است که سرمایه‌ای را به عنوان هزینه‌ی آموزش خود کنار بگذارید. اینکه چقدر پول کنار بگذارید بستگی به این دارد که خواهان یادگیری چند مهارت هستید. چیزی که بسیار مهم است این است که خود را برای آموزش خود متعهد کنید. حتی اگر سال‌هاست که معامله می‌کنید و تا حدی هم موفق بوده‌اید ولی میزان موفقیت‌تان آن‌طور که باید رضایت‌بخش نیست، همین پول کنار گذاشتن برای مقاصد آموزشی و فراگیری مهارت‌های لازم، نشان از تعهدی قوی برای یادگیری آن مهارت‌هاست. هر چه تعهد بیشتری به آموزش بسپارید، سریع‌تر یاد خواهید گرفت[1].

گام دوم: کنار آمدن با ضررها

الف: قانون اول معامله‌گری

قبل از هر معامله، زیان خود را تعریف کنید. منظور من از «از تعریف کردن زیان» این است که مشخص کنید که بازار باید به چه شکلی درآید یا چه رفتاری بکند که به خود بگویید که در بازه‌ی زمانی انتخابی شما، این معامله دیگر فرصت مناسبی محسوب نمی‌شود.

وقتی باورهای خود در مورد زیان را از نو ساماندهی کنید، دیگر احتمال زیان در یک معامله تهدیدی برای ایجاد درد محسوب نخواهد شد. بسیاری از معامله‌گران زیده، پس از باختن چندین باره‌ی مبالغ هنگفتی از سرمایه خود موفق به ساماندهی مجدد و تغییر مفهوم زیان در ذهن خود شده‌اند. آن‌ها (و از جمله خودم) پس از آنکه چیزی که بیشترین ترس از آن

---

[1] برای استفاده از کلاس‌های آموزشی دوست عزیزم مهندس حسین جعفری، همکار سابق و از اساتید باسابقه‌ی دانشگاه آزاد می‌توانید به وبلاگ ایشان EPSnews.blogfa.com مراجعه نمایید.

داشته‌اند را تجربه کرده‌اند به این واقعیت مهم رسیده‌اند که اگر فقط می‌توانستند آن کاری که لازم بود را انجام دهند، چیزی برای ترسیدن وجود نداشت. اما واقعاً چه کاری لازم بود انجام دهند؟ خیلی ساده است. کافی بود با این واقعیت رویارو شوند که احتمال ضرر کردن همیشه هست و نباید از پذیرفتن ضرر اجتناب کرد. رویارویی با احتمال اشتباه و پذیرفتن ضررهای غیرقابل اجتناب در بازار، مهارتی است که برخی آن را به دشواری و به قیمت از دست دادن تمام یا بخش بزرگی از سرمایه خود یاد گرفته‌اند، ولی به هر حال یک مؤلفه اساسی در زیر بنای هر چیز دیگری است که در راه تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق باید فرا گرفت.

برای فراگیری این مهارت، دو مؤلفه‌ی ذهنی دخیل هستند: اولین مؤلفه تفهیم این نکته به خودتان است که چرا اصولاً لازم است با احتمال همیشگی ضرر و زیان رودررو شد، چرا که در غیر این صورت، همواره در خود ترس ایجاد خواهید کرد و در نهایت، آن بلایی که بیشتر از همه از آن هراس دارید را بر سر خود خواهید آورد.

دومین مؤلفه «اشتیاق شما» در تغییر تعریفتان از زیان است. بجای اینکه لازم باشد همه چیزتان را از دست بدهید تا بتوانید تعریف خود را از زیان عوض کنید، می‌توانید از تمرین‌های ذهنی فصل ۱۴ و با استفاده از نیروی تفکر این کار را بکنید و به همان نقطه برسید. نقطه‌ای که باید به آن برسید، این باور است که: «زیان‌ها چیزی از شخصیت و هویت من به عنوان یک فرد کم نمی‌کنند». هر چه زودتر به این باور برسید، راحت‌تر یک معامله‌ی زیان‌ده را شناسایی و عملیات لازم برای خروج از آن را اجرا خواهید کرد. با ایجاد قوانین مشخص برای خروج از معاملات زیان‌ده به عنوان یک عملکرد اتوماتیک در استراتژی اجرایی معاملاتی خود، از لحاظ روان‌شناختی آماده می‌شوید تا از فرصت بعدی استفاده کنید، حتی اگر آن فرصت بعدی، گرفتن یک موقعیت جدید در همان جهتی باشد که شما با زیان از آن خارج شده‌اید.

ب: قانون دوم معامله‌گری

به محض رسیدن قیمت به حد ضرر مشخص شده از قبل، بلافاصله عملیات خروج از معامله را اجرا کنید. وقتی حد ضرر از قبل مشخص شده باشد و بدون معطلی اجرا شود،

چیزی برای سنجیدن، سبک سنگین کردن و قضاوت کردن و در نتیجه چیزی برای گول زدن خود وجود ندارد و لذا آن فاجعه‌ی نهایی اجازه‌ی تهدید شما را ندارد.

اگر قیمت به حد ضرر رسید ولی دریافتید که دارید اوضاع را می‌سنجید و سبک سنگین می‌کنید یا در مورد شرایط قضاوت می‌کنید، احتمالاً یا در تعیین حد ضرر مشکل دارید یا در اجرای عملیات خروج از معامله تردید دارید. اما باید بدانید که در هر حالت به خود صدمه می‌زنید، چرا که دو حالت بیشتر وجود ندارد: یا بازار برمی‌گردد و از زیان خارج می‌شوید ولی یک رفتار نادرست را در خود تقویت کرده‌اید که بالاخره روزی به فاجعه منتهی خواهد شد، و یا حرکت قیمت در همان جهت ادامه می‌یابد و زیان‌ها بیشتر می‌شوند. ضمن اینکه بعد از اجازه دادن به ضرر برای فرار از دستتان، به احتمال قوی فرصت مناسب بعدی (که معمولاً یک معامله سودده در موقعیت مخالف است) را از دست می‌دهید. در پی از دست رفتن این فرصت، از دست خودتان خشمگین می‌شوید که چرا آن را از دست دادید و پس از آن است که خود را مستعد هرگونه خطای معاملاتی دیگر می‌کنید (مثل معامله کردن بر اساس توصیه دیگران که عمدتاً به زیان منتهی می‌شوند).

گام سوم: کار را با تبحر یافتن در یک بازار شروع کنید

معمولاً اکثر ما با این باور بزرگ می‌شویم که وقتی قرار است تصمیمی بگیریم، هر چه اطلاعات مربوطه بیشتری جمع‌آوری کنیم، تصمیم بهتری خواهیم گرفت. اما این باور لزوماً در مورد معامله‌گری، خصوصاً در مراحل اولیه‌ی آن درست نیست. دلیل آن هم این است که در اغلب لحظات بازار، تعدادی تقریباً مساوی از خریداران و فروشندگان وجود دارند که در حال خرید یا فروش هستند یا تمایل به معامله دارند و منتظرند تا کسی طرف دیگر معامله را بگیرد و همان طور که قبلاً بیان شد، نظرات طرفین معامله همیشه در تضاد و تناقض کامل با هم قرار دارند. علاوه بر این، در یک طرف معامله (مثلاً در طرف خریداران) نیز معمولاً هر کس برای خودش دلایل خاص خود را دارد که لزوماً مشابه دلایل دیگران نیست و گاه حتی با آن‌ها

متناقض است. بنابراین همیشه به تعداد معامله‌گران یا مشارکت کنندگان در بازار، دلایل متفاوت و متناقض در بازار وجود خواهد داشت. از آنجا که این اطلاعات حجیم بوده در بازه‌ی وسیع و متنوعی از صحت و سقم قرار دارند، لازم است تا معامله‌گر تازه کار خود را به صورت محدود و کنترل شده در معرض آن‌ها قرار دهد. در اینجا، «هر چه بیشتر» لزوماً به معنی «بهتر» نیست و اخبار بیشتر، فقط باعث سردرگمی و سنگینی بیش از حد بار در ذهن معامله‌گر می‌شود.

بنابراین لازم است با کمترین اطلاعات مورد نیاز از بازار کار را شروع کنید و کم‌کم به بررسی اطلاعات بیشتر بپردازید. کاری که باید انجام دهید این است که صرفاً در شناسایی یک رفتار بازار، که هر از چند گاهی تکرار می‌شود و دوباره خود را نشان می‌دهد، خبره شوید. برای این کار، یک سیستم معاملاتی ساده که می‌تواند یک الگو را شناسایی کند و ترجیحاً تصویری باشد (و نه محاسباتی) را انتخاب کنید. هدف این است که تمام جنبه‌های آن سیستم معاملاتی (تمام فاکتورهای تأثیرگذار در آن و روابط موجود بین آن فاکتورها) را بشناسید و پتانسیل هر الگو در دادن سیگنال به معاملات سودآور در آن سیستم را مشخص کنید. در طول مدت تمرین، باید از تمام امکانات و اطلاعات دیگر اجتناب کنید.

با سرمایه اندک شروع کنید و از تمام ترکیب‌های ممکن در رفتار بازار، توجه خود را صرفاً به یک یا چند ترکیب متمرکز کنید، یعنی اجازه دهید سایر فرصت‌ها بگذرند و از دست بروند. این کار، یک تمرین واقعی در منضبط بودن است که دارای چندین مزیت روان‌شناختی است. اولاً با مشاهده‌ی اینکه می‌توانید پیش‌بینی کنید که طبق الگوی شما، در قدم بعدی کدا[illegible] اتفاق بیشترین احتمال وقوع را دارد، زیر بنای اعتماد به نفس خود را قوی می‌کنید. اگر خو[illegible] در بی‌نهایت حالت رفتاری ممکن بازار غرق کنید، کسب این اعتماد به نفس به این راحتی امکان‌پذیر نیست. دوم اینکه با گذشتن از کنار سایر فرصت‌هایی که هنوز در آن خبره نشده‌اید، خود را از هرگونه اشتیاق کاذب به اجبار برای معامله خلاص می‌کنید. [illegible] گونه رفتار اجبارگونه معمولاً ناشی از ترس است و باعث رفتارهای نامناسب و در نهایت موجب زیان خواهد شد.

اگر برای عبور از کنار فرصت‌ها در ذهن خود احساس مقاومت کردید، از خود سؤال کنید: «عجله برای چیست؟ اگر من به توانایی خود اطمینان دارم و می‌دانم که دیر یا زود به معامله‌گری موفق تبدیل خواهم شد، چه فرقی می‌کند که اجازه بدهم که فعلاً بعضی از فرصت‌ها که کاملاً بر آن‌ها مسلط نیستم، برای اهداف آموزشی، بگذرند؟» وقتی دریافتید که آن معامله‌گری که می‌خواهید شده‌اید، آن موقع می‌توانید هر چقدر خواستید معامله کنید. اما تا آن موقع هدف شما باید برنامه‌ریزی برای توسعه و آموزش، با کمترین صدمات مالی و روانی به خود باشد.

اگر به نقطه‌ای برسید که صدمات زیادی به سرمایه و روان خود زده باشید، قبل از آنکه بتوانید به راه خود ادامه دهید و به عنوان یک معامله‌گر کاری را از پیش ببرید، لازم است تا اول آن صدمات را حل و فصل کنید. اگر اثر آن صدمات در وجود شما باقی بماند، دیگر فرقی نمی‌کند چقدر در مورد ماهیت بازار خبرگی دارید یا با چه دقتی فرصت‌ها را شناسایی می‌کنید. معامله‌گران بسیاری هستند که در نهایت به تحلیل‌گران و مشاوران ماهر بازار تبدیل می‌شوند ولی به خاطر صدمات روانی که در اوایل کار به خود وارد کرده‌اند نمی‌توانند برای خود کار کنند. در این گونه موارد، «گذشته‌ی» معامله‌گر آن چنان ترسی در او ایجاد می‌کند که صرف نظر از دقت نظری که در پیش‌بینی حرکت بعدی بازار دارد، نمی‌تواند معاملات خود را آن گونه که باید اجرا کند. و هیچ چیز زجرآورتر از این نیست که شخص دقیقاً بداند چه اتفاقی خواهد افتاد، ولی نتواند کمترین بهره‌ای از آن ببرد!

همچنین باید دانست که توانایی درک فرصت‌ها و توانایی اجرای معاملات لزوماً به صورت خودکار در پی هم نمی‌آیند و به هم ربطی ندارند. این دو مهارت کاملاً از هم مستقل هستند و تنها در صورتی می‌توانند با هم کار کنند که اجزای ذهنی مانع از اجرای معامله نشوند. در غیر این صورت، «اراده‌ی» استفاده از فرصتی که شناسایی کرده‌اید، آن حمایت درونی لازم که ضامن اجرای معامله باشد را نخواهد داشت و واضح است که در این صورت، خبرگی در شناسایی فرصت‌ها، پیشرفتی به همراه نخواهد آورد. اما این تمرین به شما کمک می‌کند تا هم

در شناسایی فرصت‌ها خبره شوید و هم در استفاده از آن فرصت‌ها کم نیاورید. وقتی این کار را کردید، با مقاومت ذهنی بسیار کمتری در بهره‌برداری از توانایی‌ها و مهارت‌های ادراکی خود در شناسایی فرصت‌ها مواجه خواهید شد.

اگر در حال حاضر چندین بازار را زیر نظر دارید ولی موفقیتی در کار خود نمی‌بینید، پیشنهاد می‌کنم که به سراغ یک بازار یا حداکثر دو بازار بروید و تا وقتی بر مشخصات رفتاری آن‌ها مسلط نشده‌اید، تعداد آن‌ها را زیاد نکنید.

گام چهارم: یادگیری نحوه‌ی اجرای دقیق یک سیستم معاملاتی

اجرای درست معاملات یکی از اساسی‌ترین اجزای موفقیت در معامله‌گری است و شاید مشکل‌ترین آن‌ها برای یادگیری باشد. معمولاً شناسایی فرصت‌ها در بازار آسان‌تر از عمل کردن و استفاده از آن‌هاست. عمل نکردن به سیگنال‌های داده شده توسط سیستم‌های معاملاتی، دلایل دیگری غیر از آنچه که تاکنون تحت عنوان موانع ذهنی معرفی کرده‌ایم، نیز دارند. برای فهم این دلایل باید ماهیت سیستم‌های معاملاتی را درک کنید و بفهمید ارتباط آن‌ها با بازار و نیز خود شما چگونه است.

اغلب سیستم‌های معاملاتی خوب، چه تکنیکال و چه غیر آن، می‌توانند در دراز مدت درآمد مستمری از بازار کسب کنند. هر چند بسیاری از این سیستم‌های خوب، سال‌هاست که در دسترس مردم هستند، اما هنوز فاصله‌ی زیادی بین نتیجه‌ی ممکنِ استفاده از آن‌ها در دراز مدت (یعنی کسب سود مستمر از بازار) و جایی که اغلب معامله‌گران نهایتاً به آن می‌رسند وجود دارد. اما چرا؟ مشکل در اینجاست که این سیستم‌ها تعداد حالات ممکن برای رفتار بعدی بازار را محدود می‌کنند، در حالی که بازار می‌تواند به بی‌نهایت حالت ممکن، رفتار کند. این سیستم‌ها با روش‌های ریاضی و یا ترسیمی، برهم‌کنش‌های رفتاری انسان‌ها را به «احتمال» رخداد یک یا چند اتفاق، در حرکت بعدی بازار تقلیل می‌دهد. این سیستم‌ها فقط می‌توانند تعداد محدودی از مشخصات رفتاری، را در نظر بگیرند. هر الگوی شناسایی شده توسط این

سیستم‌ها ممکن است خود را مشابه آنچه که در گذشته رخ داده تکرار بکند و یا نکند. بنابراین، تا وقتی نتیجه‌ی پیش‌بینی این سیستم‌ها را با واقعیت مقایسه نکنیم، هرگز نمی‌دانیم الگو و سیگنال صادر شده توسط آن معتبر بوده است یا خیر. مشکل روان‌شناختی بزرگی که در اینجا وجود دارد این است که مردم به سختی می‌توانند به فرصت‌هایی دل خوش کنند که نتیجه‌ی آن احتمالی باشد.

اغلب مردم فکر می‌کنند که ریسک‌پذیرند، در حالی که چیزی که واقعاً می‌خواهند، نتیجه‌ای تضمین شده به همراه مقداری نگرانی زودگذر است، به طوری که احساس کنند دارند ریسک می‌کنند و نتیجه‌ی مطمئنی در کار نیست، اما در واقع نقش آن نگرانی زودگذر چیزی نیست جز اینکه قدری به زندگی شور و هیجان بدهد تا زندگی حالت ملال‌آوری به خود نگیرد! نکته در این است که هیچ کس حاضر نیست برای باخت معامله کند، یعنی کسی با این باور که قرار است ببازد وارد معامله نمی‌شود و در عین حال تمام سیستم‌های معامله‌گری بدون شک دارای خطا هستند و همه این را می‌دانند. بنابراین سخت است که در مورد سیگنال‌های صادره از سیستم نظر ندهیم و برای اجرا نکردن آن سیگنال‌هایی که به نظرمان درست نیستند، وسوسه نشویم.

اگر قبلاً با سیستم‌های معاملاتی کار کرده باشید، حتماً دیده‌اید که تلاش برای پیش‌دستی کردن و پیش‌بینی سیگنال‌های آن‌ها چقدر کار ناکام کننده‌ای است. گاهی سیستم سیگنال‌هایی می‌دهد که با منطق و استدلال شما کاملاً متضاد است و بعداً معلوم می‌شود سیگنال درستی بوده است و گاهی با منطق و استدلال شما کاملاً سازگار است ولی نتایج غلط از کار در می‌آیند. اما باید درک کنید که سیستم‌های تحلیل تکنیکال برای آن که بر آن‌ها پیش‌دستی کنید طراحی نشده‌اند. یعنی برای این طراحی نشده‌اند که یک سیگنال شسته رفته و صریح به شما بدهند تا اگر به نظرتان صحیح آمد آن را اجرا کنید. کاری که این سیستم‌ها می‌کنند این است که پارامترهایی از رفتار دسته جمعی انسان‌ها را تعریف، دسته‌بندی و وزن‌دهی می‌کنند و با استفاده از تحلیل‌های آماری و روابط ریاضی، احتمال یک رویداد محتمل در آینده را محاسبه می‌کنند.

در مقایسه با معامله، ریسک کردن و شرکت کردن در یک مسابقه‌ی شرط‌بندی با وجودی که نتیجه‌ی آن بسیار تصادفی‌تر است اما برای اغلب مردم راحت‌تر است، فقط به این خاطر که در اینجا همه چیز تصادفی است. منظورم این است که اگر پول خود را در یک شرط‌بندی که می‌دانید نتیجه‌ی آن کاملاً تصادفی است بگذارید، آنگاه دیگر راهی عقلانی برای پیش‌بینی نتیجه‌ی آن ندارید و لذا اگر باختید خود را مسئول نمی‌دانید. اما در معامله‌گری، آینده تصادفی نیست. حرکت قیمت‌ها، فرصت‌ها و نتایج توسط معامله‌گرانی که بر اساس باورها و توقعات خود در مورد آینده تصمیم‌گیری می‌کنند، خلق می‌شوند. هر معامله‌گر با ورود و خروج از معاملات بر طبق باورهایش، در تغییر نتایج آتی مشارکت می‌کند. بنابراین از آنجا که معامله‌گران در واقع خودشان آینده‌ی قیمت را با عملکردهای دسته جمعی خود بر اساس باورهایشان رقم می‌زنند، نتایج آن‌ها تصادفی نمی‌باشند. تلاش معامله‌گران برای سبقت گرفتن از سیستم معاملاتی خود و پیش‌بینی سیگنال‌های آن‌ها چه دلیلی می‌تواند داشته باشد، بجز اینکه بگوییم خودشان تصویری از آینده دارند و بازار را تحت تأثیر آن تصویر می‌بینند؟

همین تصویر، یک حس مسئولیت کاذب به معامله‌گری می‌افزاید که در شرط‌بندی وجود ندارد و اجتناب از آن نیز کاری سخت است. این مسئولیت‌پذیری به این معنی است که در معامله‌گری بخش بیشتری از عزت نفس شما در مخاطره است و همین امر، مشارکت کردن در معامله را مشکل می‌کند. معامله‌گری دست‌آویزهای بسیاری را پیش روی شما می‌گذارد تا به بهانه‌ی آن‌ها خود را سرزنش کنید، مثل چیزهایی که می‌توانستید قبل از معامله در نظر بگیرید یا می‌بایست در نظر می‌گرفتید تا نتایج رضایت‌بخش‌تری به همراه بیاورند ولی فراموش کردید.

علاوه بر این شما هیچ گاه در یک خلأ اطلاعاتی معامله نمی‌کنید. یعنی همیشه شما با توجه به اخبار و اطلاعاتی که خواسته یا ناخواسته به دست می‌آورید، توقعاتی از آینده پیدا می‌کنید که سیستم‌های معاملاتی از آن‌ها اطلاعی ندارند و آن‌ها را در نظر نمی‌گیرند. در نتیجه گاهی بین آنچه که عقل شما با توجه به اطلاعات از آینده پیش‌بینی می‌کند، با آنچه که سیستم‌های تکنیکال بر اساس محاسبات آماری از رفتار دسته جمعی گذشته‌ی انسان‌ها

پیش‌بینی می‌کنند، تضاد شدیدی بروز می‌کند و این دقیقاً دلیل آن است که چرا اجرا کردن سیگنال‌هایی که توسط سیستم‌های معاملاتی صادر می‌شوند، سخت است. مردم یاد نگرفته‌اند که احتمالاتی فکر کنند؛ یعنی ما آن گونه بزرگ نشده‌ایم که دارای یک ساختار ذهنی باشیم که بتواند به پیش‌بینی احتمالی رفتار دسته جمعی انسان‌ها بر اساس داده‌ها و آنالیزهای آماری تکیه کند.

برای آنکه بتوانید دستورات سیستم تکنیکال خود را درست اجرا کنید، باید دو مفهوم را در چارچوب ذهنی خود دخیل کنید: احتمالاتی فکر کردن و اعتماد کردن به آمار و سازوکار سیستم معاملاتی خود نسبت به رفتارهای جمعی. اما متأسفانه تنها راه برای یاد گرفتن این موضوع، تجربه کردن آن، یعنی اجرا کردن دستورات سیستم است. مشکل اینجاست که اگر سیستم دو یا سه بار به صورت متوالی سیگنال غلط بدهد (که اغلب سیستم‌ها معمولاً این کار را می‌کنند)، دیگر به آن اطمینان نمی‌کنید و پارادوکسی معروف به «کچ-۲۲»[1] ایجاد می‌شود. اگر به سیستم معاملاتی‌تان اعتقاد نداشته باشید، دستورات آن را اجرا نخواهید کرد و تا وقتی به مدت کافی دستورات را اجرا نکنید (تا بخشی از سیستم ذهنی شما شود) به آن اعتقاد پیدا نخواهید کرد. درست در همین جاست که باید انضباط ذهنی را به خدمت بگیرید تا این عادت نیکو را بی کم و کاست در خود به وجود آورید.

تمرین: یک سیستم معامله‌گری تکنیکال، با نقاط ورود و خروج کاملاً تعریف شده تهیه کنید. به خود قول بدهید که این سیستم را دقیقاً طبق قوانین اجرا کنید. هدف این تمرین آن است که مشکلات ذهنی در پیروی کردن از قوانین و مقررات خود را از پیش رو بردارید.

---

[1] Catch-22 اسم رمانی است که در آن خلبان‌های نیروی هوایی آمریکا، برای فرار از مأموریت‌های خطرناک درخواست می‌کنند که مورد آزمایش جنون قرار گیرند (چون اگر خلبان مجنون باشد از پرواز معاف است). اما همین که آن‌ها درخواست آزمایش جنون کرده‌اند، نشان می‌دهد که جنون ندارند! از آن موقع به بعد از واژه‌ی کچ-۲۲ برای بیان حالتی استفاده می‌شود که راه حل یک مشکل، مشکل جدیدی بوجود می‌آورد که راه حل قبلی را نامعتبر می‌کند. م

لزومی ندارد این سیستم گران قیمت باشد. حتی می‌توانید از یکی از کتاب‌های تحلیل تکنیکال که در بازار موجود است استفاده کنید. توصیه می‌کنم از کتاب‌های موجود در بازار استفاده کنید و بر طبق آن عمل کنید و فعلاً از خودتان برای شناسایی سیگنال‌ها روشی ابداع نکنید، چون با این کار تمرکزتان بر اهداف این تمرین از بین می‌رود.

همچنین معاملاتتان باید متناسب با قدرت ریسک‌پذیری و قدرت تحملتان در زیان باشد. مقدار پولی که در هر معامله به مخاطره می‌اندازید باید به قدری باشد که کاملاً با آن راحت باشید (حداقل در ابتدای کار). اگر حدود طاقت خود در زیان دیدن را رعایت نکنید، کمترین مشکلی که بروز می‌کند این است که معذب می‌شوید و به همان میزان که احساس ناراحتی می‌کنید، فرآیند یادگیری‌تان مختل می‌شود. وقتی احساس درد و ناراحتی می‌کنید، بجای آنکه روی درس‌هایی که بازار به شما می‌آموزد تمرکز کنید، به اطلاعاتی روی می‌آورید که تسکین دهنده‌ی دردها و ناراحتی‌ها باشند، که در اغلب موارد به دردهای بیشتر منتهی می‌شوند.

اهداف شما در این تمرین باید این‌ها باشند: (۱) با تبعیت از قوانینی که پیش روی خود گذاشته‌اید، مهارت اجرای بی‌عیب و نقص معاملات خود را یاد بگیرید (منظورم انجام معامله به محض شناسایی فرصت است که فرصت خروج از معامله‌ی زیانده را نیز شامل می‌شود) و (۲) در ساختار ذهنی خود به نتایج محتمل، باور پیدا کنید.

مسلماً در حین تلاش برای اجرای بی کم و کاست معاملات خود، با باورهایی درگیر خواهید شد که سعی می‌کنند مانع از کار شوند. در زیر موضوعاتی را مطرح می‌کنم تا به کمک آن‌ها بتوانید بر این موانع ذهنی غلبه کنید. اول اینکه، در نظر داشته باشید که این تمرین قرار نیست کار آسانی باشد. پس به خود سخت نگیرید و با خود مدارا کنید. هر چقدر لغزش‌های خود را راحت‌تر قبول کنید، بهتر می‌توانید به تلاش خود ادامه دهید. تصور کنید که فرزند خردسالتان در تلاش برای یادگرفتن روش راه رفتن، زمین بخورد. مطمئن هستم که او را سرزنش نمی‌کنید و یا از تمرین کردن منع نمی‌کنید، بلکه او را به تلاش دوباره تشویق می‌کنید و او هم یاد می‌گیرد. در مورد خود هم چنین درک و ملاحظه‌ای داشته باشید.

موضوع دیگر اینکه، باید تمام سیگنال‌هایی که توسط سیستم معاملاتی صادر می‌شوند را جدی بگیرید، چون این تنها راهی است که می‌تواند آن تجربه‌ی لازم برای تکیه بر محاسبات آماری رفتار دسته جمعی و باور به نتایج محتمل را در ذهن شما ایجاد کند. باید این کار را علی‌رغم میلتان هم که شده، انجام دهید و تا بخشی از چارچوب ذهنی‌تان نشده به این تمرین ادامه دهید.

همچنین در ذهن داشته باشید که آنچه که در حال حاضر مشغول به انجام آن هستید، بیشتر یک تمرین در یادگیری انضباط معامله‌گری و اجرای بی کم و کاست معاملات است که در دراز مدت بسیار حیاتی‌تر و مهم‌تر از اشتیاق فعلی‌تان به کسب پول است. از این رو حجم معاملات را پایین نگه دارید، چون در آینده وقتی یاد گرفتید به خودتان اعتماد کنید و آن کاری که لازم است را بدون معطلی اجرا کنید، می‌توانید حجم قراردادها را به مقدار دلخواه افزایش دهید.

این تمرین را آن قدر انجام دهید که احساس کنید بخشی از وجودتان شده است. با کسب اعتماد به نفس، بیشتر یاد می‌گیرید و روش پول درآوردن هم بهتر دستتان می‌آید. با کسب سود، دوباره اعتماد به نفس و قدرت یادگیری‌تان بهبود می‌یابد. در این سیکل مثبت، مرتباً توانایی شما در راه رسیدن به موفقیت افزایش می‌یابد، درست به همان سادگی که در سیکل‌های منفی مرتب همه چیز رو به زوال می‌گذارد و در نهایت به ناکامی و سرخوردگی ختم می‌شود.

گام پنجم: بر اساس احتمالات فکر کنید

بعد از اینکه در مهارت‌های اساسی‌تر تبحر یافتید، می‌توانید شروع کنید به استفاده از مهارت‌های تحلیلی و شم شهودی خود در تعیین اینکه بازار در حرکت بعدی چه خواهد کرد. این کار مستلزم آن است که یاد بگیرید به رویدادها به شکل احتمالاتی فکر کنید و باورهای غالب در مورد بازار و نحوه‌ی تأثیر احتمالی آن بر حرکت قیمت‌ها را تعیین کنید. این کار نیاز به یک نگرش بی‌طرفانه و مستقل از بازار دارد که به کمک آن، بجای فکر کردن به اینکه قرار

است بازار با شما به عنوان یک شخص چه کند، در پی مشاهده‌ی رفتار بازار و گوش دادن به حرف‌های آن باشید.

به یاد داشته باشید که وجود تنها دو نفر که مایل به معامله بر سر یک قیمت باشند یک بازار را تشکیل می‌دهد و هر چه که حد نهایی رفتار انسان باشد می‌تواند در بازار رخ دهد. آیا تا به حال شده به خود بگویید که مثلاً قیمت فلان سهم یا قرارداد نمی‌تواند زیر فلان قیمت (مثلاً کف تاریخی آن) بیاید، چون تا به حال همچنین قیمتی به خود ندیده است؟ خب حالا اگر بر اساس این استدلال در این قیمت و با این تصور که کف قیمت است خرید کردید، کافی است یک معامله‌گر دیگر زیر قیمت خرید شما عرضه کند تا کف قیمت هم شکسته شود. غرض اینکه، بازار هر کاری می‌تواند بکند و هر کاری بکند، همان درست است.

اگر می‌بینید قیمت‌ها به حرکت نزولی ادامه دادند و از کف تاریخی هم گذشتند نشانی بر این است که بسیاری از معامله‌گران باور داشتند که قیمت بالاتر نمی‌رود. این فروشندگان با نیرویی کافی بر این باور خود عمل کردند و بر تعداد خریدارانی که باید طرف دیگر معامله را بگیرند پیشی گرفتند. صرف نظر از معیاری که فروشندگان برای کار خود داشتند (که ممکن است با استانداردهای شما یا هر کس دیگر عقلانی باشند یا نباشند)، هیچ چیز این واقعیت که قیمت از کف تاریخی خود پایین‌تر آمده را تغییر نمی‌دهد. در واقع اینکه شما فکر کردید بازار نمی‌تواند این کار را بکند، هیچ اهمیتی ندارد مگر آنکه حجم معاملات شما آن قدر بزرگ می‌بود که جو بازار را تحت تأثیر خود قرار می‌داد و قیمت را برمی‌گرداند. در غیر این صورت شما فقط می‌توانید موقعیت‌های خود را با حرکت قیمت هم جهت کنید و سود ببرید یا اینکه در خلاف آن باشید.

ما هیچ وقت نمی‌دانیم معامله‌گران قرار است دقیقاً چه کار کنند، اما می‌توانیم تعیین کنیم که اگر فلان اتفاق بیفتد احتمالاً چه خواهند کرد. مثلاً اگر قیمت به زیر کف قبلی بیاید، احتمالاً چه می‌شود؟ آیا این کف جدید به اندازه‌ی کافی مهم هست که باعث شود خریداران قبلی، برای توقف زیان اقدام به فروش کنند؟ آیا شکسته شدن کف قبلی باعث خواهد شد فروشندگان به

قراردادهای فروش خود بیفزایند یا منجر به ورود فروشندگان جدید به بازار، یا هر دو، خواهد شد؟

اگر نتوانستید درجه‌ی اهمیت یک سقف یا کف یا هر نقطه‌ی مرجع را مشخص کنید، آنگاه باید از خود بپرسید که آیا محک زدن آن (با انجام یک معامله) به ریسکش می‌ارزد؟ چقدر جا باید برای بازار بگذارید تا خود را نشان دهد؟

از خود بپرسد: برای اینکه این معامله معتبر باشد، قیمت نباید به کدام نقطه برسد؟ یعنی کدام نقطه است که تا قبل از آن، معامله هنوز جای ماندن دارد و پس از آن دیگر معامله‌ی مناسبی برای ماندن نیست و باید از آن خارج شد؟ در نظر داشته باشید که مبلغ ریالی حد زیانی که انتخاب می‌کنید، تا طی آن بازار رفتار خود را نشان دهد باید در حد ظرفیت تحمل شما باشد. در غیر این صورت، صرف نظر از اینکه فکر می‌کنید آن معامله ممکن است چقدر سود داشته باشد، از معامله خودداری کنید.

اول اجازه دهید بازار خود را نشان دهد، سپس هر معیاری که برای شناسایی فرصت‌ها دارید را بکار برید. نقاط مرجع خود را مشخص کنید و سفارشات خود را در دو طرف آن قرار دهید (مشابه مثالی که قبلاً بیان شد) و آنگاه صبر کنید تا بازار حرکت خود را انجام دهد. سعی کنید سفارشات خود را قبل از حرکتی که فکر می‌کنید بر اساس شرایط فعلی بازار، بیشترین احتمال وقوع را دارد، درج کنید. با درج سفارش‌ها قبل از یک حرکت پیش‌بینی شده، یاد می‌گیرید که چگونه تا فرا رسیدن فرصت‌های مد نظر خود صبور باشید. مزیت دیگر این کار آن است که از گمانه‌زنی‌های بی‌مورد لحظه به لحظه و مواجهه‌ی غیرضروری با نوسانات ذاتی حرکت قیمت‌ها معاف می‌شوید.

در نظر داشته باشید که بازار در حرکت دائمی است. لذا همواره باید در حال ارزیابی مقدار ریسک در برابر بازده محتمل باشید. برای اینکه بتوانید این کار را انجام دهید باید یاد بگیرید که چگونه بازار را به گونه‌ای نگاه کنید که انگار خودتان قراردادی نبسته‌اید. این نگرش شما را آزاد

می‌کند تا بجای درنگ کردن و امید و آرزو داشتن برای اینکه بازار به نفع شما کاری کند، خودتان هر کاری که مناسب به نظر می‌رسد را انجام دهید.

بازار هیچ وقت برای شما کاری نمی‌کند؛ این خودتان هستید که باید برای خود کاری کنید. ناتوانی در اجرای معاملات، یا هر میزان درنگ در خروج یا ورود به معاملات یا معکوس کردن موقعیت‌ها بعد از شناسایی فرصت‌ها، معیار بسیار خوبی است از اینکه هنوز چقدر ذهن شما درگیر مسائل قبلی است. زیر نظر گرفتن این درنگ‌ها یا کرختی‌ها در اجرای معاملات، می‌توانند نشان دهند که تا چه حد آن مایه‌ی ذهنی لازم، برای اجرای بی‌عیب و نقص معاملات را در اختیار دارید. باید از این اطلاعات برای ساختن و اصلاح خود استفاده کنید.

وقتی قصد ورود به یک معامله دارید، با تصور کردن آینده (از چند دقیقه تا چندین ماه، بسته به نوع بازار و چارچوب زمانی مد نظر خود)، از خود بپرسید که قیمت باید در چه وضعی باشد تا نشان دهد روند طبق پیش‌بینی من پیش رفته است، یا بر عکس، بازار باید چه شکلی شود تا خلاف آن را نشان دهد؟ مجدداً پیش از رسیدن بازار به آن نقاط، سفارشات خود را در قیمت‌های مطلوب درج کنید.

همه‌ی این سؤالات برای آن است که به شما یادآوری کند که هر اتفاقی ممکن است در بازار بیفتد و از قبل خود را برای رویارویی با این رخدادهای محتمل آماده کرده باشید. قبول این که هر اتفاقی ممکن است بیفتد به این معنی است که همیشه ممکن است چیزی وجود داشته باشد که از چشم شما دور مانده باشد، یا از قبل هیچ آگاهی یا شناختی در مورد آن نداشته باشید، مثلاً ممکن است تعداد زیادی معامله‌گر جدید برای اولین بار و با نیرویی کافی وارد بازار شوند و جهت حرکت قیمت‌ها را عوض کنند.

دائماً در خاطر داشته باشید که قیمت همیشه در جهت نیروی بزرگ‌تر، یا اگر بخواهیم بر عکس بیان کنیم، همیشه در جهتی که کمترین مقاومت در برابر آن وجود داشته باشد، حرکت می‌کند. تعیین نقاط مرجع مهم به شما این امکان را می‌دهد که ارزیابی دقیق‌تری از نقاط محتمل برای برگشت بازار و میزان تعادل بین نیروهای دو طرف، انجام دهید. با فراگیری نحوه‌ی تعیین

نقاط مرجع مهم، می‌توانید تعیین کنید که هر گروه بر اساس باور خود از آینده چه خواهد کرد. اگر بتوانید مشخص کنید که چه چیزی باور جمعی را تأیید و یا بر عکس آن را بی‌اعتبار می‌کند، خواهید دانست که احتمالاً هر گروه چگونه رفتار خواهد کرد و چگونه می‌توان از این رفتار استفاده کرد.

باید یادآور شوم که همه‌ی این کارها برای آن است که بتوانید در ذهن خود بی‌طرف بمانید و بدانید که حرکت قیمت‌ها تابعی از رفتار انفرادی و در نهایت رفتار دسته جمعی معامله‌گران برای ابراز باورهایشان از ارزش آینده‌ی سهم یا کالای مورد نظر است. در این میان همیشه حق با آن طرفی است که حجم معاملات بیشتر و باورهای محکم‌تری داشته باشد.

گام ششم: فراگیری حفظ بی‌طرفی

برای حفظ بی‌طرفی باید طوری رفتار کنید که نشان دهد بر این باور هستید که هر چیزی ممکن است در بازار اتفاق بیفتد و هیچ محدودیتی روی رفتار بازار نمی‌گذارید. اگر بر این باور عمل کنید که هر چیزی ممکن است اتفاق بیفتد، آنگاه هیچ رخدادی تهدید تلقی نمی‌شود که شما را مجبور کند به خاطر آن از برخی اطلاعات اجتناب کنید یا آن‌ها را به میل خود تحریف کنید. هر محدودیتی که روی رفتار بازار می‌گذارید، در واقع یک عامل جبران کننده برای برطرف کردن کمبود اطمینان و اعتماد شما به خودتان در توانایی نشان دادن عکس‌العمل مناسب به هر وضعیت مفروض بازار است. اگر وقتی بازار بر خلاف محدودیت‌های ذهنی شما رفتار می‌کند و نمی‌توانید کاری برای کنترل آن بکنید، دچار ترس، استرس و تشویش می‌شوید، مبتلا به این نقص هستید.

واضح است که نمی‌توان هیچ باور یا انتظاری نسبت به آینده نداشت، چرا که در این صورت هرگز وارد هیچ معامله‌ای نخواهید شد. چیزی که لازم است در خود ایجاد کنید این است که خود را از «توقعات تقاضامندانه»[1] برهانید و به آنچه که من نام آن را «ارزیابی

[1] demand-backed expectations

بی‌طرفانه‌ی احتمالات»[1] گذاشته‌ام، رو بیاورید. بر خلاف بازار، در زندگی روزمره در اجتماع، می‌توانیم کنترل‌هایی بر محیط اعمال کنیم تا از کسب نتایج دلخواه اطمینان نسبی حاصل شود. قوانینی که برای تعامل با هم و با محیط یاد می‌گیریم و از آن‌ها پیروی می‌کنیم، در واقع توقعات ما از آینده را شکل می‌دهند. وقتی یک بار قانونی را یاد گرفتیم (خصوصاً اگر آن را به روشی دردناک بیاموزیم)، می‌توانیم نتایجی قطعی از عمل به یک قانون انتظار داشته باشیم. لذا این دست توقعات ما از آینده، در واقع تقاضاهایی هستند که در هماهنگی با ماهیت محیط اجتماعی قرار دارند. حال بدون آنکه در مورد این نکته فکر کنیم، و نیز به خاطر ناتوانی ذاتی در رها کردن توقعات، همین نوع از توقعات را با خود به محیط معامله‌گری می‌بریم.

اگر در این مورد تردید دارید، به این فکر کنید که اگر از بازار توقع نداشته باشیم که مطابق با ذهنیات ما رفتار کند، آنگاه آیا دلیلی برای خشمگین شدن وجود داشت؟ آیا تا به حال از بازار خشمگین شده‌اید؟ خشم چیست؟ خشم، یک مکانیزم دفاعی طبیعی است و نشان می‌دهد که محیط به نحوی در حال حمله (یا نیش و کنایه) به ماست، یعنی چیزی در مورد خودش یا ما نشان می‌دهد که باعث ایجاد نوعی عدم تعادل بین درون و بیرون ما می‌شود و نمی‌توانیم آن را بپذیریم و با خشمگین شدن از خود در برابر آن حفاظت می‌کنیم و اعتراض خود را نشان می‌دهیم. در زندگی روزمره، شاید عصبانیت یا پس زدن آنچه محیط به ما نشان می‌دهد و برای ما قابل قبول نیست ابزار مناسبی برای به دست آوردن آنچه می‌خواهیم باشد، اما این رویه، در بازار کارایی ندارد.

توقعات بی‌قید و شرط از آینده مانند نیرویی بر ادراکات ما عمل می‌کند تا جریان اطلاعات بازار به سیستم ذهنی ما را به گونه‌ای کنترل کند تا از مواجه شدن ما با هر چیزی که با باورهای ما جور در نمی‌آید ممانعت به عمل آورد. بنابراین همیشه چیزهای ممکن از دید ما، کمتر از کل چیزهای ممکن از دید بازار خواهد بود. به عبارت دیگر، بازار دسترسی کافی برای رساندن

[1] uncommitted assessment of probabilities

برخی اطلاعات حیاتی به ما را نخواهد داشت؛ چیزی که معمولاً در نهایت به یک آگاهی اجباری دردناک منتهی می‌شود.

حالات زیر تبعات داشتن احساس بی‌طرفی است و با شناسایی آن‌ها در خود می‌توانید به این اطمینان برسید که به بی‌طرفی دست پیدا کرده‌اید:

- احساس فشار و اجبار برای انجام کاری نمی‌کنید،
- احساس ترس یا طرد شدگی نمی‌کنید،
- چیزی به اسم درست یا غلط نمی‌شناسید (هر چه هست تجربه است)،
- چیزی که بازار به شما می‌گوید را به راحتی می‌پذیرید و بر اساس آن اقدام می‌کنید،
- می‌توانید بازار را از این منظر نگاه کنید، انگار که هیچ قراردادی نبسته‌اید و در موقعیت خرید یا فروش نیستید هر چند که باشید،
- تمرکز شما بر پول و سود و زیان نیست و به ساختار بازار معطوف است.

برای حفظ بی‌طرفی باید همیشه حداکثر تعداد رفتارهای محتمل بازار را در نظر بگیرید و احتمال رخداد هر کدام را تعیین کنید. سپس از قبل تعیین کنید که در هر حالت باید چه سیاستی را در پیش بگیرید. اگر هیچ یک از سناریوهایی که پیش‌بینی کرده بودید درست از آب در نیامد و برنامه‌ی مدونی برای وضع موجود نداشتید، دست به معامله نزنید. خود را از حس نیاز به «حق به‌جانب بودن» برهانید. هر چقدر ارزیابی‌های شما بی‌طرفانه‌تر باشد، احتمال انحراف اطلاعات و رسیدن به آگاهی اجباری دردناکی که در انتظار شماست کمتر می‌شود.

گام هفتم: نظاره‌گر خود باشید

همان طور که در تمرین ایجاد انضباط در فصل ۱۴ مقرر شد، لازم است همیشه به آنچه که دارید به آن فکر می‌کنید توجه کنید و فرآیند ذهنی خود در انتخاب اطلاعاتی از بازار که به آن‌ها توجه می‌کنید، را به دقت زیر نظر بگیرید. وقتی در یک معامله هستید مرتباً از خود بپرسید آیا قرار است چیزی اتفاق بیفتد؟ مسلماً دوست دارید که بازار در جهت موافق شما حرکت

کند؛ اما کاری که من می‌خواهم انجام دهید این است که احساس خود در هر لحظه نسبت به چیزی که فکر می‌کنید باید اتفاق بیفتد و سطح تعصب خود نسبت به آن را تحت نظر بگیرید. دقت کنید که تفاوت بنیادی بین این دو نگرش، یعنی «چیزی که دارد اتفاق می‌افتد» و «چیزی که توقع دارید اتفاق بیفتد» وجود دارد. اگر احساس کردید که سطح تعصبتان در حال افزایش است، مرتباً به خود گوشزد کنید که هر اتفاقی بیفتد از نظر شما بدون اشکال است چرا که به خود اطمینان دارید که به هر حال پاسخ درخوری به آنچه اتفاق افتاده است خواهید داد.

از خود بپرسید که چه چیزی نمی‌تواند اتفاق بیفتد؟ بازار چه کاری نمی‌تواند بکند؟ اگر دریافتید که دارید برای رفتار بازار خط مشی تعیین می‌کنید تا از موقعیت شما حمایت کند، آگاه باشید که دارید در قلمرو توهم سیر می‌کنید و خود را برای مواجهه با یک آگاهی اجباری آماده می‌کنید. به خاطر داشته باشید که بازار هر کاری می‌تواند بکند و اگر به آن اجازه بدهید می‌تواند تمام سودها و حتی سرمایه شما را بگیرد. بنابراین بهتر است همیشه پس از شناسایی سود قدری از سود خود را از بازار خارج کنید.

خُلق و احساس انسان‌ها متغیر است. بنابراین سؤال دیگری که هر روز باید از خود بپرسید این است که آیا امروز آمادگی آن را دارید که به خود پول بدهید؟! اگر پاسختان به این سؤال یک «بله»ی محکم نبود، قبل از معامله دلیل آن را پیدا کنید. اگر نتوانستید علت بی دل و دماغی خود را پیدا و آن را برطرف کنید، آن را نادیده نگیرید و دست به معامله نزنید.

اگر دریافتید که بجای تمرکز بر ساختار بازار، روی ارزش ریالی سود محتمل معاملات و آرزوها و اهدافی که با این سودها محقق خواهد شد تمرکز کرده‌اید، بدانید که بدون شک برخی اطلاعات را منحرف و یا از آن‌ها اجتناب خواهید کرد. در این حالت، تا زمان رسیدن به آن حالت بی‌طرفی لازم دست از معامله بکشید.

فصل ۱۷: کلام آخر

حتی بعد از اینکه تمام مهارت‌هایی که در این کتاب معرفی شدند را یاد گرفتید، احتمالاً زمانی به این سطح از آگاهی خواهید رسید که بفهمید معاملات شما در واقع مکانیزمی برای نشان دادن این است که «چقدر خودتان را دوست دارید»! به عبارت دیگر، بعد از اینکه یاد گرفتید به خود اعتماد کنید و همیشه به بهترین نحو ممکن در راستای حفظ منافع خود قدم بردارید، تنها چیزی که مانع مهمی در این مسیر باقی خواهد ماند سطح عزت نفس شما، یعنی ارزشی که برای خود قائلید خواهد بود. به یاد داشته باشید که همیشه اندازه‌ی پولی که در قالب سود معاملات به خود می‌دهید، مستقیماً با باورهایی که در زندگی کسب کرده‌اید و تعیین می‌کنند چقدر لیاقت پول را دارید، متناسب است. بنابراین برای آنکه به عنوان یک معامله‌گر به خود پاداش بدهید، باید هر چیزی که در سیستم ذهنی‌تان مانع از رسیدن به بالاترین سطح ممکن از عزت نفس و دوست داشتن خودتان می‌شود را شناسایی کنید و انرژی آن را تخلیه کنید و یا تغییر دهید[1]. می‌پرسید بالاترین سطح ممکن کجاست؟ در پاسخ پیشنهاد می‌کنم که با اشتیاق بر یادگیری آنچه لازم می‌دانید باید یاد گرفته شوند تمرکز کنید، کاری که لازم است را انجام دهید و همین اشتیاق برای تطبیق‌پذیری به طور طبیعی و خودکار آن سطح از عزت نفس را مشخص خواهد کرد و باعث ارتقاء روزافزون آن خواهد شد.

پایان

---

[1] برای مطالعه‌ی بیشتر در این زمینه‌ی بسیار مهم و اساسی کتاب «رشد و افزایش عزت نفس»، نوشته‌ی ماتیو مک‌کِی و پاتریک فَنینگ، ترجمه‌ی خانم دکتر مهرناز شهرآرای، انتشارات رشد- چاپ هشتم- ۱۳۹۶ را توصیه می‌کنم. م

THE DISCIPLINED TRADER
DEVELOPING WINNING ATTITUDES

MARK DOUGLAS

دنیای معامله‌گری محیطی است که اساساً متفاوت با تمام محیط‌های اجتماعی است که در آن بزرگ می‌شویم. به همین جهت است که مهارت‌ها و تربیت مبتنی بر زندگی اجتماعی نه تنها در بازار کارایی ندارند، بلکه خود به عنوان موانعی بزرگ در برابر موفقیت محسوب می‌شوند. این کتاب به شما کمک می‌کند تا بصورت ریشه‌ای و گام به گام خود را از لحاظ روان‌شناختی با شرایط خاص بازارهای مالی تطبیق دهید و با کسب مهارت‌های ذهنی لازم و بکار گرفتن آنها، راه خود را برای موفقیت در بازار هموار سازید.

نشر چالش

www.chalesh.ir

ISBN 978-600-979833-7

9786009798337