

تحليل بنيادي، تكنيکال يا ذهني؟

راهکاری عملی برای تسلط بر بازار بورس و فارکس

نویسنده:

مارک داگلاس

مترجم:

ریحانه هاشمپور

سرشناسه
عنوان و نام پدیدآور : تحلیل بنیادی، تکنیکال یا ذهنی؟: راهکارهای عملی برای تسلط بر بازار بورس و فارکس / نویسنده مارک داگلاس؛ مترجم ریحانه هاشم‌پور.

مشخصات نشر : تهران: چالش، ۱۳۸۷.
مشخصات ظاهری : ۲۰۰ ص.
شابک : ۹۷۸-۹۶۴-۲۵۲۲-۱۴-۹

وضعیت فهرست‌نویسی : فیبا.
یادداشت : عنوان اصلی: Trading in the zone: master the market with confidence discipline and a winning attitude, c2000.
موضوع : سهام.
موضوع : اختکار.
شناسه افزوده : هاشم‌پور، ریحانه.
رده‌بندی کنگره : ۱۳۸۷ ت۳ ۲۵ / HG ۶۰۴۱
رده‌بندی دیویی : ۳۳۲/۶۴
شماره کتابشناسی ملی : ۱۳۱۱۹۲۹



www.chalesh.ir

تحلیل بنیادی، تکنیکال یا ذهنی؟

نویسنده: مارک داگلاس

مترجم: ریحانه هاشم‌پور

طرح جلد: زهرا بهرام پور

امور فنی و هنری: جهان‌فارس

لیتوگرافی، چاپ و صحافی: فرشویه

چاپ سوم: بهار ۱۳۹۳ شماره گان: ۱۵۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۵۲۲-۱۴-۹ ISBN 978-964-2522-14-9

آدرس: تهران، خیابان انقلاب، خ شهید منیری جاوید، شماره ۳۹، واحد ۶

تلفن: ۶۶۴۱۴۶۱۰

قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

کلیه حقوق این اثر برای ناشر محفوظ است. هرگونه تکثیر و تولید مجدد آن کلاً و جزاً بصورت چاپی، کیپی، انتشار الکترونیک این اثر بدون اجازه کتبی ناشر ممنوع و موجب پیگرد قانونی است.

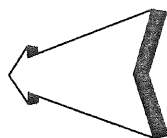
فهرست مطالب



صفحه	عنوان
۵	مقدمه مترجم
۷	پیشگفتار
۹	مقدمه مولف
۱۹	فصل اول: به سوی موفقیت
۱۹	در ابتدا: تحلیل بنیادی
۲۱	تغییر روش به تحلیل تکنیکال
۲۲	تغییر روش به تحلیل ذهنی
۳۷	فصل دوم: وسوسه معامله‌گری
۳۷	جذابیت
۴۱	خطرات
۴۵	حفاظت‌ها
۴۷	مشکل: مقاومت در برابر ایجاد قوانین
۴۹	مشکل: ناتوانی در قبول مسئولیت
۵۰	مشکل: اعتیاد به سودهای تصادفی
۵۱	کنترل خارجی در مقابل کنترل داخلی
۵۳	فصل سوم: قبول مسئولیت
۵۳	شکل‌دهی محیط ذهنی
۶۸	برندگان، بازندگان، رونق یا ورشکستگی
۷۵	فصل چهارم: استمرار
۷۶	اندیشیدن درباره معامله‌گری
۷۸	مفهوم واقعی ریسک‌پذیری
۸۲	محیط ذهنی خود را تحلیل کنید
۸۷	فصل پنجم: عوامل موثر در درک بازار
۸۸	نرم‌افزار ذهن خود را اشکال‌زدایی کنید
۹۱	پذیرش و یادگیری
۹۶	ادراک و ریسک
۹۷	نیروی تعمیم

۱۰۳	فصل ششم: چشم انداز بازار.....
۱۰۳	اصل عدم قطعیت.....
۱۰۸	اساسی‌ترین ویژگی بازار.....
۱۱۵	فصل هفتم: لبه معامله‌گری: اندیشیدن در حوزه احتمالات.....
۱۱۶	پارادکس احتمالات: نتایج تصادفی، سود مستمر.....
۱۲۰	معامله‌گری.....
۱۲۷	مدیریت توقعات.....
۱۳۳	حذف ریسک احساسی.....
۱۳۷	فصل هشتم: تغییر عقاید.....
۱۳۷	تعریف مساله.....
۱۳۸	تعریف اصطلاحات.....
۱۴۱	حقایق بنیادی چگونه به این مهارت‌ها مربوط می‌شوند؟.....
۱۴۶	حرکت به سمت «زون».....
۱۴۷	فصل نهم: ماهیت عقاید.....
۱۴۹	منشا یک عقیده.....
۱۵۲	عقاید و تأثیر آنها بر روی زندگی.....
۱۵۲	عقاید چگونه زندگی ما را شکل می‌دهند؟.....
۱۵۷	عقاید برخلاف حقایق.....
۱۵۹	فصل دهم: تأثیر عقاید بر روی معامله‌گری.....
۱۶۰	ویژگی‌های اولیه یک عقیده.....
۱۷۲	ارزیابی شخصی و معامله‌گری.....
۱۷۵	فصل یازدهم: اندیشیدن مانند یک معامله‌گر.....
۱۷۶	مرحله مکانیکی.....
۱۷۸	خود را تحت نظر بگیرید.....
۱۸۱	نقش انضباط شخصی.....
۱۸۵	ایجاد عقیده «تداوم موفقیت».....
۱۸۹	مراحل انجام تمرین.....
۱۹۴	انتخاب نمونه برای ارزیابی معاملات.....
۱۹۵	آزمایش.....
۱۹۵	قبول ریسک.....
۱۹۵	انجام تمرین.....
۱۹۷	کلام آخر.....
۱۹۸	خودآزمایی.....

مقدمه مترجم



یکی از مهم‌ترین مسائلی که در رابطه با هر فعالیتی وجود دارد، برخورداری از توانایی‌های روانی لازم برای انجام آن فعالیت می‌باشد.

کتاب‌های بی‌شماری در مورد آموزش مهارت‌های تحلیل بازار وجود دارد ولی با وجود اینکه داشتن ساختار ذهنی ویژه معامله‌گری مهم‌ترین اصل موفقیت در بازار است، کمتر بدان پرداخته شده است.

کتاب حاضر یکی از بهترین کتب موجود در زمینه آموزش مهارت‌های روانشناختی لازم برای کسب سود مستمر در بازار بورس و فارکس است. امید است با تلفیق این مهارت‌ها و توانایی تحلیل بازار به سودی مستمر و قابل اطمینان دست یابید.

در تهیه این کتاب سروان بسیاری شرکت داشته‌اند و بی شک اگر مساعدت

۶ ◀ تحلیل بنیادی، تکنیکال یا ذهنی؟

آنها نبود، این اثر به انجام نمی‌رسید. در اینجا لازم می‌دانم از جناب آقای رامین پورمند که با حوصله و بردباری کتاب را مطالعه فرموده و راهنمایی‌ها و تذکرات عالمانه‌ای ارائه نمودند، تشکر کنم. همین‌طور از سرکارخانم سیاح‌فر مدیریت محترم انتشارات چالش نهایت سپاس را دارم.

در پایان از آقایان وحید سلیمانی و سعید حاج‌حیدری که با پیگیری‌های خود راه را برای ارائه این اثر هموارتر کردند، سپاسگزارم.

ریحانه هاشم‌پور

تابستان ۱۳۸۷

پیشگفتار

با رشد روز افزون بازار بورس شاهد انتشار کتابهای بی‌شماری در زمینه نحوه کسب درآمد از این بازار هستیم. نظرات بسیاری در این زمینه وجود دارد، بعضی خوب، بعضی بد، برخی مبتکرانه و نو هستند و برخی نیز فقط نظرات قدیمی با ظاهری متفاوت می‌باشند. با این وجود معمولاً هر نویسنده ایده‌ای دارد که او را از بقیه متمایز می‌کند، یک ایده ویژه. مانند آقای مارک داگلاس که با نگارش این کتاب که حاصل سالها تحقیق و تفکر ایشان است، برای معامله‌گران بازارهای مالی، یک معدن جواهر آفریده است.

این کتاب نگاه عمیقی دارد به مشکلاتی که در هنگام ورود به بازار پرچالش سهام با آنها روبرو می‌شویم. یک تازه کار دنبال راهی برای کسب درآمد است. او بعد از مدتی متوجه می‌شود که نصایح کارگزاران یا دیگران مبنی بر خرید یا فروش یک سهم، همیشه نتیجه بخش نیست و برای پیشگیری از سردرگمی باید برای معاملات خود سیستمی طراحی کرده یا بخرد.

بعد از آن انتظار دارد که بقیه کار آسان باشد و تنها با دنبال کردن قوانین این سیستم پول یک ریز به جیب او سرازیر شود.

درست در همین جا، مبتدی متوجه می‌شود که معامله کردن یکی از مستاصل‌کننده‌ترین تجربیاتی است که تا به حال با آن مواجه بوده است.

۹۵ درصد از معامله‌گران قرار دادهای سلف^۱ و فارکس^۲ تمام پول خود را در همان سال اول از دست می‌دهند، معامله‌گران سهام هم وضعیت مشابهی قرار دارند. معامله‌گران مجرب به این نکته اذعان دارند که بیشتر معامله‌گران سهام قادر به انجام یک خرید سهام و نگاه داشتن آن برای مدت زمان کافی^۳ جهت کسب

1. Futuers

2. Forex (بازار ارز)

3. Buy and hold

سود نیستند.

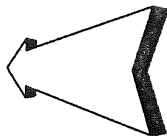
خیلی جالب است بدانید که بیشتر کسانی که در این بازار شکست می‌خورند در سایر فعالیتهای اجتماعی افرادی موفق به شمار می‌آیند.

می‌خواهم سوالی را مطرح کنم، به نظر شما معامله‌گری امری ذاتی است یا اکتسابی؟ به نظر مارک داگلاس معامله‌گری کاملاً اکتسابی است و چیزی جز فراگیری یک ساختار ذهنی ویژه نمی‌باشد. شاید در نگاه اول این موضوع آسان به نظر برسد، اما حقیقت این است که این ساختار فکری در مقایسه با آنچه ما به تجربه در مورد جهان آموخته‌ایم، بسیار عجیب و متفاوت است. یعنی این ساختار با کلیه ساختارهایی که در زندگی روزمره تجربه می‌کنیم، تفاوت دارد.

وقتی معامله‌گری را با تجربیات زندگی روزمره خود مقایسه می‌کنیم و اینکه چگونه با بزرگ شدن، مهارتهای بیشتری می‌آموزیم، نمی‌توانیم بپذیریم که نمود و پنج درصد افراد در آن شکست می‌خورند. گویا تمام مهارتهایی که برای کسب نمره بهتر در مدرسه آموخته‌ایم، یا مهارت‌های لازم برای پیشرفت در کار یا ارتباط با دیگران و خلاصه تمام مهارتهایی که ما را در طول زندگی هدایت می‌کنند، برای معامله کردن نامناسب است. در این هنگام در می‌یابیم که معامله‌گران باید از دیدگاه احتمالات به مسائل بیندیشند و تمام مهارتهایی را که در طول زندگی به دست آورده‌اند، تقریباً در تمام جنبه‌های زندگی، تسلیم کنند. مارک داگلاس در این کتاب به ما می‌آموزد که چگونه این کار را انجام دهیم. او کتاب ارزشمندی را تالیف کرده است. منابع او تجربیات شخصی‌اش به عنوان یک معامله‌گر، یک مربی معامله‌گری در شیکاگو، نویسنده و سخنران در زمینه روانشناسی معامله‌گر است. توصیه من: از این کتاب لذت ببرید و با این کار ساختار فکری یک معامله‌گر را در خود پرورش دهید.

تورن هارتل

مقدمه مولف



هدف هر معامله گر کسب سودی مشخص و مستمر می باشد، با این وجود اندک معامله گرانی هستند که به این مهم دست می یابند. عامل موفقیت این تعداد اندک از معامله گران چیست؟ تفاوت بین معامله گران موفق و معامله گران ناموفق در شیوه تفکر آنهاست. در واقع معامله گران موفق به گونه ای متفاوت با سایر معامله گران می اندیشند. من در سال ۱۹۷۸ در حالی که مدیر یک شرکت بیمه حوادث در حومه دیترویت بودم، معامله گری را آغاز کردم. از آنجایی که در کار خود بسیار موفق بودم تصور می کردم به آسانی می توانم در زمینه معامله گری نیز به همان اندازه موفق باشم. متأسفانه بعد از مدتی فهمیدم که این کار بسیار مشکل تر از آن چیزی است که تصور می کردم.

در سال ۱۹۸۱، به خاطر ناتوانی در امر معامله‌گری در حالی که شغل دیگری نیز داشتم کاملاً از آن نا امید شدم، بنابراین به شیکاگو نقل مکان کرده و به عنوان یک کارگزار با مریل لینچ^۱ در شورای بازرگانی شیکاگو مشغول به کار شدم. حدس می‌زنید عملکردم به عنوان یک معامله‌گر چگونه بود؟ خب، در عرض نه ماه تقریباً تمام دارایی خود را از دست دادم.

ورشکستگی من، هم نتیجه شیوه انجام معاملاتم و هم شیوه نامعقول زندگی‌ام بود (زیرا تصور می‌کردم بعنوان یک معامله‌گر باید درآمد خوبی داشته باشم پس باید پول زیادی هم خرج کنم). از تجربیات اولیه‌ام بعنوان یک معامله‌گر، چیزهای زیادی راجع به خودم و همچنین نقش روانشناسی در حرفه معامله‌گری آموختم. در نتیجه در سال ۱۹۸۲ شروع به تالیف اولین کتابم تحت عنوان معامله‌گر منضبط^۲، کردم.

زمانی که این پروژه را شروع کردم به هیچ وجه فکر نمی‌کردم تالیف آموخته‌هایم در قالبی قابل فهم برای دیگران کار مشکلی باشد. تصور می‌کردم با صرف شش تا نه ماه بتوانم کتابم را بنویسم در حالی که این کار حدود هفت سال و نیم طول کشید و در نهایت در سال ۱۹۹۰ توسط پرنتیس هال^۳ منتشر شد. در سال ۱۹۸۳، مریل لینچ را ترک کردم تا شرکتی در زمینه مشاوره و با عنوان رفتار موثر معامله‌گری تاسیس کنم، سمینارهای زیادی در زمینه روانشناسی معامله‌گری ارائه داده و هدایت کردم و در هرزمینه‌ای که از یک مربی معامله‌گری انتظار می‌رود شروع به فعالیت نمودم. همچنین همایش‌های بشمارای برای شرکت‌های معامله‌گری، کارگزارها، بانک‌ها و موسسات سرمایه‌گذاری در سراسر دنیا برگزار کردم.

تجربه کار با انواع معامله‌گرها را دارم. از بزرگترین و رده بالاترین تریدرها،

-
1. Merrill Lynch
 2. The Disciplined Trader: Developing Winning Attitudes.
 3. Prentice Hall
 4. floor traders

هجرها^۱ و معامله‌گران آپشن^۲ گرفته تا مبتدی‌ها. در طی هفده سال عوامل روانشناسی موثر در معامله‌گری راموشکافی کردم، بنابراین می‌توانم روشهای موثری را برای آموزش اصول موفقیت به کار بگیرم.

آنچه دریافتم این است که در اساسی ترین سطح یک مشکل وجود دارد و آن نحوه تفکر ماست. یک مفهوم جدانشدنی در نحوه عملکرد ذهن ما وجود دارد که با ویژگی‌های بازار همخوانی ندارد. معامله‌گرانی که به شیوه انجام معاملات خود اعتماد دارند و آنچه را که به نظرشان باید انجام شود بی‌هیچ تردیدی انجام می‌دهند و از رفتار نابسامان بازار ترسی ندارند، موفق هستند. آنها آموخته‌اند که بر روی اطلاعاتی تمرکز کنند که به آنها کمک می‌کند که موقعیت‌های کسب سود را دریابند و نه اطلاعاتی که منجر به ترس آنها می‌شود. این موضوع با وجود ظاهر پیچیده‌اش تنها در این خلاصه می‌شود که یاد بگیرید اعتقاد داشته باشید که:

- لازم نیست برای بدست آوردن پول بدانید که چه اتفاقی خواهد افتاد.
- هر اتفاقی ممکن است رخ دهد.
- هر لحظه منحصر بفرد است و هر نتیجه‌ای یک تجربه منحصر به فرد می‌باشد.



در بازار هر اتفاقی ممکن است بیفتد

صرف‌نظر از نتیجه معامله (سود یا ضرر) شما باید به انتظار بنشینید که دوباره لبه^۱ اتفاق بیفتد تا بتوانید دوباره وارد معامله شوید، بارها و بارها. با این رویکرد به شیوه‌ای منظم و نه تصادفی یاد می‌گیرید که کدام استراتژی نتیجه بخش است. رعایت این نظم باعث می‌شود به اندازه کافی معتمد به نفس بشوید بنابراین خودتان را در بازار که دارای فاکتورهای نامحدودی است، نمی‌بازید.

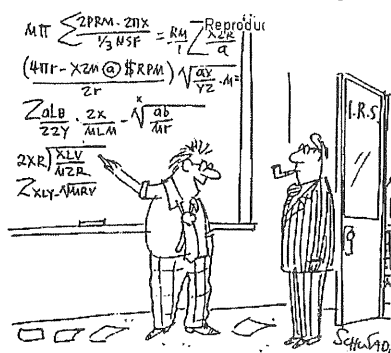


1. edge

منظور از لبه شرایطی است که معامله‌گر برای ورود به یک معامله در نظر می‌گیرد. توضیح مترجم

بسیاری از معامله گران به این مساله اعتقاد ندارند که عمده ضررهای آنها به شیوه تفکر آنها در مورد بازار یا اگر بخواهیم دقیق تر باشیم به شیوه تفکر آنها در هنگام انجام معامله برمی گردد. در کتاب اولم، معامله گر منضبط^۱، مشکلاتی را که یک معامله گر از دیدگاه ذهنی با آنها مواجه است را شناسایی کردم و یک چارچوب فیلسوفانه برای درک ماهیت و علت وجود این مشکلات، ارائه نمودم.

در هنگام نوشتن کتاب حاضر پنج هدف عمده در ذهن داشتم: به معامله گر ثابت کنم که تحلیل های بهتر یا بیشتر و پیچیده تر راه حل مشکلش در عدم کسب سود مستمر نیست.



تحلیل های بیشتر و پیچیده تر راه حل مشکل نیست

معامله گر را قانع کنم که رویکرد و حالت ذهنی اوست که میزان کسب سودش را در معاملات تعیین می کند.

در معامله گر عقاید و ذهنیت های ویژه ای را پرورش دهم که برای تشکیل ساختار ذهنی یک حرفه ای لازم است. در اینجا منظور از ذهن حرفه ای، ذهنی است که بتواند با احتمالات پیش برود.

به تناقضات و کشمکش های درونی اشاره کنم که در حین معامله برای فرد

معامله‌گر رخ می‌دهد.

معامله‌گر را هدایت کنم تا بتواند این شیوه جدید تفکر خود را در عمل به کار بگیرد.

هدف این کتاب پرورش یک ذهن حرفه‌ای برای تبدیل شدن به یک فاتح همیشگی در حرفه معامله‌گری است. من هیچ استراتژی یا سیستمی را ارائه نمی‌دهم و بیشتر مایلم که به شما بیاموزم با تغییر در شیوه تفکر خود به سودی مستمر و قابل اطمینان دست یابید. فرض من بر این است که شما سیستم خود را دارید و تنها باید بیاموزید که به لبه خود اعتماد کنید. لبه به این معناست که یک احتمال از احتمال دیگری اندکی بیشتر است. هرچه قدر اعتمادتان بیشتر باشد راحت تر می‌توانید معاملات خود را انجام دهید. هدف این کتاب ایجاد بینش و درک لازم در مورد طبیعت معامله‌گری است، به صورتی که انجام این کار برای شما به اندازه‌ای آسان و بدون تنش بشود که فقط به بازار نگاه کنید و سیستم خود را بدون معطلی اجرا نمایید.

برای اینکه بفهمید چقدر مانند یک معامله‌گر می‌اندیشید آزمون خودسنجی زیر را انجام دهید. توجه کنید هیچ پاسخ صحیح یا غلطی وجود ندارد.

خود آزمایی

۱- برای کسب پول حتما باید بدانم بازار به چه سمتی حرکت خواهد کرد ؟
موافق

مخالف

۲- بعضی وقتها با خودم فکر می‌کنم حتما راهی وجود دارد که بتوان بدون ضرر معامله کرد.

موافق

مخالف

۳- اگر بخواهم بعنوان یک معامله‌گر سودی از بازار کسب کنم، ابتدا باید قادر باشم بازار را خوب تحلیل کنم.

موافق

مخالف

۴ - ضررها جزء اجتناب ناپذیر معامله‌گری هستند.

موافق مخالف

۵ - میزان ریسک من قبل از ورود به هر معامله معلوم است.

موافق مخالف

۶ - ذهن من همیشه به این موضوع مشغول است که بازار به چه سمتی می‌رود.

موافق مخالف

۷ - وارد هیچ معامله‌ای نمی‌شوم مگر اینکه مطمئن باشم به سود می‌انجامد.

موافق مخالف

۸ - هر چقدر یک معامله‌گر در مورد تحلیل بازار بیشتر بیاموزد راحت‌تر قادر به انجام معامله است.

موافق مخالف

۹ - با توجه به استراتژی که برای خود در نظر گرفته‌ام، می‌دانم تحت چه شرایطی از بازار خارج شوم یا به آن وارد شوم.

موافق مخالف

۱۰ - حتی وقتی که یک نشانه آشکار مبنی بر معکوس کردن موقعیت خود در بازار می‌یابم، بازهم برایم سخت است که این کار را انجام دهم.

موافق مخالف

۱۱ - در دوره کاری خود به موفقیت‌هایی متوالی دست یافته‌ام که معمولاً هم منجر به شکست‌هایی شدند که باعث شد تمام دارایی خود را از دست بدهم.

موافق مخالف

۱۲ - زمانی که معامله‌گری را شروع کردم شیوه‌ای بی‌حساب کتاب داشتم، کمی سود در مقابل مقادیر زیادی ضرر.

موافق مخالف

- ۱۳ - اغلب فکر می‌کنم که بازار با من خصومت شخصی دارد.
 موافق
 مخالف
- ۱۴ - هر چه قدر سعی می‌کنم بازهم نمی‌توانم ناراحتی حاصل از معامله قبلی‌ام را فراموش کنم.
 موافق
 مخالف
- ۱۵ - فلسفه مدیریت مالی من بدین گونه است که زمانی از بازار سود بدست بیاورم موقعیتش را برای من فراهم کند.
 موافق
 مخالف
- ۱۶ - کار یک معامله‌گر این است که موقعیت‌های سود آور بازار و ریسک اینکه آیا این موقعیت‌ها مانند قبل نتیجه می‌دهند یا نه را تعیین کند.
 موافق
 مخالف
- ۱۷ - گاهی اوقات فکر می‌کنم قربانی بازار هستم.
 موافق
 مخالف
- ۱۸ - در زمان معامله سعی می‌کنم روی یک چارچوب زمانی تمرکز کنم.
 موافق
 مخالف
- ۱۹ - معامله موفق نیاز به انعطاف پذیری ذهنی فوق‌العاده دارد.
 موافق
 مخالف
- ۲۰ - گاهی اوقات وجود دارد که روند بازار را کاملاً احساس می‌کنم ولی نمی‌توانم بر مبنای این احساس عمل کنم.
 موافق
 مخالف
- ۲۱ - خیلی از اوقات که در حال انجام یک معامله سود آور هستم، با وجود اینکه مطمئن هستم روند معکوس خواهد شد، حاضر به بستن معامله نمی‌باشم.
 موافق
 مخالف

۲۲- هر چه قدر در یک معامله پول کسب می‌کنم باز هم به نظرم کم است و فکر می‌کنم باید پول بیشتری کسب می‌کردم.

موافق مخالف

۲۳- یک معامله را فقط از دید مثبت و اینکه چقدر برای من سود دارد در نظر می‌گیرم.

موافق مخالف

۲۴- مهم‌ترین جزء در تواناییهای یک معامله‌گر اعتماد به نفس و استمرارش در کسب موفقیت می‌باشد.

موافق مخالف

۲۵- اگر بگویند یک آرزو کنید و حتما برآورده می‌شود، دوست دارید کدامیک از مهارت‌های معامله‌گری را داشته باشید؟

۲۶- شبهای زیادی از فکر بازار نمی‌توانم بخوابم.

موافق مخالف

۲۷- آیا تا به حال حس کرده اید که ناگزیر به انجام یک معامله هستید زیرا می‌ترسید آن را از دست بدهید.

بله خیر

۲۸- با وجود اینکه اغلب اتفاق نمی‌افتد ولی من واقعاً دوست دارم که معامله‌ای بی‌عیب و نقص داشته باشم.

موافق مخالف

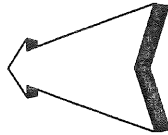
۲۹- آیا مواقعی پیش آمده که معامله‌ای را طراحی کنید که تا بحال انجام نداده‌اید یا معامله‌ای را انجام دهید که آن را از قبل طراحی نکرده باشید.

بله خیر

۳۰- در چندجمله توضیح دهید که چرا بیشتر معامله‌گران سودی کسب نمی‌کنند یا اگر کسب می‌کنند، قادر به حفظ آن نیستند.

پاسخ های خود را کنار بگذارید. بعد از اتمام فصل آخر («اندیشیدن مانند یک معامله گر») این خود آزمایی را دوباره انجام دهید. سپس پاسخ ها را مقایسه کنید و ببینید که چقدر متفاوت می اندیشید.

فصل اول



به سوی موفقیت

تحلیل بنیادی، تکنیکال یا ذهنی؟

در ابتدا: تحلیل بنیادی

زمانی، تحلیل بنیادی^۱ تنها راه تحلیل بازار به شمار می‌رفت. هنگامی که من در سال ۱۹۷۸ معامله‌گری را آغاز کردم، تحلیل تکنیکال تنها توسط تعداد اندکی از معامله‌گران استفاده می‌شد که البته در نظر سایر معامله‌گران افرادی دیوانه تلقی می‌شدند. می‌دانم باور کردنش مشکل است اما واقعا این‌گونه بود. همه ما می‌دانیم که اکنون عکس مساله صادق است.



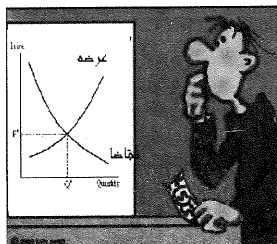
زمان زیادی از آن نمی‌گذرد که بسیاری از موسسات مالی و اعتباری بزرگ تحلیل تکنیکال را نوعی شعبده‌بازی تلقی می‌کردند

امروزه تقریباً تمام معامله‌گران باتجربه در تحلیل بازار از تحلیل تکنیکال استفاده می‌کنند. به جزء در برخی بازارهای اقتصادی کوچک و مهجور تحلیل بنیادی تقریباً منسوخ شده است. علت این تغییر حاد در دیدگاه چیست؟ مطمئن هستیم که پاسخ بسیار ساده به این پرسش هیچ تعجیبی را در کسی برنمی‌انگیزد: پول! اگر از تحلیل بنیادی در معاملات خود استفاده کنیم، نمی‌توانیم هر زمان که اراده می‌کنیم وارد بازار شویم.

اجازه بدهید برای کسانی که ممکن است به تحلیل بنیادی آشنا نباشند توضیح مختصری بدهم. تحلیل بنیادی سعی دارد تمام عوامل موثر در تعادل یا عدم تعادل بین عرضه و تقاضای موجود برای هر نوع سهام، کالا... را در نظر بگیرد. با استفاده از مدل‌های ریاضی که اهمیت فاکتورهای متعدد (نرخ بهره، آب و هوا و...) را تعیین می‌کنند، تحلیل‌گر مشخص می‌کند که قیمت در یک زمان مشخص در آینده چگونه خواهد بود.

مشکل کار با این مدل‌ها این است که آنها به ندرت برای سایر معامله‌گران بعنوان متغیر ظاهر می‌شوند. در واقع این مردم هستند که با بیان عقاید و توقعات خود در مورد آینده، قیمت‌ها را جابجا می‌کنند و نه مدل‌ها. اگر یک مدل، پیش‌بینی منطقی و قابل قبولی بر اساس متغیرهای مناسب داشته باشد، ولی معامله‌گرانی که حجم عظیمی از معاملات را انجام می‌دهند، از آن برای تحلیل خود سود نبرند یا اینکه فهم درستی از آن نداشته باشند، بی اهمیت خواهد بود.

در حقیقت، بسیاری از معامله‌گران، بخصوص آنها که در طبقات معاملات آتی قرار دارند و قادر هستند که قیمت‌ها را شدیداً و به جهت دلخواه تغییر دهند کمترین اطلاعاتی از میزان عرضه و تقاضا که قرار است روی قیمت‌ها تأثیر بگذارند، ندارند.



علاوه بر این در هر لحظه بخصوص نحوه معامله آنها به حالت‌های روحی و روانی در همان لحظه مربوط می‌شود که کاملاً خارج از پارامترهای مدل‌های بنیادی می‌باشد. خلاصه کلام اینکه مردمی که معامله می‌کنند (و در نتیجه باعث تغییر قیمت‌ها می‌شوند) همیشه به صورت منطقی و حسابگر عمل نمی‌کنند.

در نهایت، تحلیل‌گر بنیادی می‌تواند پیش‌بینی کند که در یک زمان خاص قیمت‌ها به چه صورتی تغییر می‌کنند ولی در حین معامله تغییرات به قدری سریع است که فرصتی برای تحلیل آنها و یافتن دلیل وجود ندارد.

تغییر روش به تحلیل تکنیکال

تحلیل تکنیکال زمانی ظاهر شد که بازارهای مبادلاتی سازمان یافته‌ای بوجود آمدند. اما معامله‌گران تا اواخر دهه ۷۰ یا اوایل ۸۰، آن را به عنوان ابزاری مناسب برای کسب پول نپذیرفتند. اکنون یک تحلیل‌گر تکنیکال می‌داند که جریان اصلی بازار را در اختیار دارد.

در یک روز، هفته یا ماه مشخص تعداد مشخصی معامله‌گر هستند که وارد بازار می‌شوند. این افراد به منظور کسب سود، معاملات مشخصی را بارها و بارها انجام می‌دهند. به عبارت دیگر این اشخاص الگوهای رفتاری را بوجود می‌آورند و گروهی از اشخاص که با یکدیگر و بر یک مبنای ثابت کار می‌کنند یک الگوی جمعی را بوجود می‌آورند. این الگوهای رفتاری قابل مشاهده و سنجش هستند و به صورت آماری تکرار می‌شوند.

تحلیل تکنیکال شیوه‌ای است که این الگوهای رفتاری را در الگوهای قابل تشخیصی سازماندهی می‌کند، که در نتیجه با استفاده از آنها می‌توان احتمال وقوع بیشتر یک احتمال بر دیگری را حدس زد. در واقع تحلیل تکنیکال این امکان را به وجود می‌آورد که وارد ذهن بازار شوید و ببینید که چه چیزی با توجه به الگوهای رفتاری بازار محتمل‌تر است.

تحلیل تکنیکال، بهتر از تحلیل بنیادی عمل می‌کند. زیرا تمرکز معامله‌گر بر این است که بازار با توجه به رفتار گذشته خود چگونه عمل می‌کند، نه اینکه بر اساس

معادلات ریاضی چگونه باید عمل کند. به عبارت دیگر تحلیل بنیادی موجب بروز وضعیتی می‌شود که من آن را «شکاف واقعیت» می‌نامم. در واقع بین آن «چیزی که باید باشد» و «چیزی که واقعا هست» یک شکاف ایجاد می‌کند. شکاف واقعیت باعث می‌شود از انجام بسیاری از معاملات عاجز باشیم، به جزء اندکی معاملات دراز مدت که آنها نیز به ندرت قابل بهره برداری هستند.

در مقایسه، تحلیل تکنیکال نه تنها این شکاف را می‌پوشاند بلکه موقعیت‌های تقریباً بی‌شماری را برای کسب سود فراهم می‌کند. به عبارت دیگر تحلیل تکنیکال بازار را به جریان بی‌پایانی از موقعیتها تبدیل می‌کند.

تغییر روش به تحلیل ذهنی

اگر تحلیل تکنیکال نتیجه‌بخش است، چرا باید معامله‌گران توجه خود را از آن به تحلیل ذهنی، معطوف کنند؟ برای پاسخ به این سوال کافی است از خود پرسید که چرا این کتاب را خریده‌اید؟ مهم‌ترین دلیل این است که شما از تفاوت آنچه بدست می‌آوردید با آنچه توقع دارید بدست آورید ناراضی هستید. این مشکل تحلیل تکنیکال است. زمانی که می‌آموزید الگوها را مشخص کرده و به مطالعه بازار پردازید در می‌یابید که موقعیت‌های متعددی برای کسب سود از بازار وجود دارد. اما مطمئن هستیم که همه شما نمی‌توانید به همان خوبی که بازار را تحلیل می‌کنید از آن سود بگیرید همچنین سودی که کسب می‌کنید تداوم ندارد.

مطمئناً موقعیت‌هایی را تجربه کرده‌اید که به نمودار قیمت نگاه کرده و باخود گفته‌اید «هوم، به نظر می‌رسد که بازار صعودی است. (یا نزولی، با توجه به موقعیت)» ولی بدون اینکه تحلیل خود را در بازار به کار بگیرید تنها شاهد از دست دادن موقعیت بوده‌اید.



در واقع بین آنچه در بازار اتفاق می‌افتد و آنچه شما انجام می‌دهید، فاصله وجود دارد. من مشکلاتی از این دست را «شکاف روانشناختی» می‌نامم که باعث می‌شود معامله‌گری، به یکی از مشکل‌ترین و رمز آلودترین فعالیت‌ها تبدیل شود. پرسش اینجاست: آیا مدیریت معامله کاری انجام شدنی است؟ آیا ممکن است انجام معامله هم به همان آسانی تماشا و تحلیل بازار و فکر کردن به موفقیت باشد؟ پاسخ این پرسش نه تنها «بله» می‌باشد، بلکه این دقیقاً همان چیزی است که این کتاب می‌خواهد به شما آموزش دهد. هدف این کتاب در واقع ایجاد نوعی فهم و درک درونی راجع به طبیعت معامله‌گری است. که در نتیجه آن، انجام معامله برای شما به قدری آسان می‌شود که با آرامش و به دور از هر گونه تنش بازار را تماشا کرده و بلادرنگ بر اساس سیستم خود وارد معامله می‌شوید.

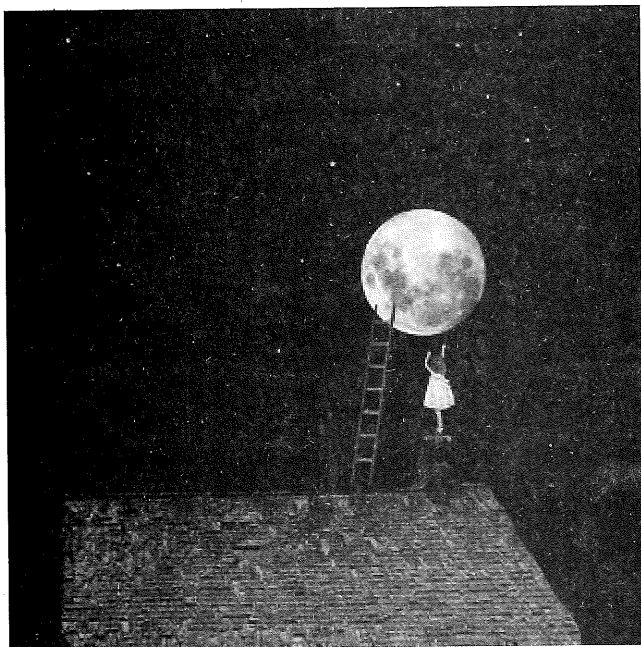
شاید غیر واقعی و تا حدی هم غیرممکن به نظر برسد. اما مردمی وجود دارند که هنر معامله‌گری را دارند و شکاف موجود بین امکانات و عملکرد خود را پر کرده‌اند. همانطور که انتظار دارید تعداد معامله‌گران موفق در مقایسه با معامله‌گرانی که حالات مختلفی از سردرگمی را تجربه می‌کنند کم است، معامله‌گرانی که همیشه از این‌که قادر نیستند سودی مستمر از بازار کسب کنند، در ناراحتی به سر می‌برند.

در حقیقت تفاوت بین این دو گروه از معامله‌گران مانند تفاوت ماه و خورشید است. خورشید و ماه از لحاظ اینکه هر دو از اجرام منظومه شمسی هستند، دارای وجوه اشتراک زیادی می‌باشند ولی طبیعت آنها مانند تفاوت روز و شب با هم متفاوت است.

هر کسی که وارد حرفه معامله‌گری می‌شود می‌تواند خود را معامله‌گر بداند. ولی وقتی شما ویژگیهای معامله‌گران موفق را با سایرین مقایسه می‌کنید متوجه تفاوت‌های بزرگی می‌شوید.

فرض کنید رفتن به کره ماه نمایان‌گر بدست آوردن سودی مستمر از بازار باشد. می‌توانیم بگوییم که رسیدن به ماه ممکن است ولی سفر بسیار سختی است که تنها اندکی از مردم قادر به انجام آن می‌باشند با وجود اینکه تمام مردم ماه را

می‌بینند و گاهی آن‌قدر نزدیک که فکر می‌کنند می‌توانند آن را لمس کنند.



موفقیت در معامله‌گری هم به همین‌گونه است. بازار در یک روز، یک‌هفته یا یک‌ماه مشخص مقادیر زیادی پول را برای کسانی که توانایی ورود به آن را دارند فراهم می‌کند. از آنجایی که بازار در حرکت دائمی است پول دائما در جریان است. این موضوع احتمال موفقیت را شدیداً افزایش می‌دهد و موفقیت «ظاهرا» در دست شماست. من واژه «ظاهرا» را استفاده کردم که تفاوت بین این دو گروه از معامله‌گران را مشخص کنم. برای کسانی که روش گرفتن سود مستمر را آموخته‌اند یا حداقل در آستانه آن قرار دارند نه تنها پول در دست‌شان است بلکه می‌توانند به هر میزان که بخواهند از آن برداشت کنند.

مطمئن هستم که این جمله برای بیشتر مردم تکان دهنده و شاید غیر قابل باور باشد، درست است که محدودیت‌هایی وجود دارد اما در بیشتر مواقع پول به قدری

آسان به حساب این معامله گران سرازیر می شود که ذهن سایرین را مشوش می کند.



بهر حال برای آن دسته از معامله گرانی که در گروه بالا قرار ندارند «ظاهرا» به «ابدا» تعبیر می شود. برای آنها موفقیتی که در آرزویش هستند قبل از این که به دستشان برسد بارها و بارها از جلوی چشمانشان محو می شود. تنها چیزی که همیشه همراه این عده است درد و رنج روحی است.

البته آنها هم لحظات شادی دارند. اما اگر بگوییم بیشتر اوقات در حالاتی از ترس، عصبانیت، سردرگمی، استرس، ناامیدی و تاسف قرار دارند، گزاف نگفته ایم. چه چیزی باعث تمایز این دو گروه از یکدیگر می شود؟ آیا هوشمندی است؟ آیا کسانی که از بازار به طور مداوم سود می گیرند، فقط کمی از بقیه باهوشترند؟ آیا سخت تر کار می کنند؟ آیا تحلیل گران بهتری هستند یا به سیستم های بهتری دسترسی دارند؟ آیا ویژگی های بارز شخصیتی دارند که باعث می شود راحت تر با فشار و استرس بازار کنار بیایند؟

همه این دلایل تا زمانی که شما در می یابید اکثر شکست های بزرگ در عرصه معاملات مربوط به باهوش ترین و کامل ترین افراد جامعه می شود، پذیرفتنی هستند. بزرگترین گروه بازندگان شامل پزشک ها، وکلا، مهندسين، دانشمندان و ... است. بعلاوه تحلیل گران صنعت بهترین معامله گرانی هستند که می توانید تصور کنید. هوش و ذکاوت و تحلیل خوب بازار می توانند عوامل مناسبی برای رسیدن به موفقیت باشند. اما عامل تعیین کننده دیگری معامله گران موفق را از سایرین جدا می کند. اگر مساله هوش و ذکاوت و تحلیل خوب نیست، پس چه چیزی است؟



اگر مساله هوش و ذکاوت و تحلیل خوب نیست، پس ماجرا از چه قرار است؟

با تجربه‌ای که در کار با بهترین و بدترین معامله‌گران و تبدیل بدترین‌ها به بهترین‌ها داشته‌ام، بدون هیچ شکی باید بگویم دلایل مشخصی وجود دارد که باعث می‌شود بهترین‌ها عملکردی متفاوت نسبت به بقیه داشته باشند.

اگر بخواهم تمام دلایل را در یک دلیل جمع کنم می‌توانم بگویم: معامله‌گران برتر متفاوت با بقیه می‌اندیشند. ممکن است کمی نامفهوم به نظر برسد اما اگر کمی روی متفاوت اندیشیدن فکر کنید، مساله برای شما روشن می‌شود.

در واقع ما انسانها متفاوت از یکدیگر می‌اندیشیم. شاید تا به حال به این موضوع دقت نکرده باشید. به نظر می‌رسد که تمام مردم درک و تفسیر یکسانی از مسائل داشته باشند. این فرضیه تا زمانی معتبر است که با فرد دیگری در مورد یک موضوع ابتدایی و اساسی اختلاف پیدا می‌کنیم. به جزء ویژگیهای فیزیکی، شیوه اندیشیدن ما حتی گاهی بیشتر از ویژگیهای فیزیکی مان، موجب تفاوت ما با دیگران می‌شود.

بیاید به موضوع معامله‌گران برگردیم. چه تفاوتی میان شیوه اندیشیدن معامله‌گران برتر با سایر معامله‌گران وجود دارد؟

همان‌طوری که بازار بعنوان مکانی از موقعیت‌های بی‌پایان توصیف می‌شود، معامله‌گران نیز خود را با موقعیت‌های روانشناختی متفاوتی رو به رو می‌بینند. از بعضی جهات هر معامله‌گری مطالبی راجع به تحلیل بازار می‌آموزد. اما یادگیری

هنر تحلیل به معنای کسب ساختار فکری معامله‌گری نیست.

ویژگی تعیین‌کننده‌ای که فاتحان همیشه بازار را از سایرین جدا می‌کند این است که آنها به یک ساختار فکری منحصر به فرد - مجموعه‌ای از رویکردهای منحصر به فرد - دست یافته‌اند که باعث می‌شود منضبط، متمرکز و فراتر از همه این‌ها علی‌رغم معاملات زیان‌ده، مطمئن به نفس باقی بمانند. در واقع آنها دچار ترسی که سایرین بدان دچارند، نمی‌شوند. هر کسی که وارد بازار می‌شود بیشتر چیزهایی که برای تحلیل آن لازم است را فرا گرفته‌است. اما اندک افرادی هستند که می‌توانند سودی مستمر از بازار کسب کنند. موفقیت یا عدم موفقیت یک معامله‌گر به رویکرد او به مساله بر می‌گردد. بسیاری از معامله‌گران پیش از رسیدن به سودی مستمر در بازار، متحمل درد و رنج روحی و مالی بسیاری می‌شوند. البته استثنائاتی در مورد کسانی که در یک خانواده معامله‌گر زاده شده و تحت تعلیم کسی که طبیعت بازار را می‌دانسته و صد البته آن را خوب آموزش داده، قرار گرفته‌اند وجود دارد.

چرا دردهای عاطفی و شکست‌های مالی بین معامله‌گران مشترک است؟ پاسخ ساده این است که بیشتر ما به اندازه کافی خوش شانس نیستیم که معامله‌گری را با یک راهنمای مناسب آغاز کنیم.

در هر حال، دلایل عمیق‌تری نیز وجود دارند. من هفده سال را صرف کالبد شکافی عوامل روانشناسی موثر در معامله‌گری کرده‌ام، بنابراین می‌توانم به شیوه‌ای موثر اصول موفقیت را آموزش دهم. آنچه دریافتم این است که معامله‌گری پر از تضادها و تناقض‌های فکری است که باعث می‌شود کسب ویژگیهای لازم برای موفقیت، بسیار سخت شود. در حقیقت اگر بخواهم یک کلمه بیان کنم که بیانگر طبیعت معامله‌گری باشد «پارادکس» کلمه مناسبی است.



معامله‌گری پراز تضادها و تناقض‌های فکری است

از آنجایی که دیدگاهها، رویکردها و اصولی که باعث می‌شوند در زندگی روزمره نتایج خوبی کسب کنیم، در معامله‌گری غلط از آب در می‌آیند، تقریباً همه معامله‌گران مصائب مالی و روحی یکسانی را تجربه می‌کنند.

بیشتر معامله‌گران بدون اینکه فهم درستی از مهارت‌های لازم برای یک معامله‌گر داشته باشند و اینکه کدامیک از این مهارتها حیاتی‌ترند، وارد حرفه معامله‌گری می‌شوند.

بهترین مثال همین است: معامله‌گری ذاتاً پر مخاطره است. بر طبق اطلاعات من هیچ معامله‌ای وجود ندارد که سودش قطعی باشد. بنابراین احتمال اشتباه‌کردن و از دست دادن پول همیشه وجود دارد. با این حساب وقتی شما وارد یک معامله می‌شوید، حاضر به پذیرفتن ریسک آن هستید؟ این سوال ممکن است کمی عجیب به نظر برسد، زیرا پاسخ منطقی و واضح آن «بله» است. اگر من وارد فعالیتی پر مخاطره می‌شوم پس باید آدم ریسک‌پذیری باشم. این معقولانه‌ترین فرضی است که یک معامله‌گر می‌تواند داشته باشد. نه تنها تمام معامله‌گران این فرض را دارند بلکه بیشتر آنها از اینکه انسان‌هایی ریسک‌پذیر هستند به خود می‌بالند. ولی صرف

گفتن چیزی به معنای اعتقاد واقعی به آن نیست. این افراد در زمانی که وارد یک معامله می‌شوند آیا عمیقاً اعتقاد دارند که هیچ تضمینی برای سود وجود ندارد. علاوه بر این آیا کاملاً مسئولیت تمام نتایج ممکن را می‌پذیرند؟

پاسخ این سوال مسلماً «خیر» است. اکثر معامله‌گران مفهوم واقعی ریسک‌پذیری را آن‌گونه که معامله‌گران موفق دریافته‌اند نمی‌دانند. معامله‌گران برتر نه تنها ریسک را پذیرفته‌اند بلکه با آغوش باز به استقبال آن می‌روند.

شکاف روانشناختی عمیقی بین ریسکی انگاشتن معامله و پذیرفتن ریسک نهفته در ذات هر معامله وجود دارد. اگر شما واقعا و با تمام وجود ریسک‌پذیر باشید این موضوع در جزئی‌ترین سطح از کارهای شما نمایانگر است. معامله‌گران برتر بدون هیچ تاخیر یا کشمکش درونی، آزادانه وارد یک معامله می‌شوند و معتقدند که موفق خواهند بود. آنها حتی اگر با ضرر از یک معامله خارج شوند به هیچ وجه روحیه خود را از دست نمی‌دهند. به عبارت دیگر ریسک موجود در معامله باعث نمی‌شود که انضباط، تمرکز و اعتماد به نفس خود را از دست بدهند. اگر شما قادر نباشید بدون ناراحتی روحی (خصوصاً ترس) به معامله پردازید پس هنوز نیاموخته‌اید که ریسک موجود در معامله‌گری را بپذیرید. این مشکل بزرگی است. زیرا هر اندازه ریسک را نپذیرفته باشید به همان اندازه از آن اجتناب می‌کنید و اجتناب از چیزی که غیر قابل اجتناب است تأثیرات مخربی بر روی توانایی‌های شما در حرفه معامله‌گری می‌گذارد.



ریسک‌پذیری در مورد هر چیزی سخت است، اما در مورد معامله‌گری با توجه به موضوعی که روی آن ریسک می‌کنیم، خیلی سخت‌تر است. چه چیزهایی موجب ترس ما می‌شود؟ به جزء مرگ یا صحبت کردن در مجامع عمومی؟ بله! از دست دادن پول. پذیرفتن اینکه به خاطر یک اشتباه، پول خود را از دست بدهیم واقعاً دردآور است. در نتیجه سعی داریم از آن اجتناب کنیم. بهر حال به عنوان یک معامله‌گر هر لحظه که وارد یک معامله می‌شویم با این شرایط مواجه هستیم. حال ممکن است با خود بگویید: «جدا از بحثی که در اینجا داریم، این موضوع واقعاً دردآور است و به طور طبیعی باید از آن پرهیز کرد.» با شما موافقم.

اما در نظر داشته باشید که همین تمایل طبیعی است که معامله‌گری را (که به نظر می‌رسد باید راحت باشد) بسیار سخت می‌کند.

معامله‌گری با تضادهای اساسی بر ما ظاهر می‌شود. وقتی با چنین شرایط دلهره‌آوری مواجه می‌شویم، چگونه می‌توانیم منضبط، متمرکز و مطمئن به نفس باقی بمانیم؟ زمانی که نحوه تفکر یک معامله‌گر را داشته باشیم، برای اینکه بتوانید مانند یک معامله‌گر برتر بیندیشید باید شیوه انجام معاملات خود را به نحوی تغییر دهید که صد درصد ریسک‌پذیر باشید. یادگیری پذیرفتن ریسک، مهم‌ترین مهارت معامله‌گری است. با این وجود به ندرت پیش می‌آید که معامله‌گران، اندک تلاشی

در این زمینه بکنند.

زمانی که یاد بگیرید ریسک‌پذیر باشید هیچ یک از موقعیت‌های بازار برای شما دردناک نیست و اگر موقعیتی وجود نداشته باشد که روان شما را تحت تاثیر قرار دهد در نتیجه چیزی هم برای اجتناب وجود ندارد. و این همان رویکردی هدفمندانه است که هیچ چیز آن را از مسیرش منحرف نمی‌کند.

مطمئن هستیم از بین کسانی که این کتاب را مطالعه می‌کنند، معامله‌گرانی هستند که خیلی زودتر از موقع (قبل از تولید سیگنال‌های لازم برای سود آور بودن معامله) و یا خیلی دیرتر از آن شروع به معامله می‌کنند. موارد بسیاری وجود دارد که معامله‌گر از ترس ضرر نکردن متحمل ضررهای بزرگتری می‌شود یا قبل از سود بردن از معامله خارج می‌شود. حتی بدتر از این، نه تنها در یک معامله‌ای که می‌توانست سودآور باشد سودی کسب نمی‌کند بلکه دچار ضرر بزرگی هم می‌شود. یا اینکه حد مجاز ضرر^۱ را خیلی نزدیک به نقاط شروع معامله تعیین می‌کند. این موارد تنها اندکی از خطاهایی هستند که معامله‌گران بارها و بارها با آنها سروکار دارند. آنها خطاهای تولید شده توسط بازار نیستند یعنی از بازار نشأت نمی‌گیرند. بازار فقط سیگنال‌ها را تولید می‌کند و در برابری آنها کاملاً بی‌طرف است. حرکت بازار و اطلاعات موجود در آن برای ما موقعیت‌هایی فراهم می‌کنند که کاری انجام دهیم. تمام قضیه همین است.

بازار در مورد روشهای منحصر به فردی که هر یک از ما در تفسیر اطلاعات و در نتیجه اعمال تصمیمات مان داریم، هیچ قدرتی ندارد. تمام خطاهایی که ذکر کردم نتیجه چیزی است که من آن را «رویکرد و دیدگاه معیوب در معامله» می‌نامم. رویکردهای معیوبی که به جای افزایش اعتماد به نفس ترس را افزایش می‌دهند. فکر نمی‌کنم بتوانم تفاوت بین فاتحان همیشه بازار و سایر معامله‌گران را ساده تر از این بیان کنم: معامله‌گران برتر نمی‌ترسند. آنها نمی‌ترسند زیرا آن‌قدر ذهن خود را انعطاف پذیر کرده اند که بدون توجه به هیچ چیز دیگری فقط به اطلاعاتی

که بازار به آنها می دهد می اندیشند و این اطلاعات را با توجه به رویکرد و دیدگاهی که نسبت به بازار دارند، تفسیر می کنند. در همان لحظه ای که معامله گران برتر بدون ترس عمل می کنند سایرین در ترس و هراس قرار دارند .

اکنون ممکن است با خود بگویید «من از این دلایل سر در نمی آورم. تنها چیزی که می دانم این است که همیشه فکر می کردم باید تا حد منطقی و معقولی از بازار ترسید.» باز هم می گویم این فرض شما منطقی و قابل قبول است.

اما زمانی که همین فرض وارد معامله گری می شود، این ترس علیه شما عمل می کند، به صورتی که خیلی از چیزهایی که از آنها می ترسید واقعا برایتان اتفاق می افتد. اگر می ترسید اشتباه کنید، همین ترس باعث می شود که تعبیری که از بازار دارید دچار اشکال شده و در نتیجه واقعا اشتباه کنید .

زمانی که نسبت به هر چیزی بیمناک هستید، هیچ موقعیتی نخواهید داشت. نمی توانید موقعیتی بیابید یا روی موقعیت هایی که شناسایی کرده اید به درستی عمل کنید، زیرا ترس باعث کندی و بی تحرکی می شود. ترس به طور فیزیکی پاهای ما را فلج می کند و به صورت ذهنی موجب می شود تمام توجه خود را روی آن متمرکز کنیم.

این بدان معناست که فکر کردن راجع به سایر موقعیت ها و اطلاعات موجود در بازار برای ما غیر ممکن می شود و علی رغم تمام اطلاعاتی که داریم نمی توانیم بازار را به خوبی تحلیل کنیم و موقعیت از دست می رود. آن زمان است که با خود می گوییم: «می دانستم ولی چرا در آن لحظه نتوانستم خوب تصمیم بگیرم.» یا «چرا نتوانستم روی این موقعیت بهتر عمل کنم؟»

درک این مساله سخت است که منبع بسیاری از مشکلات ما تمایلات نامناسب ما می باشد. همین موضوع است که ترس را تا این حد جانکاه می کند. الگوهای فکری ناشی از شیوه طبیعی تفکری که با آن پرورش یافته ایم، معاملات ما را تحت تأثیر قرار می دهند. این افکار آن چنان با تار و پود ما تنیده شده اند که به سختی باور می کنیم مشکلاتی که در معامله گری داریم ناشی از همین طرز تفکر است و به خاطر همین است که تمام سختی ها و سر درگمی ها و نارضایتی ها را نه از طرز

فکر خود بلکه از جانب بازار می‌دانیم.

آشکار است که این موارد انتزاعی هستند و هیچ معامله‌گری خود را با آنها مشغول نمی‌کند. در صورتی که درک ارتباط بین عقاید و تمایلات آن قدر برای معامله‌گری مهم است که یاد گرفتن طرز صحیح بدست گرفتن چوب گلف در ورزش گلف.

بگذارید روشن تر بیان کنم، میزان درک شما از بازار و کنترل و تسلط بر آن زمانی مهم است که بخواهید سودی مستمر از بازار کسب کنید. یعنی اگر بخواهید گهگاهی سودی از بازار کسب کنید لازم نیست که در مورد خودتان یا بازار چیز زیادی بدانید. آنچنان که برای زدن چند ضربه خوب در گلف لازم نیست بازیگری حرفه‌ای باشید. خود من وقتی برای اولین بار گلف بازی کردم توانستم چند ضربه عالی داشته باشم، با وجود اینکه تکنیکی هم نمی‌دانستم. اما امتیاز من برای ۱۲۰ چاله، ۱۸ بود. واضح است که برای بهبود امتیاز خود باید تکنیکی فرا می‌گرفتم. این امر در مورد معامله‌گری هم صادق است. ما برای استمرار در کسب سود به مهارت احتیاج داریم. اما چه مهارتی؟ این یکی از گیج‌کننده‌ترین جنبه‌های یادگیری معامله‌گری است. اگر ما آگاه نباشیم که طرز تفکر و تمایلات ما است که بر روی

تفسیر ما از بازار تاثیر می‌گذارد، فکر می‌کنیم که رفتار بازار است که مانع موفقیت ما در آن می‌شود. در نتیجه فکر می‌کنیم برای دوام در بازار باید بیشتر و بیشتر راجع به آن بدانیم.

این منطق دامی است که بیشتر معامله‌گران گرفتار آن می‌شوند و اغلب کاری از پیش نمی‌برند. بازار متغیرهای بسیاری - و اغلب متضادی - دارد. علاوه بر این هیچ محدودیتی در مورد رفتار آن وجود ندارد. بازار در هر لحظه به هر صورت که بخواهد عمل می‌کند. در



حقیقت هر کسی که در آن معامله می‌کند یک متغیر از آن است و می‌توانیم بگوییم

بر رفتار بازار تاثیر گذار می‌باشد. این یعنی: مهم نیست شما چقدر راجع به بازار بدانید یا اینکه چقدر تحلیل گر باهوشی باشید، در هر حال نمی‌توانید حرکتی از بازار که ممکن است به شکست شما و از دست دادن پول بینجامد را پیش بینی کنید. بنابراین اگر از اشتباه کردن و از دست دادن پول می‌ترسید هرگز به اندازه کافی قادر نخواهید بود که تاثیرات منفی ترس را از خود دور کنید و بی‌طرفانه و بدون هیچ تردیدی به معامله بپردازید. به عبارت دیگر شما قادر به مواجه شدن با شرایط عدم تضمین بازار نیستید. واقعیت سخت و تلخ معامله‌گری این است که هر معامله یک نتیجه غیرقطعی دارد. وقتی شما احتمال وقوع هر نتیجه‌ای را بپذیرید آن گاه آگاهانه یا ناآگاهانه از هر احتمالی که ممکن است منجر به ناراحتی شما شود اجتناب می‌کنید.

در اینجا قصد ندارم بگویم که برای تعیین موقعیت‌ها در بازار به هیچ تحلیلی نیاز نداریم بلکه منظور من این است که صرف تحلیل خوب بازار به معنای گرفتن سود مستمر از آن نیست، چرا که هیچ‌گاه نمی‌تواند مشکلات مربوط به عدم اعتماد به نفس، بی‌انضباطی یا تمرکز نامناسب را حل کند. وقتی با این فرض پیش بروید که تفسیر بیشتر و بهتر بازار باعث می‌شود که از آن سود خوب و مستمر کسب کنیم، مرتب به دنبال متغیرهای موثر در بازار هستید که خود را با آنها تجهیز کنید ولی باز هم می‌بینید که بازار به شما خیانت می‌کند و شما را ناامید می‌گرداند و این دلیلی ندارد جز اینکه توجه خود را به آن چیزی که باید، مبدول نکرده‌اید. حس می‌کنید که به بازار نمی‌توان اعتماد کرد، در حالی که واقعیت این است که به خودتان نمی‌توانید اعتماد کنید.

ترس و اعتماد هر دو حالت‌های متناقضی از ذهن هستند که از عقاید و تمایلات ما سرچشمه می‌گیرند. اگر بخواهم صادق باشم باید بگویم: کار کردن در محیطی که هر لحظه ممکن است خیلی بیشتر از آن چیزی که انتظار دارید از دست بدهید، نیاز به اعتماد به نفس کامل دارد. به هر حال شما نمی‌توانید به این اعتماد دست یابید مگر اینکه پا روی سرشت طبیعی خود بگذارید. یادگیری تحلیل بازار به تنهایی کافی نیست. شما دو گزینه در پیش رو دارید:

الف) تمام متغیرهای بازار را بشناسید (تعداد متغیرها = بی‌نهایت = غیر ممکن) یا ب) یاد بگیرید ریسک‌پذیر باشید.

وقتی یاد گرفتید ریسک‌پذیر باشید دیگر تمایل خود را برای مقصر قلمداد کردن بازار، توجیه، امید به اینکه بازار سودی نصیب شما کند یا ضررتان را کم کند و... از دست می‌دهید و یاد می‌گیرید که دیگر اطلاعات بازار را به صورت دردناک توصیف نکنید.

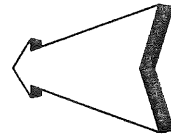
تا زمانی که شما در معرض اشتباهاتی که نتیجه توجیه، تردید و امیدهای واهی است، باشید نمی‌توانید به خودتان اعتماد کنید. اگر نتوانید به خودتان اعتماد کنید و بی‌طرفانه و براساس رویکردهای اساسی تان تصمیم بگیرید گرفتن سودی مستمر و پایدار از بازار غیر ممکن است. تلاش برای انجام کاری که در ابتدا ساده به نظر می‌رسید، تبدیل به سخت‌ترین چیزی می‌شود که تا به حال با آن رو به رو بودید. جالب اینجاست که وقتی به ساختار ذهنی یک معامله‌گر دست می‌یابید مساله را به همان آسانی می‌بینید که در ابتدا انتظار داشتید.

راه حل چیست؟ لازم است یاد بگیرید عقاید و رویکردهای خود رابه نحوی تنظیم کنید که بتوانید بدون هیچ ترسی وارد معامله شوید البته این امر نباید موجب این شود که حساسگری خود را از دست بدهید. این همان چیزی است که این کتاب سعی دارد به شما بیاموزد.

هدف شما از گام نهادن در این راه این است که رشد کنید و در آینده به یک معامله‌گر موفق تبدیل شوید. رشد کردن به معنای توسعه، یادگیری و ایجاد راهی نو در تفسیر خودتان است. این کتاب به شما می‌آموزد که علی‌رغم سردرگمی و عدم رضایت، مسائل را همان‌گونه که هستند، ببینید البته این امر باعث می‌شود اختلالات درونی بسیاری با خود داشته باشید.

این مشاجرات درونی طبیعی هستند. تلاش من در این کتاب این است که به شما تا حد ممکن در حل این مسائل کمک کنم. تمایل شما برای بررسی امکانات دیگری که وجود دارند، امکاناتی که شاید از آنها آگاه نباشید یا توجه لازم را به آنها نداشته باشید، فرایند یادگیری را آسان‌تر و سریع‌تر می‌کند.

فصل دوم



وسوسه معامله‌گری

(و خطرات آن)

در ژانویه ۱۹۹۴ از من خواسته شد در کنفرانسی راجع به معامله‌گری در شیکاگو که توسط مجله فیوچرز^۱ برگزار می‌شد، شرکت کنم. در زمان استراحت و سر میز ناهار در کنار سردبیر یکی از بزرگترین ناشرین کتب مربوط به معامله‌گری بودم. گفتگوی ما در مورد این بود که چرا تنها اندکی از مردم در معامله‌گری موفق هستند، با وجود اینکه بیشتر این افراد ناموفق در سایر امور انسانی‌هایی فاضل و کامل هستند. یکی از نکاتی که ایشان به آن اشاره کردند این بود که بیشتر مردم با تصورات غلطی وارد این کار می‌شوند.

جذابیت

در اینجا لحظه ای توقف می‌کنم تا راجع به این موضوع بیندیشیم. قبول دارم که بسیاری از دلایلی که مردم را به معامله‌گری بر می‌انگیزد - کار، رضایت‌مندی، آرزوی قهرمانی، جلب نظر دیگران در صورت موفقیت و حس حقارت از شکست - مشکلاتی را به وجود می‌آورد که در نهایت مانع از عملکرد خوب معامله‌گران و موفقیت آنها می‌شود. اما جذابیت اصلی معامله‌گری خیلی اساسی‌تر و فراگیرتر از اینهاست. معامله‌گری فعالیتی است که آزادی نامحدودی در خلاقیت به ما می‌دهد،

آزادی که در بیشتر زندگی خود از آن محروم بودیم. سر دبیر از من پرسید که منظورم چیست؟ توضیح دادم که در معامله‌گری تقریباً تمام قوانین را خودمان می‌سازیم. یعنی محدودیت‌ها و مرزبندی‌های کمی برای نحوه تفسیر ما وجود دارد. البته یک سری تشریفاتی وجود دارد که مثلاً برای اینکه جزء معامله‌گران ردیف اول باشید باید سرمایه عظیمی داشته باشید، یا این که برای افتتاح حساب در نزد یک کارگزار باید حداقل موجودی لازم را داشته باشید. اما به محض افتتاح حساب، تشخیص موقعیت‌ها در بازار و نحوه عمل بر روی آنها تقریباً بدون محدودیت است.



توضیح خود را با یک مثال ادامه دادم. حدود هفت سال پیش در سمیناری شرکت کردم که در آن شخصی محاسبه کرده بود که اگر بازارهای فیوچرز^۱، آپشن^۲ و... را با هم ترکیب کنیم، هشت بیلیون متغیر مختلف خواهیم داشت و حال اگر دیدگاه‌ها و تعابیر مختلفی که ممکن است معامله‌گران نسبت به بازار داشته باشند را هم به آن اضافه کنیم تعداد متغیرهای ممکن تقریباً بی نهایت می‌شود.

سر دبیر از من پرسید: «پس چرا موقعیتهای این‌گونه متفاوت منجر به شکست‌های مشابه می‌شوند؟» من پاسخ دادم: «زیرا این موقعیت‌ها همراه آزادی‌های نامحدودی که در نحوه برخورد با آنها وجود دارد به شخصی ارائه

1. Futures
2. Option

می‌شود که دارای چالش‌های روانشناختی منحصر به فردی است، چالش‌هایی که افراد کمی برای مقابله با آنها مجهز هستند یا حتی در بسیاری موارد از وجود آنها ناآگاهند و انسان تا زمانی که به مشکلی واقف نباشد نمی‌تواند بر آن غلبه کند.»

آزادی ارزشمند است. به نظر می‌رسد همه ما به صورت طبیعی خواهان آن هستیم، برای آن می‌جنگیم و آرزوی آن را داریم. اما این بدان معنی نیست که منابع روانشناختی لازم را برای عملکرد درست در محیطی که تقریباً مرزی در آن وجود ندارد، دارا باشیم. محیطی که پتانسیل آن را دارد که آسیب‌های جدی به ما وارد کند. تقریباً برای هر کسی لازم است که ذهن خود را تربیت کند و این مساله جدای از تحصیلات، سطح هوش و موفقیت‌های او در سایر زمینه‌های زندگی است.

تربیتی که از آن صحبت می‌کنم عبارتست از: یک ساختار ذهنی و درونی که برای معامله‌گر، بهترین حالت تعادل را بین آزادی عمل در انجام کارها فراهم می‌کند و پتانسیل لازم برای تحمل ضربه‌های روحی و مالی که ناشی از همین آزادی است، به وجود می‌آورد.

ایجاد ساختار ذهنی جدید مشکل است به ویژه وقتی شما آن را با آنچه تا کنون داشته‌اید مغایر ببینید. برای شما که می‌خواهید ساختار ذهنی یک معامله‌گر را کسب کنید، این سختی به دلیل مقاومت ذهنی تان در برابر مسائلی است که از ابتدای زندگی با آن مواجه بوده‌اید.

همه ما به نوعی در یک ساختار اجتماعی متولد شده‌ایم. یک محیط اجتماعی (یا یک جامعه) چه خانواده باشد، چه شهر و... دلالت بر یک ساختار دارد.

ساختارهای اجتماعی شامل قوانین، محدودیت‌ها، مرزها و مجموعه قواعدی می‌شود که تبدیل به یک کد رفتاری شده و راه‌های ارتباط شخص با جامعه را تعیین می‌کنند. علاوه بر این بسیاری از این محدودیت‌ها پیش از تولد ما به وجود آمده‌اند. به آسانی می‌توان دریافت که نیاز جامعه به ایجاد ساختار با نیاز فرد برای ابراز وجود در تقابل قرار می‌گیرد. هر کسی که می‌خواهد معامله‌گری را بیاموزد با یک چنین تضادی رو به رو است. می‌خواهم از خودتان بپرسید کدام ویژگی

رفتاری است که بین تمام بچه های کره زمین صرفنظر از محل تولد، فرهنگ، جامعه و ... مشترک است؟

پاسخ این است: کنجکاوی. هر کودکی کنجکاو است. هر کودکی مشتاق یادگیری است. کودکان را می توانیم ماشین های کوچک یادگیری بنامیم. کنجکاوی در اساسی ترین سطح یک نیاز است. یک نیروی هدایت شده درونی که به علت وجود آن احتیاجی نیست که کودک را برای یادگیری ترغیب کنیم. حتی کودکانی که به حال خود رها شده اند هم در پی کشف اطراف خود هستند. نکته دیگر اینکه همین نیروی هدایت شده درونی، برای خود دستورالعملی دارد. به عبارت دیگر با وجود اینکه تمام کودکان کنجکاو هستند، اما موضوعاتی که نسبت به آنها از خود کنجکاوی نشان می دهند، متفاوت است.

چیزی درون ما وجود دارد که آگاهانه ما را به سمتی هدایت می کند. حتی به نظر می رسد که کودکان می دانند چه می خواهند و چه نمی خواهند. زمانی که بزرگترها این چنین رفتار انتخابگرانه ای از کودک خود می بینند، شگفت زده می شوند. زیرا فرض را بر این گذاشته اند که کودک خواسته منحصر به فردی درون خود ندارد که او را از بقیه متمایز کند و تمام کودکان یکسان هستند. کودک با نشان دادن جاذبه و دافعه نسبت به محیط اطراف، خود را از دیگران متمایز می کند.

من این هدایت درونی را نیروی جذابیت های طبیعی می نامم. جذابیت های طبیعی به زبان ساده چیزهایی هستند که نسبت به آنها علاقه طبیعی و هیجانی داریم. ما در دنیای متنوعی زندگی می کنیم که موضوعات بسیاری برای یادگیری و تجربه کردن دارد. اما این بدان معنا نیست که نسبت به تمام این موضوعات علاقمند هستیم. یک نیروی درونی در ما وجود دارد که باعث می شود به طور طبیعی «انتخابگر» باشیم.

با کمی فکر، می توانید موارد زیادی را فهرست کنید که دوست ندارید انجام دهید. همچنین می توانید چیزهایی را فهرست کنید که اندکی به آنها علاقمند هستید و در نهایت می توانید فهرستی از مواردی تهیه کنید که بسیار مورد علاقه شما

می‌باشند. این علاقمندی‌ها از کجا آمده اند؟ عقیده شخصی من این است که از عمیق‌ترین ابعاد وجودی ما سرچشمه می‌گیرند - از سطح ماهیت حقیقی ما - از جزئی از وجود ما سرچشمه می‌گیرند که فرای تربیت‌های شخصی و ویژگی‌هایی است که با رشد کردن در اجتماع می‌آموزیم.

خطرات

ما به صورت بالقوه می‌توانیم گرفتار تناقضات شویم. امکان دارد ساختار اجتماعی ما نسبت به نیازها و علاقمندی‌های هدایت شده درونی ما حساس باشد یا نباشد. برای مثال شما ممکن است در یک خانواده ورزشکار متولد شده باشید ولی به موسیقی و هنر علاقمند باشید. یا حتی ممکن است توانایی بدنی یک ورزشکار را نیز داشته باشید ولی هیچ علاقه‌ای نسبت به شرکت در رقابتهای ورزشی نداشته باشید. آیا در اینجا پتانسیلی برای تعارض وجود دارد؟

در خانواده نمونه، شما ممکن است تحت فشار باشید که جا پای خواهران، برادران یا مادر و پدر خود بگذارید. آنها تمام تلاش خود را می‌کنند که به شما آموزش‌های لازم برای موفقیت در ورزش را بدهند و شدیداً از علاقه به چیزهای دیگر باز دارند. شما نیز برای اینکه حمایت آنها را از دست ندهید، به میل‌شان رفتار می‌کنید. اما این چیزی نیست که واقعا مایل به انجام آن باشید. در نتیجه هر چه بیشتر می‌آموزید کمتر موفق هستید زیرا به آنچه که از درون می‌خواهید نمی‌پردازید.

از قبیل این گونه تعارضات کم نیستند. باید بگویم بیشتر مردم اگر نخواهیم بگوییم تمام آنها، نه تنها از سوی اجتماع برای گام نهادن در راهی که مایل بدان هستند حمایت نمی‌شوند، بلکه از گام برداشتن به سوی آن نهی هم می‌شوند.

نگاهی به همین مثال پیش پا افتاده بیندازید. یک کودک نوپا در اتاق نشیمن نشسته که ناگهان توجهش به چیزی مثلاً یک گلدان جلب می‌شود. به این معنی که یک نیروی درونی او را به کنجکاوای راجع به گلدان بر می‌انگیزد. به صورتی که گویا یک خلأ در ذهن او بوجود آمده که تنها با این گلدان پر می‌شود. بنابراین

روی گلدان متمرکز شده و با میلی شدید به سمت آن حرکت می‌کند. زمانی که به میزی می‌رسد که گلدان بر روی آن قرار دارد، با یک دست میز را می‌گیرد که تعادل خود را حفظ کند و با دست دیگر گلدان را می‌خواهد لمس کند که تا به حال لمس نکرده است. درست در همان لحظه صدای فریادی شنیده می‌شود: «نه! دست زن!».

کودک وحشت‌زده به پشت افتاده و شروع به گریه می‌کند. این ماجرا مرتب تکرار می‌شود و غیر قابل اجتناب است. کودکان مطلقاً هیچ ذهنیتی راجع به اینکه چگونه می‌توانند به خود آسیب برسانند و یا اینکه یک گلدان تا چه اندازه می‌تواند ارزشمند باشد ندارند. در حقیقت فهمیدن اینکه چه چیز امن است و هر شیء چقدر ارزش دارد، درسهایی است که یک کودک باید بیاموزد. باری، متغیرهای روانشناختی موثر و مهمی در اینجا وجود دارد که تاثیر مستقیمی بر روی تواناییهای ما که می‌خواهیم به نوعی انضباط و تمرکز به عنوان یک معامله‌گر برسیم، می‌گذارد.

وقتی از پرداختن به چیزی که دوست داریم، بازداشته می‌شویم و قدم در راهی می‌نهیم که خلاف تمایل درونی ماست، چه رخ می‌دهد؟ این تجربه یک آشفتگی ایجاد می‌کند و این آشفتگی باعث عدم تعادل می‌شود. اما منظور از عدم تعادل چیست؟

برای اینکه چیزی خارج از تعادل تلقی شود، ابتدا باید در تعادل بوده و در جای خود قرار گرفته باشد. در اینجا منظور ما از تعادل درجه نسبی از هماهنگی است که بین محیط ذهنی درونی و محیط خارجی ما وجود دارد. به عبارت دیگر آرزوها و نیازها در ذهن ما شکل می‌گیرد و در محیط بیرون به آنها پاسخ داده می‌شود. اگر این دو محیط با یکدیگر هماهنگ باشند، در تعادل درونی قرار داریم و احساس خوشحالی و رضایت می‌کنیم.

اگر این دو محیط پاسخگوی هم نباشند، احساس نارضایتی، خشم و سردرگمی داریم، یعنی همان چیزی که آن را ناراحتی یا غم می‌نامند. چرا وقتی به آنچه که می‌خواهیم باشیم نمی‌رسیم، دچار غم می‌شویم؟ تئوری

شخصی من این است که نیازها و آرزوها یک خلأ ذهنی ایجاد می‌کنند. جهانی که در آن زندگی می‌کنیم، تمایلی عجیب برای پر کردن خلأ دارد. به عبارتی هر خلأی باید پر شود حتی اگر تنها یک خلأ در کل دنیا وجود داشته باشد. (فیلسوف شهیر اسپینوزا قرن‌ها پیش، این مساله را عنوان کرده است که: «طبیعت از خلأ بیزار است.»)

یک بطری بردارید و سعی کنید هوای درون آن را بکمید. می‌بینید که زبان و دهان شما به سر قوطی می‌چسبد. زیرا شما یک عدم تعادل ایجاد کرده‌اید (یک خلأ) که باید پر شود. مفهوم این ضرب المثل چیست؟ «احتیاج مادر اختراع است.» یعنی اینکه یک نیاز یک خلأ ذهنی ایجاد می‌کند که جهان آن را با الهامات ذهنی (اگر ذهنی پذیرا باشد) پر می‌کند و این الهامات موجب افکار و اعمالی می‌شوند که در نهایت به رفع نیاز منجر می‌شود.

من فکر می‌کنم محیط ذهنی و جهان پیرامون ما از این نقطه نظر مانند یکدیگر عمل می‌کنند. وقتی ما یک نیاز درونی را تشخیص دادیم با تجربه کردن آن در محیط بیرون به سمت پر کردن آن خلأ پیش می‌رویم. حال اگر از دنبال کردن این نیاز یا میل بازداشته شویم، احساس می‌کنیم کامل نیستیم و چیزی را از دست داده‌ایم که باعث می‌شود در حالتی از عدم تعادل قرار گرفته و دچار درد و غم شویم. (آیا ذهن ما هم از خلأ بیزار است؟)

وقتی به سن ۱۸ سالگی می‌رسیم و تقریباً ۶۵۷۰ روز است که روی کره زمین زندگی کرده‌ایم، چند بار در طی روز این سخنان را شنیده‌ایم؟

«نه! نه! تو نمی‌توانی این کار را بکنی.»

«این کار را نباید به این صورت انجام داد.»

«اکنون، نه! باید راجع به آن فکر کنم.»

«به تو خبر می‌دهم.»

«نه! این کار شدنی نیست.»

«چه چیزی باعث شد فکر کنی می‌توانی این کار را انجام دهی.»

«باید انجامش بدهی. راه دیگری نداری.»

این موارد تنها اندکی از امر ونهی‌هایی است که در طی روز یک یا چند بار با آنها مواجه می‌شویم و تا بزرگ می‌شویم به چندین هزار می‌رسد.

من این گونه فرضیه‌های تجربی را «انگیزه‌های سرکوب شده» برای یادگیری می‌نامم. انگیزه‌هایی که بر پایه نیازهای درونی ماست و از عمیق‌ترین جزء ماهیت ما و از تمایل طبیعی انتخابگر ما سرچشمه می‌گیرد.

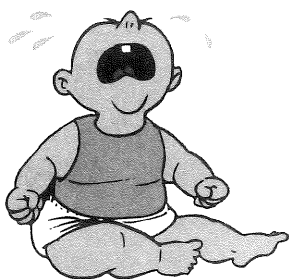
چه بر سر این انگیزه‌های سرکوب شده و تامین نشده می‌آید. آیا فراموش می‌شوند؟ اگر از طریق دیگری پاسخ داده شوند، تا حدی بله! یعنی اگر کاری انجام دهیم یا کسی برای ما کاری انجام دهد که محیط زندگی ما را به تعادل برگرداند. روشهایی برای این کار وجود دارد.

طبیعی‌ترین آنها به‌خصوص برای کودک گریه کردن است. گریه یک شیوه طبیعی برای تامین انگیزه‌های سرکوب شده است. محققان دریافته‌اند که اشک از یون‌های منفی تشکیل شده است، و اگر اجازه بدهیم طبیعت مسیر خود را بپیماید، گریه انرژی منفی موجود در ذهن را آزاد می‌کند و ما را به تعادل بر می‌گرداند، حتی اگر به امیال درونی خود پاسخ ندهیم.

مشکل اینجاست که بیشتر اوقات رویدادها به گونه‌ای نیست که طبیعت مسیر خود را بپیماید و «انگیزه‌های سرکوب شده» هیچ‌گاه پاسخ داده نمی‌شوند. (حداقل نه وقتی کودک هستیم.)

بزرگترها به دلایل متعددی دوست ندارند فرزندان‌شان (به‌خصوص پسرها) گریه کنند و در انجام هیچ کاری برای قبیح جلوه دادن گریه کوتاهی نمی‌کنند. آنها همچنین علت امر ونهی خود در امور را برای کودک خود توضیح نمی‌دهند. آنها حتی اگر سعی در انجام آن هم داشته باشند باز هم هیچ تضمینی برای اینکه برای رفع عدم تعادل، موثر عمل کرده‌اند وجود ندارد.

تجرباتی که منجر به عدم تعادل می‌گردند، جمع شده و خود را به صورت الگوهای رفتاری اعتیاد گونه و سواسی نشان می‌دهند. یک مورد آشکار این است که هر چه که اعتقاد داریم در کودکی از آن محروم بوده‌ایم، در بزرگسالی خود را به صورت نوعی اعتیاد نشان می‌دهد. برای مثال، بسیاری از مردم معتاد به توجه



هستند. یعنی می‌خواهند توجه سایرین را به خود جلب کنند. مهم‌ترین دلیل آن می‌تواند این موضوع باشد که آنان در کودکی یا نوجوانی توجه لازم را دریافت نکرده‌اند یا اینکه وقتی به آن نیاز داشتند، مورد توجه قرار نگرفته‌اند.

در هر حال، این محرومیت یک انرژی عاطفی غیر قابل حل می‌شود که آنها را مجبور می‌کند به شیوه‌ای رفتار کنند تا اعتیاد خود را ارضا نمایند.

در اینجا به دنبال این هستیم که این تمایلات سرکوب شده درونی را (که در همه ما وجود دارد) دریابیم و از چگونگی تاثیر آنها بر روی توانایی‌های مان به عنوان یک معامله‌گر منضبط که می‌خواهد دارای یک ساختار ذهنی حرفه‌ای بشود، آگاه شویم.

حفاظاها

برای موثر عمل کردن در معامله‌گری نیاز به مرزها و قوانینی داریم که رفتار ما را هدایت کنند. حقیقتی که در معامله‌گری وجود دارد این است در آن پتانسیل عظیمی برای ضررکردن وجود دارد، ضررهایی که خیلی بیشتر از حد تصور ماست. بسیاری از معاملات ریسک بسیار بالایی دارند.

برای پیش‌گیری از قرارگرفتن در معرض آسیب‌ها لازم است که یک ساختار درونی به صورت انضباط ویژه فکری و دیدگاهی خاص داشته باشیم که رفتار ما را هدایت کند تا همیشه در بهترین حالت عمل کنیم. این ساختار باید درون همه ما وجود داشته باشد، زیرا برخلاف جامعه، بازار آن را فراهم نمی‌کند. بازار دارای ساختاری از الگوهای رفتاری است که بیان می‌کند چه موقعیت‌هایی برای خرید و فروش موجود است. به عبارت دیگر برای کنترل رفتار ما هیچ قانونی وجود ندارد، حتی هیچ شروع، میانه و انتهای وجود ندارد.

این یک تفاوت بسیار مهم بازار با جامعه است که دارای مفاهیم روانشناختی

ژرفی می‌باشد. بازار جریانی در یک حرکت دائمی می‌باشد، آغاز و پایانی ندارد و صبر هم نمی‌کند. حتی وقتی بازار بسته می‌شود باز هم قیمت‌ها در حرکتند. هیچ دلیلی وجود ندارد که قیمت‌ها از جایی باز شوند که قبلاً بسته شده بودند. هیچ یک از کارهایی که در جامعه انجام می‌دهیم ما را برای عملکرد موثر در چنین موقعیت‌های بی‌حد و مرزی آماده نمی‌کند. حتی در قمار نیز ساختارهای درونی وجود دارد که آن را از معامله‌گری متمایز می‌کند و خطر آن نیز خیلی کمتر است. برای مثال در بازی بلک جک در همان ابتدا میزان ریسک خود را تعیین می‌کنیم. این انتخابی است که توسط قوانین بازی بر ما الزام شده است و بدون رعایت آن اجازه ورود به بازی را نداریم.

در معامله‌گری هیچ کس (به غیر از خود ما) در ابتدا مجبورمان نمی‌کند که میزان ریسک را تعیین کنیم. در حقیقت وارد محیط بی‌حد و مرزی می‌شویم که تقریباً هر اتفاقی در هر لحظه می‌تواند رخ دهد و تنها معامله‌گران برتر هستند که از ابتدا میزان ریسک معلومی دارند. برای سایرین تعیین میزان ریسک به معنی امکان ضرر در معامله است. معامله‌گران ناموفق تقریباً از پذیرش این واقعیت اجتناب می‌کنند و هر چه قدر هم یک موقعیت خوب باشد، در نهایت آن را با ضرر تمام می‌کنند.

بدلیل عدم حضور یک ساختار خارجی که این‌دسته معامله‌گران را وادار به رعایت اصول لازم بکند، آنها با توجیهاات و استدلال‌های منحرف و در نتیجه بدون در نظر گرفتن امکان شکست وارد معامله شده و میزان ریسک خود را به صورت غیر معقولی تعیین می‌کنند.

هر بازی شرط بندی، ابتدا، میانه و انتها دارد و بر پایه توالی رخدادهایی است که نتیجه نهایی را تعیین می‌کنند. وقتی شما وارد بازی می‌شوید نمی‌توانید از آن کنار بکشید و باید تا اتمام دوره در آن حضور داشته باشید. اما این امر در مورد معامله‌گری صدق نمی‌کند. قیمت‌ها در حرکتند. هیچ چیز آغاز نمی‌شود مگر شما آن را آغاز کنید و تا اندازه‌ای که مایل هستید ادامه می‌یابد و وقتی تصمیم به خروج از معامله می‌گیرید پایان می‌یابد. صرفنظر از اینکه چه طرح و برنامه‌ای دارید،

فاکتورهای روانشناختی متعددی وجود دارند که وارد بازی شده و باعث می‌شوند حواس شما پرت شود یا فکر خود را تغییر بدهید یا بترسید و یا بیش از حد مطمئن باشید. به عبارت دیگر باعث می‌شوند رفتاری نامنظم و غیر قابل پیش‌بینی و نیز غیر عمدی داشته باشید. وقتی در حال ضرر هستید نمی‌توانید بدون اتخاذ تصمیمی هوشمندانه از این روند جلوگیری کنید. پایان یک بازی آغاز یک بازی دیگر است و شما با پول بیشتری وارد بازی می‌شوید.

معامله‌گری بر خلاف بازی است. بازار شما را از معامله بیرون نمی‌اندازد. اگر خودتان یک ساختار ذهنی مناسب و بر پایه رویکردی مناسب نداشته باشید، تبدیل به یک بازنده منفعل می‌شوید. یعنی وقتی در حال ضرر هستید درنگ می‌کنید تا بازار تمام دارایی‌تان را از شما بگیرد.

یکی از تناقضات بی‌شمار بازار این است که هر لحظه از آن برای شما هم *موهبت است و هم مصیبت* است. موهبت است زیرا شاید برای اولین بار در زندگی است که کنترل تمام کارهای خود را برعهده دارید. مصیبت است چون هیچ قانون و مرزی برای هدایت و ساختار بندی رفتار شما وجود ندارد. ویژگی‌های نامحدود بازار ما را موظف می‌کند برای کسب موفقیت‌های مستمر در بازار با درجات بالایی از اعتماد به نفس و مهار خویشتن عمل کنیم. ساختاری که نیاز داریم تا رفتار خود را با آن کنترل کنیم باید از ذهن ما و از یک تمایل درونی سرچشمه گرفته و تبدیل به یک عمل هوشمندانه شود. اینجاست که بسیاری از مشکلات آغاز می‌شود.

مشکل: مقاومت در برابر ایجاد قوانین

تا به حال به کسی برخورد نکرده‌ام که علاقمند به معامله‌گری باشد ولی در مقابل ایجاد قوانین مقاومت نکرده باشد. این مقاومت نه تنها واضح و آشکار نیست بلکه به صورت ظریفی مخفی و مبهم است. ما از طرفی معتقدیم که قوانین باید وجود داشته باشند و از طرف دیگر در مقابل ایجاد قوانین مقاومت می‌کنیم. این مقاومت که گاهی بسیار شدید است، یک منشأ منطقی دارد.

عوامل موثر در تشکیل ساختار ذهنی ما نتیجه ارتباطات اجتماعی ما و نیز انتخاب دیگران است. به عبارت دیگر این ساختار در ذهن ما تزریق شده است، نه اینکه از ذهن ما سرچشمه گرفته باشد. در اینجا یک تفاوت مهم وجود دارد. وقتی یک ساختار تزریق می‌شود به این معنی است که خیلی از انگیزه‌های درونی ما برای حرکت، ابراز وجود و یادگیری در مورد طبیعت وجودی‌مان از طریق تجربه مستقیم سرکوب شده‌اند. خیلی از این انگیزه‌های سرکوب شده هرگز پاسخ داده نشده‌اند و به صورت نوعی سردرگمی، عصبانیت، ناامیدی، گناه یا حتی کینه در ما وجود دارند.

جمع این گونه احساسات باعث می‌شود که در مقابل هر چه که فکر می‌کنیم آزادی ما را محدود می‌کند و نمی‌گذارد خودمان باشیم، مقاومت کنیم. به عبارت دیگر میل به آزادی بی حد و مرز در معامله‌گری، از طرفی آن را برای ما جذاب می‌کند و از طرف دیگر باعث می‌شود در مقابل ایجاد قوانین و مرزها مقاومت کنیم. این موضوع مانند این است که به مدینه فاضله و به آزادی کامل دست یافته‌ایم و ناگهان شخصی می‌آید و بر شانه ما می‌زند و می‌گوید: «هی، تو نه تنها باید برای خود قوانینی وضع کنی بلکه باید به صورت کاملاً منضبط از آنها پیروی کنی.»

نیاز به قوانین بسیار منطقی است ولی داشتن انگیزه لازم برای ایجاد این قوانین که در طی عمر سعی در فرار از آنها داشته‌ایم، مشکل است. بسیار سخت است که روی سرشت طبیعی خود پا بگذاریم و از قوانینی سازمان یافته که مدیریت مالی محتاطانه‌ای را ارائه می‌دهند پیروی کنیم. البته منظور من این نیست که برای اینکه بتوانید یک معامله‌گر خوب باشید باید به تمام انگیزه‌های سرکوب شده خود پاسخ بگویید. من معامله‌گران زیادی را می‌شناسم که بدون اینکه پیشینه انگیزه‌های سرکوب شده خود را اصلاح کنند، به ابزارهای خوب و منسجمی دست یافته‌اند.

به هر حال سخن من این است که نمی‌توان قطعاً گفت برای جبران اثرات منفی انگیزه‌های سرکوب شده و دست‌یافتن به مهارتهایی که موفقیت شما را به عنوان یک معامله‌گر تضمین می‌کند، به چه میزان تلاش و تمرکز نیاز است.

مشکل: ناتوانی در قبول مسئولیت

معامله‌گری یک انتخاب شخصی آزادانه است که نتیجه آن فوراً مشخص می‌شود. به خاطر داشته باشید تا زمانی که تصمیم به چیزی نگرفته باشیم، اتفاقی نمی‌افتد. یک معامله هر چقدر ما بخواهیم ادامه می‌یابد و زمانی که تصمیم به خروج از آن می‌گیریم، پایان می‌یابد.

آغاز، میانه کار و پایان آن، همه نتیجه تفسیر ما از اطلاعات و در نتیجه نحوه عملکردمان بر اساس این تفاسیر است. برخورداری از انتخاب آزادانه به معنی این نیست که می‌خواهیم مسئولیت تمام نتایج ممکن را نیز بپذیریم. معامله‌گرانی که نمی‌توانند مسئولیت نتایج حاصل از تفسیرها و اعمال خود بپذیرند، دچار مساله غامضی می‌شوند. چگونه ممکن است فردی در یک فعالیت کاملاً آزادانه شرکت کند و در عین حال از قبول مسئولیت نتایجی که بر خلاف انتظارش بوده، سر باز زند؟

برای کسب نتایج مستمر از بازار باید با این فرض اولیه شروع کنید که مهم نیست نتیجه چه باشد، مهم این است که مسئولیت تمام نتایج ممکن را بپذیرید. این درجه‌ای از مسئولیت‌پذیری است که افراد اندکی پیش از شروع به معامله‌گری آن را قبول می‌کنند و بهترین راه برای اجتناب از قبول مسئولیت این است که به اهداف و نتایج تصادفی بسنده کنیم، که البته به نظر من با معامله‌کردن بدون برنامه فرقی ندارد.

تصادفی عمل کردن در واقع آزادی بدون ساختار و گریز از قبول مسئولیت است. اگر بدون طرحی جامع و کامل، خود را درگیر تعداد بسیار زیادی از متغیرهای بازار کنیم به آسانی می‌توانیم در صورت مطابق بودن نتیجه با پیش‌بینی‌مان آن را به گونه‌ای تفسیر کنیم و اگر هم معامله طبق نظر ما پیش نرفت با نوعی توجیه از قبول مسئولیت سر باز زنیم. (زیرا تعداد متغیرها آنقدر زیاد است که می‌توان هر نتیجه‌ای را با دسته‌ای از آنها توجیه کرد.)

با خود می‌گوییم از آنجایی که رفتار بازار تصادفی است، خیلی سخت و حتی غیر ممکن است که بتوانم از آن سودی مستمر کسب کنم، در نتیجه لزومی برای

قبول مسئولیت نیز وجود ندارد. مشکل این منطق اینجاست که تجربه مستقیم از بازار به ما چیز دیگری می‌گوید. الگوهای رفتاری یکسانی در بازار بارها و بارها اتفاق می‌افتد. با وجود اینکه نتایج یک الگوی منفرد تصادفی است اما نتایج جمعی از الگوها ثابت است. (وازلحاظ آماری قابل اعتماد) این یک پارادکس است. اما به راحتی با انضباط، سازمان یافتگی و ثبات قدم حل می‌شود.

من با معامله‌گران بی‌شماری کار کرده‌ام که برای معاملات روز بعد خود ساعت‌ها به تحلیل بازار پرداخته‌اند ولی در روز معامله به جای اینکه بر طبق طرح خود پیش بروند، کار دیگری انجام داده‌اند. یعنی معاملاتی انجام داده‌اند که بر اساس تحلیل‌های قبلی خودشان نبوده‌است بلکه نظرات دوستان و یا توصیه کارگزاران بوده‌است. حتماً توقع ندارید که به شما بگویم این دسته از معامله‌گران در بازار موفق هستند؟!

این مثال به خوبی نشان می‌دهد که ما چگونه برای فرار از مسئولیت مستعد معامله‌گری به صورت غیرساختاری و تصادفی هستیم. وقتی بر طبق نظرات خود عمل می‌کنیم، توانایی‌های خلاقانه خود را به کار می‌بریم و نتیجه آنی آن را می‌بینیم. بنابراین بسیار مشکل است که بتوانیم آن را به نحوی توجیه کنیم. اما وقتی وارد یک معامله بی‌حساب و تصادفی می‌شویم، به راحتی می‌توانیم از مسئولیت سرباز بزنیم و دوستان خود یا کارگزار را به خاطر نظرات اشتباهشان مقصر بدانیم. نکته دیگری که در ماهیت معامله‌گری وجود دارد و فرار از مسئولیت را آسان‌تر می‌کند این است که به هر حال در هر معامله‌ای پتانسیلی از سود و ضرر وجود دارد، چه به صورت تصادفی وارد آن شوید و چه با طرح قبلی و از آنجایی که برای کسب سود مستمر از بازار نیاز به تلاش بسیاری است، شما به همین سودهای اندک با روش تصادفی قناعت می‌کنید.

مشکل: اعتیاد به سودهای تصادفی

مطالعات زیادی بر روی تاثیرات روانشناختی دادن پاداش به صورت تصادفی به میمون انجام شده است. برای مثال اگر شما به یک میمون بیاموزید که در قبال

انجام یک کار به خصوص پاداش دریافت می‌کند، می‌بینید که همیشه این کار را انجام می‌دهد.

حال اگر دادن جایزه را برای مدتی متوقف کنید می‌بینید که او دیگر این کار را انجام نمی‌دهد. چرا که آموخته است انرژی خود را بیهوده و در قبال کاری که به او پاداشی تعلق نمی‌گیرد، هدر ندهد. به هر حال وقتی به صورت تصادفی شروع به دادن پاداش به میمون بکنید، خواهید دید که میمون به شیوه متفاوتی عمل می‌کند. از آنجایی که او طعم پاداش را چشیده است و در مورد گرفتن یا نگرفتن آن شک دارد باز هم آن کار را انجام می‌دهد. از دلیل اعتیاد ما انسان‌ها به موفقیت‌های تصادفی مطمئن نیستیم. اما می‌توان حدس زد که مربوط به ماده‌ای شیمیایی در مغز است که به هنگام مواجه با پیش‌آمدهای خشنودکننده ترشح می‌شود و حس رضایتمندی را ایجاد می‌کند. وقتی پاداش تصادفی باشد نمی‌توانیم بفهمیم که چه موقع دوباره این حس را تجربه می‌کنیم، اما صرف وقت و انرژی به امید تجربه دوباره این حس، مشکل نیست.

به عبارت دیگر اگر کاری را انجام دهیم و نتیجه برطبق میل ما نباشد و چندین بار آن کار را تکرار کنیم و باز هم به نتیجه مورد نظر نرسیم، احساس بدی در ما به وجود می‌آید که باعث می‌شود دیگر آن کار را تکرار نکنیم.

مشکل «اعتیاد» این است که ما را در حالتی از «بی‌انتخابی» قرار می‌دهد. هر چه قدر این اعتیاد بر ما احاطه داشته باشد، وقت و نیروی بیشتری را برای ارضای آن صرف می‌کنیم. در نتیجه به سایر امکانات بی‌توجهیم و به چیزی جزء ارضای اعتیاد خود نمی‌اندیشیم. اعتیاد به نتایج تصادفی برای معامله‌گران بسیار سخت است زیرا مانع دیگری برای رسیدن به ساختار ذهنی لازم برای گرفتن سود مستمر در بازار است.

کنترل خارجی در مقابل کنترل داخلی

ما برای زندگی در یک محیط اجتماعی تربیت شده‌ایم. یعنی اینکه باید استراتژی‌های ذهنی معینی برای پاسخ به نیازهای خود داشته باشیم و خواسته‌ها و

آرزوهای ما به گونه ای در تعامل با جامعه قرار داشته باشد. ما نه تنها برای تامین نیازهای خود به یکدیگر اتکا داریم، بلکه خواست‌ها و آرزوهایی داریم که نمی‌توانند تنها بوسیله خودمان برآورده شوند، بنابراین شیوه‌هایی برای کنترل اجتماع و برای اطمینان از اینکه دیگران مطابق میل ما رفتار کنند، می‌آموزیم.

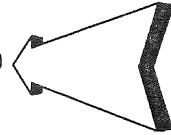
شاید بازار شبیه به یک فعالیت اجتماعی به نظر برسد زیرا عناصر تشکیل دهنده آن مردم هستند، ولی در واقعیت این طور نیست. اگر در جامعه مدرن امروزی آموخته‌ایم که برای تامین نیازها به یکدیگر وابسته باشیم، محیط نیمه مدرن بازار به صورت یک سرزمین وحشی است که هر مرد یا زنی در آن تنهاست. یعنی نه تنها نمی‌توانیم برای تامین نیازهایمان به بازار وابسته باشیم بلکه کنترل رفتارهای بازار بسیار مشکل و در واقع غیرممکن است. اگر آموخته‌ایم که برای برآورده کردن خواست‌ها و آرزوهایمان محیط بیرونی خود را دستکاری و کنترل کنیم در بازار، خود را در محیطی ناشناخته می‌بینیم که به ما اهمیت نمی‌دهد و یا پاسخگو نیست، مثل این است که با قایقی بی‌پارو در یک اقیانوس رها شده باشیم.

یکی از دلایل اصلی شکست افراد موفق اجتماع در بازار این است که موفقیت آنها در جامعه به قابلیت آنها در کنترل و دستکاری محیط بیرونی برمی‌گردد در واقع آنها محیط را وادار به پاسخگویی می‌کنند.

مشکل اینجاست که در مورد بازار هیچ یک از شیوه‌هایی که با آنها محیط بیرونی را با محیط درونی خود تطبیق می‌دهیم کارایی ندارند زیرا بازار قابل دستکاری نیست.

ولی می‌توانیم تعبیر و تفاسیر خود را از اطلاعات بازار کنترل کنیم. یعنی به جای اینکه بازار را کنترل کنیم که مطابق میل ما باشد، باید خود را کنترل کنیم. پس می‌توانیم اطلاعات را از بهترین دیدگاه ممکن دریافت کرده و محیط ذهنی خود را ساختار بندی کنیم. در این صورت همیشه در بهترین حالت عمل خواهیم کرد.

فصل سوم



قبول مسئولیت

با وجود اینکه عبارت « قبول مسئولیت » ساده به نظر می‌رسد، اما مفهوم آن نه به سادگی قابل درک است و نه به آسانی می‌توان به آن عمل کرد. همه ما بارها این کلمه را شنیده‌ایم و در بسیاری از اوقات باید مسئولیت امری را می‌پذیرفتیم، به همین جهت فکر می‌کنیم که کاملاً از ماهیت آن مطلع هستیم.

قبول مسئولیت در معامله‌گری و آموختن اصول اصلی موفقیت جدایی ناپذیرند. اگر شما آن را با تار و پود خود پذیرفته باشید و بدانید که چه موقع مسئول کار خود هستید و چه موقع نیستید، تنها در آن موقع است که ویژگیهای لازم را برای موفقیت در معامله‌گری کسب کرده‌اید.

شما باید تصویری از آینده خود به عنوان یک معامله‌گر برتر داشته باشید، مانند مجسمه‌گری که یک مدل را شبیه‌سازی می‌کند.

شکل دهی محیط ذهنی

ابزاری که برای شکل دهی شخصیت جدید خود به کار می‌برید تمایل و خواسته شما برای یادگیری است که البته این میل، انرژی خود را از اشتیاق شما برای موفقیت می‌گیرد. اگر تمایل و خواسته شما برای یادگیری ابزارهای اولیه‌تان باشند، سایر ابزارها کدامند؟ یک هنرمند مجسمه‌ساز وقتی شروع به کار می‌کند در ابتدا گزینه‌های متفاوتی را پیش رو دارد. او می‌تواند مجسمه را از جنس‌های

متفاوتی مثل خاک رس، مرمر یا فلز تهیه کند. اما در مورد شما که می‌خواهید نسخه جدیدی از خود تحت عنوان معامله‌گر موفق داشته باشید، این ابزار عقاید و علایق شماست. در واقع شما روی محیط ذهنی خودتان کار می‌کنید و سعی دارید هنرمندانه با میل به یادگیری آن را از نو بسازید و علایق و سلیق جدید خود را که لازمه موفقیت است بر روی آن نصب کنید.

فرض می‌کنم که هدف نهایی شما رسیدن به سودی مستمر در بازار است. اگر شبیه بیشتر معامله‌گران باشید، قادر به سنجش پتانسیل کامل موقعیت‌های موجودتان نیستید. برای درک بیشتر این پتانسیل و برای اینکه هر چه بیشتر و بهتر آن را واقعی از زندگی خود بکنید، هدف اصلی شما باید این باشد که مانند یک معامله‌گر موفق بیندیشید. به یاد داشته باشید که معامله‌گران برتر به شیوه‌ای منحصر به فرد می‌اندیشند، آنها به نوعی ساختار ذهنی دست یافته‌اند که می‌توانند بدون ترس و یا خودشیفتگی معامله کنند. این ساختار فکری از اجزای مختلفی تشکیل شده است. اما در اساسی‌ترین سطح بدین معنی است که این معامله‌گران تقریباً تمام اثرات منفی ناشی از ترس و بی‌ملاحظگی را خنثی کرده‌اند.

این دو ویژگی باعث موفقیت‌های پی در پی آنها می‌شود. شما هم وقتی به این ساختار فکری دست یابید، می‌توانید بدون ترس معامله کنید و دیگر مستعد خطاهای ناشی از ترس که منجر به توجیهات غیر منطقی، اطلاعات مغشوش، تعلل، تردید و یا امیدهای واهی می‌شود، نخواهید بود.

بهر حال حذف ترس تنها نیمی از معادله است. نیمه دیگر آن ایجاد یک مهاردرونی است. معامله‌گران برتر آموخته‌اند که داشتن یک انضباط درونی و یا مکانیزم ذهنی برای خنثی کردن آثار منفی خودشیفتگی و اعتمادبه‌نفس بیش از اندازه ناشی از پیروزیهای متوالی، لازم است. معاملات موفق متوالی برای معامله‌گری که نیاموخته باشد خود را تحت نظر گرفته و کنترل کند، شدیداً خطرناک است.

اگر با این فرض شروع کنید که معامله‌گران به منظور کسب موفقیت باید ساختار ذهنی خود را به مانند یک معامله‌گر برتر تغییر دهند، دلیل عدم موفقیت سایر معامله‌گران را خواهید فهمید.

آنها به جای اینکه درست فکر کردن را بیاموزند، در پی این هستند که چگونه با کسب دانش بیشتر در مورد بازار به سود برسند.

تقریباً غیر ممکن است که گرفتار این دام نشوید. شما به دلایل مختلف روانشناختی، عدم موفقیت خود در بازار را ناشی از کمبود اطلاعاتتان در مورد آن می‌دانید.

استمراری که در ذهن خود انتظار دارید در بازار وجود ندارد. ترس از اشتباه کردن و در نتیجه از دست دادن پول باعث می‌شود که معاملات سودده را از دست بدهید و در مواقعی هم که دچار خودشیفتگی حاصل از چندین معامله موفق قبلی هستید، به جای حساس‌گیری، بی‌برنامه عمل می‌کنید. همه این موارد در نهایت موجب زیان و ورشکستگی شما می‌شود.

برای مثال اگر بخواهید از بین دو معامله‌گر زیر شخصی را برگزینید که معاملات شما را انجام دهد، کدامیک را انتخاب می‌کنید؟ معامله‌گر اول شیوه‌های ساده و متوسطی را برای تحلیل بازار به کار می‌برد اما به ساختاری دست یافته است که دچار کج فهمی اطلاعات بازار، تردید، توجیه غیرمنطقی و امیدواری بی جا نمی‌شود. معامله‌گر دوم یک تحلیل‌گر برجسته است اما هنوز بر اساس ترس‌هایی عمل می‌کند که اکثر معامله‌گران به آن دچارند. در نتیجه دچار مشکلاتی است که معامله‌گر اولی فارغ از آنهاست.

انتخاب درست باید واضح باشد. معامله‌گر اول نتایج بهتری با پول شما به دست می‌آورد. طرز برخورد با بازار از شیوه تحلیل بازار پر اهمیت‌تر است. البته شرایط ایده آل این است که هر دو را داشته باشید. اما در واقع آنچه که بیش از هر چیز بدان نیازمندید دستیابی به یک ساختار فکری است. می‌دانم قبول این نکته برای شما بسیار سخت است، به‌خصوص اگر زمان زیادی را صرف مطالعه بازار کرده باشید.

خیلی جالب است که بیشتر معامله‌گران در ابتدای شروع به کار به شیوه درست فکر کردن، نزدیک هستند. بیشتر مردم معامله‌گری را با عدم درک خطرات ذاتی آن آغاز می‌کنند. مخصوصاً اگر معامله اول آنها با سود همراه باشد، حتی

معامله بعدی را بدون توجه به ضررهای جبران ناپذیر آغاز می‌کنند.

پیروزی‌های پی‌درپی آنها را قانع می‌کند که هیچ دلیلی برای ترس وجود ندارد و معامله‌گری یک راه آسان برای رسیدن به سودهای کلان است. این فقدان ترس به حالتی از ذهن منجر می‌شود که ورزشکاران از آن به عنوان «زون»^۱ تعبیر می‌کنند. ممکن است شما این حالت را گاهی تجربه کرده باشید. حالتی از ذهن که از هیچ چیز نمی‌ترسید و تمام عکس‌العمل‌های شما غریزی است. شما بدون سنجش سایر شرایط در هر لحظه بهترین کار را انجام می‌دهید.

بیشتر ورزشکارها به این سطح از عملکرد نمی‌رسند، زیرا هرگز نمی‌توانند ترسی که موجب خطا می‌شود را نادیده بگیرند. ورزشکارانی که از نتایج بدی که ممکن است به بار آید نمی‌ترسند، معمولاً و به صورت کاملاً خودجوش وارد «زون» می‌شوند. به هر حال «زون» حالتی از ذهن است که شما در آن بسیار خلاق هستید و به طور ناخودآگاه بهترین عکس‌العمل را دارید و درست وقتی که شروع به فکر کردن راجع به فعالیت خود می‌کنید از آن بیرون می‌آید.

با وجود اینکه نمی‌توانید به زور یا تنها با آرزو کردن وارد «زون» شوید، اما می‌توانید با پرورش نگرشی مثبت در درون خود، ذهن‌تان را به گونه‌ای تربیت کنید که به سمت «زون» هدایت شود. منظور من از نگرش مثبت در اینجا این است که بپذیرید هر نتیجه‌ای که کسب می‌کنید، بازتابی از میزان پیشرفت شماست و تنها کاری که باید انجام بدهید این است که مرتب عملکرد خود را بهبود ببخشید. این همان ویژگی ورزشکاران بزرگ است: یک نگرش مثبت که به آنها اجازه می‌دهد فراتر از خطاها عمل کنند و موفق باقی بمانند، در حالیکه سایرین در باتلاق انتقاد منفی، تاسف و ترحم بی‌جا نسبت به خودشان فرو رفته‌اند.

بیشتر مردم در ابتدای ورود به حرفه معامله‌گری فاقد یک چنین نگرشی هستند. نکته جالب در معامله‌گری این است که اگر شما کار خود را با یک معامله موفق شروع کنید، ذهن‌تان به طور خودکار فارغ از هر دغدغه‌ای عمل می‌کند و بنابراین

نتیجه‌ای مشابه با کسی را می‌گیرید که واقعا دارای نگرش مثبت است. این موضوع ممکن است کمی گیج کننده به نظر برسد ولی معانی بسیار عمیقی در آن نهفته است.

تعدادی معامله موفق باعث می‌شود که شما آسوده خاطر شوید که البته جزئی اساسی از موفقیت است ولی از آنجایی که این فراغت فکر بر پایه درستی بنا نشده است می‌تواند صدمات مالی و روحی جبران ناپذیری را در پی داشته باشد. موفقیت در چندین معامله هر چند به این معنی نیست که یک معامله‌گر شده اید ولی احساسی در شما ایجاد می‌کند که شما را در حالت ذهنی مشابه با معامله‌گران موفق قرار می‌دهد. حقیقت این است که برای موفقیت در یک معامله به کوچکترین مهارتی نیاز ندارید. حتی بدون کمترین مهارتی می‌توان در چندین معامله نیز موفق بود. من افرادی را می‌شناسم که معامله‌گری را حتی با تعداد زیادی معامله موفق آغاز کردند.

زمانی که اعتماد به نفس دارید و دچار هیچ ترس و نگرانی نیستید، وارد جریانی می‌شوید که به طور روشن از آنچه باید انجام دهید، آگاه هستید. مثل این است که بازار داد می‌زند که چه موقع باید بخرید و چه موقع باید بفروشید و از آنجایی که هیچ ترسی ندارید، بدون هیچ مشاجره درونی وارد معامله می‌شوید.

صحبت من در اینجا این است که هر تلاشی در واقع تابعی از یک میل و نگرش درونی است. بسیاری از مردم با وجود اینکه از این امر آگاهند، از میزان اهمیت آن در زندگی‌شان غافلند. در بسیاری از ورزشها و سایر فعالیتهای رقابتی، شرکت‌کنندگان علاوه بر تمرینات فیزیکی، ذهن خود را هم با یک سری از استراتژی‌ها پرورش می‌دهند. در رقابت‌هایی که رقبا در یک سطح نیستند مسلم است که حریف قوی‌تر (در بیشتر مواقع) پیروز میدان است. ولی در مورد رقابت‌هایی که دو حریف کاملا در یک سطح هستند چه عاملی فرد موفق را تعیین می‌کند؟ در هر دو این موارد میل و نگرش فرد عامل موفقیت است.

آنچه معامله‌گری را این چنین جذاب و در عین حال، یادگیری آن را مشکل می‌کند، این است که در آن شما به مهارت‌های زیادی نیاز ندارید. فقط لازم است

که یک میل قوی به موفقیت داشته باشید. تجربه چندین معامله موفق متوالی باعث می‌شود که احساس برنده بودن به شما دست بدهد و همین احساس است که باعث تداوم زنجیره موفقیت‌ها می‌شود. به همین دلیل است که یک معامله‌گر تازه‌کار می‌تواند زنجیره‌ای از موفقیت‌ها را داشته باشد در حالیکه بهترین تحلیل‌گران در صنعت حاضرند برای این تعداد موفقیت سرشان را هم بدهند. این تحلیل‌گران مهارت لازم را دارند ولی فاقد میل و نگرش پیروزمندانه می‌باشند.

معامله‌گران تازه کار همان حسی را دارند که نگرش پیروزمندانه به انسان می‌دهد، زیرا از چیزی نمی‌ترسند. اما این بدان معنا نیست که واقعا دارای این نگرش هستند. آنها تجربه بدی از معامله‌گری ندارند که باعث ترس‌شان شود. ولی در نهایت معامله‌گر تازه کار ما برخلاف احساس مثبت خود، ضرر و اشتباه را تجربه می‌کند. مثبت‌ترین احساسات به همراه بهترین مهارت‌های تکنیکی هم نمی‌تواند مانع از تجربه شکست و ضرر در معامله شود. بازار آن‌قدر بالا و پایین می‌رود و آن‌قدر متغیرهایی که باید در نظر بگیریم زیاد است که هیچ معامله‌گری نمی‌تواند در همه معاملاتش موفق باشد.

وقتی معامله‌گر تازه کار اولین ضررش را تجربه می‌کند چه اتفاقی می‌افتد؟ این ضرر چه تاثیری بر ذهن خالی از دغدغه‌اش دارد؟ پاسخ با توجه به نوع توقعاتی که با آنها وارد معامله شده و نوع تفسیر او از نتیجه حاصله متفاوت است. تفسیر او از نتیجه هم تابعی از عقاید و نگرش اوست.

اگر او اعتقاد داشته باشد که ضرر کردن در معامله اجتناب‌ناپذیر و جزئی از ماهیت معامله‌گری است و اگر کاملا این ریسک را پذیرفته باشد به این معنی که تمام شرایط غیر قابل پیش‌بینی و ضررهای مالی و معنوی را با توجه به رفتار بازار در نظر داشته باشد، این ضررها هیچ تاثیری دراراده او نخواهند داشت و می‌تواند به راحتی به معامله بعدی خود بپردازد. ولی این طرز تفکر، ایده آل‌ترین نوع عقاید و نگرش در معامله‌گری است.

حال، نقطه مقابل را فرض کنید و اینکه او ریسک را کاملا نپذیرفته است. اگر او انتظار هر عکس‌العملی از بازار را نداشته باشد، زمانی که بازار برخلاف میل او

پیش برود، دچار ضررهای روحی و مالی می‌شود.

توقعات ما در واقع تصویری از آینده‌ای هستند که برای خود می‌سازیم. برحسب اینکه چه میزان انرژی در پس هر توقعی نهفته باشد، با برآورده نشدن آن توقع، ضربه می‌خوریم. از دو توصیفی که در بالا داشتیم، فکر می‌کنید کدامیک در مورد یک معامله‌گر تازه‌کار صدق می‌کند؟ البته که دومی. تنها معدودی از بهترین معامله‌گران هستند که با سناریوی اولی همخوانی دارند. البته این معامله‌گران برتر هم همان‌طور که در فصل اول گفتم یا در خانواده‌هایی بزرگ شده‌اند که در بازار معاملات، موفق بوده‌اند یا اینکه آموزگاران فوق‌العاده‌ای داشته‌اند. البته آنها هم قبل از اینکه درست اندیشیدن را بیاموزند، تقریباً یک چنین احساساتی را در هنگام ضرر تجربه کرده‌اند.

بر خلاف تصور عامه مردم، موفقیت معامله‌گران برتر به دلیل تغییری است که در ذهن خود به وجود آورده‌اند، نه میزان دانشی که در تحلیل بازار دارند. کاملاً واضح است که معامله‌گر تازه‌کار ما بعد از یک ضرر دچار ناراحتی می‌شود. در نتیجه شیوه معامله او کیفیت کاملاً جدیدی به خود می‌گیرد. او ذهن بی‌دغدغه خود را از دست می‌دهد و بدتر اینکه فکر می‌کند همه این اتفاقات تقصیر بازار است. این بازار است که موفقیت را از او گرفته و ضرر را نصیب او کرده است.

توجه کنید که معامله‌گر تازه‌کار، بازار را مقصر می‌داند و همچنین توجه کنید که خیلی طبیعی است که او بازار را مقصر قلمداد کند. به خاطر بیاورید که از همان کودکی چگونه کسانی که از ما قوی‌تر بودند ما را از انجام کارهای مورد علاقه‌مان باز می‌داشتند و اادار به انجام کارهایی می‌کردند که کوچکترین علاقه‌ای به آنها نداشتیم. همه ما چیزهایی را از دست داده‌ایم، چیزهایی از ما گرفته شده‌اند، مجبور به انکار بسیاری از عقایدمان شده‌ایم، در وسط انجام کاری از ادامه آن محرومان کرده‌اند و از دنبال کردن ایده‌هایی که مشتاقشان بودیم، جلوگیری به عمل آمده است. حقیقت این است که در تمام این موقعیت‌ها هیچ نیازی نبوده که در مورد آنچه برای ما اتفاق می‌افتاده قبول مسئولیت کنیم، چرا که در واقع قدرتی نداشتیم.

این انتخاب ما نبوده که از کاری که آن را دوست داریم دست کشیده و خود را به غم و اندوه بیندازیم. شرایط پیش آمده، خارج از کنترل ما و معمولاً ناگهانی بوده است. حتی اگر ادعا کنیم که مسئول تمام کارهایمان هستیم، ممکن است از صمیم قلب به آن معتقد نباشیم. آنچه اتفاق افتاده این است که ما احساس خوبی داشتیم و ناگهان چیزی آمده و این احساس خوب را از ما گرفته است. چیزی که به انتخاب ما نبوده، در واقع علت غم و اندوه ما از محیط بیرون آمده است. بنابراین هر نیروی که برخلاف ما باشد، مقصر است. در نهایت درمی‌یابیم که این جایگزینی حس خوب با حس بد اصلاً تقصیر ما نیست.

بعضی از مردم ممکن است در کودکی والدین، مربیان و معلمین خوبی داشته باشند که دلیل و علت تقاضایشان برای انجام ندادن کاری را برای کودک توضیح بدهند. مثلاً اینکه با این اسباب بازی بازی نکن زیرا به این دلیل برایت خطرناک است.

اما بیشتر مردم والدینی خام و غیر منطقی دارند یا اینکه با معلمان و کارفرمایانی روبه رو می‌شوند که به آنها آسیب روانی وارد می‌کنند، اشخاصی که سعی می‌کنند عقده مشکلات زندگی خود را بر سر کسانی خالی کنند که به نظرشان قدرت کمتری دارند. بدتر اینکه بسیاری از آنها با ایجاد حس گناه در دیگران، آنها را قربانی می‌کنند. ما همین تجربیات را به معامله‌گری منتقل می‌کنیم. به همین دلیل است که به جای تعیین ریسک و پذیرفتن آن همیشه سعی می‌کنیم با مقصر دانستن بازار شرایط را توجیه کنیم.

با وجود اینکه تمام معامله‌گران ادعا می‌کنند که ریسک‌پذیر هستند ولی تعداد اندکی از آنها واقعا آن را پذیرفته‌اند و بیشتر منتظرند که بازار به نفع آنها کاری انجام دهد و آرزوهای شان را تحقق بخشد.

در جامعه می‌توان این‌گونه توقعی داشت، اما در مورد بازار این توقع درست نیست. ما حق داریم از مردم انتظار رفتاری معقول را داشته باشیم و زمانی که آنها این‌گونه رفتار نکنند، ناراحت می‌شویم ولی جامعه چاره‌ای برای سامان دادن به این عدم تعادل دارد و رنج ما را دوباره التیام می‌بخشد. در عوض بازار هیچ مسئولیتی در

قبال سود رساندن به ما ندارد. عده ای مایل نیستند که ماهیت اصلی بازار برای بقیه روشن شود. حقیقت این است که هر کسی برای منافع خود وارد بازار می‌شود و تنها راه سود کردن یک معامله‌گر این است که دیگری ضرر کند. هدف شما از معامله کردن کسب سود است. تمام معامله‌گران دیگری هم که وارد بازار می‌شوند همین دلیل را دارند. وقتی به رابطه خودتان و بازار نگاه کنید می‌توانید بگویید که هدف‌تان کسب پول از بازار است، در واقع با همین دلیل می‌توان گفت که هدف بازار هم کسب پول از شماست.

اگر بازار از گروهی از افراد تشکیل شده است که هدف‌شان کسب پول از یکدیگر است، پس مسئولیت آن در قبال هر معامله‌گر چیست؟ هیچ. در واقع بازار هیچ مسئولیتی ندارد. اگر بازار را مقصر قلمداد می‌کنید یا احساس می‌کنید که به شما خیانت شده است بدانید که چیزی از بازار نمی‌دانید. بازار به شما بدهکار نیست و اصلاً برایش مهم نیست که شما چقدر تلاش می‌کنید.

اگر سعی دارید که قالب‌های اجتماعی را در مورد بازار هم به کار ببرید و از بازار توقع داشته باشید که امیدها و آرزوهای شما را تحقق بخشد، بدانید که در اشتباه هستید. وقتی این اتفاق نمی‌افتد شما ناامید، خشمگین و مستاصل می‌شوید.

قبول مسئولیت یعنی با تمام وجود بپذیرید و تصدیق کنید این شما هستید - نه بازار - که مسئول تمام شکست‌ها و موفقیت‌های خود هستید. فرض کنیم هدف بازار این است که تمام پول شما را بگیرد؛ اما در نظر داشته باشید که بازار در عین حال موقعیت‌های بسیاری را هم برای شما فراهم می‌کند که بتوانید پول به دست بیاورد. حرکت قیمت‌ها در نتیجه عملکرد افراد شرکت‌کننده در بازار است. بازار همچنین اطلاعاتی تولید می‌کند و ورود و خروج به آن کاملاً آسان است.

از دیدگاه یک شخص حرکت قیمت‌ها، اطلاعات و توانایی ورود و خروج به بازار نمایانگر موقعیت‌هایی هستند که آنها را می‌بیند، تشخیص می‌دهد و با توجه به آنها عمل می‌کند. در طول لحظاتی که بازار باز است، شما توانایی ورود به یک معامله، یا چند معامله و خروج از آنها را دارید. می‌توانید با سود گرفتن از این موقعیت‌ها ثروتمند شوید یا حداقل از ضررهای خود بکاهید. اجازه بدهید یک

سوال بپرسم. آیا شما درقبال برآورده شدن امیدها و آرزوهای سایر معامله‌گران احساس مسئولیت می‌کنید؟ البته که نمی‌کنید. حتی پرسیدن این سوال هم بسیار مسخره به نظر می‌رسد. با این وجود وقتی شما بازار را مقصر قلمداد می‌کنید و احساس می‌کنید که به شما خیانت کرده است، به این معنی است که توقع دارید سایر معامله‌گران، که برابند معاملات آنها حرکت قیمتها را تعیین می‌کند، به نفع شما عمل کنند. پس باید بیاموزید که خودتان آنچه را می‌خواهید از بازار بدست بیاورید و از هیچ کس هیچ توقعی نداشته باشید. اولین و مهم‌ترین گام در این فرایند این است که بیاموزید به طور کامل و مطلق مسئولیت پذیر باشید.

قبول مسئولیت یعنی اعتقاد کامل به اینکه نتایجی که بدست می‌آورید حاصل عملکرد شخصی شماست. نتایج شما برپایه تفسیر شما از اطلاعات بازار، تصمیماتی که می‌گیرید و در نهایت عملی که انجام می‌دهید، است. اگر ذره ای از قبول مسئولیت شانه خالی کنید با دو مشکل روانشناختی بزرگی که برای خود ایجاد می‌کنید، مانع موفقیت خود می‌شوید.

اول اینکه یک رابطه خصمانه با بازار پیدا می‌کنید که شما را از «جریان لحظه اکنون» دور نگه می‌دارد. دوم اینکه به اشتباه فکر می‌کنید که مشکلات شما در معامله‌گری و عدم موفقیت‌تان در بازار با کسب مهارت بیشتر در تحلیل بازار حل می‌شود.

وقتی که مسئولیت معاملات خود را نپذیرید و از بازار توقع داشته باشید که به شما پول بدهد یا از ضرر شما بکاهد، در واقع به راحتی می‌توانید در زمانی که بازار درجهت دلخواه شما پیش نمی‌رود، آن را دشمن خود بدانید. آن گاه ضرر در معامله به راحتی همان احساسی را در شما ایجاد خواهد کرد که در کودکی وقتی چیزی را از شما می‌گرفتند، دچارش می‌شدید.

در تمام این موارد (در کودکی) چیزی از بیرون بر ما اعمال قدرت کرده و مانع از این شده که به آرزوی درونی‌مان برسیم. پس خیلی طبیعی است که فرض کنیم این بازار است که می‌دهد یا می‌گیرد. اما در نظر داشته باشید که بازار اطلاعاتش را بسیار بی‌طرفانه نشان می‌دهد. بازار از خواسته شما خبر ندارد و البته

برایش مهم نیز نیست، مگر اینکه معامله شما آن قدر بزرگ باشد که حرکت قیمت‌ها را تحت تاثیر قرار دهد. هر لحظه، هر خرید یا هر فروش موقعیتی برای شما فراهم می‌آورد. شما می‌توانید سود ببرید یا ضرر کنید.

از دیدگاه بازار هر لحظه خشتی است ولی از دیدگاه شما به عنوان یک مشاهده‌گر، هر لحظه و هر تغییری در قیمت‌ها دارای معنی است. اما ریشه این معانی در چیست؟ این معانی برپایه آنچه شما آموخته اید می‌باشد و تنها در ذهن شما و نه در بازار وجود دارد. از نظر بازار این اطلاعات فاقد معنی می‌باشند. علاوه بر این بازار خبر ندارد که شما چگونه یک موفقیت یا شکست را تعریف می‌کنید. بازار نمی‌داند که شما آن را جریان مستمری از موقعیت‌های سود و ضرر می‌بینید یا فکر می‌کنید هیولایی است که در کمین پول شما نشسته است.

اگر شما بازار را جریانی از موقعیت‌ها ببینید، در بهترین حالت ذهنی خود قرار دارید در نتیجه می‌توانید اطلاعات را دریافت کرده، تفسیر کنید و از تجربیات خود پند بگیرید. حال اگر بازار به نظر شما یک غول حریص بی شاخ و دم باشد، شما هر ناکامی را به آن نسبت می‌دهید و خواه‌ناخواه برای کمتر ناراحت شدن یک سری از اطلاعاتی را که می‌توانست به نفع شما تمام شود نادیده می‌گیرید. وقتی فکر می‌کنید که کسی مخالف شماست چه می‌کنید؟ می‌خواهید با او بجنگید ولی با چه چیز در بازار می‌خواهید بجنگید؟ اگر بازار پول شما را می‌گیرد موقعیت‌های زیادی را هم برای کسب پول فراهم می‌کند. در واقع شما با بازار نمی‌جنگید بلکه با نتیجه توقع نابجای خود از بازار می‌جنگید. بازار به شما بدهکار نیست و این خود شما هستید که باید از صد در صد موقعیت‌هایی که بازار برای شما فراهم می‌کند بهره ببرید.

راه استفاده صد در صدی از موقعیت‌ها این است که در جریان بازار قرار بگیرید. بازار یک جریان دارد و به خصوص در تایم فریم‌های^۱ کوچکتر بسیار پر نوسان است، اما در عین حال الگوهای مقارنی هم نشان می‌دهد که بارها و بارها

تکرار می‌شوند. بسیار واضح است که نمی‌توان با چیزی که با ما مخالف است همسو بود. اگر می‌خواهید در جریان بازار قرار بگیرید، ذهن شما باید خالی از ترس، تاسف، خیانت، ناامیدی و دلسردی باشد.

وقتی مسئولیت تمام نتایج ممکن را بپذیرید، احساسات منفی را تجربه نخواهید کرد. پیش‌تر هم گفتیم که یکی از مشکلات روانشناختی که با عدم قبول مسئولیت پیش می‌آید و می‌تواند سد راه موفقیت‌تان شود، این است که فکر کنید مشکلات شما ناشی از تحلیل ناقص بازار است. برای روشن شدن این موضوع بیایید همان معامله‌گر تازه کار خود را در نظر بگیریم که با ذهنی خالی از دغدغه معامله‌گری را آغاز می‌نماید تا اینکه اولین ضررش را تجربه می‌کند. بعد از کسب یک سری موفقیت آسان و باد آورده طعم این شکست برای او بسیار تلخ است ولی نه آن قدر تلخ که مانع از ادامه دادن معامله‌گری شود. به علاوه اینکه در ذهن او این شکست تقصیر او نبوده است، بلکه بازار مقصر است. در نتیجه به جای ترک معامله‌گری، طعم شیرین پیروزی‌های قبلی، او را به ادامه این کار ترغیب می‌کند.

وقتی هم که می‌خواهد هوشمندانه‌تر عمل کند، سعی می‌کند تا جایی که می‌تواند درباره بازار بیاموزد. خیلی منطقی است که با خود فکر کند که وقتی چیزی راجع بازار نمی‌دانست و از آن پول به دست می‌آورد پس حالا که اندکی می‌داند دیگر هیچ ضرری را تجربه نخواهد کرد. اما مشکل بزرگ اینجاست که تنها اندکی از معامله‌گران در نهایت از حقیقت مساله آگاه می‌شوند. آموختن درباره بازار خوب است و به خودی خود مشکلی ایجاد نمی‌کند. دلیل آموختن است که مهم است.

همان‌طور که اشاره کردم یک تغییر ناگهانی از خوشحالی به غم معمولاً یک شوک روانشناختی ایجاد می‌کند. تنها اندکی از مردم هستند که آموخته‌اند این نوع تجربیات را به طرز مسالمت آمیزی حل و فصل کنند.

روشهایی وجود دارند ولی اکثراً ناشناخته هستند. پاسخ طبیعی بیشتر مردم، به ویژه کسانی که در حرفه معامله‌گری مشغول هستند، انتقام است. برای معامله‌گران انتقام به این معنی است که با بازار مقابله کنند و تنها راه مبارزه با بازار هم این است که راجع به آن بیشتر بدانند. به عبارت دیگر تنها دلیل ریشه‌ای برای معامله‌گر

تازه‌کار این است که باید هر چه بیشتر در مورد بازار بداند تا بر آن غلبه کند و به خودش و بازار ثابت کند که می‌تواند و مهم تر از اینکه اجازه ندهد بازار دوباره به او ضربه بزند. او به جای اینکه شیوه تفکر خود در مورد بازار را به نحوی تغییر دهد که بتواند به یک شیوه منظم در مورد آن دست یابد، مرتباً دنبال روشی است که از رنج اشتباه کردن دور شود که در واقع چیزی جز از دست دادن دیدگاه بی‌طرفانه نسبت به بازار نمی‌باشد. او به محض اینکه این فرض را می‌گذارد که دانش بیشتر در مورد بازار از شکستش جلوگیری کرده و می‌تواند روحیه انتقام او را اغنا کند، سرنوشت خود را با شکست پیوند داده است.

و در واقع مساله را برای خود به موضوعی لاینحل بدل کرده است. او یاد می‌گیرد که چگونه الگوهای بازار را شناسایی و تحلیل کند و برای اینکار بسیار با انگیزه است، زیرا فکر می‌کند هر چه بیشتر بداند، بیشتر موفق خواهد شد. در نتیجه وارد سفر پرماجرایی یادگیری می‌شود. خطوط روند، الگوهای نمودارها، خطوط حمایت و مقاومت، نمودارهای شمعی، خطوط خط و نقطه، موجهای الیوت، بازگشت‌های فیبوناچی، اسپلاتورها و بسیاری از تکنیک‌های دیگر که حتی شمردن آنها هم وقت زیادی می‌طلبد را یاد می‌گیرد. عجیب است که هر چه دانش او افزایش می‌یابد، مشکلاتش هم در معامله‌گری بیشتر می‌شود. بیشتر اوقات در انجام معامله درنگ می‌کند و با وجود تمام نشانه‌های آشکار وارد معامله نمی‌شود.

او آنچه را که باید، انجام داده است - آموخته است - ولی تنها نتیجه‌اش این بوده که بفهمد هر چه بیشتر آموخته کمتر از آن سود برده است. نفس یادگیری بد نیست ولی دلیل او برای یادگیری دلیل درستی نبوده است.

اگر قصد او از معامله کردن اثبات چیزی باشد، قادر نخواهد بود به طور موثر معامله کند. اگر حتماً باید برنده باشید، اگر الزاماً باید درست حدس زده باشید و اگر تحمل شکست و اشتباه را ندارید، این افکار موجب می‌شوند که قسمتی از اطلاعات بازار را دردناک توصیف کنید.

مشکل اینجاست که مکانیزم طبیعی مغز به صورتی است که از درد و رنج

فیزیکی و روحی اجتناب می‌کند. همه شما با این مساله آشنا هستید. دست خود را روی یک اجاق داغ بگذارید. می‌بینید که قبل از اینکه دست‌تان به اجاق برسد، آن را پس می‌کشید. این یک عکس العمل طبیعی است.

در مورد اجتناب از موقعیت‌های ناراحت‌کننده در معامله‌گری هم شرایط به همین صورت است. تنها اندکی از مردم ریشه اصلی مساله را درک می‌کنند. لازم است که این تأثیرات منفی را بفهمید تا بتوانید آنها را آگاهانه کنترل کنید.

ذهن ما برای محافظت‌مان از احساسات ناراحت‌کننده شیوه‌های متفاوتی دارد. برای مثال ما در سطح هوشیارانه دنبال دلیل تراشی و توجیه عدم موفقیت خود در معامله می‌گردیم. معمول‌ترین راه برای این توجیحات این است که با کارگزار خود صحبت می‌کنیم یا اینکه به اندیکاتوری توجه می‌کنیم که تا به حال از آن استفاده نمی‌کردیم و همه این کارها برای این است که اطلاعات دردناک را به نوعی انکار کنیم. در سطح ناهوشیار هم ذهن ما یک سری از اطلاعات بازار را برای دلخواه ما مغشوش کرده و وارونه جلوه می‌دهد.

شرایطی را در نظر بگیرید که در آن بازار در حال بالا و بالاتر رفتن و یا پایین و پایین‌تر رفتن در جهت مخالف شماست. ولی شما اصلاً متوجه نیستید که در حال ضرر می‌باشید زیرا تمام تمرکز خود را بر روی حرکت‌هایی قرار داده اید که به نفع شما پیش می‌روند.

به طور میانگین بازار فقط یکی از پنج یا چهار تیک را در جهت دلخواه شما حرکت می‌کند ولی همین مقدار برای قانع کردن شما مبنی بر اینکه بازار بر می‌گردد، کافی است. ولی در واقع بازار در جهت مخالف شما حرکت می‌کند و مبلغ ضرر آن قدر زیاد می‌شود که دیگر نمی‌توانید آن را نادیده بگیرید و در نهایت از معامله خارج می‌شوید. اولین عکس العمل عموم معامله‌گران این است که با خود می‌گویند « چرا از همان اول، ضرر کم راقبول نکردم و از معامله خارج نشدم که حال مجبور نباشم چنین ضرر بزرگی را تحمل کنم؟ »

در حالیکه موقعیت این را داشتیم که با انجام یک معامله در جهت مخالف از ضرر خود بکاهیم، اما به دلیل اینکه نمی‌خواستیم ناراحتی ضرر را تحمل کنیم،

نسبت به این موقعیت نابینا بودیم .

معامله‌گر فرضی ما در ابتدای ورود به معامله‌گری، خیلی شاد بود. چرا که در آسودگی خاطر به سر می‌برد. او هیچ برنامه شخصی یا چیزی برای اثبات نداشت. تا زمانی که در معاملاتش موفق بود از دیدگاه « بیا ببینیم چه می‌شود » به معامله می‌پرداخت. هر چه قدر بیشتر موفق بود، امکان شکست در نظرش کمتر می‌شد. در نهایت زمانی که ضرر کرد، این ضرر غیر محتمل‌ترین چیزی بود که پیش‌بینی می‌کرد و به جای اینکه دریابد دلیل ناراحتی‌اش توقع غلط او از بازار است، بازار را مقصر قلمداد کرده و با افزایش دانش خود در مورد بازار سعی می‌کند از وقوع دوباره ضرر جلوگیری کند. در واقع او یک دگرذیسی از حالت آسودگی خاطر به حالت اجتناب از ناراحتی دارد.

مشکل اینجاست که به هیچ وجه نمی‌توان از درد و رنج اجتناب کرد. بازار الگوهای رفتاری را ایجاد و آنها را مرتباً اما نه همیشه، تکرار می‌کند. بنابراین امکان ندارد که بتوان از ضرر یا اشتباه اجتناب کرد. معامله‌گر ما نمی‌خواهد این واقعیات را بپذیرد چرا که دو نیروی زیر مدام او را مجاب می‌کنند: (۱) نا امیدانه سعی می‌کند دوباره طعم پیروزی‌های مکرر را بچشد و (۲) خیلی به دانشی که در مورد بازار کسب کرده، دل‌بسته و مشعوف است. اما نمی‌داند که با انتقال از حالت ذهن بی‌دغدغه به مکانیزم اجتناب از ناراحتی، در واقع رویکردی مثبت را با رویکردی منفی جایگزین کرده است.

او به جای اینکه روی پیروزی متمرکز شود روی پیش‌گیری از ضرر تمرکز کرده است. وضعیت او مانند بازیگر تنیسی است که هر چه سعی می‌کند کمتر اشتباه کند، بیشتر مرتکب اشتباه می‌شود. البته تشخیص این موارد در ورزش راحت‌تر است چرا که بین حرکات و نتایج حاصله رابطه مشخصی وجود دارد. در معامله‌گری این ارتباط مبهم و پیچیده است.

تا زمانی که او احساس خوبی دارد هیچ دلیلی وجود ندارد که فکر کند جایی هم برای اشتباه وجود دارد و هر اندازه تمرکز بیشتری روی اجتناب از درد داشته باشد، به دلیل اینکه تحمل کمتری در مقابل خطا خواهد داشت اطلاعات بیشتری را

از بازار از دست خواهد داد و هر اندازه اطلاعات را از دست بدهد کمتر می تواند بر مبنای سیستم خود کار کند.

هرچه بیشتر و بیشتر در مورد بازار بیاموزد تا بتواند خود را در مقابل درد و رنج حفظ کند، بیشتر و بیشتر از بازار توقع دارد که مطابق میل او پیش برود. او ناخواسته خود را وارد چرخه معیوبی می کند که هر چه بیشتر می آموزد بیشتر ناتوان می شود و هر چه ناتوان تر می شود بیشتر حس می کند که باید بیاموزد. این چرخه آن قدر ادامه پیدا می کند که معامله گری را با تنفر کنار می گذارد و در نهایت هم نمی فهمد که دلیل آن کمبود دانشش در مورد بازار نبوده بلکه دیدگاه غلط او بوده است.

برندگان، بازندگان، رونق یا ورشکستگی

برای اینکه معامله گران بالاخره تسلیم بازار شوند و از آن خارج شوند یا اینکه شیوه موفقیت در آن را فرا بگیرند به زمان نیاز است. در این اثنا تعدادی از معامله گران خود را با چرخه رونق و ورشکستگی وفق می دهند.

همانطور که در مثال معامله گر تازه کار معلوم شد، هیچ کس با رویکرد منفی وارد بازار نمی شود تا مرتب شکست بخورد. اما می بینیم که در واقعیت بسیاری مرتب شکست می خورند و در نهایت از بازار خارج می شوند. در هر حال معامله گران استواری هم هستند که علی رغم بسیاری از مشکلات در نهایت روش کسب پول را می آموزند. اما می خواهم روی این موضوع تاکید کنم که توانایی کسب پول در آنها بر پایه درستی بنا نشده است. آنها هنوز نیاموخته اند که بر تاثیرات منفی خودشیفتگی یا خودتخریبی غلبه کنند.

خودشیفتگی و خودتخریبی دو نیروی روانشناختی قوی هستند که اثراتی منفی بر بنیان فکری شما دارند. تا زمانی که موفق نشده اید یا رشته ای از معاملات سودده را تجربه نکرده اید، خود را با این دو نیرو درگیر نمی بینید. وقتی موفق هستید اصلا فکر نمی کنید که ممکن است مشکلی وجود داشته باشد، بخصوص اینکه این موفقیت ها شما را بسیار مشغوف کرده است. یکی از اصلی ترین مشکلات این شوق

زیاد این است که به شما اعتماد به نفس بیش از اندازه می‌دهد و در نتیجه باعث می‌شود احتمال وقوع هر اشتباهی را غیرممکن بدانید.

زمانیکه مرتب برنده هستید، مستعد خطاهای بیشماری از جمله گرفتن موقعیت‌هایی بسیار بزرگتر از حساب خود، تخطی از قواعد و کنار گذاشتن مرزهای احتیاط می‌باشید. در هر حال بازار به ندرت موافق شماست و این عدم موافقت برای شما گران تمام می‌شود.

اگر بخواهم معامله‌گران را بر اساس نتایج کسب شده توسط آنها تقسیم بندی کنم، آنها را به سه گروه تقسیم می‌کنم: گروه اول که کمتر از ده درصد معامله‌گران را تشکیل می‌دهند کسانی هستند که مستمرا برنده هستند و حساب آنها مرتب در حال رشد است. البته نزول‌های بسیار کوچکی هم در حساب‌شان وجود دارد که با توجه به طبیعت بازار اجتناب‌ناپذیر است.

آنها نه تنها یاد گرفته‌اند که چگونه پول بدست بیاورند بلکه دیگر مستعد خطاهایی که باعث می‌شوند شخص وارد چرخه رونق و ورشکستگی شود، نیستند. گروه دوم که در حدود سی تا چهل درصد معامله‌گران را تشکیل می‌دهند شامل کسانی می‌شوند که مرتب شکست می‌خورند. حساب آنها دقیقا تصویر معکوس حساب گروه اول است. به عبارتی شامل شکست‌های متوالی به همراه اندک پیروزی‌های اتفاقی می‌باشد. عده ای از آنها علی‌رغم تجربه زیادی که در معامله‌گری دارند، طبیعت آن را درک نکرده‌اند و به روشهایی عادت دارند که موجب عدم موفقیت آنها می‌شود.

بزرگترین گروه که شامل چهل تا پنجاه درصد معامله‌گران می‌شود کسانی هستند که گرفتار چرخه رونق و ورشکستگی شده‌اند. آنها آموخته‌اند که چگونه پول کسب کنند، اما هنوز نمی‌دانند که بدنه اصلی مهارت‌های معامله‌گری این است که پولی را که بدست آورده‌اند، حفظ کنند. در نتیجه حساب آنها مثل قطارهای شهر بازی بالا و پایین می‌رود.

من با معامله‌گران باتجربه‌ای کار کرده‌ام که ماههای متوالی معاملات موفق داشتند و داشتن پانزده یا بیست معامله موفق پشت سرهم برای آنها غیرعادی نبود.

اما از آنجایی که دچار چرخه رونق و ورشکستگی بودند، این موفقیت‌ها در نهایت به ضررهای بزرگی ختم می‌شد که نتیجه خودشیفتگی یا خودتخریبی آنها بود. شکست‌ها نتیجه خودشیفتگی است و مهم نیست که این خودشیفتگی حاصل چندین یا تنها یک معامله موفق باشد. هرکس ظرفیتی برای پیروزی دارد که بعد از آن دچار اعتمادبه‌نفس بیش از حد شده و سکان کار را به جای اندیشه به ذهنی خودشیفته بدهد.

در هر حال در لحظه‌ای که کنترل عمل به دست خودشیفتگی است معامله‌گر در درسر بدی می‌افتد. چرا که در این شرایط اعتماد به نفس بی‌جا مانع از درک درست ریسک و در نتیجه عملکرد نامناسب می‌شود، زیرا فکر می‌کند امکان اشتباه وجود ندارد و چون اشتباهی رخ نمی‌دهد پس نیازی به قوانین و حد و مرز برای کنترل رفتار وجود ندارد. در نتیجه وارد معامله‌ای می‌شود که ریسک آن از تحملش خارج است و این کار را نه تنها هیجان‌انگیز بلکه امری ضروری می‌داند.

در هر حال به محض اینکه شما وارد معامله‌ای بزرگتر از حد منطقی می‌شوید، خطر آغاز می‌شود. هر چه معامله بزرگتر باشد تاثیر نوسانات هرچند کوچک قیمت بر آن بیشتر است. این موضوع را با توقع خودتان از همراهی بازار ترکیب کنید. می‌بینید که کوچکترین حرکت مخالف بازار از آنجاییکه ضرر مالی بزرگی را بر شما تحمیل خواهد کرد باعث می‌شود که مغزتان منجمد شده و از انجام هر کاری ناتوان شوید.

در نهایت وقتی خود را به هر زحمتی شده از آن شرایط بیرون می‌کشید، بهت زده احساس می‌کنید به شما خیانت شده است. در حقیقت این احساس خود شماست که به شما خیانت کرده است. در هر حال اگر ریشه اصلی قضیه را همانطور که برایتان شرح دادم ندانید، چاره دیگری جز مقصر دانستن بازار ندارید. وقتی بازار را مقصر بدانید با خود فکر می‌کنید با دانش بیشتر راجع به آن از وقوع این گونه اتفاقات پیشگیری خواهید کرد. هر چه بیشتر بیاموزید از توانایی خود برای موفقیت مطمئن‌تر می‌شوید و هر چه این اطمینان بیشتر شود آستانه تحمل شما برای دچار نشدن به خود شیفتگی کمتر و کمتر شده و وارد این چرخه

می‌شوید.

شکست‌های ناشی از خودتخریبی نیز به همین میزان می‌توانند آسیب برسانند، اما معمولاً بسیار ظریف و حساس هستند. اشتباه کردن مثل خرید به جای فروش یا برعکس یا مشغول شدن به کاری در نامناسب ترین زمان، مثالهایی هستند از این که معامله‌گران چگونه شکست خود را تضمین می‌کنند!

چه عاملی موجب عدم تمایل شخص به موفقیت می‌شود؟ البته نباید سوال را این‌گونه مطرح کنم، زیرا همه می‌خواهند موفق باشند. اما تضادهایی در راه موفقیت وجود دارد. بعضی اوقات این تضادها به قدری قوی هستند که ما رفتار خود را گاهی در جهت متضاد خواسته خود می‌بینیم. این تضادها می‌توانند از نحوه تربیت مذهبی، عرف اجتماعی یا ضربه‌های روحی دوران کودکی نشأت گرفته شده باشند. اگر این تضادها در شما وجود دارند به این معنی است که محیط ذهنی شما با اهداف‌تان در یک راستا نیست. به عبارت دیگر تمام اجزای شما یکپارچه در خدمت یک هدف نیستند.

یک کارگزار قراردادهای آتی^۱ که در یکی از بزرگترین کارگزاریها کار می‌کرد روزی به من گفت: شعار من در مورد مشتریان این است، یک معامله گر بورس دیر و زود رفتنی است، وظیفه تو فقط این است تا مدتی که هست رضایت او را جلب کنی. قصد او شوخی بود ولی حقیقتی در این شوخی نهفته است. حقیقتی مبهم که از رموز موفقیت به شمار می‌رود. بدین معنی که شما با وجود برنده شدن هم می‌توانید رفتنی باشید. اگر در ابتدا موفق باشید ولی نتوانید تعادل درستی بین اعتماد به نفس و خویشنداری ایجاد کنید یا اینکه نتوانید پتانسیل منفی ناشی از خود تخریبی را جبران کنید، در نهایت شکست خواهید خورد.

فرض کنیم که در چرخه رونق و ورشکستگی قرار دارید، بیایید پولی را که در اثر خطا و بی‌دقتی از دست داده اید محاسبه کرده و به حساب‌تان برگردانیم، اکنون چقدر پول خواهید داشت؟ بر پایه این محاسبه مجدد، منحنی حساب شما چگونه

خواهد بود؟ مطمئنم که بسیاری از شما در دسته معامله‌گران موفق قرار می‌گیرید. حال بیایید ببینیم در مقابل ضررهای خود چه عکس‌العملی نشان می‌دهید. آیا مسئولیت کامل آنها را می‌پذیرید؟ آیا برای پیشگیری از وقوع آنها سعی می‌کنید دیدگاه و رویکرد خود را تغییر دهید؟ یا اینکه سعی می‌کنید در مورد بازار بیشتر بیاموزید؟ واضح است که بازار نه خود را مسئول بی‌دقتی شما می‌داند و نه برایش مهم است که شما بطور درونی خود را لایق پول زیاد نمی‌دانید.

مهم‌ترین مشکل معامله‌گران این است که نمی‌توانند این مساله را هضم کنند که بازار هیچ رویکرد یا حالت ذهنی را ایجاد نمی‌کند. بازار تنها مانند یک آینه آنچه درون شماست را به شما منعکس می‌کند. اگر شما معتمد به نفس هستید، دلیلش این نیست که بازار این حس را در شما به وجود آورده است. بلکه به این دلیل است که عقاید و رویکرد شما باعث شده به جلو گام برداشته، مسئولیت‌پذیر باشید و آنچه را در اختیاران قرار داده شده‌است را، دریابید. و اگر می‌ترسید، به خاطر این است که فکر می‌کنید بازار مسئول تولید این نتایج است. در نهایت بدترین نتیجه عدم قبول مسئولیت این است که شما در چرخه رنج و عدم رضایت گیر می‌کنید. اگر فقط برای یک لحظه فکر کنید، می‌فهمید که اگر خود را مسئول ندانید هیچ نیازی هم به یادگیری و اصلاح خود نمی‌بینید.

در این صورت رشد نمی‌کنید و در نتیجه مسائل را باز به همان‌گونه اشتباه دریافت و تفسیر کرده و در نهایت یا ناراضی هستید، یا راه حل مشکلات خود را در دانش بیشتر راجع به بازار می‌دانید. یادگیری خوب است ولی در صورت عدم قبول مسئولیت موجب می‌شود آنچه آموخته‌اید را با شیوه‌های نادرست به کار ببرید.

در هر حال تنها نتیجه ملموس در مقصر قلمداد کردن بازار، این است که خود را موقتاً از انتقاد خودتان می‌رهانید. من از واژه موقتاً استفاده کردم زیرا وقتی مسئولیت را به جای خود به بازار بدهید، خود را از آنچه باید می‌آموختید محروم می‌کنید. رویکرد فاتحانه را به خاطر بیاورید: رویکرد فاتحانه یعنی قبول اینکه هر نتیجه‌ای که کسب می‌کنید انعکاسی از میزان پیشرفت شما می‌باشد و نشان می‌دهد

برای بهتر شدن چه چیزهای دیگری را باید بیاموزید. اگر از قبول مسئولیت پرهیزید مثل این است که یک باند عفونی روی زخم خود گذاشته باشید. گرچه ممکن است پیش خود فکر کنید که مشکل را حل کرده‌اید ولی زخم دوباره سر باز می‌کند و این بار وضعیت بدتر است.

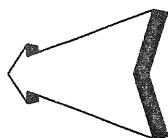
دقت کرده‌اید که نگرفتن یک موقعیت سودده از ضررکردن در معامله سخت‌تر است؟ زمانی که ضرر می‌کنیم به هر حال به نوعی می‌توانیم بازار را مقصر جلوه بدهیم ولی در مورد انجام ندادن یک معامله سودده اینگونه نیست. بازار نه تنها هیچ کار خلافی نکرده بلکه پول را حاضر و آماده در اختیار ما گذاشته است ولی ما به هر دلیلی نتوانسته ایم از موقعیت استفاده کنیم. به عبارت دیگر راهی برای توجیه باقی نمی‌ماند. شما مسئول آنچه بازار انجام می‌دهد یا نمی‌دهد نیستید، بلکه تنها مسئول نتیجه شیوه عملکرد نامناسب‌تان می‌باشید. شما مسئول آنچه آموخته‌اید و آنچه نیاموخته‌اید و باید بیاموزید، هستید. موثرترین راه برای رسیدن به موفقیت این است که در خود رویکردی فاتحانه به وجود بیاورید. زیرا این رویکرد شالوده یک ساختار ذهنی درست برای رسیدن به موفقیت و تجربه آن چیزی است که کمتر کسی تجربه کرده‌است. رویکرد فاتحانه کلید موفقیت شماست. مشکل بیشتر معامله‌گران این است که فکر می‌کنند این حس را دارند در صورتیکه فاقد آن هستند یا اینکه منتظرند بازار چنین رویکردی را در آنها ایجاد کند. بازار این کار را نمی‌کند و قویا تاکید می‌کنم که هیچ میزان دانشی در مورد بازار نمی‌تواند جایگزین فقدان این رویکرد باشد.

دانش شما در مورد بازار برای شما لبه‌ای را تعریف می‌کند که با توجه به آن تعدادی معامله موفق داشته باشید ولی بدون داشتن رویکرد فاتحانه هرگز این موفقیت‌ها تداوم نخواهد داشت. در اینجا ممکن است بگویید، کسانی که ضرر می‌کنند به دلیل این است که دانش اندکی در مورد بازار دارند و معاملات خود را درست انتخاب نمی‌کنند. ممکن است این استدلال معقول به نظر می‌رسد اما باید بگوییم که به تجربه، معامله‌گران زیادی را با رویکرد منفی دیده‌ام که علی‌رغم دانش گسترده درباره بازار، ضرر می‌کردند.



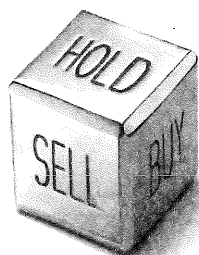
به عبارت دیگر معامله‌گران با رویکرد مثبت و دانش اندک در مورد بازار می‌توانند موفق باشند و اگر با همین رویکرد در مورد بازار هم بیشتر بدانند موفق‌تر خواهند بود. اگر می‌خواهید تجربیات خود را در مورد بازار از ترس به اعتماد و وضعیت حساب خود را از شرایط بحرانی به یک منحنی بالا رونده تبدیل کنید، اولین گام این است که مسئولیت را در آغوش بکشید و منتظر نباشید که بازار چیزی به شما بدهد یا کاری برای شما بکند. اگر این عزم راسخ را داشته باشید بازار دیگر رقیب‌تان نخواهد بود. جنگ با بازار را متوقف کنید که در واقع جنگ با خودتان است. پس از آن باورتان نمی‌شود که آنچه باید بیاموزید چه آسان بر شما آشکار می‌شود و سرعت یادگیری‌تان هم تفاوت قابل ملاحظه‌ای می‌کند. قبول مسئولیت، شالوده رویکرد فاتحانه است.

فصل چهارم



استمرار

امیدوارم بعد از خواندن سه فصل قبلی حداقل فهمیده باشید که اینکه شما یک معامله‌گر هستید دلیل بر این نمی‌شود که مانند یک معامله‌گر بیندیشید. همان طوری که بارها تاکید کرده‌ام آنچه موجب تفاوت معامله‌گران برتر از سایرین می‌شود، نوع کارهای آنها یا نحوه و زمان انجام این کارها نیست. اگر می‌خواهید مانند معامله‌گران حرفه‌ای بیندیشید و جزء فاتحان بازار باشید، باید بفهمید که راه حل این مشکل نه در بازار بلکه در ذهن خودتان است. استمرار حالتی ذهنی است. تجربه تعداد اندکی پیروزی ممکن است تقریباً هر کسی را قانع کند که معامله‌گری آسان است. تجربیات خود را به خاطر بیاورید که چگونه در بعضی معاملات تنها با یک تصمیم ساده به خرید یا فروش پول زیادی به حساب شما سرازیر شده است.



از آنجایی که به آسانی و تنها با یک تلفن به کارگزار یا فشردن چند کلید روی صفحه کلید می‌توان پول زیادی بدست آورد، نباید معامله‌گری را کار مشکلی قلمداد کرد. خوب، اگر موضوع معامله‌کردن است و معامله‌کردن هم آسان است، پس چرا حرفه‌ای شدن در آن مشکل است؟ چرا بسیاری از معامله‌گران بسیار فهیم و باشعور با تناقضات آشکاری روبه‌رو هستند؟ اگر درست است که معامله‌گری

آسان است - و معامله‌گران از طریق تجربه مستقیم دریافته‌اند که این کار چقدر آسان و بی نیاز از تلاش است - چگونه ممکن است که نمی‌توانند آنچه را آموخته‌اند در مورد بازار به طور پیوسته به کار بگیرند؟ به عبارت دیگر تناقض بین آنچه در مورد معامله‌گری بدان معتقدیم و نتایج واقعی مان از معامله‌گری در طی زمان را چگونه توجیه می‌کنیم؟

اندیشیدن درباره معامله‌گری

پاسخ همان‌گونه که فکر می‌کنید آسان است. موضوع اینجاست که معامله‌گری به همان لذت بخشی و سهولتی است که گاهی آن را تجربه کرده اید. اما ادامه نتایج لذت بخش به صورت مداوم تابع دیدگاه، عقاید، امیال یا همان ساختار ذهنی شماست.

پیروزی و تداوم آن مانند شادی، لذت و رضایت حالت‌هایی از ذهن می‌باشند. حالت ذهنی شما محصول عقاید و امیال شماست. زمانی که شاد نیستید، به دشواری می‌توانید شرایط خود را تغییر دهید، اما اگر بتوانید ناگهان شروع به خوشحالی کنید، خواهید دید که وضعیت شما هم تغییر می‌کند و احساس شادمانگی می‌کنید. ولی زمانی که این تغییر حالت ناشی از یک دلیل بیرونی باشد نه یک امر درونی، خواهید دید که این شادی به صورت پایدار ادامه نخواهد یافت.

با این وجود می‌توانید با ایجاد یک خواهش درونی برای رسیدن به شادمانگی و حتی بیشتر از آن با خنثی کردن عقاید و امیالی که مانع از احساس لذت می‌شود، احساس شادی را همیشگی کنید. رسیدن به موفقیت‌های مداوم بعنوان یک معامله‌گر به همین صورت است. شما برای کسب سود مستمر از بازار نباید روی بازار تکیه کنید، همان‌طوری که برای حس رضایت و خوشحالی نباید به محیط بیرون متکی باشید. مردمی که واقعا خوشحالند به هیچ چیز برای این خوشحالی نیاز ندارند.

معامله‌گرانی که به صورت پیوسته موفق هستند سعی نمی‌کنند این تداوم را کسب کنند بلکه واقعا دارای آن هستند. شاید کمی نامفهوم به نظر برسد ولی بسیار



مهم است که تفاوت بین این دو حالت را درک کنید. استمرار چیزی نیست که سعی کنید به آن برسید زیرا سعی شما خود باعث می‌شود که شما به جای تمرکز بر روی معامله بر این امر تمرکز کنید و همین موجب عدم موفقیت‌تان می‌گردد. بهترین معاملات شما آسان‌ترین و بدون زحمت‌ترین آنها بوده‌اند و شما هیچ تلاشی برای آسان‌کردن

آنها انجام نداده‌اید. شما تنها هر آنچه را که باید می‌دیدید، دیدید و با حضور در لحظه، جزئی از جریان بازار بودید. وقتی شما در جریان باشید هیچ نیازی به تلاش کردن نیست زیرا هر آنچه که لازم است، در دست شماست. هیچ چیز از شما پنهان نیست و تلاشی لازم نیست زیرا هیچ مقاومتی وجود ندارد. بعبارت دیگر آنچه شما انجام می‌دهید کار است نه سعی در انجام کار. شما آنچه را که از بازار می‌خواهید در اختیار دارید. با وجود اینکه این نحوه تفکر، معقول به نظر می‌رسد ولی در عمل اینطور نیست و مشکلات زیادی سر راه است.

معامله‌گران برتر در جریان بازار (مانند جریان رود) قرار می‌گیرند زیرا به دنبال گرفتن چیزی از بازار نیستند. آنها به سادگی خود را در اختیار بازار قرار می‌دهند و از آنچه بازار ارائه می‌دهد، سود می‌برند. تفاوت عمیقی بین این دو دیدگاه وجود دارد.

در فصل سوم، به طور خلاصه روشن کردم که ذهن ما چگونه برای اجتناب از دردهای روحی و فیزیکی ساخته شده است. اگر شما از دیدگاه خودتان و آنچه از بازار انتظار دارید دریافت کنید بازار را نگاه کنید، زمانی که بازار بر طبق توقع شما عمل نمی‌کند، چه اتفاقی می‌افتد؟ مکانیزم دفاعی ذهن شما به نوعی می‌خواهد این اختلاف انتظار را با آنچه واقعا اتفاق افتاده جبران کند تا مانع از ناراحتی‌تان شود.

ذهن ما طوری طراحی شده که اطلاعات تهدید آمیز را مسدود کرده یا به نوعی آنها را پنهان کند تا ما را در مقابل درد و رنجی که از رسیدن به توقعات مان بر ما

وارد شده، حفظ کند. شاید در همان لحظه متوجه نباشید که برای مصون بودن از ناراحتی اطلاعاتی را انتخاب می‌کنید که با توقع شما هماهنگ است.

برای تجربه نکردن شکست، خود را از جریان موقعیت‌ها خارج کرده و وارد قلمرو «می‌توانست باشد»، «باید می‌بود»، «خواهد بود» و «اگر فقط» قرار می‌دهید. هر چیزی که می‌توانست باشد یا باید می‌بود در همان لحظه نامرئی است و فقط وقتی ظاهر می‌شود که موقعیت خیلی وقت است که از دست رفته است.

برای استمرار لازم است نحوه تفکر تان به گونه‌ای باشد که خودآگاه و ناخودآگاه اطلاعات را بر پایه آنچه توقع دارید اتفاق بیفتد، انتخاب نکنید. تجربه ناراحتی موجب ترس می‌شود و ترس منشأ بسیاری از خطاهایی است که اکثراً مرتکب می‌شوید. تا زمانی که می‌ترسید نمی‌توانید همراه جریان بازار باشید. علاوه بر این هر چه به عنوان یک معامله‌گر انجام می‌دهید مبارزه خواهد بود مبارزه شما علیه بازار یا مبارزه بازار علیه شما. اما واقعیت این است که تمام این ماجراها در ذهن شما اتفاق می‌افتد. بازار هیچ تفسیری از اطلاعاتی که ارائه می‌دهد ندارد این

شما هستید که مبارزه می‌کنید البته اگر واقعا مبارزه‌ای در کار باشد.

اکنون ممکن است با خود بگویید، چگونه می‌توانم مانند یک معامله‌گر بیندیشم به نحوی که دیگر از چیزی نترسم و در نتیجه مستعد فرایندهای ذهنی

که باعث شود اطلاعات را نادیده بگیرم، پنهان کنم یا انتخاب نمایم، نباشم؟ پاسخ این است: یاد بگیرید ریسک پذیر باشید.



مفهوم واقعی ریسک‌پذیری

به غیر از موضوعات دیگری که پیرامون ریسک‌پذیری در فصل سه بحث کردیم، هیچ موضوع دیگری این‌قدر برای موفقیت لازم نیست و به همان نسبت مفهوم آن اشتباه فهمیده نمی‌شود. همان‌طوری که در فصل اول اشاره کردم، خیلی

از معامله‌گران فکر می‌کنند همین که آنها وارد فعالیت ریسک‌آمیز معامله‌گری شده‌اند، به این معنی است که ریسک را نیز پذیرفته‌اند. دوباره تکرار می‌کنم این فرضیه به هیچ وجه درست نیست.

ریسک‌پذیری یعنی بدون اینکه دچار هیچ درد و رنجی شویم تمام نتایج حاصل از یک معامله را بپذیریم. یعنی اینکه بیاموزیم طوری راجع به معامله‌گری و روابط خود با بازار بیندیشیم که از دست دادن موقعیت، پول و اشتباه کردن به هیچ وجه موجب نشود که مکانیزم دفاعی ذهن‌مان وارد عمل شده و ما را از جریان بازار بیرون بیندازد. به هیچ وجه نباید بدون در نظر گرفتن عواقب کار خود در معامله ریسک کنیم زیرا هراس از نتایج حاصله روی دریافت ما از بازار و در نتیجه نحوه عملکردمان تاثیر می‌گذارد و باعث می‌شود که برای جلوگیری از اتفاق بدی که ممکن است رخ دهد حالتی تدافعی داشته باشیم. من شیوه تفکر ویژه‌ای را به شما می‌آموزم که از مجموعه‌ای از عقاید تشکیل شده به نحوی که شما را متمرکز و در جریان بازار نگاه می‌دارد. با این دیدگاه شما نه سعی دارید چیزی از بازار کسب کنید نه از چیزی اجتناب می‌کنید. برعکس، منتظرید تا بازار خود را هویدا کند و شما از آنچه که بعنوان موقعیت تلقی می‌کنید بهره لازم را ببرید، شما هیچ‌گونه محدودیت و توقعی را بر رفتار بازار تحمیل نمی‌کنید و از هر رفتار بازار، رضایت کامل دارید.

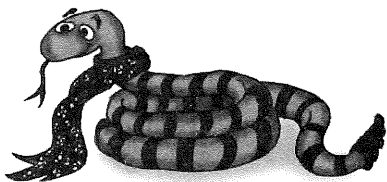
بازار موقعیت‌هایی را فراهم می‌آورد که با تحلیل آنها و بدون ترس از اینکه در نهایت چه نتیجه‌ای در بر خواهند داشت، وارد معامله می‌شوید. وقتی ترسی وجود ندارد معامله کردن بر اساس سیستمی که دارید، بسیار آسان است.

در این حالت است که می‌توانید از مهارت‌ها و تحلیل‌های خود بهره ببرید و از نهایت پتانسیل خود به عنوان یک معامله‌گر استفاده کنید. این یک چالش است. چطور ممکن است ریسک معامله‌گری را پذیرفته باشید و درعین حال احساس ترس و ناراحتی نکنید؟ به عبارت دیگر چگونه ممکن است با وجود اطمینان کامل از احتمال اشتباه و از دست دادن پول، مطمئن به نفس و شاد باشید؟

همانطوری که می‌بینید، احساس ترس و ناراحتی شما کاملاً توجیه شده و

منطقی است و برای تمام معامله‌گران وجود دارد با این تفاوت که مفهوم اشتباه کردن، بازنده شدن، از دست دادن موقعیت و... برای همه یکسان نیست. نحوه تفسیر موقعیت‌ها و حساسیت‌های عاطفی متفاوت است. به عبارت دیگر همه از یک چیز نمی‌ترسند.

ولی جالب اینجاست وقتی ما دچار یک ناراحتی می‌شویم آن‌قدر برای ما واقعی به نظر می‌رسد که بی‌چون و چرا فرض می‌کنیم سایرین هم احساس ما را دارند. منظورم را با یک مثال واضح‌تر بیان می‌کنم. من با معامله‌گری کار می‌کردم که تا سرحد مرگ از مار می‌ترسید. او یک روز عصر به همراه دختر سه ساله‌اش به منزل یکی از دوستان می‌رود. از قضا فرزند دوستش صاحب بچه ماری بود. البته آن شخص از قضیه آگاه نبود و وقتی که در اتاق نشیمن با دوست خود مشغول گفتگو بود، ناگهان دخترش مار به دست وارد اتاق شده و او از ترس خود را به آن سمت اتاق پرتاب می‌کند. او به من گفت: چیزی که مرا بهت زده کرد، ترس ناشی از مواجهه غیر منتظره با مار نبود بلکه نحوه برخورد دخترم با مار بود که مرا شوکه کرد. در واقع او انتظار داشت دخترش هم ترس از مار را به ارث برده باشد یا حداقل به طور طبیعی کمی از مار بترسد. من برایش شرح دادم که، دخترش تجربه مخصوص به خود را دارد که هیچ ربطی به تجربیات قبلی پدرش ندارد.



همین انتظار مشتری من در مورد برخورد دخترش با مار را، سایر معامله‌گران درباره معامله‌گران برتر دارند.

آنها فکر می‌کنند حرفه‌ای‌ها هم مثل خودشان از اشتباه کردن، از دست دادن موقعیت، از دست دادن سود بیشتر و... می‌ترسند ولی ترس خود را با جرأت، اعصابی پولادین و کنترل شخصی منحصر به فرد خود خنثی می‌کنند.

این استدلال معقول است و هرکدام یا تمام این ویژگی‌ها می‌توانند در یک معامله‌گر برتر وجود داشته باشند. اما درست نیست که عملکرد عالی این معامله‌گران را به این ویژگی‌ها نسبت بدهیم. نیاز به شجاعت، اعصاب پولادین و

کنترل شخصی وقتی قرار باشند بر علیه یک نیروی دیگر و برای خنثی کردن آن عمل کنند، موجب یک تضاد درونی می‌شود. هر چه قدر این مبارزه، تلاش و ترس در هنگام انجام معامله بیشتر باشد، بیشتر شما را از لحظه و جریان بازار و در نتیجه از کسب سود دور می‌کند. این همان جایی است که معامله‌گران برتر خود را از بقیه جدا می‌کنند. اگر شما ریسک را مانند یک حرفه‌ای پذیرفته باشید دیگر بازار برای شما تهدید آمیز نخواهد بود. اگر چیزی تهدید آمیز نباشد پس ترسی هم در مورد آن وجود ندارد. اگر ترسی نداشته باشید نیاز به شجاعت هم ندارید. اگر استرسی نداشته باشید، دیگر چه احتیاجی به اعصاب پولادین دارید؟ اگر با مکانیزم مناسبی به تحلیل می‌پردازید دیگر از بی فکر عمل کردن خود نمی‌ترسید در نتیجه احتیاجی به کنترل شخصی ندارید.

در حین اینکه به این استدلال‌ها می‌اندیشید، می‌خواهم این نکته را در ذهن داشته باشید که: تعداد اندکی از مردم هستند که با عقاید و رویکردهای مناسبی در رابطه با ریسک‌پذیری و قبول مسئولیت وارد بازار می‌شوند. بقیه وارد همان چرخه‌ای می‌شوند که در مورد معامله‌گر تازه‌کار به آن اشاره کردم. آسوده خاطر آغاز می‌کنند، بعد می‌ترسند و ترس آنها ادامه می‌یابد تا ظرفیت‌شان را به تدریج کم می‌کند. تنها کسانی این چرخه را می‌شکنند و در نهایت از پس کار برمی‌آیند که با آغوش باز به اسقبال ریسک و مسئولیت می‌روند.

بیشتر افرادی که با موفقیت چرخه را می‌شکنند تا زمانی که متحمل درد و رنج بسیار به دلیل شکست‌های بزرگ نشده‌اند، به سراغ تغییر ذهن خود نمی‌روند. البته این شکست‌ها تاثیر خوبی در عریان کردن چهره واقعی بازار دارد. این تغییر به طور ناخودآگاه رخ می‌دهد. به عبارت دیگر آنها تا زمانی که تاثیرات مثبت دیدگاه جدید خود را در نحوه تعامل خود با بازار را ندیده‌اند، متوجه چنین تغییری در ذهن خود نمی‌شوند. به همین دلیل است که تنها افراد بسیار کمی از معامله‌گران برتر می‌توانند دلیل موفقیت خود را خوب تشریح کنند. سایرین فقط این مساله را به عنوان یک اصل مطرح می‌کنند که « ضررهایتان را کم کنید » و « با جریان پیش بروید ».

نکته مهمی که باید بفهمید این است که شما نیز می‌توانید مانند یک معامله‌گر برتر بیندیشید، هرچند تجربه مستقیم شما از بازار چیز دیگری بگوید.

محیط ذهنی خود را تحلیل کنید

هدف من تنظیم محیط ذهنی شما به مانند محیط ذهنی یک معامله‌گر برتر است. بیشتر نکاتی که به آنها اشاره می‌کنم شما را برای وارد شدن به محیط کار واقعی آماده می‌کند. استراتژی ذهنی‌ای که من به شما می‌آموزم، بر پایه اعتقاد محکم به لبه‌ها و احتمالات، قرار دارد.

با این شیوه تفکر می‌آموزید که چگونه یک رابطه جدید با بازار ایجاد کنید. رابطه‌ای که شما را از هرگونه ترس و یا اشتباهی که منجر بشود بازار به عنوان تهدیدی تلقی شود، برهاند. وقتی تهدید برطرف شود، ترس از بین می‌رود و وقتی ترس از بین برود، خطاهای مربوط به آن هم ناپدید می‌شوند. شما می‌مانید و یک ذهن آزاد برای دیدن آنچه موجود است و تصمیم‌گیری و عمل بر روی آنچه دیده‌اید. رسیدن به این آسایش خاطر و شجاعت علی‌رغم بارها شکست سخت، به تلاش احتیاج دارد، اما خارج از دسترس نیست. در حقیقت بعد از اتمام این کتاب بیشتر شما با درک اینکه چقدر راه حل مشکلات‌تان آسان بوده است، شگفت‌زده می‌شوید. ساختار ذهنی یا دیدگاه خیلی شبیه به یک کد نرم افزاری است.

مثل این است که شما یک برنامه با چندین هزار خط بنویسید که یک خط آن خطا دارد و از این خط فقط یک کلمه آن جابجا شده است. بر اساس هدف برنامه و نقش همین کلمه در آن، این اشکال برای درست کارنکردن برنامه شما کافی است. می‌بینید چقدر راه حل این مشکل، آسان است؟ با اصلاح آن کلمه، کل برنامه درست کار می‌کند. با این وجود پیدا کردن خطا و یا حتی آگاهی از وجود آن در درجه اول نیاز به مهارت قابل توجهی دارد.

وقتی صحبت از شیوه معامله‌گری ایده آل است، هر کسی به یک اندازه از آن فاصله دارد. به عبارت دیگر، تقریباً همه افراد با کدهای خطایی شروع به کار می‌کنند. من اصطلاحاتی را مانند گام یا درجه را به کار می‌برم تا این فاصله را

مشخص کنم. در نظر داشته باشید، این اندازه‌ها به معنای فاصله واقعی نیست. برای مثال بیشتر شما در می‌باید که مثلاً یک گام از یک ساختار ذهنی ایده‌آل دور هستید. آن یک گام می‌تواند یک یا دو فرضیه خطا یا نامناسب در رابطه با ماهیت بازار باشد. دیدگاه شما به تدریج با تعمق در مورد نظراتی که در این کتاب بیان می‌شود، تغییر می‌کند.

در قیاس با کد نرم افزاری این تغییر دیدگاه می‌تواند مانند یک خط اشتباه در سیستم ذهنی شما باشد که آن را یافته‌اید و با چیز درستی جایگزین می‌کنید. مردم معمولاً این نوع تغییر داخلی ذهن را با «آها» توصیف می‌کنند یا آن را مثل روشن شدن چراغ می‌دانند. همه افراد یک چنین تجربیاتی داشته‌اند و تمام این تجربیات دارای کیفیت‌های مشترکی می‌باشند. ما در ابتدا احساس متفاوتی داریم. حتی دنیا متفاوت به نظر می‌رسد تا اینکه همه چیز ناگهان تغییر می‌کند. معمولاً در آن لحظه مانند لحظه کشف چیزی می‌گوییم، «چرا قبلاً به من نگفتی؟» یا «این همیشه جلوی چشمم بود ولی چرا آن را نمی‌دیدم.» یا «چقدر ساده، چرا نمی‌توانستم آن را ببینم؟»

یک پدیده جالب در مورد تجربه «آها» این است که وقتی ما با این جزء جدید از ماهیت خود روبه‌رو می‌شویم، شک می‌کنیم که آیا این جزء همیشه همراه ما بوده است. لب مطلب اینکه ممکن است قبلاً تمام مطالب لازم برای موفقیت مستمر در بازار را بدانید اما دانستن یک چیز به معنای اعتقاد به آن به نحوی که بر عملکرد ما تاثیرگذار باشد، نیست. مشتری من که از مار می‌ترسید را به یاد بیاورید. او کاملاً از این مسأله آگاه بود که تمام مارها خطرناک نیستند و یادگیری تفاوت بین مارهای خطرناک و غیرخطرناک نیز سخت نیست.

آیا او هنگامی که تفاوت بین مارهای خطرناک و غیرخطرناک را فهمید، توانست بدون ترس با مارها ارتباط برقرار کند؟ نه، ما نمی‌توانیم یک چنین فرضی داشته باشیم. آگاهی او مبنی بر اینکه بعضی مارها خطرناک هستند و ترس از مارها در ذهن او شانه به شانه یکدیگر قرار دارند و به عنوان یک تعارض تلقی می‌شوند. شما اگر با یک مار به او نزدیک شوید، با وجود اینکه می‌دانند این مار خطرناک

نیست بازهم نمی‌تواند آن را لمس کند. آیا سرنوشت شوم او این است که برای همیشه از مارها بترسد؟ این فرض تا وقتی درست است که خود او بخواهد، همه چیز در گرو اراده او می‌باشد.

او برای خشتی کردن این ترس نیاز به تلاش دارد. و صد البته برای تلاش کردن نیاز به انگیزه کافی دارد. بیشتر ما ترسهای غیر معقولی داریم ولی از آنجایی که می‌دانیم برای غلبه بر آنها باید روی احساسات خود کار کنیم، ترجیح می‌دهیم با آنها زندگی کنیم. بهر حال در سالهای زیادی که با معامله‌گران کار کرده‌ام، تضادهای و تناقض‌های مربوط به ریسک‌پذیری و قبول مسئولیت را در دریافته‌ام و به طوری که متوجه شدم دو یا چند تضاد می‌تواند به راحتی تمام تمایلات مثبت شما را خشتی کند، حتی اگر انگیزه‌ای بسیار قوی برای موفقیت داشته باشید.

مشکل اینجاست که هیچ‌کدام از این تناقض‌ها حداقل در نگاه اول آشکار

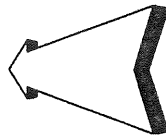
نیستند.

به عبارتی چون «من آدم ریسک‌پذیری هستم» توجه کنید، معامله‌گر با این فرض جلو می‌رود در صورتی که در جزئی‌ترین سطح از عملکرد خود در بازار به نحوی عمل می‌کند که از ریسک اجتناب کند. عقاید متضاد و آگاهی فاقد قدرت عمل در واقع نمایانگر همان کد معیوب نرم‌افزاری است. کدی که توانایی شما را برای متمرکز ماندن و تکمیل اهداف‌تان، نابود می‌کند. مثل اینکه پای خود را همزمان روی ترمز و گاز گذاشته باشید. در زمان دانشجویی‌ام در اواخر ۱۹۶۰ فیلمی از تلویزیون پخش شد به نام «لوک خوش دست» با بازی پل نیومن، که من واقعا از آن فیلم لذت بردم.

لوک یک زندانی در یکی زندان‌های جرجیا بود. او مرتب از زندان فرار می‌کرد ولی توسط نگهبانان دستگیر می‌شد. نگهبانان و سرپرست زندان برای اینکه لوک نتواند با فرار خود، آنها را انسان‌هایی دست‌وپاچلفتی نشان دهد، به او کار بی‌وقفه و بدون استراحت می‌دادند و مرتب او را کتک می‌زدند و می‌پرسیدند: «عقلیت سرچایش آمد، لوک؟». در نهایت لوک وقتی درد و رنج زیادی را متحمل می‌شد، به رئیس زندان می‌گفت که سر عقل آمده است و آنها به او گفتند اگر دروغ بگویند

و دوباره فرار کند، این بار حتما او را خواهند کشت. در نهایت، لوک دوباره فرار کرد و به دست نگهبانان کشته شد. بیشتر معامله‌گران، مانند لوک، سعی می‌کنند بر بازار غلبه کنند. در نتیجه از لحاظ مادی و معنوی کشته می‌شوند. راه‌های آسان‌تر و رضایت‌بخش‌تری برای بدست آوردن آنچه می‌خواهید در بازار وجود دارد، اما در ابتدا باید سر عقل نیایید.

فصل پنجم



عوامل موثر در درک بازار

یکی از اهداف اولیه این کتاب این است که به شما آموزش دهد، برداشتی خالی از احساس از بازار داشته باشید. بازار اطلاعات خوشنودکننده یا دردناک تولید نمی‌کند. از دیدگاه بازار، آنها فقط اطلاعات هستند. علی‌رغم اینکه به نظر می‌رسد این بازار است که موجب خوشنودی یا غم شما می‌شود، باید بگوییم که این چارچوب ذهنی شماست که نحوه تفسیرتان از این اطلاعات را تعیین می‌کند. حرفه‌ای‌ها هیچ رنجشی از بازار ندارند در نتیجه تهدیدی هم برای آنها وجود ندارد. اگر تهدیدی وجود نداشته باشد چیزی هم برای دفاع وجود ندارد. پس دلیلی برای حضور مکانیزم دفاعی آگاهانه و غیر آگاهانه برای غلبه بر تهدید، وجود ندارد. این همان نکته‌ای است که حرفه‌ای‌ها می‌بینند و انجام می‌دهند ولی برای سایرین رمزآلود است. آنها در جریان قرار دارند زیرا جریان بی‌پایان موقعیت‌ها را دریافته‌اند و زمانی که در جریان نباشند حتی در بهترین موقعیت‌ها هم معامله نمی‌کنند.

اگر هدف شما این است که مانند حرفه‌ای‌ها معامله کنید باید قادر باشید بازار را با دیدگاهی هدفمندانه و بدون هیچ تحریفی بنگرید. باید بدون هیچ مقاومت یا درنگی عمل کنید و مهارت لازم را برای غلبه بر تأثیرات منفی ناشی از اعتماد به نفس بیش از حد یا نارضایتی داشته باشید. در اصل، هدف شما باید ایجاد حالت ذهنی منحصربفرد یک معامله‌گر، باشد. وقتی این هدف را کامل کنید سایر موارد دیگری که به موفقیت شما در معامله‌گری مربوط می‌شود، سر جای خود قرار

می‌گیرند. در این کتاب به منظور یاری کردن شما برای رسیدن به این هدف، شیوه‌هایی می‌آموزم که با تعریف مجدد نحوه ارتباط خودتان با بازار، هیچ پتانسیلی برای تهدیدآمیز قلمدادکردن بازار در شما وجود نداشته باشد.

منظور من از «تعریف مجدد» این است که با یک چارچوب ذهنی جدید به جای درگیرشدن به مسائل عاطفی بر روی موقعیت‌های موجود در بازار تمرکز کنید.

نرم افزار ذهن خود را اشکال‌زدایی کنید

به عبارت دیگر ما می‌خواهیم خطاهای موجود در کد نرم‌افزاری ذهن خود را اصلاح کرده و سر عقل بیایم. برای انجام این کار به صورت موثر باید طبیعت انرژی ذهنی را بفهمیم و از آن برای تغییر دیدگاهی که موجب ایجاد پاسخ‌های منفی، ناخواسته و احساساتی در مورد بازار می‌شود، استفاده کنیم. مطالب زیادی برای آموختن وجود دارد اما فکر می‌کنم در نهایت با دیدن اینکه چگونه یک تغییر ساده موجب تحولی شگرف در نتایج معامله‌گری شما می‌شود، شگفت‌زده خواهید شد. فرآیند معامله‌گری با درک موقعیت‌های انجام معامله آغاز می‌شود. بدون درک یک موقعیت دلیلی برای معامله‌گری وجود ندارد. بنابراین فکر می‌کنم بسیار بجا است که بررسی انرژی ذهنی خود را با شکستن و تشریح فرآیند درک آغاز کنیم.

عوامل بنیادین و موثر درک چیست؟ چه فاکتورهایی درک ما را از بازار و یا نوع روابط ما با آنچه موجود است را بیان می‌کنند؟ چگونه درک ما با آنچه می‌بینیم، مرتبط می‌شود؟

احتمالاً ساده‌ترین راه برای فهمیدن عوامل بنیادین درک و پاسخ به این سوالات این است که همه عوامل یا به عبارتی همه نیروها را در نظر بگیریم. نیروهایی که با خصوصیات و ویژگی‌هایی که تولید می‌کنند، از یکدیگر متمایز می‌شوند. هر چیزی در خارج از بدن ما - تمام گیاهان، تمام گونه‌های موجود در اطراف ما و تمام چیزهای وابسته به این کره خاکی و پدیده‌هایی مانند شرایط آب و هوایی، زمین لرزه‌ها و فوران‌های آتشفشانی؛ تمام مواد فیزیکی فعال و غیر فعال و تمام

پدیده‌های غیر جسمانی مانند نور، صدا، مایکرو ویو و تشعشعاتی که در طبیعت وجود دارد، اطلاعاتی را تولید می‌کنند. این اطلاعات مانند یک نیرو بر حواس پنجگانه ما تاثیر می‌گذارند. قبل از اینکه دورتر برویم، توجه کنید که من واژه «تولید کردن» را در مورد تمام موجودات استفاده کردم که دلالت بر این دارد که تمام موجودات اعم از جاندار و بی جان در حالتی «فعال» قرار دارند.

برای اینکه منظورم را از این انتخاب روشن‌تر بیان کنم، بیابید یک صخره را به عنوان یک مثال ساده در نظر بگیرید. صخره یک موجود بی جان است که از اتمها و مولکول‌هایی تشکیل شده است که در کنار یکدیگر نمایانگر یک صخره هستند. من می‌توانم از واژه «نمایانگر» که یک واژه فعال است استفاده کنم، زیرا اتمها و مولکول‌هایی که صخره را می‌سازند دائما در حرکت هستند. بنابراین با وجود اینکه صخره فعال به نظر نمی‌رسد مگر در مفاهیم بسیار انتزاعی، ویژگی‌ها و خصوصیات دارد که مانند یک نیرو روی حواس ما تاثیر می‌گذارد و باعث می‌شود که تمایزی در طبیعت وجودی آن قائل شویم. برای مثال صخره بافتی دارد که با دست کشیدن بر روی آن، می‌توانیم احساسش کنیم.

یک صخره شکل و رنگ دارد، که بعنوان نیرویی بر حس بینایی ما اثر می‌گذارد. جایی اشغال می‌کند که در نبود آن خالی خواهد بود یا با شیء دیگری پر می‌شود. بویی دارد که حس بویایی ما را تحریک می‌کند و... وقتی در محیطی قرار می‌گیریم که خصوصیات و ویژگی‌هایی از خود نشان می‌دهد، نوعی تبادل انرژی صورت می‌گیرد. انرژی از بیرون به هر شکلی که باشد توسط حس عصبی ما به پالس‌های الکتریکی تبدیل شده و در محیط درون و ذهن ما ذخیره می‌شود.

در واقع یک رابطه علت و معلولی بین ما و محیط اطراف مان وجود دارد. در اثر مواجهات ما با محیط بیرون، در درون مان چیزی ایجاد می‌شود که من آن را «ساختار انرژی» می‌نامم. خاطرات، تمایزات، و درنهایت عقایدی که ما در طی زندگی خود کسب می‌کنیم در ذهن ما به صورت انرژی وجود دارند. ساختار انرژی یک مفهوم انتزاعی است. شما ممکن است از خودتان بپرسید که چگونه ممکن است انرژی شکلی به خود بگیرد؟ قبل از اینکه به این سوال پاسخ بدهم یک

موضوع خیلی مهم‌تر وجود دارد که باید به آن اشاره کنم.

اول از همه، چه دلیلی وجود دارد که خاطرات، تمایزات و عقاید ما به شکل انرژی باشند؟ نمی‌دانم آیا این موضوع از نظر علمی ثابت شده یا توسط مجامع علمی کاملاً مورد قبول است یا نه، اما از خود سوال کنید که اجزای ذهن به چه شکل دیگری ممکن است وجود داشته باشند؟ چیزی که کاملاً راجع به آن مطمئن هستیم این است: هر چیزی که از اتم‌ها و مولکول‌ها تشکیل شده باشد فضایی را اشغال می‌کند و قابل مشاهده است. پس اگر حافظه و عقاید و ... هم از آنها تشکیل شده بودند، دیده می‌شدند. تا جایی که من اطلاع دارم تا به حال چنین مشاهده‌ای صورت نگرفته است.

دانشمندان مغز را چه به صورت زنده و چه مرده کالبد شکافی کرده‌اند تا به حد اتم رسیده‌اند ولی کسی تا به حال حافظه و ... را مشاهده نکرده است. حتی دانشمندان می‌توانند جای ذخیره شدن هر خاطره‌ای را دقیقاً تشخیص دهند ولی فقط تا زمانی که فردی که حافظه به او تعلق دارد زنده باشد و برای فراخوانی از روی حافظه تحریک شود. در غیر این صورت حافظه قابل دسترسی نیست. اگر حافظه، عقاید و ... به شکل ماده نباشند چاره دیگری برای آنها نمی‌ماند جز اینکه به شکل انرژی باشند. حال در این صورت، آیا خود این انرژی می‌تواند دارای ساختار باشد. آیا می‌تواند توسط نیروهای خارجی، به شکل به خصوصی در آید؟ البته که بله.

شما به زبان خاصی می‌اندیشید و افکار شما بوسیله قوانین و مقرراتی این زبان ساختار بندی می‌شوند. وقتی شما احساسات خود را با صدای بلند ابراز می‌کنید، در واقع نوعی امواج صوتی به وجود می‌آورد که به شکل انرژی هستند. امواج صوتی از تعامل بین تارهای صوتی و زبان به وجود آمده‌اند و به گونه‌ای شکل‌دهی شده‌اند که محتوای پیام شما را منتقل کنند. مایکروویوها هم به شکل انرژی هستند. بسیاری از تماس‌های تلفنی توسط امواج مایکروویو تقویت می‌شوند، یعنی در واقع انرژی مایکروویو با توجه به پیامی که منتقل می‌کند، شکل داده می‌شود.

نور لیزر انرژی است و اگر تا به حال یک نمایش از نور لیزر یا هنر لیزری را

دیده باشید، مشاهده کرده‌اید که انرژی به شکل دلخواه هنرمند درمی‌آید. همه این مطالب مثال‌های واضحی هستند از اینکه یک انرژی شکل می‌گیرد و دارای ساختار می‌شود. رویا چیست؟ از شما نمی‌پرسم رویا به چه معنی است، یا اینکه هدف آن چیست؟ منظورم این است که ویژگیهای یک رویا چیست؟ اگر فرض کنیم که تمام رویاها در محدوده جمجمه ما اتفاق می‌افتد، آن‌گاه نمی‌توانیم فرض را بر این بگذاریم که از اتمها یا مولکولها تشکیل شده باشند، زیرا در آنجا فضای کافی وجود ندارد. تجربیات رویایی همانند واقعیت می‌مانند به طوری که در آنها همه چیز را با حواس پنجگانه خود در می‌یابیم.

تنها راه ممکن این است که رویاها را به فرم انرژی ساختاریافته داشته باشیم، زیرا انرژی هر شکل و اندازه‌ای به خود می‌گیرند. انرژی فضایی را هم اشغال نمی‌کند. پس وقتی حافظه، تمایزات و عقاید ما فضایی را اشغال نکنند، در نتیجه ظرفیت یادگیری ما بی‌انتهای می‌باشد.

من واقعا به این موضوع اعتقاد دارم. فرایند هوشیاری انسانها را از صد سال پیش تا کنون مقایسه کنید. عملکرد موثر ما از صد سال پیش تا کنون به میزان شگفت‌انگیزی پیشرفت کرده است.

پذیرش و یادگیری

باید مراقب باشیم که فرایند ذخیره اطلاعات را با فرایند یادگیری اشتباه نگیریم. یادگیری و آگاه بودن از آنچه می‌توان آموخت، تنها تابعی از توانایی ذخیره سازی نیست زیرا اگر این‌گونه بود، همه چیز دان بودیم. عامل بازدارنده چیست؟ پاسخ این سوال ریشه در این موضوع دارد که خاطرات، تمایزات و عقاید ما به شکل انرژی هستند. هر چیزی به صورت انرژی باشد، می‌تواند نیرویی بر ما اعمال کند و این دقیقا همان کاری است که حافظه، تمایزات و عقاید ما انجام می‌دهند. آنها به عنوان نیرویی از درون بر روی حواس ما تاثیر می‌گذارند و هر آنچه را بخوانند از محیط بیرون دریافت می‌کنند و نه لزوماً تمام واقعیت‌هایی را که در محیط بیرون وجود دارد.

منظورم این است که در هر لحظه میلیونها جزء اطلاعات در محیط پیرامون ما وجود دارد و البته از لحاظ فیزیکی برای دریافت همه آنها محدودیت‌هایی داریم. برای مثال چشم‌های ما محدوده‌هایی از طول موج را نمی‌تواند ببیند یا گوش ما فرکانس‌های خاصی را نمی‌شنود. به عبارت دیگر طیفی از این اطلاعات فرای درک فیزیکی ما هستند. اما در مورد باقی اطلاعاتی که توسط محیط تولید می‌شود چطور؟ آیا ما تمام ویژگیها و خصوصیات موجود در محیط را می‌چشمیم، بو می‌کنیم، می‌بینیم و... البته که نه! انرژی درونی ما نیز مانند همان خصوصیات فیزیکی مان اطلاعات را دسته بندی می‌کند. اکنون اگر کمی راجع به مطالبی که گفتم بیندیشید، مساله را می‌فهمید. برای مثال محیط بیرون به شیوه‌های متنوعی خود را عرضه می‌کند اما ما به دلیل اینکه روشهای درک آن را نیاموخته‌ایم، نمی‌توانیم اطلاعات عرضه شده را به طور کامل دریافت کنیم.

توضیح این موضوع آسان است. اولین دفعه ای که نمودار قیمت‌ها را دیدید، به خاطر بیاورید. چه چیزی مشاهده کردید؟ و چه چیزی دریافت کردید؟ بدون هیچ پیشینه قبلی مطمئنم که به نظرتان یک سری خط بی‌معنی آمده است. ولی اکنون مانند بیشتر معامله‌گران با دیدن نمودارها ویژگیها و رفتارهای بازار را مشاهده می‌کنید که متاثر از معامله‌گرانی است که در آن وجود دارند. در شروع کار نمودارها یک سری اطلاعات همسان را نمایش می‌دادند که موجب سردرگمی می‌شد.

کم کم شما یاد گرفتید بین اطلاعات تمایز قائل شوید مانند روند^۱ یا خطوط روند^۲، حمایت و مقاومت^۳، عدم حرکت^۴، نقاط بازگشت^۵ و... شما آموخته‌اید که هر کدام از این فاکتورها نمایانگر یک موقعیت در بازار است که یک سری از نیازها، اهداف و آرزوهای مشخصی را تامین می‌کند. اکنون هر فاکتوری معنی خاص خودش را دارد و به نسبت خود دارای اهمیت می‌باشد.

-
1. Trend
 2. Trend Lines
 3. Support and resistance
 4. consolidation
 5. Reversal points

حال می‌خواهم از تخیل خود کمک بگیرید و اکنون که دارای قدرت تمایز می‌باشید، اولین باری را که نمودار قیمت‌ها را مشاهده کردید، به خاطر بیاورید. نمودار بی‌مفهوم و یک‌شکل قیمت‌ها برای شما تبدیل به یک سری خطوط متفاوت و دارای معنی است که هر کدام در درون خود یک موقعیت دارند.

هر چیزی که اکنون می‌بینید آن زمان نیز وجود داشت، علاوه بر این، قابل دریافت بود ولی اکنون آنچه که باعث می‌شود اطلاعات را دریافت کنید همین انرژی ساخت یافته درونی و دانشی است که کسب کرده‌اید. این انرژی درونی به عنوان محرکی بر روی چشمهای شما عمل می‌کند تا قادر به تشخیص موقعیت‌ها باشید. یعنی عدم وجود این انرژی در ابتدا موجب نامرئی شدن موقعیت‌ها شده بود. علاوه بر این اگر نیاموخته باشید که اطلاعات را به خوبی دسته‌بندی کنید هنوز بسیاری از موقعیت‌ها برای شما نامرئی است.

اغلب ما تا زمانی که راجع به چیزی نیاموخته باشیم قادر به دریافت آن نیستیم و تازمانی هم که چیزی را دریافت نکرده باشیم، نمی‌توانیم راجع به آن بیاموزیم. در اینجا یک حلقه بسته وجود دارد. این حلقه در تمام انسانها وجود دارد، زیرا عملکرد طبیعی مغز این‌گونه است. همه این جمله را شنیده‌اید: «مردم آن چیزی را می‌بینند که می‌خواهند ببینند».

من در این جمله تغییر کوچکی داده‌ام: «مردم می‌بینند آنچه را که آموخته‌اند ببینند. و هر چیز دیگری برایشان نامرئی است تا زمانی که یاد بگیرند با آن انرژی که آگاهی آنها را مسدود می‌کند مقابله کنند.» برای روشن شدن این مطلب، مثال دیگری می‌زنم که نشان می‌دهند انرژی ذهنی چگونه دریافت‌ها و تجربیات ما را تحت تاثیر قرار می‌دهد تا حدی که گاهی خلاف رابطه علت و معلولی است. بگذارید نگاهی به اولین برخورد یک کودک با سگ داشته باشیم. از آنجایی که این اولین تجربه اوست در نتیجه محیط ذهنی او نسبت به سگ خالی است. او هیچ خاطره‌ای راجع به آن ندارد و در نتیجه هیچ اطلاعاتی درباره طبیعت او نخواهد داشت. بنابراین تا لحظه اولین مواجهه کودک با سگ، سگ از نظر او وجود ندارد. البته سگ به طور فیزیکی وجود دارد و در نتیجه پتانسیل لازم را برای تاثیر بر روی

حواس کودک دارد. به عبارت دیگر، سگ با نشان دادن طبیعت خود به عنوان یک علت عمل می‌کند که معلولی در محیط ذهنی کودک دارد. سگ چه تاثیری می‌تواند داشته باشد؟ خب، سگ‌ها شامل طیفی از اصطلاحات می‌شوند. منظور من از اصطلاحات این است که می‌توانند به شیوه‌های مختلفی با انسان ارتباط برقرار کنند. آنها دوست داشتنی، وفادار، محافظت‌کننده و موجودات خوبی برای بازی کردن و لذت بردن هستند. آنها همچنین می‌توانند کینه توز و متخاصم باشند، اینها فقط تعدادی از رفتارهای سگها می‌باشد. تمام این ویژگی‌ها قابل مشاهده، تجربه کردن و یادگیری هستند. وقتی کودک برای اولین بار با سگ مواجه می‌شود هیچ ذهنیتی از اینکه چه رفتاری باید از خود نشان دهد ندارد.

اطلاعات محیطی ناشناخته، ندانسته و طبقه‌بندی نشده حس کنجکاو را برمی‌انگیزد. در مثال ما حس کنجکاو کودک به او نهیب می‌زند و او برای تجربه بیشتر به سمت سگ می‌رود.

توجه کنید که کودکان چگونه خود را در شرایطی قرار می‌دهند که چیزی درباره آن نمی‌دانند. بهر حال در این مثال نیروهای محیطی در ابتدا به نفع کودک نیستند. سگی که کودک نسبت به آن جلب شده احتمالاً روز بدی را داشته است. بهر حال کودک به سگ نزدیک می‌شود و سگ او را گاز می‌گیرد. این یک مثال معمولی است. من آن را به دو دلیل انتخاب کردم: اول اینکه، خیلی از مردم به آسانی می‌توانند با آن رابطه برقرار کنند. دوم اینکه، وقتی عوامل اساسی این تجربه را تحلیل کنیم، نکات ذیل را می‌آموزیم:

- ۱- ما چگونه می‌اندیشیم.
- ۲- اطلاعات چگونه در ذهن ما پردازش می‌شوند.
- ۳- این پردازش‌ها چگونه بر روی تجربیات ما اثر می‌گذارد.
- ۴- این پردازش‌ها چگونه توانایی ما را برای کسب تجربیات جدید تحت تاثیر قرار می‌دهند.

شاید فهمیدن مساله تنها از طریق یک مثال کار درستی به نظر نرسد ولی باید بگویم اصول مربوط به عوامل بنیادی موثر در یادگیری تقریباً یکسان است. کودک

مثال ما از نظر فیزیکی و روانی زخمی شده است و خاطره او از سگ‌ها و نحوه برخورد آنها به همین صورت خواهد بود. اگر او دارای یک حافظه طبیعی باشد تصاویر، اصوات و... مربوط به این خاطره را در ذهن خواهد داشت.



انرژی ایجاد شده توسط این داده‌ها در ذهن کودک از خود آنها مهم‌تر است. ما در اصل دو نوع انرژی ذهنی داریم: انرژی مثبت ذهنی که آن را عشق، اعتماد، شادی، لذت، رضایت، هیجان و اشتیاق و... می‌نامیم و انرژی منفی ذهنی که همان ترس و وحشت، نارضایتی، خیانت، تاسف، خشم، سردرگمی،

اضطراب، استرس و دستپاچگی و از این قبیل احساسات است. از آنجایی که تجربه اول کودک دردناک بوده است، می‌توانیم فرض کنیم صرفنظر از اینکه کدام حس او بر انگیزته شده، این تجربه در او انرژی منفی ایجاد کرده است.

حال ببینیم این انرژی منفی چگونه بر دریافت او و نحوه برخورد او با یک سگ دیگر تاثیر می‌گذارد؟ پاسخ به قدری آشکار است که پرسیدن این سوال بسیار خنده‌دار به نظر می‌رسد. واضح است لحظه‌ای که او با سگ دیگری مواجه می‌شود، می‌ترسد. دقت کنید که من از واژه «دیگر» استفاده کردم. یعنی منظورم یک سگ دیگر است نه همان سگ، به عبارتی منظور من این است که هر سگ دیگری از این به بعد این احساس را در او به وجود می‌آورد و نه فقط سگی که به او حمله کرده است. هیچ تفاوتی هم نمی‌کند اگر سگ دومی بخواهد با حالتی دوستانه فقط با او بازی کند. ترس کودک به وحشتی غیر قابل مهار تبدیل می‌شود به خصوص وقتی سگ دوم بخواهد برای بازی به او نزدیک شود. همه ما تا به حال تجربیاتی از این دست داشته‌ایم که در شرایطی که کمترین خطری را احساس نمی‌کنیم، شخص دیگر بسیار وحشت‌زده است. ممکن است به زبان نیاوریم ولی با خود فکر می‌کنیم که این شخص، فردی غیر منطقی می‌باشد.

ادراک و ریسک

اگر تنها به گفتن این جمله اکتفا کنیم که «هیچ دلیلی برای ترس وجود ندارد» تاثیر قابل توجهی بر تغییر رفتار ما ندارد. فکر می‌کنید که کودک چقدر غیر منطقی است که یک تجربه را به بقیه تسری می‌دهد و امکان تجربیات دیگر را از خود می‌گیرد. اما آیا این کودک از شما که با ضررکردن در یک معامله، از انجام یک معامله دیگر وحشت دارید، غیر منطقی‌تر است؟

با همین منطقی شما در مورد کودک، معامله‌گران برتر هم شما را غیرمنطقی می‌دانند. زیرا موقعیت «لحظه اکنون» هیچ ربطی به معامله قبلی شما ندارد. هر معامله یک لبه با یک نتیجه ممکن و مستقل از معامله دیگر است. اگر به نحو دیگری فکر می‌کنید دلیل ترس شما معلوم است و کاملاً به شما اطمینان می‌دهم که این ترس بی‌پایه است. همانطور که می‌بینید برداشت یک نفر از ریسک از نظر شخص دیگر، غیرمنطقی به نظر می‌رسد. ریسک نسبی است، ولی در آن لحظه برای شخصی که آن را حس می‌کند مطلق و بی‌چون و چرا به نظر می‌رسد.



لحظه اکنون منحصر به فرد است

وقتی که کودک برای اولین بار با سنگ مواجه شد غرق در هیجان و کنجکاوی بود. آنچه موجب شد که او با یک تجربه ناگوار در اولین برخورد، در سایر

موقعیت‌ها هم عکس‌العمل مشابهی داشته باشد، مربوط به نحوه اندیشیدن و پردازش اطلاعات توسط ذهن است. اگر ترس یک مکانیزم طبیعی هشدار برای ذهن باشد، ذهن نسبت به سگ بعدی چگونه عمل خواهد کرد و چگونه به کودک هشدار می‌دهد تا مراقب باشد؟ چه بر سر حس کنجکاوی طبیعی کودک می‌آید؟ مطمئناً تجربیات بسیاری در رابطه با سگ‌ها به جزء تجربه اولیه او وجود دارد اما این کودک در برخوردهای بعدی با سگ‌ها چگونه عمل می‌کند و چه حسی در او بوجود می‌آید؟ و چرا تقریباً غیرممکن است که بتوانیم بدون اینکه بترسد با او در این مورد صحبت کنیم. این سوالات را در قسمت بعدی مورد بحث قرار می‌دهیم و خواهیم دید که پاسخ‌های ساده‌ای دارند.

نیروی تعمیم

ذهن ما به طور خودکار اطلاعات مشابه را به هم تعمیم می‌دهد و توانایی خاصی دارد برای اینکه تجربیاتی از محیط بیرون که دارای ویژگیها، مشخصات و خصوصیات یکسانی می‌باشند را در محیط درون ذهن به هم مربوط کند. تجربه کودک را به یاد آورید که چگونه با مشاهده اولین تجربه ناگوار از یک سگ به تمام سگ‌ها به چشم یک تهدید نگاه می‌کند.

برای کودک امکان داشتن هر نوع تجربه دیگری با توجه به خاطره ذهنی‌اش از سگ مشکل است. برای کمک به درک بیشتر، این فرایند را به قسمت‌های کوچک‌تر می‌شکنم و گام به گام به سمت آنچه رخ می‌دهد پیش می‌روم. درک این فرایند نقش مهمی را در موفقیت شما به عنوان یک معامله‌گر بازی می‌کند. در ابتدا بگذارید به سراغ بنیان‌ها برویم. یک انرژی ساخت‌یافته در درون کودک وجود دارد که نمایانگر تجربه اول او با سگ است و یک انرژی هم بیرون کودک وجود دارد که خود را به شکل سگی که می‌خواهد دوستانه با کودک بازی کند، نشان می‌دهد.

هر دو انرژی، پتانسیل لازم را برای تاثیر بر روی حواس کودک دارند و در نتیجه شرایط متفاوتی را برای تجربه او فراهم می‌کنند. انرژی خارجی (یا همان سگ) پتانسیل لازم را دارد برای اینکه به نحوی روی کودک تاثیر بگذارد که لذت

ببرد و احساس شادی کند. سگ مشخصه‌های رفتاری بسیاری مثل بازی، دوستی و حتی عشق را نشان می‌دهد. اما در نظر داشته باشید که کودک هنوز آنها را با سگ تجربه نکرده است، بنابراین از دیدگاه او وجود ندارند یا به طور کل این خصیصه‌های سگ نامرئی هستند. مثل نمودار قیمت که قبلاً راجع به آن صحبت کردم، کودک هنوز قادر به دریافت آنچه که راجع به آن نیاموخته نیست، مگر اینکه در حالتی از ذهن باشد که آماده یادگیری باشد.

انرژی درونی هم بر روی چشم و گوش کودک به نحوی عمل می‌کند که او احساس ترس بکند. بنابراین به سهم خود ایجاد رنج، ترس و حتی وحشت می‌کند. با این توصیفات، گویی کودک دو انتخاب بین تجربه تفریح و ترس دارد، اما موضوع در واقع دو انتخاب با پتانسیل یکسان نیست. از دو امکانی که در این لحظه وجود دارد، او بدون شک درد و ترس را تجربه می‌کند. این پیش‌بینی به چند دلیل درست است. اول اینکه همان‌طوری که قبلاً گفتم ذهن ما به طور خودکار اطلاعات شبیه به هم را به هم مربوط می‌کند. آن سگی که در محیط بیرون وجود دارد کاملاً شبیه سگی به نظر می‌رسد که در محیط درونی خود دارد. چیزی که می‌دانیم این است که: اگر سگ دوم که برای برقراری ارتباط به کودک نزدیک شود همان حس سگ اول را در چشم و گوش او ایجاد می‌کند و ذهن او سریع این دو سگ را به هم ربط می‌دهد.

این ارتباط به صورت منظم باعث آزاد شدن انرژی منفی در ذهن کودک می‌شود و باعث می‌شود تا حس ناراحتی و بدبینی بر او غلبه کند. درجه این ناراحتی به میزان شوک عاطفی وارد در اولین برخورد او بر می‌گردد. روانشناسان آنچه پس از این اتفاق می‌افتد را «فراکنی» می‌نامند و من آن را تعمیم آنی توسط ذهن می‌نامم، که باعث می‌شود احساس ترس خیلی واقعی و غیر قابل اجتناب و قطعی به نظر برسد. بدن کودک اکنون با انرژی منفی پر شده است.

در همان زمان او از طریق حواس خود با سگ در ارتباط است. سپس ذهن او تجربه قبلی‌اش را که همراه با درد رنج بوده به این احساس ربط می‌دهد به طوری که کودک فکر می‌کند این ترس ناشی از همین تجربه اوست. به عبارتی

کودک خود این حس ترس را به سگ مربوط می‌کند و این حس در یک انعکاس دوباره به خود او باز می‌گردد، در نتیجه او احساس تهدید، رنج و خطر می‌کند. این فرایند باعث می‌شود که سگ دوم هم با وجود اینکه اطلاعات متفاوتی را به کودک منتقل کرده بود، از لحاظ خصوصیات و ویژگی‌ها شبیه سگ اول به نظر برسد.

از آنجایی که هر دو سگ، چه آن که در ذهن کودک است و چه آن که در محیط خارج است یک احساس را در او ایجاد کرده اند، تقریباً غیر ممکن است که کودک بتواند بین آنها تفاوتی قائل شود. بنابراین به جای نزدیک شدن به سگ و آموختن چیزهای جدید درباره سگها، فقط ترس و تهدید را تجربه می‌کند. درمورد این موضوع کمی فکر کنید، چه چیزی در این فرایند وجود دارد که برای کودک تعیین می‌کند که تجربه او از این وضعیت مطلق و غیر قابل اجتناب نیست؟ مسلم است که ترس و رنجی که تجربه می‌کند واقعیت‌های مطلق هستند.

از دیدگاه کودک چه چیزی فرای این تجربه وجود دارد؟ او چه گزینه‌های دیگری دارد؟ توجه داشته باشید، او تا زمانی که چیزی را نیاموخته باشد، قادر به دریافت آن هم نیست. آموختن چیزهای جدید هنگامی که می‌ترسیم بسیار سخت است، همان‌طور که قبلاً اشاره کردم، ترس یکی از فلج‌کننده‌ترین شکل‌های انرژی است. ترس باعث می‌شود کنار بکشیم، آماده شویم از خود دفاع کنیم، فرار کنیم و توجه‌مان محدود شود - تمام این عوامل باعث می‌شود که اشتیاق ما به یادگیری اگر از بین نرود بسیار کم شود. دوم اینکه، همان‌طور که قبلاً گفتم، سگ برای کودک منشا ترس است و این باور به صورت حقیقتی مسلم و تردید ناپذیر در کودک وجود دارد.

سگ دوم باعث می‌شود که او دچار ترسی شود که قبلاً در ذهن داشته است. اما این بار خود سگ منشا اصلی ترس نیست. این بار سگ با انرژی مثبت نزدیک می‌شود و این کودک است که انرژی منفی دارد، انرژی منفی‌ای که به صورت خودکار و غیرارادی نتیجه فرایند ذهنی تولیدشده توسط کودک است. همه این تحلیل‌ها در یک چشم به هم زدن اتفاق می‌افتد و خود کودک هم از این فرایند آگاه نیست. همان‌طور که می‌بینید هیچ فرقی نمی‌کند که رفتار سگ چگونه باشد یا

شما چقدر برای کودک توضیح دهید که خطری او را تهدید نمی‌کند، رفتار کودک فقط با توجه به تجربه اولیه او خواهد بود. او هیچ تصویری از اینکه تمام این ترس‌ها و ناراحتی‌ها ساخته ذهن اوست ندارد.

پس همان‌طوری که او نمی‌تواند دریابد که این ترس خودساخته است، شما هم نمی‌توانید دلیل ترس خود در مورد بازار را درک کنید و آن را به‌جای اینکه به خود مربوط کنید ناشی از شرایط بازار می‌دانید. عوامل بنیادین روانشناسی تقریباً به یک صورت عمل می‌کنند. یکی از اهداف شما به عنوان معامله‌گر این است که موقعیت‌های موجود را تشخیص دهید نه اینکه به دنبال تشخیص تهدید درد و رنج باشید. برای اینکه یاد بگیرید که روی موقعیت‌ها تمرکز کنید، باید پیامزید که منشا این تهدید بازار نیست.

بازار تنها اطلاعات را کاملاً بی‌طرفانه تولید می‌کند. در آن لحظه موقعیت‌های بی‌شماری را برای شما فراهم می‌کند. اگر شما در هنگام تفسیر اطلاعات دچار ترس شدید از خود بپرسید آیا این اطلاعات به صورت ذاتی تهدیدآمیز هستند یا شما بواسطه انتظاری که داشتید، این ترس را به خود منتقل می‌کنید. می‌دانم که پذیرش این مفهوم بسیار سخت است، بنابراین مثال دیگری برای شما می‌زنم. اجازه دهید موقعیتی را در نظر بگیریم که در دو یا سه معامله اخیرتان دچار ضرر شده‌اید. در حال مشاهده بازار هستید و بر اساس سیستمی که دارید موقعیتی را در آن تشخیص می‌دهید ولی به جای انجام سریع معامله، تردید می‌کنید. معامله به نظرتان خیلی مخاطره‌آمیز می‌آید به صورتی که شروع به پرسش از خودتان می‌کنید: آیا واقعا این یک نشانه است؟ شروع به جمع‌آوری اطلاعاتی می‌کنید که به شما اطمینان دهد این معامله درست نیست. اطلاعاتی که به صورت طبیعی جزئی از سیستم شما نیست، در این اثنا بازار حرکت می‌کند و متاسفانه از نقطه شروع مورد نظر شما دور می‌شود، نقطه‌ای که اگر تردید نمی‌کردید باید در آن نقطه وارد معامله می‌شدید. پس از آن در درون خود دچار کشمکش می‌شوید زیرا هنوز مایلید وارد معامله شوید. فکر از دست دادن یک معامله سودده دردناک است. در همان لحظه‌ای که بازار از نقطه شروع دور می‌شود درصد ریسک موجود در معامله

بالتر می‌رود. مسابقه طناب‌کشی در ذهن شما شدت می‌یابد.

نه می‌خواهید معامله را از دست بدهید و نه می‌خواهید با این میزان ریسک وارد آن شوید. در نهایت کاری انجام نمی‌دهید زیرا به دلیل کشمکش درونی فلج شده‌اید. برای اینکه حالت ناتوانی خود را توجیه کنید با خود می‌گویید، بازار پر از خطر است و در زمانی که در گیر این تکاپوی درونی هستید بازار حرکت می‌کند و موقعیت‌های پرسود بسیاری را از دست می‌دهید. اگر این داستان آشنا به نظر می‌رسد، می‌خواهم از خودتان بپرسید آیا در آن زمان فکر می‌کردید که این تردید ناشی از اطلاعاتی است که بازار ارائه می‌دهد یا ناشی از توقعات و احساسات شماست؟ بازار به شما سیگنال را نشان می‌دهد، اما شما نمی‌توانید بدون هیچ برچسبی آن را دریافت کنید. آن را به عنوان یک موقعیت که می‌تواند به شما سود خوب و احساس خوب بدهد، نمی‌بینید، در صورتی که این همان چیزی است که از بازار می‌خواستید.

لحظه ای در این مورد فکر کنید: اگر من داستان را به نحوی تغییر دهم که دو سه معامله اخیر شما همراه با سود بوده باشد، آیا راجع به این سیگنال طور دیگری فکر نمی‌کردید؟ آیا پیروزی‌های متوالی شما را ترغیب به گرفتن معامله نمی‌کرد؟ آیا لحظه‌ای در گرفتن معامله تردید می‌کردید؟ مسلماً، خیر. اگر مانند بیشتر معامله‌گران باشید، حتی روی این معامله بیشتر از معاملات دیگر سرمایه‌گذاری می‌کنید. در هر دو وضعیت، بازار سیگنال را به یک شکل تولید کرده بود. اما حالت ذهنی شما در اولی منفی و مبنی بر ترس بود و باعث شده بود که تمرکزتان بر روی احتمال شکست باشد که در نتیجه باعث درنگ شما در انجام معامله شد. در حالت دوم به سختی قادر به درک ریسک بودید. شما حتی با خود فکر کردید که بازار آمده تا آرزوهای شما را برآورده کند.

اگر بتوانید این حقیقت را بپذیرید که بازار در تولید سیگنال مثبت و منفی هیچ نقشی ندارد و این شما هستید که با افکار خود آن را مثبت یا منفی می‌دانید، همین امر روی نحوه پردازش اطلاعات تاثیر می‌گذارد و موجب می‌شود که از نظر مالی نسبت به خود متعهد باشید. به عبارت دیگر این بازار نیست که باعث می‌شود

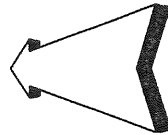
تمرکز شما بر روی شکست و ناراحتی باشد یا به پیروزی و خوشحالی بیندیشید. آنچه باعث می شود اطلاعات کیفیت منفی یا مثبت به خود بگیرند مانند همان فرایند ذهنی ناخود آگاه در ذهن کودک است که باعث می شد از سگ دومی بترسد، با وجود اینکه آن سگ به او اظهار دوستی می کرد.

ذهن ما اطلاعات بیرونی را با اطلاعات درونی که از قبل داریم به هم مربوط می کند، به طوری که آنچه در درون انتظار داریم اتفاق بیفتد را به گونه ای حس می کنیم که گویی واقعا در حال اتفاق افتادن است.

بنابراین اگر شما در چند معامله اخیر خود ضرر کرده باشید، سیگنال بعدی بازار را هم بسیار مخاطره آمیز می دانید. ذهن شما به صورت خودکار و ناخودآگاه «لحظه اکنون» را با تجربیات قبلی تان پیوند می دهد. این پیوند، شما را دچار ترس می کند و باعث می شود اطلاعات موجود را از دیدگاه منفی نگاه کنید و به نظر تان می آید که از آنجایی که اطلاعات موجود در بازار در حال حاضر بسیار مخاطره آمیز است پس تردید و درنگ شما منطقی است. در حالت دوم از آنجایی که در معاملات اخیر خود به سود رسیده اید احساس مثبتی نسبت به اطلاعات موجود در بازار دارید.

ارتباط دادن «لحظه اکنون» با شعف حاصل از چند معامله اخیر نوعی حالت سرمستی به ذهن می دهد که در نتیجه با خود تصور می کنید که بازار یک موقعیت عالی و بدون ریسک فراهم کرده است. این امر موجب می شود بیش از اندازه ریسک کنید. در فصل اول گفتیم که بیشتر الگوهای فکری که باعث می شود معامله گران دچار شکست و خطا شوند آن قدر بدیهی هستند و با ما عجین شده اند که اصلاً به ذهن مان هم خطور نمی کند که شیوه تفکر ماست که باعث می شود جزو معامله گران همیشه موفق بازار نباشیم. فهمیدن و آگاه بودن از شیوه عملکرد ذهن، جزء اساسی موفقیت است. ایجاد و توسعه یک حالت ذهنی که جریان موجود در بازار را بدون احساس ترس یا شعف بی جا درک کند، نیازمند این است که فرآیند «تعمیم دادن» در ذهن را تحت کنترل خودتان درآورید.

فصل ششم



چشم‌انداز بازار

بیشتر اوقات معامله‌گران میزان ریسک در معاملات بعدی خود را بر اساس نتایج به دست آمده در چند معامله اخیر خود تعیین می‌کنند. اما در مورد معامله‌گران موفق موضوع به گونه دیگری است. آنها برای تعیین میزان ریسک‌شان نه تحت تاثیر شادی ناشی از سود بدست آمده در معاملات آخرشان هستند و نه غمگینانه از ضررهای اخیر خود ریسک معامله را تعیین می‌کنند. این شکاف بین این دسته از معامله‌گران و معامله‌گران متوسط به قدری عمیق است که خیلی افراد گمان می‌کنند که معامله‌گران موفق به نوعی با این ویژگی زاده شده‌اند نه این‌که آن را کسب کرده باشند. مطمئن باشید که این‌طور نیست. در طی این سالها کسی را ندیده‌ام که به طور مادرزادی این ویژگی را داشته باشد و بتواند بدون اینکه فکر خود را بسازد روی «جریان لحظه اکنون» متمرکز شود.

عوامل زیادی نیز وجود دارند که می‌توانند با تاثیر روی اعتماد به نفس شما مانع موفقیت‌تان شوند که در اینجا یکی از مهم‌ترین آنها را بررسی می‌کنیم.

اصل عدم قطعیت

اگر رازورمزی در مورد معامله‌گری وجود داشته باشد چیزی نیست به جز اصول زیر:

۱ - قادر باشیم بدون ترس یا خودشیفتگی به معامله بپردازیم.

۲ - بازار را آن گونه هست دریابیم نه آن گونه که می خواهیم باشد.

۳ - قادر باشیم کاملاً در « جریان لحظه اکنون » تمرکز کنیم.

۴ - به طور ناخود آگاه وارد « زون » شویم.

با رعایت این چهار اصل و داشتن لبه‌ای خوب می‌توانید در بازار موفق باشید. معامله‌گران موفق بدون هیچ ابهامی پذیرفته‌اند که « هر چیزی می‌تواند اتفاق بیفتد ».

اعتقاد آنها به این امر به قدری قوی است که به هیچ وجه نتایج معاملات اخیر خود را به « جریان لحظه اکنون » تعمیم نمی‌دهند. این امر موجب می‌شود که با ذهنی خالی از توقعات نابجا به معامله بپردازند. در نتیجه به جای داشتن یک سری توقعات بی‌جا که موجب صدمات مالی و روحی می‌شود، خود را در اختیار بازار قرار می‌دهند تا از موقعیت‌هایی که برایشان فراهم می‌شود، استفاده کنند. « خود را در اختیار بازار قرار دهیم » یعنی اینکه بتوانیم اطلاعات بازار را در همان زمان ارائه شده تفسیر کنیم نه این که آنها را با توجه به نتایج معاملات قبلی بسنجیم.

ذهن ما قادر به درک تمام فرصتهایی که برایش پیش می‌آید نیست. (مثال کودک و سگ یک تصویر قوی و یک مثال کامل از این است که چگونه نحوه انتظار ما از اتفاقات می‌تواند به عنوان واقعی مسلم به ما برگردانده شود.) این گونه نایبایی در لحظات معامله هم می‌تواند برای ما اتفاق بیفتد. ما نمی‌توانیم قبول کنیم که امکان حرکت بازار در خلاف جهت پیش بینی ما هم وجود دارد. وقتی با ترس وارد یک معامله می‌شویم همین ترس از اشتباه باعث می‌شود که ارزشی بیش از اندازه برای یک سری از اطلاعات که پیش‌بینی ما را تایید می‌کنند، قائل شویم.

یک بازار دارای روند به آسانی قابل تشخیص است. اما اگر با ترس وارد معامله شویم این روند برای ما نامرئی می‌شود چرا که فقط روندی را می‌بینیم که در جهت پیش‌بینی مان باشد. علاوه بر این سایر موقعیت‌ها هم بدلیل دانش ناکافی در تحلیل بازار از دست می‌روند. آنچه نیاموخته ایم برای ما نامرئی است و تازمانی که ذهن خود را برای تبادل انرژی آماده نکرده ایم نامرئی باقی خواهد ماند. اطلاعاتی که بوسیله آنها بازار را تحلیل می‌کنید به دو دسته شناخته شده و ناشناخته

تقسیم می‌شوند. برای مثال چارچوبی در ذهن خود دارید که به شما اجازه می‌دهد با یک سری از متغیرها موقعیت خرید یا فروش را در بازار تعیین کنید. این لبه شماس است و آن چیزی است که شما می‌دانید.

در هر حال چیزهایی نیز وجود دارند که نمی‌دانید. شما نتایج تک‌تک معاملات را نمی‌دانید ولی می‌دانید که با داشتن این لبه در مجموع موفق خواهید بود. به جای اینکه ذهن خود را دائماً درگیر این موضوع کنید که باید نتایج تک‌تک معاملات را بدانم تا وارد معامله شوم، با پذیرفتن اینکه با داشتن لبه مناسب در نهایت موفق خواهید بود، ذهن خود را از کشمکش‌های درونی که مانع دریافت کامل اطلاعات بازار می‌شوند، برهانید. با این کار نه تنها می‌توانید اطلاعاتی از بازار دریافت کنید که نمی‌دانستید بلکه ذهن شما آن‌قدر قوی می‌شود که وارد «زون» می‌شوید. حقیقت بودن در «زون» این است که ذهن شما با بازار کاملاً هماهنگ شود. در نتیجه احساس شما از روند پیش روی بازار جدا از احساس افراد حاضر در آن نیست. «زون» یک فضای ذهنی است که در آن نه تنها ذهن جمع را می‌خوانید بلکه در هماهنگی کامل با آن هستید. اگر این موضوع برایتان کمی عجیب به نظر می‌رسد از خود پرسید چگونه گروهی از پرنده‌گان و یا دسته‌ای از ماهیها جهت حرکتشان را همزمان همه با هم تغییر می‌دهند. باید راهی وجود داشته باشد که آنها را به هم پیوند دهد. اگر این‌گونه است برای انسانها هم باید چنین راهی وجود داشته باشد. اوقاتی وجود دارند که اطلاعات از کسانی که با آنها پیوند داریم به ضمیر ما روانه می‌شود.

معامله‌گرانی که بتوانند آگاهی و شعور جمعی را تجربه کنند، می‌توانند جهت بازار را پیش‌بینی کنند. همانطوری که یک پرنده در گروه خود همگام و همزمان با کل گروه می‌چرخد. برای اینکه ذهن خود را به گونه‌ای تربیت کنید که اینگونه با بازار هماهنگ شود با دو مشکل عمده روبه‌رو هستید. اولین آنها که موضوع این فصل هم هست این است که یاد بگیرید ذهن خود را بر « جریان لحظه اکنون » متمرکز کنید. برای تجربه این هارمونی، ذهن شما باید خود را در اختیار بازار قرار دهد. مشکل دیگر این است که نیروی بین دو قسمت از مغز را تقسیم کنیم.

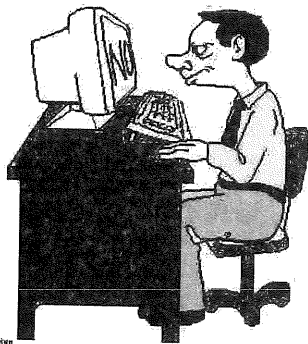
سمت چپ مغز که تخصص آن در امور منطقی و برپایه اطلاعات و تجربیات قبلی ماست. و سمت راست مغز که نقش تفکر خلاق را برعهده دارد که قادر به دریافت الهامات، شهود و مسائلی است که به هیچ وجه با بخش منطقی قابل تفسیر نیست. بخش منطقی به این دلیل قادر به توضیح آنها نیست که این امور ماهیتا خلاقانه هستند. پس چیزهایی هستند که ما آنها را قبلا تجربه نکرده‌ایم، پس قسمت منطقی هیچ تفسیری برای آنها ندارد. در تعریف می‌گوییم که خلاقیت چیزهایی را به وجود می‌آورد که قبلا وجود نداشته‌اند. نبرد سختی بین این دو قسمت وجود دارد و تقریبا در بیشتر موارد بخش منطقی پیروز است. مگر اینکه ما گامهایی برای پذیرش اطلاعات خلاقانه و اعتماد به آنها برداریم. بدون این تعلیم، مشکل است که بتوان بر اساس احساس یا شهود درونی عمل کرد.

برای اینکه عملکرد درستی داشته باشیم نیازمند عقیده و شفافیت درون هستیم که باعث می‌شود هم ذهن و هم احساسات ما بر روی هدف متمرکز شوند. اگر عقیده‌ای خلاق راجع به انجام کاری داشته باشیم ولی ذهن منطقی ما درست تربیت نشده باشد که به آن اعتماد کند، در زمان عمل به این عقیده دچار مشکل می‌شویم. زیرا بخش منطقی ذهن دچار تناقض‌ها و برخورد عقاید می‌شود. البته تمام این تناقض‌ها منطقی هستند زیرا از دانسته‌های منطقی ما نشأت می‌گیرند اما تاثیر آنها به گونه‌ای است که ما را از «زون» یا هر تفکر خلاق دیگری دور می‌کنند. مطالبی که در اینجا راجع به الهام، شهود و غیره گفتم تقریبا از پیچیده‌ترین مفاهیمی هستند که وجود دارند. اما من در اینجا هستم تا به شما کمک کنم تا به آنچه آن را «جریان لحظه اکنون» می‌نامیم، برسید.

هدف ما در این فصل و فصل هفتم این است که بدون هیچ شک و ابهامی به این نتیجه برسید که موفقیت شما به عنوان یک معامله‌گر در گرو اعتقادی راسخ به اصل عدم قطعیت است. قدم اول برای هماهنگ شدن با بازار این است که حقایق روانشناختی بازار را کاملا بفهمید و درک کنید. این قدم جایی است که بیشترین سردرگمی، ناامیدی و رازآلودگی را در خوب تحلیل کردن بازار نقش غیرقابل انکاری در موفقیت در آن دارد اما ارزش آن به اندازه‌ای که معامله‌گران برایش فائلند

نیست. بازار ورای الگوهای رفتاری‌اش از ویژگیهای روانشناختی منحصربه‌فردی برخوردار است. ماهیت این ویژگی‌ها، مشخص می‌کنند که یک شخص باید چگونه باشد تا بتواند به طور موثر در بازار فعالیت کند. برای عملکرد موثر در این محیط باید ویژگیها و خصوصياتی داشته باشیم که با آنچه تا کنون آموخته‌ایم تا در محیط‌های متفاوت به کار گیریم فرق می‌کند. برای مثال اگر شما به جای ناشناخته‌ای سفر کنید و اهدافی داشته باشید که با این سفر برآورده می‌شوند اولین چیزی که با آن آشنا می‌شوید آداب و رسوم محلی آنجاست. با این کار می‌آموزید که چگونه خود را با محیط سازگار کنید، تا توفیق بیشتری کسب کنید. ولی جالب اینجاست که اغلب معامله‌گران معمولاً این حقیقت را نادیده می‌گیرند که برای موفقیت در بازار باید خود را با محیط آن وفق دهند. دودلیل برای این بی‌توجهی وجود دارد:

اول اینکه شما برای موفقیت در یک معامله نیاز به هیچ مهارت خاصی ندارید. بسیاری از معامله‌گران سالهای زیادی را با رنج و سختی تحمل می‌کنند تا اینکه می‌فهمند تفاوت زیادی بین سود مستمر و سودهای تصادفی وجود دارد. دلیل دوم هم این است که برای معامله کردن نیازی ندارید که به جایی بروید. تنها وسیله لازم یک خط تلفن است. حتی لازم نیست صبح از تختخواب برخیزید. حتی معامله‌گرانی که به طور معمول از دفتر کار خود به معامله می‌پردازند نیازی نیست که حتماً و همیشه در زمان معامله در دفتر خود حاضر باشند. از آنجایی که



می‌توانیم از طریق اینترنت و در محیط شخصی خود (مثلاً منزل) وارد بازار شویم و چون این محیط برای ما آشناست در نتیجه فکر می‌کنیم که نیاز به تطبیق‌پذیری خاصی نداریم.

ممکن است شما با بعضی از حقایق اساسی (ویژگیهای روانشناختی) درباره ماهیت معامله‌گری آگاه باشید. اما آگاهی

از این امر هیچ تضمینی بر پذیرفتن آن ندارد. وقتی چیزی کاملاً پذیرفته شود نباید با هیچ چیز دیگری در ذهن ما در تداخل باشد. اگر واقعاً معتقد به امری باشیم بدون هیچ کشمکش درونی باید برپایه آن عمل کنیم.

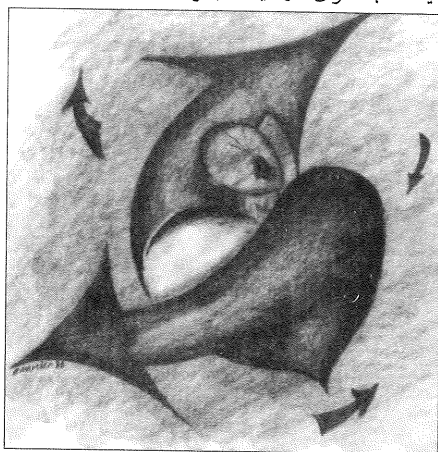
هر چقدر تضادهای درونی مان در مورد موضوعی بیشتر باشد به همان اندازه مشخص است که آن را نپذیرفته‌ایم. پس به راحتی می‌توان فهمید که چرا فقط اندکی از معامله‌گران موفق می‌شوند.

اساسی‌ترین ویژگی بازار

(که به صورت‌های گوناگونی بر ما ظاهر می‌شود.)

بازار می‌تواند به هر سمتی و در هر زمانی که می‌خواهد حرکت کند. این موضوع به خصوص برای کسانی که تجربه رفتارهای ناگهانی بازار را دارند کاملاً روشن است. مشکل بیشتر ما این است که با مسلم دانستن این ویژگی خطاهای خود را توجیه می‌کنیم و آنها را مرتب تکرار می‌کنیم. در واقع اگر واقعاً پذیرفته باشیم که وقوع هر اتفاقی در بازار ممکن است پس نباید تعداد شکست‌خوردگان در بازار این قدر زیاد باشد. درک این موضوع سخت نیست، چرا که می‌دانیم اساسی‌ترین جزء بازار معامله‌گران هستند. هر معامله‌گری به عنوان یک نیروی موثر روی قیمت‌ها عمل می‌کند و بازار را بالا یا پایین می‌برد. چرا معامله‌گران یک سهم را از قیمت اصلی بالاتر می‌خرند و یا آن را با قیمتی پایین‌تر از قیمت واقعی آن می‌فروشند؟ برای پاسخ به این پرسش باید بینیم دلیل انجام معامله توسط معامله‌گران چیست؟ دلایل زیادی در پشت انگیزه‌های یک فرد برای معامله‌گری وجود دارد. در هر حال برای روشن شدن موضوع لازم نیست تک تک دلایل یک فرد را بدانیم چرا که همه آنها به یک هدف نهایی منتهی می‌شوند و آن هم بدست آوردن پول است. یک معامله‌گر تنها قادر به انجام دو کار است. (بخرد یا بفروشد.) و تنها دو نتیجه برای هر معامله وجود دارد (سود یا زیان)، بنابراین با قطعیت می‌توان گفت که صرف‌نظر از تک‌تک دلایل افراد برای معامله تنها یک دلیل اصلی برای همه وجود دارد و آن هم کسب سود است. و تنها دو راه برای کسب سود

وجود دارد، ارزان بخرد و گران بفروشد یا گران بفروشد و ارزان بخرد. اگر فرض کنیم که هر کسی به دنبال کسب پول است پس تنها یک دلیل باقی می‌ماند برای اینکه چرا یک معامله‌گر یک سهام را بالاتر از قیمت اصلی آن می‌خرد، برای اینکه امید دارد آن را در قیمت بالاتری در آینده بفروشد.



بازار تقریباً در هر زمان ممکن است هر گونه حرکتی انجام دهد

اگر رفتار بازار را به عنوان تابعی از حرکت قیمت‌ها بدانیم و حرکت قیمت‌ها هم تابعی از رفتار معامله‌گران باشد، پس می‌توان گفت که حرکت قیمت‌ها (رفتار بازار) تابعی از آن چیزی است که معامله‌گران در مورد آینده پیش‌بینی می‌کنند. به عبارت دقیق‌تر، حرکت قیمت‌ها تابعی است از اینکه هر معامله‌گری نظرش درباره بالا یا پایین بودن قیمت‌ها چیست. اجزای اساسی رفتار بازار کاملاً ساده هستند. تنها سه نیروی اصلی در بازار وجود دارد. معامله‌گرانی که فکر می‌کنند قیمت پایین است و می‌خرند. معامله‌گرانی که فکر می‌کنند قیمت بالاست و می‌فروشند و آنهایی که منتظرند تصمیم‌شان را درباره بالا یا پایین بودن قیمت بگیرند. از لحاظ تکنیکی گروه سوم نیروی بالقوه را تشکیل می‌دهند. نحوه تفسیر معامله‌گران از بالا یا پایین بودن قیمت‌ها طبق قاعده خاصی نیست. زیرا بیشتر افراد به صورت نامنظم، سازمان نیافته، دلبخواهی و تصادفی معامله می‌کنند. اما فهمیدن اینکه در نهایت چه

اتفاقی خواهد افتاد زیاد سخت نیست زیرا حرکت یا عدم حرکت قیمت‌ها تابعی از دوگروه اول است. معامله‌گرانی که فکر می‌کنند قیمت‌ها بالا هستند و آنهایی که قیمت‌ها را پایین می‌پندارند.

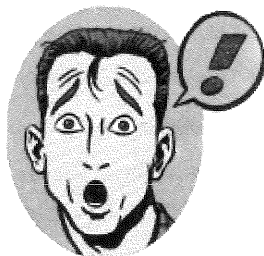
اگر نیروهای بین دو گروه ذکر شده در تعادل باشند قیمت‌ها حرکتی نمی‌کنند زیرا هر طرف نیروی طرف دیگر را خنثی می‌کند. در صورت عدم تعادل قیمت‌ها در جهت نیروی بزرگتر حرکت می‌کنند.

نقاط بالا و پایین^۱ قیمت‌ها در بازار عبارت است از برآیند اعتقاد تمام معامله‌گران موجود در بازار درباره اینکه قیمت‌ها بالا یا پایین هستند. هر معامله‌گر در بازار با تصمیم خرید یا فروش (برپایه تحلیلش از آینده) به عنوان یک عامل موثر در حرکت قیمت‌ها عمل می‌کند. به عبارت دیگر تنها یک معامله‌گر در بازار کافی است تا پیش‌بینی شما در مورد آینده بازار را به چالش بکشد. برای روشن شدن مطلب مثالی می‌زنم. چندین سال پیش معامله‌گری برای درخواست کمک نزد من آمد، که البته تحلیل‌گر بسیار خوبی بود، در واقع یکی از بهترین تحلیل‌گرانی که در عمرم دیده بودم. اما بعد از سالها ناکامی متوجه شده بود که هنوز چیزهای زیادی است که باید بیاموزد. بعد از کمی صحبت با من متوجه شد که مشکلات روانشناختی وجود دارد که مانع موفقیت او در کارش می‌شود.

یکی از مهمترین مشکلاتش این بود که خود را همه چیز دان احساس می‌کرد. همین امر موجب می‌شد که در معاملات خود از انعطاف لازم برخوردار نباشد در واقع اصلا مهم نبود که چقدر تحلیل‌گر خوبی بود، وقتی به نزد من آمد کسی بود که ناامید از همه جا در پی اصلاح خودش بود. اولین پیشنهاد من به او این بود که این بار به جای اینکه شخص دیگری را برای سرمایه‌گذاری پیدا کند که سرمایه او را هم به باد بدهد، بهتر است دنبال شغلی باشد که مهارتش را دارد. زیرا هم می‌تواند درآمد ثابتی داشته باشد و هم دنبال سرمایه‌گذار باشد. او پیشنهاد من را پذیرفت و شغلی با عنوان یک تحلیل‌گر تکنیکی در یک کارگزاری پیدا کرد.

صاحب کارگزاری یک معامله‌گر بسیار با تجربه در زمینه بورس کالاهای کشاورزی بود. او چیز زیادی از تحلیل تکنیکی نمی‌دانست چرا که نیازی به آن احساس نکرده بود. اخیراً دیگر در تالار معامله نمی‌کرد و نمودارهای روی مانیتور هم برایش زیاد قابل فهم نبودند، به همین دلیل تحلیل‌گر مذکور را استخدام کرده بود که او را در این امر یاری کند. تحلیل‌گر تازه استخدام شده هم می‌خواست خودی نشان بدهد و توانایی‌های خود را به رخ این پیر باتجربه بازار بکشانند. تحلیل‌گر از شیوه خط و نقطه استفاده می‌کرد. (در بین سایر روشها این روش با دقت زیادی نقاط حمایت و مقاومت را نشان می‌دهد.) روزی هر دوی آنها مشغول تماشای بازار سویا بودند. تحلیل‌گر نقاط اصلی حمایت و مقاومت را در بازار مشخص کرده بود و بازار هم بین این نقاط در حال حرکت بود.

تحلیل‌گر در حال توضیح اهمیت این دونقطه برای رئیس خود بود و با هیجان و اطمینان خاصی می‌گفت که امکان ندارد بازار از نقطه مقاومت بالاتر، یا از نقطه حمایت پایین‌تر برود. زمانی که بازار به نقطه حمایت رسید معامله‌گر از تحلیل‌گر پرسید: «با این حساب بازار از این نقطه پایین‌تر نخواهد رفت. درست است؟» تحلیل‌گر پاسخ داد: «درست است. اینجا نقطه پایین بازار امروز است.» در همین حال معامله‌گر مسن به او گفت: «خوب نگاه کن.» او تلفن را برداشت و سفارش فروش ۲ میلیون بوشل سویا را داد. در عرض ۳۰ ثانیه بازار سویا به اندازه ده سنت در ازای هر بوشل سقوط کرد. معامله‌گر نگاهی به چهره وحشت‌زده تحلیل‌گر کرد و به آرامی پرسید: «حالا به نظرت نقطه پایین بازار کجاست؟ هر کس دیگری هم این کاری که من کردم را می‌تواند بکند.»



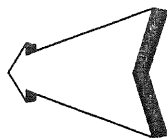
در عرض ۳۰ ثانیه بازار سویا به اندازه ده سنت در ازای هر بوشل سقوط کرد

نکته اصلی همین جاست. وقوع هر اتفاقی ممکن است و برای آن وجود تنها یک معامله‌گر کافیست. این حقیقت تلخ و سخت بازار است و تنها معامله‌گران موفق آن را با آغوش باز پذیرفته‌اند. دلیل برای این استنتاج واضح است. زیرا فقط معامله‌گران موفق هستند که ریسک خود را قبل از ورود به هر معامله‌ای تعیین می‌کنند. و تنها آنها هستند که با یک مدیریت مالی سازمان‌یافته و منظم می‌توانند از بازار سود بگیرند یا ضرر خود را کنترل کنند. عدم تعیین ریسک، عدم جلوگیری به موقع از ضرر و نداشتن سیستمی منظم برای کسب سود از بازار سه مشکل اساسی و معمولاً پر هزینه‌ترین خطاهایی هستند که در معامله‌گری مرتکب می‌شوید. تنها معامله‌گران موفق هستند که این خطاها را از معاملاتشان حذف کرده‌اند و برای خود جایی برای پیش‌بینی نشده‌ها می‌گذارند. به خاطر بیاورید که تنها دو نیرو وجود دارد که باعث حرکت قیمت‌ها می‌شود. معامله‌گرانی که معتقدند قیمت‌ها پایین است و کسانی که فکر می‌کنند قیمت‌ها بالا است. در هر لحظه برآیند این دو نیرو را در بازار می‌بینیم و می‌فهمیم که کدامیک قدرت بیشتری داشته است. الگوی قابل تشخیصی وجود دارد که مرتب تکرار می‌شود و به ما ایده‌ای راجع به سمت و سوی بازار می‌دهد. این همان لبه ماست. این تنها چیزی است که ما می‌دانیم. چیزهای بسیار زیادی نیز وجود دارند که نمی‌دانیم و هیچ‌گاه نیز نخواهیم دانست مگر اینکه قادر باشیم ذهن دیگران را بخوانیم. برای مثال نمی‌دانیم در هر لحظه چه تعداد معامله‌گر وارد بازار می‌شوند. چه تعداد از آنها می‌خرند و چه تعداد می‌فروشند. سوالات بی‌شماری از این دست وجود دارند که بعنوان متغیرهای نامرئی بازار همیشه حاضرند. معامله‌گران موفق نه آنها را نادیده می‌گیرند و نه در پی یافتن پاسخی برای آنها هستند. آنها تمامی این متغیرها را در معاملات خود منظور می‌کنند. این امر در مورد یک معامله‌گر معمولی کاملاً برعکس است. چرا که اگر او به این امر اعتقاد داشت باید نتیجه غیرقطعی برای معامله را می‌پذیرفت. کسی که پذیرفته است که نتیجه هیچ معامله‌ای قابل پیش‌بینی نیست، میزان ریسک خود را قبل از شروع هر معامله‌ای تعیین می‌کند، در موقع ضرر عکس‌العمل مناسب نشان داده و جلوی ضرر بیشتر را می‌گیرد و در معاملات سودده با یک مدیریت

درست، بیشترین سود ممکن را از موقعیت پیش آمده دریافت می‌کند. عدم به کارگیری این سه شرط در معاملات به معنی خودکشی روحی و مالی است. با توجه به اینکه اکثر معامله‌گران این سه شرط را در نظر نمی‌گیرند (تعیین ریسک، خروج به موقع از ضرر و گرفتن به موقع سود) پس می‌توان نتیجه گرفت که هدف نهایی آنها نابودکردن خودشان است. ولی هدف آنها در واقع این نیست. پس اگر چنین نیست، چرا اکثر معامله‌گران این سه شرط مهم را در نظر نمی‌گیرند. تنها یک دلیل منطقی وجود دارد و آن اینست که آنها این سه شرط را در نظر نمی‌گیرند زیرا فکر می‌کنند نیازی به این شروط ندارند. و این هم دلیلی ندارد جز اینکه فکر می‌کنند همه چیز را به قطعیت می‌دانند.

همین احساس دانستن است که باعث می‌شود مهلک‌ترین خطاها را مرتکب شوند. آنچه یک معامله‌گر لازم است بداند این است که داشتن یک سیستم معاملاتی که بتواند بدون هیچ کشمکش درونی بر مبنای آن عمل کند، یک امر حیاتی است. موثرترین و کاربردی‌ترین چیزی که یک معامله‌گر باید به آن اعتقاد داشته باشد این است که «هر چیزی ممکن است اتفاق بیفتد.» این موضوع سوای حقیقتی که در آن نهفته است شالوده سایر عقاید برای موفقیت در معامله‌گری محسوب می‌شود. بدون این اعتقاد ذهن معامله‌گر وارد فضایی می‌شود که او را به اشتباهات مهلک سوق می‌دهد.

فصل هفتم



لبه معامله‌گری: اندیشیدن در حوزه احتمالات

اندیشیدن در حوزه احتمالات دقیقاً چه معنایی است و این موضوع تا چه اندازه در موفقیت پایدار یک فرد به عنوان یک معامله‌گر ضروری است؟ اگر لحظه‌ای راجع به عبارت بالا اندیشیده باشد متوجه می‌شوید که من پایداری را به عنوان تابعی از احتمالات بیان کردم. این خود یک تضاد است. چطور ممکن است از چیزی که خود ثابت نیست بتوان نتایج پایدار کسب کرد؟ برای پاسخ به این پرسش لازم است نگاهی به صنعت قمار بیندازیم. شرکت‌های زیادی میلیون‌ها اگر نخواهیم بگوییم میلیاردها دلار را صرف سرمایه‌گذاری بر روی هتل‌های پر نقش‌ونگاری می‌کنند تا مشتریان خود را به سمت کازینوها جذب کنند.

اگر تا به حال به لاس‌وگاس رفته باشید منظور من را بهتر می‌فهمید. شرکت‌های بازی هم مانند سایر شرکتها باید دلایل قانع‌کننده‌ای برای سرمایه‌گذاری‌های خود به هیئت مدیره و سهامداران ارائه بدهند. فکر می‌کنید که سرمایه‌گذاران چگونه حاضر می‌شوند سرمایه‌های عظیم خود را بر روی هتل‌ها و کازینوها صرف کنند و از رویدادی که نتیجه تصادفی دارد، به طور مستمر کسب درآمد کنند؟

پارادکس احتمالات: نتایج تصادفی، سود مستمر

در اینجا یک پارادکس جالب توجه وجود دارد. کازینوها روزبه‌روز و سال به سال پولدارتر می‌شوند، فقط از طریق سرمایه‌گذاری روی رویدادی که نتیجه تصادفی دارد. در همین‌زمان بیشتر معامله‌گران اعتقاد دارند که رفتار بازار تصادفی نیست ولی با این وجود نمی‌توانند آن سودی مستمر بگیرند. آیا نباید یک نتیجه ثابت و غیرتصادفی، سودی ثابت داشته باشد و یک نتیجه تصادفی و غیرثابت یک سود تصادفی؟ آنچه صاحبان کازینو، قماربازان باتجربه، و معامله‌گران برتر فهمیده‌اند چیزی است که یک معامله‌گر معمولی خیلی سخت می‌تواند آن را بپذیرد: حتی نتایج محتمل هم می‌توانند سودی مستمر داشته باشند. معامله‌گران برتر با معامله‌گری مانند بازی اعداد برخورد می‌کنند، شبیه به شیوه‌ای که صاحبان کازینو و قماربازان حرفه‌ای در قمار به کار می‌برند. برای روشن شدن موضوع بیایید نگاهی به یک بازی بیندازیم. کازینو از هر کسی که وارد بازی می‌شود درصد کمی می‌گیرد. با توجه به قوانین بازی که به کار گرفته می‌شود می‌توان گفت مثلاً چند سنت از هر دلاری که وارد بازی می‌شود. این مبلغ از هر کسی چه برنده چه بازنده گرفته می‌شود برنده ممکن است هزارها دلار یا بیشتر در یک دست برنده شود و این مقدار را از کازینو دریافت کند اما در پایان سال می‌بینیم (بطوری که این موضوع هر سال اتفاق می‌افتد) که کازینو با درآمد چند میلیون دلاری در هر سال به کار خود ادامه می‌دهد.

صاحبان کازینو با درک احتمالات فهمیده‌اند که هر دست از بازی از لحاظ آماری مستقل از دست دیگر است. یعنی اینکه هر دست رویداد منحصر به فردی است که نتیجه آن هیچ ارتباطی با دست قبلی ندارد. اگر شما بر روی هر دست به صورت منحصر به فرد تمرکز کنید با نتایج منحصر به فرد و کاملاً تصادفی و غیر قابل پیش‌بینی مواجه خواهید شد. اما اگر جمع کل دست‌ها را در نظر بگیریم درست عکس این صحیح است یعنی اگر دست‌های بازی به اندازه کافی باشند از نظر آماری می‌توان به نتیجه‌ای پایدار، قابل پیش‌بینی و حتی قابل اطمینان رسید.

اینجاست که اندیشیدن در حوزه احتمالات کمی مشکل می‌شود. تفکر در

حوزه احتمالات به دو لایه از اعتقادات نیاز دارد که از لحاظ سطحی مخالف یکدیگر به نظر می‌رسند. لایه اول را لایه سطح میکرو می‌نامیم. در این سطح شما باید به بی‌ثباتی و غیرقابل پیش‌بینی بودن هر دست منفرد اعتقاد داشته باشید. واقعیت غیرقابل پیش‌بینی بودن را می‌دانید. برای مثال شما نمی‌توانید از ابتدا بدانید که شرکت‌کننده‌های دیگر چه شیوه‌ای را برای بازی انتخاب می‌کنند تا اینکه آنها کارت‌هایی را می‌اندازند و کارت‌های دیگری را بر می‌دارند. هر تغییری در بازی می‌تواند تاثیرگذار باشد و چون این متغیرها از ابتدا قابل شناخته شدن و کنترل شدن نیستند باعث بوجود آمدن نتیجه غیرقطعی برای هر دست از بازی می‌شوند. لایه دوم، سطح ماکرو است. در این سطح شما باید به این معتقد باشید که نتایج سری دست‌هایی که بازی می‌شوند قابل پیش‌بینی است. درجه پیش‌بینی این نتایج، بر پایه متغیرهای ثابتی است که از ابتدا شناخته شده‌اند و مخصوصاً برای این طراحی شده‌اند که در یک موقعیت یک طرف (لبه) را بر طرف دیگر ترجیح بدهند.



کازینو ها با سرمایه گذاری روی یک امر تصادفی سال به سال پول دار تر میشوند!!

منظور من از این متغیرهای شناخته شده روشی است که شما برای بردن در بازی در نظر گرفته‌اید. بنابراین حتی باوجود اینکه شما از قبل نمی‌توانید از ترتیب پیروزی‌ها و شکست‌ها آگاه باشید (مگر اینکه علم غیب داشته باشید)، می‌دانید که اگر تعداد دست‌های بازی به اندازه کافی باشد، هر کسی که لبه خود را رعایت کند

با پیروزی‌های بیشتری نسبت به شکست، بازی را به پایان می‌برد. درجه استمرار در موفقیت تابعی از این است که چقدر لبه خوب باشد و کاملاً مستقل از نتیجه یک دست منفرد از بازی است. توانایی اعتقاد به غیرقابل پیش‌بینی بودن در لایه میکرو و همزمان اعتقاد به قابلیت پیش‌بینی بازی در سطح ماکرو است که صاحبان کازینو و قماربازان حرفه‌ای را در کار خود موفق می‌کند.

اعتقاد آنها به منحصر به فرد بودن یک دست، آنها را از درگیر شدن به تلاش‌های بیهوده برای پیش‌بینی نتایج هر دست منحصر به فرد باز می‌دارد. آنها این حقیقت را کاملاً آموخته و پذیرفته‌اند که نمی‌دانند چه اتفاقی ممکن است پیش بیاید و حتی برای بدست آوردن سود مستمر هیچ احتیاجی هم به این مساله ندارند. از آنجایی که نیازی به این ندارند که بدانند بعداً چه اتفاقی می‌افتد، بنابراین از لحاظ احساسی تحت تاثیر نتیجه هر دست منحصر به فرد یا چرخش تاس قرار نمی‌گیرند. به عبارت دیگر، آنها با توقعات غیرواقعی درباره آنچه رخ می‌دهد خود را درگیر نمی‌کنند یا دچار منیت و خودخواهی نمی‌شوند که فکر کنند همیشه حق با آنهاست. در نتیجه راحت‌تر می‌توانند بر روی اتفاقاتی که به نفع‌شان است تمرکز کنند تا گرفتار خطاهای جبران‌ناپذیر نشوند.

آنها آسوده باقی می‌مانند و اجازه می‌دهند احتمالات (لبه‌های آنها) کارخودشان را بکنند و با این وجود در همه حال می‌دانند که لبه‌های آنها به اندازه کافی خوب هستند و اندازه نمونه هم به اندازه کافی بزرگ است که در نهایت با سود خالص خارج شوند. معامله‌گران برتر هم همان شیوه تفکر کازینو و قماربازان حرفه‌ای را به کار می‌گیرند و نه تنها این موضوع به نفع آنها تمام می‌شود بلکه عوامل زیربنایی هم که نیاز به چنین شیوه‌ای را لازم می‌دانند نیز مانند بازی قمار هستند.

یک مقایسه ساده مساله را روشن تر می‌کند. یک معامله‌گر، قمارباز، یا یک کازینو همه با متغیرهای شناخته شده و شناخته نشده‌ای سروکار دارند که نتیجه هر رویداد از معامله یا قمار را تحت تاثیر قرار می‌دهد. در بازی قمار، متغیرهای شناخته شده شیوه بازی فرد است. در معامله‌گری متغیرهای شناخته شده تحلیل

بازار توسط آنهاست. تحلیل‌گر الگوهای رفتاری بازار را در رفتارهای جمعی کسانی که در آن فعالیت می‌کنند، می‌بیند. می‌دانیم که هر شخصی تحت شرایط و موقعیت‌های مشابه بارها و بارها به یک صورت عمل می‌کند و در نتیجه الگوهای رفتاری قابل پیش‌بینی‌ای را تولید می‌کند. در نتیجه گروهی از افراد که روزها و هفته‌ها و ماهها با یکدیگر در تعامل هستند هم، چنین الگوهای رفتاری را ایجاد می‌کنند که مرتباً تکرار می‌شود. این الگوهای رفتاری می‌تواند با ابزارهای تحلیلی موجود مانند خطوط روند^۱، میانگین‌های متحرک^۲، اسیلاتورها^۳ و ... کشف و مشاهده شوند. هر ابزار تحلیل از معیارهای خاص خودش برای تعیین ویژگی‌های یک الگوی مشخص استفاده می‌کند. این مجموعه از معیارها و ویژگی‌هایی که شناسایی می‌شوند، متغیرهای شناخته شده بازار برای معامله‌گر هستند.

آنها برای معامله‌گر مانند شیوه بازی برای قمارباز و کازینو می‌باشند. منظور من این است که ابزارهای تحلیل برای معامله‌گر لبه‌ها را در هر معامله به نفع معامله‌گر قرار می‌دهند، همانطوری که شیوه بازی این شرایط را برای کازینو فراهم می‌کند. دوم اینکه، می‌دانیم متغیرهای ناشناخته‌ای هم وجود دارند که نتیجه هر بازی را تحت تاثیر قرار می‌دهد. در بلیک جک این ناشناخته‌ها برزدن ورق‌ها و اینکه بازیگران چه شیوه‌ای را برای بازی به کار می‌برند، می‌باشد. در تخته‌نرد، این متغیر نحوه انداختن تاس است و در رولت میزان نیرویی است که برای به چرخش چرخ به کار می‌رود. تمام این متغیرهای ناشناخته مانند نیرویی بر هر رویداد تاثیر می‌گذارد به نحوی که هر رویداد نتیجه مستقلاً از سایر رویدادها دارد و یک توزیع تصادفی بین شکست‌ها و پیروزی‌ها وجود دارد. معامله‌گری نیز شامل تعداد زیادی متغیر ناشناخته است. در معامله‌گری متغیرهای شناخته نشده، معامله‌گران دیگر هستند که پتانسیل لازم برای گرفتن یک معامله یا خارج شدن از آن را دارند. هر معامله‌گر باتوجه به تفسیر خود از بالا یا پایین بودن قیمت وارد بازار شده و

-
1. Trend Line
 2. Movig Average
 3. Oscillators

با انجام معامله در شکل‌گیری الگوی بازار موثر است. یعنی اگر الگوی قابل تشخیصی وجود داشته باشد و اگر متغیرهایی که برای تعریف آن الگو استفاده شده‌اند با لبه معامله‌گر همخوانی داشته باشد، او یک معامله خرید یا فروش انجام می‌دهد. چه فاکتورهایی بعد از انجام معامله، تعیین می‌کنند که معامله‌گر در نهایت سود می‌برد یا خیر؟ پاسخ این است: عملکرد سایر معامله‌گران!

در لحظه‌ای که معامله‌گر وارد معامله می‌شود و تا زمانی که تصمیم می‌گیرد در آن باقی بماند، سایر معامله‌گران نیز که در بازار وجود دارند و بنا بر تشخیص خود از موقعیت عکس‌العمل نشان می‌دهند. در هر لحظه عملکرد درصدی از معامله‌گران به ضرر ما و عملکرد برخی دیگر به نفع ماست. هیچ راهی هم وجود ندارد که از قبل بدانیم که عملکرد آنها چگونه خواهد بود بنابراین نتیجه معامله غیرقطعی است. به عبارتی نتیجه هر معامله تحت تاثیر معاملات سایرین است و بنابراین نتیجه هر معامله غیرقابل پیش‌بینی است و مانند قمار نتیجه یک معامله مستقل از معاملات دیگر است و به معامله قبلی و بعدی بستگی ندارد و شکست‌ها و پیروزی‌ها به طور تصادفی توزیع می‌شوند.

سوم اینکه، صاحبان کازینو سعی نمی‌کنند از ابتدا نتیجه هر موقعیتی را بدانند یا پیش‌بینی کنند. این امر با توجه به متغیرهای ناشناخته‌ای که وجود دارند امری ناممکن است، در ضمن اینکه لازمه موفقیت هم نمی‌باشد. صاحبان کازینو می‌دانند که تنها شرط لازم این است که اندازه نمونه به میزان کافی بزرگ باشد.

معامله‌گری در لحظه

معامله‌گرانی که آموخته‌اند در حوزه احتمالات بیندیشند، تقریباً با یک دیدگاه به بازار نزدیک می‌شوند. در سطح میکرو آنها اعتقاد دارند که هر معامله یا لبه یک موقعیت منحصربه‌فرد است. آنچه آنها درباره طبیعت معامله‌گری آموخته‌اند این است که در لحظه موردنظر، بازار ممکن است دقیقاً نموداری مشابه لحظه قبل داشته باشد؛ و اندازه‌گیری‌های هندسی و محاسبات ریاضی که برای تعیین هر لبه به کار می‌روند، می‌توانند از یک لبه تا لبه دیگر یکسان باشند. اما نتیجه‌ای که در

نهایت از این الگو حاصل می‌شود از یک لحظه تا لحظه دیگر یکسان نیست. هر الگویی که اکنون وجود دارد برای اینکه دقیقاً نتیجه‌ای مانند الگوی قبل داشته باشد نیاز به این دارد که همان معامله‌گران قبلی و با همان ایده و عملکرد وارد بازار شده باشند. احتمال یک چنین اتفاقی غیرممکن است. خیلی خوب است که شما این مفهوم را کاملاً درک کنید زیرا مهم‌ترین عامل برای موفقیت شما در معامله‌گری، عوامل روانشناختی هستند.

ما می‌توانیم از انواع روش‌های تحلیل برای تشخیص الگوها استفاده کنیم و از دیدگاه تحلیلی این الگوها می‌توانند از تمام جهات، چه از جنبه ریاضی و چه از لحاظ ظاهری مشابه باشند. اما کسانی که این الگو را تشکیل داده‌اند لزوماً همان کسانی که در الگوی مشابه قبلی بودند، نیستند. در نتیجه الگوی حاضر پتانسیل این را دارد که متفاوت با الگوی مشابه قبلی عمل کند. حتی وجود یک معامله‌گر از هر سوی دنیا، کافی است که نتیجه لبه مورد نظر را خنثی کند. ویژگی اساسی در رفتار بازار این است که هر وضعیت بازار در «لحظه اکنون» و هر الگوی رفتاری در «لحظه اکنون» و هر لبه در «لحظه اکنون» همیشه منحصر به فرد است و نتیجه منحصر به خودش و مستقل از سایرین را دارد و این امر نشان دهنده این است که وقوع هر اتفاقی ممکن است، چه ما بدانیم و نسبت به آن آگاه باشیم و چه کوچکترین ایده‌ای راجع به آن نداشته باشیم. جریان متغیرهای شناخته شده و ناشناخته باعث به وجود آمدن یک محیط احتمالی می‌شود که هیچ‌گاه نمی‌توانیم با اطمینان بگوییم که چه رخ خواهد داد.

آخرین اظهارات من ممکن است کاملاً منطقی و بدیهی به نظر برسند ولی اینجا یک مشکل بزرگ وجود دارد که نه منطقی و نه بدیهی است. آگاه بودن از بی‌ثباتی و فهمیدن طبیعت احتمالات به این معنی نیست که این آگاهی روی عملکرد ما موثر بوده و پس از می‌توان از جنبه احتمالات به مساله نگاه کرد. فکر کردن در حیطه احتمالات خیلی سخت است زیرا ذهن ما به این موضوع عادت ندارد. ذهن ما آموخته که اطلاعات گذشته را گرفته و ثبت کند و از آنها در موقعیت‌های مشابه استفاده کند در صورتی که در بازار موقعیت‌های مشابه وجود

ندارد و هر موقعیتی یگانه است حتی با وجود شباهت‌هایی که از لحاظ ظاهری ممکن است با موقعیت‌های پیشین داشته باشد. این به این معنی است که اگر ذهن‌مان را پرورش نداده باشیم تا این یگانگی را درک کند، این موضوع در هنگام عمل به راحتی از ذهن‌مان فیلتر می‌شود.

کلام آخر اینکه درجاتی از ناخالصی در این‌گونه اندیشیدن وجود دارد که کسب این توانایی را بسیار دشوار می‌کند. بیشتر معامله‌گران این موضوع را به درستی نمی‌فهمند و فقط به دلیل اینکه اندک اطلاعی از این مفهوم دارند، فکر می‌کنند که در احتمالات می‌اندیشند. تا کنون با صدها معامله‌گر کارکرده‌ام که چنین تفکری داشتند. در اینجا به عنوان مثال از یکی از معامله‌گران که او را باب می‌نامم، یاد می‌کنم. باب یک مشاور تحصیل‌کرده در زمینه معامله‌گری است، که در حدود ۵۰ میلیون دلار را مدیریت می‌کند. او تقریباً ۳۰ سال تجربه کاری دارد و به دلیل این‌که نتوانسته بود بیشتر از ۱۲ تا ۱۸ درصد در سال سود بدست آورد، به من مراجعه کرده بود.

این سود کافی است. اما باب از آن راضی نبود، زیرا فکر می‌کرد با توانایی‌هایی که در تحلیل بازار دارد باید یک چیزی در حدود ۱۵۰ تا ۲۰۰ درصد در سال، سود داشته باشد.

باب مفهوم احتمالات را به خوبی درک کرده بود ولی نمی‌توانست از دیدگاه احتمالات به مساله نگاه کند. در زیر یادداشت‌های من بعد از گفتگو با او را مشاهده می‌کنید.

۹۵/۹/۲۸: باب وارد یک معامله می‌شود و نقطه خروج خود را هم در بازار انتخاب می‌کند. بازار تا یک سوم مسیر نقطه خروج او حرکت کرده و دوباره به نقطه آغاز او بر می‌گردد و بلافاصله بعد از خارج شدن باب از معامله، در حدود ۵۰۰ واحد^۱ در مسیر پیش‌بینی شده توسط او حرکت می‌کند. البته این مساله برای باب سودی ندارد چرا که او از بازار خارج شده بود. او اصلاً از این موضوع سر در

نمی‌آورد. در ابتدا از او پرسیدم میزان ریسک او برای این معامله چقدر بود؟ او منظور من را از سوال درک نکرد چرا که فکر می‌کرد با قرار دادن نقطه خروج، ریسک را مشخص کرده است. به او گفتم انجام این کار به معنی پذیرفتن ریسک نیست. ریسک‌پذیری یعنی: از دست دادن پول، اشتباه کردن، بی‌نقص نبودن و... که به انگیزه‌های درونی یک فرد برای معامله‌گری بستگی دارد. قبلا اشاره کردم که از طرز عملکرد افراد می‌توان به عقاید آنها پی برد.

می‌توانیم فرض کنیم از آنجایی که باب یک معامله‌گر منضبط است برای خود نقطه پایانی تعیین می‌کند ولی تعیین این نقطه به این معنا نیست که او این مساله را پذیرفته است که ممکن است معامله به نفع او پیش نرود. بهر حال بعد از شنیدن شرح وضعیتش به او گفتم زمانی که وارد معامله شده بود اصلا فکر نمی‌کرد که بازار در خلاف جهت پیش‌بینی او حرکت کند و زمانی که بازار به نقطه شروع او بازگشت، وی از بازار خارج شد تا آن را تنبیه کند و نشان دهد که حق ندارد حتی یک تیک^۱ در خلاف جهت پیش‌بینی او حرکت کند. باب این استدلال را تایید کرد و گفت که هفته‌ها منتظر این معامله بوده و زمانی که بازار بالاخره به این نقطه رسیده، با خودش فکر کرده که فورا در جهت دلخواهش پیش می‌رود. آنچه نیاز داشت بیاموزد، به او خاطر نشان کردم. پیش نیاز اندیشیدن در حیطه احتمالات این است که ریسک‌پذیر باشید. زیرا در غیر این صورت حاضر نیستید با اتفاقاتی که دوست ندارید، روبه‌رو شوید. زمانی که ذهن خود را تربیت می‌کنید که در احتمالات بیندیشد به این معنی است که انتظار هر اتفاقی را دارید و بدون هیچ کشمکش درونی، وجود نیروهای ناشناخته را مسلم میدانید.

داشتن این طرز فکر غیر ممکن است، مگر اینکه به اندازه کافی در تربیت ذهن خود تلاش کرده باشید. در حقیقت تا زمانی که فکر کنید، می‌دانید یا فرض کنید که می‌دانید یا به هر نحوی لازم می‌دانید که بدانید، به همان اندازه به عنوان یک معامله‌گر ناموفق هستید.

معامله‌گرانی که آموخته‌اند در احتمالات بیندیشند از موفقیت نهایی خود مطمئن هستند زیرا هر معامله‌ای را که با لبه آنها سازگار باشد انجام می‌دهند.

اگر آنها معاملاتی را که فرض می‌کنند، فکر می‌کنند یا اعتقاد دارند که به نفع آنها پیش برود انتخاب کنند، در واقع مخالف این عقیده عمل کرده‌اند که لحظه اکنون یک لحظه منحصر به فرد است و موفقیت‌ها و شکست‌ها به صورت تصادفی در زنجیره‌ای از معاملات توزیع شده‌اند. آنها آموخته‌اند (اغلب پس از تحمل درد و رنج فراوان) که لازم نیست بدانند کدام دفعه لبه‌شان کار می‌کند و کدام دفعه کار نمی‌کند. آنها دست از پیش بینی تک‌تک معاملات برداشته‌اند و آموخته‌اند که با گرفتن تمام موقعیت‌های همخوان با لبه‌شان تعداد نمونه‌های خود را افزایش دهند و در نهایت برآیند نتایج به نفع‌شان خواهد بود. فکر می‌کنید که چرا معامله‌گران ناموفق پیوسته به دنبال فراگیری هر چه بیشتر تحلیل بازار هستند؟

آنها می‌خواهند با کسب مهارت بیشتر در تحلیل بازار از نتیجه تک‌تک معاملات اطمینان حاصل کنند. با وجود اینکه ممکن است انکار کنند ولی این معامله‌گران دنبال تضمین نتیجه تمام معاملات هستند. آنها ناامیدانه دنبال ایجاد تضمینی هستند که وجود ندارد. تنها کاری که برای رهایی از این وضعیت می‌توانند بکنند این است که به این حقیقت اعتقاد پیدا کنند که: هیچ تضمینی وجود ندارد. زمانی که این مساله را بپذیرید و بدانید که هیچ تضمینی در هیچ لبه‌ای وجود ندارد و هر لحظه یک لحظه منحصر به فرد است، آن‌گاه سردرگمی شما در بازار پایان می‌یابد. علاوه بر این دیگر مستعد خطاهای معمول در معامله‌گری نیستید که از پتانسیل شما بکاهد و اعتماد به نفس شما را تخریب کند. در سایه اعتقاد به این حقیقت که نتیجه تک‌تک معاملات قابل پیش‌بینی نیست، قبل از انجام یک معامله ذهن خود را درگیر پیش‌بینی نتیجه آن نمی‌کنید. اما چرا عملکرد اکثریت معامله‌گران خلاف این را نشان می‌دهد؟

من در فصل گذشته به شما پاسخ دادم، اما مساله مشکل‌تر از این است و نکته‌های ظریفی در آن وجود دارد. معامله‌گر مورد نظر قبل از وارد شدن به معامله میزان ریسک خود را تعیین نمی‌کند زیرا دلیلی برای این کار نمی‌بیند. او تا از سود

بخش بودن یک معامله اطمینان حاصل نکرده است، وارد آن نمی‌شود و با خود فکر می‌کند «من که نتیجه این معامله را می‌دانم، پس چه نیازی به تعیین ریسک وجود دارد؟» و از آنجایی که قانع شده که معامله‌اش به سود می‌انجامد، تعیین میزان ریسک در نظرش کاری بی‌معنی است. (زیرا به اعتقاد او بازار مطابق میلش پیش می‌رود، پس ریسکی وجود ندارد.) معامله‌گر نمونه قبل از ورود به هر معامله‌ای وقت زیادی را صرف قانع کردن خودش می‌کند که بازار در جهت پیش‌بینی او حرکت خواهد کرد، چرا که شق دیگر مساله یعنی خلاف عمل کردن بازار، به آسانی قابل پذیرش نیست. به خاطر بیاورید ساختار ذهن ما به گونه‌ای است که همه چیز را به هم مربوط می‌کند.

در نتیجه، اشتباه کردن و ضرر کردن در معامله به تجربیات اشتباه قبلی معامله‌گر برمی‌گردد. هر کسی در در اعماق ذهن خود یک انرژی منفی از تجربیات شکست‌خورده قبلی دارد که او را احاطه کرده است. به خاطر همین است که شکست در یک معامله به میزان تجربه نزدیک به مرگ برایش رعب آور می‌شود. بنابراین هر معامله‌ای را که احساس کند سودی ندارد، تبدیل به یک تنگنای غیرقابل حل می‌شود و تعیین ریسک در یک معامله برای او به این معناست که منکر موفقیت خود در معامله بشود.

او خود را قانع کرده است که معامله‌اش به سود می‌انجامد و بر همین اساس هم وارد معامله می‌شود، در صورتی که پذیرفتن ریسک به این معناست که معامله احتمال دارد به شکست هم منجر شود. این‌گونه طرز تفکر او را دچار شک کرده و خیلی بعید به نظر می‌رسد که بتواند وارد معامله بشود. حال اگر وارد معامله‌ای نشود و آن معامله به سود بینجامد به شدت دچار عذاب روحی می‌شود. برای بیشتر مردم هیچ‌چیز آزار دهنده‌تر از تشخیص یک موقعیت خوب و از دست دادن آن تنها به خاطر نداشتن اعتماد به نفس لازم و دچار شک شدن نیست. تنها راه برای خارج شدن از این تنگنای روانشناختی این است که با هر دلیلی خودمان را قانع کنیم که معامله حتما سودبخش است. آیا هیچ‌کدام از این جملات آشنا به نظر نمی‌رسند؟ (وقتی شما در حال قانع کردن خود برای ورود به معامله هستید): «می‌دانم

که چه کسانی از بازار خارج و چه کسانی به آن وارد می‌شوند و از نحوه تفسیر اطلاعات توسط آنها آگاهم. علاوه بر این از نحوه عملکرد آنها نیز کاملاً اطلاع دارم، بنابراین نتیجه نهایی عملکردشان را می‌دانم، بر این اساس می‌توانم حرکت قیمت‌ها را برای یک ثانیه، دقیقه، ساعت و هفته آینده از همین اکنون پیش‌بینی کنم».

این طرز مشاهده قیمت‌ها و قانع کردن خودتان کمی مضحک به نظر می‌رسد، این‌گونه نیست؟ برای معامله‌گرانی که آموخته‌اند در حوزه احتمالات بیندیشند، هیچ تنگنایی وجود ندارد. تعیین ریسک برای آنها به هیچ وجه مشکل نیست زیرا از دیدگاه درست و غلط نمی‌اندیشند. آنها آموخته‌اند که معامله‌گری هیچ ربطی به درست و غلط بودن هر معامله منحصر به فرد ندارد. در نتیجه برداشت آنها از ریسک مانند سایر معامله‌گران نیست. آنها هم می‌توانستند مانند مابقی معامله‌گران همین قدر منفی بیندیشند.

ولی از آنجایی که یاد گرفته‌اند که معامله‌گری بازی احتمالات است، احساسات آنها راجع به یک معامله منحصر به فرد مانند احساسات سایرین در پرتاب سکه است در هنگامی که به جای پشت (حدس آنها)، رو (نتیجه) می‌آید. حدس اشتباهی بوده ولی برای بیشتر مردم پیش‌بینی اشتباه درباره پرتاب سکه یا تاس موجب ناراحتی نمی‌شود. چرا؟ زیرا بیشتر مردم معتقدند که نتیجه پرتاب یک سکه تصادفی و غیر قابل پیش‌بینی است.

اگر شما به تصادفی بودن اعتقاد داشته باشید در نتیجه به طور طبیعی انتظار یک نتیجه تصادفی را هم دارید. تصادفی بودن به مفهوم عدم اطمینان است. بنابراین وقتی ما به تصادفی بودن نتیجه معتقد باشیم یعنی پذیرفته‌ایم که نمی‌دانیم نتیجه چه خواهد بود. اگر از ابتدا بپذیریم که از خاتمه یک رویداد آگاهی نداریم، این پذیرش توقعات ما را از بین برده و آزادی عمل ما را نامحدود می‌کند. اکنون که به ریشه بیماری یک معامله‌گر، پرداختیم. می‌توان گفت هر توقعی مبنی بر اینکه رفتار بازار معین، تعریف شده و دقیق است - به جای بیطرف و نامحدود بودن - اساساً بیماری است. قبلاً هم اشاره کردم که این توقعات پاسخگوی ماهیت اصلی بازار

نیست. از آنجایی که که هر لحظه در بازار منحصر به فرد است و هر اتفاقی ممکن است روی دهد، در نتیجه هر توقعی که نتواند این ویژگی بازار را منعکس کند، غیر واقعی است.

مدیریت توقعات

توقعات غیر واقعی روی نحوه تفسیر اطلاعات توسط ما تاثیر گذاشته و به ما آسیب می‌رساند. توقعات، نمایی ذهنی از رویدادهای آینده است. توقعات از آگاهی‌های ما ناشی می‌شوند. این منطقی است، چرا که نمی‌توانیم متوقع چیزی باشیم که از آن آگاه نیستیم. آنچه می‌دانیم برابر است با آنچه درباره محیط بیرون آموخته‌ایم و آنچه بدان اعتقاد داریم نسخه شخصی ما از واقعیت است. وقتی توقع چیزی را داریم، آینده را آن‌گونه که اعتقاد داریم باید باشد، تصور می‌کنیم.

ما توقع داریم ثانیه‌ها، دقیقه‌ها، ساعت‌ها، روزها و هفته‌ها و... مطابق آنچه در ذهن خود محسوس کرده‌ایم، سپری شوند. باید درباره تصورات مان از آینده مراقب باشیم، چرا که هیچ چیز دیگری به اندازه توقعات پاسخ داده نشده، نمی‌تواند در ما ایجاد ناخشنودی و بدبختی کند. وقتی کارها بر وفق مراد است چه احساسی دارید؟ پاسخ این است: عالی. (شادی، لذت، رضایت و احساس عالی خوب بودن). حال اگر توقعات شما برآورده نشده باشد چه؟ پاسخ، درد و رنج است.

هرکسی وقتی محیط به دلخواه او عمل نمی‌کند، درجاتی از خشم، ناامیدی، تاسف، نارضایتی، خیانت و... را تجربه می‌کند. و این همان جایی است که ما دچار مشکل می‌شویم. زیرا توقعات ما از دانسته‌های ما ناشی می‌شوند و زمانی که چیزی را می‌دانیم، حق را به خود می‌دهیم. در این نقطه ذهن ما بی‌طرف نیست و فهمیدن این که چرا ذهن اینگونه نیست مشکل نمی‌باشد. وقتی بازار به دلخواه ما پیش می‌رود احساس فوق العاده‌ای داریم و وقتی بر خلاف توقع ماست، احساسمان ناخوشایند است. این نشان می‌دهد که دارای ذهنی باز و بی‌طرف نیستیم. عقیده‌ای که در پشت توقعات ما پنهان است باعث می‌شود که اطلاعات بازار را به نحوی دریافت کنیم که به ما احساس خوبی بدهد و مکانیزم اجتناب از

رنج ما را در مقابل اطلاعاتی که ممکن است احساس بدی را در ما القاء کند، مصون می‌دارد.

همانطوری که قبلاً گفتیم ذهن طوری طراحی شده که به ما کمک کند تا از درد اجتناب کنیم. برای مثال اگر شیئی به سمت سر شما بیاید عکس‌العمل شما در مقابل این است که به طور غریزی سر خود را از مسیر آن منحرف می‌کنید. جاخالی دادن نیاز به یک فرایند تصمیم‌گیری ندارد. به عبارت دیگر اگر شما شیء را ببینید و زمان لازم را برای بررسی راه‌های مختلف داشته باشید ممکن است تصمیم بگیرید آن را با دست بگیرید یا جای خالی بدهید. این‌ها مثال‌هایی هستند از اینکه ما چگونه خود را در برابر صدمات فیزیکی محافظت می‌کنیم. شیوه محافظت ما در مقابل صدمات روحی و روانی نیز به همین صورت است، با این تفاوت که این دفعه ما خود را در برابر اطلاعات محافظت می‌کنیم. برای مثال وقتی توقعی را از رفتار بازار داریم و بازار به نحو دیگری عمل می‌کند، مکانیزم اجتناب از درد سعی دارد این تفاوت را جبران کند. مانند آنچه در مورد درد فیزیکی اتفاق می‌افتد، این مکانیزم در دو سطح هوشیار و نیمه هوشیار عمل می‌کند.

برای محافظت‌شدن در مقابل اطلاعات درد آور در سطح هوشیارانه، توجیه می‌کنیم، دلیل تراشی می‌کنیم، عذر و بهانه می‌آوریم با امید به اینکه اطلاعاتی جمع‌آوری کنیم که از اهمیت اطلاعاتی که در تضاد با توقعات ما هستند، کم کنیم. در بعضی مواقع هم عصبانی شده و به خود دروغ می‌گوییم. در این حالت ذهن، ما را نسبت به راه‌های موجود دیگر کور می‌کند، راه‌هایی که اگر شرایط به گونه دیگری بود حتماً متوجه آنها می‌شدیم. اما اکنون که اطلاعات با توقعات ما در تضاد هستند، مکانیزم اجتناب از درد باعث می‌شود از نظر ما ناپدید شوند. برای روشن شدن این پدیده، بهترین مثال همانی است که قبلاً برای شما گفتیم: ما در یک معامله هستیم و بازار مخالف ماست. در حقیقت بازار روندی را در خلاف جهتی که توقع داریم آغاز کرده است. معمولاً، برای تشخیص الگوی مخالف بازار مشکلی نداریم ولی از آنجایی که این مساله را می‌دانیم، سعی می‌کنیم از آن اجتناب کنیم، در نتیجه الگو اهمیت خود را از دست می‌دهد و نامرئی می‌شود، آگاهی ما در اینجا مانع از

دریافت کامل اطلاعات شده است.

درواقع برای اجتناب از درد توجه و تمرکز خود را بر روی اطلاعاتی گذاشتیم که ما را از درد دور نگاه دارد. در این اثنا، اطلاعاتی را که ماهیت روند را مشخص می‌کرد از دید ما پنهان ماند. در واقع، روند ناپدید نمی‌شود ولی توانایی ما برای دیدن آن از بین می‌رود. روند نامرئی باقی می‌ماند تا زمانی که جهت بازار معکوس شده و به دلخواه ما می‌شود. یا اینکه از معامله خارج می‌شویم زیرا از دست دادن مقدار زیادی پول غیرقابل تحمل است.

در اینجا است که تمام اطلاعات آشکار می‌شوند و ما می‌توانیم آنها را دریابیم، چرا که دیگر چیزی برای اجتناب وجود ندارد. از آنجایی که عملکرد طبیعی ذهن به این شکل است، همه ما درگیر فرایند اجتناب از درد می‌شویم.

بارها اتفاق افتاده است که خود را از اطلاعاتی که ممکن است ما را دچار ضربه‌های عاطفی و جراحات روحی عمیق بکند، محافظت کرده‌ایم. در اینگونه موارد مکانیزم طبیعی، خدمت خوبی به ما می‌کند.

اما در اغلب موارد مکانیزم اجتناب از درد، وقتی ما را محافظت می‌کند که تضادی بین توقعات ما و پاسخ‌های محیط، وجود داشته باشد. اینجا است که مکانیزم اجتناب از درد به ما به خصوص به عنوان یک معامله‌گر، لطمه وارد می‌کند. برای درک این مفهوم از خودتان پرسید چه چیزی در مورد اطلاعات بازار واقعا تهدید کننده است. آیا دلیل تهدیدآمیز بودن بازار این است که خصوصیات آن ذاتا دارای انرژی منفی هستند؟

ممکن است اینگونه به نظر برسد ولی در واقع آنچه بازار به ما می‌دهد فقط یک سری حرکت‌های بالا و پایین یا مستطیل‌های بالا و پایین است. این حرکت‌های بالا و پایین الگوهایی را به وجود می‌آورند که لبه را تعیین می‌کنند. حال، آیا واقعا این حرکت‌ها و الگوها انرژی منفی دارند؟ باز هم ممکن است این‌گونه به نظر برسد ولی از نقطه نظر بازار همه این اطلاعات خنثی هستند. هر حرکت بالا یا پایین یا هر الگویی صرفا اطلاعاتی هستند که موقعیت بازار را به ما نشان می‌دهند. اگر این اطلاعات دارای انرژی منفی هستند پس هر کسی که به آنها نزدیک می‌شود باید

احساس درد بکنند. برای مثال وقتی یک جسم سخت به سر من یا شما یا هر شخص دیگری که دارای سیستم عصبی سالمی است برخورد کند احساس درد را به وجود می‌آورد.

ما تجربیات یکسانی داریم زیرا بدن همه انسانها اساسا دارای ساختار یکسانی است. درد یک پاسخ فیزیولوژیکی به تاثیر یک جسم ملموس است. اطلاعات در شکل سخنان و رفتارها توسط محیط و به شکل حرکت‌های بالا و پایین توسط بازار نشان داده می‌شوند که می‌توانند مانند برخورد جسم سخت به همان اندازه دردناک باشند. اما تفاوت مهمی بین اطلاعات و اشیاء وجود دارد. اطلاعات از اتمها و مولکولها تشکیل نشده‌اند. برای تجربه تاثیر اطلاعات، چه مثبت و چه منفی به تفسیر نیاز داریم و تفسیری که داریم تابع ساختار ذهنی منحصر به فرد ماست. ساختار ذهنی هر فردی به دو دلیل اصلی منحصر به فرد است.

اول، همه ما با رفتارهای ژنتیکی و ویژگی‌های شخصیتی متفاوتی زاده شده‌ایم که باعث می‌شود نیازهای مان از یکدیگر متفاوت باشد. حال اینکه محیط چه قدر مثبت یا منفی و با چه درجه‌ای به این نیازها پاسخ بدهد، تجربیات منحصر به فردی را برای هر شخص ایجاد می‌کند. دوم اینکه، هر کسی در معرض نیروهای محیطی متفاوتی قرار دارد. بعضی از این نیروها از یک فرد تا دیگری متفاوت است و هیچکدام یکسان نیست. حال اگر شما تمام ترکیبات ژنتیکی ممکن را که می‌توانستیم با آنها زاده شویم، به همراه موقعیت‌های متنوعی که هر کسی در زندگی با آن روبه رو است در نظر بگیرید، به راحتی می‌توان پی برد که چرا هیچ ساختار ذهنی مشترکی بین افراد بشر وجود ندارد.

برخلاف اینکه بدن همه انسانها ساختار مولکولی یکسانی دارد که موجب تجربه درد فیزیکی می‌شود، هیچ قالب ذهنی همگانی وجود ندارد که به ما اطمینان دهد که تاثیرات مثبت و منفی را یکسان تجربه می‌کنیم. برای مثال ممکن است کسی به شما ناسزا بگوید تا احساسات تان را جریحه‌دار کند. این اطلاعات که از دیدگاه محیطی منفی هستند آیا باعث می‌شوند که تحت تاثیر منفی قرار بگیرید؟ نه لزوما! شما باید قادر باشید که این سخنان را به همان اندازه‌ای که منفی هستند

تجربه کنید. حال اگر شخص مورد نظر با زبانی که نمی‌فهمید به شما ناسزا بگوید یا از لغاتی استفاده کند که معنی آن را نمی‌دانید، آیا باز هم همان احساس منفی را دارید؟ خیر، تا زمانی که شما دارای یک ساختار ذهنی بشوید که کلمات توهین‌آمیز را بتوانید بفهمید و تعبیر کنید. حتی در آن موقع هم نمی‌توانیم بگوییم شما همان قدر ناراحت می‌شوید که فرد ناسزا گوینده قصد آن را داشته است. شما می‌توانید ساختار ذهنی خود را به شیوه‌ای تغییر دهید که درد را بفهمید ولی به جای ناراحت شدن، خوشحال بشوید. افراد زیادی هستند که از ناسزا گفتن و ناسزا شنیدن حس خوبی پیدا می‌کنند و این کار برای آنها نوعی سرگرمی است.

بعضی از مردم هستند که با رفتارهای خود به محیط انرژی مثبت می‌دهند. تمام رفتارهای آنها حاکی از ابراز دوستی و محبت است. ولی آیا تمام افراد قادر به درک این احساسات هستند؟ افرادی که دارای خودباوری و عزت‌نفس هستند، آن را به عنوان یک عشق و دوستی واقعی دریافت می‌کنند ولی کسانی که تجربه شکست در روابط را داشته‌اند نمی‌توانند از آن بهره‌ای ببرند. حتی عده‌ای نیز آن را طوری تفسیر می‌کنند که گویا قرار است از آنها سوء استفاده شود.

مطمئنم که لازم نیست که مثال‌های متعددی بیاورم که شخصی با یک برخورد منظور خاصی داشته و ما آن را به صورت دیگری برداشت کرده‌ایم. مساله ای که می‌خواهم به آن اشاره کنم این است که هر کسی تعاریف و تفاسیر خاصی از اطلاعاتی که با آنها مواجه می‌شود، دارد که منحصر به خود او است. هیچ استاندارد برای نحوه تجربه اطلاعاتی که محیط به ما می‌دهد وجود ندارد، زیرا هیچ استاندارد برای ساختار ذهنی وجود ندارد که اطلاعات بر اساس آن تعبیر شوند. موردی را در نظر بگیرید که بازار اطلاعاتی را در اختیار ما به عنوان یک معامله‌گر قرار می‌دهد، به عبارتی بازار به نوعی با ما در ارتباط است.

اگر با این فرض شروع کنیم که بازار به طور ذاتی اطلاعات منفی تولید نمی‌کند، آنگاه می‌توانیم از خود پرسیم که چه چیز موجب می‌شود این اطلاعات جنبه منفی به خود بگیرند؟ به عبارت دیگر تهدید تجربه درد از کجا ناشی می‌شود؟ اگر از بازار نیست پس از شیوه تعریف ما از اطلاعات و نحوه تفسیر آنها ناشی

می‌شود. تعریف و تفسیر اطلاعات تابعی از آنچه فرض کرده‌ایم می‌دانیم و آنچه اعتقاد داریم درست است، می‌باشد. اگر آنچه می‌دانیم و اعتقاد داریم درست باشد و - جزء این فرض دیگری نداشته باشیم - در نتیجه آینده خود را به همین صورت فرض می‌کنیم و هر گونه داده‌ای از محیط را که بر خلاف تصور ما از آینده باشد به طور خودکار تهدیدآمیز تلقی می‌کنیم. هرگونه اطلاعاتی که پتانسیل تهدیدآمیز بودن را داشته باشد، پتانسیل مسدود شدن، کج فهمی یا از اهمیت افتادن را توسط سیستم اجتناب از درد دارد.

این مشخصه اصلی عملکرد ذهن می‌باشد که می‌تواند به ما بدخدمتی کند. به عنوان یک معامله‌گر نباید اجازه دهیم که تحت تاثیر این مکانیزم وارد معامله شویم یا از آن خارج شویم یا فقط به دلیل اینکه مسائل مطابق میل ما پیش نرفته‌اند، معامله را نیمه‌کاره رها کنیم. برای مثال وقتی در حال مشاهده بازار هستید و هیچ قصدی هم برای انجام معامله ندارید آیا باز هم این حرکت‌های بالا و پایین در شما ایجاد احساس خشم، ناامیدی و سر درگمی می‌کند؟ مسلماً نه! زیرا چیزی در مخاطره ندارید. شما فقط در حال مشاهده اطلاعاتی هستید که وضعیت بازار را مشخص می‌کند. آیا وقتی که در حال مشاهده این حرکت‌های بالا و پایین هستید الگوهایی را که فرا گرفته‌اید را تشخیص نمی‌دهید؟ البته که تشخیص می‌دهید، دلیل همانی است که گفتم: چیزی در مخاطره نیست.

چیزی در مخاطره نیست زیرا توقعی وجود ندارد. شما نتیجه‌ای را برای این حرکت‌ها پیش‌بینی نکرده‌اید، در نتیجه چیزی برای درست و غلط بودن وجود ندارد و بنابراین اطلاعات حالت تهدیدآمیز یا منفی بودن به خود نمی‌گیرد. وقتی توقعی وجود نداشته باشد شما مرزی را برای رفتار بازار قائل نیستید. بدون مرزهای ذهنی خود را در دسترس قرار می‌دهید تا آنچه را در مورد حرکت بازار آموخته‌اید، در یافت کنید.

مکانیزم اجتناب از درد نیازی ندارد که برای محافظت از شما چیزی را تحریف کند، از چیزی اجتناب کند یا چیزی را محو کند. من در کارگاه‌های خود همیشه از شرکت‌کنندگان می‌خواهم که این پارادکس معامله‌گری را برای خود حل

کنند: چگونه می‌توان در حین معامله قاطع و در عین حال انعطاف‌پذیر بود؟ پاسخ اینجاست: باید در مورد قوانین خود قاطع و در مورد توقعات خود منعطف باشیم. ما باید در مورد قوانین قاطع باشیم تا با حس اعتماد به نفسی که به ما می‌دهد خودمان را در محیطی که در آن مرزی وجود ندارد محافظت کنیم. ما باید در مقابل توقعات مان منعطف باشیم تا بتوانیم با شفافیت و بی‌غرضی تمام آنچه را بازار به ما می‌دهد را دریافت کنیم. ولی مشاهده می‌کنیم که بیشتر معامله‌گران دقیقاً برعکس عمل می‌کنند: آنها در مقابل قوانین خود انعطاف‌پذیر و در مقابل توقعات خود سرسخت هستند. جالب اینجاست که هر چه قدر هم در توقعات خود سرسخت‌تر باشند، باید بیشتر از قوانین خود تخلف کنند تا به آرزوهای خود هرچند خلاف حرکت بازار برسند.

حذف ریسک احساسی

برای حذف ریسک احساسی در معامله‌گری باید توقعات خود را درباره آنچه بازار در هر لحظه و هر موقعیتی به شما می‌دهد، خنثی کنید. برای انجام این کار باید قادر باشید از دیدگاه بازار به قضیه نگاه کنید. به خاطر بیاورید که بازار از دیدگاه احتمالات ارتباط برقرار می‌کند. در کل قضیه، لبه شما به نفع شما عمل می‌کند ولی به صورت منفرد لبه شما ممکن است جواب ندهد. برای اندیشیدن در احتمالات باید صاحب یک ساختار ذهنی و قالب فکری شوید که از مفاهیم بنیادین محیط احتمالات تشکیل شده است. یک چنین قالب ذهنی از پنج حقیقت مهم تشکیل شده است:

۱. هر چیزی ممکن است اتفاق بیفتد.
۲. برای کسب پول لازم نیست بدانید که در آینده چه اتفاقی می‌افتد.
۳. در هر مجموعه‌ای از متغیرها که یک لبه را تعریف می‌کنند، شکست‌ها و موفقیت‌ها به طور تصادفی توزیع شده‌اند.
۴. یک لبه چیزی نیست به جزء احتمال وقوع بیشتر یک اتفاق بر اتفاق دیگر.
۵. هر لحظه در بازار منحصر به فرد است.

به خاطر داشته باشید که پتانسیل شما برای تجربه درد از نحوه تعریف و تفسیر شما از اطلاعاتی که در معرض آن هستید، ناشی می‌شود. اگر این ۵ حقیقت را بپذیرید توقعات شما با واقعیات روانشناختی بازار در یک سو خواهد بود. با توقعات مناسب پتانسیل تعریف و تفسیر اطلاعات بازار به صورت دردناک و تهدید آمیز را از دست می‌دهید و بنابراین به طور موثر از ریسک احساسی در معامله‌گری تان کاسته می‌شود. حقیقت به این صورت است که آسوده‌خاطر باشید و کاملاً بپذیرید که همیشه نیروهای ناشناخته‌ای در بازار وجود دارند. وقتی این حقایق به طور عملی جزئی از سیستم فکری شما شود قسمت منطقی ذهن شما از این حقایق دفاع می‌کند همان‌طوری که از تمام عقایدتان راجع به طبیعت بازار دفاع می‌کند.

یعنی حداقل در سطح منطقی ذهن به طور خودکار در مقابل این فرض که شما مطمئن می‌دانید که چه اتفاقی می‌افتد مقاومت می‌کند. اگر از طرفی به منحصر به فرد بودن یک معامله در مقایسه با معاملات دیگر معتقد باشید و از طرف دیگر اعتقاد داشته باشید که مطمئن هستید نتیجه آن معامله چیست، در واقع دچار نوعی تضاد هستید. اگر واقعا به نتیجه غیرقطعی معتقد باشید، باید توقع داشته باشید که هر چیزی ممکن است رخ بدهد. در غیر این صورت تمرکز ذهن شما تنها بر روی چیزی است که می‌دانید و در نتیجه سایر متغیرها را در نظر نمی‌گیرید. ذهن شما نمی‌تواند همزمان به دو صورت بیندیشد. اگر اعتقاد داشته باشد که چیزی را می‌دانید دیگر به این معنا نیست که نتیجه معامله غیرقطعی است.

اگر هر معامله در نظر شما منحصر به فرد نباشد، آن‌گاه همه چیز به نظرتان شناخته شده است. به همین دلیل است که فکر می‌کنید چیزی برای دانستن وجود ندارد. در نتیجه در آن لحظه به جای اینکه خود را در معرض اطلاعات بازار قرار دهید در حال دسته‌بندی آنچه می‌دانید و آنچه نمی‌دانید هستید و بنابراین دچار خطاهای رایج معامله‌گران می‌شوید. اگر واقعا معتقد به نتیجه غیرقطعی یک معامله هستید چرا ریسک خود را قبل از ورود به آن معلوم نمی‌کنید؟ اگر واقعا اعتقاد دارید که نمی‌دانید، آیا کاری در جهت کاهش ضرر می‌کنید؟ چرا اجازه می‌دهید که یک معامله سودده به ضرر تبدیل شود؟ چرا در گرفتن یک معامله تردید می‌کنید؟

چرا از قوانین مدیریت مالی خود سر پیچی می‌کنید و وارد معامله‌ای می‌شوید که خیلی بالاتر از میزان دارایی شما و آستانه تحمل احساسی شماست؟ چرا فکر می‌کنید که بازار دارد به شما خیانت می‌کند؟ تمام این مسائل به این دلیل است که شما به نتایج تصادفی اعتقادی ندارید، زیرا اگر این‌گونه بود این توقعات و در نتیجه این‌گونه عملکردی نداشتید. پرتاب سکه را به خاطر بیاورید.

شما به هیچ وجه فکر نمی‌کنید که اگر نتیجه پرتاب اول را اشتباه حدس زده باشید حتما در پرتاب بعدی هم اشتباه کنید. زیرا اعتقاد دارید یک توزیع تصادفی بین آمدن پشت و رو وجود دارد و توقع شما با واقعیت این وضعیت در یک راستاست. به عنوان یک معامله‌گر زمانی که توقع یک نتیجه تصادفی را دارید، حتی اندکی هم در مقابل آنچه بازار به شما ارائه می‌دهد، شگفت‌زده نخواهید شد. با این وجود اعتقاد به نتایج تصادفی به این معنی نیست که نمی‌توانید از قوه درک و استدلال خود برای پیش‌بینی نتیجه استفاده کنید یا اینکه حداقل حدس بزنید که چه رخ خواهد داد. علاوه بر این شما در هر حالتی می‌توانید درست عمل کنید.

فقط نباید توقع داشته باشید که همیشه درست حدس بزنید و اگر زمانی درست حدس زدید، نباید انتظار داشته باشید که اگر شرایطی با ویژگی‌های ظاهری کاملا مشابه پیش آمد باز هم حدس شما درست از کار در بیاید. البته نباید از ذهن با شیوه‌ای که پرورش یافته است، توقع داشت که سعی نکند که تشابهات را دریابد. شباهت‌هایی بین لحظه اکنون و آنچه شما از گذشته می‌دانید وجود دارد که تنها نتیجه‌ای که دارد این است که مجموع موفقیت‌ها به نفع شما باشد. اگر با این دیدگاه وارد بازار شوید که نمی‌دانید در لحظات بعدی چه اتفاقی خواهد افتاد، می‌توانید ذهن خود را از گرایش طبیعی‌اش به تشخیص شباهت‌ها بین تجارب مختلف باز دارید.

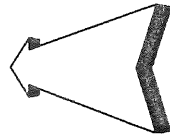
نباید اجازه دهید که تجارب قبلی (چه منفی و چه بسیار مثبت) قالب خاصی را به ذهن شما دیکته کنند. زمانی که من وارد معامله‌ای می‌شوم، تنها چیزی که توقع دارم این است که چیزی اتفاق می‌افتد. علاوه بر اینکه به لبه اطمینان کامل دارم، توقعی به جز این ندارم که بازار در یک سمتی حرکت کند. به هر حال چیزهایی

وجود دارند که از آنها مطمئنم. می‌دانم که بر اساس رفتار گذشته بازار احتمال حرکت بازار در سمتی که پیش‌بینی کرده‌ام، اندکی بیشتر است یا حداقل به اندازه ریسکی که برای معامله‌ام قائم ارزش وارد شدن به معامله با این فرض را دارد. همچنین پیش از وارد شدن به معامله می‌دانم که چه مقدار اجازه دارم که بازار در سمت مخالف پیش‌بینی من حرکت کند. همیشه نقطه‌ای وجود دارد که در آن مجموع ضرر در مقایسه با پتانسیل سودی که قرار است کسب شود، زیاد است. در آنجا ارزشش را ندارد که پول بیشتری صرف کنیم تا ببینیم آیا معامله بالاخره به سود می‌رسد یا نه. وقتی بازار به آن نقطه برسد من هیچ‌گونه تردیدی برای خارج شدن از معامله به خود راه نمی‌دهم.

ضررها هیچ‌گاه موجب ناراحتی من نمی‌شوند، زیرا آنها را به طور منفی تفسیر نمی‌کنم. برای من شکست‌ها فقط هزینه تجارت هستند یا میزان پولی که صرف می‌کنم تا بتوانم معاملات موفق را تجربه کنم. از طرفی اگر معامله تبدیل به یک معامله سودده شود، کاملاً می‌دانم که در چه زمانی باید سود خود را گرفته و از بازار خارج شوم. (البته نه صددرصد مطمئن ولی با درصد زیادی از اطمینان.)

معامله‌گران برتر در لحظه اکنون به سر می‌برند زیرا هیچ استرسی ندارند. استرس ندارند زیرا چیزی برای ریسک ندارند به جزء میزان پولی که واقعا و از روی میل باطنی می‌خواهند صرف معامله کنند. آنها سعی نمی‌کنند که همیشه درست حدس بزنند یا اینکه از اشتباه کردن اجتناب کنند. آنها سعی در اثبات چیزی ندارند. هر وقت که لبه به آنها بگوید که وقت معامله نیست یا این سود کافی نیست وارد معامله نمی‌شوند و بالعکس. ذهن آنها هیچ اطلاعاتی را مسدود نمی‌کند. آنها آنچه را بازار به آنها می‌دهد کاملاً می‌پذیرند و برای لبه بعدی آماده می‌شوند.

فصل هشتم



تغییر عقاید

آنچه که اکنون پیش رو دارید تلفیق ۵ حقیقت اصلی ذکر شده در فصل ۷ با ساختار ذهنی‌تان و عملی کردن آن است. برای اینکه انجام این کار، نگاه عمیقی به طبیعت، ویژگی‌ها و مشخصه‌های عقاید می‌اندازیم. در ابتدا مفاهیمی که تا کنون بیان شده را مرور کرده و در قالبی عملی‌تر سازماندهی می‌کنیم. آنچه در این فصل و فصل آینده می‌آموزید، پایه تمام چیزهایی است که لازم است به عنوان یک معامله‌گر در مورد بازار بدانید تا به اهداف خود دست یابید.

تعریف مساله

در اساسی‌ترین سطح، بازار از یک سری حرکت‌های بالا و پایین تشکیل شده است که الگوها را تشکیل می‌دهند. تحلیل تکنیکی از این الگوها به عنوان لبه استفاده می‌کند. هر الگویی یک لبه را تعریف می‌کند که شاخصی است برای اینکه بگویند احتمال اندک بالاتری وجود دارد که بازار به یک سمت در مقایسه با سمت دیگر حرکت کند. یک پارادکس ذهنی مهم در اینجا وجود دارد، می‌توان گفت الگو حکایت از قطعیت دارد یا حداقل وجود الگو به مفهوم یک نتیجه قطعی است. اما واقعیت این است که هر الگو در عین حال یک رخداد منحصر به فرد است. شاید شباهت‌هایی با الگوی قبلی وجود داشته باشد ولی همه این شباهت‌ها ظاهری است. نیروی اصلی در پشت هر الگویی معامله‌گران هستند. افرادی که در تشکیل

یک الگو دخالت دارند با کسانی که در تشکیل یک الگو با همان شکل شرکت دارند متفاوتند. بنابراین نتیجه هر الگو با الگوی دیگر فرق می‌کند و قابل پیش‌بینی نیست.

ذهن ما به طور ذاتی یک تجربه را تعمیم می‌دهد که باعث می‌شود به راحتی نتوان با این پارادکس مقابله کرد. لبه‌ها و الگوهایی که تشخیص می‌دهیم در هر قاب زمانی^۱ جریان دارند و باعث می‌شوند که بازار تبدیل به جریان بی‌پایانی از موقعیت‌ها شود. ما می‌توانیم به موقعیت‌ها وارد شویم از آنها خارج شویم، سود بگیریم، از ضرر بیشتر جلوگیری کنیم. به عبارت دیگر از دیدگاه بازار، هر لحظه برای هر کدام از ما موقعیتی را فراهم می‌کند.

تعریف اصطلاحات

آنچه ما را از دریافت «لحظه اکنون» باز می‌دارد و مانع استفاده از موقعیتها می‌شود، چیست؟ ترس‌های ما! منشاء این ترس‌ها چیست؟ مطمئناً بازار نیست، زیرا از دیدگاه بازار این حرکت‌های بالا و پایین و الگوهایی که تشکیل می‌دهند و به هیچ وجه دارای انرژی منفی یا مثبت نیستند.

در نتیجه قادر نیستند که ما را در شرایط ذهنی خاصی (مثبت یا منفی) قرار بدهند تا اشتباه کنیم، بی‌طرفی خود را از دست بدهیم یا از جریان موقعیت خارج شویم. اگر این بازار نیست که یک تجربه منفی برای ما به وجود می‌آورد، پس چه عاملی است؟ البته که شیوه تعبیر و تفسیر اطلاعات توسط ما می‌باشد. اگر موضوع این است، چه چیزی نحوه تفسیر ما از اطلاعات را تعیین می‌کند؟ بله، آنچه که ما اعتقاد داریم یا فرض کرده‌ایم که باید درست باشد. توقعات، در واقع تصور ما از آینده هستند. هر لحظه از دیدگاه بازار منحصر به فرد است. اما اگر اطلاعاتی که توسط بازار تولید شده است از لحاظ کیفیت، مشخصات و ویژگی‌ها با آنچه که از تجربیات قبلی در ذهن داشته‌ایم یکسان باشند، این دو مجموعه از اطلاعات

(بیرونی و درونی) به طور خودکار به هم پیوند داده می‌شوند. وقتی این اتصال برقرار شد، حالت ذهنی تشدید می‌شود. (شادی، غم، ناامیدی، ترس و...) این حالت ذهنی ماست که باعث می‌شود که آنچه از محیط بیرون دریافت می‌کنیم را حقایقی مسلم و تردیدناپذیر بدانیم.

حالت ذهنی ما در نظرمان حقیقت مطلق است. اگر من احساس اعتماد به نفس بکنم، معتمد به نفس می‌شوم. اگر بترسم، ترسو می‌شوم. ما نمی‌توانیم در مقابل انرژی که در ذهن ما و بدن ما در هر لحظه جریان دارد مقاومت کنیم. آنچه را که احساس می‌کنیم برای ما حقیقت مطلق می‌شود، می‌توانید بگویید که آنچه را که از محیط بیرون دریافت می‌کنیم، حقیقت مطلق است ولی مشکل اینجاست که ما اطلاعات بیرون را به طور خالص دریافت نمی‌کنیم بلکه آن را به صورت تلفیقی با عقاید خود دریافت می‌کنیم. مثال کودک و سگ را به خاطر بیاورید.

کودک با توجه به تجربه اولش با سگ، به طور مطلق اعتقاد داشت که هر سگی تهدیدآمیز است و با وجود اینکه سایر سگ‌های به هیچ‌وجه قصد آزار او را نداشتند، خاطره منفی و مساله ارتباط دادن موضوعات به هم توسط مغز به همراه مکانیزم اجتناب از ترس موجب شد که او از باقی سگ‌ها هم دوری گزیند. او نسخه خودش از واقعیت را تجربه می‌کند هر چند که این واقعیت انعکاسی درست از واقعیت بیرونی نباشد. اعتقاد او درباره واقعیت طبیعت سگ‌ها، محدود به خصوصیات و ویژگی‌هایی می‌شود که از آنها می‌بیند. با این وجود، حالت ذهنی او هنگام مواجهه با یک سگ باعث می‌شود که به گونه‌ای با آن ارتباط برقرار کند که این ذهنیت را در او تشدید شود.

فرایندی شبیه به همین باعث می‌شود که ما احساس کنیم که می‌دانیم باید چه توقعی از بازار داشته باشیم، در حالی که واقعیت این است که نیروهای ناشناخته‌ای در هر لحظه وجود دارند. مشکل اینجاست که درست در لحظه‌ای که فکر می‌کنیم «می‌دانیم» که چه توقعی داشته باشیم، در واقع وجود این نیروهای ناشناخته را نادیده می‌گیریم و از اثرات آنها غافلیم. این نیروهای ناشناخته همان سایر معامله‌گران هستند که بر اساس پیش‌بینی‌شان درباره آینده بازار در حال وارد شدن

به آن یا خارج شدن از آن می‌باشند. به عبارت دیگر نمی‌توانیم واقعا بدانیم که از بازار چه توقعی داشته باشیم مگر اینکه بتوانیم ذهن سایر معامله‌گران را بخوانیم، معامله‌گرانی که با تصمیمات خود باعث حرکت بازار می‌شوند. موضوع احتمالی نیست. به عنوان معامله‌گر نمی‌توانیم خود را درگیر این موضوع بکنیم که «من می‌دانم باید چه توقعی از بازار داشته باشم»، حال به هر شکلی که می‌خواهد باشد. تنها چیزی که می‌دانیم این است که: «می‌دانیم» که یک لبه چگونه به نظر می‌رسد یا اینکه «می‌دانیم» چقدر می‌خواهیم در این موضوع ریسک کنیم.

ما می‌توانیم «بدانیم» که اگر معامله به سود انجامید چقدر می‌خواهیم از آن سود بگیریم. اما تمام قضیه همین است. اگر بخوایم پا را فراتر بگذاریم و بگوییم که می‌دانم بازار به کدام سمت می‌رود، دچار دردسر می‌شویم. برای اینکه دارای انرژی منفی بشویم کافی است که بگوییم «من می‌دانم چه توقعی از بازار داشته باشم». این حالت ذهنی باعث می‌شود که حرکت‌های بالا و پایین یا هر اطلاعات موجود در بازار را به هر شکلی، به جزء آن شکلی که باید، برداشت کنیم.

اهداف کدامند؟ البته واضح است که هدف هر کسی در نهایت کسب پول است. اما اگر این هدف تنها با خرید یا فروش تامین می‌شود، خواندن این کتاب هم لازم نبود. داشتن معامله‌ای موفق یا یک سری از معاملات موفق نیاز به مهارت خاصی ندارد. به عبارت دیگر کسب سود مستمر و توانایی نگهداری آنچه بدست آورده‌ایم نیاز به مهارت دارد. به دست آوردن پول به طور مستمر محصول کسب و هدایت مهارت‌های ذهنی است. هر اندازه که این نکته را بهتر فهمیده باشید به همان اندازه به جای تمرکز بر روی پول بر روی معامله‌گری به عنوان ابزاری برای هدایت این مهارتها می‌نگرید.

مهارت‌ها کدامند؟ آسایش خاطر نوعی حالت ذهنی هدفمند و خاصی است که باعث می‌شود خود را در دسترس بازار قرار دهیم تا حرکت‌های بالا و پایین و آنچه بازار به ما نشان می‌دهد را در «لحظه اکنون» (همان لحظه) دریابیم.

حالت ذهنی «آسایش خاطر» چیست؟ آسوده‌خاطر بودن به معنی اطمینان به نفس بجا می‌باشد نه اطمینان به نفس بیش از حد و نابجا که از روی شعف زیاد

است. وقتی آسوده خاطر هستید، احساس ترس، تعلل، یا وسواس برای انجام کاری را ندارید، زیرا پتانسیل تفسیر اطلاعات بازار به صورت تهدید آمیز را از بین برده اید. برای از بین بردن احساس تهدید لازم است که ریسک را کاملاً بپذیرید. وقتی ریسک را پذیرفته باشید، نتیجه هر چه باشد برای شما خوشایند است. برای خوشایند بودن نتیجه لازم است که تضادهایی را که بین ۵ حقیقت بازار و ساختار ذهنی‌تان وجود دارد، از بین برده باشید. علاوه بر این باید این حقایق را به عنوان عقاید هسته‌ای در سیستم ذهنی خود نصب کنید.

بی‌غرضی به چه معنی است؟ بی‌غرضی یعنی اینکه به طور هوشیارانه به تمام چیزهایی که راجع به طبیعت بازار آموخته اید، دسترسی داشته باشید. به عبارت دیگر هیچ چیزی به وسیله مکانیزم اجتناب از درد مسدود نمی‌شود یا تغییر نمی‌یابد.

خود را در دسترس قرار دادن به چه معنی است؟ خود را در دسترس قرار دادن یعنی طوری معامله کنید که قصد اثبات چیزی را نداشته باشید. سعی نکنید پیروز باشید یا از شکست اجتناب کنید. سعی نکنید پول‌تان را بازگردانید یا از بازار انتقام بگیرید. به عبارت دیگر تنها با این عقیده وارد بازار شوید که بگذارید بازار هر طوری که دوست دارد و به هر سمتی می‌خواهد برود، فقط باید در بهترین حالت ذهنی خود باشد تا بتوانید موقعیت‌هایی را که فراهم می‌کند بشناسید و از آنها بهره ببرید.

«لحظه اکنون» چیست؟ معامله‌گری در «لحظه اکنون» به این معنی است که هیچ یک از تجربیات گذشته بر روی شما تاثیری ندارد و شما بدون توجه به تجربیات قبلی خود وارد معامله جدیدی می‌شوید یا از آن خارج می‌شوید.

حقایق بنیادی چگونه به این مهارت‌ها مربوط می‌شوند؟

۱. هر چیزی ممکن است اتفاق بیفتد. چرا؟ چون نیروهای ناشناخته‌ای در بازار وجود دارند که در هر لحظه ممکن است وارد عمل شوند. فقط یک معامله‌گر

کافی است که شما از موقعیت مثبت در لبه خود خارج شوید. به همین سادگی، فقط یک نفر. علی‌رغم تمام وقت و تلاش و پولی که صرف تحلیل بازار کرده‌اید، از دیدگاه بازار هیچ استثنایی برای این حقیقت وجود ندارد. هر استثنایی که ممکن است در ذهن شما وجود داشته باشد منشاء یک کشمکش است که باعث می‌شود اطلاعات بازار را تهدیدآمیز تلقی کنید.

۲. برای کسب پول لازم نیست بدانید چه اتفاقی خواهد افتاد.

چرا؟ زیرا در مجموعه‌ای از متغیرها که لبه‌ای را تعریف می‌کنند، یک توزیع تصادفی بین پیروزی‌ها و شکست‌ها وجود دارد. به عبارت دیگر بر اساس عملکرد قبلی لبه، در یافته‌اید که در میان ۲۰ معامله بعدی ۱۲ عدد پیروزی و ۸ عدد شکست وجود دارد. آنچه نمی‌دانید این است که توالی پیروزی‌ها و شکست‌ها چگونه است؟ یا اینکه بازار در هر پیروزی چقدر پول برای شما فراهم کرده است. این حقیقت، بازار را به بازی احتمالات یا اعداد تبدیل می‌کند.

وقتی به معامله‌گری مانند بازی احتمالات بنگرید، مفاهیمی مانند درست، غلط، پیروزی یا شکست دیگر وجود نخواهند داشت. در نتیجه توقعات شما در هم‌نواپی با احتمالات قرار خواهد گرفت. به یاد داشته باشید که هیچ چیزی به جزء تمایلات سرکوب شده باعث درد و رنج عاطفی نمی‌شود. همه مردم دنیا وقتی محیط بیرون پاسخگوی تمایلات درونی‌شان نباشد غمگین می‌شوند. پس اطلاعاتی از بازار که در جهت تایید توقعات ما نباشد، تهدیدآمیز تلقی می‌شود. این تفسیر باعث می‌شود که دارای انرژی منفی شویم و ذهن ما حالت تدافعی به خود بگیرد. اطلاعات بازار وقتی تهدیدآمیز هستند که متوقع باشید بازار برای شما کاری انجام دهد.

اگر توقع نداشته باشید که بازار حدس شما را اثبات کند، هیچ ترسی از اشتباه کردن نخواهید داشت. اگر توقع نداشته باشید که بازار شما را برنده کند، هیچ ترسی از بازنده شدن ندارید. اگر توقع نداشته باشید که بازار همین‌طور در جهت سودرساندن به شما حرکت کند، در جای مناسب سود خود را گرفته و از بازار خارج می‌شوید. تمام چیزی که باید بدانید این است که:

۱. در صورتی که وارد تمام معاملات همخوان با لبه‌تان بشوید، برآیند نتایج

کسب شده در معاملات به نفع شما خواهد بود.

۲. برای اینکه معلوم شود معامله‌ای سودده خواهد بود یا خیر چه میزان ریسک لازم است؟

۳. برای کسب سود لازم نیست بدانید که قرار است چه اتفاقی بیفتد.

۴. وقوع هرگونه اتفاقی ممکن است.

با این شرایط، بازار چگونه می‌تواند بگوید که شما اشتباه کرده‌اید؟ بازار چگونه می‌تواند اطلاعاتی تولید کند که موجب شود مکانیزم اجتناب از درد به گونه‌ای عمل کند که اطلاعات را از حوزه دانایی خود خارج کنید؟ فکر نمی‌کنم چیزی وجود داشته باشد.

اگر اعتقاد داشته باشید که هر اتفاقی ممکن است رخ بدهد، احتیاج ندارید خود را درگیر پیش‌بینی یک اتفاق خاص بکنید، پس هیچ اشتباهی هم در کار نخواهد بود. از آنجایی که توقعات شما هم‌نوا با شرایطی هستند که از دیدگاه بازار موجود است، هیچ دردی را تجربه نمی‌کنید. به دلیل مشابه، چگونه یک معامله زیان‌ده یا حتی یک سری از این گونه معاملات می‌توانند بر روی عقاید شما تاثیر بگذارند، در صورتی که شما اعتقاد دارید که معامله‌گری بازی احتمالات است؟ اگر لبه شما در نهایت به شما سود می‌رساند، پس هر شکستی، شما را به پیروزی نزدیک‌تر می‌کند. اگر واقعا به این موضوع اعتقاد داشته باشید، آن‌گاه شکست‌ها، تاثیر منفی بر روی روان شما نخواهند داشت.

۳. برای مجموعه‌ای از متغیرها که یک لبه را تعریف می‌کنند، شکست‌ها و پیروزی‌ها به طور تصادفی توزیع شده‌اند.

اگر هر شکستی شما را به پیروزی نزدیک کند، بدون هیچ درنگ یا محافظه‌کاری منتظر موقعیت بعدی هستید و آماده وارد شدن به معامله می‌باشید. به عبارت دیگر اگر هنوز معتقد باشید که معامله‌گری یعنی اینکه در تک‌تک معاملات به سود برسیم، بعد از شکست در یک معامله، موقعیت بعدی هم‌خوان با لبه خود را با این دلهره که آیا درست خواهد بود، تحلیل می‌کنید. این امر باعث می‌شود که به دنبال جمع کردن شواهدی بر علیه معامله حاضر یا به نفع آن باشید. اگر ترس شما

از بازنده شدن بیشتر از ترس شما در از دست دادن معامله باشد، اطلاعات را بر علیه انجام معامله جمع می‌کنید و اگر ترس شما در از دست دادن معامله بیش از ترس شما از شکست باشد، اطلاعات را به نفع انجام معامله جمع می‌کنید. در هر حال، این حالت ذهنی خوبی برای کسب سود مستمر از بازار نیست.

۴. یک لبه چیزی جزء احتمال وقوع بیشتر یک اتفاق بر دیگری نیست.

برای کسب سود مستمر در بازار باید بپذیرید که معامله‌گری امید داشتن، شک داشتن یا جمع کردن شواهد در یک جهت یا جهت دیگر برای مشخص کردن اینکه آیا یک معامله جواب می‌دهد یا نه، نیست. تنها شواهدی که باید جمع کنید این است که آیا متغیرهایی که از آنها برای تعیین لبه خود استفاده کرده‌اید در لحظه اکنون موجودند؟ اگر از اطلاعات دیگری خارج از پارامترهایی که لبه خود را تعریف کرده اید استفاده کنید تا وارد یک معامله شوید، در واقع با این کار، یک سری متغیر تصادفی را به سیستم معاملاتی خود وارد کرده‌اید.

افزودن متغیرهای تصادفی موضوع را بسیار پیچیده می‌کند. اگر به موفقیت آمیز بودن لبه خود مطمئن نباشید، اعتماد به نفس لازم را برای انجام معامله نخواهید داشت. هر میزان فقدان اعتماد به نفس موجب می‌شود بیشتر بترسید. شما که از نتایج تصادفی و ناپایدار می‌ترسید از قضای روزگار با این شیوه تصادفی و ناپایدار، خودتان موجب می‌شوید که دقیقاً همان اتفاقی بیفتد که از آن بیم داشتید. به عبارت دیگر اگر اعتقاد داشته باشید که یک لبه فقط احتمال اندک بیشتر یک اتفاق را بر دیگری تعریف می‌کند و یک توزیع تصادفی بین شکست‌ها و پیروزی‌ها وجود دارد، پس دلیلی برای جمع کردن شواهد به نفع یا علیه یک معامله وجود ندارد.

اجازه بدهید این‌گونه بیان کنم: جمع کردن سایر شواهد مانند این است که تعیین کنیم سکه‌ای که پرتاب می‌شود، پشت می‌آید یا رو. علی‌رغم جمع آوری اطلاعات برای احتمال آمدن پشت، تنها این موضوع ۵۰ درصد ممکن است اتفاق بیفتد. به دلیل مشابه، هر چه قدر دلیل برای وارد شدن به یک معامله یا وارد نشدن به آن داشته باشید باز هم یک معامله‌گر در هر گوشه دنیا که باشد کافی است تا استدلال‌های شما اشتباه از کار دربیاید. نکته همین جاست: چرا در دسر؟ اگر لبه

قابل قبولی دارید، ریسک خود را تعیین کنید و وارد معامله شوید.

۵. هر لحظه در بازار یک لحظه منحصر به فرد است.

یک لحظه را در نظر بگیرید و در مورد مفهوم «منحصر به فرد بودن» بیندیشید. «منحصر به فرد» به این معنی است که چیز دیگری تا به حال مانند آن وجود نداشته و نخواهد داشت. هر چه قدر هم ذهن ما این موضوع را فهمیده باشد باز هم نمی‌تواند در عمل به خوبی آن را به کار ببندد. همانطوری که قبلاً گفتم ذهن ما طوری تربیت شده که چیزهای شبیه به هم را که از خاطرات گذشته به یاد دارد به هم ربط می‌دهد. این کار نوعی هماهنگی ذاتی بین آنچه به طور طبیعی در ذات ما وجود دارد و آنچه در دنیای بیرون موجود است، ایجاد می‌کند. در صورتی که هیچ لحظه‌ای دوبار تکرار نمی‌شود. برای این کار باید هر اتم یا مولکول دقیقاً در جای قبلی خود باشند.

چیز احتمالی به نظر نمی‌رسد. از آنجایی که ذهن ما آموخته که اطلاعات را پردازش کند، ما «لحظه اکنون» را طوری تجربه می‌کنیم که گویی قبلاً هم آن را تجربه کرده‌ایم. ولی در واقع اینگونه نیست و در نتیجه نمی‌توان گفت که چه اتفاقی هم خواهد افتاد. بنابراین بازهم می‌گویم، چرا به خودمان در درس بدهیم که بدانیم. وقتی سعی کنید بدانید، در واقع سعی می‌کنید، پیش‌بینی‌تان هم درست از کار دربیاید. نمی‌خواهم بگویم که اصلاً نمی‌توانید اتفاقات را پیش‌بینی کنید یا اینکه حدس شما هیچ وقت درست نیست. بلکه منظورم این است که سعی نکنید این موضوع را اثبات کنید. فقط به لبه‌تان اعتقاد داشته باشید و عمل کنید و به نتیجه فکر نکنید.

زیرا در غیر این صورت وقتی الگوهای مشابهی را می‌بینید، ذهن شما آن را به الگوی قبلی و نتیجه حاصل شده از آن ربط می‌دهد. در صورتی که موضوع اینجاست که از دیدگاه بازار هیچ دو موقعیت مشابهی وجود ندارند. در نتیجه دچار ناامیدی می‌شوید. آنچه معامله‌گران برتر را از سایرین جدا می‌کند این است که آنها ذهن خود را طوری پرورش داده‌اند که به یگانگی لحظات معتقدند. این اعتقاد به

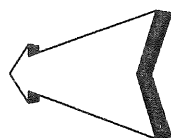
عنوان یک نیروی خنثی‌کننده، مکانیزم ربط دادن (تعمیم) را بی‌اثر می‌کند. وقتی به یگانگی لحظات اعتقاد داشته باشید، در ذهن شما چیزی برای ربط دادن وجود ندارد. این نیرو باعث می‌شود که لحظه «اکنون» را از دیگر لحظات بازار جدا کنید. هر چه قدر این اعتقاد در شما قوی‌تر باشد، پتانسیل شما برای ربط دادن موضوعات کمتر است و هر چقدر پتانسیل شما برای ربط دادن کمتر باشد، ذهن شما برای دریافت آنچه بازار به شما ارائه می‌دهد آزاد تر است.

حرکت به سمت «زون»

وقتی واقعیت‌های روانشناختی بازار را کاملا درک کرده باشید، در واقع ریسک معامله‌گری را هم به همان نسبت پذیرفته‌اید. اگر ریسک موجود را پذیرفته باشید، آنگاه دلیلی برای تهدید آمیز بودن بازار وجود ندارد. در نتیجه هیچ چیزی وجود نخواهد داشت که ذهن شما بخواهد از آن اجتناب کند تا بدین وسیله از شما حفاظت کند.

وقتی چیزی وجود نداشته باشد که بخواهید در مقابل آن محافظت شوید، آنگاه طبیعت واقعی حرکت بازار در اختیاران خواهد بود. هیچ چیزی مسدود نمی‌شود. در واقع شما بی‌غرض هستید و در نتیجه ذهن شما برای تبادل انرژی آماده است و می‌توانید تمام موقعیت‌ها را دریابید. وقتی در آرامش باشید، بدون اینکه خود را درگیر این مساله کنید که چه اتفاقی می‌افتد، بازار را از دیدگاه خودش و آنطوری که خود را نمایش می‌دهد می‌بینید. در این نقطه، در بهترین حالت ذهنی قرار دارید و به طور خود جوش وارد «زون» می‌شوید، جایی که گام در «جریان لحظه اکنون» می‌نهد.

فصل نهم



ماهیت عقاید

اگر اهمیت پذیرفتن پنج حقیقت بنیادین را درک کرده باشید، اکنون باید یاد بگیرید که این حقایق را به درستی با سیستم ذهنی خود تلفیق کنید به گونه‌ای که طوری در هسته عقاید شما قرار بگیرند که با عقاید قبلی‌تان در تضاد نباشند. این موضوع در نگاه اول ممکن است اندکی دلهره‌آور به نظر برسد، اگر شرایط به گونه دیگری بود، با شما موافق بودم، ولی با شیوه‌ای که در فصل ۱۱ به شما می‌آموزم، می‌توانید با یک تمرین ساده که به همین منظور طراحی شده این حقایق را طوری در ذهن خود نصب کنید که بتوانید آنها را عملاً به کار بگیرید.

یعنی در واقع بتوانید به طور طبیعی در حالت ذهنی آسودگی خاطر باشید و آنچه را که لازم است، بدون هیچ درنگ یا کشمکش درونی انجام دهید. به هر حال برای کسانی که قبلاً نگاهی به تمرین داشته‌اند، احتیاط را توصیه می‌کنم. از دیدگاه سطحی این تمرین ممکن است آن‌قدر آسان به نظر برسد که برای انجام دادن آن وسوسه شوید بدون اینکه متوجه باشید که چه عواقبی برای‌تان خواهد داشت. قویا توصیه می‌کنم که آن را بازنگری کنید. هنوز متغیرهای دقیق و ظریفی در فرایند یادگیری و نحوه نصب این عقاید جدید و تغییر عقیده‌هایی که با این عقاید در تضاد است وجود دارد. درک تمرین معامله‌گری آسان است ولی اینکه چگونه از این تمرین برای تغییر عقاید خود استفاده کنید یک موضوع کاملاً جداست. اگر تمرین را بدون درک مفاهیمی که در این فصل و فصل بعد مطرح می‌شود انجام

دهید، به نتایج دلخواه دست پیدا نخواهید کرد. همچنین مهم است بدانید که هر چه بیشتر این تمرین را فهمیده باشید، به تلاش کمتری برای رسیدن به هدف نیاز دارید. باب را به خاطر بیاورید که فکر می‌کرد مفهوم احتمالات را فهمیده است ولی به هیچ وجه قادر نبود عملاً از دیدگاه احتمالات به قضایا بنگرد. بسیاری از مردم اشتباهاً فکر می‌کنند زمانی که مفهومی را می‌دانند، آن مفهوم حتماً جزئی از ماهیت وجودی آنها شده، به نحوی که در عمل هم می‌توانند آن را به کار بگیرند.

بیشتر اوقات درک یک مفهوم، گام اول در فرایند بکارگیری آن مفهوم در سطح عملی است. این امر به ویژه در مورد مفاهیمی که در حیطه احتمالات هستند صادق است. ذهن ما به طور طبیعی بی‌طرف نیست یا نیاموخته که در لحظه اکنون بیندیشد. این بدین معنی است که باید ذهنمان را برای این‌گونه اندیشیدن تربیت کنیم. علاوه بر تربیت ذهن، عقایدی نیز وجود دارند که با یکدیگر در ستیزند. این عقاید تأثیرات بسیار مخربی بر روی تمایلات ما برای بی‌غرض عمل کردن و بودن در جریان لحظه اکنون دارند. برای مثال، فرض کنیم که شما سالهای زیادی را صرف مطالعه بازار کرده‌اید و مقدار زیادی پول صرف کرده‌اید تا سیستم‌های تکنیکی را تهیه کنید فقط به دلیل اینکه بتوانید موقعیت بعدی در بازار را صد در صد پیش‌بینی کنید.

در اینجا به شما می‌گویم نیازی ندارید بدانید که بعداً چه اتفاقی می‌افتد، زیرا این موضوع باعث می‌شود که بی‌غرض نباشید و یا دیگر نتوانید در لحظه اکنون باشید. پس یک تناقض آشکار پیش می‌آید، بین دانسته‌های قبلی شما که نیاز به دانستن اتفاقات بعدی را لازم می‌داند و اطلاعات جدید که می‌گوید هیچ نیازی به دانستن رویداد بعدی نیست. ولی آیا تنها با مطلع بودن از اینکه نیازی به دانستن آینده نیست، تمام وقت، انرژی و پولی را که صرف دانستن آن کرده‌اید به یکباره خستی می‌شود؟ کاش به همین آسانی بود. اگر فصل ۴ را به خاطر بیاورید زمانی که در مورد فاصله روانشناختی در رابطه با کد نرم افزاری صحبت کردم، گفتم که بعضی معامله‌گران ممکن است قبلاً آن‌قدر به این دیدگاه نزدیک شده باشند که فقط چند قطعه گمشده لازم است تا به تجربه ذهنی «آها» برسند. بهر حال بر اساس

تجربه‌ای که در کارکردن با هزاران معامله‌گر داشته‌ام، می‌توانم بگویم که بیشتر آنها به این دیدگاه نزدیک نیستند و لازم است که وقت زیادی را صرف سیستم جدید ذهنی خود بکنند.

خبر خوبی که دارم این است که تمرینی که در فصل ۱۱ به شما آموزش می‌دهم ۵ حقیقت اصلی بازار را در ذهن شما نصب می‌کند و بسیاری از تضادها را از بین می‌برد، البته فقط در صورتی که شما نسبت به آنچه انجام می‌دهید آگاه باشید و واقعا هم آن را انجام دهید که این موضوع، بحث این فصل و فصل آینده است.

منشا یک عقیده

در مورد طبیعت عقاید چه می‌توانیم بیاموزیم و چگونه می‌توانیم از این دانش برای ایجاد یک ساختار ذهنی که آرزوهای ما را برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق برآورده می‌کند، استفاده کنیم؟ این موارد دو پرسشی هستند که در این فصل سعی دارم به آنها پاسخ بدهم. در ابتدا بیایید نگاهی به منشا عقایدمان بیندازیم. اگر بخاطر داشته باشید عقاید، خاطره‌ها و تمایزات همه به شکل انرژی هستند - مخصوصا به صورت انرژی ساختاریافته. قبلا برای روشن شدن موضوع این سه جزء ذهنی را به صورت زیر دسته بندی کردم:

۱. خاطرات، عقاید و تمایزات در شکل شیء فیزیکی نیستند.
۲. رابطه علت و معلولی که بین ما و محیط بیرون وجود دارد به این اجزاء موجودیت می‌دهد.

۳. همانطوری که علت و معلول معکوس می‌شود ما نیز به جای آنکه چیزی را که از محیط بیرون می‌بینیم بیاموزیم، می‌توانیم آنچه را آموخته‌ایم در محیط بیرون ببینیم. برای فهم منشا عقایدمان لازم است که این اجزاء را بشکافیم تا تفاوت بین حافظه و عقاید مشخص شود. بهترین راه این است که خود را در ذهن یک طفل تصور کنیم. فکر می‌کنم که در آغاز زندگی یک کودک خاطرات و تجربیات او در خالص‌ترین حالت خود قرار دارند. منظورم این است که خاطرات، دیده‌ها، شنیده‌ها، آنچه لمس می‌کند و آنچه می‌چشد را به هیچ کلمه یا مفهوم خاصی ربط

نمی‌دهد. بنابراین حافظه خالص را به عنوان اطلاعات حسی که در حالت اصلی خود ذخیره می‌شوند، تعریف می‌کنم. یک عقیده، مفهومی است که محیط بیرون را برطبق آن می‌بینیم.

یک مفهوم، اطلاعات خالص ذهنی را با یک سیستم نمادین که ما آن را زبان می‌نامیم، ترکیب می‌کند. برای مثال، بسیاری از اطفال خاطره خالصی دارند از احساس اینکه تغذیه شدن به صورت محبت‌آمیز و توسط والدین چگونه است و این موضوع را درک نخواهند کرد تا زمانی که بیاموزند این احساسات را به کلمات خاصی مربوط کنند و بعد از آن، مفهومی در ذهن آنها درباره تغذیه شدن به طور محبت‌آمیز شکل می‌گیرد. عبارت «زندگی عالی است» یک مفهوم است. کلمات با یکدیگر فقط مجموعه‌ای از نشانه‌های انتزاعی را تشکیل می‌دهند. اما اگر کودک بیاموزد که چگونه این کلمات را به احساس مثبت خود ربط بدهد، آن کلمات نه تنها مجموعه‌ای انتزاعی نخواهند بود بلکه عبارت «زندگی عالی است» یک تمایز کاملاً مشخص درباره طبیعت خواهد بود. با دلیلی مشابه، اگر کودک با توجه به نیازهای خود، تغذیه کافی دریافت نکند، می‌تواند احساس عاطفی یا درد و رنج خود را این‌گونه عنوان کند که «زندگی عادلانه نیست» یا «دنیا جای تهوع‌آوری است.» در هر حال وقتی انرژی مثبت یا منفی از خاطرات یا تجربیات ما به مجموعه‌ای از کلمات ربط داده می‌شود، یک مفهوم را به وجود می‌آوریم. مفهوم تقویت می‌شود و در نتیجه تبدیل به یک عقیده درباره طبیعت می‌شود. اگر مفاهیم را طوری در نظر بگیرید که توسط چارچوب زبان، ساختار بندی شده‌اند و تجربیات ما به آنها انرژی داده‌اند، به راحتی می‌فهمید که چرا از عقاید به عنوان «انرژی ساختار یافته» نام می‌برم.

چگونه یک عقیده بعد از به وجود آمدن بر ما تاثیر می‌گذارد؟ شاید این سوال از جهاتی خنده دار به نظر برسد. همه ما دارای عقایدی هستیم که آنها را شفاهی و عملی ابراز می‌کنیم. علاوه بر این با دیگران در تعامل هستیم که آنها نیز دارای عقایدی می‌باشند. با این وجود اگر از شما بپرسم که «یک عقیده دقیقاً به چه معناست؟» احتمال دارد که هیچ ذهنیتی در مورد آن نداشته باشید. به عبارت دیگر

اگر از شما عملکرد چشمها، دستان، بینی و ... پرسیده شود، هیچ مشکلی در پاسخ دادن ندارید. عقاید اجزای بسیار مهمی از سرشت ما هستند (به خاطر تاثیراتشان بر روی کیفیت زندگی ما)، ولی از قضای روزگار به جای اینکه به آنها پرداخته شود، اصلا مورد توجه قرار نمی گیرند. منظور من از توجه این است که وقتی جزئی از اجزای بدن ما مشکلی دارد، توجه خود را برای حل مشکل، به آن جزء معطوف می کنیم.

با این وجود هیچگاه به ذهن ما خطور نکرده است که مشکلاتی را که در کیفیت زندگی خود داریم (برای مثال کمبود خوشحالی، احساس نارضایتی یا عدم موفقیت در بعضی موقعیت ها) ریشه در عقاید ما دارند. این بی توجهی در میان تمام انسانها مشترک است. یکی از ویژگی های برجسته عقاید این است که آنها تجربیات ما را بسیار واضح و غیرقابل انکار جلوه می دهند. در حقیقت اگر در شما میل به کسب سود مستمر در معامله گری وجود نداشت، خیلی بعید بود که درگیر این مسائل شوید. معمولا سالهای زیادی با سردرگمی سپری می شود تا اینکه مردم می فهمند که عامل مشکلات آنها عقایدشان است. بهر حال به دلیل اینکه عقاید یکی از ظریف ترین و حساس ترین اجزاء هویت شما هستند، نباید از فرایند تحلیل خودتان رنجیده شوید. به این حقیقت توجه کنید که هیچ کدام از ما با هیچ عقیده ای متولد نمی شویم. تمام آنها از ترکیب تجربیات به وجود می آیند. بیشتر عقاید که تاثیرات بسیاری بر روی زندگی ما دارند با میل و اراده ما به وجود نیامده اند بلکه توسط دیگران بر روی ذهن ما نصب می شوند. جالب است بدانید که بیشتر عقایدی که برای ما ایجاد مشکل می کنند آنهایی هستند که بدون رضایت هوشیارانه ما و توسط دیگران در ما شکل گرفته اند. منظور من عقایدی است که وقتی بسیار جوان و از تاثیرات منفی آنها نامطلع هستیم، به ما آموخته می شود. جدا از منشأ عقاید، همه آنها بعد از به وجود آمدن، اساسا به یک شکل کار می کنند. عقاید شبیه به اعضای بدن هستند و ویژگیهای مشخصی دارند که با توجه به آن کار خود را انجام می دهند.

برای مثال اگر چشمان من را با چشمان خودتان مقایسه کنید یا دستان من را با

دستان‌تان یا سلولهای قرمز خون مرا با سلولهای قرمز خودتان، در ضمن اینکه می‌توانید تفاوت آنها را ببینید به ویژگی‌های مشترکی در بین آنها پی می‌برید که باعث می‌شود شبیه به هم عمل کنند. با یک دلیل مشابه، عقیده‌ای که می‌گوید «زندگی عالی است» عملکردش شبیه همانی است که می‌گوید: «زندگی تهوع‌آور است». عقاید متفاوتند و تاثیری که هر کدام بر زندگی صاحب آن عقیده دارند متفاوت می‌باشد ولی نحوه تاثیرگذاری آنها یکسان است.

عقاید و تاثیر آنها بر روی زندگی

در گسترده‌ترین حالت، عقاید ما شیوه تجربه ما از زندگی را شکل می‌دهند. همانطور که قبلاً گفتم، ما با هیچکدام از عقایدی که داریم زاده نمی‌شویم. ما عقاید را کسب می‌کنیم و آنها درون ما انباشته می‌شوند و در واقع زندگی ما انعکاس آن چیزی است که در درون ما می‌گذرد. در نظر بگیرید که در جایی متولد شده بودید که در شرایط فرهنگی، سیاسی و مذهبی بسیار متفاوتی با وضعیت کنونی شما قرار داشت. شاید تصور آن بسیار مشکل باشد اما مطمئناً عقایدی که درباره ماهیت زندگی داشتید، با عقاید کنونی شما متفاوت بود ولی بازهم عقاید خود را مسلم تردیدناپذیر می‌دانستید.

عقاید چگونه زندگی ما را شکل می‌دهند؟

۱. عقاید به گونه‌ای اطلاعات بیرون را تعبیر و تفسیر می‌کنند که در ما احساس رضایت به وجود بیاورند.
۲. آنها توقعات ما را شکل می‌دهند. توقع، عقیده‌ای است که تصور ما از آینده را نشان می‌دهد.
۳. از آنجایی که نمی‌توانیم توقع چیزی را داشته باشیم که از آن مطلع نیستیم، می‌توانیم بگوییم که توقع در واقع تصور ما از آینده با توجه به دانسته‌های مان است.
۴. هر کاری که تصمیم به انجام آن داریم یا هر گونه رفتاری که از خود نشان

می‌دهیم باید با عقایدمان سازگار باشد.

۵. در نهایت اینکه، ما بر اساس عقایدمان نتایج کارهای مان را می‌سنجیم.

تمام اعمال ما تحت تاثیر عقایدمان شکل می‌گیرند. در اینجا قصد دارم مثالی برای شما بزنم که در اولین کتابم، معامله‌گر منضبط، به آن اشاره کردم تا عملکرد متفاوت یک عقیده را نشان دهم. در بهار ۱۹۸۷، در حال تماشای یک برنامه محلی از تلویزیون به نام «گوچا شیکاگو»^۱ بودم که در آن افراد مشهور محلی برنامه طنزی را اجرا می‌کردند. در یک بخش از برنامه، ایستگاه تلویزیونی مردی را استخدام کرده بود که در پیاده‌رو خیابان میشیگان از شهر شیکاگو بایستد و پلاکاردی با این مضمون در دست بگیرد «پول مجانی، فقط امروز». (برای کسانی که ممکن است مطلع نباشند باید بگویم که خیابان میشیگان در شیکاگو پر از بوتیک‌ها و شرکت‌های مد است.) تلویزیون مقدار زیادی پول نقد به مرد مورد نظر داده بود که به هر کسی که از او تقاضا می‌کند، بدهد.

حال در نظر داشته باشید که این خیابان یکی از شلوغ‌ترین خیابان‌های شهر است و اگر فرض کنیم که بیشتر مردمی که از آنجا عبور می‌کنند بتوانند یادداشت فرد مورد نظر را بخوانند، فکر می‌کنید چند نفر سراغ او رفتند و از او تقاضای پول کردند؟ از تمام مردمی که از آنجا رد شدند و نوشته را خواندند فقط یک نفر توقف کرد و گفت: «چه عالی، آیا امکان دارد ۲۵ سنت به من بدهید تا با آن بلیط اتوبوس بخرم؟» به غیر از او هیچ‌کس حتی به فرد مورد نظر نزدیک نشد. در نهایت فرد مذکور سرخورده شد، چرا که مردم بر خلاف تصور او عمل کردند. او شروع به فریاد زدن کرد، «کسی پولی نمی‌خواهد؟» لطفاً پول‌های من را بگیرید؛ من نمی‌توانم با سرعتی که می‌خواهم پول‌هایم را خرج کنم. بسیاری از مردم طوری حرکت می‌کردند که برخوردی با او نداشته باشند، حتی بعضی مسیر خود را برای اجتناب از او تغییر می‌دادند. وقتی او به تک‌تک افراد جداگانه نزدیک می‌شد و تقاضای دادن پول می‌کرد آنها امتناع می‌کردند. اما چه عاملی موجب یک چنین

عکس‌العملی توسط مردم است؟ و چه توجیهی برای این کار وجود دارد؟ این عکس‌العمل خیلی بعید به نظر می‌رسید، زیرا ما بیشتر وقت خود را در زندگی صرف کسب پول می‌کنیم. اگر روی این موضوع توافق داریم که مردم می‌توانستند نوشته را بخوانند و پول برای تمام ما مهم است، پس چه عاملی آنها را از کمک به خودشان باز می‌داشت؟ محیط برای آنها شرایطی فراهم کرده است که بیشتر آنها عاشق آن هستند. کسی به آنها پولی را بدون هیچ دردسری می‌دهد. نشانه به روشنی می‌گوید که «پول مجانی، فقط امروز». ضمن اینکه هر فردی نیز در درون خود یک عقیده (مفهوم تقویت شده درباره قوانین جهانی) دارد که «پول مجانی وجود ندارد». اگر پول مجانی وجود ندارد پس چگونه یک فرد حاضر است یک چنین کاری بکند؟ کاری که در تضاد آشکار با عقاید پذیرفته شده در تمام دنیا است. همه افراد به آسانی نتیجه می‌گیرند که این فرد دیوانه است. در غیر این صورت چه دلیل دیگری ممکن است برای این کار که در تضاد با مفاهیم کلی و انکارناپذیر می‌باشد، وجود داشته باشد؟ قوه استدلال به کار می‌آید. «هر کسی می‌داند که پول بدون دردسر بسیار به ندرت ممکن است به دست آید.»

و حقیقتاً نمی‌توان از یک غریبه در یکی از شلوغ‌ترین خیابانهای شهر، پول بدون زحمت گرفت. در حقیقت اگر این مرد حاضر است به راحتی پول خود را از دست بدهد، حتماً از اراذل و اوباش است. یا حتماً دیوانه است. باید فاصله‌ام را با او حفظ کنم. کسی چه می‌داند که هدف اصلی او از انجام این کار چیست؟ توجه کنید که تمام اجزای ساختار فکری ما با این عقیده که پول مجانی وجود ندارد، سازگار است.

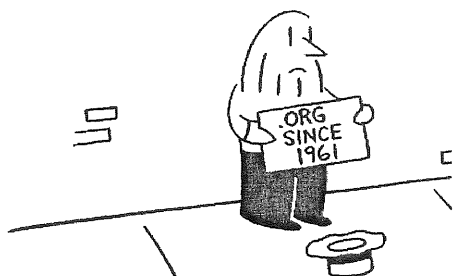
۱. کلمه «پول مجانی» نه تفسیر می‌شود و نه آن‌طوری که فرد مذکور انتظار دارد، دریافت می‌شود.

۲. تنها تفسیر منطقی این است که فرد دیوانه است، که این تفسیر هشدار از خطر دارد که رعایت احتیاط را لازم می‌شمارد.

۳. تغییر مسیر اشخاص به منظور اجتناب از فرد مورد نظر دقیقاً به مفهوم درک خطر است.

۴. نظر هر فرد راجع به این ماجرا چیست؟

خیلی مشکل است بدون اینکه تک تک افراد را بشناسیم راجع به این موضوع نظر بدهیم، ولی یک تصور قابل قبول این است که تمام آنها از اینکه از خطر دوری جسته اند، احساس خوبی دارند. این احساس خوب که ناشی از اجتناب از خطر است، یک حالت ذهنی است.



یک گدا فردی است که معتقد است که پول مجانی وجود دارد.

اما عقاید، لزوماً با توجه به امکانات موجود در محیط، درست نیستند. احساس آرامش ناشی از اجتناب از خطر همیشه تنها نتیجه ممکن نیست. تصور کنید که آنها اعتقاد داشتند که «پول مجانی وجود دارد»، این اعتقاد هم مانند اعتقاد قبلی همان قدر مسلم و غیر قابل انکار به نظر می‌رسید و آنها تمام رفتار خود را بر این اساس تنظیم می‌کردند. یک مثال خوب همان فردی است که تقاضای ۲۵ سنت کرد. یک گدا فردی است که معتقد است که پول مجانی وجود دارد. بنابراین تعبیر و تفسیر او دقیقاً به همان نحوی است که در تلویزیون نشان داده شد.

توقع او با رفتارش مبنی بر اینکه پول مجانی وجود دارد، سازگار بود. احساس او از نحوه رفتارش چگونه بود؟ او پولش را گرفت و از این کار احساس رضایت کرد. البته آنچه نمی‌دانست این بود که حتی می‌تواند پول بیشتری تقاضا کند. داستان ما ممکن بود به صورت دیگری ختم شود. بیایید فرض کنیم شخصی که اعتقاد دارد که «پول مجانی وجود ندارد» اما فردی بسیار مشتاق و کنجکاو است.

بنابراین می‌تواند برای چند لحظه عقیده خود را کنار بگذارد. این تعلیق موقتی به او اجازه می‌دهد که خارج از مرزهای اعتقاداتش عمل کند تا ببیند که چه اتفاقی می‌افتد.

بنابراین به جای نادیده گرفتن فرد مذکور، به او نزدیک می‌شود و می‌گوید: « ده دلار به من بده. » مرد سریعاً ده دلار از جیب خود خارج می‌کند و به او می‌دهد. حال چه اتفاقی می‌افتد؟ او در آن لحظه اتفاق غیر منتظره‌ای را تجربه می‌کند که کاملاً با عقیده او در تضاد است. برای بیشتر مردم، عقیده‌ی « پول مجانی وجود ندارد » از طریق تجربه یک سری شرایط ناخوشایند به وجود می‌آید.

معمولاً گفته می‌شود که ما نمی‌توانیم چیزهای گران‌قیمت را داشته باشیم. بارها به یک کودک گفته می‌شود که « فکر می‌کنی میلیارد هستی؟ پول علف خرس نیست. می‌فهمی؟ » بنابراین تجربه بدست آوردن پول بدون هیچ دردسری برای انسان بسیار خوشایند است. در حقیقت بیشتر مردم خوشحال می‌شوند که این شادی و کشف جدید را با کسانی که می‌شناسند، تقسیم کنند. می‌توانیم تصور کنیم که وقتی شخص به خانه باز می‌گردد یا به دفتر کار خود می‌رسد اولین جمله اش در روبه روشن شدن با اولین فردی که می‌شناسد این است: « باور می‌کنی امروز چه اتفاقی برای من افتاد؟ » و در حالی که ناامیدانه سعی دارد که موضوع را به آنها بقبولاند، کسی حرف او را باور نمی‌کند. چرا؟ زیرا عقیده آنها مبنی بر اینکه پول مجانی وجود ندارد، با عث می‌شود که داستان او را که با این عقیده در تضاد است، باور نکنند.

بیاید مثال را بیشتر بسط بدهیم. فرض کنید که شخص می‌توانست پول بیشتری در خواست کند، در این صورت چه اتفاقی برای ذهنیت او می‌افتاد؟ او سرشار از اشتیاق بود. تا زمانی که موضوع را می‌فهمید یا شخص دیگری به او می‌گفت که می‌توانسته پول بیشتری بگیرد، در اینجاست که او دچار احساس یاس و تاسف از دست دادن چیزی می‌شد که می‌توانست آن را بدست بیاورد. در نتیجه به جای اینکه از به دست آوردن این پول مجانی خوشحال شود، به خاطر از دست دادن پول بیشتر ناراحت می‌شود.

عقاید بر خلاف حقایق

در هر سه مثال ذکر شده، هر شخصی تجربه مخصوص به خود را دارد. اگر از اشخاص سوال کنیم، هر فردی از دیدگاه خودش وقایع اتفاق افتاده را توصیف می‌کند، به طوریکه گویا تنها نسخه درست و حقیقی واقعیت همان است. تضادهایی که بین این تفاسیر وجود دارد، فلسفه بزرگتری را به ذهن من می‌رساند که لازم است بررسی شود. اگر عقاید ما، آگاهی ما را از اطلاعاتی که در محیط بیرون وجود دارد محدود می‌کند و ما آنچه را دریافت می‌کنیم که بدان اعتقاد داریم، پس چگونه می‌توان فهمید که حقیقت چیست؟ برای پاسخگویی به این پرسش، باید چهار ایده را بررسی کنیم.

۱. محیط بیرون خود را به شیوه‌های بسیار نامحدودی نشان می‌دهد. اگر تمام نیروهای طبیعی که در تعامل با انسانها هستند را با تمام شیوه‌هایی که انسان‌ها به محیط عکس‌العمل نشان می‌دهند بیامیزید، می‌توانید تعداد نسخه‌هایی را که از واقعیت وجود دارد، دریابید.

۲. تا زمانی که یاد نگیریم که محیط بیرون را آن طور که هست ببینیم، واقعیت محیط بیرون را جز با فیلتر عقاید نمی‌توانیم دریابیم. که البته لزوماً گزارش درستی از حقیقت نیست.

۳. اگر فکر می‌کنید که با آنچه در گزینه دوم مطرح شد متفاوت هستید و اعتقاد دارید که عقاید حقیقت محض است، یعنی انعکاس صد در صد مطابق با واقعیات فیزیکی، پس توقعات ما باید همیشه برآورده می‌شد. اگر توقعات ما همیشه برآورده می‌شد، در نتیجه ما در حالت رضایتمندی جاودان و همیشگی بودیم. چطور ممکن است که احساس دیگری به جزء خوشحالی، رضایت و شغف داشته باشیم، در صورتی که همه چیز بر وفق مراد است.

۴. اگر گزاره سوم را تایید می‌کنید، نتیجه‌ای که از آن می‌گیرید هم صحیح است. اگر راضی نیستیم، پس یا خارج از عقایدمان کار می‌کنیم یا اینکه عقاید ما نسبت به شرایط محیطی درست عمل نمی‌کنند. با بررسی این چهار ایده، اکنون می‌توانم به این سوال پاسخ دهم: «حقیقت چیست؟» پاسخ این است که: حقیقت

آن چیزی است که با عقاید ما جور دربیاید. عقاید، محدودیت‌هایی را بر دریافت ما از محیط اعمال می‌کنند. محیط خود را در ترکیبات نامتناهی از شیوه‌های گوناگون نشان می‌دهد که تنها بخشی از آن در نظر ما حقیقت دارد که با عقاید ما در یک راستا باشد. همه ما به طور درونی نیروهایی تولید می‌کنیم. این نیروها (کنجکاو، نیاز، خواسته، اهداف) ما را مجبور می‌کند یا بر می‌انگیزد تا با محیط بیرون در تعامل باشیم. مراحل ویژه‌ای که باید طی کنیم تا به نیازها، کنجکاو‌ها، اهداف و ... خود پاسخ بگوییم. این مراحل تابعی است از آنچه که اعتقاد داریم باید تحت هر شرایطی درست باشد. این حقیقت هر چه باشد، موارد زیر را تعیین می‌کند:

۱. نحوه دریافت اطلاعات موجود در محیط بیرون،

۲. نحوه تفسیر این اطلاعات،

۳. تصمیماتی که بر اساس این تفاسیر می‌گیریم،

۴. توقعاتی که از نتایج تصمیمات مان داریم،

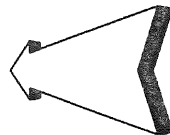
۵. عملی که انتخاب می‌کنیم انجام دهیم،

۶. و احساسی که در رابطه با نتایج تلاشهای مان داریم.

حال اگر نتایج بدست آمده رضایت‌بخش باشند، با خود می‌گوییم عقایدی که داریم درست هستند، زیرا نتیجه بخش بوده‌اند. آنچه دریافته‌ایم نه تنها با اهداف ما سازگار است، بلکه واقعیت مطلق است. تفاسیر ما از اطلاعاتی که دریافت می‌کنیم منتج به تصمیمات، توقعات و کارهایی می‌شود که با محیط و شرایط بیرون در هماهنگی است. در این حالت هیچ مقاومت یا نیروی متضادی در محیط بیرون وجود ندارد که اهداف ما را نابود کند. در نتیجه ما در حالتی از شادمانگی و رضایتمندی قرار داریم.

به عبارت دیگر زمانی که احساس نومیدی، نارضایتی، سردرگمی، تاسف، یأس و استیصال می‌کنیم، می‌توان گفت که عقاید ما با توجه به شرایط محیطی، درست کار نمی‌کنند و بنابراین مفید نیستند. در واقع، حقیقت، همان چیزی از محیط بیرون است که با عقاید ما سازگار است.

فصل دهم



تأثیر عقاید بر روی معامله‌گری

محیط بیرونی خود را با شیوه‌های متنوعی نشان می‌دهد، هیچ محدودیتی در تعداد و انواع عقاید در رابطه با دریافت ما از محیط بیرون، وجود ندارد. طبق گفتاری ظریف: «همه اعتقادات، واقعیت دارند.» با این وجود، با مشاهده طبیعت انسان باید بگوییم که زندگی واقعی با این گفتار سازگار نیست. اگر اعتقاد به هر چیزی به معنی واقعیت داشتن آن چیز باشد، پس چرا باید با یکدیگر بحث و جدل کنیم؟ در درون هر یک از ما چیزی وجود دارد که باعث می‌شود سعی کنیم عقاید خود را موجه جلوه دهیم و عقاید دیگران را انکار کنیم. هر برخوردی از کوچک‌ترین تا بزرگترین و از کم اهمیت‌ترین تا مهم‌ترین در بین افراد، فرهنگ‌ها، جوامع یا ملیت‌ها نتیجه برخورد عقاید است. چه چیزی موجب بی‌تحمیلی ما در مقابل عقاید متضاد می‌شود؟

در بعضی موارد حتی برای اثبات عقیده خود حاضر به کشتار می‌شویم. تئوری شخصی من این است که عقاید نه تنها انرژی ساختار یافته‌اند بلکه گویی از نوعی آگاهی و هوشیاری برخوردارند.

اگر این گونه نباشد، چگونه می‌فهمیم توقعات مان برآورده شده‌اند؟ چگونه می‌فهمیم که در معرض اطلاعات یا شرایطی از محیط قرار گرفته‌ایم که با عقاید ما در تضاد است؟ تنها توضیح می‌تواند این باشد که عقاید هوشیار هستند.

پذیرفتن این ایده که یک انرژی دارای نوعی هوشیاری باشد برای بسیاری از

شما غیر قابل قبول است. اما مسائلی وجود دارند که این امر را تایید می‌کنند. اول اینکه هر کسی دوست دارد مورد تایید واقع شود. مهم نیست که چگونه؛ نفس تایید شدن احساس خوبی به انسان می‌دهد. در مقابل هیچ کس دوست ندارد، رد شود. اگر بگویم که: «من شما را قبول ندارم.» یک احساس منفی درون بدن و ذهن شما ایجاد می‌شود که البته در تمام انسانها مشترک است. با دلیلی مشابه هیچ کدام از ما نمی‌خواهیم که عقایدمان به چالش کشیده شوند. چالش به نوعی مورد هجوم واقع شدن است. انسان‌ها صرف نظر از عقیده‌ای که دارند، در مقابل مورد سوال واقع شدن عقایدشان به شیوه مشابهی پاسخ می‌دهند. به عنوان نمونه بحث می‌کنند، از خودشان دفاع می‌کنند (عقاید خودشان) و با توجه به شرایط، متقابلاً حمله می‌کنند. زمانی که صحبت می‌کنیم انتظار داریم بقیه گوش فرا دهند. حال اگر این گونه نباشد چه حسی داریم؟ مسلماً حس خوبی نیست.

ولی چرا اینقدر سخت است که شنونده خوبی باشیم؟ برای اینکه بتوانیم شنونده خوبی باشیم باید واقعا گوش کنیم، بدون اینکه مودبانه یا گستاخانه سخن گوینده را قطع کنیم. چه نیرویی موجب می‌شود که نتوانیم بدون قطع سخن گوینده، به سخنان او گوش فرا دهیم؟ آیا این نیست که دوست داریم با مردمانی هم عقیده خود مصاحبت داشته باشیم، زیرا به ما احساس امنیت و راحتی می‌دهد؟ آیا از مردمانی که عقایدی مخالف ما دارند دوری نمی‌کنیم به دلیل اینکه در ما احساس ناراحتی و حتی تهدید به وجود می‌آورد؟ پس از آن که عقیده‌ای در ما شکل می‌گیرد، تمام زندگی بر اساس آن عقیده تعبیر می‌شود. به سمت مشابهاً و تقویت کننده‌های آن عقیده جذب می‌شویم و از تضادها و مقابله‌هایی که در رابطه با آن وجود دارد، دوری می‌کنیم.

ویژگی‌های اولیه یک عقیده

لازم است سه ویژگی اساسی زیر را به نحوی در ذهن خود نصب کنید که قادر باشید عملاً آنها را به کار ببرید:

۱. به نظر می‌رسد که عقاید زندگی خود را دارند و در مقابل هر چیزی که

سعی می‌کند وجود آنها را در خطر بیندازد مقاومت می‌کنند.

۲. هر عقیده فعالی نیاز به عرضه شدن دارد.

۳. عقاید کار خود را می‌کنند چه ما بدانیم که وجود دارند و چه از وجود آنها

آگاه نباشیم.

عقاید زندگی خود را دارند و در مقابل هر چیزی که سعی می‌کند وجود

آنها را در خطر بیندازد، مقاومت می‌کنند. شاید نتوانیم دلایل بنیادینی را که باعث

می‌شود عقاید، تمامیت و ساختاریافتگی خود را حفظ کنند، در یابیم اما مشاهده

می‌کنیم که آنها حتی در شرایط فشار یا نیروی مخالف زیاد این کار را می‌کنند.

مثال‌های زیادی در تاریخ بشریت از انسان‌هایی وجود دارد که حاضر شدند توهین

و تحقیر، شکنجه و حتی مرگ را تحمل کنند ولی از عقاید خود دست برندارند.

این خود یک برهان آشکار است و نشان می‌دهد که عقاید می‌توانند بسیار قوی

باشند و با توجه به میزان قدرت خود در مقابل نیروهایی که برای تغییر آنها

می‌کوشند مقاومت می‌کنند.

به نظر می‌رسد که عقاید از نوعی انرژی یا نیرو تشکیل شده‌اند که به طور

طبیعی در برابر هر نیرویی که سعی در تغییر آنها دارد مقاومت می‌کنند. آیا این یعنی

عقاید قابل تغییر نیستند؟ مسلماً خیر! این فقط به این معنی است که باید شیوه

روبه‌رو شدن با آنها را بیاموزیم. عقاید قابل تغییرند. البته نه به شیوه‌ای که مردم

ممکن است فکر کنند. من معتقدم زمانی که یک عقیده شکل می‌گیرد نمی‌تواند

خراب شود. به عبارت دیگر، ما نمی‌توانیم کاری کنیم که یک عقیده از زندگی باز

ایستد یا محو شود به گونه‌ای که گویا وجود نداشته است. یک اصل قطعی در

فیزیک وجود دارد، انرژی نه به وجود می‌آید و نه از بین می‌رود بلکه از شکلی به

شکل دیگری تغییر می‌یابد.

اگر عقاید انرژی هستند - البته انرژی ساختاریافته و هوشیاری که از وجود

خود آگاه است - پس این اصل فیزیک را می‌توان در مورد آنها به کاربرد. به این

معنی که اگر سعی در ریشه کن کردن آنها بکنیم، نتیجه‌ای نمی‌گیریم. اگر شما

بدانید که شخصی در صدد از بین بردن شماست، عکس العمل شما چیست؟ از

خود دفاع می‌کنید و متقابلاً درگیر می‌شوید. جالب است که در این حالت از حالت عادی خود نیز قوی‌تر هستید. یک عقیده، چیزی است که ما آن را هویت خود می‌دانیم. اگر یک روز صبح از خواب بیدار شوید و مشاهده کنید که تمام کسانی که می‌شناسید شما را نادیده می‌گیرند، پاسخ شما چیست؟ مسلماً دربه‌در دنبال شخصی هستید که از شما را بشناسد. عقاید نیز به همین شیوه عمل می‌کنند. اگر نادیده گرفته شوند دنبال راهی می‌گردند که خود را نشان دهند. آسان‌ترین و موثرترین راه برای کار کردن با آنها این است که به آهستگی با گرفتن انرژی‌شان، آنها غیرفعال و نا کارا بکنیم. من این فرایند را غیرفعال سازی می‌نامم. بعد از این عمل، ساختار اصلی عقیده غیرفعال است ولی از لحاظ تکنیکی تغییری نکرده است. ولی آن عقیده دیگر انرژی ندارد و بدون انرژی نمی‌تواند به عنوان نیرویی بر دریافت ما از محیط بیرون تاثیر بگذارد. در ادامه یک تجربه شخصی را بیان می‌کنم:

وقتی کودک بودم، آموخته بودم که به بابا نوتل و پری دندان اعتقاد داشته باشم. اکنون هر دوی آنها با وجود اینکه جزئی از سیستم ذهنی من هستند، دیگر دارای انرژی نمی‌باشند. اگر فصل گذشته را به خاطر بیاورید، عقاید را به عنوان ترکیبی از تجربیات و ادراکات حسی تعریف کردم که یک مفهوم دارای انرژی را تشکیل می‌دهند. این انرژی می‌تواند از یک مفهوم استخراج شود ولی خود مفهوم باقی بماند. مفهومی که انرژی ندارد نمی‌تواند بر روی تعابیر ما از محیط بیرون تاثیر بگذارد. بنابراین، اکنون که من اینجا پشت کامپیوتر نشسته و در حال تایپ کردن هستم شخصی بیاید و بگوید که بابانوتل پشت در است، فکر می‌کنید که این اطلاعات را چگونه تعبیر و تفسیر خواهم کرد؟ مسلماً می‌دانم که شوخی می‌کند. حال اگر پنج ساله بودم و مادرم این حرف را می‌زد، سرشار از شوق و انرژی برای دیدن بابانوتل به سمت در می‌دویدم.

زمانی که پدر و مادرم به من گفتند که بابا نوتل وجود ندارد، عکس‌العمل اولیه من این بود که به هیچ وجه باور نمی‌کردم و حرف آنها را قبول نمی‌کردم تا در نهایت قانع شدم. با این وجود اعتقاد من به بابا نوتل از بین نرفته است و فقط انرژی خود را ازدست داده است. در واقع این عقیده به یک عقیده غیرعملی تبدیل

شد. مطمئن نیستم که انرژی آن کجا رفت ولی می‌دانم که مقدار زیادی از آن به این عقیده تبدیل شد که بابا نوئل وجود ندارد.

اکنون دو تضاد درباره طبیعت اطرافم در ذهن خود دارم: یک، بابا نوئل وجود دارد. دو، بابا نوئل وجود ندارد. تفاوت آنها تنها در میزان انرژی است که در آنها وجود دارد. اولی انرژی ندارد. دومی انرژی دارد. بنابراین از دیدگاه عملی، هیچ تضادی وجود ندارد. به نظر من، اگر یک عقیده را بتوان غیر فعال کرد پس این امکان برای سایر عقاید نیز وجود دارد، علی‌رغم مقاومتی که عقاید در برابر تغییرات دارند. رمز تغییر موثر عقایدمان در فهم و اعتقاد به این موضوع است که ما عقایدمان را تغییر نمی‌دهیم بلکه انرژی را از یک مفهوم به مفهوم دیگری منتقل می‌کنیم، به مفهومی که باعث می‌شود به اهداف و آرزوهای خود برسیم.

هر عقیده فعالی نیاز دارد که خود را عرضه کند. عقاید به دو قسمت عمده تقسیم می‌شوند: فعال و غیرفعال. تفاوت بین این دو بسیار ساده است. عقاید فعال انرژی دارند. آنها انرژی لازم را برای اینکه بر روی تفاسیر ما از اطلاعات محیط بیرون تاثیرگذار باشند، دارند. یک عقیده غیرفعال دقیقا مخالف این است. آن عقیده ای است که به هر دلیلی انرژی لازم را برای اینکه بر روی دیدگاه ما از محیط بیرون تاثیر بگذارد، ندارد. وقتی می‌گویم عقاید فعال نیاز به عرضه شدن دارند، منظورم این نیست که تمام عقایدی که در محیط ذهنی ما وجود دارند به طور همزمان می‌خواهند خود را عرضه کنند. برای مثال اگر از شما بپرسم چه مشکلی دارید. ذهن شما به سمت مسائلی از محیط بیرون می‌رود که با عقاید شما در تضاد است. مساله اینجاست که با وجود اینکه مسائلی وجود دارد که از نظر شما اشکال دارد، شما مدام به آنها فکر نمی‌کنید بلکه با یک سوال متوجه وجود این تضادها می‌شوید. در حقیقت عقاید دوست دارند عرضه شوند. زیرا وقتی امکان عرضه یک عقیده به وجود می‌آید، دیگر نمی‌توانید جلوی سیل ابراز عقاید را بگیرید. ممکن است از خودتان بپرسید: «چرا تا به حال به این عقاید اجازه ابراز نداده بودم؟» دلایل متعددی می‌تواند وجود داشته باشد. موقعیتی را در نظر بگیرید که شخصی در حال سخن گفتن درباره موضوعی است که با آن مخالف هستید. آیا شروع به

ابراز عقیده می‌کنید یا جلوی خود را می‌گیرید؟ بستگی دارد به این‌که شرایط را برای ابراز عقیده خود تا چه حد مساعد می‌بینید؟ اگر عقیده داشته باشید که ابراز عقیده‌تان در این شرایط مناسب نیست و انرژی این اعتقاد از انرژی عقیده‌ای که در تضاد قرار گرفته بیشتر باشد، مسلماً عقب نشینی می‌کنید.

ممکن است به رئیس خود نگاه کنید و سر خود را به علامت تایید تکان دهید ولی درحقیقت در ذهن خود کاملاً با او مخالف باشید. آیا ذهن شما ساکت است؟ مسلماً خیر!

عقاید هنوز هم سعی در ابراز خود دارند ولی به صورت بیرونی این کار را انجام نمی‌دهند تا زمانی که شما از نزد رئیس دور می‌شوید و شروع به صحبت با اولین کسی می‌کنید که با شما ابراز همدردی کند. این مثالی از نحوه ابراز عقاید در زمانی است که در تضاد با محیط بیرون هستند. اگر یک یا چندین عقیده ما با تمایلات، اهداف، آرزوها و خواسته‌های ما در تضاد باشند، چه اتفاقی می‌افتد؟ پیامد یک چنین تضادی می‌تواند تاثیر مهمی بر روی شیوه معامله‌گری ما داشته باشد.

به نظر می‌رسد هوشیاری آدمی، بزرگتر از مجموع چیزهایی باشد به آنها اعتقاد دارد. همین مساله «بزرگتر از» در کیفیت هوشیاری موجب می‌شود که بتوانیم فراتر از مرزهایی که آموخته‌ایم بیندیشیم. اندیشیدن فرای مرزهای عقاید را اندیشیدن خلاق می‌گویند. زمانی که از عمدا عقیده‌ای را زیر سوال می‌بریم و متواضعانه پاسخی را طلب می‌کنیم، در واقع ذهن خود را برای دریافت یک «ایده برجسته»، «الهام» یا «راه حل» آماده می‌کنیم.

تا آنجایی که می‌دانم، هیچ وجه مشترکی بین هنرمندان، مخترعین و جوامع علمی و مذهبی در اینکه عقاید خلاقانه از کجا آمده‌اند، وجود ندارد. به نظر من، خلاقیت بدون محدودیت و مرز است. اگر محدودیتی در نحوه اندیشیدن ما وجود دارد، پس هنوز موفق به درک خلاقیت نشده‌ایم. توسعه سرسام آور تکنولوژی را در ۵۰ سال اخیر در نظر بگیرید. هر اختراع یا توسعه‌ای در جوامع بشری در ذهن کسانی متولد شده است که سعی کرده‌اند خارج از مرزهای معمول بیندیشند. اگر همه ما توانایی تفکر خلاقانه را به طور غریزی داشته باشیم (که به نظر من، داریم)،

در نتیجه پتانسیل لازم را برای مواجهه با آنچه آن را «تجربه خلاق» می‌نامم، خواهیم داشت. من یک تجربه خلاق را تجربه چیزهای جدید یا خارج از مرز می‌دانم. چیزی که تا به حال ندیده‌ایم ولی از دیدگاه محیط بیرون همیشه وجود داشته است. ما می‌توانیم یک صدا، مزه، بو یا تماس جدید را حس کنیم. تجربه خلاق، مانند تفکر خلاقانه، الهامات خلاقانه و نظریات درخشانده می‌تواند خیلی غیرمنتظره ظاهر شود یا می‌تواند نتیجه‌ی جهت‌گیری هوشیارانه ما باشد. در هر صورت هنگام مواجهه با یک چنین تجربیاتی، با یک بحران روانشناختی روبه‌رو می‌شویم. یک اتفاق مبتکرانه، چه در سطح اندیشه یا چه در سطح عمل می‌تواند ما را رودر روی یک یا چندین یک از عقایدمان قرار دهد. برای روشن شدن موضوع بیایید به مثال کودک و سگ برگردیم. به خاطر بیاورید که کودک چندین تجربه دردناک با سگ‌ها داشته است. تجربه اول او از دیدگاه محیط، واقعی بود. ولی تجربه‌های دیگر او نتیجه نحوه پردازش ذهن او بر اساس مکانیزم اجتناب از درد می‌باشد. نتیجه نهایی این است که در هر حال او به هنگام مواجهه با سگ‌ها دچار ترس می‌شود. فرض کنیم که کودک در اولین تجربه خود بسیار کم سن و سال باشد.

او همانطوری که رشد می‌کند شروع به ربط دادن کلمات و مفاهیم ویژه‌ای در ذهن خود می‌کند و بدین ترتیب شیوه اعتقاد او به سگ‌ها در ذهنش شکل می‌گیرد. خیلی منطقی است که بپذیریم او یک چنین اعتقادی به سگ‌ها دارد، «همه سگ‌ها خطرناکند.» با استفاده از کلمه «همه» عقیده کودک به نحوی شکل می‌گیرد که به او اطمینان می‌دهد که باید از تمام سگ‌ها اجتناب کند. او هیچ دلیلی نمی‌بیند که این عقیده را به چالش بکشاند، زیرا هر تجربه‌ای که دارد این موضوع را تأیید و تقویت می‌کند. به هر حال او یا هر شخص دیگری روی این کره خاکی مستعد تجربه خلاق است. تحت شرایط طبیعی، کودک هر کاری می‌کند تا از مواجهه با سگ دوری کند. ولی اگر مورد غیر منتظره‌ای پیش آمد چطور؟ فرض کنید که کودک با والدین خود در حال قدم زدن است و به همین دلیل احساس امنیت می‌کند. در این هنگام با منظره‌ای مواجه می‌شود که در آن تعدادی کودک هم سن و سالش در حال بازی کردن با تعدادی سگ هستند و به نظر می‌رسد که از بازی

خود لذت می‌برند. این یک تجربه خلاق است. کودک با تجربه مسلمی روبه رو شده که با عقاید او در تضاد است. اکنون چه اتفاقی می‌افتد؟ در ابتدا کودک تصمیم نمی‌گیرد که خود را بلافاصله در معرض اطلاعاتی قرار دهد که با عقاید او در تضاد است. این حالت را تجربه خلاق ندانسته می‌نامیم، زیرا در محیط بیرون با وضعیتی مواجه شده که اعتقادی به وجود آن نداشته است. همچنین بازی تعدادی کودک با سگ‌ها بدون اینکه دچار هیچ مشکلی شوند، نوعی شوک را در ذهن او ایجاد کرده است.

بعد از خارج شدن از این شوک و آشنایی با مفهوم، تمام سگ‌ها خطرناک نیستند، چند حالت ممکن است پیش بیاید. کودک با مشاهده کودکانی در سن و سال خودش که در حال لذت بردن از بازی با سگ‌ها هستند، تصمیم می‌گیرد مانند آنها با سگ‌ها بازی کند. به عبارتی موضوعی که حتی به فکرش هم خطور نمی‌کرده، برای او به یک آرزو تبدیل می‌شود. اکنون آیا او قادر است خود را در شرایطی قرار دهد که با آرزویش سازگار باشد؟ پاسخ این سوال در میزان انرژی نیروهای موثر نهفته است.

دو نیرو در کودک وجود دارد که در تضاد مستقیم با یکدیگر قرار دارند و برای ابراز وجود با یکدیگر رقابت می‌کنند: عقیده او مبنی بر اینکه « همه سگ‌ها خطرناک هستند» و میل او برای اینکه مانند سایر کودکان از بازی با سگ‌ها لذت ببرد. برخورد آینده او با سگ‌ها، به میزان انرژی موجود در دو مورد زیر بستگی دارد: عقیده او و آرزوی او. اگر فرض کنیم که عقیده او مبنی بر اینکه « تمام سگ‌ها خطرناک هستند» انرژی بیشتری داشته باشد، در نتیجه او در برخورد بعدی با سگ‌ها بسیار سردرگم خواهد بود. با وجود اینکه شدیداً دوست دارد که آنها را نوازش کند کلمه « همه » در ذهنش مانند یک نیروی فلج کننده او را از این کار باز می‌دارد.

او می‌داند سگی را که قصد نوازش آن را دارد، خطرناک نیست و به او آزاری نمی‌رساند؛ اما تا زمانی که تعادل انرژی به نفع آرزوی او نباشد، قادر به انجام این کار نیست. اگر کودک واقعا بخواهد که با سگ‌ها ارتباط برقرار کند باید بر ترس خود

غلبه کند. یعنی اینکه باید عقیده خود مبنی بر خطرناک بودن سگ‌ها را غیرفعال کند، بنابراین باید عقیده‌ای در ذهن خود نصب کند که با آرزویش سازگار باشد. می‌دانیم که سگ‌ها رفتارهای متفاوتی دارند. برخی بسیار دوستانه رفتار می‌کنند و عده‌ای دیگر رفتاری ناخوشایند دارند. البته تعداد سگ‌هایی که ناخوشایند هستند، کم است. عقیده درستی که باید در ذهن کودک قرار بگیرد، این است: «بیشتر سگ‌ها رفتاری دوستانه دارند، اما تعداد اندکی از آنها نیز بدرفتار هستند.»

این عقیده باعث می‌شود که او یاد بگیرد که ویژگی‌ها و الگوهای رفتاری لازم را که نحوه برخورد با سگ‌ها را تعیین می‌کند، بیاموزد. در هر حال موضوع مهم‌تر این است که، کودک کلمه «همه» را از «همه سگ‌ها خطرناک هستند» بی‌تأثیر کند و بر ترس خود غلبه کند. به خاطر داشته باشید که تمام عقاید به طور طبیعی در مقابل هر نیرویی که بخواهد آنها را تغییر دهد مقاومت می‌کنند. اما همان‌طور که اشاره کردم، شیوه مناسب این نیست که سعی کنیم عقیده را تغییر دهیم، بلکه باید انرژی را از آن بگیریم و به عقیده‌ای بدهیم که در راستای هدف ماست. برای بی‌اثر کردن کلمه «همه» کودک باید تجربه مثبتی با یک سگ داشته باشد. به عبارتی باید ترس خود را زیر پا بگذارد و یک سگ را لمس کند. انجام این کار به تلاش زیادی از جانب کودک نیاز دارد و مستلزم صرف وقت بسیاری است.

در مرحله اول، درک او از رفتار دوستانه سگ‌ها باید به اندازه‌ای قوی باشد که بتواند در فاصله معقولی از یک سگ بایستد و فرار نکند. هر تجربه مثبتی با سگ، حتی با وجود فاصله، باعث می‌شود که انرژی منفی از این عقیده که «تمام سگ‌ها خطرناک هستند» گرفته شود و در نهایت این تجارب مثبت به او کمک می‌کنند تا شکاف بین خودش و یک سگ را کم‌کم ببوشاند و بالاخره بتواند یکی را لمس کند. از دیدگاه انرژی زمانی او قادر به انجام این کار است که میل او برای بازی با سگ‌ها یک درجه قوی‌تر از عقیده او مبنی بر خطرناک بودن آنها باشد.

در لحظه‌ای که او سگ را لمس می‌کند باقیمانده انرژی هم از کلمه «همه» گرفته می‌شود و به عقیده جدیدش که نتیجه تجربه جدید اوست، داده می‌شود. همه انسان‌ها به خود فرصت تجربیات تازه را نمی‌دهند ولی مردمانی هستند که

خود را در شرایطی مشابه با شرایط بالا قرار می‌دهند. با این وجود از نیروهایی که در این امر دخیل هستند آگاه نیستند. آنها در طول زندگی خود به همین روش ترس‌هایی که از کودکی به آن دچار بودند را بی‌اثر کرده‌اند. نتیجه داستان اول این است که کودک با گرفتن انرژی از اعتقاد به خطرناک بودن سگ‌ها بر ترس خود از آنها غلبه کرد. این امر باعث شد که احساس خوبی داشته باشد. داستان می‌توانست به صورت دیگری پیش برود. فرض کنیم کودک با دیدن بازی سایر کودکان با سگ‌ها، باز هم علاقمند به بازی با آنها نباشد. به عبارت دیگر کوچک‌ترین اهمیتی به این موضوع ندهد که می‌تواند مانند سایر کودکان با سگ‌ها بازی کند. در نتیجه عقیده او مبنی بر خطرناک بودن سگ‌ها و دریافت جدید او از اینکه تمام سگ‌ها خطرناک نیستند در ذهن او به طور متضاد باقی می‌ماند.

من این حالت را تضاد فعال می‌نامم، زمانی که دو عقیده فعال در تضاد مستقیم با یکدیگر هستند و هر دو می‌خواهند خود را ابراز کنند. در این مثال، عقیده اول در هسته ذهن کودک وجود دارد و دارای انرژی منفی زیادی است. عقیده دیگر در سطح بیرونی است و انرژی مثبت کمی دارد. نیروهای موثر در این وضعیت جالب و بی‌نهایت مهم هستند. می‌دانیم که عقاید نحوه برداشت ما از اطلاعات محیط بیرون را تعیین می‌کنند. کودک در شرایط طبیعی از لحاظ ذهنی قادر به درک ارتباط با سگ‌ها نیست ولی مشاهده سایر کودکان که با آنها بازی می‌کنند این مفهوم مثبت را در ذهن او ایجاد کرده است که: تمام سگ‌ها خطرناک نیستند؛ بعضی از آنها می‌توانند رفتاری دوستانه داشته باشند. در هر حال او عملی انجام نداده است که کلمه « همه » را در این اعتقاد که « همه سگ‌ها خطرناک هستند. » بی‌تاثیر کند و تا آنجایی که من می‌دانم، خود عقاید توانایی غیرفعال کردن خود را ندارند.

در نتیجه عقاید از زمان تولد تا زمان مرگ، در محیط ذهنی ما وجود دارند، مگر اینکه به طور هوشیارانه گام‌هایی را در جهت غیرفعال کردن آنها برداریم. در هر حال در داستان دوم، کودک هیچ میل و هیچ انگیزه‌ای برای غلبه بر ترس خود ندارد. در نتیجه او می‌ماند و دو عقیده‌ای که با یکدیگر در تضاد هستند و در نهایت اینکه شاید از دیدن یک سگ دچار ترس بشود ولی این ترس باعث فرار او

نمی‌شود.

این توانایی که « ببینیم » و بدانیم که یک وضعیت خطرناک نیست، اما درست در همان لحظه از ترس قادر به انجام هیچ کاری نباشیم، تا اندازه‌ای گیج‌کننده است. باید بفهمیم که تنها با تفکر در مورد چیزی یا آگاهی یافتن از آن بوسیله تجربه خلاق ناآگاهانه، نمی‌توانیم آن را به عنوان نیرویی مقتدر در ذهن خود داشته باشیم. به عبارت دیگر آگاهی جدید یا کشف جدید ما از محیط بیرون می‌تواند آن قدر انرژی داشته باشد که امکاناتی از محیط را که قبلاً نمی‌دیدیم، ببینیم. ولی این تجربه به اندازه کافی قوی نیست که بتواند به عنوان نیرویی در خلاف عقاید قلبی ما عمل کند.

به عبارتی آگاهی‌های جدید و کشف‌های ما زمانی سریعاً و بدون هیچ تلاشی می‌تواند به عنوان نیروهای مسلط عمل کنند که در درون ما چیزی در تضاد با آنها وجود نداشته باشد. اما اگر نیروهای درونی ما در تضاد با آنها باشند و ما تلاشی در جهت بی‌اثر کردن آنها نکنیم، به ویژه وقتی که انرژی منفی دارند، آن وقت سعی در به کار بردن آنچه کشف کرده ایم چیزی جز تلاشی بیهوده نخواهد بود. یعنی همان چیزی که از آن به عنوان بحران روانشناختی یاد کردم و تقریباً تمام معامله‌گران با آن رو به رو هستند و باید آن را حل کنند. بیاید فرض کنیم شما یک درک قوی از امکانات موجود دارید و در نتیجه « می‌دانید » که معامله بعدی تنها یک معامله دیگر از سری معاملاتی است که می‌تواند هر نتیجه‌ای داشته باشد. با این وجود هنوز از این‌که وارد معامله شوید هراس دارید و هنوز مستعد خطاهایی هستید که به خاطر ترس دچار آنها می‌شوید. به خاطر داشته باشید که دلیل بنیادی ترس این است که شما اطلاعات بازار را تهدیدآمیزی تلقی می‌کنید. اما دلیل یک چنین برداشتی چیست؟ توقعات ما! زمانی که حرکت بازار مطابق میل ما نباشد، به نظر می‌رسد که حرکت‌های بالا و پایین تهدیدآمیز هستند (دارای انرژی منفی هستند.) در نتیجه احساس ترس، استرس و دلهره می‌کنیم. منشأ اساسی توقعات ما در کجاست؟ عقاید ما.

اگر هنوز با وجود مطالبی که در مورد طبیعت عقاید آموخته‌اید در زمان معامله

حالت‌های منفی را تجربه می‌کنید، می‌توان نتیجه گرفت که در ذهن شما عقایدی وجود دارند که در تضاد با دانسته شما مبنی بر محتمل بودن نتیجه معاملات، می‌باشند و سعی در ابراز خود دارند. به خاطر داشته باشید که هر عقیده فعالی، حتی بر خلاف میل ما می‌خواهد خود را نشان دهد. برای اندیشیدن در حیطه احتمالات باید اعتقاد داشته باشید که هر لحظه در بازار منحصر به فرد است. وقتی در سطح عملی بدین حقیقت معتقد باشید که هر معامله‌ای دارای نتیجه‌ای یگانه است (یک عقیده استوار بدون اینکه با عقاید دیگر در مجادله باشد)، در زمان انجام معامله بدون ترس، استرس و اضطراب خواهید بود. یک نتیجه منحصر به فرد چیزی نیست که قبلاً تجربه کرده باشیم، بنابراین چیزی نیست که بتوانیم آن را از قبل بدانیم. زیرا اگر چیزی بود که می‌دانستیم، منحصر به فرد بودن آن بی‌معنی بود.

وقتی معتقد باشید که از آینده مطلع نیستید، در نتیجه توقعی هم از بازار ندارید. شما فقط می‌دانید که یک اتفاق می‌افتد ولی لازم نیست بدانید کدام اتفاق به شما سود می‌رساند، پس دیگر هیچ دلیلی وجود ندارد که اطلاعات بازار را تهدید آمیز و دردناک تفسیر کنید.

در اینجا مثال دیگری بیان می‌کنم در مورد اینکه عقاید چگونه خود را نشان می‌دهند. بیایید حالتی را در نظر بگیریم که کودک تجربه بسیار مثبتی از سگ‌ها در برخورد اول داشته است. در نتیجه او به هیچ وجه مشکلی در رابطه با سگ‌ها ندارد، زیرا هیچ مفهومی (عقیده دارای انرژی) مبنی بر اینکه یک سگ می‌تواند به او آسیب برساند، ندارد. آنچه او در ذهن خود به سگ‌ها مربوط کرده، این است که «تمام سگ‌ها خوب و دوست داشتنی‌اند.» در نتیجه هر زمان که سگی به او نزدیک می‌شود، این عقیده خود را نشان می‌دهد.

اگر سعی کنید او را قانع کنید که ممکن است روزی سگی او را گاز بگیرد، کمترین توجهی به سخن شما نمی‌کند. پاسخ او چیزی شبیه «ابدا» یا «من را گاز نخواهد گرفت»، خواهد بود. حال فرض کنید او روزی سراغ بازی با سگی می‌رود که میل دارد تنها باشد. سگ شروع به غرش کرده و به کودک حمله می‌کند.

کودک از دیدگاه سیستم ذهنی‌اش با یک تجربه نو روبه‌رو شده است. این تجربه چه تاثیری بر روی این عقیده خواهد داشت که «تمام سگ‌ها دوست داشتنی هستند»؟ آیا اکنون مانند کودک اول از تمام سگ‌ها می‌ترسد؟

متأسفانه این پرسش پاسخ کاملاً دقیقی ندارد، زیرا ممکن است عقاید دیگری نیز وجود داشته باشد که کاملاً به سگ‌ها مربوط نشود ولی خود را نشان بدهند. برای مثال ممکن است او عقیده‌ای راجع به خیانت داشته باشد (اینکه یک‌بار در یک وضعیت مهم توسط شخصی که کاملاً مورد اعتمادش بوده دچار مشکل شده باشد) و این موضوع خود را در ارتباط با سگ‌ها نشان بدهد. حال اگر او این رفتار سگ را به «خیانت» ربط بدهد، از این به بعد او از تمام سگ‌ها می‌ترسد.

تمام انرژی مثبتی که در ذهن او وجود دارد می‌تواند به انرژی منفی تبدیل شود. کودک این مسأله را این‌گونه توجیه می‌کند که «اگر یکی به من خیانت کرد، بقیه هم قادر به انجام این کار هستند.» در هر حال به نظر من این اتفاق بسیار غیرمحمتمل و بعید به نظر می‌رسد. آنچه محتمل‌تر است این است که او انرژی را از کلمه «همه» در مورد سگ‌ها بگیرد و باعث شود که در مورد طبیعت سگ‌ها تحقیق بیشتری بکند، کاری که قبلاً از آن اجتناب می‌کرده است.

عقیده او راجع به خوب بودن سگ‌ها دست نخورده باقی می‌ماند. او هنوز هم با سگ‌ها بازی می‌کند اما اینک با احتیاط بیشتر و دقت در مورد اینکه کدام خوب و کدام بد است. فکر می‌کنم هر لحظه از بازار مثل هر لحظه از زندگی عناصری دارد از آنچه ما می‌دانیم و آنچه نمی‌دانیم یا نمی‌توانیم بدانیم، به دلیل اینکه هنوز تجربه نکرده‌ایم. تا زمانی که ذهن خود را تربیت نکرده باشیم که توقع یک تجربه منحصر به فرد را داشته باشد، فقط آن چیزی را تجربه می‌کنیم که می‌دانیم. چیزهای دیگر (هر چیزی که با توقعات ما سازگار نباشد) بدون آنکه آنها را ببینیم از کنار ما می‌گذرند یا انکار می‌شوند و یا مورد هجوم قرار می‌گیرند. وقتی یاد بگیرید که در حیطة احتمالات بیندیشید، هیچ دلیلی وجود ندارد که آنچه را بازار به شما ارائه می‌دهد، مسدود کنید، انکار کنید، باور نکنید یا به آن حمله کنید. اگر می‌خواهید به این حد از آزادی ذهنی برسید باید سعی کنید که ذهن خود را در جهتی تربیت

کنید که به یگانگی هر لحظه معتقد باشید و انرژی را از هر عقیده ای که بر خلاف آن است بگیرید. این رمز موفقیت یک معامله گر همیشه پیروز است.

عقاید کار خود را می‌کنند چه ما بدانیم که وجود دارند و چه از وجود آنها ناآگاه باشیم.

به عبارت دیگر، برای اینکه عقاید در نحوه ارتباط ما با محیط تاثیر بگذارند لازم نیست که به طور آگاهانه از وجود آنها و نحوه عملکردشان مطلع باشیم. می‌دانم که به سختی می‌توان پذیرفت که چیزی که ما حتی آن را به خاطر نمی‌آوریم بتواند در زندگی ما تاثیرگذار باشد. ولی باید بدانید که هر تجربه‌ای که در زندگی داریم در ضمیر ناخودآگاه ما ثبت می‌شود. اگر از شما پرسیم که تمام مهارت‌های ویژه‌ای را که یاد گرفتید تا توانستید یک اتومبیل را برانید به خاطر بیاورید، احتمال دارد تمام چیزهایی را که درحین یادگیری برای تمرکز کردن لازم داشتید، نتوانید به خاطر بیاورید. اولین باری که فرصتی داشتیم که به یک نوجوان رانندگی بیاموزم، از مسائل زیادی که برای یادگیری وجود دارد شگفت‌زده شدم و اینکه چه پردازش‌هایی لازم است که من آنها را مسلم پنداشته و حتی راجع به آنها کمترین فکری هم نمی‌کردم. بهترین مثال افرادی هستند که درحالت مستی رانندگی می‌کنند. اگر میزان هوشیاری لازم را برای رانندگی در نظر بگیریم، رانندگی یک فرد مست غیرممکن به نظر می‌رسد ولی می‌بینیم که بسیاری افراد به راحتی این کار را می‌کنند که البته دچار تصادف هم می‌شوند. در حقیقت یک راننده مست چون به احتمال زیاد به خواب می‌رود و نمی‌تواند تصمیم هوشیارانه بگیرد یا واکنش آنی نشان بدهد، تصادف می‌کند. به عبارت دیگر، شرایط رانندگی به گونه ای است که نمی‌توان فقط در حالت نیمه هوشیار آن را انجام داد.

ارزیابی شخصی و معامله‌گری

محیط معامله‌گری، محیطی است که موقعیت‌های بی‌شماری را برای کسب پول فراهم می‌کند. پولی موجود است ولی اینکه ما امکان به دست آوردن آن را داریم به این معنی نیست که ارزیابی درستی از خود داریم. بین اینکه چقدر پول می‌خواهیم،

فکر می‌کنیم چقدر وجود دارد و خود را لایق چه میزان از آن می‌دانیم، شکاف زیادی وجود دارد. هر شخصی ارزیابی خاصی از خود دارد. آسان‌ترین راه برای توصیف این حس این است که لیستی از عقاید فعال، چه خودآگاه و چه ناخودآگاه، داشته باشیم. این عقاید پتانسیل حمایت یا مخالفت در مقابل کسب موفقیت‌های بیشتر را دارند. سپس انرژی عقاید مثبت و منفی را با هم مقایسه کنید. اگر انرژی عقاید مثبت بیشتر بود پس شما ارزیابی مثبتی از خود دارید. در غیر این صورت برداشت شما از خودتان منفی است. درک عواملی که در نحوه ارتباط این عقاید با یکدیگر موثرند، آسان نیست. در حقیقت می‌تواند آنقدر پیچیده باشد که لازم باشد سالیان متمادی برای سازماندهی آنها وقت صرف شود. آنچه لازم است بدانید این است که غیر ممکن است که در یک محیط اجتماعی بزرگ شده باشید و عقاید منفی راجع به کسب مقدار زیادی پول و موفقیت نشنیده باشید.

سیاری از این عقاید خرابکار ممکن است فراموش شده باشند ولی این به این معنی نیست که غیرفعال نیز هستند. چگونه این عقاید را کسب می‌کنیم؟ متأسفانه، به آسانی. شاید رایج‌ترین راه این باشد: زمانی که کودک مشغول به کاری است که والدین یا معلمش راضی به انجام آن نیستند و کودک حین انجام آن کار ناگهان خود را زخمی می‌کند، با این جملات مواجه می‌شود، «حقت بود این بلا سرت بیاید.» یا «به حرف من گوش ندادی و حال بین چه اتفاقی برایت افتاد، خدا تو را تنبیه کرده است.» مشکل این قبیل سخنان این است که کودک تجربیات آینده خود را با آنها مرتبط می‌کند و در نتیجه خود را شخصی نالایق می‌بیند که سزاوار موفقیت، شادی و عشق نیست. هرچیزی که در رابطه با آن احساس گناه کنیم تأثیر بدی بر روی میزان ارزشی دارد که برای خود قائلیم.

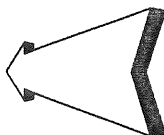
معمولاً گناه به این معناست که شخص بدی هستیم و اعتقاد غالب مردم این است که مردم بد مسلماً باید مجازات شوند. بعضی مذاهب به کودکان می‌آموزند که برخورداری از ثروت زیاد، کاری الهی و معنوی نیست. بعضی از مردم اعتقاد دارند که کسب پول از طریق یک سری از راه‌ها، اشتباه است هر چند که از دیدگاه اخلاقی و قانونی جامعه موجه باشد.

این عقاید ناخودآگاه، معمولاً به شکل لغزش‌هایی در تمرکز ظاهر می‌شود که منجر به انواع خطاها در در هنگام انجام معامله می‌شود، اعم از اینکه وارد خرید یا فروش ناخواسته شوید یا دچار افکاری شوید که حواس شما را پرت کند و به ناچار از بازار خارج شوید و زمانی که متوجه شوید و باز گردید یک معامله بزرگ را از دست داده‌اید.

من با معامله‌گران بسیاری کار کرده‌ام که به سطوح مختلفی از موفقیت دست یافته بودند، اما قادر به شکستن سد ذهن خود در مورد آستانه کسب سود نبودند. آنها با یک سد نامرئی ولی واقعی روبه‌رو بودند. آنها فرار ناگهانی خود را از بدشانسی (موقعیت زیان‌ده) یا شانسی (یک معامله با سود بسیار زیاد)، این‌گونه توجیه می‌کنند که بازار وسوسه‌انگیز است. جالب اینجاست که حساب آنها با سرعت قابل قبولی در حال رشد است و گاهی این رشد چندین ماه طول می‌کشد ولی ناگهان دچار شکست بزرگی می‌شوند.

من این پدیده روانشناختی را بودن در «زون» منفی می‌نامم. همان‌طوری‌که پول در زمانی که یک معامله‌گر در «زون» قرار دارد به طور سحرآمیزی به حساب او سرازیر می‌شود به همان آسانی زمانی که او «زون» منفی را تجربه می‌کند از حسابش خارج می‌شود. زیرا او مسائل حل نشده‌ای در درون خود دارد که روی برداشت او از رفتار بازار تاثیر می‌گذارد. منظور من این نیست که باید تمام نیروهایی را که بر خلاف حس ارزیابی مثبت از خودتان است، غیرفعال کنید، زیرا انجام این کار درست نیست. اما باید از وجود یک چنین عقایدی آگاه باشید و گام‌های ویژه‌ای را بردارید تا بتوانید تاثیر منفی آنها را در زمانی که خود را ابراز می‌کنند، از بین ببرید.

فصل یازدهم



اندیشیدن مانند یک معامله‌گر

اگر از من بخواهید که معامله‌گری را در ساده‌ترین شکل خلاصه کنم به شما خواهم گفت که معامله‌گری تشخیص الگوها در بازی اعداد است. ما از تحلیل بازار برای تشخیص این الگوها، تعریف ریسک و تعیین اینکه در کجا سود بگیریم، استفاده می‌کنیم. معامله یا درست از کار در می‌آید و یا خیر. در واقع معامله‌گری سخت‌ترین کاری است که تا به حال برای موفقیت در آن تلاش کرده اید. سختی آن به دلیل این نیست که احتیاج به هوش زیادی دارد بلکه برعکس! زیرا هرچه بیشتر بدانید، کمتر در کار خود موفق خواهید بود.

معامله‌گری سخت است زیرا باید در حالتی از ندانستن عمل کنید با وجود اینکه گاهی از اوقات هم تحلیل‌های شما درست از کار در می‌آید. برای عمل کردن در حالت بی‌اطلاعی باید توقعات خودتان مدیریت کنید و برای مدیریت توقعات باید محیط ذهنی خود را دوباره بسازید به طوری که بدون هیچ شکی به پنج حقیقت بنیادین معتقد باشید. در این فصل به شما تمریناتی راجع به معامله‌گری می‌آموزم که باعث می‌شود این پنج حقیقت را در سطحی عملی به کار گیرید. در این فرایند شما را از طریق سه مرحله به یک معامله‌گر تبدیل می‌کنم.

مرحله اول مرحله مکانیکی است. در این مرحله باید:

۱. اعتماد لازم را برای فعالیت در یک محیط نامحدود در خود ایجاد کنید.
۲. یاد بگیرید که یک سیستم معامله‌گری بدون نقص را اجرا کنید.
۳. ذهن خود را تربیت کنید که در حیطه احتمالات بیندیشد. (پنج حقیقت بنیادین).

۴. یک عقیده قوی و مطمئن به عنوان یک معامله‌گر باثبات در خود ایجاد کنید. زمانی که مرحله اول را کامل کردید، می‌توانید وارد مرحله موضوعی شوید. در این مرحله از دانسته‌های خود درباره طبیعت بازار را عملاً به کار می‌گیرید. آزادی زیادی در این مرحله وجود دارد، بنابراین باید بیاموزید که خطاهای معمول خودتان را که نتیجه ارزیابی غلط شخصی است و در آخرین فصل به آن اشاره کردم، تشخیص دهید. مرحله سوم درونی و شهودی است. معامله‌گری به طور شهودی پیشرفته‌ترین سطح معامله‌گری است. این شیوه معامله‌گری معادل داشتن کمربند مشکی در ورزش‌های رزمی است.

نکته مهم اینجاست که شما نمی‌توانید سعی کنید که به حالت شهود برسید، زیرا شهود یک امر کاملاً خود جوش است که به قسمت منطقی ذهن مربوط نمی‌شود. قسمت منطقی ذهن ما به اطلاعاتی که از یک منبع غیرقابل اطمینان می‌آید، اعتماد ندارد. اینکه احساس کنیم که چیزی در حال وقوع است با اینکه از لحاظ منطقی بدانیم که چیزی اتفاق می‌افتد، کاملاً متفاوت است. من با معامله‌گران بسیاری کار کردم که اغلب یک حس قوی راجع به آنچه می‌خواست اتفاق بیفتد داشتند، ولی با قسمت منطقی ذهن خود مواجه بودند که می‌گفت کار دیگری باید انجام بدهند. البته، اگر آنها از حس خود پیروی می‌کردند مسلماً به نتیجه راضی‌کننده‌ای می‌رسیدند. ولی با پیروی از منطق، معمولاً به نتایج غیرقابل قبولی می‌رسیدند، مخصوصاً وقتی آن را با آنچه احساسشان به آنها گفته بود مقایسه می‌کردند. تنها راه برای رسیدن به شهود این است که ذهن خود را طوری تربیت کنید که به پالس‌های درونی توجه کند.

مرحله مکانیکی

مرحله مکانیکی به طور ویژه به گونه‌ای طراحی شده تا مهارت‌های معامله‌گری (اعتماد، اطمینان و اندیشیدن در حیطه احتمالات) را پرورش دهد که در نتیجه شما را ملزم به کسب سود مستمر می‌کند. منظور من از سود مستمر، حسابی است که مدام رشد می‌کند و فقط نزول‌های اندکی دارد که نتیجه طبیعی موقعیت‌هایی است که در آنها لبه به درستی عمل نکرده است. به غیر از یافتن الگویی که برابند معاملات موفق را به نفع شما تمام کند، رسیدن به یک حساب در حال رشد تابع

حذف قاعده‌مند هر گونه استعداد ترس، سرمستی و ارزیابی غلط شخصی است که موجب خطاهای بزرگی در معامله‌گری می‌شود. حذف این خطاها و افزایش حس خود ارزشی، نیاز به کسب مهارت‌هایی دارد که تمام آنها دارای طبیعتی روانشناختی هستند. به خاطر بیاورید که عقاید ما، حالت ذهنی ما را تعیین می‌کنند و تجربیات ما را به گونه‌ای شکل می‌دهند که در هماهنگی با آن چیزی باشد که از قبل به آن اعتقاد داشتیم. میزان درستی یک عقیده (بسته به شرایط محیطی) می‌تواند با توجه به میزان خدمتی که به ما می‌کند تا به اهداف خود برسیم، ارزیابی شود.

اگر هدف شما به عنوان یک معامله‌گر کسب سود مستمر است، در نتیجه ایجاد این عقیده (یک مفهوم دارای انرژی و هوشیار که در مقابل تغییرات مقاومت می‌کند و میل به ابراز خود دارد.) که «من یک معامله‌گر همیشه موفق هستم» به عنوان اصلی‌ترین منبع انرژی در درون شما کار می‌کند. این عقیده، دریافت‌ها، توقعات، تفاسیر و کارهای شما را به گونه‌ای مدیریت می‌کند که هم خودش و هم هدف را ارضا کند. ایجاد یک عقیده مسلط مبنی بر اینکه «من یک معامله‌گر همیشه موفق هستم» نیاز به رعایت سرسختانه اصول موفقیت دارد. بعضی از این اصول بدون شک در تقابل مستقیم با عقایدی هستند که قبلاً به عنوان یک معامله‌گر آنها را کسب کرده‌اید. اگر موضوع بدین صورت است، پس آنچه در پیش رو دارید یک نمونه کلاسیک از عقایدی است که با خواسته شما در تضاد مستقیم است.

مساله انرژی در اینجا هیچ تفاوتی با مساله کودکی که می‌خواست مانند سایر کودکان با سگها بازی کند و از آنها ترسد، ندارد. او دوست داشت که خود را به گونه‌ای نشان بدهد که حداقل از ابتدا می‌دانست که ناممکن است. برای ارضاء خواسته‌اش باید وارد فرایند فعال دگرذیسی می‌شد. روش او آسان بود. او باید تا جایی که می‌توانست برای رسیدن به هدف متمرکز می‌شد و کم‌کم عقاید ناسازگار با خواسته خود را ضعیف و عقاید سازگار با آن را قوی می‌کرد.

شما نیز باید در فرایند دگرذیسی خود به یک معامله‌گر موفق گام بگذارید. وقتی نوبت به دگرذیسی شخصی می‌رسد، مهم‌ترین اجزاء برای انجام این کار، تمایل شما برای تغییر، شفافیت هدف شما و قدرت خواسته شماست. نهایتاً برای اینکه این فرایند کار کند، شما باید تداوم در موفقیت را بر هر هدف یا توجیهی که

برای معامله‌گری دارید، مقدم بردارید. اگر تمام این اجزاء به اندازه کافی موجود باشند، در آن هنگام علی‌رغم هر مشکل درونی که ممکن است با آن درگیر باشید، به آنچه که می‌خواهید می‌رسید.

خود را تحت نظر بگیرید

اولین مرحله در ایجاد تداوم در موفقیت این است که به آنچه که می‌اندیشید، می‌گویید و انجام می‌دهید، توجه کنید. زیرا هر چیزی که به آن فکر می‌کنید یا می‌گویید یا انجام می‌دهید در عقیده شما و تقویت آن دخیل است. از آنجایی که فرایند تبدیل شدن به یک معامله‌گر همیشه موفق، در حقیقت یک امر روانشناختی است، در نتیجه جای تعجب ندارد که شما به فرایندهای روانشناختی درون خود توجه کنید. هدف نهایی این است که یاد بگیرید یک مشاهده‌گر بی‌غرض عقاید، سخنان و اعمال خود باشید. اولین گام دفاعی در برابر خطای معامله‌گری این است که به آن بیندیشید و آخرین گام این است که به آن عمل کنید. اگر نتوانید مشاهده‌گر خود باشید، آن‌گاه زمانی موقعیت را در می‌یابید که کار از کار گذشته است و چاره‌ای جز تاسف و درماندگی عمیق ندارید.

خودتان را بی‌غرض تحت نظر بگیرید یعنی بدون اینکه در مورد خودتان قضاوت کنید، مشاهده‌گر کارهای خود باشید. انجام این کار ممکن است برای ما که از ابتدای کودکی در معرض قضاوت‌های سخت و بی‌پایان دیگران بوده‌ایم مشکل باشد. ما آموخته‌ایم که هر اشتباهی را با یک ناراحتی مربوط کنیم و از آنجایی که هیچ‌کس نمی‌خواهد دچار این ناراحتی شود، سعی می‌کنیم که تا جای ممکن از پذیرفتن چیزی که آن را اشتباه می‌دانیم، اجتناب کنیم.

البته مواجه نشدن با خطاهای روزمره به مانند مواجه نشدن با خطاهای مان در معامله‌گری دارای نتایج مخربی نیست. همیشه به منظور روشن شدن موضوع برای معامله‌گرانی که تحت نظر من آموزش می‌بینند این مثال را می‌زنم، هنگامی که در حال انجام معامله هستید در واقع در حال گام برداشتن روی یک پل هستید که بین دو آسمان‌خراش کشیده شده است و هر چه رقم معامله شما بیشتر باشد، عرض پل کمتر است. مثلاً در مورد یک معامله‌گر بزرگ اوراق قرضه، این پل به نازکی یک نخ است. مشخص است که او باید بسیار مسلط و متمرکز گام بردارد. کوچکترین

لغزشی موجب سقوط او می‌شود. لغزش برای او می‌تواند فکری باشد که برای چند لحظه حواس او را پرت کرده است. به همین راحتی، یک فکر یا هر چیز دیگری باعث می‌شود که تمرکز خود را برای یک یا دو ثانیه از دست بدهد و در همان لحظه ممکن است آخرین شانس خود را برای کسب سود از دست بدهد و موقعیت خود را نابود کند.

سطح بعدی قیمت با حجم کافی می‌تواند او را از معامله خارج کند یا با یک پیروزی قاطع به بازار بازگرداند. اگر کسب سود مستمر مستلزم حذف خطاهاست، در نتیجه مبالغه نیست که بگوییم، اگر اشتباهات خود را نپذیرید، با مشکلات زیادی برای رسیدن به هدف خود که همانا کسب سود مستمر است، مواجه هستید. واضح است که افراد کمی قادر به انجام این کار هستند و همین دلیل خوبی است برای اینکه تعداد معامله‌گران موفق کم است. درحقیقت تمایل برای عدم قبول اشتباه در انسان‌ها بسیار زیاد است، تا جایی که گویی یک ویژگی توارثی است. اما من به این موضوع اعتقادی ندارم. من فکر می‌کنم محاسبات اشتباه یا انجام خطا جزئی طبیعی از زندگی است که ادامه می‌یابد تا زمانی که به این نقطه می‌رسیم:

۱. تمام عقاید ما در هماهنگی مطلق با خواسته‌های ما باشند.
 ۲. تمام عقاید ما طوری ساخته شده باشند که کاملاً با محیط بیرون سازگار باشند. واضح است که اگر عقاید ما با آنچه در محیط بیرون وجود دارد سازگار نباشد، پتانسیل خطا کردن بالاست. ما قادر نخواهیم بود که گام‌های مناسبی را برای رسیدن به اهداف خود برداریم. بدتر اینکه قادر به درک این نیستیم که آنچه می‌خواهیم موجود نیست یا به میزانی که می‌خواهیم وجود ندارد.
- به عبارت دیگر اشتباهاتی که نتیجه عقاید متضاد با خواسته‌هایمان باشند، همیشه واضح و آشکار نیستند. در واقع آنها به عنوان نیروهای مقابله‌کننده نسخه دلخواه خود از حقیقت را به ما نشان می‌دهند.

مشکل‌ترین چیزی که برای تشخیص وجود دارد، فکری است که به ذهن خطور کرده و برای چند ثانیه باعث از بین رفتن تمرکز می‌شود. از نظر سطحی شاید این مساله چندان مهم نباشد ولی مثال پل را به یاد بیاورید که مواقعی وجود دارند که حتی حواس‌پرتی برای چند لحظه موجب خطاهای جبران‌ناپذیری

می‌شود. این نکته در معامله‌گری، ورزش یا برنامه کامپیوتری وجود دارد. زمانی که قصد ما آشکار باشد و هیچ انرژی مخالفی آن را تضعیف نکرده باشد، توانایی ما برای متمرکز ماندن بیشتر است و در نتیجه احتمال رسیدن به اهداف مان بیشتر است. قبلاً میل به پیروزی را یک توقع مثبت از تلاشهای مان دانستم، با قبول اینکه هر نتیجه‌ای که کسب کنیم متناسب با آن چیزی است که برای بهتر انجام دادن کارهای مان آموخته‌ایم. آنچه دلیل تمایز ورزشکاران برتر از دیگران شده است، ترس بودن و در نتیجه کم خطا کردن آنهاست، به این معنی که در آنها نیروی منفی وجود ندارد که در یک لحظه آنها را به دام بیندازد و مانع رسیدن آنها به هدف شود. این موضوع را این‌گونه می‌توان توجیه کرد که آنها مربیان و معلمانی بسیار متفاوت داشته‌اند که با کلمات و مثالها به آنها آموخته‌اند که خطاهای خود را با پذیرش و عشق و علاقه تصحیح کنند. من می‌گویم «بسیار متفاوت» زیرا بیشتر ما در شرایطی دقیقاً عکس این حالت بزرگ می‌شویم. ما آموخته‌ایم که خطاهای خود را با ناراحتی، عصبانیت و عدم پذیرش اصلاح کنیم. ورزشکاران موفق خطاها را فقط به عنوان تجاربی می‌بینند که به آنها کمک می‌کند برای رسیدن به هدف خود بیشتر تمرکز کنند و توانایی‌های خود را افزایش دهند. با یک چنین عقیده‌ای دیگر انرژی منفی وجود ندارد و در نتیجه هیچ منبعی برای افکار منفی وجود نخواهد داشت. در هر صورت بیشتر ما که در زندگی مان با عکس‌العملهای منفی زیادی در را بطنه با کارهای مان مواجه شده‌ایم، طبیعی است که چنین افکاری راجع به خطاها داشته باشیم: «به هر قیمتی شده باید از خطا اجتناب کرد»، «خطا کردن نشان دهنده حماقت من است»، «چقدر دست و پا چلفتی هستم»، «اگر آدم خوبی بودم خطا نمی‌کردم». به خاطر داشته باشید که هر فکری که در ذهن ماست، هر حرفی که بر زبان می‌آوریم و هر عملی که انجام می‌دهیم، در ذهن ما تقویت شده و بازتاب آن را در کارهای مان می‌بینیم. اگر مرتب بگوییم که «من دست و پا چلفتی هستم» این فکر در ما تقویت شده و در نتیجه کارهایی که می‌کنیم به نوعی باعث حواس‌پرتی و در نهایت خرابکاری می‌شود. پس فکر ماست که به عمل ما و در نهایت به خود تخریبی می‌انجامد. اگر می‌خواهید معامله‌گر موفق باشید نباید به خطاها به عنوان نیروهای منفی بنگرید.

باید بتوانید بر خودتان نظارت داشته باشید و اگر به خطاها به عنوان عوامل درد آوری که باید از آنها اجتناب کرد نگاه کنید، قادر به این کار نخواهید بود. اگر راجع به خطاها این‌گونه می‌اندیشید، دو راه در پیش رو دارید:

- ۱- می‌توانید فکر خود را با مثبت اندیشیدن راجع به خطاها تغییر دهید.
- ۲- اگر راه اول را نمی‌پسندید، می‌توانید با تنظیم استراتژی معاملاتی خود آن را جبران کنید.

یعنی اینکه اگر می‌خواهید معامله کنید و بر خودتان نظارت نداشته باشید ولی در عین حال موفق بشوید، خود معامله‌گری باید به نحوی این مشکل را حل کند. یادگیری نظارت داشتن بر خودتان کار مشکلی نیست. تنها باید انرژی منفی را از خطاها بگیرید. در حقیقت این کار ساده است. تنها کاری که باید انجام بدهید این است که بدانید هدف شما از نظارت بر خودتان چیست. در واقع باید هدفی روشن در ذهن خود داشته باشید. وقتی هدف معلوم شد به راحتی تمام افکار، سخنان و اعمال‌تان را در راستای آن قرار بدهید.

هر زمان که مشاهده کردید روی هدف‌تان متمرکز نیستید، جهت افکار، سخنان و اعمال‌تان را تغییر دهید تا دوباره در جهت هدف قرار بگیرید. این تغییر جهت را تا زمانی که لازم است مکرراً انجام دهید. هر چه قدر برای این عمل مصمم‌تر و دقیق‌تر باشید، سریعتر به قالب ذهنی مناسب با هدف‌تان می‌رسید و سریعتر از شر افکار مزاحم راحت می‌شوید.

نقش انضباط شخصی

فرآیندی که در پاراگراف آخر توضیح دادم را انضباط شخصی می‌نامم. انضباط شخصی تکنیکی ذهنی است که در آن در صورت تصادم بین هدف با بعضی از افکار درونی، تا آنجا که می‌توانیم جهت توجه خود را به سمت هدف خود تغییر می‌دهیم. اولین چیزی که باید به آن توجه کنید این است که انضباط شخصی یک تکنیک برای رسیدن به یک چارچوب ذهنی است. انضباط شخصی یک خصیصه مادرزادی نیست. در واقع وقتی تعریف من از آن را بدانید می‌بینید که امکان ندارد که از بدو تولد همراه ما باشد. در هر حال به عنوان تکنیکی در دگردیسی شخصیتی از آن استفاده می‌شود و هر کسی می‌تواند آن را انتخاب کند و به کار ببرد. در اینجا

برای مشخص شدن عملکرد این تکنیک، مثالی از خودم می‌زنم. انگیزه اصلی‌ام را دقیقاً به خاطر نمی‌آورم، فقط اینکه می‌دانستم که در هشت سال اخیر از زندگی‌ام زندگی غیرفعال داشتم. درگیر هیچ ورزش یا سرگرمی نبودم مگر اینکه تماشای تلویزیون را یک سرگرمی بدانید.

پیش از آن در دبیرستان و دانشگاه در زمینه ورزش به خصوص هاکی روی یخ خیلی فعال بودم. بعد از دانشگاه زندگی‌ام به سمتی پیش رفت که به ناچار مدت زیادی از ورزش دور افتادم و کاری در این مورد از من ساخته نبود. این موضوع خیلی من را افسرده کرده بود. در هر حال نمی‌دانم که چه عاملی بود که مرا دوباره به سوی ورزش و این دفعه میل به دوندگی سوق داد. (شاید یک برنامه تلویزیونی بود که این جرقه را در ذهنم زد.)

در هر حال می‌دانم این انگیزه به قدری قوی بود که همان وقت رفتم و یک کفش ورزشی خریدم و شروع به دویدن کردم. اولین چیزی که متوجه شدم این بود که از عهده‌اش بر نمی‌آیم. شرایط فیزیکی‌ام به گونه‌ای نبود که بتوانم بیش از پنجاه یا شصت متر بدوم. باور نمی‌کردم که این قدر از فرم خارج شده باشم که نتوانم حتی صد متر بدوم. این موضوع به قدری برایم ناراحت‌کننده بود که برای دو تا سه هفته هیچ تلاشی برای دویدن نکردم.

دفعه بعد که دوباره شروع به دویدن کردم همان پنجاه تا شصت متر را دویدم. روز بعد هم همین نتیجه را کسب کردم.

به قدری شرایط فیزیکی‌ام برایم ناگوار بود که برای چهار ماه اصلاً ندویدم. در بهار ۱۹۷۹ دوباره تصمیم گرفتم بدوم. اما باز هم به خاطر عدم کسب نتیجه مطلوب دلزده شدم. هنگام مواجه با این مشکل دریافتم که برای خود هدف مشخصی تعیین نکرده‌ام. گفتن اینکه من می‌خواهم یک دوندگی شوم خوب است ولی معنی‌اش چیست؟ نمی‌دانستم. موضوعی مبهم و انتزاعی بود. من نیاز به هدفی ملموس‌تر داشتم که برای رسیدن به آن تلاش کنم.

بنابراین با خودم تصمیم گرفتم که هدفم این باشد که تا پایان تابستان ۵ کیلومتر بدوم. پنج کیلومتر در آن زمان خیلی دست نیافتنی می‌نمود ولی همین موضوع اشتیاق زیادی را در من برمی‌انگیخت. این اشتیاق به قدری بود که باعث

شد چهاربار در آن هفته بدوم. در پایان هفته اول متوجه شدم که حتی این اندک تمرین هم شرایط فیزیکی‌ام را به قدری بهبود بخشیده است که هر دفعه از دفعه قبل بیشتر می‌دوم. این موضوع شوق بیشتری را در من ایجاد کرد به صورتی که برای خود یک زمان‌سنج و یک دفترچه یادداشت تهیه کردم. یک مسیر تمرین دو کیلومتری درست کردم که هر ۲۵۰ متر آن را نشانه‌گذاری کرده بودم. در دفتر یادداشتم تاریخ، مسافت، زمان و وضعیت فیزیکی‌ام را در هر بار دویدن یادداشت می‌کردم. فکر می‌کردم که دیگر در روال کار قرار گرفته‌ام که با مشکل دیگری روبه‌رو شدم. بزرگترین مشکل من افکار مخرب و منحرف‌کننده‌ای بودند که هر بار که می‌خواستم برای دویدن از خانه خارج شوم به سراغم می‌آمدند. مثلاً « هوا گرم (یا سرد) است، » « به نظر می‌رسد باران بیاید، » « هنوز از دفعه پیش که دویدم خسته‌ام (حتی اگر چند روز از آن گذشته بود)، » « فکر نمی‌کنم شخص دیگری یک چنین کاری بکند، کار بیهوده‌ای است، » و رایج‌ترین آن « به محض اینکه این برنامه تلویزیونی تمام شود، می‌روم » (که البته دیگر نمی‌رفتم). هیچ راه دیگری برای مبارزه با این افکار به ذهن نمی‌رسید به جز اینکه توجه خود را به هدفم معطوف کنم و اینکه باید به آن برسم. من واقعا می‌خواستم تا پایان تابستان پنج کیلومتر بدوم. بعضی از اوقات این میل در من قوی‌تر از افکار متضاد درونی‌ام بود. ولی در بیشتر اوقات این افکار منحرف‌کننده بودند که موفق می‌شدند. در واقع متوجه شدم که دوسوم اوقات قادر نیستم بر آنها غلبه کنم.

مشکل بعدی این بود که وقتی توانستم یک کیلومتر بدوم با خودم گفتم، حال که توانستم یک کیلومتر بدوم پس پنج کیلومتر هم می‌توانم بدوم، پس دیگر نیازی نیست برای دویدن به اندازه پنج کیلومتر تلاش کنم. ولی این بدان معنی بود که با این‌گونه توجیهات از هدف اصلی‌ام که همان پنج کیلومتر دویدن بود غافل شوم. بنابراین برای خودم یک قانون گذاشتم که می‌توانید آن را قانون پنج کیلومتر بنامید. « وقتی بر افکار منفی غلبه کردم و کفشهایم را پوشیدم و برای دویدن از خانه خارج شدم، هر دفعه باید (حتی اگر شده یک قدم) بیشتر از دفعه قبل بدوم. » اگر بیشتر از یک قدم اضافه، می‌دویدم اشکالی نداشت ولی هرگز نباید کمتر از یک قدم اضافه، می‌دویدم. من به قانونم تا آخر وفادار بودم و در نهایت در پایان تابستان قادر بودم

پنج کیلومتر بدوم.

نکته جالبی که در اواخر کار با آن مواجه شدم این بود که هر چه به هدفم که همان پنج کیلومتر دویدن بود نزدیک و نزدیکتر می‌شدم، اثر افکار منفی محو و محوتر می‌شد و در نهایت دیگر اثری از آنها نبود. خیلی جالب بود که بعد از آن به طور منظم هر روز می‌دویدم و این کار شانزده ماه طول کشید و البته الان دیگر نمی‌دوم چرا که به مدت پنج سال است که دوباره ورزش هاکی را شروع کرده‌ام. اگر به این تجربه دقت کنیم و بخواهیم آن را در قالبی بیان کنیم که طبیعت عقاید را برای ما معلوم کند، نگرش‌های زیر بر ما عیان می‌شود:

۱- در ابتدا میل من برای دوندگی پایه و اساس محکمی در ذهنم نداشت. در واقع هیچ منبع انرژی وجود نداشت که این عقیده را در من تقویت کند.

۲- در واقع می‌بایست این حمایت را در ذهن خودم ایجاد می‌کردم. برای ایجاد این عقیده که «من یک دونده هستم» باید یک سری تجاربی را به آن نسبت می‌دادم. به خاطر داشته باشید که هر چیزی که بدان می‌اندیشیم، می‌گوییم یا انجام می‌دهیم یک عقیده را در ذهن ما پرورش می‌دهد. در زمان‌هایی که ما دچار افکار متناقض می‌شویم این عقیده می‌تواند ما را به سمت هدف‌مان متمرکز کند. در این مثال می‌توان گفت که من به طور ناخودآگاه انرژی را از عقاید منفی می‌گرفتم و به این عقیده می‌دادم که «من یک دونده هستم». یعنی به نوعی با به کارگیری این شیوه سعی در دور شدن از افکار منفی و تمرکز روی هدفم داشتم.

۳- بعد از اینکه عقیده به عنوان بخشی از هویت من شکل گرفت، بدون هیچ تناقضی دیگر خود را یک دونده می‌دانستم. در ابتدای امر از آنجایی که عقاید متضادی در این رابطه وجود داشت، نیازمند یک انضباط شخصی بودم که به نوعی این عقیده را در من تقویت کند. اکنون دیگر نیازی به این انضباط نیست، چرا که با تمام وجود معتقدم که یک دونده هستم. زمانی که عقاید و اهداف‌مان با یکدیگر در یک سو باشند، دیگر هیچ منبعی برای انرژی‌های منفی وجود ندارد. وقتی انرژی‌های منفی وجود نداشته باشد، هیچ فکر منحرف‌کننده، عذر، بهانه، توجیه و اشتباهی هم وجود نخواهد داشت.

۴- عقاید قابل تغییرند. اگر شما بپذیرید که تغییر عقیده با فرایند انتقال انرژی

انجام می‌شود، این امر برایتان باورپذیرتر می‌شود. در هر سیستم اعتقادی، عقاید متضاد وجود دارند. اما اگر شما انرژی را از یک سری از عقاید گرفته و به یک سری دیگر از آنها بدهید، به تدریج عقاید سری اول قوی‌تر شده و عقاید سری دوم ضعیف‌تر می‌شوند. تاجایی که دیگر هیچ تضادی وجود نخواهد داشت و تنها عقایدی قادر به تاثیرگذاری هستند که دارای انرژی باشند. پس در اینجا تنها هدف شما باید این باشد که انرژی را به سمت عقیده «من یک معامله‌گر موفق هستم.» سوق دهید. اگر در ذهن‌تان عقیده‌ای وجود دارد که با این عقیده در تضاد است، نیازمند یک انضباط شخصی هستید که آن را به صورت جزیی از ماهیت شما درآورد. در نظر داشته باشید که موفق بودن در معاملات به معنی موفق بودن در یک یا چند معامله یا حتی چندین معامله پشت سر هم نیست. چرا که هیچکدام از این موارد نیاز به هیچ‌گونه مهارتی ندارند. زیرا معامله کردن مثل انداختن سکه و حدس زدن پشت یا رو است. آنچه مهم است تداوم موفقیت است. تداوم موفقیت به گونه‌ای که جزیی از وجودتان شود. اگر زمانی حس کردید که برای تداوم موفقیت باید تلاش کنید، بدانید که با شما عجین نشده است. اگر زمانی مشاهده کردید که قبل از هر معامله باید به خودتان تذکر بدهید که ریسک خود را تعیین کنید، یا هنگام تعیین ریسک دچار افکار متضادی شدید، پس هنوز «تداوم موفقیت» عقیده غالب ذهن شما نیست.

وقتی «تداوم موفقیت» جزیی از وجودتان شد، از دیدگاه دیگران فرد منضبطی به نظر می‌رسید. از نظر آنها مانند شما بودن بسیار مشکل است، چراکه تلاش زیادی را می‌طلبد. در صورتی که شما بدون هیچ تلاشی مانند یک فرد منضبط عمل می‌کنید زیرا این انضباط جزیی از وجودتان شده است و شما در راستای آن عمل می‌کنید.

ایجاد عقیده «تداوم موفقیت»

ایجاد این عقیده که «من یک معامله‌گر موفق هستم» مانند عقیده من که «من یک دهنده هستم» بسیار مبهم به نظر می‌رسد و باید به مراحل کوچک‌تری تقسیم شود. پس آنچه باید انجام بدهم این است که آن را به مراحل کوچک و قابل فهمی تقسیم کنم و به شما اصولی ارائه بدهم تا آنها را برای رسیدن به یک ایده واحد با هم ترکیب کنید. عقاید زیر قطعات ساختمان «معامله‌گر موفق» را تشکیل می‌دهند.

- من یک معامله‌گر موفق هستم، زیرا:
۱. لبه‌های خود را کاملاً بی‌طرفانه انتخاب می‌کنم.
 ۲. قبل از ورود به هر معامله ریسک خود را تعیین می‌کنم.
 ۳. یا کاملاً این ریسک را می‌پذیرم یا وارد معامله نمی‌شوم.
 ۴. بدون هیچ‌درنگ یا محافظه‌کاری بر طبق لبه‌های خود عمل می‌کنم.
 ۵. همان قدر از بازار سود می‌گیرم که موقعیتش را برای من فراهم کرده است.
 ۶. به طور مرتب بر خودم نظارت دارم تا خطا نکنم.
 ۷. کاملاً به لزوم رعایت این اصول برای موفقیت مستمر در بازار باور دارم، در نتیجه هیچ‌گاه از آنها تخطی نمی‌کنم.

این اصول، هفت اصل موفقیت هستند. برای تلفیق این اصول با سیستم ذهنی‌تان نیاز دارید که تجربیاتی داشته باشید که با آنها هماهنگ باشند. این موضوع هیچ فرقی با تجربه دوندگی من یا کودکی که می‌خواست با سگ‌ها بازی کند، ندارد. کودک قبل از اینکه بتواند با سگ‌ها بازی کند باید به آنها نزدیک می‌شد. در نهایت وقتی تعادل انرژی در سیستم ذهنی‌اش به نفع خواسته‌اش برقرار شد، توانست بدون هیچ‌ترس و نگرانی با سگ‌ها بازی کند. در مورد دونده شدن من هم وضع به همین صورت بود. من در ابتدا می‌بایست تجاربی می‌داشتم که این عقیده را که «من یک دونده هستم در درونم تقویت کند» و وقتی تعداد این تجربیات بیشتر و بیشتر می‌شد، این عقیده هم در من قوی و قوی‌تر می‌شد تا اینکه به عنوان بخشی از هویت من در درون من شکل گرفت.

روشن است که آنچه می‌خواهید در اینجا انجام دهید، بسیار پیچیده‌تر از دونده شدن یا بازی با سگ‌هاست اما متغیرهای پایه‌ای آن یکسان هستند. با اصل اول شروع می‌کنیم. «من لبه‌های خود را کاملاً بی‌طرفانه تعریف می‌کنم.» کلمه کلیدی در اینجا بی‌طرف بودن است. بی‌طرف بودن به این معنی است که به هیچ وجه از هیچ وضعیتی در بازار ناراحت یا خوشحال نمی‌شوم و هیچ تفسیر خوب یا بدی از آن ندارم. بی‌طرف بودن باعث می‌شود عقایدی پیدا کنید که توقعات شما را نسبت به بازار خنثی نگاه داشته و نیروهای ناشناخته را هم به حساب آورد. به خاطر داشته باشید که باید ذهن خودتان را به گونه‌ای تربیت کنید که بی‌طرف باشید و

تنها بر روی «جریان لحظه اکنون» متمرکز شوید. ذهن ما به طور طبیعی اینگونه نیست. بنابراین برای اینکه یک مشاهده‌گر بی‌غرض باشید باید یاد بگیرید که از دیدگاه بازار بیندیشید. از دیدگاه بازار همیشه نیروهای ناشناخته‌ای (معامله‌گران) وجود دارند که منتظرند تا روی حرکت قیمت‌ها معامله کنند. بنابراین از دیدگاه بازار «هر لحظه یک لحظه یکتاست» حتی اگر در بانک حافظه شما به نظر برسد یا اینکه احساس کنید که یک بار دیگر هم آن را تجربه کرده‌اید.

وقتی تصمیم می‌گیرید یا فرض می‌کنید که می‌دانید، بعد از آن چه اتفاقی می‌افتد، به طور خودکار توقع دارید که حق با شما باشد. در حالی که آنچه شما می‌دانید، حداقل از نظر منطقی فقط می‌تواند در مقایسه با اتفاقات گذشته‌تان باشد و در واقع هیچ ربطی به شرایط کنونی بازار ندارد. در همین جاست که هر اطلاعاتی که از بازار می‌گیرید اگر با توقعات‌تان همخوانی نداشته باشد، ناراحت کننده است و سیستم اجتناب از ناراحتی سعی در برآوردن توقع شما می‌کند و اطلاعات را به گونه‌ای تفسیر می‌کند که این ناراحتی را جبران کند. در صورتی که این چیزی جز یک فریب نیست. در این حالت شما نه دیگر بی‌طرف هستید و نه به «جریان لحظه اکنون» متصل می‌باشید.

در عوض مستعد بدترین خطاهای معامله‌گری هستید. (تعلل، تعریف نکردن ریسک، تعریف ریسک ولی در واقع نپذیرفتن ضرر و هدایت معامله به یک ضرر بزرگتر، خارج شدن بی‌موقع از یک معامله سودده، قراردادن نقطه خروج نزدیک به نقطه شروع معامله، تبدیل یک معامله سودده به یک معامله زیان‌ده، متوقف شدن و منتظر ماندن برای اینکه بازار به سمت دلخواه شما برگردد و یا اینکه معامله‌ای انجام دهید که ریسک آن از ظرفیت اصل سرمایه‌تان بیشتر باشد.)

پنج حقیقت بنیادین، شما را نسبت به بازار بی‌غرض می‌کند و ذهن شما را بر روی «جریان لحظه اکنون» متمرکز نگاه می‌دارد. در نتیجه هیچ پتانسیل خطایی در شما وجود نخواهد داشت. وقتی خطا نکنید به خودتان اعتماد می‌کنید و هرچقدر اعتماد به نفس‌تان افزایش یابد، به خودتان بیشتر اطمینان می‌کنید و هرچه به خودتان مطمئن‌تر باشید، راحت‌تر به انجام معامله می‌پردازید.

این پنج حقیقت در واقع حالتی در ذهن به وجود می‌آورد که پذیرفتن ریسک

در معاملات را در شما درونی می‌کند. پذیرفتن ریسک یعنی اینکه به هر نتیجه‌ای از معامله راضی هستید و این موضوع شما را آسوده خاطر می‌کند، که باعث می‌شود «جریان لحظه اکنون» را درک کنید. اولین گام برای بی‌طرفانه اندیشیدن در بازار این است که «من لبه خود را بی‌طرفانه انتخاب می‌کنم.» چالش بعدی روبروی شما این است که چگونه به آن برسید. چگونه خود را به فردی تبدیل کنید که بتوانید از دیدگاه بازار بیندیشید. فرایند این انتقال با میل شما انجام خواهد شد که آن هم چیزی جز داشتن انضباط شخصی نیست.

یک خواسته روشن برای رسیدن شخص به اهدافش، ابزاری قوی است. شما می‌توانید از نیروی آن استفاده کنید و برای خود یک هویت جدید ایجاد کنید. تنها کاری که باید بکنید این است که بین دو یا چند عقیده متضاد انتقال انرژی انجام دهید. یا اینکه محتوا یا قطبیت حافظه خود را از منفی به مثبت تغییر دهید. مطمئنم با این سخن آشنا هستید که «عزمت را جزم کن». این عبارت به این معنی است که اگر برای انجام کاری اراده محکم داشته باشیم، هیچ نیروی درونی یا بیرونی نمی‌تواند سد راه ما شود. اگر نیروی کافی پشت اراده ما وجود داشته باشد می‌توانیم انتقال نیروی عظیمی را در سیستم ذهنی خود حتی سریع‌تر از آنچه فکرش را کنیم، تجربه نماییم. غیر فعال کردن تضادهای درونی تابعی از زمان نیست. بلکه تابعی از این است که تا چه اندازه روی میل و خواسته خود تمرکز کرده باشیم. در غیاب این تمرکز و قدرت میل و خواهش، تکنیک انضباط شخصی است که به کار می‌آید. برای رسیدن به هر چیز باید ابتدا تصمیم خود را بگیرید و هرچه این تصمیم جزئی‌تر و قطعی‌تر باشد بهتر است و سریع‌تر به نتیجه می‌رسد. این موضوع یک امر حیاتی است. اگر معامله می‌کنید تا با تجربه یک معامله پرسود، در بین دوستان‌تان به عنوان یک قهرمان جلوه کنید یا اینکه به سودهای تصادفی عادت کنید یا اینکه همیشه حق را به خودتان بدهید و خیلی چیزهای دیگر که ربطی به موفقیت مستمر در بازار ندارد، نیروهای منفی نه تنها به عنوان سدی در مقابل‌تان ظاهر می‌شوند بلکه آن‌قدر قوی هستند که حتی مانع شروع این تمرینات می‌شوند. به یاد بیاورید که کودک نمی‌خواست تبدیل به سایر بچه‌ها شود تا بتواند با سگ‌ها بازی کند. در واقع او داشت با دنیای بیرونی متضاد درونش زندگی

می‌کرد. یک نیروی مثبت کوچک مبنی بر اینکه همه سگها خطرناک نیستند و یک نیروی منفی بزرگ که می‌گفت همه سگها خطرناکند. تا وقتی که او تصمیم به تغییر نگرفته بود این عدم تعادل با او همراه بود.

برای شروع این فرایند باید یک انگیزه قوی برای موفقیت مستمر در بازار داشته‌باشید. یک‌میل روشن‌وقوی پیش‌نیاز مطلق برای تاثیرگذاری این فرایند است. تمرین: یادگیرید مانند یک‌کازینو لبه خود را تعریف کرده و به معامله بپردازید. هدف این تمرین این است که قانع شوید که معامله در بازار چیزی جز پیش‌بینی آمدن رو یا پشت یک سکه نیست. در سطح جزئی نتیجه هر پرتاب کاملاً تصادفی و مستقل از بقیه است و در سطح کلی نتیجه یک سری از پرتاب‌های پشت سر هم، قابل پیش‌بینی است. از دیدگاه احتمالات می‌توانید به جای اینکه فردی باشید که روی پرتاب هر سکه شرط می‌بندند، جای کازینو بنشینید. شما می‌توانید جای کازینو باشید اگر:

۱. لبه‌ای داشته‌باشید که در نهایت بر ایندنتایج بدست آمده را به نفع شما تمام کند.
۲. باید فکر خود را در مورد معامله‌گری بسازید. (پنج حقیقت بنیادین)
۳. هر کاری که برای هر معامله لازم است انجام دهید و به نتیجه آن فکر نکنید، در نهایت شما مانند صاحب کازینو یک معامله‌گر موفق خواهید بود.

مراحل انجام تمرین

- یک بازار را انتخاب کنید.

یک سهم یا یک قرارداد فیوچرز^۱ را انتخاب کنید. اصلاً مهم نیست که چه باشد، فقط کافیست به اندازه کافی خریدار و فروشنده داشته باشد یا به عبارت دیگر خاصیت نقدشوندگی آن بالا باشد. دوم اینکه پول کافی برای خرید ۳۰۰ سهم یا قرارداد فیوچرز داشته باشید.

- مجموعه ای از متغیرهای بازار را انتخاب کرده و با آنها لبه خود را تعریف کنید.

این مجموعه سیستم معاملاتی شما (یا همان استراتژی شما) را تعریف

می‌کند. استراتژی شما می‌تواند ریاضی، مکانیکی یا تصویری (برپایه الگوهای موجود در نمودار قیمت‌ها) باشد. مهم نیست که این سیستم را خودتان تعریف کرده باشید یا شخص دیگری این کار را برای شما کرده باشد، حتی مهم نیست که در انتخاب آن زیاد سخت‌گیری به خرج دهید. این تمرین درباره نحوه تعریف یک سیستم یا آزمایش قدرت تحلیل‌گری شما نیست. درحقیقت متغیرهایی که انتخاب می‌کنید، شاید در قیاس با سایر معامله‌گران متوسط باشند، زیرا هدف شما از این تمرین این نیست که واقعا پول در بیاورید.

در هر حال اگر کسی با خواندن این کتاب و انجام تمرین‌های آن در پی یافتن یک سیستم معاملاتی است، باید بگویم که تلاشش بیهوده است. زیرا در سراسر این کتاب فرض را بر این نهاده‌ام که افرادی که این کتاب را مطالعه می‌کنند قبلا برای خود یک سیستم معاملاتی طراحی کرده‌اند و کاملا در این زمینه مطلع و مسلط هستند. سیستم شما هرچه باشد باید ویژگیهای زیر را داشته باشد.

۱- مشخص بودن زمان ورود به معامله: متغیرهایی که از آنها برای تعریف لبه خود استفاده می‌کنید باید کاملا دقیق و مشخص باشند. سیستم باید به گونه‌ای طراحی شده باشد که مجبور نباشید برای اطمینان از وجود لبه‌تان دلیل تراشی و توجیه کنید. اگر بازار به طور قاطع در راستای لبه‌تان بود، وارد معامله می‌شوید و در غیر این صورت وارد نمی‌شوید.

۲- تعیین حد مجاز ضرر^۱ برای خروج از معامله:

همین شرایط باید برای خروج از معامله حاکم باشد. سیستم شما باید به گونه‌ای باشد که دقیقا به شما بگوید چه میزان حاضرید برای سود گرفتن ریسک کنید. همیشه نقطه‌ای وجود دارد که در آن میزان ضرر در مقایسه با احتمال سود قابل تحمل نیست و شما در آنجا می‌توانید تصمیم به بستن معامله بگیرید. صرفنظر از سیستم معاملاتی‌تان، نقطه خروج از معامله باید بقدری دقیق باشد که درموقع لزوم بتوانید بدون هیچ دلیل تراشی و به طور قاطع عمل کنید. سیستم معاملاتی شما می‌تواند در هر تایم فریمی باشد منتهی همانطور که گفتم زمان ورود و خروج

معامله‌تان باید کاملاً دقیق و مشخص باشد. شما می‌توانید برای خود یک فیلتر داشته باشید، مثلاً اینکه همیشه در جهت روند اصلی معامله کنید. به قولی « روند دوست توست »^۱. درحقیقت کم‌ریسک‌ترین معامله این است که در بازار روبه بالا در نقاط حمایت بخریم و در بازار رو به پایین در نقاط مقاومت بفروشیم. برای روشن شدن این قانون بگذارید مثالی بزنم. مثلاً شما در تایم فریم ۳۰ دقیقه معامله می‌کنید و خطوط حمایت و مقاومت خود را هم تعیین کرده‌اید. حال طبق قانون خود باید روی روند اصلی معامله کنید. هرچه تایم فریم طولانی‌تر باشد روند مهم‌تر می‌شود. پس روند روزانه بازار از روند ۳۰ دقیقه آن مهم‌تر است و روند اصلی در اینجا روزانه است.

برای مشخص کردن روند اصلی ببینید در چارت روزانه چه اتفاقی در حال وقوع است. اگر روند به سمت بالاست شما باید بدنبال برگشت‌های رو به پایین یا سقوط‌هایی باشید که در چارت ۳۰ دقیقه آنها را به عنوان حمایت مشخص کرده‌اید. در آنجاست که شما خرید می‌کنید. در حالت دیگر اگر روند روزانه به سمت پایین باشد شما بدنبال صعودهایی هستید که در چارت ۳۰ دقیقه لبه شما آنها را به عنوان مقاومت تلقی می‌کند و شما در آنجا می‌فروشید. هدف شما این است که تعیین کنید در یک بازار نزولی، بازار چه میزان صعود خواهد داشت به طوری که این صعود نتواند خدشه‌ای به روند اصلی که رو به پایین است وارد نماید. در یک بازار صعودی، هدف شما این است که معلوم کنید بازار چه میزان پایین می‌رود بدون آنکه به روند اصلی که رو به بالاست خدشه‌ای وارد کند. در این شیوه، ریسک کمی وجود خواهد داشت. به دلیل اینکه لازم نیست که به بازار مهلت بدهید که خیلی زیاد از مقاومت‌ها و حمایت‌ها دور شود و قبل از اینکه ضرر زیادی به شما بزند می‌توانید از معامله خارج شوید.

۳- سود گرفتن

هیچ کدام از مهارت‌هایی که لازم است بیاموزید تا یک معامله‌گر موفق شوید، به دشواری این مهارت نیست. یک سری فاکتورهای پیچیده روانشناختی از جمله

تاثیرپذیری در تحلیل بازار درکسب این مهارت دخالت دارند. متأسفانه ماتریس پیچیده این مسائل از حوصله این کتاب خارج است. حتی ممکن است تمام مهارت‌های دیگر را بیاموزید ولی لازم باشد هنوز وقت بسیار زیادی را صرف فراگرفتن این مهارت کنید. ناامید نشوید بالاخره راهی وجود دارد که هدف پنجمین اصل موفقیت را تامین کند. اگر در پی این هستید که یک معامله‌گر موفق باشید، باید تجربیاتی داشته باشید که این عقیده را در شما تقویت کند. پس نحوه کسب سود از معاملات امر مهمی است. اصل قضیه این است که در یک معامله موفق نمی‌دانید که بازار تا کجا بر وفق مراد شما پیش خواهد رفت. موضوع این است که بازار هیچگاه مستقیم بالا یا پایین نمی‌رود.

معمولاً بازار بالا می‌رود، سپس به اندازه قسمتی از حرکت بالارونده خود پایین می‌آید یا اینکه پایین می‌رود و به اندازه قسمتی از حرکت پایین رونده خود بالا می‌رود. این حرکات بالا و پایین، کار را برای ماندن در یک معامله موفق مشکل می‌کند. شما باید تحلیل‌گر بسیار متبحر و بی‌غرضی باشید تا بتوانید بازگشت‌های طبیعی را از واقعی تشخیص دهید.

اگر واقعاً نمی‌توان فهمید که بازار چقدر در جهت ما پیش می‌رود، پس چگونه می‌توان از آن سود گرفت؟ زمان خروج از معامله تابعی از توانایی‌های شما برای خواندن بازار و تعیین بهترین نقطه برای خروج از معامله می‌باشد. در غیاب این توانایی بهترین عمل از لحاظ روانشناسی این است که معامله خود را به سه یا چهار قسمت تقسیم کنید و این قسمت‌ها را به تدریج همانطور که بازار در جهت مورد نظر شما پیش می‌رود ببندید. اگر معاملات فیوچرز انجام می‌دهید به این معنی است که کمترین معامله شما شامل ۳ یا ۴ قرارداد می‌شود. برای سهام کمترین میزان، مقدار سهم قابل تقسیم بر ۳ یا ۴ است. پس معاملات خود را با ضرایب ۳ یا ۴ می‌بندید. در اینجا روشی را که خودم برای سود گرفتن از یک معامله استفاده می‌کنم را برایتان توضیح می‌دهم. در همان روزهای ابتدایی که معامله‌گری را شروع کرده بودم (سال ۱۹۷۹ تا ۱۹۸۱) وقت زیادی را صرف تحلیل نتایج معاملاتم می‌کردم. مطلب جالبی که دریافتم این بود که در بیشتر اوقاتی که معامله من به ضرر ختم شده بود، بازار در ابتدا اندکی در جهت دلخواه من پیش رفته بود.

در واقع فقط ۱۰ درصد معاملات من درست در همان ابتدا به ضرر رسیده بود. در ۳۰ درصد از معاملاتی که به ضرر ختم شده بود بازار در ابتدا ۳ یا ۴ تیک در جهت دلخواه من حرکت کرده بود. به این نتیجه رسیدم که اگر شیوه‌ای برای گرفتن این ۳ یا ۴ تیک به کار بگیرم، در پایان سال مبلغ آن قابل توجه خواهد بود. اینکه هر دفعه چه مقدار از معامله را ببندیم به نوع بازار بستگی دارد. برای مثال در مورد اوراق اسناد خزانه^۱ زمانی که بازار چهار تیک در جهت دلخواهم حرکت می‌کند، یک سوم معامله‌ام را می‌بندم. در بازار سهام معمولاً بیش از شش تیک صبر نمی‌کنم که ببینم آیا معامله سودده بوده یا نه. با این فرض اگر وارد معامله شوم و بازار بلافاصله در جهت عکس حرکت کند، ۱۸ تیک ضرر می‌کنم. (برای معامله سه قسمتی و هر قسمت ۶ تیک) ولی اکثر مواقع اینطور نیست و بازار حداقل چهار تیک در جهت مورد نظر من پیش می‌رود و حال اگر یک سوم معامله خود را در همان چهار تیک ببندم، تنها دوسوم آن باقی خواهد ماند که اگر وارد ضرر شوند من تنها $4=8-2 \times 6$ تیک ضرر می‌کنم. اگر هم بازار در جهت من بود یک سوم دیگر آن را هم می‌بندم و فقط یک سوم آخر آن می‌ماند. نقطه خروج از معامله را نیز همان نقطه شروع قرار می‌دهم. حال سوای اینکه بازار چه مسیری را در پیش بگیرد من از آن سودم را گرفته‌ام و برایم مهم نیست که دیگر برای این یک سوم چه اتفاقی می‌افتد. در واقع این کار نوعی تجربه «موقعیت بدون ریسک» است. هیچ کلمه‌ای پیدا نمی‌کنم که بتواند توصیف‌گر چنین حالتی باشد. اگر با این حالت به معامله بپردازید هیچ چیزی نمی‌تواند مانع موفقیت‌تان بشود. وقتی امکانش برای شکست وجود ندارد، با ذهنی آرام به معامله خواهید پرداخت.

نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید نسبت ریسک به سود معامله است. این نسبت بیانگر میزان دلاری است که حاضرید بپردازید تا به یک سود معین برسید. به طور ایده‌آل این نسبت باید حداقل سه به یک باشد. این بدان معنی است که شما حاضرید برای بدست آوردن سه دلار سود، یک دلار ریسک کنید. اگر لبه‌ای که تعریف کرده‌اید و شیوه‌ای که با آن از معاملات خارج می‌شوید نسبت سه به یک سود به ریسک را بدهد با وجود حتی موفقیت در کمتر از پنجاه درصد

معاملات شما می‌توانید در مجموع سود کنید. نسبت ریسک به سود ۱:۳ یک نسبت ایده‌آل است. در هر حال هدف این تمرین این نیست که این نسبت را تعیین کند. بهترین کار، کسب سود منطقی از هر معامله است. به خاطر داشته باشید که هر معامله ای که با سود از آن خارج شوید به تقویت این باور در ذهن شما کمک می‌کند که شما یک معامله‌گر موفق هستید.

انتخاب نمونه برای ارزیابی معاملات:

یک معامله‌گر معمولی با نتایج کسب شده در معاملات اخیر خود می‌میرد و زنده می‌شود. اگر معاملاتش به سود رسیده باشند، خوشحال سراغ معامله بعدی می‌رود و اگر ضرر کرده باشد، به سرعت سراغ لبه خود می‌رود و در درستی آن شک می‌کند.

برای اینکه بفهمیم در متغیرهایی که لبه ما را تعریف می‌کنند، کدامیک درست کار می‌کنند و آیا خوب کار می‌کنند یا نه یا اینکه کدامیک اشکال دارند، نیاز به یک رویکرد روشمند داریم. این بدان معنی است که باید تعریف خود از موفقیت و شکست را از دیدگاه محدود تک معامله‌ای برداریم و نگاه خود را به نتایج دسته‌ای از معاملات معطوف کنیم. (در اینجا بیست معامله) هر لبه ای که تعریف کنید برپایه تعداد محدودی از متغیرهای بازار و رابطه بین آنها خواهد بود که پتانسیل بازار را برای حرکت روبه بالا یا پایین تعیین می‌کند. از دیدگاه بازار هر معامله‌گری که وارد معامله می‌شود توانایی آن را دارد که به عنوان یک عامل بر حرکت قیمت‌ها موثر باشد. بنابراین یک متغیر محسوب می‌شود. هیچ لبه یا سیستمی نمی‌تواند تک‌تک این معامله‌گران و دلیل آنها برای انجام معامله را در نظر بگیرد. در نتیجه هر مجموعه از متغیرها فقط جزء بسیار اندکی از متغیرهای بازار را در نظر می‌گیرد. وقتی شما مجموعه‌ای از متغیرها را برای توصیف بازار به کار می‌گیرید ممکن است برای مدتی خوب کار کنند اما بعد از مدتی کارایی خود را از دست می‌دهند. این بدان دلیل است که تعامل بین شرکت‌کنندگان در بازار مدام در حال تغییر است. معامله‌گران جدیدی وارد بازار می‌شوند که هر یک تفسیر خود را از بالا و پایین بازار دارند.

کم کم این تغییرات حرکت بازار را تحت تاثیر قرار می‌دهد و هیچ لبه‌ای

نمی‌تواند این تغییرات مرتب را در نظر بگیرد. شما می‌توانید با معامله‌کردن در اندازه‌های نمونه‌ای این تغییرات ظریف را در نظر گرفته و درعین حال از لبه ثابتی استفاده کنید. اندازه نمونه از یک طرف باید به قدری بزرگ باشد که به متغیرهای شما فرصت کافی برای آزمایش شدن را بدهد و از طرفی باید به اندازه ای کوچک باشد که اگر ناکارا باشد بتوانید قبل از اینکه زیان جبران ناپذیری را متحمل شوید، آن را تشخیص دهید. به نظر من نمونه بیست تایی هر دو موضوع را ارضا می‌کند.

آزمایش

وقتی یک سری از متغیرها این شرایط را احراز می‌کند نوبت آزمایش آنها فرا می‌رسد. اگر از قبل نرم افزاری برای آزمایش دارید، مشخص است که با این فرایند آشنا هستید. در هر حال هدف این تمرین این است که شما را معامله‌گری بی‌غرض تربیت کند تا بتوانید مانند صاحب کازینو عمل کنید. در حال حاضر عملکرد اساسی سیستم شما زیاد مهم نیست، آنچه مهم است این است که بتوانید آمار درستی از نسبت معاملات سودده خود به معاملات زیان‌ده خود بدست آورید.

قبول ریسک

این تمرین مستلزم این است که شما از همان ابتدا میزان ریسک در هر معامله از این بیست معامله را بدانید. حتما اکنون می‌دانید که آگاهی از میزان ریسک و پذیرفتن آن دو مقوله کاملاً متفاوت هستند. مایلیم که براحتی با میزان پولی که ممکن است از دست بدهید کنار آمده باشید. از آنجایی که لازمه این تمرین انجام بیست معامله است، ریسک بالقوه آن از دست دادن تمام بیست معامله است. واضح است که این اتفاق بدترین حالت ممکن است. ولی بهر حال امکان وقوع آن وجود دارد. بنابراین شما باید طوری این تمرین را تنظیم کنید که بتوانید ریسک (مقدار پولی که از دست می‌دهید) تمام بیست معامله را تحمل کنید.

انجام تمرین

وقتی متغیرها (که شرایط گفته شده را تضمین می‌کنند) را تعریف کردید و فهمیدید که برای هر معامله چقدر باید صبر کنید تا ببینید سودده هست یا نه و برای سودگرفتن از معاملات سودده دارای برنامه بودید و نسبت معاملات ضررده

به سودده را در نمونه بیست تایی توانستید حدس بزنید، آن گاه آماده انجام تمرین هستید. قوانین ساده‌اند. سیستم خود را دقیقاً همان طوری که طراحی کرده‌اید، پیاده کنید. این بدان معنی است که باید خودتان را متعهد به انجام حداقل بیست معامله بعدی که لبه‌تان را ارضا می‌کند، نمایید. به هیچ وجه نباید قبل از اتمام این بیست معامله هیچ فاکتوری را دستکاری کنید یا لبه‌تان را عوض کنید. با انجام این تمرین و متغیرهای محکم و خلل ناپذیری که لبه‌تان را تعریف کرده‌اند و تعهد به انجام تمام موقعیت‌های موجود در بازار تا رسیدن به اندازه نمونه موردنظر (در اینجا بیست نمونه)، شما برای خود سیستمی ایجاد کرده‌اید که دقیقاً عمل یک کازینو را شبیه‌سازی می‌کند.

چطور کازینوها از رویدادهایی که نتایج آنها تصادفی است، همیشه سود می‌برند؟ آنها می‌دانند که نتیجه نهایی یک سری از رویدادها به نفع آنها خواهد بود. آنها همچنین می‌دانند برای سود بردن از این نتایج باید در تمام رویدادها شرکت کنند. آنها خودشان را درگیر انتخاب نحوه پرتاب تاس یا جهت چرخش رولت نمی‌کنند. اگر شما به پنج حقیقت بنیادین معتقد باشید، و پذیرفته باشید که معامله‌گری هم فقط یک بازی احتمالات است و چیزی بیشتر از پرتاب یک سکه نیست، می‌بینید که این تمرین چقدر برای تان آسان می‌شود. زیرا خواسته شما برای گرفتن تمام موقعیت‌های موجود در نمونه بیست تایی در هارمونی کامل با طبیعت بازار است. در نتیجه هیچ ترس، مقاومت و افکار منحرف کننده‌ای به سراغتان نمی‌آید.

میزان سختی انجام این تمرین، به میزان تضاد موجود بین افکار مخرب و تمایل شما برای اندیشیدن در احتمالات دارد. ممکن است درجات مختلف یا حتی عکس حالتی را که در پاراگراف قبل توصیف کردم را تجربه کنید. اگر تلاش‌های اولیه‌تان برای انجام این تمرین ثمری نداشت زیاد تعجب نکنید. چگونه می‌توانید خودتان را اداره کنید؟ مرتب بر خودتان نظارت داشته باشید واز تکنیک انضباط شخصی برای تمرکز دوباره بر روی هدف‌تان استفاده کنید. پنج حقیقت بنیادین و هفت اصل موفقیت را بنویسید و همیشه در هنگام انجام معامله روبروی خود قرار دهید. آنها را با اعتقاد راسخ مرتباً برای خودتان تکرار کنید. هر زمان که متوجه شدید

که چیزی خلاف این پنج حقیقت یا هفت اصل وجود دارد، وجود تضاد را تصدیق کنید. تضادها را هیچگاه انکار نکنید. آنها بخشی از وجود شما هستند که فقط با نسخه‌ای دیگر از واقعیت همخوانی ندارند. وقتی این اتفاق می‌افتد ببینید هدف‌تان دقیقا چیست. اگر می‌خواهید بی‌غرض ببینید از تکنیک بودن در « جریان لحظه اکنون » استفاده کنید. سعی کنید تا جای ممکن سیستم خود را موبه مو اجرا کنید. اجرای دقیق سیستم‌تان به همراه تمرکز روی پنج حقیقت بنیادین در نهایت تمام تضادها درباره طبیعت معامله‌گری را از بین خواهد برد. هر زمان که کاری می‌کنید که در راستای یکی از پنج حقیقت بنیادین است، درحقیقت انرژی را از افکار منفی گرفته و به عقیده اندیشیدن در احتمالات و توانایی کسب نتایج مستمر می‌دهید. در نهایت عقاید جدید شما به قدری قوی می‌شوند که دیگری نیازی نیست که آگاهانه تلاشی برای اندیشیدن و عمل در مسیری بکنید که در راستای اهداف‌تان است.

در نهایت درمی‌یابید که اندیشیدن در احتمالات جزئی از وجودتان شده است و قادرید به راحتی تمام موقعیت‌های معامله موجود در نمونه بیست تایی را انجام دهید و در انجام آن با هیچ سختی، مقاومت، افکار منفی و مخرب مواجه نشوید. آن زمان و تنها آن زمان است که آماده‌اید که وارد مراحل پیشرفته‌تر و حتی شهودی معامله‌گری شوید.

کلام آخر

سعی نکنید حدس بزنید چقدر طول می‌کشد که به مرحله‌ای برسید که بتوانید تعداد معاملات موجود در اندازه نمونه خود را بدون هیچ فکر منفی، منحرف‌کننده یا درنگی انجام دهید. این موضوع به اندازه‌ای که باید طول می‌کشد. اگر می‌خواهید یک گلف‌باز حرفه‌ای شوید طبیعی است که باید وقت‌تان را صرف حداقل ده هزارضربه کنید تا عضلات‌تان به ضربه درست عادت کنند تا بتوانید به صورت ناخودآگاه درست ضربه بزنید. ولی حتما لازم نیست که برای برنده شدن در یک مسابقه خاص این ضربات را بزنید بلکه می‌دانید که این تمرین و کسب مهارت برای پیروزی در هر مسابقه ای لازم است. موفقیت مستمر در بازار بورس هم تفاوت چندانی با این موضوع ندارد. من برای شما پیروزی و خوش‌شانسی آرزو می‌کنم، هر چند با کسب مهارت‌های درست به شانس احتیاجی نخواهید داشت.

خود آزمایی

- ۱- برای کسب پول حتما باید بدانم بازار به چه سمتی حرکت خواهد کرد؟
 موافق
 مخالف
- ۲- بعضی وقتها با خودم فکر می‌کنم حتما راهی وجود دارد که بتوان بدون ضرر معامله کرد.
 موافق
 مخالف
- ۳- اگر بخواهم بعنوان یک معامله‌گر سودی از بازار کسب کنم، ابتدا باید قادر باشم بازار را خوب تحلیل کنم.
 موافق
 مخالف
- ۴- ضررها جزء اجتناب ناپذیر معامله‌گری هستند.
 موافق
 مخالف
- ۵- میزان ریسک من قبل از ورود به هر معامله معلوم است.
 موافق
 مخالف
- ۶- ذهن من همیشه به این موضوع مشغول است که بازار به چه سمتی می‌رود.
 موافق
 مخالف
- ۷- وارد هیچ معامله ای نمی‌شوم مگر اینکه مطمئن باشم به سود می‌انجامد.
 موافق
 مخالف
- ۸- هر چقدر یک معامله‌گر در مورد تحلیل بازار بیشتر بیاموزد راحت‌تر قادر به انجام معامله است.
 موافق
 مخالف
- ۹- با توجه به استراتژی که برای خود در نظر گرفته‌ام، می‌دانم تحت چه شرایطی از بازار خارج شوم یا به آن وارد شوم.
 موافق
 مخالف
- ۱۰- حتی وقتی که یک نشانه آشکار مبنی بر معکوس کردن موقعیت خود در بازار می‌یابم، بازهم برایم سخت است که این کار را انجام دهم.
 موافق
 مخالف

فصل یازدهم: اندیشیدن مانند یک معامله‌گر © ۱۹۹

۱۱ - در دوره کاری خود به موفقیت‌هایی متوالی دست یافته‌ام که معمولاً هم منجر به شکست‌هایی شدند که باعث شد تمام دارایی خود را از دست بدهم .

موافق مخالف

۱۲ - زمانی که معامله‌گری را شروع کردم شیوه‌ای بی حساب کتاب داشتم، کمی سود در مقابل مقادیر زیادی ضرر.

موافق مخالف

۱۳ - اغلب فکر می‌کنم که بازار با من خصومت شخصی دارد.

موافق مخالف

۱۴ - هر چه قدر سعی می‌کنم باز هم نمی‌توانم ناراحتی حاصل از معامله قبلی‌ام را فراموش کنم .

موافق مخالف

۱۵ - فلسفه مدیریت مالی من بدین گونه است که زمانی از بازار سود بدست بیاورم موقعیتش را برای من فراهم کند .

موافق مخالف

۱۶ - کار یک معامله‌گر این است که موقعیت‌های سود آور بازار و ریسک اینکه آیا این موقعیت‌ها مانند قبل نتیجه می‌دهند یا نه را تعیین کند.

موافق مخالف

۱۷ - گاهی اوقات فکر می‌کنم قربانی بازار هستم .

موافق مخالف

۱۸ - در زمان معامله سعی می‌کنم روی یک چارچوب زمانی تمرکز کنم .

موافق مخالف

۱۹ - معامله موفق نیاز به انعطاف پذیری ذهنی فوق العاده دارد.

موافق مخالف

۲۰ - گاهی اوقات وجود دارد که روند بازار را کاملاً احساس می‌کنم ولی نمی‌توانم بر مبنای این احساس عمل کنم .

موافق مخالف

- ۲۱- خیلی از اوقات که در حال انجام یک معامله سود آور هستیم، با وجود اینکه مطمئن هستیم روند معکوس خواهد شد، حاضر به بستن معامله نمی باشیم.
 موافق
 مخالف
- ۲۲- هر چه قدر در یک معامله پول کسب می‌کنم باز هم به نظرم کم است و فکر می‌کنم باید پول بیشتری کسب می‌کردم.
 موافق
 مخالف
- ۲۳- یک معامله را فقط از دید مثبت و اینکه چقدر برای من سود دارد در نظر می‌گیرم.
 موافق
 مخالف
- ۲۴- مهم‌ترین جزء در تواناییهای یک معامله‌گر اعتماد به نفس و استمرارش در کسب موفقیت می باشد.
 موافق
 مخالف
- ۲۵- اگر بگویند یک آرزو کنید و حتما برآورده می‌شود، دوست دارید کدامیک از مهارتهای معامله‌گری را داشته باشید؟
 ۲۶- شبهای زیادی از فکر بازار نمی‌توانم بخوابم.
 موافق
 مخالف
- ۲۷- آیا تا به حال حس کرده اید که ناگزیر به انجام یک معامله هستید زیرا می‌ترسید آن را از دست بدهید.
 بله
 خیر
- ۲۸- با وجود اینکه اغلب اتفاق نمی‌افتد ولی من واقعا دوست دارم که معامله‌ای بی عیب و نقص داشته باشم.
 موافق
 مخالف
- ۲۹- آیا مواقعی پیش آمده که معامله‌ای را طراحی کنید که تا بحال انجام نداده اید یا معامله‌ای را انجام دهید که آن را از قبل طراحی نکرده باشید.
 بله
 خیر
- ۳۰- در چندجمله توضیح دهید که چرا بیشتر معامله‌گران سودی کسب نمی‌کنند یا اگر کسب می‌کنند، قادر به حفظ آن نیستند.