

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



تست سه بعدی شخصیت شناسی معاملگر

نویسنده: برت استینبرگر

مترجم: محمد بیدآبادی

ارائه شده در:

کانال تریگرها

[https://telegram.me/TRIGGER\\_Ha](https://telegram.me/TRIGGER_Ha)

هنگام رودررو شدن با مشکلات و سختی های عاطفی حین ترید، معاملگر متوجه تضاد های درونی، عمیق و یا حتی تاریک شخصیتی خود میشود که نیاز به درمان در آن حس می شود. گاهی اوقات این درست است ولی اکثرا مشکل جای دیگری است. اغلب اوقات بین نیاز و شخصیت معاملگر با سیستم یا متد وی تضاد وجود دارد. معاملگر بجای سرزنش خود بخاطر کمبود دیسیپلین و نظم باید این سوال را هم از خود بپرسد که آیا این مشکلات ناشی از روش و متدی که وی بر آن اساس اقدام به معامله میکند می باشد؟

پیدا کردن تعادل بین کسی که شما هستید و چگونه معامله میکنید بخش عمده ای از موفقیت در بازارهای مالی خواهد بود.

سوالات ذیل طراحی شده اند تا به شما کمک کنند ارزیابی هایی از جنبه های مختلف شخصیت خود پیدا کنید تا با آن به روش مناسب با شخصیت خودتان و به آنچه با آن راحت تر همگام خواهید شد برسید. هیچ جواب درست یا غلطی در انتخاب بین گزینه های موجود وجود ندارد. این سوالات به هیچ وجه برای بررسی ثبات عاطفی یا سلامت روانی شما طراحی نشده اند. بلکه ما تلاش میکنیم به درک درستی از سبک شخصیت معاملگری شما برسیم تا به کمک آن شما به سبک درست معاملاتی خود برسید.

**هرمورد شامل دو جمله می باشد، لطفا گزینه ای که بهتر شما را تشریح میکند را انتخاب نمایید:**

(1)

الف) من معمولا زودتر از موعد برسر قرار حاضر میشوم تا مطمئن شوم تاخیر ندارم.  
ب) من خیلی پایبند به زمان نیستم، معمولا بر سرقرارها با تاخیر حاضر می شوم.

(2)

الف) وقتی مشکلی در معاملاتم پیدا میشود، اولین احساسم ناامیدی و سپس بیرون ریختن احساساتم به خارج یا بر درون خودم می باشد  
ب) وقتی مشکلی در معاملاتم پیدا میشود، اولین کار من تلاش برای تمرکز بر آنچه اشتباه شده و سعی در بررسی چگونگی درست کردن آن می باشد.

(3)

الف) هنگامی که من برای غذا خوردن بیرون می روم، معمولاً به رستوران مورد علاقه ام میروم و غذای مورد علاقه ام را سفارش میدهم.

3-ب) هنگامی که من برای غذا خوردن بیرون می روم، دوست دارم به رستوران های جدید بروم و غذاهای جدید بخورم.

(4)

الف) من تمرکز بر روی جزئیات هست و سعی میکنم تمام اجزا کارم را به بهترین نحو ممکن انجام دهم.

ب) من بجای تمرکز بر روی جزئیات بیشتر کلیت تصویر را می بینم و توجه کمی به جزئیات دارم.

(5)

الف) اگر شما صداهای درون ذهن من را هنگام معامله کردن می شنیدید، شما صدایی نگران و افکاری منفی می شنیدید.

ب) اگر شما صداهای درون ذهن من را هنگام معامله کردن می شنیدید، شما صدای بررسی و آنالیز حرکت بازار را می شنیدید.

(6)

الف) اگر من حق انتخاب رانندگی یک خودرو را داشتم، من انتخابم یک خودرو راحت و آرام بود.

ب) اگر من حق انتخاب رانندگی یک خودرو را داشتم، من انتخابم یک خودرو سریع با هندلینگ عالی بود.

(7)

الف) من در پیروی از یک رژیم غذایی یا دوره ورزشی خوب عمل میکنم

ب) من در پیروی از یک رژیم غذایی یا دوره ورزشی ضعیف عمل میکنم و مکرر خلاف آن عمل می نمایم.

(8)

الف) برای من سخت هست که عقب افتادگی ها و ضرر حین ترید را فراموش کنم.

ب) عقب افتادگی و ضرر حین ترید را به عنوان هزینه انجام بیزنس به راحتی قبول میکنم.

(9)

الف) من صرف تعطیلات و مسافرت را در یک جای آرام و ملایم همراه با ریلکسشن دوست دارم

ب) من صرف تعطیلات و مسافرت را با دیدن جاهای جدید و متنوع دوست دارم.

(10)

الف) من برای تعمیر خودرو خود به بازدید های دوره ای و منظم پایبندم  
ب) من برای تعمیر خودرو خود به بازدید های دوره ای و منظم پایبندی و اعتقادی ندارم

(11)

الف) در بازارهای مالی من گاهی اوقات احساس میکنم از همه سر هستم ... گاهی نیز سرخورده و احساس پایین تر از دیگران بودن را دارم.  
ب) من خیلی احساساتم در بازارهای مالی بالا و پایین نمی شود.

(12)

الف) من دنبال یک شغل در یک شرکت باثبات که دارای پرداخت ضمانت شده با مزایا هستم حتی اگر ممکن هست اینجوری پولدار هم نشوم.  
ب) من داشتن یک شغل در یک شرکت استارت آپ (تازه و نوپا ولی دارای ظرفیت رشد بالا) که قابلیت پولدار شدن را به من بدهد دوست دارم حتی اگر شرایط بر وفق مراد پیش نرفت این منجر به از کار بیکار شدنم شود .

(13)

الف) من تلاشم خوردن غذای سالم و انجام تمرینات و استراحت کافی است.  
ب) من سرم خیلی شلوغ هست و معمولاً فرصت خوردن، ورزش و استراحت کافی ندارم.

(14)

الف) من با احساسم معامله میکنم  
ب) من بر اساس عقل و منطق معامله میکنم

(15)

الف) من معمولاً از جرو بحث پرهیز میکنم  
ب) من دنبال بحث و تعیین تکلیف موضوع هستم

## "سطح هوشیاری"

موارد 1، 4، 7، 10 و 13 به بررسی ویژگی از شخصیت می پردازند به نام "هوشیاری". یک فرد هوشیار کسی است که دارای سطح بالایی از توانایی خود کنترلی و استقامت درونی است. اگر شما بیشتر گزینه "الف" را در این موارد انتخاب کردید سطح هوشیاری شما بالاست. معامله‌گران هوشیار توانایی خوبی در پیروی از قوانین معاملاتی داشته و معمولاً عملکرد خوبی در اجرا کامل سیستم های مکانیکی دارند.

معامله‌گرانی که سطح هوشیاری پایینی دارند در پیروی 100% از دستورات مشکل دارند و بیشتر حسی معامله میکنند. اگر شما دارای سطح هوشیاری بالایی هستید، به صورت ایده آل، شما باید دنبال سبکی از معامله‌گری باشید که بیشتر ساختار یافته و شامل جزئیات است. تلاش برای معامله‌گری در یک محیط کاملاً ساختار یافته برای یک معامله‌گر با هوشیاری پایین تنها منجر به ناامیدی خواهد شد. چنین معامله‌گری به روش هایی که با دید کلی و عدم نیاز خاص به توجه به جزئیات کارآیی دارند بهتر واکنش نشان میدهد. مشابه با آن، معامله‌گر با هوشیاری بالا معاملات فعال با قوانین کنترل ضرر سفت و سخت برایش راحت تر هست. تعداد معاملات کم و پارامترهای کنترل ریسک بازتر برای معامله‌گر با سطح هوشیاری پایین تر راحت تر و شدنی تر خواهد بود.

## "رنجش عاطفی"

موارد 2، 5، 8، 11 و 14 به بررسی ویژگی از شخصیت می پردازد بنام "رنجش عاطفی". رنجش عاطفی به گرایشی از وجود انسان که تجربه عواطف منفی را میکند میپردازد. اگر بیشتر انتخاب های شما از این موارد گزینه الف بود شما دارای سطح بالایی از رنجش عاطفی هستید. تمایل معامله‌گر به سطح بالای رنجش عاطفی موجب تداخل بیشتر احساسات در معاملات وی خواهد بود. سودها موجب ایجاد اعتماد بنفس بیش از حد و ضررها موجب ایجاد ترس و تعلل خواهند بود. معامله‌گری که دارای سطح پایینی از رنجش عاطفی است بسیار بهتر به مسائل و مشکلات معامله‌گری از طریق تلاش برای تحلیل و حل مسئله خواهد پرداخت. او برد ها یا باخت ها را بخود نمی گیرد و احساس ضعف درونی نمیکند. گاهی اوقات نیز رنجش عاطفی متفاوت عمل میکند. اکثر اوقات فردی که دارای سطح بالایی از رنجش عاطفی می باشد دارای روحیه ای حساس هست و میتواند از این حساسیت در جهت تشخیص بازار بر اساس احساس خود کمک بگیرد. معامله‌گری که دارای سطح پایینی از رنجش عاطفی است تداخل احساسی کمی در حین معامله‌گری احساس خواهد کرد اما در عین حال از حس نسبت به بازار کمتر برخوردار خواهد بود و دیدی نسبت به در ضرر رفتن معاملات نخواهد داشت. در تجارب اخیرم، من از میزان بالا بودن رنجش عاطفی بالا در معامله‌گران

بسیار موفق حسی (معاملگران بدون سیستم مکانیکال) متعجب شده ام. با این وجود برای همین معاملگران روش های معاملگری فعال سخت و دردسر آفرین هست چون بعد از بردها یا باخت ها به علت تعدد معاملات زمان کافی برای بدست آوردن تعادل احساسی نخواهند داشت. این منجر به دور تسلسل وار ضررها و ایجاد عمیق درادان خواهد شد. برای معاملگران با سطح رنجش عاطفی پایین خیلی راحت تر از پس ضرر ها بر میآیند چون کمتر احساسات شان به عزت نفس شان گره می خورد.

### "ریسک گریزی"

موارد 3، 6، 9، 12 و 15 ریسک گریزی یک معاملگر را اندازه میگیرند. یک معاملگر ریسک گریز توانایی تحمل ضررهای بزرگ را ندارد و ترجیحش سود های مستمر هرچند کوچک تر هست با ضررهای کاملا کنترل شده تا سود های بزرگ تر با درادان های عمیق تر. اگر شما بیشتر گزینه الف را انتخاب کرده اید شما بیشتر یک معاملگر ریسک گریز هستید. معاملگری با استاپ های دقیق و مدیریت سرمایه، معاملگری در تایم های پایین جایی که ریسک توسط زمان نگه داری سفارش قابل کنترل می باشد بطور طبیعی مناسب معاملگر ریسک گریز می باشد. معاملگر ریسک پذیر از تحریک و چالش لذت می برد. معاملات بزرگ تر و زمان نگه داشتن های طولانی تر برای وی قابل تحمل تر می باشد. معامله ریسک پذیر براحتی وارد معاملات خود می شود و در هنگام نوسانات پایین حوصله اش سرخواهد رفت و دچار مشکل خواهد شد. معاملگر ریسک گریز معمولا برای نگه داشتن معاملات خود دچار مشکلات عدیده ای خواهد بود و جلوی رشد سود معاملات خود را خواهد گرفت تا جلوی برگشت ها را بگیرد. این معاملگر در زمان اوج نوسانات بازار دچار چالش اساسی خواهد شد. توزیع حجم دهی به معاملات برای وی کلید موفقیت خواهد بود. گرفتن معاملات کوچک حوصله معاملگر ریسک پذیر را سرخواهد برد و باعث کاهش شدید تمرکز وی خواهد شد. معاملات بزرگ نیز باعث فشار بر روی معاملگر ریسک گریز خواهد بود که باعث کاهش تمرکز وی خواهد شد.

### "بررسی نهایی"

نهایتا ترکیب این سه بعد از شخصیت معاملگر و نه یک بعد به تنهایی باعث ایجاد خروجی معاملات خواهد بود. بر اساس تجربه من معاملگری ضعیف ترین نتایج را بدست خواهد آورد که در عین ریسک پذیری دارای سطح هوشیاری پایین و رنجش عاطفی بالاتری باشد. چنین معاملگری براحتی بر روی حجم های بزرگ قمار می کند و اغلب این راحتی در گرفتن معاملات ناشی از سرخوردگی عاطفی است. یک مثال در این رابطه شرایط یک معاملگری است که بعد از تحمل یک ضرر سرخورده شده و با دو برابر کردن حجم خود در معامله بعدی میخواهد پول از دست رفته را سریعا پس بگیرد.

در مقابل، من تعداد بسیار معدودی معاملگر بسیار ریسک گریز دیده ام که کاملا موفق هستند. معاملگر ریسک گریزی که دارای سطح بالای از رنجش عاطفی است محرک اصلی اش ترس از ضرر هست

تا طمع در سود، این حفظ معاملات سنگین و مستعد برای سودهای بزرگ را سخت می کند. اغلب این معاملهگران خود را در این مورد و تخریب فرصت هایشان سرزنش می کنند اما واقعیت این هست که شخصیت آنها برای سرمایه گذاری بسیار مناسب تر هست تا معاملهگری.

اگر من امکان انتخاب یک الگوی شخصیتی ایده آل برای معاملهگری را داشتم، انتخابم یک معاملهگر ریسک پذیر با رنجش عاطفی پایین و سطح هوشیاری بالا بود. این نوع از معاملهگران در پیروی از قوانین معاملاتی (ورود، خروج و مدیریت سرمایه) دارای عملکرد مناسب و دارای دیسپلین و نظم خوب در آماده سازی قبل از معامله می باشند. آنها ضرر را بخود نمی گیرند که این توانایی تحمل سلسله ای از ضررها را به آنها میدهد. هنگامی که آنها یک معامله خوب می بینند راحت معامله حجیم را می پذیرند و لذا متوسط سود های آنها بر متوسط ضررهایشان غلبه میکند.

در آخر اجازه بدین من یک بعد مهم دیگر که مرتبط با رنجش عاطفی و احساسات معاملهگر هست را بیان نمایم. من به شدت معتقدم سبک معاملهگری به اندازه سبک شخصیتی در موفقیت یک معاملهگر موثر است. بعضی افراد اطلاعات را بطور مستقیم و بر اساس نشانه های تصویری و غیر کلامی بررسی میکنند سایرین تنها بر اساس تحلیل و منطق این کار را انجام می دهند. هر دو سبک معاملهگری میتواند منجر به ایجاد سود در بازارهای مالی شود اما نکته مهم این هست که شخصیت معاملهگر با سبک معاملهگری او مطابقت داشته باشد.

*Brett N. Steenbarger, Ph.D. is Associate Professor of Psychiatry and Behavioral Sciences at SUNY Upstate Medical University in Syracuse, NY. He is also an active trader and writes occasional feature articles on market psychology for MSN's Money site ([www.moneycentral.com](http://www.moneycentral.com)). The author of The Psychology of Trading (Wiley; January, 2003), Dr. Steenbarger has published over 50 peer-reviewed articles and book chapters on short-term approaches to behavioral change. His new, co-edited book The Art and Science of Brief Therapy (American Psychiatric Press) is due for publication during the first half of 2004. Many of Dr. Steenbarger's articles and trading strategies are archived on his website, [www.brettsteenbarger.com](http://www.brettsteenbarger.com)*

**ارائه شده در:**

**کانال تریگرها**

[https://telegram.me/TRIGGER\\_Ha](https://telegram.me/TRIGGER_Ha)